

**Start-, slaag- en
faalkansen van hoger
opgeleide startende
ondernemers**

V94

1996

Een onderzoek uitgevoerd door
SEO/Intomart in opdracht van:
Rabobank Nederland
Thinktank
Elsevier
Wetenschappelijke Raad voor het
Regeringsbeleid

E. Brouwer
E. Edelmann
C.M. van Praag
B.M.S. van Praag

m.m.v.: E.J. Meeusen-Henniger
K. Slootman

Sdu Uitgevers, Den Haag, 1996

ex. 2
Bibliotheek Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid
Plein 1813 nr. 2 2514 JN 's-Gravenhage
Postbus 20004 2500 EA 's-Gravenhage
Telefoon 070 - 564100 toestel 4452/4454

**Wetenschappelijke Raad
voor het Regeringsbeleid**



ISBN 90-399-1137-1

Voorwoord

‘Sommige [...] nieuwe bedrijven groeien uit tot multinationals, andere verdwijnen weer na korte tijd. Dit is inherent aan een dynamische markteconomie. Ondernemerschap is daarbij van vitaal belang voor economische groei en werkgelegenheid. In de economische theorie worden kapitaalgoederen en arbeidskrachten vaak als de voornaamste productiefactoren beschouwd. Ten onrechte, want het is de ondernemer die afzetmogelijkheden zoekt, die risico’s neemt en die kapitaal, technologie en arbeid combineert en aanstuurt, waardoor uiteindelijk goederen en diensten worden verkocht en inkomen en werk worden gegenereerd.’

Dit citaat uit de nota ‘Werk door ondernemen’ (Tweede Kamer 1995/1996, 24243, nr.1) illustreert het motief voor deze studie. Was ondernemerschap in een nog niet zo ver verleden minder in tel, tegenwoordig denken we daarbij aan dynamiek, innovatie, groei en werkgelegenheid. Die omwenteling in de beeldvorming is reden om het hoe en waarom van starters en de factoren die hun succes bepalen, eens nader te bestuderen.

Deze studie is tot stand gekomen in een samenwerking tussen Elsevier, Rabobank, SEO-Intomart, Thinktank en de WRR. Zij brachten de voor deze studie benodigde middelen en menskracht samen - vaak meer dan vooraf was voorzien. Een combinatie kortom van markt en overheid en veel van wat daartussen zit; misschien is dit wel nodig als men beleidsrelevante informatie over ondernemers wil verzamelen en presenteren. De dataset die daarbij gebruikt werd, berust bewust op een steekproef die niet aselekt is en ook niet representatief. Het zal niet vaak voorkomen dat onderzoekers zulks melden. Dat dit in deze studie gebeurt, vloeit voort uit de essentie van het onderzoek: een nauwgezette analyse van een grote verzameling jonge hogeropgeleiden die ‘belangstelling hebben getoond voor het ondernemerschap’. De gegevens over degenen die ook metterdaad een eigen onderneming hebben gestart, zijn vergeleken met die van oudere ondernemers. Daarmee levert de analyse informatie op over een groep mensen die belangrijk is voor de toekomst van Nederland.

Mr. J.P.H. Donner
Voorzitter WRR

Inhoud

	Voorwoord	3
	Samenvatting en conclusies	7
I	Inleiding	11
1.1	Onderzoeksvragen	12
1.2	Onderzoeksofzet	13
1.3	Leeswijzer	15
2	Het starten van een onderneming	17
2.1	Inleiding	17
2.2	Keuze van het model	17
2.3	De gebruikte verklarende variabelen	18
2.4	Determinanten van de start als ondernemer	20
2.5	Redenen waarom iemand (nog) geen ondernemer is	24
2.6	Samenvatting	25
3	Op weg naar succesvol ondernemerschap	27
3.1	Inleiding	27
3.2	Vorbereidende activiteiten en hindernissen op weg naar het ondernemerschap	27
3.3	Startkapitaal en kredietverstrekking	29
3.4	Ondernemingsplan	31
3.5	Cursussen voorafgaand aan de start	33
3.6	Startmotieven en ondernemersdoelen	33
3.7	Samenvatting	35
4	Succesvol ondernemerschap	37
4.1	Inleiding	37
4.2	Het begrip 'succesvol ondernemerschap': twee operationalisaties	37
4.3	Het model	38
4.4	De determinanten van ondernemerssucces	42
4.5	Samenvatting: determinanten van succes	49
5	Ondernemerschap en maatschappij	53
5.1	Inleiding	53
5.2	Startfactoren versus succesfactoren	53
5.3	Aandacht voor ondernemerschap in de verschillende trajecten van het regulier onderwijs	56
5.4	Subsidies	61
5.5	Andere dan financiële ondersteuning aan ondernemers door instellingen of faciliteiten	62
5.6	Samenvatting	64
	Appendices	65
A.1	Beschrijving van de dataset	65
A.2	Gehanteerde multivariate analysetechnieken en interpretatie van de resultaten	71
A.3	Onderzoeksverantwoording	74
A.4	Introductiebrieven	77
A.5	Vragenlijst	85

Samenvatting en conclusies

Pas afgestudeerden en werklozen proberen relatief vaak zelf een onderneming op te zetten, maar zij hebben juist minder kans daarmee succes te boeken. Betere vooruitzichten hebben zij die eerst als werknemer enige jaren ervaring opdoen en dan een start wagen in de hun inmiddels bekende branche. Dat doorzettingsvermogen bij dit alles ook een heel belangrijke factor is, moge blijken uit het feit dat zij die al eens eerder een start waagden, het meeste kans maken met succes een onderneming te starten.

Het waarom van deze studie

Dit zijn enkele van de belangrijkste bevindingen van deze empirische studie onder startende, hoger opgeleide ondernemers in Nederland. We hebben dit onderzoek uitgevoerd om een aantal redenen. Er is de afgelopen jaren een sterk gegroeide belangstelling voor het fenomeen ondernemerschap. Daarbij is er een groeiend besef dat ondernemers een belangrijke rol vervullen in onze samenleving. En daarmee is er bij overheden, bij het georganiseerde bedrijfsleven, bij banken en andere financiële instellingen en zelfs bij vakbonden behoefte aan meer inzicht in wat starters beweegt, wat hen doet slagen en vooral ook wat hen doet struikelen.

Wat hebben we bestudeerd?

Om in die behoefte aan kennis te voorzien, hebben Rabobank, WRR, Elsevier, Intomart, SEO en het netwerk Thinktank gezamenlijk een enquête uitgezet onder mensen die misschien wel zouden willen starten, aankomende starters, starters, doorstarters, gevestigde ondernemers en ex-ondernemers. De kern van de deelnemers aan de enquête werd gevormd door mensen die op één of andere wijze interesse hebben getoond in het netwerk van hoger opgeleide ondernemers 'Thinktank'; een deel van hen is lid van dit netwerk en een deel van hen heeft daadwerkelijk een onderneming opgezet. De enquête werd ook voorgelegd aan een kleine random getrokken groep jonge ondernemers en aan een groep oudere (ex-)ondernemers.

Het doel van de enquête was tweeledig: achterhalen wie waarom een onderneming start en achterhalen wie waarom succes heeft als ondernemer. Dit zijn tamelijk hoogdravende doelstellingen voor moeilijk te specificeren begrippen als 'ondernemerschap' en 'succes'. Desondanks blijken er wel degelijk zeer systematische verschillen te bestaan tussen zij die starten en zij die wel interesse hebben, maar (nog) niet gestart zijn. En ook kunnen we systematische verschillen aanwijzen tussen degenen die meer en minder succes hebben. Bij dit laatste is het interessant om te zien hoe verschillende manieren om succes te definiëren tot verschillende resultaten leiden. We hebben twee - blijkens de resultaten - zeer verschillende soorten succes geanalyseerd: 'zichzelf een succesvol ondernemer vinden' en 'het inkomen van de ondernemer'.

De resultaten

De verhalen van starters aan de ene kant en van hen die geld verdienen met hun onderneming aan de andere kant, blijken behoorlijk uiteen te lopen. Starters vinden zichzelf 'creatiever', houden 'niet van gokken', maar zeggen wel in te zijn voor 'berekensbare risico's', 'nemen hun levensloop in eigen hand' en houden er niet van 'in een team te werken'; dit alles in vergelijking met zij die weliswaar interesse hebben in het ondernemerschap, maar (nog) geen eigen onderneming hebben gestart.

Bij de ondernemers die zichzelf succesvol vinden, blijft van dit verhaal slechts over dat zij zichzelf creatief vinden. Bekijken we het inkomen van de ondernemers in onze enquête dan blijkt er geen enkele relatie te bestaan met de uitspraken over het eigen karakter. Voor wat betreft het samenwerken met anderen lijkt de gedachte van de 'Einzelgänger-ondernemer' zelfs in zijn tegendeel te verkeren. Hoewel starters zeggen liever niet in teamverband te werken, blijkt samenwerking in allerhande vorm wel degelijk te lonen: ondernemers die een franchise of een joint venture aangaan of die een dochteronderneming opzetten en zij die op het aanbod ingingen van de latere zakelijke partner, zij verdienen stelselmatig meer dan zij die de kastanjes in hun eentje uit het vuur trachten te slepen.

Ook kan uit de uitkomsten van de enquête het een en ander afgeleid worden over het belang van een goede voorbereiding voor de start. De beste voorbereiding op een start als ondernemer, blijkt een start als ondernemer. De meest succesvolle ondernemers in onze enquête zijn degenen die al eerder een onderneming startten, dan wel meewerkten in het bedrijf van hun partner; oefening baart kunst, zou men haast concluderen.

Het ontbreken van eerdere startervaring kan echter ruimschoots worden gecompenseerd door het volgen van een ondernemerschapscursus zoals die door de Kamer van Koophandel wordt verzorgd. Ondernemers die zichzelf erg succesvol vinden, blijken zo'n cursus overigens niet altijd te hebben gevolgd. Niet slim, zo blijkt uit dit onderzoek: zij die zo'n cursus hebben gevolgd, vinden zichzelf misschien minder succesvol, maar blijken wel *significant meer* te verdienen.

Beleid

De uitkomsten van dit onderzoek zijn wellicht ongeschikt om een integraal ondernemerschapsbeleid op te baseren, maar zij kunnen wel degelijk dienen om bestaand beleid verder aan te scherpen, of richtingen te wijzen voor nieuw beleid. Een belangrijk gegeven voor beleid is het aan het begin van deze samenvatting al genoemde verschil in uitgangspositie tussen starters en succesvolle ondernemers: hoewel het ondernemerschap misschien lonkt na een studie of ter ontsnapping aan werkloosheid, heeft men betere kansen als een bedrijf pas gestart wordt nadat de nodige ervaring op de arbeidsmarkt is opgedaan. In deze observatie schuilt een belangrijke beperking van de mogelijkheden de werkloosheid te bestrijden door middel van ondernemerschap: meer ondernemerschap kan wellicht via de indirecte weg van extra vraag naar arbeid een bijdrage aan het werkloosheidsprobleem leveren; werklozen zelf een bedrijf laten opzetten, lijkt een weinig vruchtbare weg.

Een volgend belangrijk gegeven voor ondernemerschapsbeleid is dat subsidies voor starters niet werken. Startende ondernemers blijken weinig gebruik te (kunnen) maken van subsidiemogelijkheden, maar daar bovenop komt dat zij die wel een subsidie in de wacht slepen, niet beter presteren dan zij die dat niet doen. In wezen is dat dubbel vreemd: men zou verwachten dat subsidie alleen zou worden toegekend aan succesvollen en dat subsidie de succesvollen zou helpen nog succesvoller te worden; het samengesteld effect van deze twee bewegingen in dezelfde richting is echter nog steeds gewoon nul.

Ook interessant voor beleid is de veelheid aan informatie over de rol van het reguliere onderwijs die aan deze enquête kan worden ontleend. Hiervoor is al gewezen op het belang van goede specifieke op het ondernemerschap gerichte cursussen, die alleen een tén geringe bereik lijken te hebben onder starters. De respondenten werd echter ook gevraagd naar de invloed van het reguliere onderwijs, en dan blijkt met name de jonge generatie in overgrote meerderheid van mening dat de school onvoldoende zijn best heeft gedaan hen een

ondernemende houding bij te brengen. Dit tekort scoort veel hoger dan andere wensen ten aanzien van het reguliere onderwijs die meer met het praktische métier van de ondernemer gelieerd lijken te zijn: boekhouden, leidinggeven, marketing, enzovoort. Dit is een interessante observatie. Ten eerste omdat veel onderwijs dat wil aansluiten op de arbeidsmarkt juist streeft zo precies mogelijk te voldoen aan de eisen van bestaande banen. Ten tweede omdat het niet zo moeilijk lijkt binnen tal van vakken de accenten in het onderwijs te verschuiven van kennisvergaring door reproductie naar kennisvergaring door ontdekken, initiatieven nemen, verantwoordelijkheid nemen, enzovoort. Om het onderwijs wat ondernemender te maken is het echt niet nodig dat we de ondernemers zelf voor de klas gaan zetten.

Tot slot

Tot besluit willen we nog de aandacht vestigen op wat misschien wel het leukste en meest hoopgevende resultaat is van deze studie: de huidige generatie jonge ondernemers is in overgrote meerderheid gaan ondernemen om voor zichzelf een leuke baan te creëren. Blijkbaar bieden de tegenwoordige marktverhoudingen de mogelijkheid om 'je eigen dingen te doen' en daar nog voor betaald te krijgen ook. Of tenminste, velen streven dat wensbeeld hartstochtelijk na...

Inleiding¹

In de jaren '90 heeft er een bezinning plaatsgevonden op de rol van de ondernemer in onze maatschappij. We hebben het dan over de Schumpeteriaanse ondernemer die zoekt naar 'Neue Kombinationen' en die geneigd is daarbij af te wijken van de gebaande paden. Was in de jaren voor '90 de waardering voor de ondernemer gering, in de jaren '90 heeft er een omslag plaatsgevonden, waarbij de ondernemer gekoesterd gaat worden als de spreekwoordelijke 'kip die de gouden eieren moet leggen'. Deze herwaardering is niet in de eerste plaats ideologisch geladen, hoewel het nieuwe 'marktdenken' toch wel een rol speelt. Het gaat er veeleer om dat men oog heeft gekregen voor de dynamiek in de economie die sterk gecorreleerd is aan het opkomen van nieuwe bedrijven. Dit zijn ook de bedrijven die nieuwe werkgelegenheid genereren. De nieuwe arbeidsplaatsen die geschapen kunnen worden, maken in het algemeen ook gebruik van nieuwe technologie, zijn gericht op nieuwe kans makende marktsegmenten en sluiten beter aan op de nieuwe opleidingskwalificaties, dan de arbeidsplaatsen in allang bestaande bedrijven.

Wanneer we denken aan bedrijven of ondernemingen zien we deze veelal als rechtspersonen, waarbij vele werknemers in een doelorganisatie samenwerken en waarbij specifieke werknemers vervangen kunnen worden met meer of minder moeite door anderen. Het bedrijf kan niet geïdentificeerd worden met specifieke personen. Bij de beginnende onderneming ligt dit heel anders. Hierbij is het bedrijf in feite hetzelfde als de ondernemer(s). Hier is de *persoon* en de persoonlijke inbreng essentieel. Het bestaan van het jonge bedrijf staat of valt met de persoon van de ondernemer(s).

Wanneer we in Nederland meer bedrijven willen genereren om onze economie dynamisch te houden of de dynamiek te verbeteren en met name de werkgelegenheid voor de komende jaren veilig te stellen, dan zullen we dus moeten weten wat de motieven zijn die personen ertoe brengen om ondernemer te worden, en wat de determinanten zijn die hun succes beïnvloeden.

Over deze materie is zowel in Nederland als daarbuiten weinig systematisch onderzoek gedaan. Eén van de weinige recente onderzoeken is het proefschrift van dr. C. Mirjam van Praag (1996), waarbij echter niet van recent Nederlands datamateriaal gebruik gemaakt wordt, en een onderzoek van dr. G.C. de Wit (1993)². In 1995 vonden enige partijen elkaar in het gemeenschappelijke gevoel dat in deze lacune zou moeten worden voorzien. Het gaat hier om de Rabobank Nederland, de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, het netwerk van en voor entrepreneurs Thinktank en Elseviers Weekblad. Deze partijen hebben opdracht gegeven aan de combinatie SEO/Intomart om in deze lacune van kennis te voorzien door een vrij grootschalig onderzoek onder ondernemers en potentiële ondernemers in Nederland in 1995. De moeilijkheden bij een dergelijk onderzoek zijn niet gering.

In de eerste plaats gaat men op zoek naar een aanvaarde theorie over dit verschijnsel die leidt tot toetsbare modellen. Hoewel er in de literatuur wel degelijk aanzetten zijn voor een theorie, blijkt dit in de praktijk toch onvoldoende uitgangspunten op te leveren om te komen tot een structurele analyse die daarop kan aansluiten. De nu voor u liggende studie heeft ook niet de preten-

1] Het onderzoek *Start-, slaag- en faalkansen van hoger opgeleide startende ondernemers* is begeleid door dr. Krijn van Beek en dr. Joke Bekkering, stafmedewerkers bij de WRR. Wij danken hen voor hun waardevolle adviezen.

2] Dr. C. Mirjam van Praag (1996), *Determinants of Successful Entrepreneurship*. Thesis Publ. Amsterdam; en dr. G.C. de Wit (1993), *Determinants of self-employment*, Physika-Verlag, Heidelberg.

tie te komen tot een algemeen theoretisch model. De bescheiden doelstelling is slechts om een bouwsteen bij te dragen ter vermeerdering van onze kennis over het fenomeen in Nederland.

Wanneer een 'grand design' afwezig is, is een empirisch verkennend onderzoek op zijn plaats. In feite is het natuurlijk spannender om zich te begeven in een wetenschappelijk slecht verkend gebied (hoewel geen volstrekt 'terra incognita'). Anderzijds is het bij niet-replicerend onderzoek moeilijk om te komen tot *cross-validation* door vergelijking met eerder soortgelijk onderzoek. We hebben hier dan ook van afgezien.

Het grote probleem is allereerst om voor het onderzoek relevante respondenten te vinden. Immers, het merendeel van de Nederlandse bevolking heeft geen ambities om een bedrijf te beginnen en heeft daar ook nooit over nagedacht. De eerste vraag is dus hoe we die respondenten vinden die relevant zijn voor dit onderzoek, dat wil zeggen ondernemers of potentiële ondernemers. Hierbij zijn een aantal knopen doorgehakt om enerzijds een informatieve steekproef te krijgen maar anderzijds de kosten te kunnen beheersen. Om praktische redenen is het onderzoek daarom beperkt tot respondenten met een in doorsnee hogere opleiding³. Onze bevindingen zijn dus niet noodzakelijkerwijs representatief voor Nederland. Anderzijds lijkt het onderzoek een waardevolle 'eerste stap' om te komen tot een beter inzicht in de factoren die het opzetten van nieuwe bedrijven in Nederland beïnvloeden.

1.1 Onderzoeksvragen

Het doel van dit onderzoek is inzicht te verkrijgen in de factoren die ertoe bijdragen dat hoger opgeleiden een eigen onderneming beginnen en in de factoren die van invloed zijn op de mate waarin hoger opgeleide startende ondernemers succesvol zijn.

We dienen ons te realiseren dat de processen waarin wij inzicht willen krijgen geen deterministische processen zijn. Er is geen ijzeren wet die aangeeft dat personen met die en die karakteristieken altijd een bedrijf opzetten. Personen hebben een *kans* dat ze een bedrijf zullen opzetten en voor bepaalde types is die kans veel hoger dan voor andere types. We moeten dus trachten uit te vinden welke factoren kansverhogend en welke kansverlagend werken. Het gaat hierbij niet alleen om een kwalitatieve analyse, waarbij wij aangeven of het effect positief of negatief zal zijn, maar ook om een kwantitatieve analyse waarbij wij aangeven met hoeveel een bepaalde kans omhoog gaat wanneer bepaalde persoonlijke karakteristieken zich wijzigen.

Het eerste complex van vragen in dit onderzoek heeft dan te maken met de *startersproblematiek*.

- Welke persoonlijke achtergrondkenmerken en omgevingskenmerken zijn van invloed op de kans dat iemand een onderneming start en in welke mate beïnvloeden deze kenmerken de kans?

Het tweede complex van vragen heeft te maken met de *succes- en faalkansen van een starter*.

- Welke persoonlijke achtergrondkenmerken, omgevingskenmerken en bedrijfskenmerken bepalen de slaag- en faalkansfactoren van de starter?

^{3]} In de eerste plaats zijn hoger opgeleiden (d.w.z. WO en HBO) numeriek belangrijk als stichters van nieuwe bedrijven; in de tweede plaats zijn zij verenigd in de vereniging 'Thinktank', die haar medewerking heeft gegeven bij het creëren van het databestand.

Het derde complex van vragen heeft te maken met de vraag in hoeverre *dezelfde factoren* de startkans bepalen en de succeskans. Het zou immers best kunnen dat de starter uit een ander hout gesneden is en moet zijn dan diegene die het eenmaal opgerichte bedrijf continuïteit en stabiliteit kan geven. Als dat het geval is, dan zou dit ervoor pleiten dat de oprichter zijn bedrijf weer verkoopt aan iemand die weliswaar niet de fantasie had om het bedrijf op te richten maar die wel beter in staat is het bedrijf naar volle wasdom te begeleiden. Ook kan het zijn dat bepaalde groepen zich weliswaar aangetrokken voelen tot het ondernemerschap terwijl zij relatief weinig kans van slagen hebben. Andersom kan het ook dat een groep die wel succesvol zou kunnen ondernemen daar te weinig toe uitgedaagd wordt. Dergelijke discrepanties zouden aanzetten voor een ondernemerschapsbeleid kunnen opleveren.

- Welke verschillen en overeenkomsten zijn er aan te wijzen tussen enerzijds startfactoren en anderzijds factoren die het succes of het falen van de startende ondernemer verklaren?

Beantwoording van deze vragen kan mogelijk leiden tot verbetering in het doelmatig functioneren van alle partijen die entree hebben of zouden moeten hebben op de markt voor startend ondernemerschap bij hoger opgeleiden. We denken hierbij bijvoorbeeld aan banken, nationale en gemeentelijke overheden, onderwijsinstellingen, participatiemaatschappijen, organisaties van werkgevers en werknemers en *last but not least* de personen zelf die een mogelijke carrière als zelfstandig ondernemer begeren.

1.2 Onderzoeksoopzet

Om de zojuist geformuleerde onderzoeksvragen te kunnen beantwoorden hebben we verschillende gegevensbronnen nodig. Om startdeterminanten op te sporen dient men bij ondernemers, maar ook bij niet-ondernemers te rade te gaan. Als het erom gaat die factoren te achterhalen die uiteindelijk de doorslag geven om wel of niet van start te gaan, moet deze groep niet-ondernemers bestaan uit mensen die toch affiniteit hebben met het ondernemerschap. Die 'er van gehoord hebben', die het ondernemerschap voor zichzelf hebben overwogen.

De onderzoekers prijzen zich gelukkig in contact te zijn gekomen met de organisatie Thinktank, die als ondertitel voert: 'Centers of Entrepreneurship'. Thinktank is een ideële, onafhankelijke, 'not for profit' organisatie, die een netwerk vormt van hoger opgeleide personen die belangstelling hebben (getoond) voor ondernemerschap. De in 1990 opgerichte organisatie telde in het najaar van 1995 circa 900 leden, verdeeld over de twaalf universiteitssteden met een duidelijke concentratie in Amsterdam. Naast dit ledenbestand beschikt Thinktank nog over circa 3.000 adressen van personen die ooit op enigerlei wijze blij gaven van belangstelling voor het werk van Thinktank. Wij noemen deze groep de *Thinktank*-geïnteresseerden. Thinktank schat dat circa de helft tot tweederde van hun leden een eigen bedrijf hadden of hebben. Voor de geïnteresseerden was het moeilijker om een inschatting te geven.

Naast dit Thinktank-adresbestand konden de onderzoekers beschikken over een adresbestand van ondernemers uit de zogeheten 'Brabant-Enquête van de Universiteit van Amsterdam'⁴. Omdat aan deze groep in 1993

⁴ Dit onderzoek heeft haar wortels in Noord-Brabant, waar in 1952 een representatieve steekproef van leerlingen van de zesde klas van de lagere school is ondervraagd met betrekking tot schoolvorderingen, opdrachten voor expressievakken, intelligentietests en school- en milieuonderzoek. Deze steekproef was een kwart van de totale populatie zesde klas leerlingen. In 1957, 1983 en 1993 zijn deze (op dat moment) ex-scholieren opnieuw ondervraagd, om de persoonlijke ontwikkeling in de tijd te analyseren. Het onderzoek van 1983 en 1993 richtte zich op de werkgelegenheidsmarkt, waarvoor het adresbestand is geactualiseerd. In 1995 werd in het onderzoek specifiek aandacht besteed aan ondernemerschap. Respondenten met ondernemerservaring hebben dienaangaande een extra set vragen beantwoord.

een batterij vragen over ondernemerschap is voorgelegd, werd er in eerste instantie van uitgegaan dat volstaan zou kunnen worden met een korte telefonische enquête voor aanvullende informatie. Tijdens het conceptualiseren van de vragenlijst bleek echter al snel dat door vele verschillen in vraagformulering ook deze groep het best schriftelijk, met de complete nieuwe vragenlijst kon worden benaderd, hetgeen dan ook is gebeurd. In totaal zijn 451 adressen van ondernemers uit de Brabant-Enquête aangeschreven. Met een ingeschat responspercentage van circa 20 procent werd verwacht circa 100 bruikbare vragenlijsten retour te krijgen. Het gaat hier om respondenten van een betrekkelijk oude leeftijd, circa 53 jaar. Op basis van deze 'rijpere' ondernemers kan inzicht verworven worden over de succes- en faalkansen. Met behulp van deze groep respondenten is ook gecontroleerd of bepaalde gevonden succesdeterminanten specifiek zijn toe te schrijven aan bekendheid met het netwerk Thinktank.

Om zeker te zijn dat de controlegroep van voldoende omvang is, is nog een verse steekproef van de DM-CD rom van Marktselect getrokken; de selectie betrof bedrijven die niet langer dan acht jaar bestaan. Hierdoor zouden we over een controlegroep van 150 tot 200 respondenten kunnen beschikken. Een te laag aantal om betrouwbare succesanalyses op te draaien, maar voldoende groot om eventuele verschillen tussen de Thinktanguroep en de controlegroep op te sporen. Het doel van deze controlegroep is om te kijken of er specifieke succesdeterminanten worden gevonden die toe te schrijven zijn aan de groep die afkomstig is uit de Thinktankadresbestanden. De personen die zich aantrokken voelen tot Thinktank vormen namelijk mogelijkerwijs een selectie die jonger en meer dynamisch is dan de gemiddelde jonge ondernemer.

Er is gekozen voor een schriftelijk onderzoek onder hoger opgeleide (potentiële) ondernemers. Bij het conceptualiseren van de vragenlijst werd al snel duidelijk dat mede gelet op de omvang en de gevraagde informatie een andere vorm van dataverzameling niet haalbaar was. Het doel van het onderzoek - het opsporen van start- en succesdeterminanten - stelt geen stringente representativiteitseis, waardoor eventuele selectieve non-respons, die bij schriftelijk onderzoek gemakkelijker kan voorkomen, van minder gewicht is. Voor het verwerven van inzicht in de verklarende factoren is een representatieve steekproef ook niet nodig.

In totaal konden 1.063 correct ingevulde lijsten in bewerking worden genomen. Opgesplitst naar de vier subdatasets en het al dan niet (nog) ondernemer zijn, is het analysebestand als volgt opgebouwd.

Tabel 1.1 De verschillende (sub)datasets

	Thinktank		Brabant- Enquête	markt- select	totaal
	leden	geïnteresseerden			
ondernemers	179	233	95	63	570
(nog) geen ondernemer	88	250	10	5	353
ex-ondernemers	26	46	65	2	139
geen opgave	-		-	-	
totaal	293	530	170	70	1.063

Voor de analyses is gekozen voor econometrische regressiemodellen. Met behulp van deze modellen is gepoogd de factoren op te sporen die van invloed zijn op de start- en slaagkans van (potentiële) ondernemers met een hogere opleiding en interesse voor het ondernemerschap. Hierbij is het primaire doel het opsporen van de statistisch significante determinanten.

1.3 Leeswijzer

Met nadruk zij gesteld, dat het onderhavige onderzoek geen representatief beeld probeert te geven van het gehele universum 'de startende ondernemers met hogere opleiding' ⁵. In de appendix is te zien dat er tal van verschillen aanwijsbaar zijn tussen de subpopulaties van waaruit wij onze gegevens hebben verzameld. Dit onderzoek poogt de factoren te achterhalen die de start- en succeskans van ondernemers bepalen. Bij de startkans gaat het dan om bepalende factoren, gegeven de belangstelling voor het ondernemerschap; bij succeskans gaat het om bepalende factoren gegeven de start.

In hoofdstuk 2 worden de determinanten beschreven voor het wel of niet starten van een eigen onderneming. Tevens worden de belangrijkste redenen voor het niet van start gaan beschreven. Hoofdstuk 3 geeft een beschrijving van de voorbereidende activiteiten die door de ondernemers, voorafgaand aan de start van hun onderneming zijn ondernomen, alsmede de hindernissen waarmee zij tijdens de start geconfronteerd zijn. Er wordt ingegaan op de verwerving van het noodzakelijke startkapitaal en het ervaren nut van het schrijven van een ondernemingsplan. Tot slot wordt ingegaan op startmotieven en de doelstellingen die met de onderneming worden nagestreefd. In hoofdstuk 4 wordt succes geoperationaliseerd en de mate van succes van een ondernemer aan de hand van zowel een subjectieve als een objectieve indicator beschreven en verklaard. In dit hoofdstuk worden de criteria aangestipt die wel of geen aandacht verdienen in het beleid van de overheid met betrekking tot startende ondernemers. In hoofdstuk 5 ten slotte worden de gevonden start- en succesdeterminanten met elkaar vergeleken. Verder wordt ingegaan op welke wijze de overheid, bijvoorbeeld via onderwijs, subsidies en dergelijke, invloed op ondernemerschap kan uitoefenen.

⁵] De groep niet-ondernemers is niet representatief voor de groep niet-ondernemers in de Nederlandse bevolking. Immers, de niet-ondernemende respondenten zijn lid van of geïnteresseerd in Thinktank, een netwerk van (hoger opgeleide) ondernemers.

Het starten van een onderneming

2

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk staat de vraag centraal welke factoren belangrijk zijn voor de keuze om een onderneming te starten. De enige manier om daar achter te komen is het te vragen aan een aantal ondernemers en personen die wel eens gedacht hebben over het starten van een onderneming. Wanneer men een 'random' steekproef zou nemen uit de bevolking, zouden daar slechts heel weinig ondernemers tussen zitten. Daarom moeten we stratificeren; dit komt erop neer dat we een steekproef moeten onderzoeken waarin de verhouding tussen ondernemers en niet-ondernemers veel minder scheef ligt, en waar een verhouding van 1 op 1 ideaal zou zijn. De steekproef uit het Thinktank-bestand van 803 waarnemingen komt een heel eind in de richting. In dit hoofdstuk analyseren wij alleen een steekproef uit het Thinktank-databestand. Het gaat hierbij dus om jongeren in de leeftijdsklasse tot ongeveer 35 jaar. Uit tabel 1.1 valt af te leiden dat in dit bestand 484 ondernemers en ex-ondernemers ⁶ zitten, terwijl de overige 339 respondenten weliswaar interesse hebben in het ondernemerschap, maar zelf de stap nog niet hebben gewaagd.

Voor het opsporen van de factoren die er voor verantwoordelijk zijn dat de ene persoon wel en de andere niet overgaat tot het ondernemerschap, wordt in dit hoofdstuk uitgegaan van een dataset van personen die belangstelling hebben of hebben getoond voor ondernemerschap. Dit betekent dat de uitspraken die we doen enkel en alleen verklaren waarom iemand wel of niet van start gaat, gegeven het feit dat men al interesse voor het ondernemerschap heeft.

In dit hoofdstuk wordt allereerst toegelicht waarom gekozen is voor een specifiek econometrisch model, hoe de keuze van de determinanten tot stand is gekomen en welke variabelen uiteindelijk zijn opgenomen in dit model. Vervolgens worden de factoren beschreven die (voor een groot deel) bepalen waarom iemand, met een hoge opleiding en interesse voor het ondernemerschap, wel of niet een eigen onderneming start. Tot slot wordt een beschrijving gegeven van de reden(en) waarom iemand (nog) geen ondernemer is.

2.2 Keuze van het model

De vraag waarom sommige personen wel een onderneming starten en andere niet kan op twee manieren worden aangepakt. De ene manier is via diepte-interviews bij een betrekkelijk klein aantal personen. De andere wijze is via een vrij grootschalig maar noodgedwongen meer oppervlakkig onderzoek. Het voordeel van de kwalitatieve benadering is dat men in mondelinge interviews zeer veel aan de weet kan komen, met name met betrekking tot meer psychologische variabelen. Het nadeel van deze methode is dat ze moeilijk tot kwantitatieve uitkomsten kan leiden. Voor het schatten van een kwantitatief model dat het *gedrag* van de potentiële ondernemer beschrijft, heeft men veel meer waarnemingen nodig. Het voordeel van deze kwantitatieve aanpak is dat men veel meer inzicht krijgt in het *relatieve* belang van een aantal factoren en de *numerieke* orde van de invloed van de benoemde factoren.

Voor een goed begrip van de door ons gevolgde analysemethode is het verstandig eerst mee te doen aan het volgende gedachtenexperiment. Stel dat we

⁶ De ex-ondernemers worden in deze analyse gelijkgesteld met ondernemers, omdat ze eens het besluit genomen hebben om zelf ondernemer te worden.

twee groepen hebben van personen. De ene groep van 10 personen bestaat uit 25-jarige mannen, die allen doctorandus zijn in de bedrijfskunde en ook op alle andere relevante aspecten niet van elkaar verschillen. We noemen dit groep A. Groep B bestaat uit 10 mannen in de leeftijd van 40 jaar die allemaal theologie hebben gestudeerd. In groep A zitten 8 ondernemers en in groep B 1. We concluderen dat de *kans* voor personen van type A 80 procent is om een onderneming te starten terwijl de personen van type B slechts 10 procent *kans* hebben om een onderneming te starten.

Meer concies samengevat:

$$P(A) = 0,8 \quad \text{en} \quad P(B) = 0,1$$

In het algemeen hebben we een aantal types, zeg x, y, z, v, w, \dots . Deze verschillende types hebben elk hun *eigen typespecifieke kans* dat zij een onderneming starten. Zeg:

$$P(x), P(y), P(z), P(v), P(w)$$

Wanneer we nu spreken over een modelmatige beschrijving van dit keuzegedrag, dan bedoelen we een numerieke invulling van de formule $P(\cdot)$ zodat we voor elk relevant type de *kans* kunnen aangeven dat hij (of zij) voor het ondernemersbestaan zal kiezen.

Wanneer we voor bepaalde types een hoge kans voorspellen volgens het model, terwijl wij in een steekproef slechts heel weinig mensen vinden die als ondernemer gestart zijn, dan moeten wij vraagtekens zetten bij de kwaliteit van het model. Het *beste* model is natuurlijk dat model waarbij voor elk type de door het model voorspelde kans gelijk is aan de in de praktijk waargenomen frequentie. Deze overweging is dan ook de essentie van de econometrisch-statistische methode waarmee de precieze formule $P(\cdot)$ wordt geschat op basis van de waarnemingen in een steekproef. Het is de zogenaamde methode van de *grootste aannemelijkheid*.

De wiskundige vormgeving van het door ons te schatten kansmodel is die van de *logit*-specificatie. Er zijn ook andere specificaties, maar dit is de meest gebruikte en ook de meest voor de hand liggende voor deze analyse, gegeven het feit dat de te verklaren/schatten variabele 'Bent u ooit, nu of in het verleden, zelfstandig ondernemer of eigenaar/directeur van een bedrijf geweest?' een discrete (dichotome) variabele is.

2.3 De gebruikte verklarende variabelen

De tweede kwestie die nu onze aandacht vraagt, is de keuze van de types. Een type wordt gekarakteriseerd door score op een aantal variabelen. Zo kunnen op de variabele '*geslacht*' twee waarden gescoord worden: '*man*' of '*vrouw*'. Op de variabele '*leeftijd*' kunnen in principe net zoveel waarden gescoord worden als er leeftijden zijn. Wanneer types nu worden gekarakteriseerd door een aantal variabelen, wat zijn dan voor ons probleem de relevante variabelen? Van welke factoren kunnen we verwachten dat ze het keuzeproces beïnvloeden? Er is relatief weinig bekend over startmotieven en achtergrondkenmerken van startende ondernemers. Vandaar dat we alles waarvan we dachten dat het relevant zou kunnen zijn in het model hebben opgenomen.

Als determinanten zijn alleen die kenmerken in ogeschouw genomen die reeds bekend zijn voor de eventuele start als ondernemer ⁷. Voor alle mensen

⁷ Onder deze kenmerken hebben wij ook de zelfbeeld-/attitudekenmerken begrepen (zie appendix A5: vragen 8, 14 en 18 van de vragenlijst). Hoewel we ons af kunnen vragen of de op deze vragen verkregen antwoorden ook zo zouden zijn op het moment dat hij/zij een onderneming startte, hebben wij gemeend deze variabelen toch in het startmodel op te kunnen nemen omdat de persoonlijkheid van mensen door de tijd heen niet drastisch verandert.

is berekend welke waarden de onafhankelijke variabelen hadden direct voorafgaand aan de (eventuele) start. Voor alle mensen die antwoordden ooit ondernemer te zijn geweest, zijn de waarden berekend van de onafhankelijke variabelen onmiddellijk voorafgaand aan de start. Voor leeftijd of werkervaring aan de start is dus een en ander teruggerekend naar het startjaar. Voor mensen die nooit ondernemer zijn geworden, is uiteraard geen startjaar gedefinieerd. Voor variabelen als geslacht en opleiding die niet meer variëren, is het niet moeilijk om hun waarde te bepalen. Voor niet-ondernemers is het wel moeilijk om hun leeftijd aan de start te bepalen. Ze zijn immers niet gestart! Dit is opgelost door aan niet-ondernemers een startjaar toe te kennen via de methode van 'random imputation', waarbij de verdeling van startjaren over niet-ondernemers identiek gehouden is aan de bekende verdeling van startjaren bij ondernemers.

Bij de keuze van deze variabelen is in de eerste plaats rekening gehouden met de intuïtie en datgene wat bekend is uit de theorie en praktijk. Daarna zijn een aantal specificaties getoetst, op basis waarvan een keuze is gemaakt welke variabelen er nu 'werkelijk toedoen'. Een en ander heeft geresulteerd in een set variabelen die staat weergegeven in tabel 2.1. In deze tabel staat achter iedere variabele weergegeven: de gemiddelde score, de standaarddeviatie en de minimum- en maximumwaarde van de variabele.

Tabel 2.1 Beschrijving determinanten *Wie start als ondernemer en wie niet?*

variabele	standaard-			
	gemiddelde	deviatie	minimum	maximum
ik neem graag berekenbare risico's	4,02	0,793	1	5
ik houd wel van een gok nemen	3,44	0,953	1	5
ik ben erg creatief	3,71	0,961	1	5
ik heb mijn levensloop in eigen hand	3,85	0,964	1	5
ik vind het leuk om in een team te werken	3,70	0,944	1	5
ik ga pas met iets aan de slag als ik helemaal zeker ben van mijn zaak	2,70	0,952	1	5
aantal jaren werkervaring voor de (eventuele) start	11,31	9,097	0	50
aantal baanwisselingen gerelateerd aan werkervaring	0,80	1,233	0,03	16
bij start zelfstandig, meewerkend in bedrijf partner	0,04	0,202	0	1
bij start werkloos, arbeidsongeschikt	0,17	0,377	0	1
bij start student	0,17	0,375	0	1
bij start werkzaam in eigen huishouding, overig zonder werkkring en niet-werkzoekend	0,02	0,145	0	1
man	0,80	0,402	0	1
lid Thinktank aan start	0,27	0,443	0	1

Er zijn twee soorten variabelen onderscheiden. De eerste zes (regels in tabel 2.1) hebben betrekking op de karakterstructuur (zelfbeeld) van de respondent. De overige variabelen hebben betrekking op de feitelijke situatie op het moment waarop men besliste voor het ondernemerschap.

Niemand zal willen ontkennen dat naast feitelijke variabelen als 'aantal jaren werkervaring voor de start' juist de karakterstructuur een belangrijke variabele moet zijn. Hoe men deze moet definiëren en meten is een problematische vraag. Wij hebben deze vorm gegeven in een aantal stellingen zoals 'Ik neem graag berekenbare risico's', waarvoor de respondent moest aangeven in hoeverre hij die mening of attitude deelde. De antwoorden werden numeriek vertaald in de waarden van 1 tot en met 5. De respondent geeft een zelfevaluatie en ook hiervan kan men zich afvragen of evaluatie door een psycholoog of beroepskeuzedeskundige niet beter zou zijn geweest. Onze ervaring met het laten beantwoorden door de respondent zelf in een schriftelijke enquête is niet slecht en in ieder geval is alleen op deze wijze een grootschalige dataverzameling haalbaar. Een tweede probleem is of een evaluatie ten tijde van *nu* ook

representatief is voor de situatie van *toen*. Wij gaan ervanuit dat er geen systematische veranderingen plaatsvinden in een karakter.

De variabelen over de arbeidsmarktpositie op het moment van start zijn als volgt samengesteld. Aan de ondernemers in de Thinktank-dataset is gevraagd naar de arbeidsmarktpositie op het moment van start. Voor de niet-ondernemers is het moment van start niet bekend, dus is het ook niet bekend wat hun arbeidsmarktpositie op het denkbeeldige moment van start is. Voor Thinktank-leden is echter wel de arbeidsmarktpositie op het moment dat zij lid werden van Thinktank bekend. Voor niet-ondernemende Thinktank-leden is daarom uitgegaan van de arbeidsmarktpositie op het moment dat men lid is geworden van Thinktank. Voor de resterende niet-ondernemende Thinktank-geïnteresseerden is de arbeidsmarktpositie op het moment van ondervraging genomen.

Er zijn vier dummy-variabelen gecreëerd, te weten: 'Bij start zelfstandig of meewerkend in bedrijf partner', 'Bij start werkloos of arbeidsongeschikt', 'Bij start student' en 'Bij start werkend in eigen huishouding of overig zonder werkkring en niet-werkzoekend'. De overblijvende groep is de referentiegroep. Dit zijn de mensen die bij de start werkzaam waren in loondienst bij particulier bedrijf of (semi-)overheid. Voor deze referentiegroep geldt een effect van 0.

De variabele 'aantal baanwisselingen gerelateerd aan het aantal jaren werkervaring' is gemaakt door het aantal genoemde baanwisselingen ⁸ te delen door het opgegeven aantal jaren werkervaring ⁹. In één van de eerste analyses werd een zeer sterk significant effect gevonden, veroorzaakt door de variabele of iemand een vrij beroep uitoefent of niet. Een nadere analyse op deze variabele heeft ons doen besluiten deze variabele niet als verklarende variabele op te nemen. Van de mensen die een vrij beroep uitoefenen, bleek meer dan 90 procent (ooit) ondernemer te zijn (geweest). Deze bijna 1 op 1 relatie zorgt voor een extreem groot effect op het wel of niet van start gaan als ondernemer. Omdat hier iets uit zichzelf verklaard wordt, is deze variabele uit het verklarende model verwijderd.

2.4 Determinanten van de start als ondernemer

Na deze inventarisatie van de variabelen zullen we nu een antwoord trachten te vinden op de vraag in welke mate deze factoren van invloed zijn op de *kans* dat iemand (met een hogere opleiding en met interesse voor het ondernemerschap) ondernemer wordt. Zoals reeds gezegd hebben wij getracht meer inzicht te krijgen in deze vraag door een 'startmodel' te postuleren en dit te schatten op basis van een steekproef, bestaande uit ondernemers en niet-ondernemers.

Nu volgen de resultaten van de logit analyse waarmee de kans verklaard wordt of iemand ooit ondernemer wordt. In tabel 2.2 worden de 'effecten' van verschillende variabelen gepresenteerd ¹⁰.

Het gaat hierbij natuurlijk om de vraag welk effect een *wijziging* van een bepaalde variabele heeft op de *kans* om een onderneming te beginnen. Allereerst definiëren we dus een *referentiepersoon*. Deze persoon scoort op alle

^{8]} Zie vraag 24 van de vragenlijst.

^{9]} Zie vraag 19/vraag 37 van de vragenlijst.

^{10]} Is de onafhankelijke verklarende variabele een dichotome dummy-variabele, dan geeft de afgeleide aan met hoeveel procent de kans op starten toe- of afneemt als de onafhankelijke dummy-variabele de score 1 (= ja) krijgt. Is de verklarende variabele van continu/metrisch karakter, dan geeft de afgeleide aan met hoeveel procent de kans om van start te gaan toe- of afneemt als de continue/metrische variabele met één eenheid toeneemt.

niet-dichotome variabelen de gemiddelde waarde uit de steekproef en op de dichotome ¹¹ waarden een nul. De definitie van de referentiepersoon heeft overigens geen invloed op de richting of relatieve omvang van de effecten.

De beschrijving van de referentiepersoon wordt dus gegeven in de eerste kolom van tabel 2.1 behalve voor de dichotome variabelen. Door al die variabelen op nul te stellen belandt de referentiepersoon in de restgroep van mensen die voor de start in loondienst waren bij een particulier bedrijf of de (semi-)overheid. De kans van een referentiepersoon om een bedrijf te starten is 14 procent.

Ten slotte is het al of niet lid zijn van Thinktank toegevoegd als een controlevariabele om te zien of leden van Thinktank essentieel anders reageren dan niet-leden. Het blijkt inderdaad niet onverwacht dat leden van Thinktank positiever staan tegenover het ondernemerschap dan anderen. Overigens blijken de overige effecten niet significant te wijzigen bij exclusie van de variabele 'Thinktank'. De vrees dat het opnemen van de Thinktank-variabele zou kunnen leiden tot inconsistente schatting van de andere variabelen is dus niet gegrond.

Tabel 2.2 Samenvatting resultaten verklarende analyse *Wie start als ondernemer en wie niet?*

variabele	effect
aantal ooit gestart: 484; aantal nooit gestart: 339; n=823 (alleen leden en geïnteresseerden van Thinktank)	
ondernemer worden	
attitude, karakter	
ik neem graag berekenbare risico's	0,07**
ik houd wel van een gok nemen	-0,03**
ik ben erg creatief	0,07**
ik heb mijn levensloop in eigen hand	0,07**
ik vind het leuk om in een team te werken	-0,08**
ik ga pas met iets aan de slag als ik helemaal zeker ben van mijn zaak	-0,06**
opleiding en werkervaring	
aantal jaren werkervaring voor de (eventuele) start	0,01**
aantal baanwisselingen gerelateerd aan werkervaring	-0,05**
één van de ouders werkzaam als zelfstandige, eigenaar/directeur	0,03
bij start zelfstandig, meewerkend in bedrijf partner	0,37**
bij start werkloos, arbeidsongeschikt	0,30**
bij start student	0,18**
bij start werkend in eigen huishouding of overig zonder werkkring en niet-werkzoekend	0,01
overig	
man	0,03
lid Thinktank aan start	0,18**
** statistisch significant op 95 procent betrouwbaarheid	
* statistisch significant op 90 procent betrouwbaarheid	

Attitude en karakter

In de eerste plaats bekijken we wat voor 'effect' de attitudevariabelen hebben op de neiging om te 'starten' ¹². Tabel 2.2 laat zien dat de waarschijnlijkheid dat een willekeurig individu uit de steekproef ondernemer wordt, 7 procentpunt groter is als hij/zij zichzelf één punt hoger dan gemiddeld geeft bij de

¹¹] Dichotome variabelen worden ook wel tweewaardige of dummy-variabelen genoemd. Wanneer op een vraag slechts een 'ja' of een 'nee' mogelijk is vertaalt men dit een waarde 1 of een waarde 0 voor de betrokken variabele.

¹²] Zie appendix A5: Vragenlijst, vraag 8, 14 en 18.

stelling: 'Ik neem graag berekenbare risico's'¹³. Vanuit de uitgangspositie van een kans van 14 procent betekent dit dus een belangrijke stijging. Daarentegen is deze kans juist 3 procent lager voor mensen die één punt hoger dan gemiddeld scoren op de stelling: 'Ik houd wel van een gok nemen'.

Dit resultaat werpt nader licht op de wijze waarop ondernemers met risico omgaan. Als we ervan uitgaan dat hier geen sociaal wenselijke antwoorden worden gegeven, dan kunnen we zeggen dat ondernemers op zoek zijn naar berekenbare risico's en niet naar een gok. Dit zou een stelling uit de psychologie bevestigen dat er een verschil moet worden gemaakt tussen ondernemers en niet-ondernemers waar het hun risicohouding betreft: ondernemers zouden wel eerder geneigd zijn tot het nemen van berekenbare risico's, maar niet tot het nemen van een gok¹⁴.

In het geval de antwoorden wel ingegeven zijn door sociale wenselijkheden, kunnen we in elk geval concluderen dat ondernemers meer geneigd zijn van zichzelf te beweren dat ze niet in zijn voor een gok, maar een berekenbaar risico niet uit de weg gaan. Overigens is gepoogd om de geneigdheid van de respondenten tot het nemen van risico ook nog te achterhalen via twee vragen over concrete kanssituaties¹⁵. De antwoorden op deze twee vragen bleken niet gerelateerd aan het al dan niet starten van een onderneming.

De betekenis van de houding ten aanzien van risico nemen komt opnieuw naar voren bij de houding ten opzichte van de stelling: 'Ik ga pas met iets aan de slag als ik helemaal zeker ben van mijn zaak'. Respondenten die positief antwoorden op deze stelling zijn minder geneigd om een onderneming te starten. Zij die op deze stelling één punt hoger scoren dan gemiddeld scoren 6 procentpunt lager op de kans om ondernemer te worden.

Al met al ontstaat een redelijk consistent beeld van de ondernemers die wel bereid zijn om risico's te nemen, maar alleen dan wanneer zij ze kunnen inschatten.

Mensen die zichzelf één punt (van de vijf) meer creatief vinden dan de gemiddelde respondent in onze dataset, hebben een 7 procentpunten hogere kans om zelf een onderneming te starten dan gemiddeld. Ook hier kan men zich afvragen welke betekenis moet worden toegekend aan het feit dat men zichzelf creatief vindt. Wijst dit op een waarachtige creativiteit of moeten we eerder concluderen dat de ondernemer een persoon is die meer overtuigd is van de eigen creativiteit dan anderen of onderwerpt hij zich aan een vermeende sociale conventie die zou voorschrijven dat ondernemers creatief zouden moeten zijn. Het is een vraag die we hier niet kunnen beantwoorden, maar die opnieuw aan de orde komt bij het succes van ondernemers in hoofdstuk 4.

Mensen die meer dan gemiddeld *hun levensloop in eigen hand zeggen te hebben*, zijn ook eerder geneigd tot het ondernemerschap. Sociaal-psychologen hangen de theorie aan dat voor mensen die in hoge mate 'internal-locus of control beliefs' hebben, de kans groter is op succesvol ondernemerschap¹⁶ dan

^{13]} We wijzen er met nadruk op dat deze effecten niet-lineair zijn. Bij behoorlijke wijzigingen kunnen de effecten niet zo maar worden opgeteld of vermenigvuldigd. Dan dient men het (niet-lineaire) model door te rekenen. Voor een evaluatie van de relatieve ordes van grootte kan men zeer goed de effecten vergelijken.

^{14]} R.M. Trimpop (1994), *The psychology of risk taking behavior*, Amsterdam. J. Aizen (1988), *Attitudes, personality and behavior*. Open University Press.

^{15]} Zie vraag 9 en 81 van de vragenlijst, appendix A5.

^{16]} Hiermee bedoelen zij dat voor intern georiënteerde individuen het eindresultaat 'succesvol ondernemer' eerder behaald wordt. Wij rafelen dit eindresultaat met dit onderzoek uiteen in een tweestappenproces: eerst beslist iemand om ondernemer te worden en vervolgens is hij/zij hierin succesvol. Om de betreffende 'internal-locus of control beliefs'-theorie te testen, onderzoeken we derhalve zowel of mensen die hun levensloop in eigen hand hebben eerder tot ondernemerschap geneigd zijn, als ook of ze hierin succesvoller zijn.

voor diegenen die meer in de buurt zitten van een 'external-locus of control' belief. Mensen met 'internal-locus of control beliefs' hebben het gevoel hun levensloop in eigen hand te hebben. We nemen aan dat een hoge score op de vraag of men de eigen levensloop in de hand heeft inderdaad een indicator is van 'internal locus of control beliefs'. Mensen die meer 'extern' georiënteerd zijn, die er minder van overtuigd zijn dat zij hun eigen leven vorm geven, hebben wat eerder de neiging om fatalistisch te zijn.

Ervan uitgaande dat geen sociaal wenselijke antwoorden zijn gegeven, vinden we dat de kans op ondernemerschap inderdaad groter is voor intern gerichte individuen. Iemand die één punt hoger dan gemiddeld scoort op de stelling: 'Ik heb mijn levensloop in eigen hand' heeft een zes procentpunten grotere kans om ondernemer te worden. Of een ondernemer die vindt dat hij/zij zijn/haar levensloop in eigen hand heeft ook werkelijk succesvoller is, zal blijken uit de analyses waarover in hoofdstuk 4 wordt gerapporteerd.

Een belangrijk aspect van de ondernemersactiviteiten is de *eenzaamheid aan de top*. Men moet de verantwoordelijkheid zelf dragen en moet zelf de leiding geven aan de activiteiten. Die houding verdraagt zich minder goed met 'in een team werken', waarbij de verantwoordelijkheid onder *gelijken wordt verdeeld*. Het is vanuit dit gezichtspunt dan ook te verwachten dat echte *teamwerkers* minder geneigd zijn tot het zelfstandig ondernemerschap. Men vindt een negatief effect van 8 procentpunten. Een en ander impliceert niet dat ondernemers het niet leuk vinden om aan een team *leiding* te geven maar dat is natuurlijk heel wat anders dan *in* een team werken. Een en ander impliceert ook niet dat teamworkers geen succesvolle ondernemers zouden kunnen zijn; zij zijn alleen minder geneigd om te starten.

Opleiding en werkervaring

Het is niet verwonderlijk dat in de Thinktank-dataset, die hoofdzakelijk bestaat uit jonge (net/nog niet) afgestudeerde academici, leeftijd aan de start en opleidingsniveau niet van invloed zijn op de keuze voor het ondernemerschap. Maar ook de opleidingsrichting, het gegeven of de hoogst gevolgde opleiding (al) met een diploma is afgerond of hoe hoog de gemiddelde eindcijfers waren, blijken niet van invloed te zijn op de keuze voor het ondernemerschap bij jonge academici.

Werkervaring van jonge (bijna) academici is wel van invloed op de keuze voor het ondernemerschap. Naarmate iemand meer jaren werkervaring heeft, is de kans dat hij/zij ondernemer wordt groter. Het resultaat dat wij vinden is echter een artefact van het feit dat we vooral jonge mensen hebben geënquêteerd. Voor jonge mensen met interesse voor het ondernemerschap zal inderdaad gelden dat naarmate zij meer werkervaring hebben, zij ook eerder de stap naar het ondernemerschap zullen maken. Naarmate de leeftijd stijgt, zou je precies het omgekeerde verwachten, maar dat kunnen we uit onze data niet afleiden. Om precies te zijn geldt voor de jonge mensen in ons onderzoek dat ieder jaar werkervaring de kans om ondernemer te worden met één procent verhoogt.

Het aantal keren dat iemand tijdens het opdoen van deze werkervaring van baan verwisselt, is ook van invloed: naarmate een jonge werknemer die interesse heeft voor het ondernemerschap vaker van baan wisselt, neemt de kans op een start als ondernemer af. Wellicht heeft dit te maken met het feit dat 'job-hoppers' óf relatief succesvolle werknemers zijn óf juist een aperte mislukking. In beide gevallen ligt een carrière als zelfstandig ondernemer minder voor de hand.

Een andere verklaring kan zijn dat het opzetten van een nieuw bedrijf gepaard gaat met een tijdelijk sterk verhoogd niveau van activiteiten en risi-

co's. Voor iemand die begint met een nieuwe baan geldt dat ook, zij het misschien in mindere mate. Ervan uitgaande dat mensen in het algemeen maar over een eindige spankracht beschikken en niet in staat zijn zich onbeperkt in steeds nieuwe arbeidssituaties een plaats te veroveren, kan men een zeker negatief effect van veel baanwisselingen verwachten.

Wat is het effect van iemands arbeidsmarktpositie op de kans om ondernemer te worden? Voor de arbeidsmarktpositie op het moment van start zijn vier dummy-variabelen gecreëerd. De referentiegroep (die niet in het model is opgenomen en daardoor een effect van 0 heeft) bestaat uit mensen die in loondienst werkzaam zijn bij een particulier bedrijf of bij de (semi-)overheid.

Wanneer iemand op het moment van start zelf al als zelfstandige werkzaam is of meewerkt in het bedrijf van de partner, is de kans om (opnieuw) een onderneming te starten significant groter dan bij de referentiegroep. Zij scoren 37 (!) procentpunten hoger dan het referentie-individue, die een baan in loondienst heeft. Het lijkt erop dat iemand die ooit aan het zelfstandig ondernemerschap geroken heeft, graag ondernemer blijft. Dit blijkt ook uit het feit dat personen, afkomstig uit een huishouden waar één van de ouders zelfstandig ondernemer was, een iets grotere kans hebben om later zelf ook ondernemer te worden. Mensen waarvan één van de ouders zelfstandige was, hebben een 3 procentpunten hogere kans om zelf ook ondernemer te worden.

Als iemand werkloos is, is de kans ook groter dat hij/zij voor zichzelf begint. De kans voor werklozen is 30 (!) procentpunten hoger dan voor de referentiegroep. Voor werklozen is de drempel naar het ondernemerschap waarschijnlijk lager omdat de alternatieve kosten, zoals het opgeven van een baan in loondienst, lager zijn.

Is iemand lid van Thinktank, dan is volgens tabel 2.2 de kans om ondernemer te worden 18 procentpunten hoger dan voor iemand uit de referentiegroep. Zoals reeds opgemerkt is het Thinktank-effect een onafhankelijk effect, omdat de andere effecten niet noemenswaard veranderen wanneer men het model zonder de Thinktank-variabele schat. Dit impliceert dus dat Thinktank-leden onder ceteris paribus condities meer geneigd zijn tot het ondernemerschap dan niet-leden van dit genootschap. Er is dus sprake van een (positieve) zelfselectie of een daadwerkelijke motiverende invloed van Thinktank.

Overige kenmerken

Geslacht, gezinssamenstelling van het ouderlijk huis, beroepssituatie van de ouders en religie spelen allen geen rol bij de beslissing om ondernemer te worden. Ook macro-economische cijfers die een indicatie geven van de conjunctuur en het ondernemingsklimaat in het startjaar blijken niet van invloed te zijn op de keuze van een individu om als ondernemer van start te gaan. Overigens is de resistentie voor de conjunctuurinvloeden plausibel. Bij een opgaande conjunctuur zijn er veel mogelijkheden voor starters. Bij een neergaande conjunctuur, daarentegen, is men bij gebrek aan voldoende banenaanbod wel gedwongen om zijn eigen werkgelegenheid te creëren, dus een onderneming te starten ¹⁷.

2.5 Redenen waarom iemand (nog) geen ondernemer is

Ten slotte hebben wij nog expliciet aan de niet-ondernemers in ons databestand gevraagd waarom zij (nog) geen ondernemer geworden zijn. De resultaten daarvan zijn samengevat in tabel 2.3.

¹⁷ Dit resultaat werd ook gevonden op analyses die betrekking hebben op de steekproef van Brabanders (zie *Determinants of Successful Entrepreneurship*, C.M. van Praag, 1996).

De vraag: 'Kunt u van de volgende stellingen die stellingen aankruisen die op u van toepassing zijn?' heeft geresulteerd in de volgende antwoorden:

Tabel 2.3 **Waarom is iemand (nog) geen ondernemer?**

reden	allen
de kans is groot dat ik in een later stadium nog ondernemer word	76,4%
ik zie mijn huidige positie (baan of opleiding) als zinnige voorbereiding op het zelfstandig ondernemerschap	58,4%
ik wil eerst expertise opbouwen in een beroep en/of bedrijfstak	46,3%
ik weet niet wat mijn product of dienst zou moeten zijn; het idee ontbreekt (nog)	35,7%
ik heb een heel leuke baan in loondienst, ik word (voorlopig) geen ondernemer	30,1%
ik wil ondernemer worden, maar kan niet beschikken over het startkapitaal	21,2%
zoveel als ik in mijn huidige baan verdien, verdien ik als ondernemer niet zo snel	17,1%
ik wil wel starten, maar ik word gehinderd door regelgeving van officiële instanties (sociale dienst, gemeente, arbeidsbureau e.d.)	10,0%
ik heb geen zin in het risicovolle bestaan als ondernemer	6,5%
ik zou wel ondernemer willen zijn, maar ik ben al te veel financiële verantwoordelijkheden aangegaan	6,5%
ik ben geen zelfstandig ondernemer omdat ik dat nooit overwogen heb,	
is niet in mijn hoofd opgekomen	4,1%
ik denk dat ik niet geschikt ben voor het ondernemerschap	4,1%

n=339 niet-ondernemers

Gemiddeld zijn iets meer dan drie stellingen per niet-ondernemer van toepassing. Zesenzeventig procent van de ondervraagde niet-ondernemers stelt dat de kans groot is dat hij/zij in een later stadium nog ondernemer wordt. Dit hoge percentage hangt samen met de interesse (Thinktank!) in het ondernemerschap van de ondervraagde groep niet-ondernemers. Ook het feit dat respectievelijk 58 procent en 46 procent de huidige positie ziet als zinnige voorbereiding op het ondernemerschap of expertise wil opbouwen in de bedrijfstak of het beroep, duidt erop dat we te maken hebben met een groep ondernemers in spé.

De meest voorkomende belemmering blijkt het ontbreken van een idee voor een product of dienst: voor 30 procent van de niet-ondernemers is dit een reden om (nog) niet van start te zijn gegaan. Een andere belemmering wordt gevormd door het startkapitaal; 21 procent kan niet beschikken over voldoende startkapitaal. Ook stelt 7 procent van de ondervraagde niet-ondernemers al té veel financiële verantwoordelijkheden te zijn aangegaan. Wet- en regelgeving door officiële instanties ziet 10 procent als belemmering voor het starten van een onderneming. Zeven procent heeft geen zin in het risicovolle bestaan als ondernemer. Er zijn slechts weinigen die het ondernemerschap nooit overwogen hebben of die denken dat ze niet geschikt zijn voor het ondernemerschap.

Uiteraard moeten deze antwoorden gezien worden binnen de context van het databestand. De respondenten hebben zich uit eigen vrije wil aangemeld als *geïnteresseerde* bij Thinktank. Dat men de kans dus vrij groot acht dat men nog eens ondernemer zal worden is vanzelfsprekend. Vrij opzienbarend en politiek relevant is het feit dat slechts 10 procent van de respondenten denkt dat de regelgeving een beletsel is. Dit doet denken dat de Nederlandse regulering toch niet al te afschrikwekkend is voor jonge potentiële ondernemers.

2.6 Samenvatting

Welke factoren zijn van invloed op het starten van een eigen bedrijf door jonge academici met (getoonde) belangstelling voor het ondernemerschap? Samengevat zijn deze factoren kortweg te benoemen als risicohouding, zichzelf creatief vinden, het gevoel het leven onder controle te hebben ('*internal-locus*' of

'control beliefs'), teamwork, werkervaring en baanverwisselingen en enkele specifieke arbeidsmarktposities op het moment van start.

Mensen die zeggen bereid te zijn tot het nemen van *berekenbare* risico's hebben een grotere kans om ondernemer te worden. Ondernemers in onze dataset zijn niet goklustig, maar ze nemen wel meer risico's dan anderen, zij het berekenbare risico's. Personen die overtuigd zijn van hun eigen creativiteit hebben eveneens een grotere kans om ondernemer te worden. Dit geldt ook voor mensen die het gevoel hebben hun levensloop in eigen hand te hebben. Mensen die het leuk vinden om in een team te werken zijn minder snel geneigd een eigen onderneming te starten.

Voor jonge academici met interesse voor ondernemerschap kan gesteld worden dat de kans om ondernemer te worden toeneemt naarmate men meer jaren werkervaring heeft, met name bij één en dezelfde werkgever. Want naarmate iemand vaker van baan verwisselt, neemt de kans om ondernemer te worden af. Baanverwisselaars zijn waarschijnlijk succesvolle werknemers, waarvoor het minder aantrekkelijk is om te kiezen voor het relatief risicovolle bestaan van ondernemers. Minder succesvolle werknemers, in het bijzonder werklozen, beginnen vaker dan succesvolle werknemers een eigen bedrijf. Iemand die op het moment van start al een eigen onderneming runt, of meewerkt in een bedrijf van de partner, heeft ook een grotere kans om een eigen (nieuwe) onderneming te starten.

Het niet kunnen beschikken over voldoende startkapitaal wordt door 21 procent en het ontbreken van een idee voor product of dienst wordt door 36 procent van de niet-ondernemers als reden genoemd waarom men nog geen onderneming gestart is. De regelgeving is voor slechts 10 procent een duidelijke belemmering om niet eigen baas te worden.

Op weg naar succesvol ondernemerschap

3

3.1 Inleiding

In het vorige hoofdstuk zijn een aantal samenhangen getoond tussen persoonlijke eigenschappen, houdingen en werkervaring en de kans dat een individu de stap naar het ondernemerschap maakt of niet.

In dit hoofdstuk besteden wij aandacht aan hoe de (huidige en voormalige) ondernemers zich hebben voorbereid op hun start als entrepreneur, welke hindernissen zij hebben ondervonden (en weten te overwinnen), hoe zij het benodigde startkapitaal hebben vergaard en in hoeverre zij het schrijven van een ondernemingsplan als nuttig hebben ervaren. In hoeverre deze voorbereidende activiteiten hebben bijgedragen aan het succes van deze ondernemers komt aan de orde in hoofdstuk 4.

Het beschouwde bestand valt uiteen in drie deelbestanden. Het eerste bestaat uit jongeren die door bemiddeling van Thinktank zijn geënquêteerd. Het tweede (kleinere) bestand bestaat uit ondernemers uit de 'Brabant'-Enquête. Het gaat hier om personen die allemaal circa 53 jaar oud zijn. Ten slotte is er nog een kleine groep die apart geënquêteerd is.

Het is bijzonder interessant om de verschillen tussen beide leeftijdsgroepen te bezien. De Brabanders zetten hun eerste schreden op het ondernemerspad in de zeventiger jaren en dus in een geheel andere cultuur dan het gemiddelde Thinktank-lid dat pas in de laatste 10 jaar begon.

3.2 Voorbereidende activiteiten en hindernissen op weg naar het ondernemerschap

Het oprichten van een onderneming vraagt om een aantal voorbereidingen, waaraan de één meer en de ander minder tijd besteedt. Om inzicht te krijgen in de voorbereidende activiteiten van ondernemers in spé, werd aan hen de vraag voorgelegd: 'Aan welke van de volgende activiteiten heeft u, voorafgaand aan de start van uw huidige (voor ex-ondernemers: uw laatste) bedrijf, een belangrijk deel van uw voorbereidingstijd besteed?'

Op deze vraag kon men meerdere antwoorden geven. Een samenvatting van de antwoorden wordt gegeven in tabel 3.1.

Van alle ondernemers in de enquête besteedt 48 procent een belangrijk deel van de voorbereidingstijd aan *het zoeken naar potentiële klanten*. Daarmee is dit de meest voorkomende activiteit tijdens de voorbereidingen. De moderne ondernemer geeft echter veel meer tijd c.q. ziet het vinden van klanten als een veel groter probleem dan de beginnende ondernemer uit de 60'er jaren. De moderne ondernemer besteedt daar in 55 procent van de gevallen veel aandacht aan, terwijl slechts 31 procent van de oude ondernemers daar bij de voorbereiding veel tijd aan heeft besteed. Dit zou suggereren dat de conjunctuur in vroeger tijden williger was voor de beginnende ondernemer.

Vijfendertig procent van alle geënquêteerde ondernemers besteedt een belangrijk deel van de voorbereidingstijd aan het schrijven van een ondernemingsplan en/of het uitstippelen van een langetermijnstrategie. In paragraaf 3.5 zal blijken dat de ondernemers die een ondernemingsplan maken dit praktisch altijd zelf doen. Het is echter opvallend dat veel van de oude onder-

nemers zijn begonnen zonder ondernemingsplan. In het volgende hoofdstuk zullen we bezien of het schrijven van een ondernemingsplan behalve een mode ook nuttig is voor het succes van de onderneming.

Tabel 3.1 Voorbereidende activiteiten waaraan een belangrijk deel van de tijd werd besteed (meerdere antwoorden mogelijk)

	Thinktank ondernemers (n=479)	Brabant-Enquôte ondernemers (n=160)	totaal ¹⁸ (n=709)
het werven van potentiële klanten	55,1%	31,3%	47,8%
het (laten) uitstippelen van een ondernemingsplan/ uitstippelen van een lange termijn strategie	43,4%	13,1%	35,4%
het voeren van besprekingen met een accountant/adviseur	27,1%	38,8%	31,3%
het verkrijgen van startkapitaal	19,0%	31,9%	22,6%
het (laten) uitvoeren van een markt- en/of concurrentie-onderzoek	14,6%	10,6%	13,1%
het uitzoeken van een goede locatie	8,1%	18,8%	11,1%
het zoeken naar het juiste personeel onderzoek doen naar	5,2%	13,1%	7,9%
vestigingseisen/bestemmingsplannen	3,5%	15,6%	7,1%
geen opgave	6,5%	15,0%	8,5%

Een aanzienlijk deel van de groep ondernemers besteedt voorbereidingstijd aan het voeren van gesprekken met een accountant of een adviseur: 31 procent, terwijl 23 procent een belangrijk deel van de tijd aan het verkrijgen van startkapitaal besteedt. De ouderwetse ondernemer maakte meer gebruik van de accountant of adviseur dan tegenwoordig. De oude ondernemer scheen meer moeite te hebben met het startkapitaal dan de moderne ondernemer.

Markt- en/of concurrentie-onderzoek is voor 13 procent een belangrijke voorbereidende activiteit. Voorafgaand aan de start houden slechts weinigen zich bezig met het zoeken naar het juiste personeel (8%). Het uitzoeken van een locatie houdt 11 procent van de ondernemers in spé bezig. Ook bij deze laatste punten ziet men een verschil tussen jong en oud. Vroeger tilde men zwaarder aan de locatie, het personeel en de vestigingseisen. Men dient hier echter ook bij te bedenken dat de onderneming van tegenwoordig en die van vroeger op een aantal punten essentieel van elkaar verschillen. Vroeger was meer sprake van industrie of detailhandel dan bij de typische onderneming waaraan goed opgeleide academici nu denken. Dan gaat het om dienstverlening, waarbij veelal de vestigingseisen en de locatie vrij onbelangrijk zijn, en men vaak op z'n eentje kan beginnen als eenmanszaak.

Grootste hindernis of moeilijkheid bij of kort na de start

Tabel 3.2 laat zien wat men in het algemeen ervaart als *grootste hindernis of moeilijkheid bij of kort na de start*. Men kon meerdere hindernissen of moeilijkheden aankruisen.

De tabel is enigszins herkenbaar. Tabel 3.1 liet reeds zien aan welke voorbereidende activiteiten men een belangrijk deel van de voorbereidingstijd heeft besteed. Tijdrovende voorbereidende activiteiten komen veelal overeen met hindernissen of moeilijkheden.

¹⁸ Inclusief 70 ondernemers uit de CDrom dataset. [Dit geldt voor alle tabellen in hoofdstuk 3, met uitzondering van tabel 3.8.]

Tabel 3.2 Hindernissen en moeilijkheden bij of kort na de start (meerdere antwoorden mogelijk)

	Thinktank	Brabant-Enquête	totaal
	ondernemers (n=479)	ondernemers (n=160)	
te weinig inzicht in wet- en regelgeving rondom het ondernemen, het starten van een onderneming	20,7%	22,5%	22,3%
het verkrijgen van voldoende startkapitaal	23,0%	28,8%	23,7%
het vinden van klanten	55,7%	22,5%	45,7%
huisvesting (bedrijfspand)	7,9%	15,6%	9,6%
het kiezen van een geschikte rechtsvorm	6,5%	4,4%	6,2%
het schrijven van een ondernemingsplan	7,1%	5,6%	6,8%
het verkrijgen van noodzakelijke diploma's	1,3%	6,3%	2,8%
het verkrijgen van noodzakelijke vergunningen	2,9%	10,0%	4,9%
het vinden van het juiste personeel	10,0%	14,4%	11,4%
geen opgave	10,2%	17,5%	12,3%

De meest voorkomende moeilijkheid voor een startende ondernemer van nu is *het vinden van klanten* (56%). Voor de ondernemer in de zestiger jaren was dit heel anders: daar was het slechts voor 23 procent van de respondenten een duidelijke hindernis. Voor de totale groep ondernemers is het verkrijgen van voldoende startkapitaal nummer twee op de lijst van moeilijkheden/hindernissen: 24 procent ervaart dit als moeilijk. Nummer twee wordt op de voet gevolgd door nummer drie: (te) weinig inzicht in wet- en regelgeving rondom het ondernemen of het starten van een onderneming wordt door 22 procent als belemmerend ervaren. Bij deze laatste twee hindernissen is het verschil tussen oudere en jonge ondernemers gering. De andere in de lijst opgenomen hindernissen worden niet door veel ondernemers als zodanig ervaren.

3.3 Startkapitaal en kredietverstrekking

Op het moment van start dacht de gemiddelde starter in deze enquête circa 100.000 gulden startkapitaal nodig te hebben ¹⁹. Met circa 80.000 gulden is men gemiddeld van start gegaan. Het gemiddelde doorstartkapitaal bedroeg in de eerste twee jaar ongeveer 35.000 gulden en in het derde tot vijfde jaar 52.500 gulden ²⁰.

Tabel 3.3 Startkapitaal

	Thinktank	Brabant-Enquête	totaal
	ondernemers (n=479)	ondernemers (n=160)	
Gemiddeld bedrag in guldens			
inschatting benodigd startkapitaal	82.144	107.042	97.216
daadwerkelijke startkapitaal	66.020	75.065	80.730
benodigd doorstartkapitaal in de eerste twee jaar	37.002	29.019	34.866
benodigd doorstartkapitaal in derde t/m vijfde jaar	32.209	83.876	52.494

Het is opmerkelijk dat de oudere deelnemers in het algemeen wat meer geld nodig leken te hebben dan de jongere, zeker wanneer men in aanmerking neemt dat wel gerekend zal zijn in guldens 'van toen', dus dat die guldens meer waard waren. Een en ander zal te maken hebben met het speciale soort bedrijf dat de jonge academicus wil oprichten. Hij kan toe met minder personeel, minder voorraad en minder machines dan de doorsnee ondernemer van vroeger.

¹⁹] Zie appendix A5: vraag 57 van de vragenlijst.

²⁰] Per jaar is dus het gemiddelde doorstartkapitaal over de eerste twee jaar 17.500 gulden. Het gemiddelde doorstartkapitaal per jaar over het derde tot vijfde jaar is eveneens 17.500 gulden.

Bronnen aangeboord om aan startkapitaal te komen en succes hierbij

Tabel 3.4 laat zien hoe ondernemers proberen aan hun startkapitaal te komen, en of ze hierbij succesvol zijn. De tabel geeft een lijst van mogelijke geldbronnen, met ernaast per groep (links) welk deel van de groep deze bron heeft aangeboord en welk percentage deze bron (gedeeltelijk) succesvol heeft aangeboord (rechts).

Tabel 3.4 (Gedeeltelijk) succesvol aangeboorde geldbronnen (meerdere antwoorden mogelijk)

	Thinktank ondernemer (n=479)		Brabant-Enquête ondernemers (n=160)		totaal (n=709)	
	try	succes	try	succes	try	succes
	eigen geld, geld van familie of partner	80,0%	93,2%	60,0%	83,3%	74,0%
krediet van de bank	33,8%	72,8%	46,9%	74,3%	37,8%	74,3%
geld van (een der) zakelijke partner(s)	15,2%	90,4%	6,3%	80,0%	13,5%	88,5%
verhoogde hypotheek (op huis of ander onderpand)	7,1%	79,4%	18,1%	72,4%	10,0%	77,5%
geld via (overheids)subsidies	9,4%	31,1%	7,5%	75,0%	8,6%	41,0%
geld geleend van vrienden en/of kennissen	5,4%	76,9%	2,5%	50,0%	4,9%	77,1%
participatiemaatschappij/venture capital	4,2%	30,0%	-	-	3,7%	30,8%
geld geleend bij niet-commerciële instellingen (zoals IMK, GOM)	2,9%	57,1%	1,3%	100%	2,3%	62,5%

Van alle in tabel 3.4 genoemde geldbronnen wordt gemiddeld 1,7 geldbron aangeboord. Meer dan de helft van de ondernemers (57%) zegt maar één geldbron te hebben benut. Een kwart (26%) heeft 2 geldbronnen en 17 procent heeft meer dan twee geldbronnen proberen aan te boren. Gemiddeld wordt anderhalve (1,5) geldbron succesvol aangesproken. Iets meer dan de helft van de ondernemers (52%) heeft succes gehad bij één geldbron en 21 procent heeft geld weten te halen uit twee geldbronnen.

Bijna drie kwart van de ondernemers (74%) boort de geldbron 'eigen geld, geld van familie of partner' aan. In negen van de tien gevallen (91%) slaagt men hier ook in. Iets meer dan een derde van de ondernemers heeft gepoogd krediet te verkrijgen van een bank (38%). In driekwart van de gevallen (74%) is men hierin succesvol.

Andere geldbronnen worden niet en masse aangeboord. Slechts 5 procent probeert geld van vrienden/kennissen te lenen, 10 procent probeert de hypotheek te verhogen en 14 procent probeert via de zakelijke partner aan geld te komen. Negen procent probeert een (overheids)subsidie te verkrijgen en 4 procent zoekt zijn heil bij een *venture capital firm*.

Iets meer dan een kwart van de mensen die wel ondernemer worden en die naar een bank gaan, vangt bot. Ook de geldbron 'eigen kapitaal' wordt niet altijd succesvol aangeboord; het zal hier meestal om kapitaal van naaste familie gaan. Overheidssubsidies worden blijkens de tabel niet gemakkelijk verstrekt: iets meer dan een derde van de mensen die proberen in aanmerking te komen voor een subsidie lukt dat, de rest niet ²¹. Ook de participatiemaatschappijen worden niet gemakkelijk succesvol aangeboord.

^{21]} Dat het percentage ondernemers waarbij de subsidie wordt afgewezen zo groot is kan samenhangen met de hoogte van het aangevraagde subsidiebedrag. Het is een gegeven dat naarmate het gevraagde bedrag lager is, een subsidie minder snel verleend wordt. [Henniger, E.J., de Jong, M.H., Pietersma, P. (1993), *De slaagkansfactoren van hooggeschoolde doorstarters*. Management Report Series no. 154, Rotterdam.]

Spaargeld en startkapitaal

De startende ondernemer heeft gemiddeld circa 28.000 gulden eigen spaargeld op het moment van start in zijn onderneming geïnvesteerd. Dat is ongeveer 50 procent van het totale benodigde startkapitaal en 63 procent van het daadwerkelijke startkapitaal ²².

Tabel 3.5 Gemiddeld spaargeld en startkapitaal

	Thinktank ondernemers (n=479)	Brabant-Enquête ondernemers (n=160)	totaal (n=709)
in onderneming geïnvesteerd eigen spaargeld			
gemiddeld bedrag in gulden	21.848	24.133	28.336
percentage spaargeld in benodigde startkapitaal	56%	35%	51%
percentage spaargeld in daadwerkelijke startkapitaal	68%	47%	63%

Tabel 3.6 vat de antwoorden samen op de vraag: 'Toen u bedacht dat u ondernemer wilde worden, heeft u toen uw spaargedrag aangepast?'

Tabel 3.6 Spaargedrag

	Thinktank ondernemers (n=479)	Brabant-Enquête ondernemers (n=160)	totaal (n=709)
ja, ik ben meer geld opzij gaan leggen om later de onderneming (gedeeltelijk) te kunnen financieren	12,3%	20,6%	14,1%
nee, want ik spaarde al voldoende	27,8%	24,4%	26,9%
nee, want mijn inkomen was te laag om te kunnen sparen	23,4%	25,6%	23,0%
nee, want ik zag andere financieringsmogelijkheden	19,2%	13,8%	18,5%
nee, ik heb daar in het geheel niet aan gedacht	15,0%	8,8%	14,0%
nee, want ik zie het nut van sparen niet in	1,9%	1,9%	2,0%
geen opgave	0,4%	5,0%	1,6%

Van de totale groep ondernemers zegt 27 procent dat ze al voldoende spaarden, ook voordat het idee om te gaan ondernemen werd opgevat. Maar een aanzienlijke groep van 23 procent zegt het spaargedrag niet te hebben kunnen aanpassen omdat het inkomen daarvoor te laag was. Voor 19 procent van de ondernemers was het niet nodig om het spaargedrag aan te passen omdat reeds andere financieringsmogelijkheden voorhanden leken te zijn. Het is opvallend dat 14 procent er in het geheel niet aan heeft gedacht om het spaargedrag aan te passen in de fase voorafgaande aan het ondernemerschap. Hetzelfde percentage mensen is daadwerkelijk meer geld opzij gaan leggen om de onderneming (gedeeltelijk) te kunnen financieren. Slechts 2 procent ziet het nut van sparen niet in.

3.4 Ondernemingsplan

Een van de nu algemeen gepropageerde voorbereidingsmethodes voor het starten is het schrijven van een ondernemersplan. Banken stellen dit vaak als een eerste eis om over kredietverlening zelfs maar na te denken. In tabel 3.7 zien we in hoeverre dit ook werkelijk gebeurt en in hoeverre dit vroeger ook het geval was.

Bij de voorbereidende activiteiten op het ondernemerschap (par. 3.3) hebben wij gezien dat één op de drie ondernemers een belangrijk deel van hun tijd

²² Dit percentage is het gemiddelde percentage over de respondenten. Daardoor is $1/0,56 \times 21.848$ niet gelijk aan f82.144 uit tabel 3.3.

heeft besteed aan 'het (laten) uitstippelen van een ondernemingsplan/uitstippelen van een lange termijn strategie'.

Op de vraag 'Hebt u zelf een ondernemingsplan geschreven?' Indien ja: 'Wanneer heeft u dit ondernemingsplan geschreven?' werden verschillende antwoorden gegeven, zoals gepresenteerd in tabel 3.7.

Tabel 3.7 Ondernemingsplan

	Thinktank ondernemers (n=479)	Brabant-Enquête ondernemers (n=160)	totaal (n=709)
ja, voorafgaand aan de start van mijn bedrijf	39,2%	11,9%	32,0%
ja, gedurende het eerste jaar na de start van mijn bedrijf	15,4%	3,8%	12,0%
ja, tussen het tweede en vierde levensjaar van mijn bedrijf	3,3%	-	2,5%
ja, na het vierde levensjaar van mijn bedrijf	0,8%	1,9%	1,1%
nee, ik heb het door iemand anders laten doen	1,5%	7,5%	3,2%
nee, maar ik zal het wel gaan schrijven	6,3%	0,6%	4,9%
nee in het geheel niet	33,0%	69,4%	42,6%
geen opgave	0,4%	5,0%	1,6%

Van de mensen die nu een ondernemingsplan schrijven doet het gros dat voorafgaand aan de start (39% van het totaal) en 15 procent doet dat in het eerste bedrijfsjaar. In latere perioden komt het schrijven van een ondernemingsplan eigenlijk nauwelijks meer voor. Het percentage dat het schrijven van een ondernemingsplan uitbesteedt, is laag, 1,5 procent. Van alle jonge ondernemers schrijft 33 procent in het geheel geen ondernemingsplan. De vergelijking met de oudere ondernemers is opmerkelijk. Circa 70 procent van hen heeft nooit een ondernemingsplan geschreven.

Van de ondernemers die een ondernemingsplan hebben geschreven, heeft 40 procent ook een kredietaanvraag bij een bank gedaan. Bij 40 procent van de ondervraagden vormde de bank een directe aanleiding tot het schrijven van een ondernemingsplan. Des te opmerkelijker is het dat 60 procent van de schrijvers uit eigen beweging een ondernemingsplan heeft gemaakt. Tabel 3.8 laat zien in welke opzichten de respondenten die zelf een ondernemingsplan schreven dit later profijtelijk vonden.

Tabel 3.8 Het nut van het ondernemingsplan (meerdere antwoorden mogelijk)

	Thinktank ondernemers (n=289)	Brabant-Enquête ondernemers (n=40)	totaal (n=361)
heeft mij een aanzet gegeven om voor de toekomst een strategie uit te stippelen	38,8%	27,5%	36,6%
realistisch beeld gegeven van de financiële consequenties van het ondernemerschap	33,9%	37,5%	33,2%
heeft geholpen om inzicht te krijgen in mijn toekomstige bedrijfsvoering	34,3%	15,0%	32,4%
realistisch beeld gegeven van de marktkansen van product en onderneming	22,1%	30,0%	23,3%
heeft ervoor gezorgd dat ik in aanmerking kwam voor (mede)financiering	21,5%	25,0%	21,9%
nee, heeft mij niet geholpen	14,9%	12,5%	15,2%
realistisch beeld gegeven van de (verwachte) groei van mijn bedrijf	10,0%	22,5%	12,5%
geen opgave of nuttig om andere redenen dan genoemde	6,9%	2,5%	6,1%

De algemene opinie is dat het zelf schrijven van een ondernemingsplan in de eerste plaats nuttig is als aanzet voor het uitstippelen van een strategie voor de toekomst, om inzicht te krijgen in de toekomstige bedrijfsvoering en om een realistisch beeld te krijgen van de financiële consequenties van het ondernemerschap. In mindere mate werpt deze activiteit haar vruchten af voor het krijgen van een realistisch beeld van marktkansen en voor het in aanmerking komen voor (mede)financiering. Slechts 15 procent van hen die dat gedaan hebben, vindt het schrijven van een ondernemingsplan een nutteloze activiteit.

3.5 Cursussen voorafgaand aan de start

Hieronder geeft tabel 3.9 weer of ondernemers voorafgaand aan de start van hun huidige (voor ex-ondernemers: laatste) onderneming specifieke cursussen hebben gevolgd, en zo ja welke.

Tabel 3.9 Cursussen voorafgaand aan de start (meerdere antwoorden mogelijk)

Cursus	Thinktank	Brabant-Enquête	totaal
	ondernemers (n=479)	ondernemers (n=160)	
cursus van de Kamer van Koophandel	6,9%	3,1%	5,5%
cursus van het IMK	3,1%	1,9%	2,7%
(particuliere) cursus die specifiek opleidt tot het ondernemerschap	7,9%	13,1%	9,9%
andere (particuliere) cursus	12,5%	14,4%	13,4%
geen enkele cursus gevolgd	54,7%	45,6%	53,2%
geen opgave	14,9%	21,9%	15,3%

Voorafgaand aan de start als ondernemer worden niet op grote schaal cursussen gevolgd. Gemiddeld volgt 53 procent van de ondernemers geen enkele cursus voorafgaand aan de start. Dertien procent volgt een cursus die niet specifiek ingaat op ondernemersvaardigheden, maar bijvoorbeeld belangrijk is voor vakinhoudelijke aspecten. Tien procent van alle ondernemers heeft voorafgaand aan de start een particuliere cursus gevolgd die opleidt tot (beter) ondernemer. De cursussen van het Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (IMK) zijn slechts door 3 procent van de respondenten gevolgd, die van de (plaatselijke) Kamers van Koophandel door 6 procent.

3.6 Startmotieven en ondernemersdoelen

Een belangrijke vraag is waarom een ondernemer voor zichzelf begint. Hier kunnen we ruwweg twee antwoordtypes onderscheiden. Enerzijds zijn er de 'bevlogen' ondernemers, die spreken over 'een grote uitdaging', enzovoort. Anderzijds zijn er de meer aardse types, die een 'living' zoeken en zich financieel willen verbeteren.

Tabel 3.10 geeft een overzicht van de beweegredenen om zelf een onderneming te starten. In periode '65-'75 lijkt de voornaamste motivatie van 'intrinsieke' aard. Men 'beschouwt het ondernemerschap als een grote uitdaging', men 'haat de sleur van een baan', enzovoort. De voornaamste motivering lijkt te zijn zelfontplooiing, het ondernemerschap als uitdaging.

Bij de Brabant-Enquête, dat wil zeggen ondernemers die doorgaans begonnen in de periode '65 tot '75, blijkt de motivatie veel aardser te zijn. Ofwel de familietraditie werd voortgezet, ofwel men meende op die manier zijn financiële positie duidelijk te kunnen verbeteren.

Uiteraard moet men deze verschillen met voorzichtigheid interpreteren omdat de tweede steekproef retrospectief ondervraagd wordt en deze respon-

denten ook veel ouder zijn en op grond van hun leeftijd misschien dezelfde besluiten (om te starten) anders interpreteren dan jongeren. Ook is er een verschil in sociale achtergrond, omdat Thinktank-leden in het algemeen een academische achtergrond hebben en dit voor 'de Brabanders' maar zeer ten dele geldt. Niettemin stroken de antwoorden zeer wel met de verandering in de 'tijdgeest' in Nederland zoals die ook op allerlei andere wijzen tot uiting komt.

Tabel 3.10 Bewegredenen om als ondernemer te starten (meerdere antwoorden mogelijk)

	Thinktank ondernemers (n=479)	Brabant-Enquête ondernemers (n=160)	totaal (n=709)
Ik ben voor mijzelf begonnen omdat:			
ik het ondernemerschap als een grote uitdaging beschouw	47,2%	20,0%	39,9%
ik de sleur haat van een baan in loondienst	37,6%	29,4%	36,1%
ik een goed idee had en de mogelijkheid wilde grijpen	29,2%	12,5%	23,8%
ik uit een familie kom waar het zelfstandig ondernemerschap de normaalste zaak van de wereld is	16,1%	44,4%	22,1%
ik graag mijn financiële positie wilde verbeteren	16,7%	34,4%	20,6%
ik (zo goed als) werkloos was en geen goed alternatief had	16,1%	9,4%	14,0%
ik al te oud was om nog in deze sector werk in loondienst te vinden	13,2%	14,4%	13,7%
ik graag zelf alles wil regelen en voor de afloop graag zelf de verantwoordelijkheid draag	11,1%	13,8%	11,4%
ik een vrij beroep heb waarbij het logisch is om voor jezelf te werken	7,7%	18,8%	11,0%
ik een aanbod kreeg van een relatie, de zakelijke partner	11,1%	7,5%	10,4%
het mijn hobby was en ik mogelijkheden zag er mijn beroep van te maken	11,3%	5,6%	10,3%
ik er niet tegen kan als iemand anders met de eer strijkt (van mijn ideeën of verbeteringen)	11,3%	5,6%	9,6%
het ging vanzelf; ik of mijn product werd ontdekt	10,9%	3,1%	9,0%
ik geïnspireerd werd door een netwerk (van ondernemende mensen)	9,0%	4,4%	8,3%
ik in een bedrijf werkte waar de structuur zodanig veranderde dat mijn baan in loondienst als zelfstandige werd vervolgd	5,4%	6,3%	6,2%
ik wil bijdragen aan de economie van ons land	5,4%	2,5%	5,2%
ik het werk dat mijn baas deed zelf net zo goed of beter kan doen	3,8%	6,3%	4,2%
de organisatie waar ik nu werk te groot is	2,9%	3,8%	3,4%
ik niet de juiste opleiding voor dit soort werk had, maar er wel goed in ben	2,9%	2,5%	3,2%
ik geïnspireerd werd door een netwerk, in het bijzonder Thinktank	3,1%	0%	2,3%
ik gestimuleerd werd door mijn vroegere werkgever	2,3%	1,9%	2,1%
ik een partner kreeg die een eigen bedrijf had	0,2%	5,6%	1,6%
ik het afschuwelijk vind om voor een baas te werken	0,0%	0,0%	0,0%

Dezelfde verschillen die we zagen tussen de Brabanders en de Thinktankers in tabel 3.10 doen zich ook voor in tabel 3.11, waar wordt gekeken naar de doeleinden van ondernemers. Ook hier zien we bij de Thinktankers veel meer een bewuste keuze voor het ondernemerschap dan bij de ouderen. Achtenzestig procent van de Thinktankers wordt ondernemer om 'een leuke baan voor mezelf te creëren', terwijl dit slechts voor 40 procent van de Brabanders gold.

Tabel 3.11 Ondernemersdoeleinden

	Thinktank ondernemers (n=479)	Brabant-Enquête ondernemers (n=160)	totaal (n=709)
creëren van een leuke baan voor mezelf	68,3%	40,0%	60,5%
een kwaliteitsproduct (of -dienst) leveren	60,5%	42,5%	57,0%
een bedrijf opbouwen of voortzetten met een grote continuïteit	42,0%	37,5%	41,2%
een bedrijf runnen puur en alleen om onafhankelijk te zijn (geen baas boven me, geen verantwoordelijkheid voor personeel)	28,4%	38,8%	29,5%
zo snel mogelijk financieel onafhankelijk zijn	27,8%	28,8%	27,1%
een zo hoog mogelijke winst	16,9%	18,8%	18,6%
naambekendheid	13,4%	13,8%	13,4%
een zo groot mogelijke omzet	4,2%	16,3%	6,8%
marktleiderschap	5,0%	0,6%	3,8%
een zo groot mogelijk marktaandeel	3,8%	3,8%	3,7%
het bevorderen van de werkgelegenheid	3,8%	1,9%	3,1%
zoveel mogelijk zeggenschap in ondernemend Nederland	0,8%	1,3%	0,8%
zoveel mogelijk werknemers	0,2%	0,0%	0,4%

3.7 Samenvatting

Samenvattend menen we dat de attitude ten aanzien van het ondernemerschap in de laatste twintig jaar nogal is gewijzigd. Werd vroeger het ondernemerschap gezien als een beroep als andere beroepen, in de laatste jaren lijkt het kiezen voor het ondernemerschap meer een bewuste keuze in te houden, waarbij het 'spannende' en de mogelijkheden tot zelfontplooiing belangrijke determinanten zijn.

4.1 Inleiding

In de vorige hoofdstukken hebben we gekeken naar de keuze om te starten als ondernemer of niet en hoe men zich op die start heeft voorbereid. In dit hoofdstuk staat de vraag centraal of diegenen die gekozen hebben voor het ondernemerschap ook succesvol zijn geworden. In hoeverre kiezen de juiste personen voor het ondernemerschap?

4.2 Het begrip 'succesvol ondernemerschap': twee operationalisaties

Succesvol ondernemerschap is te omschrijven als de mate waarin ondernemers erin slagen om de doelstellingen die zij met de onderneming nastreven ook daadwerkelijk weten te realiseren. Uit de vorige paragraaf is duidelijk geworden dat ondernemers met hun onderneming niet allemaal dezelfde doelstellingen nastreven. Met andere woorden, gelet op de diversiteit van doeleinden zal succes niet in een éénduidige definitie te vangen zijn. Weliswaar hebben we gepoogd om met behulp van factoranalyse²³ op een aantal variabelen waarvan wij meenden dat zij iets over succes zeggen, één maat voor succes te creëren. Dit bleek niet mogelijk te zijn.

In de vragenlijst is een vraag opgenomen die informeert naar hoe succesvol de ondernemer zelf vindt dat hij/zij is. We mogen aannemen dat ondernemers in hun antwoord op deze vraag, meenemen in hoeverre zij erin zijn geslaagd hun eigen doelstellingen te verwezenlijken. Deze maat voor (persoonlijk) succes is uitermate subjectief: de één vindt zichzelf nooit succesvol, ook al worden alle doelen bereikt en vice versa.

Hoe succesvol vindt een ondernemer zichzelf?

Aan alle ondernemers is de vraag voorgelegd: 'Vindt u zichzelf een succesvol ondernemer?' Ondernemers die zichzelf classificeren als 'zeer succesvol' scoren op deze vraag een 4 en ondernemers die antwoorden 'nee, niet succesvol' krijgen een 1. Tabel 4.1 geeft het percentage ondernemers per score weer, alsmede de gemiddelde score op deze vierpuntssuccesschaal. Voorafgaand aan de analyse noteren we hier reeds dat circa 73 procent zich een succesvol ondernemer acht.

Tabel 4.1 Scores van respondenten op de vraag: 'Vindt u zichzelf een succesvol ondernemer?'

	Thinktank	Brabant-Enquête	totaal
	ondernemers (n=479)	ondernemers (n=160)	
gemiddelde score (n=709)	2,7	2,8	2,8
score=1, niet succesvol	4%	5%	4%
score=2, slechts een beetje succesvol	23%	22%	23%
score=3, succesvol	67%	63%	66%
score=4, zeer succesvol	6%	9%	7%

Naast deze meest subjectieve definitie voor succes hebben we gekozen voor de meest objectieve definitie voor succes die we in onze vragenlijst voorhanden hebben, te weten het *inkomen* dat de ondernemer in 1994 aan zijn onderneming heeft ontleend. Als ondersteuning voor deze keus verwijzen wij naar de

²³ Deze techniek is een vorm van datareductie waarbij wordt getracht een aantal dimensies (= lineaire combinaties van variabelen) te vinden, dat een gewogen optelling vormt van de oorspronkelijke variabelen en dat de variantie in de dataset zo goed mogelijk representeert.

in de vorige paragraaf beschreven startmotieven. Daar zegt meer dan 20 procent van de ondernemers te zijn gestart omdat zij graag hun financiële positie willen verbeteren.

4.3 Het model

We hebben nu twee meetbare definities van succes in de vragenlijst geïdentificeerd. Wanneer we nu de individuele metingen, dat wil zeggen het antwoord op de vraag of men zichzelf een *succesvol ondernemer* vindt dan wel welk *inkomen* men uit het bedrijf trekt, trachten te verklaren via een econometrisch model, dan hebben we het dus in feite over *twee* modellen. Zowel de vorm van de modelspecificatie als de keuze van de verklarende variabelen kan voor beide modellen verschillen.

Subjectief succes beschreven door (geordend) logit-model

De subjectieve definitie (zichzelf succesvol vinden) heeft geresulteerd in een discrete variabele van ordinaal meetniveau. Dat wil zeggen dat de scores op deze variabele variëren tussen 1 en 4. Er is wel sprake van een rangorde, maar de afstand tussen twee scores (bijv. 3 en 4) kan door iedere respondent anders zijn geïnterpreteerd. Een dergelijke variabele wordt gemodelleerd met behulp van een (geordend) logit-model. Over het logit-model is al informatie gegeven in hoofdstuk 2 van dit rapport. Het enige verschil tussen het gewone en het geordende model is dat bij het gewone model de te verklaren variabele slechts twee waarden aan kan nemen (dus in hoofdstuk 2 *starten of niet starten*), terwijl in het geordende model meerdere antwoordcategorieën mogelijk zijn die wel op éénduidige manier gerangschikt kunnen worden.

Voor de interpretatie van de effecten van variabelen gaan we te werk op dezelfde manier als in hoofdstuk 2. We definiëren een *referentietype* die op alle continue variërende scores de *gemiddelde* waarde (zie tabel 4.2) uit de steekproef krijgt en waarbij voor de dummy-variabelen (dus waarde 1 of 0) de waarde 0 wordt toegekend. Vervolgens is berekend wat de gemiddelde score is voor dit referentie-individue op de subjectieve succesmaat door de sommatie van de regressiecoëfficiënten behorende bij de dummy-variabelen. De gerapporteerde effecten maken aanschouwelijk in welke mate en richting de score van dit referentie-individue zou veranderen bij een verandering in de waarde van de betreffende variabele²⁴. Voor dummy-variabelen geeft het effect aan met hoeveel de successcore toe- of afneemt als een individu een 1 op de dummy scoort in plaats van een 0. Voor continue variabelen geeft het effect weer in welke mate succes verandert als de betreffende variabele een standaarddeviatie toeneemt.

Objectief succes beschreven door regressiemodel

De objectieve definitie (inkomen uit de onderneming in 1994) is een simpele continue variabele die eenvoudig geanalyseerd kan worden met een lineair regressiemodel. In dit lineaire model geeft de regressiecoëfficiënt aan met hoeveel de score op de objectieve succesindicator toe- of afneemt als de onafhankelijke variabele één eenheid toeneemt. Omdat naarmate inkomens hoger worden de variantie rond deze hoge inkomens groter wordt, is de natuurlijke logaritme genomen van het inkomen dat in 1994 uit de onderneming is verkregen. Zoals gebruikelijk bij inkomensanalyses wordt de logaritme van het inkomen geschat²⁵.

^{24]} Deze effecten zijn berekend met behulp van de regressiecoëfficiënten en de steekproefwaarden.

^{25]} Zie Cramer J.S. (1989). *Econometric applications of maximum likelihood methods*. Cambridge: Cambridge University Press.

Gebruikte data

Voor de succesanalyses is uitgegaan van een dataset bestaande uit alle (ex-) ondernemers²⁶ die aan het onderzoek hebben meegedaan. We hebben ons dus niet beperkt tot de Thinktank-dataset. Daardoor is het bij de succesanalyse mogelijk te corrigeren voor het gegeven of iemand behoorde tot de groep hoger opgeleide bijna/net afgestudeerde ondernemers (oftewel de Thinktank-leden en Thinktank-geïnteresseerden) of de andere groep ondernemers afkomstig uit de datasets 'Brabant-Enquête' en DM-CDrom van Marktselect. Hierdoor hebben we in het databestand ook 'oudere' ondernemers en kunnen we ook de leeftijdvariabele als een verklarende variabele identificeren, wat natuurlijk niet kan als alle beschouwde ondernemers ongeveer dezelfde leeftijd hebben zoals in het Thinktank-bestand.

Gebruikte verklarende variabelen

In tabel 4.2 staan de variabelen weergegeven die in de beide succesanalyses zijn gebruikt. Achter iedere onafhankelijke variabele wordt de gemiddelde score en de standaarddeviatie voor de totale dataset van (ex-)ondernemers gepresenteerd. Verder wordt de minimum- en maximumwaarde van iedere variabele vermeld.

Zowel op de succesmaat 'zichzelf succesvol vinden' als op de succesmaat 'inkomen in 1994' komt een aantal missende waarden voor. De analyses zijn alleen gedraaid op de geldige waarnemingen, respectievelijk 564 en 661 van de in totaal 709 waarnemingen. In tabel 4.2 volstaan we met het vermelden van gemiddelden en standaarddeviaties voor de gehele dataset (ex-)ondernemers, omdat de afwijkingen voor de twee subdatasets verwaarloosbaar klein zijn.

Aan alle ondernemers is gevraagd naar de arbeidsmarktpositie bij de start. De hierop verkregen antwoorden zijn ondergebracht in zes dummy-variabelen, te weten: 'bij start werkzaam als ambtenaar', 'bij start werkzaam in loondienst bij particulier bedrijf', 'bij start werkloos of arbeidsongeschikt', 'bij start studierend of werkzaam in eigen huishouding' en 'bij start zonder werkkring en ook niet werkzoekend'²⁷. De overblijvende groep is de referentiegroep. Dit zijn de mensen die bij de start van hun huidige (voor ex-ondernemers: laatste) onderneming reeds zelfstandig waren of meewerkten in het bedrijf van de partner. Voor deze referentiegroep geldt een effect van 0.

Evenals bij de startanalyses is de variabele 'aantal baanwisselingen gerelateerd aan het aantal jaren werkervaring' aangemaakt door het aantal genoemde baanwisselingen te delen door het opgegeven aantal jaren werkervaring²⁸. Het gemiddelde aantal baanwisselingen per gewerkt jaar voorafgaande aan het starten van het bedrijf was circa 2.

Bij de succesanalyses is de opleidingsrichting van de hoogst genoten opleiding en de bedrijfstak waarin men de onderneming startte meegenomen. De opleidingsrichting²⁹ is ingedikt tot vier dummy-variabelen, te weten: beta-opleidingen, dit zijn de categorieën 'technisch' en 'natuurwetenschappen'; gamma-opleidingen, dit zijn de categorieën 'economisch', 'administratief', 'juridisch', 'management' en 'sociale wetenschappen'; en de overige opleidingen waaronder de agrarische en medische opleidingen zijn geplaatst. De vierde groep

^{26]} Gelet op de vraagstelling van vraag 77 van de vragenlijst (A5) zullen ex-ondernemers het inkomen hebben opgegeven in het laatste jaar dat zij een bedrijf hadden.

^{27]} In hoofdstuk 2 moesten we ook de arbeidsmarktpositie van de niet-ondernemers meenemen. Omdat niet-ondernemers geen 'arbeidsmarktpositie aan de start kennen' wijkt de indeling daar iets af van de hier gehanteerde.

^{28]} Zie appendix A5: vraag 24 gedeeld door vraag 19 of 37 van de vragenlijst.

^{29]} Zie appendix A5: vraag 10 van de vragenlijst.

bestaat uit mensen met een alfa-opleiding. Dit is de referentiegroep waarvoor het geschatte effect 0 bedraagt.

Tabel 4.2 Beschrijving determinanten voor succesanalyses

	gemiddelde	stand. deviatie	minimum	maximum
attitude/zelfbeeld				
ik ben erg creatief	3,71	1,018	1	5
ik werk hard, heb alles over voor mijn carrière	3,49	0,965	1	5
opleiding (ref. groep: alfa-opleiding)				
beta-opleiding	0,26	0,436	0	1
gamma-opleiding	0,61	0,488	0	1
overig, t.w. agrarisch en medisch	0,09	0,283	0	1
werkervaring				
aantal baanwisselingen gerelateerd aan het aantal jaren werkervaring	0,49	0,803	0,02	16
arbeidsmarktpositie op het moment van start (ref. groep: zelfstandige)				
ambtenaar	0,12	0,327	0	1
in loondienst bij particulier bedrijf	0,43	0,495	0	1
werkloos/arbeidsongeschikt	0,18	0,386	0	1
studerend/werkzaam in eigen huishouding	0,14	0,345	0	1
overig zonder werkkring en niet-werkzoekend	0,03	0,177	0	1
bedrijfstak (ref. groep: industrie)				
agrarisch	0,06	0,236	0	1
groothandel, horeca, detailhandel, reparatiebedrijven	0,22	0,417	0	1
bank, onroerend goed, zakelijke dienstverlening	0,42	0,494	0	1
(semi-)overheid, sociaal cultureel, onderwijs, medisch	0,06	0,231	0	1
overig, recreatie	0,13	0,336	0	1
voorbereiding en hindernissen				
schrijven van een ondernemingsplan	0,35	0,479	0	1
het verkrijgen van startkapitaal	0,23	0,418	0	1
het zoeken van juist personeel	0,08	0,210	0	1
het vinden van klanten	0,46	0,498	0	1
weinig inzicht in wet- en regelgeving;				
verkrijgen van diploma's en vergunningen	0,28	0,448	0	1
motieven en doelstellingen				
ik een partner kreeg die een eigen bedrijf had/lik in een bedrijf				
werkte waar de structuur zodanig veranderde dat mijn baan				
in loondienst als zelfstandige werd vervolgd	0,08	0,268	0	1
ik een vrij beroep heb waarbij het logisch is om voor jezelf te werken	0,11	0,313	0	1
het ging vanzelf; ik of mijn product werd ontdekt	0,09	0,287	0	1
ik een aanbod kreeg van een relatie, de zakelijke partner	0,10	0,306	0	1
een bedrijf opbouwen (of voortzetten) met een grote continuïteit	0,41	0,493	0	1
zoveel mogelijk zeggenschap in ondernemend Nederland;				
een zo groot mogelijk marktaandeel; marktleiderschap	0,08	0,270	0	1
overig				
subjectieve succesmaat	2,76	0,643	1	4
objectieve succesmaat	10,13	2,965	0	13,5
duur van het ondernemerschap in maanden, bedrijfsleeftijd	83,53	101,712	1	498
man	0,82	0,383	0	1
leeftijd op het moment van start	33,34	8,397	18	62
leeftijd op het moment van start in het kwadraat	11,82	6,144	3,24	38,44

Tabel 4.2 Vervolg

	gemiddelde	stand.		
		deviatie	minimum	maximum
percentage van de jaaromzet uitgegeven aan marketing/sales				
in het eerste bedrijfsjaar	10,37	13,009	0	96
lidmaatschap van een algemene ondernemersvereniging	0,17	0,376	0	1
organisatievorm is franchising, dochteronderneming of joint venture	0,05	0,211	0	1
gemiddeld inkomen in de gemeente	24,36	3,035	17	39
voor de start cursus gevolgd bij de KvK	0,06	0,228	0	1
geprobeerd financiering aan te boren	0,31	0,462	0	1

Uit tabel 4.2 leiden we af dat 26 procent van het bestand een beta-opleiding heeft, 61 procent een gamma-opleiding en 9 procent een agrarische of medische achtergrond. Slechts 4 procent heeft een alfa-opleiding.

De bedrijfstaksindeling waarin men de onderneming is begonnen is teruggebracht tot zes dummy-variabelen. Hierbij is de bedrijfstak 'industrie' niet in het model opgenomen en fungeert deze als referentiegroep met een geschat effect van 0. De andere, wel in het model opgenomen bedrijfstakken zijn: 'agrarisch', 'groot- en detailhandel inclusief horeca en reparatiebedrijven', 'banken, handel in onroerende goederen en zakelijke dienstverlening', '(semi-)overheid, sociaal culturele, onderwijs en medisch' en 'recreatie en overige bedrijfstakken'.

In deze analyse zijn ook de variabelen opgenomen die een beeld geven van de moeilijkheden bij de voorbereiding van de start (zie tabel 3.1 en tabel 3.2). Natuurlijk bepaalt ook een aantal motieven en doelstellingen die bij de start een rol speelden, de mate van succes (zie tabel 3.10 en tabel 3.11). Hiernaast nemen we aan dat een succesgevoel op zich meehelpt bij de bedrijfsuitoefening zoals die wordt gekarakteriseerd in het bedrijfsresultaat. Anderzijds zal een hoge winst mede het gevoel van succes beïnvloeden. Dit betekent dus dat we bij verklaring van de ene succesindicator de andere als verklarende variabele meenemen.

Voor alle mensen die antwoorden ooit ondernemer te zijn geweest, is berekend welke waarden de onafhankelijke variabele leeftijd had direct voorafgaand aan de (eventuele) start. Vanuit de in de vragenlijst opgegeven geboortedatum en startjaar van de onderneming³⁰ is de leeftijd op het moment van start berekend. Omdat we een kromlijng verband met leeftijd veronderstellen, is ook het kwadraat van de leeftijd (gedeeld door 100) als verklarende variabele opgenomen.

Voor ex-ondernemers is de ondernemingsduur berekend³¹. Voor de ondernemers die nog steeds aan het ondernemen zijn, is de bedrijfsleeftijd berekend door 1994 te verminderen met het startjaar.

Drie variabelen zeggen wat over de 'maatschappelijke integratie' van het bedrijf zoals dit tot uiting komt in de marketinginspanning, een lidmaatschap van een ondernemersvereniging en het al of niet deelnemen in een keten van bedrijven via bijvoorbeeld franchising.

De variabele 'gemiddeld inkomen in de gemeente' is toegevoegd aan het analysebestand als een macro-economische variabele die voor gemeenten bekend was. Hierbij is gekoppeld aan de hand van het postcodegegeven van het adres waar het bedrijf is gevestigd³². Deze variabele is in het model opgenomen als

^{30]} Zie appendix A5: de vragen 1 en 30 van de vragenlijst.

^{31]} Zie appendix A5: vraag 30 van de vragenlijst.

^{32]} Zie appendix A5: vraag 50 van de vragenlijst.

een controlevariabele: indien er een effect op succes wordt veroorzaakt omdat men het bedrijf gestart is in een economisch sterkere gemeente, wordt hiervoor gecorrigeerd.

Ook vroegen we ons af wat het effect zou zijn van een cursus gevolgd bij de Kamer van Koophandel, die zoals bekend startende ondernemers voorlicht over de startproblematiek.

De dummy-variabele 'geprobeerd financiering aan te boren' is afgeleid uit de vraag welke geldbronnen men heeft gepoogd aan te boren³³. Hierbij heeft de dummy de waarde '1' gekregen indien men gepoogd heeft krediet te verkrijgen bij een bank.

4.4 De determinanten van ondernemerssucces

Nadat we de variabelen hebben gepresenteerd, waarvan we vermoeden dat ze effect hebben op 'succes' in één van beide definities, gaan we nu bekijken in hoeverre dit inderdaad het geval is en wat de relatieve importantie is van de gevonden effecten.

Subjectieve succesbeleving

Eerst kijken we naar de *subjectieve* succesdefinitie: de zelfperceptie van succes, waarbij de ondernemer zelf de criteria bepaalt waardoor zijn succes bepaald wordt. In tabel 4.3 staat de invloed weergegeven van de in het model opgenomen onafhankelijke variabelen op de behaalde 'subjectieve succes'-score. Het referentie-individu scoort op deze subjectieve succesmaat 3,04. Het bij iedere onafhankelijke variabele genoemde effect geeft aan hoeveel punten deze succesindicator stijgt dan wel daalt indien op de onafhankelijke variabele een standaarddeviatie³⁴ hoger wordt gescoord. Alleen bij de *tweewaardige* dummy-variabelen wordt het effect gegeven van een sprong van 0 naar 1.

Van twee attitude-items gaat een significant positief effect uit op het zichzelf succesvol vinden. Ondernemers die van zichzelf vinden dat zij creatief zijn, vinden zichzelf succesvoller dan ondernemers die zeggen minder creatief te zijn. Iemand die ongeveer één punt hoger scoort (de standaarddeviatie van dit item is gelijk aan 1,018) op dit item dan het gemiddelde, scoort 0,12 punten hoger op de subjectieve successchaal.

Ook ondernemers die hoog scoren op het item 'Ik werk hard, heb alles over voor mijn carrière', vinden zichzelf succesvoller. Ondernemers die één punt (= standaarddeviatie) hoger scoren op dit item, scoren 0,11 punten hoger op de subjectieve succesmaat.

De effecten voor opleidingsrichting zijn relatief klein en niet significant. Dit ligt anders bij de arbeidsmarktpositie van waaruit een onderneming wordt gestart. Deze heeft weliswaar geen statistisch significant effect op de subjectieve succesbeleving, maar wel een relatief groot effect. Ondernemers die gestart zijn als student scoren 0,10 minder op het gepercipieerde ondernemerssucces dan mensen die al als zelfstandige werkzaam waren op het moment van start (de referentiegroep). Ondernemers die gestart zijn vanuit de ambtenarenstatus scoren zelfs 0,15 lager.

^{33]} Zie appendix A5: vraag 58 van de vragenlijst.

^{34]} De standaarddeviatie (s.d.) geeft de gemiddelde afwijking om het gemiddelde weer. Zeg dat de s.d. van een variabele 1 is, dan is een wijziging van 2 t.a.v. het gemiddelde een grote wijziging. Is de s.d. daarentegen 4 dan is de wijziging relatief bescheiden. Door effecten te relateren aan de standaarddeviatie worden de effecten vergelijkbaar. De bijbehorende s.d. vindt men in tabel 4.2.

Tabel 4.3 Hoe succesvol vindt een ondernemer zichzelf? Een verklarende analyse

	effect
attitude/zelfbeeld	
ik ben erg creatief	0,12 **
ik werk hard, heb alles over voor mijn carrière	0,11 **
opleiding (ref. groep: alfa-opleiding)	
beta-opleiding	-0,05
gamma-opleiding	0,04
agrarisch, medisch	0,03
werkervaring	
aantal baanwisselingen gerelateerd aan het aantal jaren werkervaring	0,03
arbeidsmarktpositie op het moment van start (ref. groep: zelfstandige)	
ambtenaar	-0,15
in loondienst bij particulier bedrijf	0,04
werkloos/arbeidsongeschikt	0,02
studerend/werkzaam in eigen huishouding	-0,10
overig zonder werkkring en niet-werkzoekend	0,09
bedrijfstak (ref. groep: industrie)	
agrarisch	0,15
groothandel, horeca, detailhandel, reparatiebedrijven	-0,02
bank, onroerend goed, zakelijke dienstverlening	0,11
(semi-)overheid, sociaal cultureel, onderwijs, medisch	0,10
overig, recreatie	-0,004
voorbereiding en hindernissen	
schrijven van een ondernemingsplan	-0,04
het verkrijgen van startkapitaal	-0,06 *
het zoeken van juist personeel	0,33 **
het vinden van klanten	-0,17 **
weinig inzicht in wet-en regelgeving; verkrijgen van diploma's en vergunningen	-0,08 **
motieven en doelstellingen	
ik een partner kreeg die een eigen bedrijf had/ik in een bedrijf werkte waar de structuur zodanig veranderde dat mijn baan in loondienst als zelfstandige werd vervolgd	-0,14 **
ik een vrij beroep heb waarbij het logisch is om voor jezelf te werken	-0,05
het ging vanzelf; ik of mijn product werd ontdekt	0,08
ik een aanbod kreeg van een relatie, de zakelijke partner	-0,25 **
een bedrijf opbouwen (of voortzetten) met een grote continuïteit	0,10
zoveel mogelijk zeggenschap in ondernemend Nederland; een zo groot mogelijk marktaandeel; marktleiderschap	0,23 **
overig	
objectieve succesmaat (inkomen 1994)	0,10 **
duur van het ondernemerschap in maanden, bedrijfsleeftijd	0,06
man	-0,10 **
leeftijd op het moment van start	0,02
percentage van de jaaromzet uitgegeven aan marketing/sales in het eerste bedrijfsjaar	-0,04 **
lidmaatschap van een algemene ondernemersvereniging	0,16 **
organisatievorm is franchising, dochteronderneming of joint venture	0,22 *
gemiddeld inkomen in de gemeente	0,10 **
voor de start cursus gevolgd bij de KvK	-0,30 **
geprobeerd financiering aan te boren	0,06

** statistisch significant op 95 procent betrouwbaarheid

* statistisch significant op 90 procent betrouwbaarheid

Ook de bedrijfstak waarin men de onderneming is gestart, blijkt geen statistisch significant³⁵ effect te hebben op de subjectieve succesbeleving. We vinden relatief tamelijk sterke positieve effecten voor de bedrijfstak 'agrarisch' (0,15), 'banken, onroerende goederen en zakelijke dienstverlening' (0,11) en '(semi-)overheid, sociaal-cultureel, onderwijs en medisch' (0,10). Om toch voor deze (niet significante) effecten te corrigeren zijn deze dummy-variabelen in het model opgenomen. 'Groothandel, horeca, enzovoort' alsmede industrie lijken tot minder succes te leiden.

De mate van voorbereiding lijkt een predictor voor succes

Ondernemers die in de voorbereidingsperiode aanzienlijk veel tijd geïnvesteerd hebben in het zoeken naar het juiste personeel, komen 0,33 punten beter uit de verf dan zij die dit niet hebben gedaan. Zij die veel moeite hadden met het verkrijgen van startkapitaal, vinden zichzelf uiteindelijk minder succesvol. Op de subjectieve indicator scoren zij 0,06 punten lager. Mensen die voorafgaand aan de start een ondernemingsplan hebben geschreven, vinden zichzelf uiteindelijk ook minder succesvol dan degenen die dat niet hebben gedaan. We vinden een (weliswaar niet significant) effect van -0,04 op de subjectieve succesmaat.

Ondernemers die bij of voorafgaand aan de start moeite hadden met het vinden van klanten vinden zichzelf minder succesvol. Zij scoren 0,17 punten lager op de subjectieve successchaal. Ook gebrek aan inzicht in wet- en regelgeving en problemen met het verkrijgen van de noodzakelijke diploma's en/of vergunningen hebben een negatieve invloed op het gepercipieerde ondernemerssucces. Mensen die hier tijdens de voorbereiding mee zijn geconfronteerd, scoren 0,08 lager.

Al deze punten geven aan dat de voorbereidingsfase al indicatief lijkt voor het later te behalen succes. Mensen die veel moeite hadden met de voorbereiding of die juist weinig moeite besteedden aan het zoeken van het juiste personeel, blijken ook na oprichting althans in hun eigen perceptie minder succesvol te zijn.

Is het ondernemerschap 'bevochten' of 'in de schoot geworpen'?

Wordt een onderneming gestart vanuit het motief 'een aanbod van een relatie, de zakelijke partner', dan wordt 0,25 punten lager gescoord op de subjectieve succesindicator. Wordt een onderneming gestart vanwege een veranderde bedrijfsorganisatie of omdat men een partner krijgt met een eigen bedrijf, dan wordt 0,14 punten lager gescoord. Het startmotief 'het ging van zelf; ik of mijn product werd ontdekt' is in het model opgenomen als corrigerende variabele.

Bij één ondernemersdoel vinden we een sterk positief (en significant) effect op de mate waarin men zichzelf een succesvol ondernemer vindt. Ondernemers die met hun onderneming zoveel mogelijk zeggenschap, marktleiderschap of een zo groot mogelijk marktaandeel nastreven, kortom de echte 'Machers', scoren 0,23 punten hoger op deze subjectieve succesindicator.

De algemene conclusie kan zijn dat de ondernemer die zijn bedrijf niet *bevochten* heeft, in het algemeen zijn succes als ondernemer lager inschat. In zekere

³⁵] Men dient zich te realiseren dat de significantie van een effect mede afhangt van de omvang van de steekproef. Uit dien hoofde wordt elke effectwaarde significant indien de steekproef maar groot genoeg is. Men zij dus altijd voorzichtig met het 'weggooien van statistisch niet significante effecten'. Het is zeer wel mogelijk dat bij steekproefvergroting het effect wel significant blijkt.

zin is dit ook terecht, want men is nu eenmaal trotser op een eigen creatie dan op iets dat men in de schoot geworpen kreeg.

Uiteraard draagt het financiële resultaat bij tot het gevoel van succesvol ondernemer. Wordt op het inkomen in 1994 een standaarddeviatie hoger gescoord, dan vindt de betreffende ondernemer zich 0,10 punten succesvoller op de subjectieve succesmaat.

Er gaat een effect uit van sexe op de subjectieve succesbeleving. Mannen vinden zich 0,10 punten minder succesvol dan vrouwen.

Het percentage van de jaaromzet dat werd uitgegeven aan sales/marketing in het startjaar van het bedrijf heeft een negatieve invloed op gevoeld ondernemerssucces: een ondernemer die een standaarddeviatie (13%) groter percentage hieraan uitgeeft dan gemiddeld (10%), scoort 0,04 punten lager op gepercipieerd ondernemerssucces.

Ondernemers moeten zich niet isoleren maar samenwerken

Ondernemers die lid zijn van een algemene ondernemersvereniging vinden zichzelf succesvoller dan ondernemers die dit lidmaatschap niet hebben. Het is niet bekend in welk stadium van het ondernemerschap een ondernemer lid is geworden van zo'n vereniging. Dit verband zou dus ook andersom kunnen zijn: naarmate een ondernemer zichzelf succesvoller vindt, is de kans groter dat hij/zij lid wordt van een algemene ondernemersvereniging.

Een ondernemer die participeert in een vorm van franchising blijkt zich meer succesvol te voelen.

Vorbereidende cursus helpt niet altijd

Een sterk verminderde succesbeleving hebben ondernemers die, voorafgaand aan de start, een cursus hebben gevolgd bij de (plaatselijke) Kamer van Koophandel. Zij vinden zichzelf 0,30 punten minder succesvol dan mensen die een dergelijke cursus niet hebben gevolgd. Dit opmerkelijke resultaat is als volgt te verklaren: ondernemers die deze cursus volgen, zijn onzeker over hun ondernemerssucces en scoren daardoor ook lager op de subjectieve succesmaat. Er is sprake van een duidelijk negatief verband tussen het item 'Ik ben in het algemeen erg zeker van mezelf' en of iemand een KvK-cursus heeft gevolgd. Waarschijnlijk gaat het hier niet speciaal om cursussen die aangeboden worden door de Kamer van Koophandel maar om cursussen in het algemeen. In het enquêteformulier zijn echter specifiek de cursussen van de Kamer van Koophandel genoemd.

De bedrijfsleeftijd van een onderneming (ondernemingsduur), de leeftijd van de ondernemer op het moment dat hij/zij van start ging, het aantal baanwisselingen gerelateerd aan het aantal jaren werkervaring en het gegeven of men financiering heeft proberen aan te boren hebben geen significant effect op de mate waarin ondernemers zichzelf succesvol vinden.

Het inkomen van een ondernemer als maat voor succes

Een *objectieve* definitie van succes is de mate waarin een ondernemer erin slaagt om inkomen ³⁶ te genereren. In de dataset van ondernemers die het brutojaarinkomen hebben opgegeven bedraagt de gemiddelde score op deze variabele 71.000 gulden, met een standaarddeviatie van 80.322. De minimale score bedraagt 0 gulden en de maximale 750.000 gulden.

^{36]} In deze inkomensanalyse wordt door ons zoals gebruikelijk gekozen voor de natuurlijke logaritme van het inkomen.

Tabel 4.4 geeft alle variabelen die in het schattingsmodel van de 'objectieve' succesindicator zijn opgenomen. Het door ons gecreëerde referentie-individue (die op alle dummy-variabelen een 0 scoort en op alle metrische variabelen de gemiddelde score) scoort op deze 'objectieve' indicator voor succes in 1994 een inkomen van circa 40.000 gulden.

Het bij iedere onafhankelijke variabele weergegeven effect is de regressie-coëfficiënt. Deze coëfficiënt geeft weer met welk percentage het brutojaarin-komen verandert indien de variabele in kwestie één eenheid toeneemt.

Wat direct opvalt is dat de twee attitude/zelfbeelditems op deze 'objectieve' succesmaat, in tegenstelling tot hoe succesvol ondernemers zichzelf vinden, geen significante effecten sorteren. Mensen die zichzelf creatief vinden, scoren lager op de succesmaat 'inkomen in 1994' en zij die zeggen alles over te hebben voor hun carrière, scoren iets hoger. De effecten zijn gering en niet significant. Dit lijkt erop te wijzen dat de antwoorden die op deze stellingen verkregen zijn, niet van invloed zijn op succes zelf, maar wel op succesgevoel, zoals gemeten met de subjectieve indicator.

Als het gaat om ondernemerssucces gemeten aan de hand van het inkomen dat men in 1994 aan de onderneming heeft ontleend, blijken het opleidings-niveau en de opleidingsrichting er niet toe te doen. Wel valt af te lezen dat alle onderscheiden opleidingsrichtingen in 1994 een lager inkomen hebben gehaald uit hun onderneming dan de referentiegroep, te weten de alfa-oplei-dingen. Met name mensen met een agrarische of medische opleiding hebben een aanzienlijk (27%) lager inkomen in 1994. Hierbij moet worden opgemerkt dat 30 procent binnen deze categorie een medische opleiding heeft gevolgd en 70 procent een agrarische.

De beste voorbereiding op het starten van een nieuw bedrijf is ondernemers-ervaring

Als het gaat om de arbeidsmarktpositie op het moment dat men de onderne-ming startte, blijkt iedereen die niet startte vanuit de positie van zelfstandig ondernemer³⁷ minder succesvol te zijn. In drie gevallen vinden we sterk nega-tieve significante effecten. Een start vanuit werkloosheid of arbeidsonge-schiktheid zorgt voor 46 procent minder inkomen dan het referentie-individue heeft. Iemand die vlak voor de start ambtenaar, (nog) studerend of werkzaam in de eigen huishouding was, heeft in 1994 35 procent minder inkomen uit de onderneming ontleend.

De variabelen met betrekking tot de voorbereiding op het ondernemerschap blijken geen significante invloed op de objectieve succesmaat te hebben. Weliswaar scoren mensen die veel tijd hebben besteed aan het zoeken van het juiste personeel, evenals bij de subjectieve succesmaat, hoger op de succes-maat die is gebaseerd op het inkomen. Het effect is echter niet significant.

Baanwisseling is geen goed voorteken

Het aantal baanwisselingen gerelateerd aan het aantal jaren werkervaring had geen effect op de subjectieve succesindicator, maar blijkt op de objectieve succesmaat wel een significant effect te hebben. Naarmate ondernemers voor-afgaand aan de start vaker van baan zijn verwisseld, lukt het hen in mindere mate inkomen uit de onderneming te verwezenlijken.

³⁷ Dit zijn dus ondernemers die een nieuw bedrijf zijn gestart.

Tabel 4.4 Succes gemeten aan de hand van het inkomen in 1994

	coëfficiënten
attitude/zelfbeeld	
ik ben erg creatief	-0,05
ik werk hard, heb alles over voor mijn carrière	0,04
opleiding (ref. groep: alfa-opleiding)	
beta-opleiding	-0,05
gamma-opleiding	-0,14
agrarisch, medisch	-0,27
werkervaring	
aantal baanwisselingen gerelateerd aan het aantal jaren werkervaring	-0,25 **
arbeidsmarktpositie op het moment van start (ref. groep: zelfstandige)	
ambtenaar	-0,35 **
in loondienst bij particulier bedrijf	-0,14
werkloos/arbeidsongeschikt	-0,46 **
studerend/werkzaam in eigen huishouding	-0,35 *
overig zonder werkkring en niet-werkzoekend	-0,18
bedrijfstak (ref. groep: industrie)	
agrarisch	-0,45 *
groothandel, horeca, detailhandel, reparatiebedrijven	-0,12
bank, onroerend goed, zakelijke dienstverlening	0,10
(semi-)overheid, sociaal cultureel, onderwijs, medisch	0,40 **
overig, recreatie	-0,17
voorbereiding en hindernissen	
schrijven van een ondernemingsplan	0,10
het verkrijgen van startkapitaal	0,01
het zoeken van juist personeel	0,13
het vinden van klanten	-0,18 **
weinig inzicht in wet- en regelgeving; verkrijgen van diploma's en vergunningen	-0,18 **
motieven en doelstellingen	
ik een partner kreeg die een eigen bedrijf had/ik in een bedrijf werkte waar de structuur zodanig veranderde dat mijn baan in loondienst als zelfstandige werd vervolgd	0,36 **
ik een vrij beroep heb waarbij het logisch is om voor jezelf te werken	0,002
het ging vanzelf; ik of mijn product werd ontdekt	-0,07
ik een aanbod kreeg van een relatie, de zakelijke partner	0,27 **
een bedrijf opbouwen (of voortzetten) met een grote continuïteit	0,15 **
zoveel mogelijk zeggenschap in ondernemend Nederland; een zo groot mogelijk marktaandeel; marktleaderschap	-0,04
overig	
subjectieve succesmaat	0,34 **
duur van het ondernemerschap in maanden, bedrijfsleeftijd	0,001 **
man	0,32
leeftijd op het moment van start	0,09 **
idem in kwadraat	-0,12 **
percentage van de jaaromzet uitgegeven aan marketing/sales in het eerste bedrijfsjaar	-0,01 **
lidmaatschap van een algemene ondernemersvereniging	-0,03
organisatievorm is franchising, dochteronderneming of joint venture	0,30 **
gemiddeld inkomen in de gemeente	0,01
voor de start cursus gevolgd bij de KvK	0,32 **
geprobeerd financiering aan te boren (vr. 58)	0,02

** statistisch significant op 95 procent betrouwbaarheid

* statistisch significant op 90 procent betrouwbaarheid

Gelet op de bedrijfstak waarin men de onderneming startte, blijken ondernemers die een agrarisch bedrijf zijn begonnen in 1994 circa 45 procent minder inkomen uit de onderneming te hebben verkregen dan zij die hun geluk hebben beproefd in de industriële sector. Ondernemers die een niet-commerciële instelling (semi-overheid, sociaal-cultureel, onderwijs, medisch) zijn gestart, blijken in 1994 40 procent meer inkomen te hebben gegenereerd.

Moelijkheden bij de start werken door op later inkomen

We vinden dezelfde significante effecten als bij de subjectieve maat, als het gaat om ervaren hindernissen bij de start. Ondernemers die tijdens de startfase problemen hadden met het vinden van klanten realiseerden in 1994 18 procent minder inkomen. Dit geldt ook voor ondernemers die zeggen tijdens de start te weinig inzicht te hebben gehad in wet- en regelgeving of die problemen hadden met het verkrijgen van diploma's en vergunningen.

In tegenstelling tot de resultaten op de subjectieve succesbeleving vinden we voor twee startmotieven op de objectieve maat voor succes tegenovergestelde significante effecten.

Ondernemers die gestart zijn omdat ze een partner kregen die een eigen bedrijf had of die hun baan in loondienst bedreigd zagen, hebben in 1994 ongeveer 36 procent meer inkomen uit hun bedrijf ontleend dan het referentie-individu. Zij die gestart zijn omdat zij een aanbod kregen van een relatie, de zakelijke partner, hebben 27 procent meer inkomen gerealiseerd.

Het ondernemersdoel - streven naar zoveel mogelijk zeggenschap in ondernemend Nederland, marktleaderschap dat bij de gepercipieerde succesbeleving een sterk significant effect teweeg bracht - blijkt er bij de objectieve succesmaat niet toe te doen. Echter, die ondernemers die gestart zijn met het doel om een bedrijf op te bouwen met een grote continuïteit hebben in 1994 een inkomen dat 16 procent hoger ligt dan dat van het referentie-individu.

Een cursus bij de Kamer van Koophandel helpt!

Een cursus volgen bij de Kamer van Koophandel bleek op de subjectieve succesbeleving van ondernemers een sterk negatief effect te hebben. Hier tekenen wij al aan dat hier waarschijnlijk andere factoren dan de opleiding zelf verantwoordelijk voor zijn. Op de objectieve succesmaat 'inkomen in 1994' blijkt dat het volgen van een cursus bij de Kamer van Koophandel een sterk positief effect heeft. Ondernemers die voorafgaand aan de start deze cursus hebben gevolgd, hebben in 1994 een beduidend hoger inkomen uit hun onderneming gehaald dan het referentie-individu, namelijk 32 procent hoger.

Het effect van de sexe

In vergelijking met de subjectieve succesmaat wordt ook voor sexe een tegengesteld effect op de objectieve succesmaat gevonden. Als succes gedefinieerd is als het inkomen dat men in 1994 uit de onderneming heeft verkregen, blijken mannen 32 procent meer inkomen in 1994 uit hun onderneming te hebben verkregen dan vrouwen.

Marketing en sales

Ook bij de objectieve succesmaat blijkt het percentage dat in het startjaar wordt uitgegeven aan marketing en sales een negatieve invloed te hebben op succes. Ieder procent dat meer is uitgegeven aan marketing en sales gaat samen met een daling van 1 procent van het inkomen in 1994.

Ondernemingsduur

Iedere maand dat een onderneming langer bestaat blijkt een 0,1 procent meer inkomen op te leveren in het jaar 1994. Hoewel hier sprake is van een klein effect, betekent dit dat als een onderneming 10 jaar langer bestaat dit 12 procent meer inkomen oplevert. Dit effect is significant, in tegenstelling tot wat wij vonden bij de gepercipieerde succesbeleving van ondernemers.

Een ondernemer moet niet alles alleen doen

Niet zelfstandig opererende ondernemers, dat wil zeggen zij die franchisen, een dochteronderneming runnen of een joint venture zijn aangegaan, scoren evenals op de subjectieve indicator ook hoger op de objectieve succesmaat. Zij hebben in 1994 30 procent meer inkomen uit hun onderneming gehaald dan het referentie-individu.

De leeftijd van 34 jaar lijkt de beste startersleeftijd

Tussen de leeftijd van de ondernemer aan de start van het bedrijf en het persoonlijk inkomen dat door de onderneming wordt gegenereerd, bestaat een niet-lineair verband. Tot een leeftijd aan de start van 34 jaar geldt: hoe ouder gestart des te meer inkomen uit de onderneming. Na de leeftijd van 34 jaar bestaat er een negatief (dalend) verband; naarmate men ouder is aan de start, wordt het uit de onderneming verkregen inkomen lager. Op basis van de objectieve succesindicator geldt dus dat de ideale startleeftijd voor academici die geïnteresseerd zijn in het ondernemerschap, 34 jaar is.

Lidmaatschap van een algemene ondernemersvereniging, het gemiddelde inkomen in de gemeente waar men gestart is of het gegeven dat men financiering heeft proberen aan te boren, hebben geen invloed op de mate waarin in 1994 inkomen uit de onderneming is verkregen.

Tot slot is ook de subjectieve succesindicator, dat is de mate waarin een ondernemer zichzelf succesvol vindt, in deze objectieve succesanalyse meegenomen als onafhankelijke variabele. Wordt op de subjectieve succesmaat één eenheid hoger gescoord, dan is het brutojaarinkomen in 1994 34 procent hoger dan van het referentie-individu.

4.5 Samenvatting: determinanten van succes

In tabel 4.5 vindt men beide modellen nog eens naast elkaar gezet ter vergelijking. Wel moeten we hiermee moeten oppassen: de effecten zijn immers alleen qua teken vergelijkbaar. Toch blijkt zeer duidelijk dat er een verschil is tussen beide succesdefinities. Wanneer we vanuit het oogpunt van de economische haalbaarheid en efficiëntie het *objectieve criterium laten prevaleren*, dan blijkt het zeer wel mogelijk te zijn om zichzelf een succesvol ondernemer te vinden terwijl daar objectief geen reden voor bestaat.

De hoofdvraag is natuurlijk in hoeverre we voorspellende variabelen kunnen aanwijzen die succes waarschijnlijk maken. Die variabelen blijken er inderdaad te zijn. De resultaten bevestigen in het algemeen de intuïtie. De situatie aan de start blijkt belangrijk, waarbij diegenen die aansluiten bij een partner of een zakelijke relatie absoluut meer kansen hebben er een succes van te maken dan diegenen die een en ander alleen moeten opbouwen. Moeilijkheden bij de start met het vinden van klanten of de regelgeving maken een later succes minder waarschijnlijk. Zeer positief is ook het aansluiten op een keten of een franchise-organisatie. Het volgen van een cursus van de Kamer van Koophandel (of andere soortgelijke voorbereidende cursussen) blijkt ook een goede predictor voor een later succes in termen van inkomen.

Tabel 4.5 Succesdeterminanten

	effecten	coëfficiënten
	subjectief succes: zichzelf succes- vol vinden; geordend logit-model	objectief succes: inkomen in 1994; kleinste- kwadraten- model
attitude/zelfbeeld		
ik ben erg creatief	0,12 **	-0,05
ik werk hard, heb alles over voor mijn carrière	0,11 **	0,04
opleiding (ref. groep: alfa-opleiding)		
beta-opleiding	-0,05	-0,05
gamma-opleiding	0,04	-0,14
agrarisch, medisch	0,03	-0,27
werkervaring		
aantal baanwisselingen gerelateerd aan het aantal jaren werkervaring	0,03	-0,25 **
arbeidsmarktpositie op het moment van start (ref. groep voor succes: zelfstandige)		
ambtenaar	-0,15	-0,35 **
in loondienst bij particulier bedrijf	0,04	-0,14
werkloos/arbeidsongeschikt	0,02	-0,46 **
studerend/werkzaam in eigen huishouding	-0,10	-0,35 *
overig zonder werkkring en niet-werkzoekend	0,09	-0,18
bedrijfstak (ref. groep: industrie)		
agrarisch	0,15	-0,45 *
groothandel, horeca, detailhandel, reparatie-bedrijven	-0,02	-0,12
bank, onroerend goed, zakelijke dienstverlening	0,11	0,10
(semi-)overheid, sociaal cultureel, onderwijs, medisch	0,10	0,40 **
overig, recreatie	-0,004	-0,17
voorbereiding en hindernissen		
schrijven van een ondernemingsplan	-0,04	0,10
het verkrijgen van startkapitaal	-0,06 *	0,01
het zoeken van juist personeel	0,33 **	0,13
het vinden van klanten	-0,17 **	-0,18 **
weinig inzicht in wet-en regelgeving; verkrijgen van diploma's en vergunningen	-0,08 **	-0,18 **
motieven en doelstellingen		
ik een partner kreeg die een eigen bedrijf had/ik in een bedrijf werkte waar de structuur zodanig veranderde dat mijn baan in loondienst als zelfstandige werd vervolgd	-0,14 **	0,36 **
ik een vrij beroep heb waarbij het logisch is om voor jezelf te werken	-0,05	0,002
het ging vanzelf; ik of mijn product werd ontdekt	0,08	-0,07
ik een aanbod kreeg van een relatie, de zakelijke partner	-0,25 **	0,27 **
een bedrijf opbouwen (of voortzetten) met een grote continuïteit	0,10	0,15 **
zoveel mogelijk zeggenschap in ondernemend Nederland;		
een zo groot mogelijk marktaandeel; marktleiderschap	0,23 **	-0,04
overig		
objectieve/subjectieve succesmaat (inkomen 1994)	0,10 **	0,34 **
duur van het ondernemerschap in maanden	0,06	0,001 **
man	-0,10 **	0,32
leeftijd op het moment van start	0,02	0,09 **
idem in kwadraat		-0,12 **

** statistisch significant op 95 procent betrouwbaarheid

* statistisch significant op 90 procent betrouwbaarheid

Tabel 4.5 Vervolg

	effecten	coëfficiënten
	subjectief succes: zichzelf succes- vol vinden; geordend logit-model	objectief succes: inkomen in 1994; kleinste- kwadraten- model
percentage van de jaaromzet uitgegeven aan marketing/sales in het eerste bedrijfsjaar	-0,04 **	-0,01 **
lidmaatschap van een algemene ondernemersvereniging	0,16 **	-0,03 **
organisatievorm is franchising, dochteronderneming of jointventure	0,22 *	0,30 **
gemiddeld inkomen in de gemeente	0,10 **	0,01
voor de start cursus gevolgd bij de KvK	-0,30 **	0,32 **
geprobeerd financiering aan te boren	0,06	0,02

** statistisch significant op 95 procent betrouwbaarheid

* statistisch significant op 90 procent betrouwbaarheid

Wanneer we de resultaten uit hoofdstuk 2 betreffende de startbeslissing koppelen aan de resultaten betreffende succes uit dit hoofdstuk, dan valt op dat diegenen die graag willen starten later niet altijd veel succes zullen krijgen. We doelen dan vooral op diegenen die werkloos zijn of meteen na de studie willen starten. Hoewel deze groep een relatief hoge kans heeft om te willen starten, zullen zij structureel minder succes hebben. Het zijn juist deze starters die 'voor hun eigen bestwil' goed tegen het licht gehouden moeten worden. Op de verschillen tussen starten en succes zullen we in het volgende hoofdstuk uitgebreid terugkomen.

5.1 Inleiding

De maatschappij heeft belang bij een constante stroom van nieuwe bedrijven. Deze zijn immers een belangrijke factor bij het creëren van nieuwe werkgelegenheid en ze kunnen de concurrentiepositie van Nederland versterken door het introduceren van nieuwe technologie. In dit laatste hoofdstuk stellen we ons de vraag wat we uit de enquêtes aan informatie kunnen afleiden die van belang zou kunnen zijn voor de overheid om het opzetten van ondernemingen te stimuleren. Hierbij gaat het dan om het enthousiasmeren van de juiste ondernemers, want het is niet bij voorbaat duidelijk dat iedereen die start ook de potentie heeft om tot een succesvolle ondernemer uit te groeien.

In dit hoofdstuk wordt in de eerste plaats ingegaan op overeenkomsten en verschillen tussen de gevonden start- en succesdeterminanten. Hieruit is namelijk af te leiden of de juiste mensen, dat wil zeggen de potentieel succesvolle ondernemers, de keuze voor het ondernemerschap maken. Indien er een discrepantie is tussen start- en succesfactoren, dient het beleid daarop in te spelen. Het is immers niet wenselijk dat beginnende ondernemers van start gaan waarvan vooraf gezegd kan worden dat zij waarschijnlijk niet succesvol zullen zijn. Het lijkt eveneens zonde als niet-ondernemers die, in het geval ze zouden starten, wél succesvol zouden zijn, niet met een eigen onderneming starten of in elk geval die mogelijkheid serieus zouden overwegen. Hierbij moet overigens worden aangetekend dat onduidelijk is hoeveel ondernemers een samenleving 'nodig heeft'. Ook is onduidelijk hoe de bijdrage van een succesvolle ondernemer aan de samenleving moet worden afgewogen tegen bijvoorbeeld de bijdrage van een hoogleraar, een tandarts of een politicus.

Hiernaast wordt in dit hoofdstuk beschreven hoe bepaalde eventueel toekomstige (overheids)maatregelen die van invloed zijn op ondernemerschap, worden aangewend en geëvalueerd door ondernemers en niet-ondernemers met een interesse voor het ondernemerschap. De belangrijkste onderwerpen die hierbij aan de orde komen zijn de (wenselijke) aandacht voor ondernemerschap in het regulier onderwijs, (overheids)subsidies en in welke mate er door ondernemers gebruik gemaakt wordt van (niet-financiële) ondersteuning door allerlei (semi-overheids)instellingen of faciliteiten.

In hoofdstuk 3 is reeds belicht wat de belangrijkste hindernissen of moeilijkheden zijn in de voorbereidingsfase op weg naar het ondernemerschap. Enkele daarvan geven ook interessante inzichten voor mogelijke beleidsmaatregelen. Ook de invloed van door de overheid te beïnvloeden variabelen op succes genereert inzichten. Zo bleek dat gebrek aan inzicht in wet- en regelgeving een negatieve invloed heeft op het succes van een ondernemer.

De vragen die in dit hoofdstuk worden beantwoord, hebben in sommige gevallen alleen betrekking op de ondernemers uit de dataset en in andere ook op de groep niet-ondernemers. De resultaten worden, indien mogelijk en tenzij anders vermeld, voor beide groepen afzonderlijk gerapporteerd.

5.2 Startfactoren versus succesfactoren

Hoe verhouden zich de startdeterminanten met de factoren die bepalend zijn voor het succes van een ondernemer? Deze vraag staat centraal in deze paragraaf. Indien bepaalde factoren de kans om een onderneming te starten en tevens de kans op succesvol ondernemerschap verhogen, is het maatschappe-

lijk wenselijk dat deze onderneming wordt gestart. Er kan dan gesproken worden van autoselectie: zij, die willen en kunnen, doen het later ook goed als ondernemer.

Maar wanneer factoren de kans om als ondernemer van start te gaan vergroten, terwijl dezelfde factoren de kans op succesvol ondernemerschap verkleinen leidt dit eigenlijk tot verspilling van 'maatschappelijk kapitaal'. Door de persoon in kwestie zal veel inspanning worden gedaan om een onderneming te starten en draaiende te houden, terwijl succes uit zal blijven. In dit geval is het minder wenselijk dat iemand van start gaat.

Omgekeerd, als bepaalde factoren verantwoordelijk zijn voor het niet van start gaan als ondernemer, terwijl deze factoren juist wel een grote kans voorstellen voor succesvol ondernemerschap kan ook gesproken worden van verspilling van 'maatschappelijk kapitaal'. Potentieel succesvolle ondernemers (die naast persoonlijk succes ook werkgelegenheid voor anderen kunnen genereren) gaan niet van start.

Een vergelijking van startfactoren en succesfactoren is niet alleen zinvol ter evaluatie van de maatschappelijke wenselijkheid van bepaalde vormen van (zelf)selectie. Ook scheidt een dergelijke vergelijking de mogelijkheid beleidsmaatregelen op te sparen die de overeenkomst tussen start- en slaagfactoren bevorderen. Deze beleidsmaatregelen hoeven niet altijd de selectie te beïnvloeden, maar kunnen ook het functioneren van bepaalde groepen van ondernemers verbeteren.

In tabel 5.1 staan de in de hoofdstukken 2 en 4 gevonden significante start- en succesdeterminanten naast elkaar. Door de tabellen 2.2, 4.3 en 4.4 te vergelijken, kunnen we zien welke factoren wel gunstig werken op starten maar niet op succes of andersom ³⁸. Als maat van succes nemen we hier het verworven inkomen, daar dit voor de maatschappij als geheel de maat is waarmee het succes van de onderneming wordt bepaald.

In de eerste plaats blijkt een te florissant zelfbeeld niet altijd te leiden tot een navenant succes. 'Ik ben erg creatief' lijkt geen voldoende basis voor echt succes. Mensen die veel van baan gewisseld zijn, doen het vrij slecht als ondernemer. Diegenen die vanuit een situatie van werkloosheid of direct van de collegebanken starten, lijken relatief slechte vooruitzichten te hebben.

Een en ander leidt tot de voorzichtige gevolgtrekking dat een zekere animo om te willen starten niet voldoende is om een onderneming tot een succes te maken. Hierbij geldt dat de arbeidsmarktsituatie waaruit men wil beginnen predictieve waarde heeft. Mensen zonder werkervaring of die een onderneming beginnen vanuit de negatieve overweging dat het niet lukt om als werknemer aan de slag te komen, hebben ook geen goede 'prospects' voor het ondernemerschap.

Hiermee blijkt de selectieproblematiek vrij ingewikkeld te worden. Diegenen waarvan men goede verwachtingen mag koesteren, blijken dezelfde die vaak ook in het bedrijfsleven goede perspectieven hebben als werknemer. Het is zelfs zo, dat een zekere bedrijfservaring voor een beginnend ondernemer de succeskans verhoogt. De vraag is dan hoe men succesvolle werknemers losweekt uit bedrijven om zelfstandig te beginnen. En welk belang heeft een bedrijf daarbij om veelbelovende werknemers als het ware een leerschool te geven voor onafhankelijk ondernemer? We komen hierop terug aan het eind van dit hoofdstuk.

^{38]} Met deze vergelijking moeten we voorzichtig zijn omdat in feite een logit-model vergeleken wordt met een OLS-model. Niettemin kunnen het teken en de significantie met elkaar vergeleken worden.

Tabel 5.1 Startdeterminanten versus succesdeterminanten

	effecten		coëfficiënten
	start nominaal logit-model	subjectief succes: zichzelf succesvol vinden; geordend logit-model	objectief succes: inkomen in 1994; kleinste- kwadraten- model
attitude/zelfbeeld			
ik neem graag berekenbare risico's	0,07**		
ik houd wel van een gok nemen	-0,03**		
ik heb mijn levensloop in eigen hand	0,07**		
ik vind het leuk om in een team te werken	-0,08**		
ik ga pas met iets aan de slag als ik helemaal zeker ben van mijn zaak	-0,06**		
ik ben erg creatief	0,07**	0,12**	-0,05
ik werk hard, heb alles over voor mijn carrière		0,11**	0,04
opleiding (ref. groep: alfa-opleiding)			
bèta		-0,05	-0,0
gamma		0,04	-0,14
agrarisch, medisch		0,03	-0,27
werkervaring			
aantal jaren werkervaring voor de (eventuele) start	0,01**		
aantal baanwisselingen gerelateerd aan het aantal jaren werkervaring	-0,05**	0,03	-0,25**
arbeidsmarktpositie op het moment van start (ref. groep voor succes: zelfstandige)			
zelfstandig, meewerkend in bedrijf partner	0,37**	0	0
ambtenaar	0	-0,15	-0,35**
in loondienst bij particulier bedrijf	0	0,04	-0,14
werkloos/arbeidsongeschikt	0,30**	0,02	-0,46**
studerend/werkzaam in eigen huishouding/voor start alleen studierend	0,18**	-0,10	-0,35*
overig zonder werkkring en niet-werkzoekend/voor start			
tezamen meewerkend in eigen huishouding	0,01	0,09	-0,18
bedrijfstak (ref. groep : industrie)			
agrarisch		0,15	-0,45*
groothandel, horeca, detailhandel, reparatiebedrijven		-0,02	-0,12
bank, onroerend goed, zakelijke dienstverlening		0,11	0,10
(semi-)overheid, sociaal cultureel, onderwijs, medisch		0,10	0,40**
overig, recreatie		-0,004	-0,17
voorbereiding en hindernissen			
schrijven van een ondernemingsplan		-0,04	0,10
het verkrijgen van startkapitaal		-0,06*	0,01
het zoeken van juist personeel		0,33**	0,13
het vinden van klanten		-0,17**	-0,18**
weinig inzicht in wet- en regelgeving;			
verkrijgen van diploma's en vergunningen		-0,08**	-0,18**
motieven en doelstellingen			
ik een partner kreeg die een eigen bedrijf had/ik in een bedrijf werkte waar de structuur zodanig veranderde dat mijn baan in loondienst als zelfstandige werd vervolgd		-0,14**	0,36**
ik een vrij beroep heb waarbij het logisch is om voor jezelf te werken		-0,05	0,002
het ging vanzelf; ik of mijn product werd ontdekt		0,08	-0,07

** statistisch significant op 95 procent betrouwbaarheid

* statistisch significant op 90 procent betrouwbaarheid

Tabel 5.1 Vervolg

	effecten		coëfficiënten
	start	subjectief succes: zichzelf succesvol vinden; geordend logit-model	objectief succes: inkomen in 1994; kleinste- kwadraten- model
ik een aanbod kreeg van een relatie, de zakelijke partner		-0,25**	0,27**
een bedrijf opbouwen (of voortzetten) met een grote continuïteit		0,10	0,15**
zoveel mogelijk zeggenschap in ondernemend Nederland;			
een zo groot mogelijk marktaandeel; marktleiderschap		0,23**	-0,04
overig			
objectieve succesmaat (inkomen 1994)		0,10**	0,34**
duur van het ondernemerschap in maanden, bedrijfsleeftijd		0,06	0,001**
man	0,03	-0,10**	0,32
één van de ouders werkzaam als zelfstandige, eigenaar/directeur	0,03		
leeftijd op het moment van start		0,02	0,09**
idem in kwadraat			-0,12**
percentage van de jaaromzet uitgegeven aan marketing/sales			
in het eerste bedrijfsjaar		-0,04**	-0,01**
lidmaatschap van een algemene ondernemersvereniging		0,16**	-0,03**
lid Thinktank aan de start	0,18**		
organisatievorm is franchising, dochteronderneming of joint venture		0,22*	0,30**
gemiddeld inkomen in de gemeente		0,10**	0,01
voor de start cursus gevolgd bij de KvK		-0,30**	0,32**
geprobeerd financiering aan te boren		0,06	0,02

** statistisch significant op 95 procent betrouwbaarheid

* statistisch significant op 90 procent betrouwbaarheid

5.3 Aandacht voor ondernemerschap in de verschillende trajecten van het regulier onderwijs

In deze paragraaf belichten we in welke mate er aandacht wordt, en volgens de respondenten zou moeten worden, besteed aan ondernemerschap in het regulier onderwijs. Hiertoe maken we vier categorieën tabellen. De eerste tabel laat zien hoeveel aandacht er is besteed aan ondernemerschap in de verschillende trajecten van het regulier onderwijs. Hierbij is een onderscheid gemaakt tussen de mening van ondernemers en van niet-ondernemers.

Vervolgens worden twee tabellen gepresenteerd waarin voor ondernemers en niet-ondernemers apart wordt samengevat a. of er meer aandacht in het regulier onderwijs zou moeten worden besteed aan ondernemerschap; en b. indien er (meer) aandacht aan ondernemerschap zou moeten worden besteed, welke aspecten dan geaccentueerd zouden moeten worden?

Tabel 5.2 toont aan dat er in het regulier onderwijs weinig aandacht wordt besteed aan ondernemerschap. In het lager onderwijs is deze aandacht het minst, in het hoger onderwijs relatief het meest. Het is opmerkelijk dat ondernemers minder vaak dan niet-ondernemers opgeven dat er geen of weinig aandacht aan ondernemerschap wordt besteed in de verschillende trajecten van het regulier onderwijs. Uit deze tabel volgt dat volgens iedereen in alle fases van het onderwijs weinig aandacht aan het ondernemerschap wordt gegeven.

Werkelijke aandacht besteed aan ondernemerschap in het regulier onderwijs

Het valt bij tabel 5.2 op dat juist de jonge ondernemers nog meer dan de oudere vinden dat er weinig aandacht wordt gegeven aan ondernemerschap

in het onderwijs. Dit kan te maken hebben met een andere interpretatie van wat 'weinig' respectievelijk 'veel' is, maar het lijkt waarschijnlijker dat de aandacht voor het ondernemerschap conform de trend van de jaren '70 inderdaad is gedaald. Wij denken hier met name aan de opheffing van de HBS-A, die juist pretendeerde op te leiden voor het bedrijfsleven en de handel ³⁹.

Tabel 5.2 Aandacht besteed aan ondernemerschap in het reguliere onderwijs

aandacht aan ondernemerschap	totaal (n=1048)	Thinktank onder- nemers (n=479)	onder- nemers uit		
			Brabant- Enquête (n=160)	onder- nemers (n=709)	niet- onder- nemers (n=339)
lager onderwijs					
geen aandacht	83,4%	88,7%	61,3%	82,4%	85,5%
weinig aandacht	7,7%	5,4%	18,1%	8,2%	6,8%
veel aandacht	1,5%	0,6%	6,9%	2,0%	0,6%
geen opgave	7,3%	5,2%	13,8%	7,5%	7,1%
middelbaar onderwijs					
geen aandacht	58,8%	68,1%	21,3%	56,6%	63,4%
weinig aandacht	24,2%	21,3%	27,5%	23,1%	26,5%
veel aandacht	7,1%	5,0%	18,8%	8,3%	4,4%
geen opgave	7,2%	0,2%	32,5%	12,0%	5,6%
hoger onderwijs					
geen aandacht	36,4%	45,9%	9,4%	36,2%	36,6%
weinig aandacht	30,2%	33,0%	13,1%	27,1%	36,6%
veel aandacht	14,9%	14,4%	4,4%	11,6%	21,8%
geen opgave	18,7%	6,7%	73,2%	25,0%	5,0%

Wenselijke aandacht voor ondernemerschap in het regulier onderwijs

Tabel 5.3 geeft het *wenselijke* aandachtsniveau voor het ondernemerschap in de verschillende fases van het regulier onderwijs. Wederom wordt een onderscheid gemaakt tussen de mening van ondernemers en die van niet-ondernemers.

Tabel 5.3 Wenselijkheid van meer aandacht voor ondernemerschap in het regulier onderwijs

wenselijkheid van meer aandacht aan ondernemerschap	totaal (n=1048)	Thinktank onder- nemers (n=479)	onder- nemers uit		
			Brabant- Enquête (n=160)	onder- nemers (n=709)	niet- onder- nemers (n=339)
in het lager onderwijs	15,4%	15,4%	15,2%	14,6%	17,1%
in het middelbaar onderwijs	59,5%	59,5%	63,0%	59,5%	59,7%
in het hoger onderwijs	81,4%	81,2%	69,8%	79,5%	84,5%

Vooral in het hoger onderwijs vindt men de aandacht voor ondernemerschap te summier; ongeveer 80 procent van de respondenten (met hoger onderwijs) vindt meer aandacht voor ondernemerschap in het hoger onderwijs wenselijk. Zestig procent van de respondenten met middelbaar onderwijs vindt meer aandacht voor ondernemerschap in dit traject van het regulier onderwijs wenselijk. De wenselijkheid van meer aandacht voor ondernemerschap in het lager onderwijs wordt slechts door vijftien procent van de respondenten gezien. De meningen van ondernemers en niet-ondernemers lopen op dit punt niet erg uiteen. Ook de meningen van jongere en oudere ondernemers lopen

³⁹⁾ De oude naam voor de HBS-A was handelsschool.

weinig uiteen, zij het dat Thinktankers graag nog meer aandacht zouden willen hebben in het hoger onderwijs dan de oudere werknemers.

De werkelijke aandacht voor ondernemerschap is relatief het hoogst in het hoger onderwijs en relatief het laagst in het lager onderwijs. De behoefte aan meer aandacht voor ondernemerschap is relatief het laagst in het lager onderwijs en het hoogst in het hoger onderwijs.

De conclusie dringt zich op dat meer aandacht voor het ondernemerschap in alle maar vooral de latere stadia van het onderwijs uitermate wenselijk is. Tabel 5.4 schenkt aandacht aan de aandachtsgebieden die in het regulier onderwijs aan de orde zouden moeten komen volgens ondernemers en niet-ondernemers.

Tabel 5.4 Wenselijke aandachtsgebieden ondernemerschap in het regulier onderwijs:

	totaal (n=1048)	Thinktank	onder-	niet-	
		onder- nemers (n=479)	nemers uit Brabant- Enquête (n=160)	onder- nemers (n=709)	onder- nemers (n=339)
meer aandacht voor ondernemerschap					
businessplan schrijven	30,3%	31,7%	13,1%	26,1%	39,2%
management/leiding geven	33,5%	28,4%	49,4%	35,0%	30,4%
marketing/sales	29,9%	33,8%	26,9%	31,0%	27,4%
networking	21,9%	27,3%	5,0%	21,2%	23,6%
regelgeving van de overheid	17,5%	16,1%	15,0%	19,2%	16,6%
vakkennis	28,0%	18,4%	71,9%	32,2%	19,2%
concurrentie-analyse	9,9%	8,6%	12,5%	10,9%	9,4%
ondernemende houding	61,9%	68,9%	41,3%	61,2%	63,4%
creativiteit	40,3%	44,9%	35,6%	41,9%	36,9%
meer aandacht voor ondernemerschap in regulier onderwijs niet wenselijk	3,6%	2,7%	5,6%	3,4%	4,1%

Ondernemers en niet-ondernemers zijn het met elkaar eens dat het belangrijkste onderdeel waaraan meer aandacht moet worden besteed de 'ondernemende houding' betreft. Ongeveer 62 procent van de respondenten schaaft dit onder de (maximaal) drie belangrijkste gebieden waaraan aandacht moet worden besteed in het onderwijs. Als tweede punt noemen zowel ondernemers als niet-ondernemers 'creativiteit'. Het wordt van groot belang geacht dat aan dit aspect meer aandacht wordt besteed in het regulier onderwijs. Uit hoofdstuk 2 is reeds gebleken dat creativiteit een eigenschap is die in belangrijke mate bepaalt of iemand van start gaat als ondernemer of dat van plan is in de toekomst te doen. Vooral door niet-ondernemers wordt verder belangrijk gevonden dat er aandacht wordt besteed aan het schrijven van een ondernemingsplan. Ondernemers geven vaker op dat aan management/leidinggeven aandacht moet worden besteed in het regulier onderwijs. Ook zijn ondernemers veel vaker dan niet-ondernemers van mening dat er aandacht moet worden besteed aan vakkennis. Ongeveer 30 procent van de respondenten vindt het wenselijk dat er meer aandacht wordt besteed aan marketing/sales.

Ook bij deze tabel is het verschil tussen de antwoorden van oudere en jongere werknemers opmerkelijk. De jongere ondernemers leggen meer nadruk op een 'ondernemende houding', terwijl ouderen in grote meerderheid opteren voor meer 'vakkennis'. Het businessplan scoort ook niet hoog bij de oudere ondernemers.

In tabel 5.5 wordt per opleidingsniveau van de respondenten gerapporteerd in hoeverre er meer aandacht besteed zou moeten worden aan ondernemerschap in het lager, middelbaar en hoger regulier onderwijs. Tabel 5.6 laat zien aan welke aspecten van het ondernemerschap die aandacht gegeven zou moeten

worden. De volgende opleidingscategorieën worden in deze tabellen onderscheiden ⁴⁰:

- LB, lager beroepsonderwijs (n=54)
- MA, middelbaar algemeen onderwijs (n=51)
- MB, middelbaar beroepsonderwijs (n=83)
- HA, hoger algemeen onderwijs (n=36)
- HB, hoger beroepsonderwijs (n=278)
- WO, wetenschappelijk onderwijs (n=417) ⁴¹

Tabel 5.5 Meer aandacht voor ondernemerschap wenselijk in het regulier onderwijs: onderscheid naar opleidingsniveau

wenselijkheid dat er meer aandacht is	totaal (n=1048)	opleidingsniveau					
		LB	MA	MB	HA	HB	WO
lager onderwijs	15,4%	17,6%	6,5%	20,3%	16,1%	17,1%	14,3%
middelbaar onderwijs	59,5%	54,5%	64,6%	74,7%	78,1%	60,7%	55,1%
hoger onderwijs						81,8%	81,7%

Circa 82 procent van de mensen met een wetenschappelijke of HBO-opleiding vindt het wenselijk dat er meer aandacht aan ondernemerschap wordt besteed in het hoger onderwijs. Een kleine 60 procent van hen vindt dat er meer aandacht aan ondernemerschap moet worden besteed in het middelbaar onderwijs en circa 15 procent vindt meer aandacht wenselijk in het lagere onderwijs. Van de mensen met een HAVO-, VWO- of MBO-opleiding vindt circa driekwart dat er in het middelbaar onderwijs meer aandacht voor ondernemerschap moet komen en 1 op de 6 ziet dit ook graag in het lager onderwijs. De mensen met een MAVO- of LBO-opleiding vragen in mindere mate aandacht voor ondernemerschap in het middelbaar onderwijs dan zij die een hogere opleiding hebben gehad. Een en ander betekent dat ondernemerschap typisch iets is dat door de respondenten geassocieerd wordt met het hoogste/laatste onderwijs dat zij genoten hebben.

Waar moet de aandacht van het reguliere onderwijs naar uitgaan als het gaat om ondernemerschap? Tabel 5.6 geeft per opleidingsniveau de belangrijkste resultaten.

Tabel 5.6 Wenselijke aandachtsgebieden ondernemerschap in het regulier onderwijs: onderscheid naar opleidingsniveau

wenselijkheid dat er meer aandacht is	totaal (n=1048)	opleidingsniveau					
		LB	MA	MB	HA	HB	WO
businessplan schrijven	30,3%	11,1%	21,6%	16,9%	36,1%	34,5%	33,2%
management/leiding geven	33,4%	44,4%	45,1%	44,6%	41,7%	39,7%	24,5%
marketing/sales	29,9%	7,4%	51,0%	25,3%	44,4%	31,7%	29,2%
networking	21,9%	5,6%	11,8%	8,4%	25,0%	24,0%	25,8%
regelgeving van de overheid	17,5%	18,5%	7,8%	21,7%	19,4%	18,5%	17,5%
vakkennis	28,0%	75,9%	58,8%	59,0%	38,9%	21,5%	16,3%
concurrentie-analyse	9,9%	7,4%	13,7%	12,0%	13,9%	8,3%	10,1%
ondernemende houding	61,9%	46,3%	51,0%	51,8%	69,4%	60,3%	68,5%
creativiteit	40,3%	29,6%	43,1%	33,7%	38,9%	38,8%	42,7%
meer aandacht voor ondernemerschap in regulier onderwijs niet wenselijk	3,6%	1,9%	2,0%	6,0%	2,8%	3,4%	3,6%

⁴⁰] De eerste categorie, te weten lager onderwijs wordt uit de tabellen weggelaten. Slechts 16 respondenten hebben als hoogste genoten opleiding lager onderwijs. Dat is te weinig voor een zinvolle kolom in de tabel.

⁴¹] Tien respondenten gaven hun opleidingsniveau en -richting niet op. Onderstaande tabellen gaan dientengevolge over 1.038 respondenten.

Een ondernemende houding bijbrengen (69%), stimuleren van creativiteit (43%) en het schrijven van een businessplan (33%) zijn de vaakst gehoorde antwoorden van mensen met een wetenschappelijke opleiding. Voor mensen met een HBO-opleiding geldt ongeveer hetzelfde, maar zij noemen ook management/leidinggeven vaker dan gemiddeld. Personen met een HAVO- of VWO-achtergrond scoren ook hoog als het gaat om meer aandacht voor de zojuist genoemde aandachtsgebieden. Zij vragen bovendien extra aandacht voor marketing en sales (44% tegenover gemiddeld 30%). Mensen met een MAVO- of middelbare beroepsopleiding vragen in de eerste plaats meer aandacht voor specifieke vakkennis. Daarnaast vinden zij het ook meer dan gemiddeld wenselijk dat een ondernemende houding wordt aangeleerd en dat er meer aandacht komt voor management/leidinggeven. Mensen met een lagere beroepsopleiding vragen in nog sterkere mate dan de MBO-ers om meer aandacht voor specifieke vakkennis (76%). Bovendien wordt door LBO-ers meer dan gemiddeld aandacht gevraagd voor het aspect management/leidinggeven (44%).

In tabel 5.7 wordt de gewenste aandacht aan ondernemerschap in het reguliere onderwijs gegeven, opgesplitst naar opleidingsrichting.

Alle opleidingsrichtingen zouden volgens deze tabel meer aandacht moeten schenken aan een ondernemende houding (62%). Dit geldt met name voor het management/bedrijfskundig onderwijs (69%) en het sociaal-wetenschappelijke onderwijs (76%). Opleidingen in de agrarische sector zouden meer aandacht moeten schenken aan specifieke vakkennis (63%). Bij de technische opleidingen wordt naast het aanleren van een ondernemende houding bovengemiddeld aandacht gevraagd voor management/leidinggeven (39%) en marketing en sales (36%). De economen wensen in het reguliere onderwijs meer dan gemiddeld aandacht voor het leren schrijven van een businessplan (38%) en de juristen zeggen dat er in hun opleiding meer aandacht nodig is voor het ontwikkelen van creativiteit (58%) en voor marketing en sales (42%). Mensen met een administratieve opleiding willen graag dat er in het reguliere onderwijs meer aandacht komt voor specifieke vakkennis (51%). De sociaal-wetenschappelijk opgeleiden vragen naast meer aandacht voor een ondernemende houding ook meer aandacht voor networking.

Tabel 5.7 Wenselijke aandachtsgebieden ondernemerschap in het regulier onderwijs: onderscheid naar opleidingsrichting, in procenten

meer aandacht aan ondernemerschap	totaal (n=1048)	opleidingsrichting								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
businessplan schrijven	30,3	12,5	30,4	38,1	37,7	33,9	33,3	12,5	32,1	24,4
management/leidinggeven	33,4	33,3	38,7	29,0	39,6	39,0	37,4	27,5	21,4	29,3
marketing/sales	29,9	12,5	36,4	24,4	39,6	42,4	29,8	17,5	28,6	22,0
networking	21,9	4,2	18,0	23,3	11,3	22,0	23,2	27,5	39,3	34,1
regelgeving van de overheid	17,5	25,0	16,6	17,0	15,1	15,3	16,7	25,0	19,0	19,5
vakkennis	28,0	62,5	33,6	20,5	50,9	18,6	20,7	15,0	13,1	17,1
concurrentie-analyse	9,9	8,3	8,3	10,8	15,1	13,6	8,1	7,5	10,7	12,2
ondernemende houding	61,9	58,3	57,6	62,5	52,8	59,3	68,7	65,0	76,2	61,0
creativiteit	40,3	29,2	37,3	38,6	28,3	57,6	43,4	32,5	39,3	48,8
meer aandacht voor ondernemerschap in regulier onderwijs niet wenselijk	3,6	6,3	1,8	4,0	3,8	0,0	3,5	2,5	4,8	7,3
1. agrarisch (n=28)	4. administratief (n=42)			7. natuurwetenschappen (n=34)						
2. technisch (n=180)	5. juridisch (n=53)			8. sociale wetenschappen (n=78)						
3. economisch (n=156)	6. management, bedrijfskunde (n=159)			9. letteren (n=40) ⁴²						

^{42]} Respondenten met een medische en/of verzorgende opleiding blijven achterwege in deze tabellen; hun aantal van 18 is te klein voor een zinvolle kolom. Tien andere respondenten worden niet opgenomen in deze tabellen omdat ze hun opleidingsrichting niet bekend hebben gemaakt.

Gegeven de omvang van de steekproef moet aan de verschillende uitspraken niet een overmatig gewicht worden toegekend. Toch kan de algemene duidelijk zichtbare teneur worden herkend:

- men vindt over de hele linie dat er te weinig aandacht wordt gegeven aan de opleiding tot en de kennis vereist voor het ondernemerschap;
- de wenselijkheid van meer aandacht in het onderwijs hiervoor wordt breed ondersteund.

Wanneer we in Nederland meer starters willen krijgen, dan lijkt op grond van deze bevindingen een aanpak via het onderwijs het meeste vrucht te dragen. Het gaat hier dan echter niet zozeer om het stimuleren van kennis als wel om het oefenen van leerlingen in het zelfstandig beslissen, het berekenen van risico's en het stimuleren van eigen werkzaamheid en creativiteit. Ook het stimuleren van zelfbewustheid en het onafhankelijk boontjes doppen, het vertrouwen op zichzelf zal zeker meewerken tot het opvoeden tot starters. De vraag is nu hoe deze aandacht in het onderwijs gestalte moet krijgen. Gedeeltelijk kan dit met het invoeren van management games, meer kennis van boekhouden, administratieve systemen, personeelwetenschappen, stages, het maken van offertes, enzovoort.

Het probleem is tweëerlei. Enerzijds zal een deel in de praktijk moeten worden gegeven, maar daar worden stagiaires in het algemeen niet ingewijd in de praktijk van het ondernemen. Bij zeer kleine bedrijven, waar de uitvoerder ook nog de ondernemer is, zou een stage misschien meer hout snijden, maar de beginnende en/of kleine ondernemer heeft vaak weinig tijd voor de stagiaire. Anderzijds bestaat het huidige docentenkorps in de meeste opleidingen uit personen die zelf nooit ondernemer geweest zijn en die dus weliswaar de cognitieve kennis kunnen overbrengen maar niet de *habitus* van de ondernemer.

Een aanzet tot oplossing van dit complexe probleem zou bijvoorbeeld kunnen zijn dat gastdocenten/ondernemers op reguliere basis worden aangesteld om business games te spelen met studenten/leerlingen. Ondernemers van grotere bedrijven worden vaak met dit doel ingezet op (Amerikaanse) Business Schools, en met veel effect. In het Nederlandse onderwijssysteem zouden docenten uit het MKB veel enthousiasme, kennis en 'Fingerspitzengefühl' kunnen overbrengen ten gunste van het zelfstandig ondernemerschap op leerlingen/studenten.

5.4 Subsidies

Aan alle ondernemers is gevraagd of ze op enig moment tijdens de uitoefening van hun bedrijf subsidie hebben ontvangen. Dertien procent van de totale groep ondernemers beantwoordt deze vraag met 'ja'. In de controlegroep ligt dit percentage iets hoger en wel op 17 procent.

Tabel 5.8 laat zien om wat voor subsidies het ging. Let wel, omdat het percentage ondernemers dat gebruik heeft gemaakt van subsidies niet zo hoog is, heeft deze tabel slechts betrekking op een kleine groep subsidie-ontvangers⁴³.

⁴³] Om die reden geeft de tabel alleen de frequentie voor de gehele steekproef van soorten subsidies die zijn ontvangen. Een opsplitsing naar groepen is niet zinvol vanwege de kleine aantallen binnen elke groep.

Tabel 5.8 Soorten ontvangen (overheids)subsidies

	Thinktank	ondernemers uit	totaal (n=94)*
	ondernemers (n=55)*	Brabant-Enquête (n=29)*	
technologiegerichte subsidie	23,6%	13,8%	18,1%
productgerichte subsidie	10,9%	31,0%	17,0%
R&D-subsidie	23,6%	6,9%	19,1%
minderhedensubsidie	-	3,4%	1,1%
subsidie in het kader van versterking van bedrijvigheid in uw regio	18,2%	10,3%	17,0%
loonsubsidie	23,6%	10,3%	21,3%
andere subsidies	30,9%	37,9%	33,0%

* totalen >100 procent doordat sommige ondernemers meerdere subsidiebronnen aanboren

De meest voorkomende categorie van subsidies is 'anders': 33 procent van de subsidie-ontvangers heeft een niet-genoemde soort subsidie gekregen⁴⁴. Loonsubsidie is door 21 procent van deze groep ontvangen. De overige subsidies, technologiegerichte, productgerichte, R&D-subsidies en subsidies om de bedrijvigheid in de regio te versterken, zijn door een ongeveer even grote groep ondernemers ontvangen: 17 à 19 procent. Een minderhedensubsidie is slechts door één persoon in deze steekproef van hoofdzakelijk autochtone ondernemers ontvangen. Gemiddeld ontving deze groep een aantal van ongeveer 1,25 subsidies.

Uit deze tabel valt slechts af te leiden dat naar verhouding heel weinig beginnende ondernemers gebruik maken van de mogelijkheid om een subsidie te krijgen. Dit gold voor de jongere maar ook voor de oudere ondernemers. Hieruit volgt dat het subsidie-instrument ofwel onbekend is of weinig geliefd of moeilijk te krijgen. De ontwikkelingen tot nu toe zijn dan ook waarschijnlijk weinig beïnvloed door subsidies.

5.5 Andere dan financiële ondersteuning aan ondernemers door instellingen of faciliteiten

Aan alle ondernemers is gevraagd of ze tijdens of na de oprichting van hun bedrijf andere dan financiële ondersteuning hebben gekregen van de instellingen of faciliteiten waarvan enkele in tabel 5.9 worden genoemd. Er werd een groot aantal instellingen of faciliteiten in de vragenlijst genoemd waarvan niet of nauwelijks ondersteuning is ontvangen door de ondernemers in de steekproef.

Tabel 5.9 Andere dan financiële ondersteuning door instellingen/faciliteiten aan ondernemers

instelling/faciliteit	Think tank	Brabant- Enquête	totaal (n=709)	belangrijke bijdrage aan succes		
				Think tank	Brabant- Enquête	totaal (n=709)
andere (ex-)ondernemers	43,0%	3,1%	31,0%	68,0%	60,0%	67,7%
bank	18,6%	15,0%	16,6%	32,6%	66,7%	41,5%
IMK (Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf)	15,9%	3,1%	11,7%	23,7%	60,0%	25,3%
Thinktank	20,3%	-	13,8%	38,1%	-	38,8%
accountant	28,4%	20,6%	25,5%	50,0%	54,5%	51,9%
particulier adviesbureau	6,1%	5,0%	5,5%	69,0%	62,5%	69,2%
KvK (Kamer van Koophandel)	33,6%	11,3%	26,4%	18,6%	22,2%	18,2%

De in de vragenlijst genoemde instellingen worden in tabel 5.9 achterwege gelaten indien het percentage dat ervan gebruik heeft gemaakt lager is

⁴⁴] Misschien ontberen wij als onderzoekers kennis over het bestaan van een veel voorkomend soort subsidie, of misschien is de groep van 33 procent verspreid over allerlei kleine fondsen. Helaas kunnen we dit niet achterhalen met behulp van de steekproefgegevens.

dan 5⁴⁵. De tabel laat ook zien in welke mate de gebruikers van bepaalde faciliteiten van mening zijn dat de betreffende ondersteuning bijdraagt aan hun ondernemerssucces.

De expertise van andere (ex-)ondernemers werd met name benut door Thinktankleden en in iets mindere mate door geïnteresseerden in het netwerk Thinktank. De ondersteuning van het netwerk Thinktank werd alleen gebruikt door Thinktankleden en -geïnteresseerden (20%). Van alleen de Thinktank-leden zegt 33 procent ondersteund te zijn door Thinktank. De Kamers van Koophandel hebben 26 procent van de ondernemers ondersteund, evenals accountants. Zeventien procent van de ondernemers is ondersteund door de bank, 12 procent door het Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf en 6 procent door een (commercieel) particulier adviesbureau.

Het particulier adviesbureau, hoewel het minst gebruikt van alle in de tabel genoemde faciliteiten, scoort het hoogst met betrekking tot het gepercipieerd nut dat het inschakelen ervan afwerpt: maar liefst 69 procent is van mening dat het particulier adviesbureau een belangrijke bijdrage aan het ondernemerssucces heeft geleverd. Ook ondersteuning door andere (ex-)ondernemers, vaak mentoren genoemd, werpt vruchten af: voor 68 procent van de ondernemers die hiervan gebruik maken, levert dit een belangrijke bijdrage aan het succes. Ondersteuning van een accountant wordt door 52 procent van de ondernemers die ondersteund zijn door een accountant, gezien als een belangrijke bijdrage aan hun succes als ondernemer. Van de ondernemers die, anders dan financieel, ondersteund zijn door een bank, geeft 42 procent op dat dit een belangrijke bijdrage is geweest aan hun ondernemerssucces.

Bij uitsplitsing naar jonge en oude ondernemers blijkt dat de ouderen veel minder gebruik hebben gemaakt van externe advisering dan de jongeren. Het Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf en de Kamers van Koophandel scoren beduidend lager voor de jongeren: respectievelijk 24 en 19 procent van diegenen die hier steun gezocht hebben, meent dat deze steun ook heeft bijgedragen tot hun succes. De Brabanders zijn wel heel positief over de hulp van het Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf. Beide fenomenen, zowel voor de Kamer van Koophandel als van het Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf geven in feite een waardering van de regionale Brabantse instellingen op dit gebied. Aan deze vergelijking kan dus niet te veel betekenis worden gehecht. Opvallend is overigens dat banken vaker dan de andere genoemde instellingen/faciliteiten als zondebok worden aangewezen: dat wil zeggen dat gerapporteerd wordt dat hun ondersteuning een negatieve bijdrage heeft geleverd aan ondernemerssucces.

Onze conclusie uit deze tabel is dat het publieke circuit, zeg IMK en KvK, de meeste beginnende ondernemers weinig oplevert. De andere partijen scoren hoger en hiervoor zijn ook redenen aan te geven. Bij andere ondernemers is er een grote betrokkenheid om jongere collega's in het zadel te zetten of voor misstappen te behoeden. Bij de bank is een goede controlerende functie vereist voor het financiële risico bij kredietverlening en bij de accountant is de controle de hoofdactiviteit. Bij het adviesbureau staat of valt het succes van het adviesbureau met het succes van het advies aan de beginnende ondernemer. Wij kunnen het ook anders zeggen: alle waar is naar zijn geld. De relatief

^{45]} De volgende instellingen/faciliteiten hebben minder dan 5 procent van de ondernemers in de steekproef ondersteund, waarbij het getal tussen haakjes het absolute aantal ondernemers geeft dat wel gebruik heeft gemaakt van de ondersteuning door genoemde instelling/faciliteit: Business Technology Center (7), Science Park (5), Bedrijvencentrum (15), TOP (Tijdelijke Ondernemers Plaatsen)-faciliteit (4), MKB-Nederland/NCOV/KNOV (15), venture capital firm/participatiemaatschappij (11), Transferbureau van universiteit of hogeschool (11), Innovatie Centrum (28), KIVI (7), semi-commercieel (gesubsidieerd) adviesbureau (16).

goedkope bronnen zetten ook minder zoden aan de dijk, behalve de collega-ondernemers die niet-financieel gemotiveerd zijn.

5.6 Samenvatting

In dit hoofdstuk hebben we een aantal aspecten belicht van de interface tussen maatschappij en ondernemer. De bedoeling van deze inventarisatie is het vinden van aanknopingspunten voor beleid te vinden.

We hebben gezien dat niet iedereen die zich op het ondernemerspad begeeft, evenveel kans heeft op succes. Met name pas afgestudeerden en werklozen blijken vaak een start te wagen terwijl zij niet tot de groep kunnen worden gerekend die kansrijk is voor succes. Beleidsmatig betekent dit dat stimuleren van ondernemerschap onder werklozen, om langs die weg een plek op de arbeidsmarkt te veroveren, niet veel zoden aan de dijk zal zetten.

Vervolgens is gekeken naar de bijdrage die het reguliere onderwijs heeft geleverd op de weg naar (belangstelling voor) het ondernemerschap. Die bijdrage blijkt - in de ogen van de respondenten - uitermate gering. Dat geldt voor de jongeren overigens nog sterker dan voor de oudere ondernemers. Opvallend aspect hierbij is dat de deelnemers aan het onderzoek achteraf gezien niet eens zozeer behoefte hadden aan specifieke kennis ten aanzien van het ondernemerschap en ook inhoudelijke kennis over hun vakgebied blijkt voor de meesten niet het manco. De meeste respondenten zijn van mening dat het onderwijs met name is vergeten hen een 'ondernemende houding' bij te brengen.

Een heel direct op de stimulering van bedrijvigheid gericht beleidsinstrument betreft de overheidssubsidie. Het blijkt dat de door ons onderzochte ondernemingen hiervan maar mondjesmaat gebruik maken. Daarbij blijkt ook dat de subsidies geen effect hebben op de succesmaten zoals die in het vorige hoofdstuk zijn geanalyseerd. Blijkbaar lukt het de overheid niet beter presterende starters te steunen met een subsidie noch om degenen die ze steunt tot meer succes te brengen in vergelijking met bedrijven die het zonder overheidssteun stellen. Al met al een weinig rooskleurig beeld voor het nut van subsidies, tenminste voor wat betreft prille *start-ups* van hoger opgeleiden.

Tot slot is meer in het algemeen gekeken naar de ondersteuning die ondernemers krijgen en in welke mate ze van mening zijn dat die ondersteuning effect heeft gesorteerd. Hierbij valt in het bijzonder op de geweldige steun die ondernemers aan elkaar blijken te hebben. Op basis van dit gegeven en de constatering in het vorige hoofdstuk dat ervaring als ondernemer een belangrijk voordeel is bij het succesvol opzetten van een nieuw bedrijf, zouden we kunnen concluderen dat een soort *junior partnership* bij een andere ondernemer de beste leerschool biedt voor het ondernemerschap.

Appendices

A.1 Beschrijving van de dataset

In deze appendix wordt een korte beschrijving van de datasets gegeven, waarop de analyses voor het onderzoek zijn gebaseerd. In de eerste plaats wordt de totale dataset voor een aantal kenmerken op persoonsniveau vergeleken met landelijke CBS-cijfers. In de tweede plaats wordt de dataset met ondernemers op bedrijfsniveau beschreven en vergeleken met de bedrijvenpopulatie van Nederland.

Personen

In totaal hebben 1.063 mensen de vragenlijst correct ingevuld en retour gezonden. Opgesplitst naar herkomst zijn dit 276 Thinktank-leden, 547 Thinktank-geïnteresseerden, 170 mensen die in het verleden meegedaan hebben aan de Brabant-Enquête en 70 personen die a-select afkomstig zijn uit de Nederlandse bedrijvenpopulatie (DM-CDrom 1995 van Marktselect). Met andere woorden, 77 procent van de dataset is afkomstig uit Thinktank-geleerden en 23 procent is te beschouwen als controlegroep voor de succesanalyses.

In het onderzoek worden verschillende groepen respondenten onderscheiden. In de eerste plaats ondernemers. Dit zijn mensen die op dit moment, of ooit in het verleden, ondernemer zijn (geweest). Deze groep bestaat uit 709 personen, waarvan 479 personen afkomstig zijn uit de subdataset Thinktank. De groep van 709 ondernemers is uitgangspunt geweest voor de succesanalyses die staan beschreven in hoofdstuk 4.

Daarnaast zijn er in de totale dataset 339 niet-ondernemers die allen afkomstig zijn uit de subdatasets Thinktank-leden en -geïnteresseerden. Door onvolkomenheden in het sample 'Brabant-Enquête' en het sample dat van CDrom is getrokken zijn er 15 respondenten uit deze twee subdatasets die in de vragenlijst te kennen gaven nooit ondernemer te zijn geweest. Deze 15 respondenten zijn wel opgenomen in de percenteerbasis van de kolom 'totaal', maar niet in de kolom 'niet-ondernemers'.

De dataset die gebruikt is voor de startanalyse bestaat alleen uit leden van en geïnteresseerden in Thinktank, te weten 479 ondernemers en 339 niet-ondernemers.

Tabel A.1 Leeftijd

	niet-ondernemers		ondernemers	
	totaal	ondernemers	totaal	landelijk CBS
	n=1063	n=339	n=709	
16 tot en met 25 jaar	7%	14%	4%	19%
26 tot en met 35 jaar	40%	52%	35%	21%
36 tot en met 45 jaar	24%	25%	24%	19%
46 tot en met 55 jaar	19%	8%	22%	15%
ouder dan 55 jaar	10%	3%	15%	26%

Vergelijken we de leeftijdsopbouw met de landelijke cijfers van het CBS, dan valt op dat de totale nettosteeekproef van het Startersonderzoek verhoudingsgewijs weinig jongeren onder de 25 jaar (7%) en ouderen van boven de 55 jaar

(10%) bevat ⁴⁶. De leeftijdscategorieën van 26 tot en met 55 jaar zijn daarentegen oververtegenwoordigd.

Voor de niet-ondernemers in het onderzoek geldt ongeveer hetzelfde, met die uitzondering dat ook de leeftijdsgroep van 46 tot en met 55 jaar ondervertegenwoordigd is (8% tegenover landelijk 15%). Logisch, want deze niet-ondernemers zijn allen afkomstig uit het netwerk van bijna ⁴⁷ of nog niet zo lang geleden afgestudeerde academici die plannen hebben voor een eigen onderneming.

De groep ondernemers laat eveneens een ondervertegenwoordiging zien van de leeftijden 16 tot en met 25 jaar (4%) en de ouderen boven de 55 (15%).

De verdeling naar geslacht (80% man en 20% vrouw) stemt niet overeen met de landelijke verdeling (49% man en 51% vrouw). Dit geldt voor alle onderscheiden groepen, hetgeen niet verwonderlijk is. Ondernemend Nederland bestaat nog steeds voor het merendeel uit mannen.

Tabel A.2 Geslacht

	totaal n=1063	niet-ondernemers n=339	ondernemers totaal n=709	landelijk CBS
man	80%	76%	82%	49%
vrouw	20%	24%	18%	51%

Uit het onderzoek MiniCensus 1995 ⁴⁸ blijkt dat voor heel Nederland 12 procent van de hoofdkostwinners alleen lager onderwijs heeft genoten, 23 procent heeft een lagere beroepsopleiding, 12 procent een middelbaar algemeen voortgezette opleiding, 21 procent een middelbare beroepsopleiding en 8 procent een hoger algemeen of voorbereidend wetenschappelijke opleiding als hoogst genoten opleiding gevolgd. Vijftien procent heeft een hogere beroepsopleiding en 8 procent een wetenschappelijke opleiding gevolgd.

Tabel A.3 Opleidingsniveau

	totaal n=1063	niet-ondernemers n=339	ondernemers totaal n=709	landelijk minicensus 1995
Lager onderwijs	2%	1%	2%	12%
Lager Beroepsonderwijs	6%	0%	8%	23%
Middelbaar Algemeen Voortgezet Onderwijs	5%	1%	7%	12%
Middelbaar Beroepsonderwijs	8%	4%	10%	21%
Hoger Algemeen en Voorbereidend				
Wetenschappelijk Onderwijs	3%	2%	4%	8%
Hoger Beroepsonderwijs	31%	36%	29%	15%
Wetenschappelijk Onderwijs	45%	56%	40%	8%

In de totale dataset en in de groep ondernemers is duidelijk sprake van een oververtegenwoordiging van hoger opgeleiden (circa 70% HBO of WO tegenover 23% landelijk).

Binnen de groep niet-ondernemers is het percentage met een wetenschappelijke opleiding significant hoger (56%) dan in de totale groep (45%). Dit is een logisch gevolg van het feit dat niet-ondernemers alle afkomstig zijn uit de Thinktank-gelederen. Mensen met een lager of middelbare beroepsopleiding

^{46]} De leeftijd die in de regressie-analyses gebruikt wordt is anders verdeeld dan in tabel A.1. In de regressie-analyses wordt de leeftijd van de respondent op het moment dat men een bedrijf startte gebruikt. In dit hoofdstuk staat de leeftijd weergegeven op het moment van ondervraging (1995).

^{47]} Dit heeft in het algemeen een te verwaarlozen effect

^{48]} MiniCensus is een onderzoek onder huishoudens naar een groot aantal in onderzoek gangbare huishoudens- en persoonskarakteristieken dat jaarlijks wordt uitgevoerd door AGB Interact te Dongen. Omdat ook dit onderzoek is gebaseerd op een steekproef (van in totaal 11.036 huishoudens in heel Nederland) zijn de uitkomsten derhalve onderhevig aan de gebruikelijke statistische foutmarges. Gelet op de grote omvang van deze steekproef zijn de marges gering.

zijn ondervertegenwoordigd (respectievelijk 0% en 4%). Dit geldt ook voor mensen met middelbaar algemeen voortgezet onderwijs (1%).

Bij de groep ondernemers zijn er verhoudingsgewijs iets meer mensen met een lagere of middelbare beroepsopleiding en met middelbaar algemeen voortgezet onderwijs (respectievelijk 8%, 10% en 7%).

In de totale dataset heeft 79 procent de hoogstgenoten opleiding ook afgerond. Acht procent is nog bezig en 5 procent heeft de opleiding niet afgerond. Acht procent heeft deze vraag niet beantwoord. Bij de ondernemers is dit beeld hetzelfde. Alleen het percentage mensen dat nog met een opleiding bezig is, is lager dan gemiddeld (5%). Bij de niet-ondernemers is dit percentage significant hoger (14%). Niet-ondernemers kunnen voltijdstudenten zijn; ondernemers niet. Daardoor wordt dit verschil verklaard.

De meeste mensen uit de totale dataset hebben een opleiding gehad in een technische (21%), bestuurs-/bedrijfskundige (19%) of economische richting (17%). Zowel de groep ondernemers als de niet-ondernemers scoren hoog in deze opleidingsrichtingen (zie tabel A.4). De enige significante verschillen tussen de groep ondernemers en niet-ondernemers betreffen de agrarische, technische en bedrijfs- of bestuurskundige richting. Bij de ondernemers heeft 6 procent een opleiding in de agrarische richting gehad terwijl dit bij de niet-ondernemers slechts 2 procent is. Ook zijn er binnen de groep ondernemers relatief meer mensen met een technische opleiding (22%) dan binnen de groep niet-ondernemers (18%). Een bedrijfs- of bestuurskundige opleiding komt bij de ondernemers minder voor (17%) dan bij de niet-ondernemers (22%).

Tabel A.4 Opleidingsrichting

	niet- ondernemers		
	totaal n=1063	ondernemers n=339	totaal n=709
agrarisch	5%	2%	6%
technisch	21%	18%	22%
economisch	17%	18%	16%
administratief	5%	5%	6%
juridisch	6%	7%	5%
medisch en/of verzorgend	3%	3%	3%
management, bedrijfs- of bestuurskunde	19%	22%	17%
natuurwetenschappen	4%	4%	4%
sociale wetenschappen	8%	8%	8%
letteren	4%	5%	3%
anders	10%	8%	10%
geen opgave	1%	1%	1%

Er is in de vragenlijst geïnformeerd naar kenmerken van de gezinssituatie waarin de respondent is opgegroeid. Zevenennegentig procent is opgegroeid in een normale gezinssituatie (waarbij beide ouders aanwezig waren) en 2 procent in een zogenaamd éénoudergezin. De vader was in een derde van de gevallen werkzaam in een particulier bedrijf (33%). Twee op de vijf vaders was werkzaam als zelfstandig ondernemer (38%). Een kwart van de vaders was werkzaam bij (semi-)overheid, stichting of vereniging (25%). Bij de ondernemers is 45 procent van de vaders zelf werkzaam geweest als zelfstandig ondernemer. Bij de niet-ondernemers is dit percentage maar 32 procent.

De beroepssituatie van de moeder is bij bijna de helft (46%) werkzaam in eigen huishouding. Voor 12 procent wordt opgegeven 'overig zonder werking en niet-werkzoekend'. Tussen ondernemers en niet-ondernemers is er geen verschil in de beroepssituatie van de moeder.

Tabel A.5 Uitspraken met betrekking tot attitude/zelfbeeld

	totaal
gemiddelde scores	ln=1063
ik vind het leuk om een nieuwe oplossing te bedenken, gegeven de middelen	4,4
ik vind het prettig om eindverantwoordelijke te zijn	4,3
als ik een deadline heb, dan haal ik die, ook al moet ik er meer energie instoppen dan gepland	4,2
ik neem graag berekenbare risico's	3,9
als ik ergens een oplossing voor heb bedacht, voer ik deze ook resoluut uit	3,8
als zich problemen voordoen, heb ik daarvoor altijd snel nieuwe oplossingen	3,8
ik heb mijn levensloop in eigen hand	3,7
ik ben assertief, durf goed te zeggen wat ik wil	3,7
ik ben in het algemeen erg zeker van mezelf	3,7
ik weet altijd de juiste persoon voor specifiek soort werk in te schakelen	3,7
ik ben creatief	3,6
ik vind het leuk om in een team te werken	3,6
ik werk hard, heb alles over voor mijn carrière	3,5
ik laat mij vaak leiden door intuïtie	3,5
ik ga graag verder dan mijn eigen capaciteit of talent	3,5
met mensen die ik niet voor 100 procent vertrouw doe ik geen zaken	3,4
om mij heen moet alles overzichtelijk en geordend zijn	3,3
ik houd wel van een gok nemen	3,3
ik kan goed sparen	3,3
de meeste mensen die mij wat beter kennen, vinden mij dominant	3,0
ik ben niet lui van aard maar wel gemakzuchtig; waarom moeilijk doen als het makkelijk kan	3,0
als ik met belangrijke dingen bezig ben, laat ik me door niets afleiden, zelfs niet als er urgente zaken tussendoor komen	2,8
bij het doen van zaken is een leugentje om bestwil onvermijdelijk	2,8
ik ga pas met iets aan de slag als ik helemaal zeker ben van mijn zaak	2,8
ik was als kind zeer verlegen	2,7
mensen vinden van mij weleens dat ik een gat in de hand heb	1,9

In tabel A.5 is af te lezen hoe de respondenten scores op een aantal stellingen die iets zeggen over het zelfbeeld en/of de attitude van de respondent. Bij iedere uitspraak is gevraagd in hoeverre deze op de respondent van toepassing is. Respondenten konden scores op een vijfpuntsschaal van 'helemaal niet van toepassing' (1) tot 'zeer van toepassing' (5). Hoe hoger de gemiddelde score uit tabel A.5, des te meer is de uitspraak van toepassing voor de gehele groep.

Het meest van toepassing zijn de uitspraken 'Ik vind het leuk om nieuwe oplossingen te bedenken, gegeven de middelen' (4,4), 'Ik vind het prettig om eindverantwoordelijke te zijn' (4,3) en 'Als ik een deadline heb, haal ik die, ook al moet ik er meer energie in stoppen dan gepland' (4,2). Er wordt ook relatief hoog gescoord op de uitspraken 'Ik neem graag berekenbare risico's' (3,9), 'Als ik ergens een oplossing voor heb bedacht, voer ik deze ook resoluut uit' (3,8) en 'Als zich problemen voordoen, heb ik daarvoor altijd snel nieuwe oplossingen' (3,8).

Assertiviteit, zelfverzekerdheid, creativiteit, intuïtie en carrièregerichtheid zijn voor de totale groep zaken waarmee zij zich matig identificeert (schaal-scores tussen 3,7 en 3,5).

Ondernemingen

De dataset van ondernemers is te beschouwen als een bedrijvensteekproef. In deze paragraaf kijken we in hoeverre deze bedrijvendataset afwijkt van de totale bedrijvenpopulatie in Nederland. Omdat het merendeel van de ondernemers hun onderneming begonnen is in de laatste jaren, nemen we als vergelijkingspunt de bedrijvenpopulatie van bedrijven die acht jaar of jonger zijn.

Dit was ook de basis voor steekproeftrekking uit het bedrijvenbestand van DM-CDrom van Marktselect.

Tabel A.6 Bedrijfstak

	ondernemers totaal	landelijk DMCD
	n=709	bedrijven 8 jaar en jonger
agrarisch	6%	2%
industrie, productie	7%	6%
bouwsector	4%	7%
groot- en tussenhandel	10%	12%
horeca	2%	5%
detailhandel food	4%	2%
detailhandel non-food	5%	10%
reparatiebedrijven	2%	1%
vervoerswezen/transport	1%	4%
bank- en verzekeringswezen	2%	13%
handel in onroerende goederen	0%	3%
zakelijke dienstverlening	40%	26%
onderwijs/onderzoek	3%	2%
medische en maatschappelijke dienstverlening	2%	1%
overige dienstverlening	8%	4%
recreatie/sociaal culturele instellingen	2%	3%

De totale groep ondernemers wijkt op een aantal punten significant af van de landelijke verdeling naar bedrijfstak. Zo is de sector 'zakelijke dienstverlening' oververtegenwoordigd (40% tegenover 26% landelijk). Ook de sector 'overige dienstverlening' (8%), 'agrarisch' (6%) en 'detailhandel food' (4%) scoren bovengemiddeld (landelijk respectievelijk 4%, 2% en 2%). Ondervertegenwoordigd zijn de sectoren 'bank- en verzekeringswezen' (2% tegenover 13% landelijk), 'detailhandel non-food' (5% tegenover 10%), de 'bouwsector' (4% tegenover 7%) en de 'horeca' (2% tegenover 5%). De afwijkingen van het totale landelijk beeld zijn echter niet dramatisch. Bijvoorbeeld de totale detailhandel (food en non-food tezamen) (9%) wijkt niet significant af van het landelijke percentage (12%).

De verdeling van de totale groep bedrijven naar provincie stemt redelijk overeen met de landelijke verdeling. Alleen in de provincies Noord-Holland en Noord-Brabant is sprake van een oververtegenwoordiging (respectievelijk 27 procent tegenover 20 procent en 25 procent tegenover 16 procent landelijk). Binnen de totale groep ondernemers zijn er in Zuid-Holland, Limburg en Friesland iets minder bedrijven in de dataset dan we op grond van de landelijke populatie zouden verwachten.

Tabel A.7 Provincies

	ondernemers totaal	landelijk DMCD
	n=709	bedrijven 8 jaar en jonger
Groningen	2%	3%
Friesland	1%	3%
Drenthe	1%	2%
Overijssel	4%	6%
Gelderland	9%	11%
Noord-Holland	27%	20%
Zuid-Holland	17%	22%
Utrecht	8%	8%
Flevoland	1%	2%
Zeeland	1%	2%
Noord-Brabant	25%	16%
Limburg	3%	6%

Binnen de populatie bedrijven van 8 jaar en jonger is de bedrijfsomvang verdeeld zoals staat weergegeven in de laatste kolom uit tabel A.8. De totale groep wordt gekenmerkt door een relatief klein aantal bedrijven met 1 werknemer (44% tegenover 57% landelijk) en een relatief groot aantal bedrijven met 10 tot 50 werknemers (9% tegenover 4%)

	ondernemers totaal	landelijk DMCD
	n=709	bedrijven 8 jaar en jonger
1 werknemer	44%	57%
2-4 werknemers	38%	32%
5-9 werknemers	8%	7%
10-19 werknemers	6%	3%
20-49 werknemers	3%	1%
50 werknemers of meer	1%	1%

De meest voorkomende rechtsvorm van bedrijven binnen de totale groep ondernemers is eenmanszaak (44%). Dit percentage stemt overeen met het landelijke percentage eenmanszaken (46%). Het percentage BV's is in de totale groep lager (28%) dan landelijk (39%). Het percentage Vereniging Onder Firma is bovengemiddeld (18% tegenover 12%).

	ondernemers totaal	landelijk DMCD
	n=709	bedrijven 8 jaar en jonger
BV	28%	39%
Eenmanszaak	44%	46%
Vereniging onder Firma	18%	12%
Commanditair Vennootschap	2%	1%
Stichting	1%	0%
anders	2%	2%

In de bedrijvenpopulatie van bedrijven van 8 jaar en jonger ⁴⁹ is 15 procent van de bedrijven 1 jaar of jonger. Dertien procent bestaat 2 jaar. Eenenveertig procent bestaat tussen de 3 en 5 jaar en 31 procent tussen de 6 en 8 jaar. In de netto steekproef van het startersonderzoek zijn de jonge bedrijven (1 jaar of jonger) sterk oververtegenwoordigd (29% tegenover 15%). Bedrijven van 3 jaar en ouder zijn ondervertegenwoordigd (34% tegenover 72%).

	ondernemers	Landelijk DMCD	landelijk DMCD
	totaal n=709	Bedrijven 8 jaar en jonger	totale bedrijvenpopulatie
1 jaar of jonger	29%	15%	7%
2 jaar	16%	13%	6%
3-5 jaar	22%	41%	18%
6-10 jaar	12%	31%	21%
10 jaar en ouder	21%	-	49%

⁴⁹⁾ Volgens opgave van DM-CDrom van Marktselect.

A.2 Gehanteerde multivariate analysetechnieken en interpretatie van de resultaten

In het rapport is een aantal multivariate analysetechnieken gebruikt om het gedrag van respondenten te analyseren. Met behulp van regressie-analyses is gezocht naar de variabelen die verantwoordelijk zijn voor het wel of niet starten van een onderneming en voor het al dan niet succesvol zijn als ondernemer. De resultaten van deze analyses zijn verwoord in hoofdstuk 2 en hoofdstuk 4. In deze bijlage staat summier beschreven wat deze technieken inhouden.

De te 'verklaren' variabelen zijn niet allemaal van hetzelfde meetniveau, waardoor het noodzakelijk is om gebruik te maken van verschillende regressiemodellen. De technieken die gebruikt zijn kunnen grofweg in twee klassen verdeeld worden, te weten: technieken voor continue variabelen en technieken voor discrete oftewel gecategoriseerde variabelen. Een voorbeeld van een continue variabele is het maandloon. Zo kan iemand f2500,00 verdienen en iemand anders f5070,34. In feite kan elk bedrag voorkomen. Bij discrete variabelen is dit niet zo. Daar spreekt men dan vaak over toestanden. Een persoon kan bijvoorbeeld ondernemer zijn of niet, of iemand kan de bus, de auto of de fiets nemen naar zijn werk. Dit soort variabelen zijn duidelijk anders dan de continue variabelen. Er worden dan ook andere methoden gebruikt. We gaan eerst de methoden voor continue variabelen behandelen, en vervolgens bespreken wij de discrete variabelen.

Continue variabelen

Kleinstekwadratenmodel

Het kleinstekwadratenmodel (OLS) wordt zo vaak toegepast dat het vrijwel in elk spreadsheet als functie is opgenomen. In feite kan dit model voor bijna elke continue variabele gehanteerd worden als er maar aan een aantal veronderstellingen voldaan is, te weten ⁵⁰:

- a. de te verklaren variabele is continue (zonder een boven- of ondergrens en niet getrunceerd);
- b. storingen zijn normaal verdeeld;
- c. waarnemingen zijn onafhankelijk; en
- d. variantie van de storingen is voor alle waarnemingen gelijk.

Zo is in hoofdstuk 4 de logaritme van het inkomen verklaard. Indien niet voldaan is aan al deze voorwaarden, dan is een ander model meer geschikt dan het kleinstekwadratenmodel. Welk model dan beter is, kan niet op voorhand worden gezegd. Dit hangt er namelijk vanaf welke van de bovenstaande veronderstellingen niet meer gelden en wat de karakteristieken zijn van de te verklaren variabele.

Het kleinstekwadratenmodel ziet er als volgt uit:

$$(1) \quad Y = X\beta + \varepsilon, \quad \varepsilon \sim N(0, \sigma^2),$$

waarbij Y de te verklaren variabele is, X de regressoren en ε de storingsterm. De storingsterm is normaal verdeeld met verwachting nul en variantie σ^2 . Voor de eenvoud hebben wij het onderschrift 'i' bij de te verklaren variabele en de regressoren weggelaten. De loglikelihood van het model is gelijk aan:

⁵⁰] Zie voor een uitvoerige bespreking van het kleinstekwadratenmodel: Amemiya, T. (1985). *Advanced Econometrics*. Cornwall: Blackwell.

$$(2) \quad \text{LogL} = \text{Log} \left[\frac{\varphi \left(\frac{Y - X\beta}{\sigma} \right)}{\sigma} \right],$$

waarbij $\varphi(\cdot)$ de standaard normale dichtheidsfunctie is. De te schatten coëfficiënten zijn β en σ . Door de loglikelihood te maximaliseren worden de coëfficiënten bepaald met de grootste waarschijnlijkheid. Deze methode heet kleinste kwadraten, omdat in feite de storingen in het kwadraat geminimaliseerd worden. In formulevorm ziet dit er als volgt uit;

$$(3) \quad \text{minimaliseer } \sum (\varepsilon^2) \quad \text{onder voorwaarde } \varepsilon = Y - X\beta .$$

Modellen voor discrete variabelen

In het rapport is een tweetal discrete variabelen verklaard, te weten: het wel of niet van start gaan als ondernemer en de mate waarin ondernemers zichzelf succesvol vinden. Al deze voorbeelden zijn discrete gebeurtenissen; er is echter wel een verschil. Wel of geen ondernemer worden bestaat uit twee toestanden, terwijl de mate van gepercipieerd succes een score is (tussen 1 en 4). Bij deze laatste variabele zit er dus een ordening in: waardering 3 is lager dan 4, maar deze waardering is wel weer hoger dan 2. Indien er een ordening is, is het 'ordered logit-model' de meest voor de hand liggende keus. Indien er geen ordening is, is het 'multivariate logit-model' de juiste keus ⁵¹.

Multinomiale logit-model

Het multinomiale logit-model heeft een exponentiële verdeling. De term multinomiaal betekent dat er meerdere toestanden zijn. In de onderstaande vergelijking is de kans op toestand 's' weergegeven. De regressoren zijn wederom X , en β_s zijn de te schatten coëfficiënten. Er hangt een onderschrift 's' aan de β , omdat voor elke toestand een β wordt geschat

$$(4) \quad P_s = \frac{e^{(X\beta_s)}}{1 + \sum_{i=2}^s (e^{X\beta_i})} .$$

De loglikelihood is gelijk aan:

$$(5) \quad \text{LogL} = \sum_{i=1}^s [Y_i \log(P_i)] ,$$

waarbij Y_i de waarde één heeft als een individu in toestand t zit en de waarde nul als een individu in een andere toestand zit.

Bij het multivariate logit en het ordered logit-model geven de coëfficiënten weinig informatie, omdat het model niet lineair is. Door de afgeleide en de (pseudo)-elasticiteiten te berekenen bij het multivariate logit-model kunnen de effecten van de variabelen op de te verklaren variabelen bepaald worden, gegeven de overige karakteristieken van de respondent. De afgeleide wordt gebruikt bij dummy-variabelen. Bij continue variabelen kan ook de afgeleide gebruikt worden om de invloed te bepalen als de continue variabele met één toeneemt (bijv. als een persoon een jaar ouder wordt). Indien men interesse heeft in het geval de continue variabele met één procent toeneemt dan moet niet de afgeleide genomen worden maar de pseudo-elasticiteit. De pseudo-elasticiteit geeft dan de verandering van de kans om bijvoorbeeld ondernemer te worden indien de continue verklarende variabele met één procent toeneemt. Stel dat in het model waarmee wordt verklaard of een persoon ondernemer wordt of niet, het inkomen een pseudo-elasticiteit heeft van 0,15. Dit

⁵¹] Zie voor een uitvoerige toelichting op het multivariate Logit en Ordered Logit: Cramer, J.S. (1991). *The logit-model, for econometricists*. Londen: Edward Arnold.

betekent de kans om ondernemer te zijn met 0,15 procentpunten toeneemt als het inkomen met 1 procent toeneemt ⁵². Stel dat de afgeleide van de variabele 'man' de waarde 14 heeft. Dit betekent dat mannen 14 procentpunten meer kans hebben om ondernemer te zijn dan vrouwen. Dus als vrouwen 20 procent kans hebben om ondernemer te zijn dan hebben mannen 34 procent kans om ondernemer te zijn.

Ordered logit-model

Als er een ordening is, (bijvoorbeeld mate van succes) ziet de kans op toestand 's' er als volgt uit:

$$(6) \quad P_s = \frac{e^{(\alpha_s - X\beta)}}{1 + e^{(\alpha_s - X\beta)}} - \frac{e^{(\alpha_{s-1} - X\beta)}}{1 + e^{(\alpha_{s-1} - X\beta)}}$$

waarbij α_s de constante is bij toestand 's'. Merk op dat β gelijk is voor alle toestanden, dit in tegenstelling tot β_s bij het multinomiale logit-model. Wel wordt er voor elke toestand een constante berekend. De loglikelihood is gelijk aan:

$$(7) \quad \text{LogL} = \sum_{i=1}^s [Y_i \log(P_i)]$$

Bij het ordered logit-model zijn de effecten gesimuleerd. Er is eerst een referentiepersoon genomen ⁵³ en vervolgens is één voor één een variabele veranderd om zo het effect vast te stellen van deze variabele. De dummy-variabelen zijn dan op één gesteld in plaats van op nul en de waarde van de continue variabelen zijn verhoogd met één standaardafwijking. Vervolgens is de verwachting van de te verklaren variabele berekend met en zonder deze verandering. Door deze verwachtingen van elkaar af te trekken kan het effect van de variabele bepaald worden.

Voor alle verklarende analyses in dit onderzoek geldt voor de interpretatie van effecten het volgende:

- als een effect van een onafhankelijke variabele positief (negatief) is met een t-waarde van ten minste 1,96 dan geldt binnen een betrouwbaarheidsmarge van 95 procent dat het betreffende effect een positieve (negatieve) uitwerking heeft op de waarschijnlijkheid die op dat moment verklaard wordt. Dit geven we in de tabellen aan door een effect van (***) te voorzien. Is het effect positief (negatief) en de t-waarde tussen de 1,65 en 1,96, dan geldt het positieve (negatieve) effect binnen een betrouwbaarheidsmarge van 90 procent. Dit geven we in tabellen aan met (*). Is de t-waarde kleiner dan 1,65 dan noemen we het effect statistisch insignificant;
- omdat verscheidene analyses 'niet-lineair' zijn, heeft de precieze waarde van de geschatte coëfficiënt weinig inhoud. Daarom rapporteren we de effecten met behulp van de afgeleide. De afgeleide geeft de verandering in procentpunten in de te verklaren waarschijnlijkheid als gevolg van een verandering van één eenheid in de betreffende onafhankelijke variabele. In de tekst die de tabellen van commentaar voorziet, komen we hier uiteraard op terug.

^{52]} De waarden van dit voorbeeld zijn fictief en komen dan ook niet overeen met de werkelijke waarde in hoofdstuk 4.

^{53]} Dit referentiepersoon is gedefinieerd door alle dummies op nul te zetten en alle continue variabelen op het steekproefgemiddelde.

A.3 Onderzoeksverantwoording

Om de start-, slaag- en faalkansfactoren van ondernemerschap te achterhalen is gekozen voor een kwantitatieve econometrische onderzoekspopzet. Slagen en falen is te zien als de mate waarin men succesvol is als ondernemer. Voor het opsporen van succesfactoren dient de onderzoekspopulatie te bestaan uit ondernemers (en mensen die ooit ondernemer zijn geweest). De startfactoren zijn alleen te bepalen als er ook mensen in de onderzoekspopulatie zijn opgenomen die nog niet de stap naar het ondernemerschap hebben gemaakt.

Vanuit Thinktank, een netwerk met de ondertitel 'Centers of Entrepreneurship', konden we beschikken over een adressenbestand waarin zowel (pas gestarte) ondernemers als mensen met interesse voor het ondernemerschap die van plan zijn in de toekomst ondernemer te worden en mensen die waarschijnlijk nooit een eigen bedrijf zullen beginnen (maar wel geïnteresseerd zijn in het ondernemerschap), opgenomen waren. Dit adressenbestand is uitermate geschikt voor een onderzoek naar start- en succesfactoren. Dit adressenbestand heeft als steekproef echter één nadeel: het zijn hoofdzakelijk hoger opgeleide (potentiële) ondernemers.

Daarom is ervoor gekozen om ook een controlegroep mee te nemen in het onderzoek. Deze controlegroep bestond uit respondenten uit de zogenaamde 'Brabant-Enquête'. Dit onderzoek heeft haar wortels in Noord-Brabant, waarin 1952 een representatieve steekproef van leerlingen van de zesde klas van de lagere school is ondervraagd met betrekking tot schoolvorderingen, opdrachten voor expressievakken, intelligentietests en school- en milieu-onderzoek. Deze steekproef betrof een kwart van de totale populatie zesdeklasleerlingen. In 1957 en 1983 zijn deze (op dat moment) ex-scholieren opnieuw ondervraagd, om de persoonlijke ontwikkeling in de tijd te analyseren. Het onderzoek van 1983 richtte zich op de werkgelegenheidsmarkt waarbij het actuele adressenbestand is geactualiseerd. In dit onderzoek zijn een aantal mensen opgenomen die uiteindelijk ondernemer zijn geworden. Dit adressenbestand van ondernemende 'Brabanders' is geschikt om als controlegroep te functioneren in onderhavig onderzoek. Effecten die binnen de Thinktank-respondenten worden opgespoord kunnen dan gecontroleerd worden in de controlegroep 'Brabant-Enquête'. Maar ook deze controlegroep is een specifieke groep. Het zijn namelijk allemaal mensen die opgegroeid zijn in het zuiden des lands. Daarom is ervoor gekozen om een tweede controlegroep te vormen die representatief is voor het Nederlandse bedrijfsleven. Hiertoe is een steekproef van bedrijven getrokken van de DM-CDrom van Marktselect, waarbij het criterium is gehanteerd dat de bedrijven maximaal acht jaar bestaan.

Er is gekozen voor een schriftelijk onderzoek. De hoeveelheid informatie, alsmede het karakter van de informatie, waarbij in een aantal gevallen informatie door de respondent opgezocht zal moeten worden, maakt andere data-verzamelingstechnieken onbruikbaar. Het nadeel van schriftelijk onderzoek, te weten een lagere respons, hebben we dan ook voor lief genomen en trachten we te ondervangen door bijvoorbeeld voor de tweede controlegroep de gewenste nettosteekproef vijf keer te oversamplen.

Veldwerk

Het veldwerk is uitgevoerd in de periode 11 september 1995 tot en met 31 oktober 1995. Op 11 en 12 september zijn 4.551 vragenlijsten verzonden, waarvan er bijna 300 als onbestelbaar retour kwamen.

Op drie momenten zijn de potentiële respondenten aan het onderzoek herinnerd. Op 27 september is een schriftelijk rappel verzonden naar alle respon-

denten waarvan wij tot op dat moment nog niets retour ontvangen hadden. De respondenten afkomstig uit de Brabant-Enquête zijn telefonisch gerappeld in de periode 4 tot en met 6 oktober. Aan alle Thinktankleden en -geïnteresseerden is tenslotte op 19 oktober een laatste herinnering gestuurd. Dit heeft uiteindelijk geresulteerd in 1.063 ingevulde bruikbare vragenlijsten.

Uitgesplitst naar de vier verschillende steekproeven zijn er 276 vragenlijsten van Thinktankleden (33% respons), 547 lijsten van Thinktank-geïnteresseerden (21% respons), 170 lijsten vanuit de Brabant-Enquête (45% respons) en 70 lijsten van de controlegroep (14% respons) retour ontvangen.

Tabel A.11 Vragenlijsten en respons

	Brabant- Enquête	Thinktank- leden	Thinktank- geïnteresseerden	CD-ROM	Totaal
bruto verzonden	451	875	2.725	500	4.551
oneigenlijke non-respons	174	27	179	14	294
bruikbare steekproef	377	848	2.546	486	4.157
non-respons	2812	599	2.178	430	3.488
netto steekproef	170	276	547	70	1.063
responspercentage in procenten	45%	33%	21%	14%	25%

- 1 Dit zijn de blanco retour ontvangen vragenlijsten (onbestelbaar, overleden, geadresseerde onbekend op dit adres)
- 2 Dit is opgebouwd uit 114 weigeringen bij het telefonische rappel: 3 personen waren bij dit rappel niet te bereiken; de overige 164 personen hebben de lijst niet retour gezonden.

Hoewel de respons lager is uitgevallen dan verwacht, zijn er na inspectie ruim voldoende vragenlijsten retour voor de geplande analyses. Het percentage ondernemers in de netto steekproef is beduidend hoger dan we hadden verwacht. Meer dan de helft (53%) van de respondenten is op dit moment nog steeds ondernemer, terwijl één op de zes in het verleden ooit ondernemer is geweest. Dit betekent dat tweederde van de netto steekproef gebruikt is in de analyse naar slaag- en faalkansfactoren.

A.4 Introductiebrieven

THINKTANK AMSTERDAM

Correspondentie-adres
Postbus 3319
1001 AC Amsterdam

Tel. 020-6275507
Fax 020-6753944

Bankrelatie
Rabo 39.37.71.288
Giro 69.20.390

september 1995

Betreft: onderzoek 'slaagfactoren startende ondernemers'

Aan alle leden van en geïnteresseerden in Thinktank,

Voor u ligt een flink pak papier. U kunt dit natuurlijk ter zijde schuiven of direct weggooien, maar dan mist u de mogelijkheid deel te nemen aan een uniek onderzoek naar de start-, slaag- en faalkansfactoren van startende ondernemers.

Intomart voert dit onderzoek ondermeer uit in opdracht van de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR). Dit onderzoek maakt deel uit van een groter onderzoek, waarvan de uitkomsten gebruikt gaan worden voor de beleidsontwikkeling van de regering. Hierbij wordt gestreefd naar een verbetering van het beleid van de regering ten aanzien van startende ondernemingen.

Waarom wil Thinktank zo graag dat u aan dit onderzoek deelneemt (ook als u (nog) geen ondernemer (meer) bent)?

- Thinktank en u als (mogelijk toekomstige) ondernemer dragen door deelname aan het onderzoek bij aan het stimuleren van ondernemerschap in Nederland.
- Door uw bijdrage worden eindelijk de omstandigheden en ervaringen van ondernemers zelf als uitgangspunt genomen voor toekomstig startersbeleid van de overheid.
- De vragen over Thinktank geven ons de mogelijkheid de dienstverlening op een hoger plan te brengen en de kans Thinktank op positieve wijze onder de aandacht te brengen van beleidsmakers en mogelijke sponsors van lokale Thinktank-verenigingen.
- U kunt zelf uw voordeel doen met het op basis van het onderzoek verkregen inzicht in de start-, slaag- en faalkansfactoren van starters.

Als beloning voor deelname aan dit onderzoek naar de start-, slaag- en faalkansfactoren van startende ondernemers ontvangt u niet alleen een samenvatting van de resultaten van het Thinktank-onderzoek, maar tevens als bonus biedt Uitgeverij Bonaventura u een proefabonnement van 10 weken aan op het opinieweekblad Elsevier. Dit (uiteraard gratis en vrijblijvend) proefabonnement gaat begin 1996 in met het nummer van Elsevier waarin verslag wordt gedaan van de uitkomsten van dit onderzoek. Als u achteraan in de vragenlijst aangeeft interesse te hebben voor dit gratis tienweekse proefabonnement zal Intomart uw adresgegevens doorgeven aan Elsevier.

Sponsors

Horlings, Brouwer & Horlings
Het Pnrool
Rabobank Amsterdam
Hulkenberg Van der Veen
Café Galerie Dante

Comité van Aanbeveling

drs J. Blaak
prof.dr E. Boeker
ir B.C.M. Douqué
drs J.K.M. Gevers
drs B.F. Baron van Ittersum
prof.dr H.W. de Jong
mr J.R. Padget MBA
R.S.L.M. de Vilder
drs B. de Vries
prof.dr J.P.I. van der Wilde

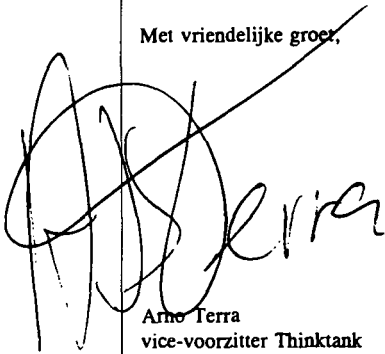
Alle door u verstrekte gegevens zullen overigens zeer vertrouwelijk worden behandeld. Zij zullen uitsluitend voor dit onderzoek worden gebruikt en nimmer aan derden worden verstrekt zonder uw toestemming. (Indien u een proefabonnement op Elsevier wenst te ontvangen, gaat u ermee akkoord dat uw adresgegevens - maar dan ook uitsluitend naam, adres en woonplaats - aan Elsevier worden verstrekt).
Voor alle duidelijkheid, uw persoonsgegevens en de met behulp van meegeleverde vragenlijst verkregen onderzoeksgegevens blijven te allen tijde gescheiden.

Mocht u nog vragen hebben over dit onderzoek, dan kunt u contact opnemen met drs Egbert Edelman van Intomart, telefoon: 035-258411 of ondergetekende, telefoon: 020-6862007

Doe uzelf en Thinktank een plezier en werk mee aan dit ook voor u waardevolle onderzoek.

Thinktank en de onderzoekers danken u bij voorbaat voor uw moeite.

Met vriendelijke groet,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Arno Terra', is written over a large, circular scribble.

Arno Terra
vice-voorzitter Thinktank



Universiteit van Amsterdam

Roetersstraat 11
1018 WB Amsterdam
Telefoon: (020) 525 9111

amsterdam, september 1995
uw kenmerk:
ons kenmerk: micro-economie
afdeling: Mirjam van Praag
contactpersoon: 020-5254091
doorkiesnummer:
faxnummer: enquête
bijlage(n): ondernemerschap
betreft:

Geachte heer/mevrouw,

Voor u ligt een flink dikke enquête. In vervolg op het oorspronkelijke onderzoek onder de Brabantse zesde klassers van 1952, heeft u in 1983 en/of in 1993 voor ons onderzoek van de Economische Faculteit van de Universiteit van Amsterdam een dergelijke enquête ingestuurd. Ditmaal verzoeken wij u nogmaals een enquête in te vullen omdat u in 1983 en/of in 1993 heeft aangegeven ondernemer te zijn (geweest). Ons onderzoek gaat ditmaal over de start-, slaag- en faalkansfactoren van ondernemers in Nederland. De tot nu toe opgebouwde gegevensverzameling over u en uw Brabantse klasgenoten is voor ons zeer waardevol en een rijke bron van wetenschappelijk onderzoek. Echter, een aanvulling op juist uw gegevens is van essentieel belang voor het ondernemersonderzoek naar start-, slaag- en faalkansfactoren.

Dit ondernemersonderzoek wordt niet alleen uitgevoerd vanwege onze eigen grote wetenschappelijke interesse in dit onderwerp. Ook bij ondermeer de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR) bestaat beleidsmatige interesse. Vandaar dat wij, samen met het marktonderzoeksbureau Intomart bv te Hilversum, opdracht hebben gekregen om dit onderzoek uit te voeren. Het onderzoek maakt deel uit van een groter onderzoek, waarvan de uitkomsten gebruikt gaan worden voor de beleidsontwikkeling van de regering. Hierbij wordt gestreefd naar een verbetering van het regeringsbeleid ten aanzien van startende ondernemers. Door deelname aan dit onderzoek draagt u bij aan de stimulering van ondernemerschap in Nederland. En, door uw bijdrage, worden eindelijk de omstandigheden en ervaringen van (ex-) ondernemers zelf als uitgangspunt gemaakt voor het toekomstig ondernemersbeleid van de overheid.

Wij verzoeken u vriendelijk de enquête in te vullen en met behulp van bijgesloten antwoordenvolp (zonder postzegel) aan ons te retourneren. Als beloning voor deelname aan dit onderzoek biedt Uitgeverij Bonaventura u een proefabonnement van tien weken aan op het opinieweekblad Elsevier. Dit (uiteeraard gratis en vrijblijvende) proefabonnement gaat begin 1996 in met het nummer van Elsevier waarin verslag wordt gedaan van de uitkomsten van dit onderzoek naar de start-, slaag- en faalkansfactoren van ondernemers. Als u achteraan in de vragenlijst aangeeft interesse te hebben voor dit gratis tienweekse abonnement zal Intomart uw adresgegevens doorgeven aan Elsevier.



Universiteit van Amsterdam

Alle door u verstrekte gegevens zullen overigens zeer vertrouwelijk worden behandeld. Zij zullen uitsluitend voor dit onderzoek worden gebruikt en nimmer aan derden worden verstrekt zonder uw toestemming. (Indien u een proefabonnement op Elsevier wenst te ontvangen, gaat u ermee accoord dat uw adresgegevens - uitsluitend naam, adres en woonplaats - aan Elsevier worden verstrekt).

Voor alle duidelijkheid, uw persoonsgegevens en de met behulp van vragenlijsten verkregen onderzoeksgegevens blijven te allen tijde gescheiden. Om de informatie van de huidige enquête te kunnen koppelen aan informatie uit 1952, 1983 en/of 1993 gebruiken we alleen uw respondent-nummer, **niet** uw naam.

Mocht u vragen hebben over dit onderzoek dan kunt u contact opnemen met drs Egbert Edelman van Intomart, telefoon: 035 - 258411 of met ondergetekende, telefoon: 020-5254091.

Wij danken u bij voorbaat voor uw moeite.

Met vriendelijke groet,

Hoogachtend,

drs C. Mirjam van Praag

Bij beantwoording datum en kenmerk van deze brief vermelden.

september 1995

Betref: enquête ondernemerschap

Geachte directie,

Voor u ligt een uitgebreide enquête naar ondernemerschap in Nederland. Deze enquête heeft tot doel gegevens te verzamelen ten behoeve van een uniek onderzoek naar de start-, slaag- en faalkansfactoren van ondernemers in Nederland. Gelet op dit specifieke doel richten wij ons tot (één van) de oprichter(s) van uw bedrijf/instelling met het verzoek deze vragenlijst in te vullen¹.

In samenwerking met de Economische Faculteit van de Universiteit van Amsterdam en de Bedrijfskunde Faculteit van de Erasmus Universiteit Rotterdam voert Intomart bv dit onderzoek ondermeer uit in opdracht van de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR). Dit onderzoek maakt deel uit van een groter onderzoek, waarvan de uitkomsten gebruikt gaan worden voor de beleidsontwikkeling van de regering. Hierbij wordt gestreefd naar een verbetering van het beleid van de regering ten aanzien van startende ondernemingen.

Door deelname aan dit onderzoek draagt u bij aan de stimulering van ondernemerschap in Nederland. En, door uw bijdrage, worden eindelijk de omstandigheden en ervaringen van (ex-)ondernemers zelf als uitgangspunt gemaakt voor het toekomstig ondernemersbeleid van de overheid.

Wij verzoeken u, als oprichter van de onderneming waaraan deze brief is gericht, vriendelijk de enquête in te vullen en met behulp van bijgesloten antwoordenvolp (zonder postzegel) aan ons te retourneren. Als beloning voor deelname aan dit onderzoek biedt Uitgeverij Bonaventura u een proefabonnement van tien weken aan op het opinieweekblad Elsevier. Dit (uiteraard gratis en vrijblijvende) proefabonnement gaat begin 1996 in met het nummer van Elsevier waarin verslag wordt gedaan van de uitkomsten van dit onderzoek naar de start-, slaag- en faalkansfactoren van ondernemers. Als u achteraan in de vragenlijst aangeeft interesse te hebben voor dit gratis tienweekse abonnement zal Intomart uw adresgegevens doorgeven aan Elsevier. Indien u het proefabonnement niet op naam van uw bedrijf wilt ontvangen, maar op uw privé-adres, verzoeken wij u op een apart vel uw naam en adres in de antwoordenvolp bij te sluiten.

¹ Indien de oprichter niet meer in het bedrijf werkzaam is, maar één van de directieleden ooit zelf een onderneming is gestart, kan de vragenlijst door deze persoon worden ingevuld. De vragen dienen dan beantwoord te worden voor de onderneming die men ooit zelf is gestart. Wilt u in dit geval boven de vragenlijst vermelden "Ooit zelf andere onderneming gestart".

Intomart bv
Noordse Bosje 13-15
Postbus 10004
1201 DA Hilversum
The Netherlands
Telefoon +31(0)35-258411
Telefax +31(0)35-246532

Rabobank 11.94.92.733, BTW nr NL 72.73.332.B01
Handelsregister Gooiland, nr 35815

*Intomart bv in Nederland vormt samen met
Aspemar nv in België de AGB Benelux Groep.
Member of GfK EUROPE Ad Hoc Research*

Alle door u verstrekte gegevens zullen overigens zeer vertrouwelijk worden behandeld. Zij zullen uitsluitend voor dit onderzoek worden gebruikt en nimmer aan derden worden verstrekt zonder uw toestemming. (Indien u een proefabonnement op Elsevier wenst te ontvangen, gaat u ermee accoord dat uw adresgegevens - uitsluitend naam, adres en woonplaats - aan Elsevier worden verstrekt). Voor alle duidelijkheid, uw persoonsgegevens en de met behulp van vragenlijsten verkregen onderzoeksgegevens blijven te allen tijde gescheiden.

Mocht u vragen hebben over dit onderzoek dan kunt u contact opnemen met ondergetekende, telefoon: 035 - 258411.

Wij danken u bij voorbaat voor uw moeite.

Met vriendelijke groet,
Hoogachtend,



drs Egbert Edelmann

A.5 Vragenlijst

		1L6												
<p>ALGEMENE TOELICHTING</p> <p>Hoe vult u deze vragenlijst in? Bij de meeste vragen treft u een aantal antwoordmogelijkheden aan. In het hokje van uw keuze zet u een kruisje. In een aantal schema's staan getallen in de hokjes. Ook hier zet u in het hokje van uw keuze een kruisje. Bij een aantal vragen wordt gevraagd om een aantal, percentage, of bedrag. In dat geval vult u een getal in het hokje in.</p> <p>Bij bepaalde vragen mag u <u>meer</u> dan één antwoord aankruisen. Dit staat dan bij de desbetreffende vraag aangegeven.</p> <p>Een aantal vragen zult u niet behoeven te beantwoorden. Als u vragen kunt overslaan, dan blijkt dat uit aanwijzingen zoals (NAAR VRAAG ..).</p> <p>Bij sommige vragen is een antwoordcategorie 'n.v.t.' opgenomen. Deze categorie kunt u aankruisen als de <u>vraagstelling</u> niet van toepassing is op uw situaties.</p> <p>Wij verzoeken u de vragenlijst zo volledig mogelijk te beantwoorden.</p> <p>Bij voorbaat dank voor uw medewerking.</p>														
1.	Wat is uw geboortedatum? <table style="margin-left: 100px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; padding: 0 10px;">dag</td> <td style="text-align: center; padding: 0 10px;">maand</td> <td style="text-align: center; padding: 0 10px;">jaar</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px;"></td> <td style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px;"></td> <td style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; text-align: center;">19</td> </tr> </table>	dag	maand	jaar			19	9L6						
dag	maand	jaar												
		19												
2.	Bent u man of vrouw? <table style="margin-left: 100px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 2px 10px;">man</td> <td style="padding: 2px 10px;">[]</td> <td style="padding: 2px 10px;">1</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 10px;">vrouw</td> <td style="padding: 2px 10px;">[]</td> <td style="padding: 2px 10px;">2</td> </tr> </table>	man	[]	1	vrouw	[]	2	15						
man	[]	1												
vrouw	[]	2												
3.	Welke gezinssituatie was op u van toepassing gedurende het grootste deel van uw jeugd? <table style="margin-left: 100px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 2px 10px;">beide ouders waren aanwezig (normale gezinssituatie)</td> <td style="padding: 2px 10px;">[]</td> <td style="padding: 2px 10px;">1</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 10px;">slechts één van beide ouders was aanwezig (éénouder-gezin)</td> <td style="padding: 2px 10px;">[]</td> <td style="padding: 2px 10px;">2</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 10px;">geen van ouders aanwezig, in ander gezin opgegroeid</td> <td style="padding: 2px 10px;">[]</td> <td style="padding: 2px 10px;">3</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 10px;">opgegroeid buiten een gezinssituatie</td> <td style="padding: 2px 10px;">[]</td> <td style="padding: 2px 10px;">4</td> </tr> </table>	beide ouders waren aanwezig (normale gezinssituatie)	[]	1	slechts één van beide ouders was aanwezig (éénouder-gezin)	[]	2	geen van ouders aanwezig, in ander gezin opgegroeid	[]	3	opgegroeid buiten een gezinssituatie	[]	4	16
beide ouders waren aanwezig (normale gezinssituatie)	[]	1												
slechts één van beide ouders was aanwezig (éénouder-gezin)	[]	2												
geen van ouders aanwezig, in ander gezin opgegroeid	[]	3												
opgegroeid buiten een gezinssituatie	[]	4												
4.	Hoeveel broers en/of zussen heeft/had u? Dit kunnen ook pleeg-, stiefbroers en/of stiefzusters zijn. Is dit laatste het geval, dan gaat het om die pleeg-, stiefbroers en/of stiefzusters waar u regelmatig contact mee heeft/had. <table style="margin-left: 100px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 2px 10px;">geen (NAAR VRAAG 6)</td> <td style="padding: 2px 10px;">[]</td> <td style="padding: 2px 10px;">0</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 10px;">aantal broers en/of zussen:</td> <td style="border: 1px solid black; width: 60px; height: 20px;"></td> <td></td> </tr> </table>	geen (NAAR VRAAG 6)	[]	0	aantal broers en/of zussen:			17L2						
geen (NAAR VRAAG 6)	[]	0												
aantal broers en/of zussen:														
5.	Hoeveel van deze broers en/of zussen zijn/waren ouder dan u? <table style="margin-left: 100px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 2px 10px;">geen</td> <td style="padding: 2px 10px;">[]</td> <td style="padding: 2px 10px;">0</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 10px;">aantal oudere broers en/of zussen:</td> <td style="border: 1px solid black; width: 60px; height: 20px;"></td> <td></td> </tr> </table>	geen	[]	0	aantal oudere broers en/of zussen:			19L2						
geen	[]	0												
aantal oudere broers en/of zussen:														

6.	<p>Welke beroepssituatie was op uw ouders (of op hen die deze rol voor u vervulden) van toepassing gedurende de langste periode in uw jeugd? Wilt u daartoe in onderstaand schema de categorie aankruisen die het meeste beslag op de tijd van uw vader en moeder legde?</p> <table border="1" data-bbox="182 206 1115 572"> <thead> <tr> <th></th> <th>vader</th> <th>moeder</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>niet van toepassing</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>werkzaam in loondienst bij (semi-)overheid, stichting of vereniging</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>werkzaam in loondienst bij particulier bedrijf</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>werkzaam als zelfstandige</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>werkzaam in loondienst als eigenaar én directeur</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>meewerkend in bedrijf van partner</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>werkloos, arbeidsongeschikt</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>werkend in eigen huishouding en/of studierend</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>overig zonder werkkring en niet werkzoekend</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		vader	moeder	niet van toepassing			werkzaam in loondienst bij (semi-)overheid, stichting of vereniging			werkzaam in loondienst bij particulier bedrijf			werkzaam als zelfstandige			werkzaam in loondienst als eigenaar én directeur			meewerkend in bedrijf van partner			werkloos, arbeidsongeschikt			werkend in eigen huishouding en/of studierend			overig zonder werkkring en niet werkzoekend			21L2 9 1 2 3 4 5 6 7 8																																																																																
	vader	moeder																																																																																																														
niet van toepassing																																																																																																																
werkzaam in loondienst bij (semi-)overheid, stichting of vereniging																																																																																																																
werkzaam in loondienst bij particulier bedrijf																																																																																																																
werkzaam als zelfstandige																																																																																																																
werkzaam in loondienst als eigenaar én directeur																																																																																																																
meewerkend in bedrijf van partner																																																																																																																
werkloos, arbeidsongeschikt																																																																																																																
werkend in eigen huishouding en/of studierend																																																																																																																
overig zonder werkkring en niet werkzoekend																																																																																																																
7.	<p>Bent u opgegroeid in een bepaalde kerkelijke gezindte of levensbeschouwelijke groepering, en zo ja, welke? Wilt u in onderstaand schema tevens aangeven tot welke godsdienstige gemeenschap of levensbeschouwelijke groepering u zich thans rekent en of u praktizerend lid bent.</p> <p>(PER KOLOM SLECHTS ÉÉN ANTWOORD AANKRUISEN)</p> <table border="1" data-bbox="182 694 1115 1078"> <thead> <tr> <th></th> <th>opgegroeid in</th> <th>nu</th> <th>praktizerend lid</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Rooms-Katholiek</td> <td></td> <td></td> <td>→</td> </tr> <tr> <td>Nederlands Hervormd</td> <td></td> <td></td> <td>→</td> </tr> <tr> <td>Gereformeerd</td> <td></td> <td></td> <td>→</td> </tr> <tr> <td>Joods</td> <td></td> <td></td> <td>→</td> </tr> <tr> <td>Islam</td> <td></td> <td></td> <td>→</td> </tr> <tr> <td>Humanistisch</td> <td></td> <td></td> <td>→</td> </tr> <tr> <td>Andere godsdienst of gezindte, namelijk:</td> <td></td> <td></td> <td>→</td> </tr> <tr> <td>geen</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		opgegroeid in	nu	praktizerend lid	Rooms-Katholiek			→	Nederlands Hervormd			→	Gereformeerd			→	Joods			→	Islam			→	Humanistisch			→	Andere godsdienst of gezindte, namelijk:			→	geen				23L3 1 2 3 4 5 6 7 8																																																																										
	opgegroeid in	nu	praktizerend lid																																																																																																													
Rooms-Katholiek			→																																																																																																													
Nederlands Hervormd			→																																																																																																													
Gereformeerd			→																																																																																																													
Joods			→																																																																																																													
Islam			→																																																																																																													
Humanistisch			→																																																																																																													
Andere godsdienst of gezindte, namelijk:			→																																																																																																													
geen																																																																																																																
8.	<p>In hoeverre zijn de volgende uitspraken op u van toepassing, op een schaal van 1 t/m 5, waarbij cijfer 1 'helemaal niet van toepassing' betekent en cijfer 5 'zeer van toepassing'. Wilt u in onderstaand schema voor iedere uitspraak spontaan aankruisen wat op u van toepassing is?</p> <table border="1" data-bbox="182 1172 1115 1557"> <thead> <tr> <th></th> <th colspan="5">helemaal niet van toepassing</th> <th colspan="5">zeer van toepassing</th> </tr> <tr> <th></th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ik was als kind zeer verlegen.</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Ik ben assertief, durf goed te zeggen wat ik wil.</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Ik ben erg creatief.</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Ik houd wel van een gok nemen.</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Ik ben in het algemeen erg zeker van mezelf.</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Ik laat mij vaak leiden door intuïtie.</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>De meeste mensen die mij wat beter kennen, vinden mij dominant.</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Ik kan goed sparen.</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </tbody> </table>		helemaal niet van toepassing					zeer van toepassing						1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	Ik was als kind zeer verlegen.											Ik ben assertief, durf goed te zeggen wat ik wil.											Ik ben erg creatief.											Ik houd wel van een gok nemen.											Ik ben in het algemeen erg zeker van mezelf.											Ik laat mij vaak leiden door intuïtie.											De meeste mensen die mij wat beter kennen, vinden mij dominant.											Ik kan goed sparen.											26 27 28 29 30 31 32 33
	helemaal niet van toepassing					zeer van toepassing																																																																																																										
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5																																																																																																						
Ik was als kind zeer verlegen.																																																																																																																
Ik ben assertief, durf goed te zeggen wat ik wil.																																																																																																																
Ik ben erg creatief.																																																																																																																
Ik houd wel van een gok nemen.																																																																																																																
Ik ben in het algemeen erg zeker van mezelf.																																																																																																																
Ik laat mij vaak leiden door intuïtie.																																																																																																																
De meeste mensen die mij wat beter kennen, vinden mij dominant.																																																																																																																
Ik kan goed sparen.																																																																																																																

9. Op een veiling worden tien loten geveild. Eén van deze tien loten is goed voor een prijs van f 1.000,=. Wat zou u maximaal bieden voor één van deze loten?

maximaal:

10. Vervolgens willen we van uzelf, van uw (eventuele partner) en van uw vader en moeder of degenen die deze rol voor u vervulden, de hoogst gevolgde opleiding weten. Wilt u daartoe in onderstaand schema in iedere kolom de hoogst genoten opleiding aankruisen en onderaan in iedere kolom aankruisen of de opleiding 'wel', 'niet' of 'nog niet' afgerond is.

Indien u geen partner heeft en/of bent opgegroeid in een eenouder-gezin of buiten een gezinssituatie, kruist u de betreffende kolom N.V.T. (= niet van toepassing) aan.

	uzelf	partner	vader	moeder	
N.V.T.					9
Lager onderwijs					1
Lager beroepsonderwijs	LBO, LTS, LEAO, LHNO, Huishoudschool, Lagere Landbouw/Tuinbouw/Nautische School, 3 jaar Handelsavondschool				2
Middelbaar algemeen voortgezet onderwijs	HAVO, IVO, (M)ULO, 3 jaar HBS, 3 jaar VWO, 3 jaar VHMO, Middenschool, 3 jaar Atheneum, 3 jaar Gymnasium				3
Middelbaar beroepsonderwijs	HBO, HTS, HEAO, MHNO, INAS, Verpleegster, KMS, Politieschool, Middelbare Landbouw/Tuinbouw/Nautische School, Middelbare Detailhandelschool, MBA/SPD-1				4
Hoger algemeen en voorbereidend wetenschappelijk onderwijs	HAVO, VWO, MMS, HBS, Gymnasium, Lyceum, Atheneum				5
Hoger beroepsonderwijs en wetenschappelijk onderwijs - kandidaats	HBO, HTS, HEAO, Hoger bestuursambt (GA2), SPD 2/3, Hogere Landbouw/Tuinbouw/Zeevaartschool, Hogere Detailhandelschool, NLO, MO-A (2e/3e graad), Politie Academie, Sociale/Pedagogische Academie, KMA, MO-B (1e graad), Kandidaatsopleiding				6
Wetenschappelijk onderwijs	Doctoraal-opleiding, drs., ir., arts, tandarts, apotheker, Dr.				7
Opleiding afgerond?	ja				41L4 1
	nog niet				2
	nee				3
	weet niet				4

11. Kunt u aangeven in welke van de volgende richtingen uw hoogst gevolgde opleiding was? (U MAG SLECHTS ÉÉN ANTWOORD AANKRUISEN)

agrarisch	[]	1
technisch	[]	2
economisch	[]	3
administratief	[]	4
juridisch	[]	5
medisch en/of verzorgend	[]	6
management, bedrijfs- of bestuurskunde	[]	7
natuurwetenschappen	[]	8
sociale wetenschappen	[]	9
letteren	[]	10
anders	[]	11

12. In welke van de volgende categorieën lag het gemiddelde (eind)cijfer van uw hoogstgenoten opleiding ongeveer? Indien u nog bezig bent met een opleiding, wilt u dan het gemiddelde cijfer tot nu toe aankruisen?

(N.B.: GRAAG HET CIJFER INVULLEN DAT BETREKING HEEFT OP DE OPLEIDING DIE U HEEFT AANGEKRUIST IN VRAAG 10. CIJFERS LIGGEN TUSSEN 1 EN 10)

onvoldoende [] 1

tussen 5.5 en 6.5 [] 2

tussen 6.6 en 7.5 [] 3

tussen 7.6 en 8.5 [] 4

tussen 8.6 en 10 [] 5

13. Heeft u bestuurlijke ervaring opgedaan tijdens uw opleiding (studie)? Met andere woorden, heeft u gedurende uw opleiding een aanzienlijk deel van uw tijd besteed aan activiteiten binnen een bestuur of commissie (bijvoorbeeld een leerlingenraad, studentengezelligheidsvereniging, faculteitsvereniging, sportvereniging, politieke partij e.d.)?

ja, heel veel [] 1

ja, een beetje [] 2

nee, helemaal niet [] 3

14. Nu volgen weer enkele uitspraken. Wilt u voor iedere uitspraak aangeven in welke mate deze op u van toepassing is? Is een uitspraak helemaal niet van toepassing, kruis dan het cijfer '1' aan, is de uitspraak zeer van toepassing, kruis dan het cijfer '5' aan.

	helemaal niet van toepassing					zeer van toepassing					
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
Ik vind het leuk om een nieuwe oplossing te bedenken, gegeven de middelen.	1	2	3	4	5						49
Ik neem graag berekenbare risico's.	1	2	3	4	5						50
Ik heb mijn levensloop in eigen hand!	1	2	3	4	5						51
Ik ga graag verder dan mijn eigen capaciteit of talent.	1	2	3	4	5						52
Als ik ergens een oplossing voor heb bedacht, voer ik deze ook resoluut uit.	1	2	3	4	5						53
Om mij heen moet alles overzichtelijk en geordend zijn.	1	2	3	4	5						54
Ik ben niet lui van aard, maar wel gemakzuchtig; waarom moeilijk doen als het makkelijk kan.	1	2	3	4	5						55
Als ik met belangrijke dingen bezig ben, laat ik me door niets afleiden, zelfs niet als er urgente zaken tussendoor komen.	1	2	3	4	5						56
Mensen vinden van mij weleens dat ik een gat in de hand heb.	1	2	3	4	5						57

15. Kunt u in onderstaand schema aangeven of er gedurende uw opleiding aandacht is besteed aan 'ondernemerschap', en zo ja, in welke fase van uw opleiding en in welke mate? Wilt u tevens aankruisen of u het wenselijk acht dat in de betreffende (reguliere) opleiding aandacht wordt besteed aan ondernemerschap?

Opleiding:	Aandacht besteed aan ondernemerschap			Wenselijk dat aandacht wordt besteed aan ondernemerschap	
	geen	weinig	veel		
Lagere school	1	2	3	1	58L2
Middelbare school	1	2	3	1	60L2
Hoger onderwijs	1	2	3	1	62L2

16.	Als u het wenselijk vindt dat in het reguliere onderwijs (meer) aandacht wordt besteed aan ondernemerschap, naar welke (maximaal) drie aspecten van het ondernemerschap moet die aandacht volgens u vooral uitgaan?	64L11																																																																																																																																				
	business-plan schrijven []	1																																																																																																																																				
	management/leiding geven []	1																																																																																																																																				
	marketing/sales []	1																																																																																																																																				
	networking []	1																																																																																																																																				
	regelgeving van de overheid/juridische zaken. . []	1																																																																																																																																				
	vakkennis []	1																																																																																																																																				
	concurrentie-analyse []	1																																																																																																																																				
	ondernemende houding []	1																																																																																																																																				
	creativiteit []	1																																																																																																																																				
	ik vind (meer) aandacht voor ondernemerschap in het reguliere onderwijs niet wenselijk . . . []	1																																																																																																																																				
17.	Kunt u in onderstaand schema aangeven of u naast uw reguliere opleiding nog cursussen heeft gevolgd, waarin aandacht is besteed aan ondernemerschap? Wilt u, indien u ondernemer bent (gewest), tevens aangeven of u deze gevolgd heeft voor de start van uw huidige (VOOR EX-ONDERNEMERS: uw laatste) onderneming?	75L10																																																																																																																																				
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 60%;">Cursussen:</th> <th style="width: 20%;">Cursus gevolgd</th> <th style="width: 20%;">Voor de start</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Cursus van de (plaatselijke) Kamer van Koophandel</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Cursus van het IMK</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>(Particuliere) cursus die specifiek opleidt tot ondernemerschap</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Andere (particuliere) cursussen</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Cursussen:	Cursus gevolgd	Voor de start	Cursus van de (plaatselijke) Kamer van Koophandel			Cursus van het IMK			(Particuliere) cursus die specifiek opleidt tot ondernemerschap			Andere (particuliere) cursussen			1 1 1 1																																																																																																																					
Cursussen:	Cursus gevolgd	Voor de start																																																																																																																																				
Cursus van de (plaatselijke) Kamer van Koophandel																																																																																																																																						
Cursus van het IMK																																																																																																																																						
(Particuliere) cursus die specifiek opleidt tot ondernemerschap																																																																																																																																						
Andere (particuliere) cursussen																																																																																																																																						
	n.v.t./heeft geen cursussen gevolgd (NAAR VRAAG 18) . . . []	1																																																																																																																																				
18.	Nu volgen weer enkele uitspraken. Wilt u voor iedere uitspraak aangeven in welke mate deze op u van toepassing is? Is een uitspraak helemaal niet van toepassing, kruis dan het cijfer '1' aan, is de uitspraak zeer van toepassing, kruis dan het cijfer '5' aan.	86																																																																																																																																				
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 45%;"></th> <th colspan="5" style="text-align: center;">helemaal niet van toepassing</th> <th style="width: 10%;"></th> <th colspan="5" style="text-align: center;">zeer van toepassing</th> </tr> <tr> <th></th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> <th></th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Als zich problemen voordoen, heb ik daarvoor altijd snel nieuwe oplossingen.</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Ik werk hard, heb alles over voor mijn carrière.</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Ik vind het leuk om in een team te werken.</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Ik vind het prettig om eindverantwoordelijke te zijn.</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Ik weet altijd de juiste persoon voor specifiek soort werk in te schakelen.</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Ik ga pas met iets aan de slag als ik helemaal zeker ben van mijn zaak.</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Als ik een deadline heb dan haal ik die, ook al moet ik er meer energie instoppen dan gepland.</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Bij het doen van zaken is een leugentje om bestwil onvermijdelijk.</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Met mensen die ik niet voor 100% vertrouw, doe ik geen zaken.</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table>		helemaal niet van toepassing						zeer van toepassing						1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	Als zich problemen voordoen, heb ik daarvoor altijd snel nieuwe oplossingen.	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	Ik werk hard, heb alles over voor mijn carrière.	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	Ik vind het leuk om in een team te werken.	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	Ik vind het prettig om eindverantwoordelijke te zijn.	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	Ik weet altijd de juiste persoon voor specifiek soort werk in te schakelen.	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	Ik ga pas met iets aan de slag als ik helemaal zeker ben van mijn zaak.	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	Als ik een deadline heb dan haal ik die, ook al moet ik er meer energie instoppen dan gepland.	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	Bij het doen van zaken is een leugentje om bestwil onvermijdelijk.	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	Met mensen die ik niet voor 100% vertrouw, doe ik geen zaken.	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	86 87 88 89 90 91 92 93 94
	helemaal niet van toepassing						zeer van toepassing																																																																																																																															
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5																																																																																																																											
Als zich problemen voordoen, heb ik daarvoor altijd snel nieuwe oplossingen.	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5																																																																																																																											
Ik werk hard, heb alles over voor mijn carrière.	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5																																																																																																																											
Ik vind het leuk om in een team te werken.	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5																																																																																																																											
Ik vind het prettig om eindverantwoordelijke te zijn.	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5																																																																																																																											
Ik weet altijd de juiste persoon voor specifiek soort werk in te schakelen.	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5																																																																																																																											
Ik ga pas met iets aan de slag als ik helemaal zeker ben van mijn zaak.	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5																																																																																																																											
Als ik een deadline heb dan haal ik die, ook al moet ik er meer energie instoppen dan gepland.	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5																																																																																																																											
Bij het doen van zaken is een leugentje om bestwil onvermijdelijk.	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5																																																																																																																											
Met mensen die ik niet voor 100% vertrouw, doe ik geen zaken.	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5																																																																																																																											

19.	Hoeveel werkervaring (uitgedrukt in jaren en maanden) heeft u in totaal? Het gaat hierbij om het aantal jaren en maanden werkervaring dat u minimaal 20 uur per week werkte. (INDIEN U UW MILITAIRE DIENSTPLICHT HEEFT VERVULD, WILT U DEZE DAN MEEREKENEN BIJ UW TOTALE WERKERVARING)	95L4																																		
ongeveer <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> jaren en <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> maanden																																				
20.	Bent u wel eens onvrijwillig werkloos geweest, terwijl u wél werkzoekend was?	99																																		
ja []		1																																		
nee (NAAR VRAAG 22) []		2																																		
21.	Gedurende welke periode(s) was u werkloos? Wilt u eerst de laatste periode invullen, vervolgens (eventueel) de voorlaatste periode, etc.																																			
<table border="1" style="margin: auto; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="2">VAN</th> <th colspan="2">TOT</th> </tr> <tr> <th>maand</th> <th>jaar</th> <th>maand</th> <th>jaar</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>LAATSTE periode</td> <td></td> <td>1 9</td> <td></td> <td>1 9</td> </tr> <tr> <td>(eventueel) voorlaatste periode</td> <td></td> <td>1 9</td> <td></td> <td>1 9</td> </tr> <tr> <td>(eventueel) periode daarvoor</td> <td></td> <td>1 9</td> <td></td> <td>1 9</td> </tr> <tr> <td>(eventueel) periode daarvoor</td> <td></td> <td>1 9</td> <td></td> <td>1 9</td> </tr> <tr> <td>(eventueel) periode daarvoor</td> <td></td> <td>1 9</td> <td></td> <td>1 9</td> </tr> </tbody> </table>			VAN		TOT		maand	jaar	maand	jaar	LAATSTE periode		1 9		1 9	(eventueel) voorlaatste periode		1 9		1 9	(eventueel) periode daarvoor		1 9		1 9	(eventueel) periode daarvoor		1 9		1 9	(eventueel) periode daarvoor		1 9		1 9	100L8 108L8 116L8 124L8 132L8
	VAN		TOT																																	
	maand	jaar	maand	jaar																																
LAATSTE periode		1 9		1 9																																
(eventueel) voorlaatste periode		1 9		1 9																																
(eventueel) periode daarvoor		1 9		1 9																																
(eventueel) periode daarvoor		1 9		1 9																																
(eventueel) periode daarvoor		1 9		1 9																																
22.	Wat is op dit moment uw arbeidsmarktpositie? Wilt u daartoe in onderstaand schema de categorie aankruisen die het meest beslag op uw tijd legt. (SLECHTS ÉÉN ANTWOORD MOGELIJK)	140																																		
<table border="1" style="margin: auto; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">arbeidsmarktpositie op dit moment:</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>werkzaam in loondienst bij (semi-)overheid, stichting of vereniging</td> <td style="text-align: center;">1</td> </tr> <tr> <td>werkzaam in loondienst bij particulier bedrijf</td> <td style="text-align: center;">2</td> </tr> <tr> <td>werkzaam als zelfstandige</td> <td style="text-align: center;">3</td> </tr> <tr> <td>werkzaam in loondienst als eigenaar én directeur</td> <td style="text-align: center;">4</td> </tr> <tr> <td>meewerkend in bedrijf van partner</td> <td style="text-align: center;">5</td> </tr> <tr> <td>werkloos, arbeidsongeschikt</td> <td style="text-align: center;">6</td> </tr> <tr> <td>werkend in eigen huishouding en/of studierend</td> <td style="text-align: center;">7</td> </tr> <tr> <td>overig zonder werkkring en niet-werkzoekend</td> <td style="text-align: center;">8</td> </tr> </tbody> </table>			arbeidsmarktpositie op dit moment:	werkzaam in loondienst bij (semi-)overheid, stichting of vereniging	1	werkzaam in loondienst bij particulier bedrijf	2	werkzaam als zelfstandige	3	werkzaam in loondienst als eigenaar én directeur	4	meewerkend in bedrijf van partner	5	werkloos, arbeidsongeschikt	6	werkend in eigen huishouding en/of studierend	7	overig zonder werkkring en niet-werkzoekend	8																	
	arbeidsmarktpositie op dit moment:																																			
werkzaam in loondienst bij (semi-)overheid, stichting of vereniging	1																																			
werkzaam in loondienst bij particulier bedrijf	2																																			
werkzaam als zelfstandige	3																																			
werkzaam in loondienst als eigenaar én directeur	4																																			
meewerkend in bedrijf van partner	5																																			
werkloos, arbeidsongeschikt	6																																			
werkend in eigen huishouding en/of studierend	7																																			
overig zonder werkkring en niet-werkzoekend	8																																			
23.	Sinds wanneer is deze arbeidsmarktpositie op u van toepassing?	141L2																																		
sinds: <input style="width: 60px; height: 20px;" type="text" value="1 9"/>																																				
24.	Bij hoeveel verschillende organisaties heeft u in totaal gewerkt? (S.V.P. HUIDIGE ORGANISATIE MEETELLEN; WILT U BOVENDIEN UITSLUITEND ORGANISATIES MEETELLEN INDIEN U DAAR MINIMAAL DRIE MAANDEN HEEFT GEWERKT; INDIEN U UW MILITAIRE DIENSTPLICHT HEEFT VERVULD, DIENT U DIT MEE TE REKENEN ALS ÉÉN ORGANISATIE)	143L2																																		
gewerkt bij <input style="width: 60px; height: 20px;" type="text"/> verschillende organisaties																																				

DE VRAGEN 25, 26 EN 27 HOEFT U ALLEEN TE BEANTWOORDEN INDIEN U OP DIT MOMENT WERKZAAM BENT; INDIEN U NIET WERKZAAM BENT, KUNT U DOORGAAN MET VRAAG 28.

25. In hoeverre zijn de volgende uitspraken op uw werksituatie van toepassing?
 We gebruiken weer een schaal van 1 t/m 5, waarbij cijfer 1 'helemaal niet van toepassing' betekent en cijfer 5 'zeer van toepassing'.

Wilt u in onderstaand schema voor iedere uitspraak aankruisen wat op uw werksituatie van toepassing is?

	helemaal niet van toepassing					zeer van toepassing
	1	2	3	4	5	
Ik ben zeer tevreden met mijn werktijden.	1	2	3	4	5	145
Ik doe werk waarin ik veel initiatieven kan ontplooiën.	1	2	3	4	5	146
Ik doe werk waarin ik mijn sociale vaardigheden voldoende benut.	1	2	3	4	5	147
Ik doe werk waarin routinematige werkzaamheden zich herhalen.	1	2	3	4	5	148
Ik ben zeer tevreden met de verantwoordelijkheden die ik draag.	1	2	3	4	5	149
Ik doe werk waarin creativiteit op prijs wordt gesteld.	1	2	3	4	5	150
Ik ben ontevreden over mijn inkomen uit dit werk.	1	2	3	4	5	151
Het is zeer waarschijnlijk dat ik met de baan die ik nu heb over een paar jaar veel meer verdien.	1	2	3	4	5	152
Het is zeer waarschijnlijk dat ik over een paar jaar met ander werk veel meer verdien dan met mijn huidige werk.	1	2	3	4	5	153
Ik doe werk waarin ik de eindresultaten van mijn inzet zelf kan waarnemen.	1	2	3	4	5	154
Ik ben in het algemeen zeer tevreden met mijn werksituatie.	1	2	3	4	5	155

26. Defent u een vrij beroep (bijvoorbeeld advocaat, arts, kunstenaar e.d.) uit, of niet?

ja [] 1

nee [] 2

27.	In welke bedrijfstak is het bedrijf waarin u werkt, voornamelijk actief?	157L2																										
	(SLECHTS ÉÉN ANTWOORD MOGELIJK)																											
	agrarische sector (land- en tuinbouw, visserij, bosbouw) [] 1 industrie, productie [] 2 bouwsector [] 3 groothandel en tussenhandel [] 4 horeca [] 5 detailhandel food [] 6 detailhandel non-food [] 7 reparatiebedrijven [] 8 vervoerswezen/transport [] 9 bank- en verzekeringswezen [] 10 handel in onroerende goederen [] 11 zakelijke dienstverlening [] 12 overheid en sociale verzekeringen [] 13 sociaal-culturele instellingen [] 14 onderwijs/onderzoek [] 15 medische en maatschappelijke diensten [] 16 overige dienstverlening [] 17 recreatie [] 18																											
28.	Bent u ooit (nu of in het verleden) als zelfstandig ondernemer of als directeur/eigenaar werkzaam geweest?	159																										
	ja, nu nog steeds . . . (NAAR VRAAG 30) [] 1 ja, maar nu niet meer . (NAAR VRAAG 30) [] 2 nee [] 3																											
29.	Kunt u van de volgende stellingen die stellingen aankruisen die op u van toepassing zijn? Indien een stelling niet van toepassing is op uw situatie, kunt u 'N.V.T.' invullen.																											
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 85%;"></th> <th style="width: 15%; text-align: center;">S.V.P. AANKRUISEN</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ik ben geen zelfstandig ondernemer omdat ik dat nog nooit overwogen heb, is niet in mijn hoofd opgekomen.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>De kans is groot dat ik in een later stadium nog ondernemer word.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ik heb een heel leuke baan in loondienst, ik word (voorlopig) geen ondernemer.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ik heb geen zin in het risicovolle bestaan als ondernemer.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ik weet niet wat mijn produkt of dienst zou moeten zijn; het idee ontbreekt (nog).</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ik zou wel ondernemer willen zijn, maar ik ben al teveel financiële verantwoordelijkheden aangegaan.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ik wil ondernemer worden, maar kan niet beschikken over het startkapitaal.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ik denk dat ik niet geschikt ben voor het ondernemerschap.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ik wil eerst expertise opbouwen in een beroep en/of bedrijfstak.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ik zie mijn huidige positie (baan of opleiding) als zinnige voorbereiding op het zelfstandig ondernemerschap.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Zoveel als ik in mijn huidige baan verdien, verdien ik als ondernemer niet zo snel.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ik wil wel starten, maar ik word gehinderd door regelgeving van officiële instanties (sociale dienst, gemeente, arbeidsbureau e.d.)</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		S.V.P. AANKRUISEN	Ik ben geen zelfstandig ondernemer omdat ik dat nog nooit overwogen heb, is niet in mijn hoofd opgekomen.		De kans is groot dat ik in een later stadium nog ondernemer word.		Ik heb een heel leuke baan in loondienst, ik word (voorlopig) geen ondernemer.		Ik heb geen zin in het risicovolle bestaan als ondernemer.		Ik weet niet wat mijn produkt of dienst zou moeten zijn; het idee ontbreekt (nog).		Ik zou wel ondernemer willen zijn, maar ik ben al teveel financiële verantwoordelijkheden aangegaan.		Ik wil ondernemer worden, maar kan niet beschikken over het startkapitaal.		Ik denk dat ik niet geschikt ben voor het ondernemerschap.		Ik wil eerst expertise opbouwen in een beroep en/of bedrijfstak.		Ik zie mijn huidige positie (baan of opleiding) als zinnige voorbereiding op het zelfstandig ondernemerschap.		Zoveel als ik in mijn huidige baan verdien, verdien ik als ondernemer niet zo snel.		Ik wil wel starten, maar ik word gehinderd door regelgeving van officiële instanties (sociale dienst, gemeente, arbeidsbureau e.d.)		160 161 162 163 164 165 166 167 168 169 170 171
	S.V.P. AANKRUISEN																											
Ik ben geen zelfstandig ondernemer omdat ik dat nog nooit overwogen heb, is niet in mijn hoofd opgekomen.																												
De kans is groot dat ik in een later stadium nog ondernemer word.																												
Ik heb een heel leuke baan in loondienst, ik word (voorlopig) geen ondernemer.																												
Ik heb geen zin in het risicovolle bestaan als ondernemer.																												
Ik weet niet wat mijn produkt of dienst zou moeten zijn; het idee ontbreekt (nog).																												
Ik zou wel ondernemer willen zijn, maar ik ben al teveel financiële verantwoordelijkheden aangegaan.																												
Ik wil ondernemer worden, maar kan niet beschikken over het startkapitaal.																												
Ik denk dat ik niet geschikt ben voor het ondernemerschap.																												
Ik wil eerst expertise opbouwen in een beroep en/of bedrijfstak.																												
Ik zie mijn huidige positie (baan of opleiding) als zinnige voorbereiding op het zelfstandig ondernemerschap.																												
Zoveel als ik in mijn huidige baan verdien, verdien ik als ondernemer niet zo snel.																												
Ik wil wel starten, maar ik word gehinderd door regelgeving van officiële instanties (sociale dienst, gemeente, arbeidsbureau e.d.)																												
	(NAAR VRAAG 80 OP PAGINA 22)																											

30.	<p>Sinds wanneer bent u als zelfstandig ondernemer of directeur werkzaam in uw huidige onderneming? (INDIEN EX-ONDERNEMER): Tot wanneer was u als zelfstandig ondernemer of directeur werkzaam in uw laatste onderneming?</p> <p>Kunt u ook de maand invullen (een getal tussen 1 en 12)?</p> <p style="text-align: center;">(jaar) (maand)</p> <p>vanaf: <input type="text" value="19"/> <input type="text"/></p> <p style="text-align: center;">(indien van toepassing) tot: <input type="text" value="19"/> <input type="text"/></p>	172L4 176L4
31.	<p>Bent (was) u het bedrijf zelf begonnen, of heeft (had) u het bedrijf overgenomen?</p> <p style="text-align: right;">overgenomen van familie . (NAAR VRAAG 33) . . . [] 1</p> <p style="text-align: right;">overgenomen van niet-familielid (NAAR VRAAG 33) . . . [] 2</p> <p style="text-align: right;">zelf begonnen [] 3</p>	180
32.	<p>Indien u het bedrijf zelf begonnen bent, heeft u dat alleen gedaan of met andere mensen? Wilt u in dat laatste geval ook invullen met hoeveel mensen u het bedrijf begonnen bent?</p> <p style="text-align: right;">alleen [] 0</p> <p style="text-align: right;">samen met 1 ander persoon [] 1</p> <p style="text-align: right;">samen met anderen, en wel met <input type="text"/> personen</p> <p style="text-align: center;">(NAAR VRAAG 34)</p>	181L2
33.	<p>Indien u het bedrijf heeft (had) overgenomen, hoeveel jaar bestond het bedrijf al dat u overnam?</p> <p style="text-align: center;"><input type="text"/> jaar</p>	183L3
34.	<p>Indien u uw bedrijf <u>niet</u> van uw ouders heeft overgenomen, is uw bedrijf werkzaam in dezelfde bedrijfstak als dat van (een van) uw ouders?</p> <p style="text-align: right;">ja [] 1</p> <p style="text-align: right;">nee [] 2</p> <p style="text-align: right;">n.v.t./ouders hadden geen bedrijf (NAAR VRAAG 36) . . . [] 3</p>	186
35.	<p>Indien u uw bedrijf <u>niet</u> van uw ouders heeft overgenomen, is uw bedrijf gevestigd in dezelfde regio als dat van (een van) uw ouders?</p> <p style="text-align: right;">ja [] 1</p> <p style="text-align: right;">nee [] 2</p> <p style="text-align: right;">n.v.t./ouders hadden geen bedrijf [] 3</p>	187
36.	<p>Hoe vertrouwd was u in de omgeving waar u uw bedrijf startte, voordat u van start ging? (U KUNT MEERDERE ANTWOORDEN AANKRUISEN)</p> <p style="text-align: right;">mijn ouderlijk huis staat daar [] 1</p> <p style="text-align: right;">ik woonde daar al een aantal jaren [] 1</p> <p style="text-align: right;">ik woonde daar sinds kortere tijd [] 1</p> <p style="text-align: right;">ik kwam daar regelmatig vanwege kennissen/vrienden/familie [] 1</p> <p style="text-align: right;">ik deed al zaken in deze omgeving [] 1</p> <p style="text-align: right;">niet bekend, ik kende de omgeving niet of nauwelijks [] 1</p>	188L7

37.	<p>Hoeveel werkervaring bezat u reeds op het moment dat u uw HUIDIGE (voor ondernemers) of LAATSTE (voor ex-ondernemers) onderneming startte? Wilt u voor de verschillende soorten ervaring die u bezat in onderstaand schema het aantal jaren invullen. Indien u geen ervaring, had, graag '0' invul en.</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>aantal jaar ervaring</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Hoeveel jaar werkervaring (in het algemeen) had u toen?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Hoeveel jaar werkervaring als zelfstandig ondernemer had u toen reeds in totaal?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Hoeveel jaar had u in totaal reeds gewerkt in de bedrijfstak, waarin u de huidige of laatste onderneming begonnen bent?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Hoeveel jaar had u reeds als zelfstandige in dezelfde bedrijfstak gewerkt?</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		aantal jaar ervaring	Hoeveel jaar werkervaring (in het algemeen) had u toen?		Hoeveel jaar werkervaring als zelfstandig ondernemer had u toen reeds in totaal?		Hoeveel jaar had u in totaal reeds gewerkt in de bedrijfstak, waarin u de huidige of laatste onderneming begonnen bent?		Hoeveel jaar had u reeds als zelfstandige in dezelfde bedrijfstak gewerkt?		<p>195L2 197L2 199L2 201L2</p>												
	aantal jaar ervaring																								
Hoeveel jaar werkervaring (in het algemeen) had u toen?																									
Hoeveel jaar werkervaring als zelfstandig ondernemer had u toen reeds in totaal?																									
Hoeveel jaar had u in totaal reeds gewerkt in de bedrijfstak, waarin u de huidige of laatste onderneming begonnen bent?																									
Hoeveel jaar had u reeds als zelfstandige in dezelfde bedrijfstak gewerkt?																									
38.	<p>Wat was uw arbeidsmarktpositie op het moment dat u zich als zelfstandig ondernemer vestigde (huidige of laatste start)? Wilt u daartoe in onderstaand schema de categorie aankruisen, waaraan u op dat moment de meeste tijd spendeerde?</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>arbeidsmarktsituatie op het moment dat u de onderneming startte</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>werkzaam als zelfstandig ondernemer</td> <td></td> </tr> <tr> <td>werkzaam in loondienst bij (semi-)overheid, stichting of vereniging</td> <td></td> </tr> <tr> <td>werkzaam in loondienst bij particulier bedrijf</td> <td></td> </tr> <tr> <td>werkzaam in eigen huishouding</td> <td></td> </tr> <tr> <td>studerend</td> <td></td> </tr> <tr> <td>werkloos, korter dan 6 maanden</td> <td></td> </tr> <tr> <td>werkloos, langer dan 6 maanden maar korter dan 2 jaar</td> <td></td> </tr> <tr> <td>werkloos, langer dan 2 jaar</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(gedeeltelijk) arbeidsongeschikt</td> <td></td> </tr> <tr> <td>anders</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		arbeidsmarktsituatie op het moment dat u de onderneming startte	werkzaam als zelfstandig ondernemer		werkzaam in loondienst bij (semi-)overheid, stichting of vereniging		werkzaam in loondienst bij particulier bedrijf		werkzaam in eigen huishouding		studerend		werkloos, korter dan 6 maanden		werkloos, langer dan 6 maanden maar korter dan 2 jaar		werkloos, langer dan 2 jaar		(gedeeltelijk) arbeidsongeschikt		anders		<p>203L2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10</p>
	arbeidsmarktsituatie op het moment dat u de onderneming startte																								
werkzaam als zelfstandig ondernemer																									
werkzaam in loondienst bij (semi-)overheid, stichting of vereniging																									
werkzaam in loondienst bij particulier bedrijf																									
werkzaam in eigen huishouding																									
studerend																									
werkloos, korter dan 6 maanden																									
werkloos, langer dan 6 maanden maar korter dan 2 jaar																									
werkloos, langer dan 2 jaar																									
(gedeeltelijk) arbeidsongeschikt																									
anders																									
39.	<p>Indien u op het moment dat u uw huidige (VOOR EX-ONDERNEMERS: uw laatste) onderneming startte een leidinggevende functie had, aan hoeveel personen gaf u leiding? (WILT U OOK PERSONEN MEETELLEN AAN WIE U VIA EEN ONDERGESCHIKTE LEIDING GAF; ALS U GEEN LEIDING GAF, HET CIJFER '0' INVULLEN)</p> <p style="text-align: center;"> <input type="text"/> personen waaraan leiding werd gegeven niet van toepassing, want had geen leidinggevende functie [] </p>	<p>205L3 999</p>	<p>205L3 999</p>																						
40.	<p>Hoe lang liep u al met het idee rond om een eigen onderneming te beginnen alvorens u de knoop doorhakte en ook daadwerkelijk van start ging?</p> <p style="text-align: center;"> aantal jaren <input type="text"/> OF aantal maanden <input type="text"/> </p>	<p>208L2 210L2</p>	<p>208L2 210L2</p>																						

41.	<p>Toen u bedacht dat u ondernemer wilde worden, heeft u toen uw spaargedrag aangepast?</p> <p>ja, ik ben meer geld opzij gaan leggen om later de onderneming (gedeeltelijk) te kunnen financieren [] 1</p> <p>nee, want ik spaarde al voldoende [] 2</p> <p>nee, want ik zie het nut van sparen niet in . . . [] 3</p> <p>nee, want mijn inkomen was te laag om te kunnen sparen [] 4</p> <p>nee, want ik zag andere financieringsmogelijkheden [] 5</p> <p>nee, ik heb daar in het geheel niet aan gedacht [] 6</p>	212
42.	<p>Vindt u zich een succesvol ondernemer?</p> <p>ja, zeer succesvol [] 1</p> <p>ja, succesvol [] 2</p> <p>slechts een beetje succesvol [] 3</p> <p>nee, niet succesvol [] 4</p> <p>kan ik nu (nog) niet zeggen [] 5</p>	213
43.	<p>Op het moment dat u met uw onderneming van start ging, hoe hoog schatte u toen het percentage startende bedrijven in uw bedrijfstak, dat na drie jaar nog actief zou zijn?</p> <p style="text-align: center;"><input type="text"/> procent</p>	214L2
44.	<p>Welke <u>rechtsvorm</u> heeft uw huidige bedrijf? Indien u op dit moment ex-ondernemer bent, welke rechtsvorm had uw laatste bedrijf?</p> <p>persoonlijke inschrijving in het KVK-handelsregister [] 1</p> <p>Besloten Vennootschap (B.V.) [] 2</p> <p>Eemanszaak [] 3</p> <p>Vennootschap Onder Firma (V.O.F.) [] 4</p> <p>Maatschap [] 5</p> <p>Commanditaire Vennootschap (C.V.) [] 6</p> <p>Stichting [] 7</p> <p>anders [] 8</p>	216
45.	<p>Welke <u>organisatievorm</u> heeft uw huidige (VOOR EX-ONDERNEMERS: uw laatste) bedrijf?</p> <p>franchising [] 1</p> <p>dochteronderneming van een gevestigde onderneming [] 2</p> <p>joint-venture van meerdere gevestigde ondernemingen [] 3</p> <p>geen van bovenstaande/ zelfstandig opererend [] 4</p>	217
46.	<p>Werkt(e) u, naast de zojuist genoemde organisatievormen en afgezien van eventuele mede-ondernemers, samen met andere ondernemers of klanten?</p> <p>ja, met andere ondernemers [] 1</p> <p>ja, met klanten [] 2</p> <p>ja, met beiden [] 3</p> <p>nee, wel ooit gedaan maar nu niet meer [] 4</p> <p>nee, ook nooit gedaan . (NAAR VRAAG 49) [] 5</p>	218

47.	<p>Om wat voor soort samenwerking gaat (ging) het dan? (U KUNT MEERDERE ANTWOORDEN AANKRUISEN)</p> <p>op het gebied van R&D []</p> <p>op het gebied van marketing []</p> <p>op het gebied van inkoop []</p> <p>op het gebied van verkoop []</p> <p>in informele zin []</p> <p>anders []</p>	219L7 1 1 1 1 1 1
48.	<p>Wat voor vorm heeft (had) deze samenwerking? (U KUNT MEERDERE ANTWOORDEN AANKRUISEN)</p> <p>inkoopcombinatie []</p> <p>verkoopcombinatie []</p> <p>een contractueel vastgelegd partnership met een of meerdere ondernemer(s) []</p> <p>een 'los' samenwerkingsverband met een of meerdere ondernemer(s) []</p> <p>samenwerking met anderen via een branchevereniging []</p> <p>via een ondernemersnetwerk []</p> <p>anders []</p>	226L8 1 1 1 1 1 1 1
49.	<p>In welke sector bent (was) u zelfstandig ondernemer? (SLECHTS ÉÉN ANTWOORD MOGELIJK)</p> <p>agrarische sector (land- en tuinbouw, visserij, bosbouw) []</p> <p>industrie, productie []</p> <p>bouwsector []</p> <p>groothandel en tussenhandel []</p> <p>horeca []</p> <p>detailhandel food []</p> <p>detailhandel non-food []</p> <p>reparatiebedrijven []</p> <p>vervoerswezen/transport []</p> <p>bank- en verzekeringswezen []</p> <p>handel in onroerende goederen []</p> <p>zakelijke dienstverlening []</p> <p>overheid en sociale verzekeringen []</p> <p>sociaal-culturele instellingen []</p> <p>onderwijs/onderzoek []</p> <p>medische en maatschappelijke diensten []</p> <p>overige dienstverlening []</p> <p>recreatie []</p>	234L2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18
50.	<p>Wat is de postcode van het adres waar uw bedrijf is gevestigd? Wilt u hier de eerste vier cijfers van de postcode opgeven die hoort bij de STRAAT waar het bedrijf is gevestigd en NIET de postcode van het eventuele postbusnummer. Dit gegeven hebben wij nodig om een aantal gemeentekennmerken (zoals urbanisatiegraad, gemeentegrootte e.d.) aan uw gegevens toe te voegen.</p> <p>postcode: <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></p> <p>(cijfers)</p>	236L4

51.	<p>De volgende stellingen gaan over startmotieven. Wilt u in onderstaande lijst maximaal drie motieven aankruisen, die voor u het belangrijkste zijn geweest om uw huidige (VOOR EX-ONDERNEMERS: uw laatste) onderneming te starten?</p> <table border="1" data-bbox="133 258 1053 1228"> <thead> <tr> <th data-bbox="133 258 909 333">IK BEN VOOR MEZELF BEGONNEN OMDAT:</th> <th data-bbox="909 258 1053 333">maximaal drie motieven aankruisen</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td data-bbox="133 333 909 390">- ik uit een familie kom waar het zelfstandig ondernemerschap de normaalste zaak van de wereld is</td><td data-bbox="909 333 1053 390">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 390 909 446">- ik in een bedrijf werkte waar de structuur zodanig veranderde dat mijn baan in loondienst als zelfstandige werd vervolgd</td><td data-bbox="909 390 1053 446">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 446 909 474">- ik een partner kreeg die een eigen bedrijf had</td><td data-bbox="909 446 1053 474">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 474 909 502">- ik een vrij beroep heb, waarbij het logisch is om voor jezelf te werken</td><td data-bbox="909 474 1053 502">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 502 909 530">- het ging vanzelf, ik of mijn produkt werd ontdekt</td><td data-bbox="909 502 1053 530">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 530 909 559">- ik geïnspireerd werd door een netwerk (van ondernemende mensen)</td><td data-bbox="909 530 1053 559">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 559 909 587">- ik geïnspireerd werd door een netwerk, in het bijzonder Thinktank</td><td data-bbox="909 559 1053 587">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 587 909 615">- ik graag mijn financiële positie wilde verbeteren</td><td data-bbox="909 587 1053 615">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 615 909 643">- ik een goed idee had en de mogelijkheid wilde grijpen</td><td data-bbox="909 615 1053 643">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 643 909 671">- ik het ondernemerschap als een grote uitdaging beschouw</td><td data-bbox="909 643 1053 671">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 671 909 699">- ik (zo goed als) werkloos was en geen goed alternatief had</td><td data-bbox="909 671 1053 699">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 699 909 727">- ik een aanbod kreeg van een relatie, de zakelijke partner</td><td data-bbox="909 699 1053 727">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 727 909 756">- ik het afschuwelijk vind om voor een baas te werken</td><td data-bbox="909 727 1053 756">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 756 909 812">- ik graag zelf alles wil regelen en voor de afloop graag zelf de verantwoordelijkheid draag</td><td data-bbox="909 756 1053 812">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 812 909 840">- ik de sleur haat van een baan in loondienst</td><td data-bbox="909 812 1053 840">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 840 909 896">- ik er niet tegen kan als iemand anders met de eer strijkt (van mijn ideeën of verbeteringen)</td><td data-bbox="909 840 1053 896">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 896 909 924">- ik wil bijdragen aan de economie van ons land</td><td data-bbox="909 896 1053 924">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 924 909 953">- ik gestimuleerd werd door mijn vroegere werkgever</td><td data-bbox="909 924 1053 953">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 953 909 981">- ik het werk dat mijn baas deed, zelf net zo goed of beter kan doen</td><td data-bbox="909 953 1053 981">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 981 909 1009">- het mijn hobby was en ik mogelijkheden zag om er mijn beroep van te maken</td><td data-bbox="909 981 1053 1009">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 1009 909 1037">- ik al te oud was om nog in deze sector in loondienst werk te vinden</td><td data-bbox="909 1009 1053 1037">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 1037 909 1065">- ik niet de juiste opleiding voor dit soort werk had, maar er wel erg goed in ben</td><td data-bbox="909 1037 1053 1065">1</td></tr> <tr><td data-bbox="133 1065 909 1093">- de organisatie waar ik nu werk, te groot is</td><td data-bbox="909 1065 1053 1093">1</td></tr> </tbody> </table>	IK BEN VOOR MEZELF BEGONNEN OMDAT:	maximaal drie motieven aankruisen	- ik uit een familie kom waar het zelfstandig ondernemerschap de normaalste zaak van de wereld is	1	- ik in een bedrijf werkte waar de structuur zodanig veranderde dat mijn baan in loondienst als zelfstandige werd vervolgd	1	- ik een partner kreeg die een eigen bedrijf had	1	- ik een vrij beroep heb, waarbij het logisch is om voor jezelf te werken	1	- het ging vanzelf, ik of mijn produkt werd ontdekt	1	- ik geïnspireerd werd door een netwerk (van ondernemende mensen)	1	- ik geïnspireerd werd door een netwerk, in het bijzonder Thinktank	1	- ik graag mijn financiële positie wilde verbeteren	1	- ik een goed idee had en de mogelijkheid wilde grijpen	1	- ik het ondernemerschap als een grote uitdaging beschouw	1	- ik (zo goed als) werkloos was en geen goed alternatief had	1	- ik een aanbod kreeg van een relatie, de zakelijke partner	1	- ik het afschuwelijk vind om voor een baas te werken	1	- ik graag zelf alles wil regelen en voor de afloop graag zelf de verantwoordelijkheid draag	1	- ik de sleur haat van een baan in loondienst	1	- ik er niet tegen kan als iemand anders met de eer strijkt (van mijn ideeën of verbeteringen)	1	- ik wil bijdragen aan de economie van ons land	1	- ik gestimuleerd werd door mijn vroegere werkgever	1	- ik het werk dat mijn baas deed, zelf net zo goed of beter kan doen	1	- het mijn hobby was en ik mogelijkheden zag om er mijn beroep van te maken	1	- ik al te oud was om nog in deze sector in loondienst werk te vinden	1	- ik niet de juiste opleiding voor dit soort werk had, maar er wel erg goed in ben	1	- de organisatie waar ik nu werk, te groot is	1	240L24
IK BEN VOOR MEZELF BEGONNEN OMDAT:	maximaal drie motieven aankruisen																																																	
- ik uit een familie kom waar het zelfstandig ondernemerschap de normaalste zaak van de wereld is	1																																																	
- ik in een bedrijf werkte waar de structuur zodanig veranderde dat mijn baan in loondienst als zelfstandige werd vervolgd	1																																																	
- ik een partner kreeg die een eigen bedrijf had	1																																																	
- ik een vrij beroep heb, waarbij het logisch is om voor jezelf te werken	1																																																	
- het ging vanzelf, ik of mijn produkt werd ontdekt	1																																																	
- ik geïnspireerd werd door een netwerk (van ondernemende mensen)	1																																																	
- ik geïnspireerd werd door een netwerk, in het bijzonder Thinktank	1																																																	
- ik graag mijn financiële positie wilde verbeteren	1																																																	
- ik een goed idee had en de mogelijkheid wilde grijpen	1																																																	
- ik het ondernemerschap als een grote uitdaging beschouw	1																																																	
- ik (zo goed als) werkloos was en geen goed alternatief had	1																																																	
- ik een aanbod kreeg van een relatie, de zakelijke partner	1																																																	
- ik het afschuwelijk vind om voor een baas te werken	1																																																	
- ik graag zelf alles wil regelen en voor de afloop graag zelf de verantwoordelijkheid draag	1																																																	
- ik de sleur haat van een baan in loondienst	1																																																	
- ik er niet tegen kan als iemand anders met de eer strijkt (van mijn ideeën of verbeteringen)	1																																																	
- ik wil bijdragen aan de economie van ons land	1																																																	
- ik gestimuleerd werd door mijn vroegere werkgever	1																																																	
- ik het werk dat mijn baas deed, zelf net zo goed of beter kan doen	1																																																	
- het mijn hobby was en ik mogelijkheden zag om er mijn beroep van te maken	1																																																	
- ik al te oud was om nog in deze sector in loondienst werk te vinden	1																																																	
- ik niet de juiste opleiding voor dit soort werk had, maar er wel erg goed in ben	1																																																	
- de organisatie waar ik nu werk, te groot is	1																																																	

52.	Wilt u uit onderstaande lijst maximaal de drie belangrijkste doelen aankruisen die u met uw huidige (VOOR EX-ONDERNEMERS: laatste) onderneming wil (wilde) bereiken?	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="949 221 1097 292">maximaal drie doelen aankruisen</th> <th data-bbox="1097 142 1134 789"></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="179 292 949 348">een bedrijf runnen puur en alleen om onafhankelijk te zijn (geen baas boven me, geen verantwoordelijkheid voor personeel)</td> <td data-bbox="1097 292 1134 348">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="179 348 949 386">een bedrijf opbouwen of voortzetten met een grote continuïteit</td> <td data-bbox="1097 348 1134 386">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="179 386 949 423">zo snel mogelijk financieel onafhankelijk zijn</td> <td data-bbox="1097 386 1134 423">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="179 423 949 461">zoveel mogelijk werknemers</td> <td data-bbox="1097 423 1134 461">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="179 461 949 499">het bevorderen van de werkgelegenheid</td> <td data-bbox="1097 461 1134 499">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="179 499 949 536">zoveel mogelijk zeggenschap in ondernemend Nederland</td> <td data-bbox="1097 499 1134 536">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="179 536 949 574">een zo groot mogelijke omzet</td> <td data-bbox="1097 536 1134 574">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="179 574 949 611">een zo hoog mogelijke winst</td> <td data-bbox="1097 574 1134 611">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="179 611 949 649">een zo groot mogelijk marktaandeel</td> <td data-bbox="1097 611 1134 649">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="179 649 949 686">marktleiderschap</td> <td data-bbox="1097 649 1134 686">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="179 686 949 724">naambekendheid</td> <td data-bbox="1097 686 1134 724">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="179 724 949 761">een kwaliteitsprodukt (of -dienst) leveren</td> <td data-bbox="1097 724 1134 761">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="179 761 949 789">creëren van een leuke baan voor mezelf</td> <td data-bbox="1097 761 1134 789">1</td> </tr> </tbody> </table>	maximaal drie doelen aankruisen		een bedrijf runnen puur en alleen om onafhankelijk te zijn (geen baas boven me, geen verantwoordelijkheid voor personeel)	1	een bedrijf opbouwen of voortzetten met een grote continuïteit	1	zo snel mogelijk financieel onafhankelijk zijn	1	zoveel mogelijk werknemers	1	het bevorderen van de werkgelegenheid	1	zoveel mogelijk zeggenschap in ondernemend Nederland	1	een zo groot mogelijke omzet	1	een zo hoog mogelijke winst	1	een zo groot mogelijk marktaandeel	1	marktleiderschap	1	naambekendheid	1	een kwaliteitsprodukt (of -dienst) leveren	1	creëren van een leuke baan voor mezelf	1	264L14
maximaal drie doelen aankruisen																															
een bedrijf runnen puur en alleen om onafhankelijk te zijn (geen baas boven me, geen verantwoordelijkheid voor personeel)	1																														
een bedrijf opbouwen of voortzetten met een grote continuïteit	1																														
zo snel mogelijk financieel onafhankelijk zijn	1																														
zoveel mogelijk werknemers	1																														
het bevorderen van de werkgelegenheid	1																														
zoveel mogelijk zeggenschap in ondernemend Nederland	1																														
een zo groot mogelijke omzet	1																														
een zo hoog mogelijke winst	1																														
een zo groot mogelijk marktaandeel	1																														
marktleiderschap	1																														
naambekendheid	1																														
een kwaliteitsprodukt (of -dienst) leveren	1																														
creëren van een leuke baan voor mezelf	1																														
53.	Aan welke van de volgende activiteiten heeft u, voorafgaand aan de start van uw huidige (VOOR EX-ONDERNEMERS: uw laatste) bedrijf, een belangrijk deel van uw voorbereidingstijd besteed? (U KUNT MEERDERE ANTWOORDEN AANKRUISEN)	<table border="1"> <tbody> <tr> <td data-bbox="641 874 949 930">het (laten) schrijven van een ondernemingsplan/ uitstippelen van een lange-termijn strategie . []</td> <td data-bbox="1097 874 1134 930">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="641 930 949 986">het (laten) uitvoeren van een markt- / en/of concurrentie-onderzoek []</td> <td data-bbox="1097 930 1134 986">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="641 986 949 1024">het verkrijgen van startkapitaal []</td> <td data-bbox="1097 986 1134 1024">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="641 1024 949 1080">onderzoek doen naar vestigingseisen/ bestemmingsplannen []</td> <td data-bbox="1097 1024 1134 1080">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="641 1080 949 1136">het voeren van besprekingen met een accountant/adviseur []</td> <td data-bbox="1097 1080 1134 1136">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="641 1136 949 1174">het uitzoeken van een goede lokatie []</td> <td data-bbox="1097 1136 1134 1174">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="641 1174 949 1211">het werven van potentiële klanten []</td> <td data-bbox="1097 1174 1134 1211">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="641 1211 949 1226">het zoeken naar het juiste personeel []</td> <td data-bbox="1097 1211 1134 1226">1</td> </tr> </tbody> </table>	het (laten) schrijven van een ondernemingsplan/ uitstippelen van een lange-termijn strategie . []	1	het (laten) uitvoeren van een markt- / en/of concurrentie-onderzoek []	1	het verkrijgen van startkapitaal []	1	onderzoek doen naar vestigingseisen/ bestemmingsplannen []	1	het voeren van besprekingen met een accountant/adviseur []	1	het uitzoeken van een goede lokatie []	1	het werven van potentiële klanten []	1	het zoeken naar het juiste personeel []	1	278L9												
het (laten) schrijven van een ondernemingsplan/ uitstippelen van een lange-termijn strategie . []	1																														
het (laten) uitvoeren van een markt- / en/of concurrentie-onderzoek []	1																														
het verkrijgen van startkapitaal []	1																														
onderzoek doen naar vestigingseisen/ bestemmingsplannen []	1																														
het voeren van besprekingen met een accountant/adviseur []	1																														
het uitzoeken van een goede lokatie []	1																														
het werven van potentiële klanten []	1																														
het zoeken naar het juiste personeel []	1																														
54.	Kunt u hieronder aankruisen wat de grootste hindernissen of moeilijkheden waren bij of kort na de start? (U KUNT MEERDERE ANTWOORDEN AANKRUISEN)	<table border="1"> <tbody> <tr> <td data-bbox="641 1286 949 1361">(te) weinig inzicht in wet- en regelgeving rondom het ondernemen, het starten van een onderneming []</td> <td data-bbox="1097 1286 1134 1361">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="641 1361 949 1399">het verkrijgen van voldoende startkapitaal . . []</td> <td data-bbox="1097 1361 1134 1399">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="641 1399 949 1437">het vinden van klanten []</td> <td data-bbox="1097 1399 1134 1437">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="641 1437 949 1474">huisvesting (bedrijfspan) []</td> <td data-bbox="1097 1437 1134 1474">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="641 1474 949 1512">het kiezen van een geschikte rechtsvorm []</td> <td data-bbox="1097 1474 1134 1512">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="641 1512 949 1549">het schrijven van een ondernemingsplan []</td> <td data-bbox="1097 1512 1134 1549">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="641 1549 949 1587">het verkrijgen van noodzakelijke diploma's . . []</td> <td data-bbox="1097 1549 1134 1587">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="641 1587 949 1624">het verkrijgen van noodzakelijke vergunningen . []</td> <td data-bbox="1097 1587 1134 1624">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="641 1624 949 1639">het vinden van het juiste personeel []</td> <td data-bbox="1097 1624 1134 1639">1</td> </tr> </tbody> </table>	(te) weinig inzicht in wet- en regelgeving rondom het ondernemen, het starten van een onderneming []	1	het verkrijgen van voldoende startkapitaal . . []	1	het vinden van klanten []	1	huisvesting (bedrijfspan) []	1	het kiezen van een geschikte rechtsvorm []	1	het schrijven van een ondernemingsplan []	1	het verkrijgen van noodzakelijke diploma's . . []	1	het verkrijgen van noodzakelijke vergunningen . []	1	het vinden van het juiste personeel []	1	287L10										
(te) weinig inzicht in wet- en regelgeving rondom het ondernemen, het starten van een onderneming []	1																														
het verkrijgen van voldoende startkapitaal . . []	1																														
het vinden van klanten []	1																														
huisvesting (bedrijfspan) []	1																														
het kiezen van een geschikte rechtsvorm []	1																														
het schrijven van een ondernemingsplan []	1																														
het verkrijgen van noodzakelijke diploma's . . []	1																														
het verkrijgen van noodzakelijke vergunningen . []	1																														
het vinden van het juiste personeel []	1																														

55.	<p>Heeft u ZELF een ondernemingsplan geschreven?</p> <p>ja, voorafgaand aan de start van mijn bedrijf . [] 1</p> <p>ja, gedurende het eerste jaar na de start van mijn bedrijf [] 2</p> <p>ja, tussen het tweede en vierde levensjaar van mijn bedrijf [] 3</p> <p>ja, na het vierde levensjaar van mijn bedrijf . [] 4</p> <p>nee, ik heb het door iemand anders laten doen . [] 5</p> <p>nee, maar ik zal het wel gaan schrijven . . (NAAR VRAAG 57) . . . [] 6</p> <p>nee, in het geheel niet . (NAAR VRAAG 57) . . . [] 7</p>	297																		
56.	<p>Indien er een ondernemingsplan is geschreven (door uzelf of iemand anders), is dat - achteraf bezien - waardevol geweest voor u, en zo ja, op welk(e) gebied(en)?</p> <p>(U KUNT MEERDERE ANTWOORDEN AANKRUISEN)</p> <p>ja, heeft mij een realistisch beeld gegeven van de marktkansen van mijn produkt en onderneming [] 1</p> <p>ja, heeft mij een realistisch beeld gegeven van de financiële consequenties van het ondernemerschap [] 1</p> <p>ja, heeft mij een realistisch beeld gegeven van de (verwachte) groei van mijn bedrijf . [] 1</p> <p>ja, heeft mij geholpen om inzicht te krijgen in mijn toekomstige bedrijfsvoering [] 1</p> <p>ja, heeft ervoor gezorgd dat ik in aanmerking kwam voor (mede)financiering [] 1</p> <p>ja, heeft mij een aanzet gegeven om voor de toekomst mijn strategie uit te stippelen . [] 1</p> <p>ja, anders [] 1</p> <p>nee, heeft mij niet geholpen [] 1</p>	298L9																		
57.	<p>Er volgen nu enkele vragen over het kapitaal dat u nodig had om het bedrijf op te zetten. Deze vragen zijn voor ons onderzoek erg belangrijk. Wij herhalen dat uw antwoorden <u>anoniem</u> en <u>vertrouwelijk</u> worden verwerkt.</p> <p>De volgende vragen gaan over het kapitaal dat u nodig had om uw huidige (VOOR EX-ONDERNEMERS: uw laatste) onderneming op te zetten.</p> <p>Wilt u onderstaand schema invullen?</p> <table border="1" data-bbox="129 1153 1053 1482"> <thead> <tr> <th></th> <th>in duizenden gulden</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>a) Hoeveel kapitaal had u ongeveer nodig <u>bij de start</u> van uw (huidige of laatste) bedrijf? (N.B. afgezien van de eventueel wettelijk verplichte storting (zoals bijvoorbeeld bij een B.V.))</td> <td>. duizend gulden</td> <td>307L4</td> </tr> <tr> <td>b) Met welk bedrag bent u daadwerkelijk van start gegaan?</td> <td>. duizend gulden</td> <td>311L4</td> </tr> <tr> <td>c) Hoeveel eigen spaargeld heeft u bij de start in uw eigen onderneming geïnvesteerd?</td> <td>. duizend gulden</td> <td>315L4</td> </tr> <tr> <td>d) Hoeveel extra kapitaal had u ongeveer nodig in <u>de eerste twee jaar</u> (de startfase) van uw (huidige of laatste) bedrijf?</td> <td>. duizend gulden</td> <td>319L4</td> </tr> <tr> <td>e) Hoeveel extra kapitaal had u ongeveer nodig in het <u>derde t/m vijfde jaar</u> (de doorstartfase) van uw (huidige of laatste) bedrijf?</td> <td>. duizend gulden</td> <td>323L4</td> </tr> </tbody> </table>		in duizenden gulden		a) Hoeveel kapitaal had u ongeveer nodig <u>bij de start</u> van uw (huidige of laatste) bedrijf? (N.B. afgezien van de eventueel wettelijk verplichte storting (zoals bijvoorbeeld bij een B.V.)) duizend gulden	307L4	b) Met welk bedrag bent u daadwerkelijk van start gegaan? duizend gulden	311L4	c) Hoeveel eigen spaargeld heeft u bij de start in uw eigen onderneming geïnvesteerd? duizend gulden	315L4	d) Hoeveel extra kapitaal had u ongeveer nodig in <u>de eerste twee jaar</u> (de startfase) van uw (huidige of laatste) bedrijf? duizend gulden	319L4	e) Hoeveel extra kapitaal had u ongeveer nodig in het <u>derde t/m vijfde jaar</u> (de doorstartfase) van uw (huidige of laatste) bedrijf? duizend gulden	323L4	
	in duizenden gulden																			
a) Hoeveel kapitaal had u ongeveer nodig <u>bij de start</u> van uw (huidige of laatste) bedrijf? (N.B. afgezien van de eventueel wettelijk verplichte storting (zoals bijvoorbeeld bij een B.V.)) duizend gulden	307L4																		
b) Met welk bedrag bent u daadwerkelijk van start gegaan? duizend gulden	311L4																		
c) Hoeveel eigen spaargeld heeft u bij de start in uw eigen onderneming geïnvesteerd? duizend gulden	315L4																		
d) Hoeveel extra kapitaal had u ongeveer nodig in <u>de eerste twee jaar</u> (de startfase) van uw (huidige of laatste) bedrijf? duizend gulden	319L4																		
e) Hoeveel extra kapitaal had u ongeveer nodig in het <u>derde t/m vijfde jaar</u> (de doorstartfase) van uw (huidige of laatste) bedrijf? duizend gulden	323L4																		

58. In onderstaand schema staat een aantal mogelijke geldbronnen aangegeven die u aangeboord kunt hebben voor uw startkapitaal. Wilt u in de tweede kolom aankruisen of u de genoemde geldbron heeft geprobeerd aan te boren en in de derde kolom of dit (gedeeltelijk) succesvol is geweest?

	Welke heeft u geprobeerd aan te boren	(Gedeeltelijk) succesvol	
1) eigen geld, geld van familie of partner			327L2
2) geld geleend van vrienden en/of kennissen			329L2
3) verhoogde hypotheek (op huis of ander onderpand)			331L2
4) geld van (een der) zakelijke partner(s)			333L2
5) geld via (overheids-)subsidies			335L2
6) geld geleend bij niet-commerciële instellingen (zoals IMK, GOM)			337L2
7) krediet van de bank			339L2
8) participatiemaatschappij / venture capital			341L2

59. Hoeveel uur werkte u gemiddeld per week in uw eigen onderneming in het startjaar van uw huidige (VOOR EX-ONDERNEMERS: uw laatste) bedrijf, en hoeveel uur werkt u momenteel (VOOR EX-ONDERNEMERS: op het moment dat u stopte met uw bedrijf)?

gemiddeld aantal uur in startjaar :

gemiddeld aantal uur op dit moment (of vlak voor beëindiging bedrijf) :

345L3

348L3

60. Had u tijdens de start van uw huidige (VOOR EX-ONDERNEMERS: uw laatste) bedrijf ook nog andere inkomsten? En hoe is dit op dit moment (VOOR EX-ONDERNEMERS: op het moment dat u met uw laatste onderneming stopte)?

	Tijdens start bedrijf:		Op dit moment:		
	ja	nee	ja	nee	
inkomsten uit eigen vermogen?	1	2	1	2	351L2
inkomsten uit loondienst bij ander bedrijf?	1	2	1	2	353L2
uitkering (WW, WAO, bijstand etc.)?	1	2	1	2	355L2
studiebeurs/basisbeurs	1	2	1	2	357L2

61. Had uw partner destijds (bij de start van uw bedrijf) een vaste baan met een vast inkomen, waarvan u beiden kon bestaan?

ja, vaste baan, vast inkomen, genoeg voor samen [] 1

wel vaste baan, vast inkomen, niet genoeg voor samen [] 2

geen vaste baan, geen vast inkomen [] 3

n.v.t./niet gehuwd of samenwonend, op het moment dat het bedrijf van start ging . [] 4

359

62. Nu volgt een aantal vragen over banken en kredietverstrekking.
Welke van onderstaande banken was, voordat u met uw onderneming begon, uw belangrijkste privé-bank?
En naar welke bank ging uw eerste voorkeur uit voor de financiering van uw startkapitaal?

Wilt u in beide kolommen slechts één antwoord aankruisen?

	Belangrijkste privé-rekening	Bank van 1e voorkeur	
ABN/AMRO			1
ING-bank			2
Postbank			3
Rabobank			4
SNS-bank			5
Verenigde Spaarbank (VSB)			6
Overige banken			7

360L2

63. Waarom ging uw eerste voorkeur uit naar de door u aangekruiste bank?

(U KUNT MEERDERE ANTWOORDEN AANKRUISEN)

die bank is in mijn ogen de beste als het gaat om bedrijfsfinanciering [] 1

die bank heeft de meest gunstige financieringsvoorwaarden [] 1

die bank verstrekt gemakkelijk kredieten . . . [] 1

bij die bank werkte familie/vrienden/kennissen van mij hetgeen de kans op financiering zou kunnen verhogen [] 1

ik had er al een rekening/er was al een relatie; dus voor de hand liggend [] 1

anders [] 1

362L7

64. Kunt u in onderstaand schema aankruisen bij welke banken u een aanvraag voor (mede-)financiering heeft ingediend? Wilt u ook aangeven welk percentage van het aangevraagde bedrag door de bank gehonoreerd is en aankruisen welke bank uiteindelijk uw financiering (voor het grootste deel) heeft verzorgd?

	Aanvraag voor (mede)financiering ingediend?	Percentage van aangevraagde bedrag dat gehonoreerd is	Bank die grootste deel financiering heeft verzorgd (1 ANTWOORD S.V.P)
ABN/AMRO		. . . procent	
ING-bank		. . . procent	
Postbank		. . . procent	
Rabobank		. . . procent	
SNS-bank		. . . procent	
Verenigde Spaarbank (VSB)		. . . procent	
Overige banken		. . . procent	

bij geen enkele bank aanvraag voor financiering ingediend . (NAAR VRAAG 67) . . . [] 401

369L4
373L4
377L4
381L4
385L4
389L4
393L4

70.	<p>Heeft u tijdens of na de oprichting van uw bedrijf anders dan financiële ondersteuning gekregen van instellingen of faciliteiten die hieronder staan vermeld?</p> <p>Wilt u in onderstaand schema aankruisen van welke instellingen of faciliteiten u gebruikt gemaakt heeft en of dit, voor uw gevoel, een belangrijke bijdrage heeft geleverd aan uw succes.</p> <p>(U KUNT MEERDERE INSTELLINGEN/ FACILITEITEN AANKRUISEN)</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 10px;"> <thead> <tr> <th style="width: 80%;"></th> <th style="width: 10%; text-align: center;">gebruik van gemaakt</th> <th style="width: 10%; text-align: center;">belangrijke bijdrage aan succes</th> <th style="width: 10%; text-align: center;">geen/ nauwelijks van invloed op succes</th> <th style="width: 10%; text-align: center;">heeft succes negatief beïnvloed</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>andere (ex-)ondernemers</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>BTC (Business Technology Center)</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Science Park</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Bedrijvencentrum</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>TOP (Tijdelijke Ondernemers Plaatsen)-faciliteit</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>bank</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>IMK (Instituut voor Midden- en Kleinbedrijf)</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>MKB-Nederland / KNOV / NCOV</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Venture capital firm / participatiemaatschappij</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>transferbureau van universiteit of hogeschool</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Thinktank</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>accountant</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>particulier adviesbureau</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>InnovatieCentrum</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>KIVI</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Kamer van Koophandel</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>Semi-commercieel (gesubsidieerd) adviesbureau</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">2</td><td style="text-align: center;">3</td></tr> <tr><td>N.V.T./geen gebruik gemaakt</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>		gebruik van gemaakt	belangrijke bijdrage aan succes	geen/ nauwelijks van invloed op succes	heeft succes negatief beïnvloed	andere (ex-)ondernemers	→	1	2	3	BTC (Business Technology Center)	→	1	2	3	Science Park	→	1	2	3	Bedrijvencentrum	→	1	2	3	TOP (Tijdelijke Ondernemers Plaatsen)-faciliteit	→	1	2	3	bank	→	1	2	3	IMK (Instituut voor Midden- en Kleinbedrijf)	→	1	2	3	MKB-Nederland / KNOV / NCOV	→	1	2	3	Venture capital firm / participatiemaatschappij	→	1	2	3	transferbureau van universiteit of hogeschool	→	1	2	3	Thinktank	→	1	2	3	accountant	→	1	2	3	particulier adviesbureau	→	1	2	3	InnovatieCentrum	→	1	2	3	KIVI	→	1	2	3	Kamer van Koophandel	→	1	2	3	Semi-commercieel (gesubsidieerd) adviesbureau	→	1	2	3	N.V.T./geen gebruik gemaakt					414L19 433L17
	gebruik van gemaakt	belangrijke bijdrage aan succes	geen/ nauwelijks van invloed op succes	heeft succes negatief beïnvloed																																																																																													
andere (ex-)ondernemers	→	1	2	3																																																																																													
BTC (Business Technology Center)	→	1	2	3																																																																																													
Science Park	→	1	2	3																																																																																													
Bedrijvencentrum	→	1	2	3																																																																																													
TOP (Tijdelijke Ondernemers Plaatsen)-faciliteit	→	1	2	3																																																																																													
bank	→	1	2	3																																																																																													
IMK (Instituut voor Midden- en Kleinbedrijf)	→	1	2	3																																																																																													
MKB-Nederland / KNOV / NCOV	→	1	2	3																																																																																													
Venture capital firm / participatiemaatschappij	→	1	2	3																																																																																													
transferbureau van universiteit of hogeschool	→	1	2	3																																																																																													
Thinktank	→	1	2	3																																																																																													
accountant	→	1	2	3																																																																																													
particulier adviesbureau	→	1	2	3																																																																																													
InnovatieCentrum	→	1	2	3																																																																																													
KIVI	→	1	2	3																																																																																													
Kamer van Koophandel	→	1	2	3																																																																																													
Semi-commercieel (gesubsidieerd) adviesbureau	→	1	2	3																																																																																													
N.V.T./geen gebruik gemaakt																																																																																																	
71.	<p>Het is voor ons heel belangrijk om kennis te hebben over het personeelsverloop in uw huidige bedrijf (VOOR EX-ONDERNEMERS: het laatste bedrijf), waar u als zelfstandige of directeur werkzaam bent/was. Kunt u daartoe het volgende schema invullen; indien een bepaald jaar niet is bereikt, wilt u dan N.V.T. invullen. Wilt u bij het eerste levensjaar ook invullen welk jaar dat was?</p> <p>Onder een 'voltijds equivalent' wordt een volledige 40-urige werkweek voor één persoon verstaan. Eén persoon die 20 uur per week werkt, wordt geteld als een half (%) equivalent.</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 10px;"> <thead> <tr> <th style="width: 70%; text-align: center;">levensjaar van het bedrijf</th> <th style="width: 30%; text-align: center;">totaal aantal personeelsleden (voltijdse equivalenten inclusief uzelf)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td style="text-align: center;">1 (= 19 . . .)</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">2</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">3</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">4</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">5</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">6</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">7</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">8</td><td></td></tr> <tr> <td>Ingeval uw bedrijf al langer dan 8 jaar bestaat (bestond), hoeveel personeelsleden heeft u tot nu toe maximaal in dienst gehad? Graag weer in voltijdse equivalenten, inclusief uzelf.</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	levensjaar van het bedrijf	totaal aantal personeelsleden (voltijdse equivalenten inclusief uzelf)	1 (= 19 . . .)		2		3		4		5		6		7		8		Ingeval uw bedrijf al langer dan 8 jaar bestaat (bestond), hoeveel personeelsleden heeft u tot nu toe maximaal in dienst gehad? Graag weer in voltijdse equivalenten, inclusief uzelf.		450L2 452L4 456L4 460L4 464L4 468L4 472L4 476L4 480L4 484L4																																																																											
levensjaar van het bedrijf	totaal aantal personeelsleden (voltijdse equivalenten inclusief uzelf)																																																																																																
1 (= 19 . . .)																																																																																																	
2																																																																																																	
3																																																																																																	
4																																																																																																	
5																																																																																																	
6																																																																																																	
7																																																																																																	
8																																																																																																	
Ingeval uw bedrijf al langer dan 8 jaar bestaat (bestond), hoeveel personeelsleden heeft u tot nu toe maximaal in dienst gehad? Graag weer in voltijdse equivalenten, inclusief uzelf.																																																																																																	

72. Kunt u in onderstaand schema aangeven hoe:

a) het percentage eigen vermogen van het totaal vermogen binnen uw onderneming zich heeft ontwikkeld in de eerste vijf levensjaren van het bedrijf?
 . Indien bepaalde jaren nog niet bereikt zijn, kunt u daar dan een schatting invullen?
 . Indien bepaalde jaren niet bereikt zijn en niet meer bereikt zullen worden, kunt u op de betreffende regels 'N.V.T.' invullen

(N.B.: als u bijvoorbeeld '40%' invult, betekent dat dat uw eigen vermogen 40% uitmaakt van uw totaal vermogen)

b) de netto winst als percentage van de omzet zich ontwikkeld heeft (of naar schatting zal ontwikkelen) in dezelfde periode? Het is in voorkomende gevallen weer mogelijk om 'N.V.T.' in te vullen.
 Indien er sprake was (is) van verlies, wilt u dat dan met een negatief getal aangeven (bijv. -10%).

levensjaar van het bedrijf	percentage eigen vermogen	winst/verlies als percentage van de omzet
1	. . . procent	. . . procent
2	. . . procent	. . . procent
3	. . . procent	. . . procent
4	. . . procent	. . . procent
5	. . . procent	. . . procent
Als het bedrijf langer dan vijf jaar bestaat (bestond); op dit moment (VOOR EX-ONDERNEMERS: op het moment dat u met uw onderneming stopte)	. . . procent	. . . procent

488L5
493L5
498L5
503L5
508L5
513L5

73. Wilt u de vragen uit onderstaand schema beantwoorden voor de situatie toen u het bedrijf startte (eerste jaar van het bedrijf) en voor de situatie vijf jaar na de start (VOOR EX-ONDERNEMERS: de situatie in het jaar dat u gestopt bent met uw laatste bedrijf)?

Indien uw bedrijf jonger is dan vijf jaar, graag in de laatste kolom antwoorden voor de situatie op dit moment.

	bij de start, in het startjaar, van het bedrijf	vijf jaar later of bij beëindiging van het bedrijf
Als u uw klantenkring opdeelt in bedrijven en particulieren, hoeveel procent van uw omzet is afkomstig van bedrijven?	. . . % van omzet	. . . % van omzet
Hoeveel verschillende produktsoorten, diensten of activiteiten biedt u aan?	. . . soorten	. . . soorten
Welk percentage van uw totale assortiment kan worden betiteld als innovatieve produkten, diensten of activiteiten? Met innovatief wordt bedoeld, produkten/diensten die nieuw zijn in de ogen van de klant.	. . . %	. . . %
Welk percentage van uw omzet wordt gegeneerd door innovatieve produkten, diensten of activiteiten?	. . . % van omzet	. . . % van omzet
Hoeveel procent van uw jaaromzet besteedt u ongeveer aan marketing/sales en representatie?	. . . % van omzet	. . . % van omzet
Hoeveel procent van uw omzet wordt ongeveer gegeneerd door export naar landen binnen de Europese Unie?	. . . % van omzet	. . . % van omzet
Hoeveel procent van uw omzet wordt ongeveer gegeneerd door export naar landen buiten de Europese Unie?	. . . % van omzet	. . . % van omzet

518L4
522L6
528L4
532L4
536L4
540L4
544L4

74.	<p>Is uw assortiment activiteiten/diensten/produkten thans (VOOR EX-ONDERNEMERS: in het laatste bedrijfsjaar) anders dan in het eerste bedrijfsjaar?</p> <p style="text-align: right;">ik voer nog steeds hetzelfde assortiment als in mijn startjaar [] 1</p> <p style="text-align: right;">in vergelijking met mijn startjaar is meer dan 75% van mijn produkten identiek [] 2</p> <p style="text-align: right;">in vergelijking met mijn start jaar is tussen 25 en 75% van mijn produkten identiek [] 3</p> <p style="text-align: right;">in vergelijking met mijn startjaar is minder dan 25% van mijn produkten identiek [] 4</p>	548																		
75.	<p>Hoe zou u het concurrentieklimaat in uw relevante concurrentie-omgeving willen typeren bij de start van uw bedrijf, en ongeveer vijf jaar later?</p> <p>Indien uw bedrijf jonger is dan vijf jaar, graag in de laatste kolom antwoorden voor de situatie op dit moment.</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 70%;"></th> <th style="width: 15%;">bij de start, in het startjaar van het bedrijf</th> <th style="width: 15%;">ongeveer vijf jaar later, of bij beëindiging bedrijf</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>zeer veel concurrentie</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>redelijk veel concurrentie</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>weinig concurrentie</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>geen concurrentie</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>weet ik niet</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		bij de start, in het startjaar van het bedrijf	ongeveer vijf jaar later, of bij beëindiging bedrijf	zeer veel concurrentie			redelijk veel concurrentie			weinig concurrentie			geen concurrentie			weet ik niet			549L2
	bij de start, in het startjaar van het bedrijf	ongeveer vijf jaar later, of bij beëindiging bedrijf																		
zeer veel concurrentie																				
redelijk veel concurrentie																				
weinig concurrentie																				
geen concurrentie																				
weet ik niet																				
76.	<p>Kunt u aangeven van welke marktpartijen uw eventuele concurrentie afkomstig is?</p> <p>Indien uw bedrijf jonger is dan vijf jaar, graag in de laatste kolom antwoorden voor de situatie op dit moment.</p> <p>(SLECHTS ÉÉN ANTWOORD MOGELIJK)</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 60%;"></th> <th style="width: 20%;">bij de start, in het startjaar van het bedrijf</th> <th style="width: 20%;">ongeveer vijf jaar later, of bij beëindiging bedrijf</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>voornamelijk van nieuwe ondernemers</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>voornamelijk van gevestigde ondernemers</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>weet ik niet</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>niet van toepassing, geen concurrentie</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		bij de start, in het startjaar van het bedrijf	ongeveer vijf jaar later, of bij beëindiging bedrijf	voornamelijk van nieuwe ondernemers			voornamelijk van gevestigde ondernemers			weet ik niet			niet van toepassing, geen concurrentie			551L2			
	bij de start, in het startjaar van het bedrijf	ongeveer vijf jaar later, of bij beëindiging bedrijf																		
voornamelijk van nieuwe ondernemers																				
voornamelijk van gevestigde ondernemers																				
weet ik niet																				
niet van toepassing, geen concurrentie																				
<p>Er volgen nu enkele vragen over uw inkomen. Deze vragen zijn voor ons onderzoek erg belangrijk. Wij herhalen dat uw antwoorden <u>anoniem</u> en <u>vertrouwelijk</u> verwerkt worden.</p> <p>Wij vragen alleen naar BRUTO-JAARinkomen ('vuil'). BRUTO is vóór aftrek van belastingen en sociale premies, maar inclusief toeslagen en premies, vakantiegeld, dertiende maand, tantièmes, gratificaties en bonussen.</p> <p>Als u een bedrag niet precies weet, wilt u dan een zo goed mogelijke schatting maken?</p>																				
77.	<p>Wat was globaal het inkomen uit uw bedrijf in het laatste jaar (1994), dat wil zeggen het inkomen ná aftrek van bedrijfskosten?</p> <p>(VOOR DEGENEN DIE MET MAN EN VROUW <u>SAMEN</u> EEN EIGEN BEDRIJF HEBBEN, S.V.P. HET GEZAMENLIJKE INKOMEN OPGEVEN)</p> <p style="text-align: right;">bruto: f</p>	553L7																		
78.	<p>Is het inkomen van uw partner reeds inbegrepen in het inkomen, dat u bij vraag 77 heeft opgegeven?</p> <p style="text-align: right;">ja [] 1</p> <p style="text-align: right;">nee [] 2</p> <p style="text-align: right;">n.v.t./ niet gehuwd of samenwonend [] 9</p>	560																		
<p>INDIEN U OP DIT MOMENT NOG ONDERNEMER BENT, KUNT U DOORGAAN MET VRAAG 80</p>																				

79.	<p>Als u op dit moment geen ondernemer meer bent maar dit wel bent geweest, krijgt u nu een lijst met mogelijke redenen om op te houden met het ondernemerschap. Wilt u uit deze lijst maximaal drie redenen aankruisen die het belangrijkst zijn geweest voor uw beslissing om te stoppen?</p>	561L13																																				
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%; padding: 5px;">IK BEN OPGEHOUDEN MET HET ONDERNEMERSCHAP OMDAT:</td> <td style="width: 20%; text-align: center; padding: 5px;">maximaal drie redenen aankruisen</td> </tr> <tr><td style="padding: 5px;">- ik (of wij) failliet ben (zijn) gegaan</td><td></td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- ik meningsverschillen had met mijn zakelijke partner(s)</td><td></td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- ik door verkoop van het bedrijf bij iemand anders in loondienst kwam</td><td></td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- ik er te weinig inkomen aan ontleende</td><td></td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- een subsidie of uitkering ophield die mij financieel op de been hield</td><td></td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- mijn partner/echtgeno(o)t(e) niet (meer) voor mijn financiën kon zorgen</td><td></td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- de zaak niet goed liep, vanwege een neergaande lijn in de bedrijfstak</td><td></td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- door de bank, aandeelhouders of andere geldschieters het vertrouwen werd opgezegd</td><td></td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- ik een goede baan in loondienst kreeg aangeboden</td><td></td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- mijn gezondheid het niet meer toe liet om ondernemer te zijn</td><td></td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- ik mijn bedrijf tot een succes had gemaakt en naar een nieuwe uitdaging zocht</td><td></td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- ik mijn ondernemerschap niet meer met mijn privé-leven kon combineren</td><td></td></tr> </table>		IK BEN OPGEHOUDEN MET HET ONDERNEMERSCHAP OMDAT:	maximaal drie redenen aankruisen	- ik (of wij) failliet ben (zijn) gegaan		- ik meningsverschillen had met mijn zakelijke partner(s)		- ik door verkoop van het bedrijf bij iemand anders in loondienst kwam		- ik er te weinig inkomen aan ontleende		- een subsidie of uitkering ophield die mij financieel op de been hield		- mijn partner/echtgeno(o)t(e) niet (meer) voor mijn financiën kon zorgen		- de zaak niet goed liep, vanwege een neergaande lijn in de bedrijfstak		- door de bank, aandeelhouders of andere geldschieters het vertrouwen werd opgezegd		- ik een goede baan in loondienst kreeg aangeboden		- mijn gezondheid het niet meer toe liet om ondernemer te zijn		- ik mijn bedrijf tot een succes had gemaakt en naar een nieuwe uitdaging zocht		- ik mijn ondernemerschap niet meer met mijn privé-leven kon combineren												
IK BEN OPGEHOUDEN MET HET ONDERNEMERSCHAP OMDAT:	maximaal drie redenen aankruisen																																					
- ik (of wij) failliet ben (zijn) gegaan																																						
- ik meningsverschillen had met mijn zakelijke partner(s)																																						
- ik door verkoop van het bedrijf bij iemand anders in loondienst kwam																																						
- ik er te weinig inkomen aan ontleende																																						
- een subsidie of uitkering ophield die mij financieel op de been hield																																						
- mijn partner/echtgeno(o)t(e) niet (meer) voor mijn financiën kon zorgen																																						
- de zaak niet goed liep, vanwege een neergaande lijn in de bedrijfstak																																						
- door de bank, aandeelhouders of andere geldschieters het vertrouwen werd opgezegd																																						
- ik een goede baan in loondienst kreeg aangeboden																																						
- mijn gezondheid het niet meer toe liet om ondernemer te zijn																																						
- ik mijn bedrijf tot een succes had gemaakt en naar een nieuwe uitdaging zocht																																						
- ik mijn ondernemerschap niet meer met mijn privé-leven kon combineren																																						
DE VOLGENDE VRAGEN ZIJN WEER VOOR IEDEREEN.																																						
80.	<p>Via wet- en regelgeving oefent de overheid invloed uit op het ondernemerschap in Nederland. Hieronder volgt een aantal mogelijke (toekomstige) overheidsmaatregelen. Wilt u uit onderstaand schema (maximaal) vijf maatregelen kiezen die volgens u de meest positieve uitwerking op het ondernemerschap hebben (aankruisen in de middelste kolom) en vervolgens deze aangekruiste maatregelen rangordenen naar belangrijkheid, waarbij cijfer 1 betekent 'belangrijkst' en cijfer 5 'minst belangrijk' (invullen in rechter kolom).</p>	574L24																																				
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 65%;"></th> <th style="width: 15%; text-align: center;">belangrijkste maatregelen aankruisen (maximaal 5)</th> <th style="width: 20%; text-align: center;">rangorde aangekruiste maatregelen (cijfer 1-5)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td style="padding: 5px;">- versoepelen van vestigingseisen voor nieuwe ondernemers</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- verruimen van toegestane openingstijden van winkels</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- afbreken van toetredingsbelemmeringen</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- aanmoedigen van een sterk anti-kartel-beleid</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- aanbieden van goede voorlichting, adviezen en onderwijs voor ondernemers</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- aantal fiscale maatregelen ter stimulering van het nemen van risico's en het aanmoedigen van particulieren om krediet te verschaffen</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- maatregelen om het speur- en ontwikkelingswerk in het midden- en kleinbedrijf te stimuleren</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- bevorderen van samenwerking tussen kleine ondernemingen en onderwijs- en onderzoeksinstellingen</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- verbetering van de efficiency van het vergunningen-beleid</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- versoepelen van de regelgeving met betrekking tot ontslag</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- afschaffen van algemeen verbindend verklaren van CAO's</td><td style="text-align: center;">→</td><td style="text-align: center;">1</td></tr> </tbody> </table>			belangrijkste maatregelen aankruisen (maximaal 5)	rangorde aangekruiste maatregelen (cijfer 1-5)	- versoepelen van vestigingseisen voor nieuwe ondernemers	→	1	- verruimen van toegestane openingstijden van winkels	→	1	- afbreken van toetredingsbelemmeringen	→	1	- aanmoedigen van een sterk anti-kartel-beleid	→	1	- aanbieden van goede voorlichting, adviezen en onderwijs voor ondernemers	→	1	- aantal fiscale maatregelen ter stimulering van het nemen van risico's en het aanmoedigen van particulieren om krediet te verschaffen	→	1	- maatregelen om het speur- en ontwikkelingswerk in het midden- en kleinbedrijf te stimuleren	→	1	- bevorderen van samenwerking tussen kleine ondernemingen en onderwijs- en onderzoeksinstellingen	→	1	- verbetering van de efficiency van het vergunningen-beleid	→	1	- versoepelen van de regelgeving met betrekking tot ontslag	→	1	- afschaffen van algemeen verbindend verklaren van CAO's	→	1	
	belangrijkste maatregelen aankruisen (maximaal 5)	rangorde aangekruiste maatregelen (cijfer 1-5)																																				
- versoepelen van vestigingseisen voor nieuwe ondernemers	→	1																																				
- verruimen van toegestane openingstijden van winkels	→	1																																				
- afbreken van toetredingsbelemmeringen	→	1																																				
- aanmoedigen van een sterk anti-kartel-beleid	→	1																																				
- aanbieden van goede voorlichting, adviezen en onderwijs voor ondernemers	→	1																																				
- aantal fiscale maatregelen ter stimulering van het nemen van risico's en het aanmoedigen van particulieren om krediet te verschaffen	→	1																																				
- maatregelen om het speur- en ontwikkelingswerk in het midden- en kleinbedrijf te stimuleren	→	1																																				
- bevorderen van samenwerking tussen kleine ondernemingen en onderwijs- en onderzoeksinstellingen	→	1																																				
- verbetering van de efficiency van het vergunningen-beleid	→	1																																				
- versoepelen van de regelgeving met betrekking tot ontslag	→	1																																				
- afschaffen van algemeen verbindend verklaren van CAO's	→	1																																				

81.	<p>Stelt u zich voor: vrienden vragen u een avond mee uit naar het casino. U neemt f 100,= mee. Na vijf minuten spelen heeft u f 400,= winst en dus in totaal f 500,= op zak. Wat doet u? Speelt u door of stopt u? En indien u doorspeelt, bij welk bedrag houdt u dan op met spelen?</p> <p>Wilt u hieronder aangeven bij welk minimum bedrag u ophoudt met spelen? En, indien u blijft winnen, bij welk maximum bedrag u ophoudt met spelen?</p> <p>(ALS U STOPT MET SPELEN, WILT U DAN IN ONDERSTAAND HOKJE f 500,= INVULLEN)</p> <p style="text-align: right;">ik hou op met spelen bij een minimum bedrag van <input style="width: 100px; height: 20px;" type="text" value="f"/></p> <p style="text-align: right;">ik hou op met spelen bij een maximum bedrag van <input style="width: 100px; height: 20px;" type="text" value="f"/></p>	598L3 601L6												
82.	<p>Hieronder treft u een ladder aan met 10 treden. Zij stelt de levensladder voor. De onderste trede is de nulrede, en staat voor het <u>slechtst</u> mogelijke leven. Klimt u omhoog, dan komt u bij de 10e trede; deze staat voor het <u>best</u> mogelijke leven. Kunt u aangeven op welke trede u zich voor uw gevoel bevindt?</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr><td>op dit moment bevind ik mij:</td></tr> <tr><td>10</td></tr> <tr><td>9</td></tr> <tr><td>8</td></tr> <tr><td>7</td></tr> <tr><td>6</td></tr> <tr><td>5</td></tr> <tr><td>4</td></tr> <tr><td>3</td></tr> <tr><td>2</td></tr> <tr><td>1</td></tr> <tr><td>0</td></tr> </table>	op dit moment bevind ik mij:	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0	607L2
op dit moment bevind ik mij:														
10														
9														
8														
7														
6														
5														
4														
3														
2														
1														
0														
83.	<p>Heeft u weleens van Thinktank gehoord, en zo ja, weet u wat dit is?</p> <p style="text-align: right;">ja, een vereniging van academici [] 1</p> <p style="text-align: right;">ja, een netwerk van hoger opgeleide (potentiële) ondernemers [] 2</p> <p style="text-align: right;">ja, een wetenschappelijk forum dat zich buigt over een groot aantal maatschappelijke problemen [] 3</p> <p style="text-align: right;">ja, een adviesorgaan van de regering [] 4</p> <p style="text-align: right;">nee (NAAR VRAAG 96) . . . [] 5</p>	609												
84.	<p>Via welk kanaal heeft u <u>voor het eerst</u> van Thinktank gehoord?</p> <p>(SLECHTS ÉÉN ANTWOORD MOGELIJK)</p> <p style="text-align: right;">advertentie in het Parool [] 1</p> <p style="text-align: right;">vrienden, kennissen [] 2</p> <p style="text-align: right;">mailing [] 3</p> <p style="text-align: right;">universiteit [] 4</p> <p style="text-align: right;">businessplan-wedstrijd [] 5</p> <p style="text-align: right;">entrepreneurial-day [] 6</p> <p style="text-align: right;">anders [] 7</p>	610												

85.	Bent u lid van Thinktank, en zo ja, sinds wanneer? (GRAAG MAAND (CIJFER 1 T/M 12) EN JAAR INVULLEN)	maand	jaar	611L4																					
	ja, sinds: <input style="width: 50px; height: 20px;" type="text"/>	<input style="width: 50px; height: 20px;" type="text"/>	<input style="width: 50px; height: 20px;" type="text" value="19"/>																						
	nee (NAAR VRAAG 87) . . . []			615 1																					
86.	Wat was uw arbeidsmarktpositie op het moment dat u lid werd? Wilt u daartoe in onderstaand schema de categorie aankruisen die in uw situatie het meest beslag op uw tijd legde?	arbeidsmarkt- situatie op moment van lidmaatschap Thinktank		616																					
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%; padding: 2px;">werkzaam in loondienst</td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 10%; text-align: center;">1</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">werkzaam als zelfstandige/in eigen bedrijf als eigenaar én directeur</td> <td></td> <td style="text-align: center;">2</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">meewerkend in bedrijf van partner</td> <td></td> <td style="text-align: center;">3</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">studerend</td> <td></td> <td style="text-align: center;">4</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">werkend in eigen huishouding</td> <td></td> <td style="text-align: center;">5</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">werkloos, arbeidsongeschikt</td> <td></td> <td style="text-align: center;">6</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">overig zonder werkkring en niet werkzoekend</td> <td></td> <td style="text-align: center;">7</td> </tr> </table>	werkzaam in loondienst		1	werkzaam als zelfstandige/in eigen bedrijf als eigenaar én directeur		2	meewerkend in bedrijf van partner		3	studerend		4	werkend in eigen huishouding		5	werkloos, arbeidsongeschikt		6	overig zonder werkkring en niet werkzoekend		7			
werkzaam in loondienst		1																							
werkzaam als zelfstandige/in eigen bedrijf als eigenaar én directeur		2																							
meewerkend in bedrijf van partner		3																							
studerend		4																							
werkend in eigen huishouding		5																							
werkloos, arbeidsongeschikt		6																							
overig zonder werkkring en niet werkzoekend		7																							
	(NAAR VRAAG 88)																								
87.	Heeft u specifieke redenen waarom u geen lid bent van Thinktank? (U KUNT MEERDERE ANTWOORDEN AANKRUISEN)			617L10																					
	voor mij niet interessant, de opzet spreekt mij niet aan []			1																					
	te duur []			1																					
	ik heb andere netwerken []			1																					
	ik ben geen (startende/toekomstige) ondernemer. []			1																					
	omdat ik er niet meer van kan leren dan ik nu al weet []			1																					
	nog niet toegekomen, maar ik overweeg het wel . []			1																					
	weet niet waar/hoe ik lid kan worden []			1																					
	ik was lid, maar nu niet meer []			1																					
	anders, namelijk: []			1																					

88.	<p>VOOR (OUD-)LEDEN: Wat waren uw verwachtingen met betrekking tot Thinktank op het moment dat u lid werd van deze vereniging?</p> <p>VOOR NIET-LEDEN : Wat zijn uw verwachtingen met betrekking tot een vereniging als Thinktank?</p> <p>(U KUNT MEERDERE ANTWOORDEN AANKRUISEN)</p>	627L12														
	<p>bevorderen van netwerk/contacten []</p> <p>verdieping en/of verbreding van mijn inzicht op het gebied van ondernemerschap []</p> <p>stimulans door contacten met 'lotgenoten' []</p> <p>mogelijkheid tot klankborden met andere ondernemers of adviseurs (sponsors) []</p> <p>financiële voordelen zoals kortingen, gratis advies etc. []</p> <p>contact met nieuwe klanten []</p> <p>contact met (nieuwe) leveranciers []</p> <p>kennisoverdracht []</p> <p>vergroten van kennis op mijn vakgebied []</p> <p>anders, namelijk:</p> <p>. []</p> <p>geen verwachtingen []</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>														
<p>NIET-THINKTANK-LEDEN KUNNEN VERDER GAAN MET VRAAG 96</p>																
89.	<p>Heeft uw lidmaatschap van Thinktank u geholpen of gestimuleerd bij onderstaande activiteiten? Wilt u in onderstaand schema aankruisen bij welke activiteiten u gestimuleerd of geholpen bent door Thinktank?</p> <p>Als u nog nooit ondernemer bent geweest, kunt u verder gaan met vraag 90.</p>	639L8														
	<table border="1" style="border-collapse: collapse; margin-left: auto;"> <tr> <td style="width: 80%;"></td> <td style="width: 20%; text-align: center;">gestimuleerd of geholpen door Thinktank</td> </tr> </table>		gestimuleerd of geholpen door Thinktank													
	gestimuleerd of geholpen door Thinktank															
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">- de voorbereiding op de start van uw onderneming</td> <td style="width: 20%;"></td> </tr> <tr> <td>- het nemen van de definitieve beslissing om ondernemer te worden</td> <td></td> </tr> <tr> <td>- het inplannen van uw werkzaamheden</td> <td></td> </tr> <tr> <td>- het inschatten van uw marktpotentieel</td> <td></td> </tr> <tr> <td>- het zoeken en/of vinden van uw eerste klanten</td> <td></td> </tr> <tr> <td>- het aangaan van samenwerking met andere ondernemingen</td> <td></td> </tr> <tr> <td>- het in dienst nemen van personeel</td> <td></td> </tr> </table>	- de voorbereiding op de start van uw onderneming		- het nemen van de definitieve beslissing om ondernemer te worden		- het inplannen van uw werkzaamheden		- het inschatten van uw marktpotentieel		- het zoeken en/of vinden van uw eerste klanten		- het aangaan van samenwerking met andere ondernemingen		- het in dienst nemen van personeel		<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>
- de voorbereiding op de start van uw onderneming																
- het nemen van de definitieve beslissing om ondernemer te worden																
- het inplannen van uw werkzaamheden																
- het inschatten van uw marktpotentieel																
- het zoeken en/of vinden van uw eerste klanten																
- het aangaan van samenwerking met andere ondernemingen																
- het in dienst nemen van personeel																
90.	<p>Welke bijdrage levert Thinktank <u>concreet</u> aan uw zakelijke/persoonlijke succes?</p> <p>(U KUNT MEERDERE ANTWOORDEN AANKRUISEN)</p>	647L8														
	<p>stimulans []</p> <p>gezelligheid []</p> <p>nieuwe zakelijke contacten []</p> <p>nieuwe klanten []</p> <p>tips en trucs van anderen op het gebied van belastingen, automatisering, administratie, acquisitie []</p> <p>Thinktank helpt mij een betere ondernemer te worden (door kennisoverdracht, workshops e.d) []</p> <p>geen []</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>														

91. Hoe beoordeelt u de kwaliteit van de volgende Thinktank-produkten?
En van hoeveel waarde zijn deze produkten voor u?
(WILT U HET CIJFER 1 AANKRUISEN INGEVAL VAN 'SLECHT/GEEN WAARDE', EN HET CIJFER 5 INGEVAL VAN 'GOED/VEEL WAARDE')

	KWALITEIT					WAARDE VOOR UZELF					
	slecht		goed			geen waarde		veel waarde			
Magazine	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	655L2
Directory	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	657L2
Fora	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	659L2
Workshops	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	661L2
Borrels	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	663L2
Entrepreneurial-Day	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	665L2
Businessplan-contest	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	667L2
anders, namelijk: (GRAAG SPECIFICEREN)											
.....	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	669L2

92. Hoe zou u uw rol binnen Thinktank willen typeren?

ik bezoek nooit Thinktank-activiteiten [] 1

niet-frequente deelnemer aan activiteiten . . . [] 2

frequente deelnemer aan activiteiten [] 3

actief organiserend lid [] 4

93. Zou u actief/actiever willen worden binnen Thinktank?

ja [] 1

nee [] 2

weet nog niet [] 3

94.	Wilt u in onderstaand schema maximaal vier onderwerpen aankruisen, waarvan u vindt dat Thinktank er in haar activiteiten meer aandacht aan zou moeten besteden?	673L19																																																		
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 80%; padding: 5px;">THINKTANK ZOU MEER AANDACHT MOETEN BESTEDEN AAN:</th> <th style="width: 20%; padding: 5px;">maximaal vier onderwerpen aankruisen</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td style="padding: 5px;">- acquisitie</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- marketing in het midden- en kleinbedrijf</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- strategie(ontwikkeling) voor jonge bedrijven</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- het in dienst nemen van personeel</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- financiering</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- juridische zaken</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- belastingen</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- subsidies</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- overheidsbeleid</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- management van kleine ondernemingen</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- motivatie</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- verkoop</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- inkoop</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- administratie</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- samenwerken</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- automatisering</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- produktontwikkeling</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">- anders, namelijk: (GRAAG SPECIFICEREN)</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td></tr> <tr><td style="padding: 5px;">.....</td><td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td></tr> </tbody> </table>		THINKTANK ZOU MEER AANDACHT MOETEN BESTEDEN AAN:	maximaal vier onderwerpen aankruisen	- acquisitie	1	- marketing in het midden- en kleinbedrijf	1	- strategie(ontwikkeling) voor jonge bedrijven	1	- het in dienst nemen van personeel	1	- financiering	1	- juridische zaken	1	- belastingen	1	- subsidies	1	- overheidsbeleid	1	- management van kleine ondernemingen	1	- motivatie	1	- verkoop	1	- inkoop	1	- administratie	1	- samenwerken	1	- automatisering	1	- produktontwikkeling	1	- anders, namelijk: (GRAAG SPECIFICEREN)	1	1											
THINKTANK ZOU MEER AANDACHT MOETEN BESTEDEN AAN:	maximaal vier onderwerpen aankruisen																																																			
- acquisitie	1																																																			
- marketing in het midden- en kleinbedrijf	1																																																			
- strategie(ontwikkeling) voor jonge bedrijven	1																																																			
- het in dienst nemen van personeel	1																																																			
- financiering	1																																																			
- juridische zaken	1																																																			
- belastingen	1																																																			
- subsidies	1																																																			
- overheidsbeleid	1																																																			
- management van kleine ondernemingen	1																																																			
- motivatie	1																																																			
- verkoop	1																																																			
- inkoop	1																																																			
- administratie	1																																																			
- samenwerken	1																																																			
- automatisering	1																																																			
- produktontwikkeling	1																																																			
- anders, namelijk: (GRAAG SPECIFICEREN)	1																																																			
.....	1																																																			

95.	Wilt u voor elk van de volgende stellingen aangeven of u het daar mee eens, eens noch oneens, of mee oneens bent?																																																			
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 60%; padding: 5px;">STELLINGEN:</th> <th style="width: 10%; padding: 5px;">mee eens</th> <th style="width: 10%; padding: 5px;">eens noch oneens</th> <th style="width: 10%; padding: 5px;">mee oneens</th> <th style="width: 10%;"></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="padding: 5px;">Thinktank heeft mij een aantal interessante contracten opgeleverd.</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">2</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">3</td> <td style="text-align: right; padding: 5px;">692</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Ik maak gebruik van de mogelijkheden die Thinktank biedt.</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">2</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">3</td> <td style="text-align: right; padding: 5px;">693</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Ik zou de mogelijkheden van Thinktank nog veel meer kunnen benutten.</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">2</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">3</td> <td style="text-align: right; padding: 5px;">694</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Het aantal studenten binnen Thinktank is te hoog.</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">2</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">3</td> <td style="text-align: right; padding: 5px;">695</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Het merendeel van de leden van Thinktank leeft van hun onderneming.</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">2</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">3</td> <td style="text-align: right; padding: 5px;">696</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Binnen Thinktank lopen te veel werklozen en kanslozen rond.</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">2</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">3</td> <td style="text-align: right; padding: 5px;">697</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Thinktank is te studentikoos.</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">2</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">3</td> <td style="text-align: right; padding: 5px;">698</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">(ALLEEN VOOR ONDERNEMERS:)</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Binnen Thinktank heb ik tenminste één iemand met wie ik goed over de ontwikkeling van mijn onderneming kan praten.</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">1</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">2</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">3</td> <td style="text-align: right; padding: 5px;">699</td> </tr> </tbody> </table>		STELLINGEN:	mee eens	eens noch oneens	mee oneens		Thinktank heeft mij een aantal interessante contracten opgeleverd.	1	2	3	692	Ik maak gebruik van de mogelijkheden die Thinktank biedt.	1	2	3	693	Ik zou de mogelijkheden van Thinktank nog veel meer kunnen benutten.	1	2	3	694	Het aantal studenten binnen Thinktank is te hoog.	1	2	3	695	Het merendeel van de leden van Thinktank leeft van hun onderneming.	1	2	3	696	Binnen Thinktank lopen te veel werklozen en kanslozen rond.	1	2	3	697	Thinktank is te studentikoos.	1	2	3	698	(ALLEEN VOOR ONDERNEMERS:)					Binnen Thinktank heb ik tenminste één iemand met wie ik goed over de ontwikkeling van mijn onderneming kan praten.	1	2	3	699	
STELLINGEN:	mee eens	eens noch oneens	mee oneens																																																	
Thinktank heeft mij een aantal interessante contracten opgeleverd.	1	2	3	692																																																
Ik maak gebruik van de mogelijkheden die Thinktank biedt.	1	2	3	693																																																
Ik zou de mogelijkheden van Thinktank nog veel meer kunnen benutten.	1	2	3	694																																																
Het aantal studenten binnen Thinktank is te hoog.	1	2	3	695																																																
Het merendeel van de leden van Thinktank leeft van hun onderneming.	1	2	3	696																																																
Binnen Thinktank lopen te veel werklozen en kanslozen rond.	1	2	3	697																																																
Thinktank is te studentikoos.	1	2	3	698																																																
(ALLEEN VOOR ONDERNEMERS:)																																																				
Binnen Thinktank heb ik tenminste één iemand met wie ik goed over de ontwikkeling van mijn onderneming kan praten.	1	2	3	699																																																

<p>96.</p>	<p>Bent u lid van een of meerdere ondernemersverenigingen, en zo ja, van welke?</p> <p>ja, brancheverenigingen, te weten:</p> <p>..... []</p> <p>..... []</p> <p>ja, algemene ondernemersverenigingen, te weten:</p> <p>..... []</p> <p>..... []</p> <p>ja, vakverenigingen, te weten:</p> <p>..... []</p> <p>..... []</p> <p>ja, themagerichte verenigingen, te weten:</p> <p>..... []</p> <p>..... []</p> <p>nee []</p>	<p>700L6</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>
<p>97.</p>	<p>Ontvangt u graag een gratis tienweeks (proef-)abonnement op Elsevier? Indien ja, dan geven wij uw adres door aan Elsevier, opdat zij u begin volgend jaar tien weken een Elsevier kunnen toesturen.</p> <p>ja []</p> <p>nee []</p>	<p>706</p> <p>1</p> <p>2</p>
<p>DIT WAREN DE VRAGEN. HARTELIJK DANK VOOR UW MEDEWERKING.</p> <p>WILT U DE INGEVULDE VRAGENLIJST IN DE MEEGEEVERDE RETOUR-ENVELOP AAN ONS TERUGZENDEN? MOCHT U DE RETOUR-ENVELOP KWIJLT ZIJN, DAN VERZOEKEN WIJ U DE VRAGENLIJST IN EEN GEWONE ENVELOP TE RETOURNEREN AAN:</p> <p style="text-align: center;">INTOMART BV ANTWOORDNUMMER 1170 1200 VB HILVERSUM.</p> <p>EEN POSTZEGEL IS NIET NODIG.</p>		

Rapporten aan de Regering

Eerste raadsperiode:

- 1 Europese Unie*
- 2 Structuur van de Nederlandse economie*
- 3 Energiebeleid
Gebundeld in één publikatie (1974)*
- 4 Milieubeleid (1974)*
- 5 Bevolkingsgroei (1974)*
- 6 De organisatie van het openbaar bestuur (1975)*
- 7 Buitenlandse invloeden op Nederland: Internationale migratie (1976)*
- 8 Buitenlandse invloeden op Nederland: Beschikbaarheid van wetenschappelijke en technische kennis (1976)*
- 9 Commentaar op de Discussienota Sectorraden (1976)*
- 10 Commentaar op de nota Contouren van een toekomstig onderwijsbestel (1976)*
- 11 Overzicht externe adviesorganen van de centrale overheid (1976)*
- 12 Externe adviesorganen van de centrale overheid (1976)*
- 13 Maken wij er werk van? Verkenningen omtrent de verhouding tussen actieven en niet-actieven (1977)*
- 14 Interne adviesorganen van de centrale overheid (1977)*
- 15 De komende vijfentwintig jaar – Een toekomstverkenning voor Nederland (1977)*
- 16 Over sociale ongelijkheid – Een beleidsgerichte probleemverkenning (1977)*

Tweede raadsperiode:

- 17 Etnische minderheden (1979)*
 - A. Rapport aan de Regering
 - B. Naar een algemeen etnisch minderhedenbeleid?
- 18 Plaats en toekomst van de Nederlandse industrie (1980)*
- 19 Beleidsgerichte toekomstverkenning
Deel I: Een poging tot uitlokking (1980)*
- 20 Democratie en geweld
Probleemanalyse naar aanleiding van de gebeurtenissen in Amsterdam op 30 april 1980*
- 21 Vernieuwingen in het arbeidsbestel (1981)*
- 22 Herwaardering van welzijnsbeleid (1982)*
- 23 Onder invloed van Duitsland
Een onderzoek naar gevoeligheid en kwetsbaarheid in de betrekkingen tussen Nederland en de Bondsrepubliek (1982)*
- 24 Samenhangend mediabeleid (1982)*

Derde raadsperiode:

- 25 Beleidsgerichte toekomstverkenning
Deel 2: Een verruiming van perspectief (1983)*
- 26 Waarborgen voor zekerheid; een nieuw stelsel van sociale zekerheid in hoofdlijnen (1985)
- 27 Basisvorming in het onderwijs (1986)
- 28 De onvoltooide Europese integratie (1986)
- 29 Ruimte voor groei; kansen en bedreigingen voor de Nederlandse economie in de komende tien jaar (1987)
- 30 Op maat van het midden- en kleinbedrijf (1987)
 - Deel 1: Rapport aan de Regering;
 - Deel 2: Pre-adviezen
- 31 Cultuur zonder grenzen (1987)*
- 32 De financiering van de Europese Gemeenschap; een interimrapport (1987)
- 33 Activerend arbeidsmarktbeleid (1987)
- 34 Overheid en toekomstonderzoek; een inventarisatie (1988)

* Uitverkocht

Vierde raadsperiode:

- 35 Rechtshandhaving (1988)
- 36 Alloctonenbeleid (1989)
- 37 Van de stad en de rand (1990)
- 38 Een werkend perspectief; arbeidsparticipatie in de jaren '90 (1990)
- 39 Technologie en overheid (1990)
- 40 De onderwijsverzorging in de toekomst (1991)
- 41 Milieubeleid; Strategie, instrumenten en handhaafbaarheid (1992)
- 42 Grond voor keuzen; Vier perspectieven voor de landelijke gebieden in de Europese Gemeenschap (1992)
- 43 Ouderen voor ouderen; Demografische ontwikkelingen en beleid (1993)

Vijfde raadsperiode:

- 44 Duurzame risico's; Een blijvend gegeven (1994)
- 45 Belang en beleid; Naar een verantwoorde uitvoering van de werknemersverzekeringen (1994)
- 46 Besluiten over grote projecten (1994)
- 47 Hoger onderwijs in fasen (1995)
- 48 Stabiliteit en veiligheid in Europa; het veranderende krachtenveld voor het buitenlands beleid (1995)
- 49 Orde in het binnenlands bestuur (1995)

Rapporten aan de Regering en publicaties in de reeks *'Voorstudies en achtergronden'* zijn verkrijgbaar in de boekhandel of via Sdu Servicecentrum Uitgeverijen, Plantijnstraat, Postbus 20014, 2500 EA 's-Gravenhage, tel. 070-3789880, fax 070-3789783.

'Vorstudies en achtergronden'

Eerste raadsperiode:

- V1 W.A.W. van Walstijn e.a.: Kansen op onderwijs; een literatuurstudie over ongelijkheid in het Nederlandse onderwijs (1975)*
- V2 I.J. Schoonenboom en H.M. In 't Veld-Langeveld: De emancipatie van de vrouw (1976)*
- V3 G.R. Mustert: Van dubbeltjes en kwartjes: een literatuurstudie over ongelijkheid in de Nederlandse inkomensverdeling (1976)*
- V4 IVA/Instituut voor Sociaal-Wetenschappelijk Onderzoek van de Katholieke Hogeschool Tilburg: De verdeling en de waardering van arbeid; een studie over ongelijkheid in het arbeidsbestel (1976)*
- V5 'Adviseren aan de overheid', met bijdragen van economische, juridische en politicologische bestuurskundigen (1977)*
- V6 Verslag Eerste Raadsperiode: 1972-1977*

Tweede raadsperiode:

- V7 J.J.C. Voorhoeve: Internationale macht en interne autonomie – Een verkenning van de Nederlandse situatie (1978)*
- V8 W.M. de Jong: Techniek en wetenschap als basis voor industriële innovatie – Verslag van een reeks van interviews (1978)*
- V9 R. Gerritse/Instituut voor Onderzoek van Overheidsuitgaven: De publieke sector: ontwikkeling en waardevorming – Een vooronderzoek (1979)*
- V10 Vakgroep Planning en Beleid/Sociologisch Instituut Rijksuniversiteit Utrecht: Konsumptieverandering in maatschappelijk perspectief (1979)*
- V11 R. Penninx: Naar een algemeen etnisch minderhedenbeleid? Opgenomen in rapport nr. 17 (1979)*
- V12 De quartaire sector – Maatschappelijke behoeften en werkgelegenheid – Verslag van een werkconferentie (1979)*
- V13 W. Driehuis en P.J. van den Noord: Productie, werkgelegenheid en sectorstructuur in Nederland 1960-1985 Modelstudie bij het rapport Plaats en toekomst van de Nederlandse industrie (1980)*
- V14 S.K. Kuipers, J. Muysken, D.J. van den Berg en A.H. van Zon: Sectorstructuur en economische groei: een eenvoudig groeimodel met zes sectoren van de Nederlandse economie in de periode na de tweede wereldoorlog. Modelstudie bij het rapport Plaats en toekomst van de Nederlandse industrie (1980)*
- V15 F. Muller, P.J.J. Lesuis en N.M. Boxhoorn: Een multisectormodel voor de Nederlandse economie in 23 bedrijfstakken. Muller: Veranderingen in de sectorstructuur van de Nederlandse industrie (1980)*
- V16 A.B.T.M. van Schaik: Arbeidsplaatsen, bezettingsgraad en werkgelegenheid in dertien bedrijfstakken Modelstudie bij het rapport Plaats en toekomst van de Nederlandse industrie (1980)*
- V17 A.J. Basoski, A. Budd, A. Kalf, L.B.M. Mennes, F. Racké en J.C. Ramaer: Exportbeleid en sectorstructuurbeleid Pre-adviezen bij het rapport Plaats en toekomst van de Nederlandse industrie (1980)*
- V18 J.J. van Duijn, M.J. Ellman, C.A. de Feyter, C. Inja, H.W. de Jong, M.L. Mogendorff en P. VerLoren van Themaat: Sectorstructuurbeleid: mogelijkheden en beperkingen Pre-adviezen bij het rapport Plaats en toekomst van de Nederlandse industrie (1980)*
- V19 C.P.A. Bartels: Regio's aan het werk: ontwikkelingen in de ruimtelijke spreiding van economische activiteiten in Nederland Studie bij het rapport Plaats en toekomst van de Nederlandse industrie (1980)*

* Uitverkocht

- V20 M.Th. Brouwer, W. Driehuis, K.A. Koekoek, J. Kol, L.B.M. Mennes, P.J. van den Noord, D. Sinke, K. Vijlbrief en J.C.van Ours: Raming van de finale bestedingen en enkele andere grootheden in Nederland in 1985
Technische nota's bij het rapport Plaats en toekomst van de Nederlandse industrie (1980)*
- V21 J.A.H. Bron: Arbeidsaanbod-projecties 1980-2000 (1980)*
- V22 P. Thoenes, R.J. In 't Veld, I.Th.M. Snellen, A. Faludi: Benaderingen van planning
Vier pre-adviezen over beleidsvorming in het openbaar bestuur (1980)*
- V23 Beleid en toekomstVerslag van een symposium over het rapport Beleidsgerichte toekomstverkenning deel I (1981)*
- V24 L.J. van den Bosch, G. van Enckevort, Ria Jaarsma, D.B.P. Kallen, P.N. Karstanje, K.B. Koster: Educatie en welzijn (1981)*
- V25 J.C. van Ours, D. Hamersma, G. Hupkes, P.H. Admiraal: Consumptiebeleid voor de werkgelegenheid
Pre-adviezen bij het rapport Vernieuwingen in het arbeidsbestel (1982)*
- V26 J.C. van Ours, C. Molenaar, J.A.M. Heijke: De wisselwerking tussen schaarsteverhoudingen en beloningsstructuurPre-adviezen bij het rapport Vernieuwingen in het arbeidsbestel (1982)*
- V27 A.A. van Duijn, W.H.C. Kerkhoff, L.U. de Sitter, Ch.J. De Wolff, F. Sturmans:Kwaliteit van de arbeid
Pre-adviezen bij het rapport Vernieuwingen in het arbeidsbestel (1982)*
- V28 J.G. Lambooy, P.C.M. Huijsloot en R.E. van de Lustgraaf: Greep op de stad?
Een institutionele visie op stedelijke ontwikkeling en de beïnvloedbaarheid daarvan (1982)*
- V29 J.C. Hess, F. Wielenga: Duitsland in de Nederlandse pers – altijd een probleem?
Drie dagbladen over de Bondsrepubliek 1969-1980 (1982)*
- V30 C.W.A.M. van Paridon, E.K. Greup, A. Ketting: De handelsbetrekkingen tussen Nederland en de Bondsrepubliek Duitsland (1982)*
- V31 W.A. Smit, G.W.M. Tiemessen, R. Geerts: Ahaus, Lingen en Kalkar; Duitse nucleaire installaties en de gevolgen voor Nederland (1983)*
- V32 J.H. von Eije: Geldstromen en inkomensverdeling in de verzorgingsstaat (1982)*
- V33 Verslag van de tweede Raadsperiode 1978-1982*
- V34 P. den Hoed, W.G.M. Salet en H. van der Sluijs: Planning als onderneming (1983)*
- V35 H.F. Munneke e.a.: Organen en rechtspersonen rondom de centrale overheid (1983); 2 delen*
- V36 M.C. Brands, H.J.G. Beunders, H.H. Selier: Denkend aan Duitsland; Een essay over moderne Duitse geschiedenis en enige hoofdstukken over de Nederlands-Duitse betrekkingen in de jaren zeventig (1983)*
- V37 L.G. Gerrichhauzen: Woningcorporaties; Een beleidsanalyse (1983)*
- V38 J. Kassies: Notities over een heroriëntatie van het kunstbeleid (1983)*
- V39 Leo Jansen: Sociocratische tendenties in West-Europa (1983)*

* Uitverkocht

'Voorstudies en achtergronden mediabeleid'

- M1 J.M. de Meij: Overheid en uitingsvrijheid (1982)*
- M2 E.H. Hollander: Kleinschalige massacommunicatie: lokale omroepvormen in West-Europa (1982)*
- M3 L.J. Heinsman/NOS: De kulturele betekenis van de instroom van buitenlandse televisieprogramma's in Nederland – Een literatuurstudie (1982)*
- M4 L.P.H. Schoonderwoerd, W.P. Knulst/Sociaal en Cultureel Planbureau: Mediagebruik bij verruiming van het aanbod (1982)*
- M5 N. Boerma, J.J. van Cuilenburg, E. Diemer, J.J. Oostenbrink, J. van Putten: De omroep: wet en beleid; een juridisch-politicologische evaluatie van de omroepwet (1982)*
- M6 Intomart b.v.: Etherpiraten in Nederland (1982)*
- M7 P.J. Kalff/Instituut voor Grafische Techniek TNO: Nieuwe technieken voor productie en distributie van dagbladen en tijdschriften (1982)*
- M8 J.J. van Cuilenburg, D. McQuail: Media en pluriformiteit; Een beoordeling van de stand van zaken (1982)*
- M9 K.J. Alsem, M.A. Boorsma, G.J. van Helden, J.C. Hoekstra, P.S.H. Leeflang, H.H.M. Visser: De aanbodstructuur van de periodiek verschijnende pers in Nederland (1982)*
- M10 W.P. Knulst/Sociaal en Cultureel Planbureau: Mediabeleid en cultuurbeleid; Een studie over de samenhang tussen de twee beleidsvelden (1982)*
- M11 A.P. Bolle: Het gebruik van glasvezelkabel in lokale telecommunicatienetten (1982)*
- M12 P. te Nuyt: Structuur en ontwikkeling van vraag en aanbod op de markt voor televisieproducties (1982)*
- M13 P.J.M. Wilms/Instituut voor Onderzoek van Overheidsuitgaven: Horen, zien en betalen; Een inventariserende studie naar de toekomstige kosten en bekostiging van de omroep (1982)*
- M14 W.M. de Jong: Informatietechniek in beweging; consequenties en mogelijkheden voor Nederland (1982)*
- M15 J.C. van Ours: Mediaconsumptie; Een analyse van het verleden, een verkenning van de toekomst (1982)*
- M16 J.G. Stappers, A.D. Reijnders, W.A.J. Möller: De werking van massa-media; Een overzicht van inzichten (1983)*
- M17 F.J. Schrijver: De invoering van kabeltelevisie in Nederland (1983)*

* Uitverkocht

Derde raadsperiode:

- V40 G.J. van Driel, C. van Ravenzwaaij, J. Spronk en F.R. Veeneklaas: Grenzen en mogelijkheden van het economisch stelsel in Nederland (1983)*
- V41 Adviesorganen in de politieke besluitvorming. Symposiumverslag onder redactie van A.Th. van Delden en J. Kooiman (1983)*
- V42 E.W. van Luijk, R.J. de Bruijn: Vrijwilligerswerk tussen betaald en huishoudelijk werk; een verkennende studie op basis van een enquête (1984)
- V43 Planning en beleid; verslag van een symposium over de studie Planning als onderneming (1984)
- V44 W.J. van der Weijden, H. van der Wal, H.J. de Graaf, N.A. van Brussel, W.J. ter Keurs: Bouwstenen voor een geïntegreerde landbouw (1984)*
- V45 J.F. Vos, P. de Koning, S. Blom: Onderwijs op de tweesprong; over de inrichting van basisvorming in de eerste fase van het voortgezet onderwijs (1985)*
- V46 G. Meester, D. Strijker: Het Europese landbouwbeleid voorbij de scheidslijn van zelfvoorziening (1985)
- V47 J. Pelkmans: De interne EG-markt voor industriële producten (1985)
- V48 J.J. Feenstra, K.J.M. Mortelmans: Gedifferentieerde integratie en Gemeenschapsrecht: institutioneel- en materieel-rechtelijke aspecten (1985)
- V49 T.H.A. van der Voort, M. Beishuizen: Massamedia en basisvorming (1986)
- V50 C.A. Adriaansens, H. Priemus: Marges van volkshuisvestingsbeleid (1986)
- V51 E.F.L. Smeets, Th.J.N.N. Buis: Leraren over de eerste fase van het voortgezet onderwijs (1986)
- V52 J. Moonen: Toepassing van computersystemen in het onderwijs (1986)
- V53 A.L. Heinink (red.), H. Riddersma, J. Braaksma: Basisvorming in het buitenland (1986)*
- V54 Zelfstandige bestuursorganen; verslag van de studiedag op 12 november 1985 (1986)
- V55 Europese integratie in beweging; verslag van een conferentie, gehouden op 16 mei 1986 (1986)
- V56 C. de Klein, J. Collaris: Sociale ziektekostenverzekeringen in Europees perspectief (1987)
- V57 R.M.A. Jansweijer: Private leefvormen, publieke gevolgen; naar een overheidsbeleid met betrekking tot individualisering (1987)
- V58 De ongelijke verdeling van gezondheid; verslag van een conferentie gehouden op 16-17 maart 1987 (1987)
- V59 W.G.M. Salet: Ordening en sturing in het volkshuisvestingsbeleid (1987)
- V60 H.G. Eijgenhuijsen, J. Koelewijn, H. Visser: Investerings- en de financiële infrastructuur (1987)
- V61 H. van der Sluijs: Ordening en sturing in de ouderenzorg (1988)
- V62 Verslag en evaluatie van de derde raadsperiode 1983-1987*

* Uitverkocht

Vierde raadsperiode:

- V63 Milieu en groei; Verslag van een studiedag op 11 februari 1988 (1988)
- V64 De maatschappelijke gevolgen van erfelijkheidsonderzoek; Verslag van een conferentie op 16-17 juni 1988 (1988)
- V65 H.F.L. Garretsen, H. Raat: Gezondheid in de vier grote steden (1989)
- V66 P. de Grauwe e.a.: De Europese Monetaire Integratie: vier visies (1989)
- V67 Th. Roelandt, J. Veenman: Allochtonen van school naar werk (1990)
- V68 W.H. Leeuwenburgh, P. van den Eeden: Onderwijs in de vier grote steden (1990)
- V69 M.W. de Jong, P.A. de Ruijter (red.): Logistiek, infrastructuur en de grote stad (1990)
- V70 C.A. Bartels, E.J.J. Roos: Sociaal-economische vernieuwing in grootstedelijke gebieden (1990)
- V71 W.J. Dercksen (ed.): The Future of Industrial Relations in Europe; Proceedings of a conference in honour of prof. W. Albeda (1990)
- V72 Sociaal-economische gezondheidsverschillen en beleid; preadviezen (1991)
- V73 F.J.P.M. Hoefnagel: Cultuurpolitiek: het mogen en moeten (1992)
- V74 K.W.H. van Beek, B.M.S. van Praag: Kiezen uit sollicitanten; Concurrentie tussen werkzoekenden zonder baan (1992)
- V75 Jeugd in ontwikkeling: Wetenschappelijke inzichten en overheidsbeleid (1992)
- V76 A.M.J. Kreukels, W.G.M. Salet (ed.): Debating institutions and Cities; Proceedings of the Anglo Dutch Conference on Urban Regeneration (1992)
- V77 H.R. van Gunsteren en P. den Hoed: Burgerschap in praktijken (1992)
- V78 F. Bletz, W. Dercksen and K. van Paridon (ed.): Shaping Factors for the Business Environment in the Netherlands after 1992 (1993)
- V79 N.T. Bischoff, R.H.G. Jongman: Development of Rural Areas in Europe: The Claim for Nature (1993)
- V80 Verslag en evaluatie van de vierde raadsperiode (1993)
- V81 F.J.P.M. Hoefnagel m.m.v. H.G.M. Hendriks en M.D. Verdaasdonk: Het Duitse Cultuurbeleid in Europa (1993)

Voorstudies en achtergronden technologiebeleid:

- T1 W.M. de Jong: Perspectief in innovatie: de chemische industrie nader beschouwd (1991)
- T2 C.L.J. van der Meer, H. Rutten, N.A. Dijkveld Stol/ Nationale Raad voor Landbouwkundig Onderzoek/ Landbouw Economisch Instituut: Technologie in de landbouw: effecten in het verleden en beleidsoverwegingen voor de toekomst (1991)
- T3 F.H. Mischgofsky/ Grondmechanica Delft: Overheid en innovatiebevordering in de grond-, water- en wegensector: een verkenning (1991)
- T4 F.M. Roschar (red.), H.L. Jonkers, P. Nijkamp: Meer dan transport alleen: 'veredeling' als overlevingsstrategie (1991)
- T5 B. Dankbaar, Th. van Dijk, L. Soete, B. Verspagen/ Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology: Technologie en wetenschapsbeleid in veranderende economische theorievorming (1991)

- T6 J.M. Roobeek, E. Broesterhuizen: Verschuivingen in het technologiebeleid: een internationale vergelijking vanuit de praktijk (1991)
- T7 H.L. Jonkers, F.M. Roschar: Samenhang in doen en laten; de ontwikkeling van wetenschaps- en technologiebeleid (1991)
- Vijfde raadsperiode:**
- V82 W.J. Dercksen e.a.: Beroepswijs onderwijs; Ontwikkelingen en dilemma's in de aansluiting van onderwijs en arbeid (1993)
- V83 W.G.M. Salet: Om recht en staat; Een sociologische verkenning van sociale, politieke en rechtsbetrekkingen (1994)
- V84 J.M. Bekkering: Private verzekering van sociale risico's (1994)
- V85 C. Lambers, D.A. Lubach, M. Scheltema: Versnelling juridische procedures grote projecten (1994)
- V86 CSHOB: Aspecten van hoger onderwijs; een internationale inventarisatie (1995)
- V87 T. van der Meij e.a.: Ontwikkelingen in de natuur; visies op de levende natuur in de wereld en scenario's voor het behoud daarvan (1995)
- V88 L. Hagendoorn e.a.: Etnische verhoudingen in Midden- en Oost-Europa (1995)
- V89 H.C. Posthumus Meyjes, A. Szász, Christoph Bertram, W.F. van Eekelen: Een gedifferentieerd Europa (1995)
- V90 J. Rupnik e.a.: Challenges in the East (1995)
- V91 J.P.H. Donner (rapporteur): Europa (1995)
- V92 R.M.A. Jansweijer; Gouden bergen, diepe dalen: de inkomensgevolgen van een betaalbare oudedagsvoorziening (1996)
- V93 W. Derksen, W.G.M. Salet (red.): Bouwen aan het binnenlands bestuur (1996)
- V94 SEO/Intomart: Start-, slaag- en faalkansen van hoger opgeleide startende ondernemers (1996)

Overige publicaties:

Voor de eenheid van beleid; Beschouwingen ter gelegenheid van vijftig jaar Ministerie van Algemene Zaken (1987)

Eigentijds burgerschap; WRR-publikatie vervaardigd onder leiding van H.R. van Gunsteren (1992)

* Uitverkocht

Over de auteurs

Drs. Erik Brouwer is onderzoeker bij de Stichting voor Economisch Onderzoek der Universiteit van Amsterdam (SEO), Amsterdam

Drs. Egbert Edelmann is senior-onderzoeker bij Intomart B.V., Hilversum

Dr. C. Mirjam van Praag was tijdens het schrijven van dit rapport onderzoeker bij Intomart en is nu verbonden aan de Boston Consulting Group (BCG), Baarn

Prof. dr. Bernard M.S. van Praag is hoogleraar-directeur van SEO

Drs. Eva J. Meeusen-Henniger is medewerker aan de faculteit Bedrijfskunde van de Erasmus Universiteit Rotterdam

Karel Sloopman is directeur van Intomart B.V.

