

ZZP TUSSEN WERKNEMER EN ONDERNEMER

EINDRAPPORT

Opdrachtgever Ministerie van Economische Zaken

SEOR

Kees Zandvliet

José Gravesteijn

Olivier Tanis

ReflecT

Ronald Dekker

Daniela Skugor

*Met medewerking van **Bureau Mediad***

Marieke Meij

Rotterdam, 5 februari 2013

ZZP TUSSEN WERKNEMER EN ONDERNEMER

EINDRAPPORT

Opdrachtgever *Ministerie van Economische Zaken*

Contactpersoon Kees Zandvliet

Adres SEOR, Erasmus Universiteit Rotterdam
Postbus 1738
3000 DR ROTTERDAM

Telefoon 010 – 408 2174

Fax 010 – 408 9650

E-mail zandvliet@seor.eur.nl

COLOFON

Dit rapport doet verslag van onderzoek dat is uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken.

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij SEOR BV. Het gebruik van het materiaal in dit rapport is toegestaan, mits de bron duidelijk wordt vermeld. Vermenigvuldiging en/of openbaarmaking in welke vorm dan ook is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van SEOR BV.

Het onderzoek is uitgevoerd door SEOR BV in samenwerking met ReflecT en bureau Mediad.

Dit rapport is een uitgave van SEOR BV
Burgemeester Oudlaan 50, Postbus 1738, 3000 DR Rotterdam

VOORWOORD

In juni 2012 heeft het Ministerie van Economische Zaken (EZ) aan SEOR opdracht gegeven tot het uitvoeren van een onderzoek naar de aard en omvang van schijnzelfstandigheid.

Het onderzoek is uitgevoerd in samenwerking tussen SEOR BV, ReflecT en Mediad. Het onderzoek is uitgevoerd door een team bestaande uit Kees Zandvliet (projectleider), José Gravesteijn en Olivier Tanis van SEOR en Ronald Dekker en Daniela Skugor van ReflecT. De telefonische enquête onder zzp'ers is uitgevoerd door Bureau Mediad, onder leiding van Marieke Meij en Jolande Verdurmen.

Het onderzoek is begeleid door een commissie bestaande uit:

Monique Aerts	Ministerie van Economische Zaken
Bram van Dijk	Ministerie van Economische Zaken
Eric Rutten	Ministerie van Financiën
Anne de Jong	Ministerie van Financiën
Jochem van der Veen	Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid

Wij bedanken de commissieleden voor hun waardevolle suggesties voor de aanpak en commentaren op concept rapportages.

Ook bedanken wij de vertegenwoordigers van diverse organisaties die via een (telefonisch) interview hebben bijgedragen aan het onderzoek.

Een bijzonder woord van dank gaat uit naar de honderden zzp'ers voor hun bereidwillige en vriendelijke medewerking aan de telefonische enquête. De via deze weg verzamelde gegevens zijn de solide basis van het onderzoek.

INHOUD

Voorwoord

Samenvatting	i
Achtergrond en doel van het onderzoek en onderzoeksvragen	i
Achtergronden schijnzelfstandigheid	i
Marges voor schijnzelfstandigheid	iv
Economische betekenis en effecten van schijnzelfstandigheid	iv
1 Inleiding	1
1.1 Achtergrond van het onderzoek	1
1.2 Probleemstelling en onderzoeksvragen	2
1.3 Opzet van het onderzoek	3
1.4 Opzet van het rapport	6
2 ZZP in Nederland en sectoren	7
2.1 Inleiding	7
2.2 Begripsbepaling - bestaande definities	7
2.3 Omvang en ontwikkeling zzp	10
2.4 Analyse van de situatie in geselecteerde sectoren	12
2.4.1 Bouwnijverheid	12
2.4.2 Zorg en welzijn	13
2.4.3 Vervoer	14
2.4.4 IT- en informatiedienstverlening en managementadvies	15
2.5 Conclusies	16
3 Achtergronden en criteria schijnzelfstandigheid	17
3.1 Inleiding	17
3.2 Motieven en achtergronden voor zzp-schap	18
3.3 Afbakening schijnzelfstandigheid	21
3.4 Betekenis en samenhang criteria	23
3.4.1 Minder bruikbare criteria	23
3.4.2 Bruikbare criteria	26
3.4.3 Samenhang: combinaties van criteria	30
3.5 Economische indicatoren	31
3.6 Eigen ervaringen en waarneming	33
3.7 Ontwikkelingen in schijnzelfstandigheid	35

3.8	Conclusies: marges voor schijnzelfstandigheid en verschijningsvormen	35
4	Economische betekenis en effecten van schijnzelfstandigheid	39
4.1	Inleiding	39
4.2	Toegevoegde waarde en productie	40
4.3	Betekenis voor de arbeidsmarkt	44
4.4	Macro-economische invalshoek	47
4.5	Conclusies	49
5	Conclusies	51
	Literatuur	55

SAMENVATTING

ACHTERGROND EN DOEL VAN HET ONDERZOEK EN ONDERZOEKSVRAGEN

In het afgelopen decennium is het aantal werkenden dat statistisch als zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) wordt gekwalificeerd sterk toegenomen. In samenhang daarmee is de discussie verhevigd over de vraag of hier sprake is van toegenomen ondernemerschap, of dat de groei gepaard is gegaan met een toename van het grijze gebied, waarin het verschil tussen zzp'ers en werknemers moeilijk is te duiden, mede omdat het ondernemerschap alleen gericht is op de eigen dienstverlening (arbeid).

Het ondernemerschap vormt een belangrijke schakel in het economisch proces, zowel voor wat betreft het stimuleren van de economische groei, als in de allocatie van goederen en diensten en de allocatie op de arbeidsmarkt. Dit hangt in belangrijke mate samen met de bereidheid tot het nemen van risico, in combinatie met een streven naar winst, continuïteit en kwaliteit (van product of dienst). Ook speelt het ondernemerschap een belangrijke rol in het ontwikkelen, introduceren en verspreiden van (technologische) vernieuwingen. Wanneer belangrijke ondernemerskenmerken ontbreken en het zzp-schap zich beperkt tot het onder gunstige voorwaarden (goedkoop en flexibel) aanbieden van arbeid is de vraag wat de economische betekenis ervan is.

In dit onderzoek hebben we geprobeerd grip te krijgen op dit grijze gebied tussen ondernemerschap en werknemerschap, aan de hand van de centrale onderzoeksvraag:

Wat is de aard en omvang van vormen van schijnzelfstandigheid in een aantal sectoren?

Aan deze centrale probleemstelling is een aantal aandachtsgebieden gekoppeld, in de vorm van een set onderzoeksvragen die betrekking hebben op (1) de omvang, ontwikkeling en kenmerken van schijnzelfstandigheid, (2) de achtergronden en motieven hiervoor en (3) de economische betekenis (bijdrage) en effecten ervan.

ACHTERGRONDEN SCHIJNZELFSTANDIGHEID

Om een beeld te krijgen van omvang en aard van schijnzelfstandigheid is gebruik gemaakt van vier typen informatie, namelijk:

- De motieven van de zzp'ers, de situatie van waaruit men zzp'er is geworden en de toekomstverwachtingen over hun zzp-schap;
- Een set indicatoren, waarvan op basis van de literatuur en de interviews is vastgesteld dat deze van belang zijn om schijnzelfstandigheid te kunnen duiden. Deze indicatoren betreffen diverse economische en juridische aspecten van de omstandigheden waaronder zzp'ers werkzaam zijn;
- Economische indicatoren, te weten de afspraken over tarieven, de gerealiseerde omzet en het opgebouwde vermogen;
- Eigen ervaringen met en waarnemingen van schijnzelfstandigheid van zzp'ers.

Motieven en achtergronden

De achtergronden en motieven van de zzp'ers wijzen uit dat de overgrote meerderheid van hen uit vrije keuze zzp'er is geworden. Slechts een paar procent geeft aan door de voormalige werkgever min of meer te zijn gedwongen om als zzp'er aan de slag te gaan en bij ongeveer 15 procent was er – naast de wens - een zekere noodzaak, omdat men geen baan als werknemer kon vinden.

De meeste zzp'ers zijn niet alleen uit vrije wil zelfstandig geworden, maar het overgrote deel verwacht ook als zodanig te blijven werken. Een klein percentage verwacht door te groeien tot een bedrijf met personeel en een klein percentage verwacht te stoppen vanwege pensionering, of weer in loondienst te gaan. Er is enig verband met schijnzelfstandigheid. Degenen die verwachten weer in loondienst te gaan, vertonen vaker kenmerken van schijnzelfstandigheid, terwijl “echte” zzp'ers zijn oververtegenwoordigd in de groep die verwacht door te groeien.

Indicatoren en criteria

De op basis van de literatuur en interviews relevant geachte indicatoren voor schijnzelfstandigheid zijn niet allemaal even bruikbaar voor het maken van een onderscheid tussen echte en schijnzelfstandigheid. In enkele gevallen komt dit omdat de indicator meer te maken heeft met het type werk (werken vanuit huis, inzet eigen gereedschap, contante betaling, e.d.) of met regelgeving (sommige activiteiten zijn niet btw-plichtig en een VAR-wuo of VAR-dga biedt geen garantie dat er geen gezagsrelatie bestaat)¹. Ook het feit dat een voormalige werkgever tot de klantenkring behoort, zegt (op zich) weinig over de mate van zelfstandigheid. Slechts in enkele gevallen gaat het dan om een omvangrijke klus (van 6 maanden of langer).

Dan zijn er drie indicatoren die in principe relevant zijn, maar minder bruikbaar, omdat ze eveneens weinig onderscheidend zijn. Het gaat dan om het betalingsrisico, dat volgens het overgrote deel van de respondenten gevoelsmatig vrijwel afwezig is, maar er in principe in zijn volledigheid is, de beperkte tijd die door het grootste deel van de respondenten besteed wordt aan acquisitie en promotie en het feit dat het merendeel van de zzp'ers werk doet dat vergelijkbaar is met werknemers uit de branche. Wanneer deze criteria als maatgevend voor schijnzelfstandigheid zouden worden gebruikt, zou een ruime meerderheid van de zzp'ers als schijnzelfstandige moeten worden aangemerkt.

Het in kaart brengen van schijnzelfstandigheid via scores op indicatoren blijkt daarmee geen sluitend en nauwkeurig beeld op te leveren. De analyse bevestigt dat er een redelijk omvangrijk grijs gebied is; alleen op het niveau van de individuele opdracht kan echt worden beoordeeld hoe deze moet worden gekarakteriseerd (als echte zzp'er of schijnzelfstandige).

Verder wijzen deze uitkomsten uit dat het lastig is om via regelgeving duidelijkheid te creëren over de status van een zzp'er. De zzp'ers in de onderzochte sectoren zijn vaak werkzaam in beroepen die ook worden uitgeoefend door werknemers in de branches. Niet alleen landelijk, maar ook in de onderzochte sectoren is er behoefte aan duidelijkheid, maar gegeven de complexiteit van de problematiek zijn de mogelijkheden van regulering beperkt.

In het onderzoek zijn we voor berekening van de bovengrens van de omvang van schijnzelfstandigheid afgegaan op de scores van vijf indicatoren die én relevant worden geacht én eenduidig te interpreteren zijn. Het gaat dan om:

¹ Overigens is bij de steekproefsamenstelling niet gekeken naar de aanwezigheid van een VAR. We kunnen dus niet aangeven hoe representatief de onderzoeksgroep is op dit punt.

- Een beperkte omvang van de werkweek (minder dan 15 uur), terwijl het zzp-schap wel hoofdactiviteit is²;
- Een beperkt aantal opdrachtgevers op jaarbasis (drie of minder);
- Het uitsluitend werken via een bemiddelingsorganisatie;
- De werktijden werden tijdens de laatste opdracht door de opdrachtgever bepaald;
- De zzp'er voelde zich beperkt tot redelijk beperkt in de planning en uitvoering van de laatste opdracht.

Economische indicatoren

De economische indicatoren wijzen uit dat uurtarief en vaste prijs (aanneemsom) de meest gangbare prijsafspraken zijn. In het vervoer wordt veel gewerkt op kilometerprijs of stuksprijs, waardoor het (uren)risico van vertraging in het goederenvervoer bij de zzp'er ligt. Resultaatafhankelijke beloning komt betrekkelijk weinig voor. Het risico is het grootst in het vervoer en de informatiedienstverlening (journalisten, e.d.), waar het minst vaak op uurtarief wordt gewerkt en het laagst in de welzijnssector, de zorg, de bouw, de IT-diensten en managementadvies waar in meerderheid op basis van uurtarief wordt gewerkt.

De gegevens over omzet en vermogen wijzen uit dat een belangrijk deel van de zzp'ers niet bedrijfsmatig en toekomstgericht bezig is, maar het zzp-schap hoofdzakelijk benut om een inkomen te verwerven. Er wordt weinig geïnvesteerd en er worden weinig reserves opgebouwd. Het gerealiseerde inkomen is in veel gevallen daarvoor ook te beperkt.

Eigen ervaring en waarneming van zzp'ers

Een minderheid van de zzp'ers krijgt (weleens of regelmatig) een baan als werknemer aangeboden door opdrachtgevers. Blijkbaar beschikken deze zzp'ers over kennis, kunde en/of ervaring die de opdrachtgever waardeert. Dit komt wat vaker voor in de zakelijke diensten en – in mindere mate de zorg en de bouw. Slechts incidenteel is de zzp'er (tijdelijk) op een dergelijk aanbod ingegaan, omdat het overgrote deel zelfstandig wil blijven en (soms) ook omdat de werkgever of de voorwaarden niet aansprekend waren. Het is niet zo dat “echte” zzp'ers vaker een baan krijgen aangeboden; alleen in de zakelijke dienstverlening en de zorg zijn deze iets oververtegenwoordigd in de groep die weleens een aanbod krijgt van opdrachtgevers. Er bestaat dus waarschijnlijk geen verband tussen het wel eens aangeboden krijgen van een baan als werknemer en (schijn)zelfstandigheid.

De eigen waarneming van schijnzelfstandigheid lijkt weinig bruikbaar voor het trekken van conclusies. In alle sectoren wijkt de perceptie van de zzp'ers zelf af van wat op basis van de onderzochte indicatoren is gevonden.

² In dit onderzoek is niet nagegaan of de zzp'ers fiscaal als ROW'er (Resultaat uit Overige Werkzaamheden) of als ondernemer worden gekwalificeerd.

MARGES VOOR SCHIJNZELFSTANDIGHEID

De mate waarin men iets als schijnzelfstandigheid beschouwt, is mede afhankelijk van het gewicht dat wordt toegekend aan:

- Het feit dat het overgrote deel van de zzp'ers uit vrije keuze zelfstandig is en ook wil blijven;
- Aanwijzingen dat er structureel en/of doelbewust is gekozen voor een (schijn)constructie beperkt zich tot enkele procenten van de onderzoekspopulatie. Voor zover na te gaan is dat in alle gevallen op initiatief van de inlener;
- Het feit dat er geen samenhang is waar te nemen tussen de verschillende criteria voor schijnzelfstandigheid. Dit betekent dat kenmerken van schijnzelfstandigheid zich wisselend in de tijd en wisselend per opdracht voordoen in de arbeidsrelaties. Er is geen samenhang tussen de criteria en er is ook geen samenhang tussen de criteria en kenmerken van de zzp'ers (leeftijd, geslacht, startsituatie, bestaansduur, e.d.). Het voldoen aan een (willekeurig) criterium voor schijnzelfstandigheid zegt om die reden weinig over schijnzelfstandigheid. Ook zijn er geen groepen te identificeren die vaker voorkomen bij een of meer van de onderzochte indicatoren.

Omdat er ook bij nadere concretisering een relatief vaag beeld van schijnzelfstandigheid blijft bestaan, hebben we voor de onderzochte sectoren daarom een marge voor schijnzelfstandigheid afgeleid (zie tabel 1). De bovengrens is bepaald door het percentage zzp'ers dat aan twee van de vijf meest eenduidige criteria voldoet. Daarbij wegen we alle criteria even zwaar. De ondergrens voor schijnzelfstandigheid is bepaald op basis van het aantal zzp'ers dat in de afgelopen 12 maanden voor slechts één opdrachtgever heeft gewerkt. Dit percentage is wat hoger dan het percentage dat aangeeft daadwerkelijk in een schijnconstructie te hebben gewerkt. Alleen in de zorg is de ondergrens het (relatief hoge) percentage zzp'ers dat uitsluitend via een bemiddelingsorganisatie werkt.

Tabel 1 Afgeleide marge voor schijnzelfstandigheid (in procenten van het aantal respondenten per branche)

Indicator/criterium	Bouw	Zorg: Thuiszorg en zelfstandige zorgverleners	Vervoer: Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvies, inclusief ICT
Ondergrens (percentage zzp'ers dat in 2011 voor één opdrachtgever werkte)	3%	9% (a)	14%	5%
Bovengrens (voldoet aan twee of meer van de vijf criteria)	5%	15%	14%	10%

(a) Alleen in de zorg is de ondergrens bepaald door het percentage zzp'ers dat uitsluitend via een bemiddelingsorganisatie werkt.

Met de in het onderzoek verzamelde gegevens kunnen de ontwikkelingen in schijnzelfstandigheid en/of veranderingen in de samenstelling ervan niet worden vastgesteld. Beschikbare (historische) schattingen van het verschijnsel in de literatuur zijn niet volledig vergelijkbaar met de onze. Wel sluiten onze schattingen aan op eerder gemaakte berekeningen.

ECONOMISCHE BETEKENIS EN EFFECTEN VAN SCHIJNZELFSTANDIGHEID

Voor verschillende economische grootheden (omzet, omvang werkweek, berekend tarief en uurloon) vertoont het databestand een enorme spreiding. Het grote aantal

waarnemingen zorgt voor een zekere robuustheid van de uitkomsten, maar het verdient aanbeveling om de gesignaleerde verschillen vooral als indicatief te beschouwen.

De enquêteresultaten bevestigen dat de tarieven van zzp'ers onder de loonkosten van een werknemer liggen, terwijl het uurloon boven dat van een werknemer ligt³. Afgaande op deze cijfers is er dus voor én de opdrachtgever én de zzp'er een financiële prikkel om een contract aan te gaan.

Op basis van het aandeel van zzp'ers in de werkgelegenheid en in het totaal aantal zelfstandigen, kan worden afgeleid dat – uitgaande van de berekende marges - de bijdrage van schijnzelfstandigen aan de toegevoegde waarde⁴ bescheiden is in de zorg en het vervoer, maar van meer betekenis in de bouw en de zakelijke dienstverlening. In termen van werkgelegenheid is de bijdrage van schijnzelfstandigen beperkt in de bouw, maar van enige betekenis in de overige sectoren.

Omdat schijnzelfstandigen gemiddeld minder ondeclarabele uren maken (minder tijd besteden aan acquisitie/promotie, administratie, etc.), is het (bruto) uurloon van de schijnzzp'ers in alle sectoren hoger dan dat van een echte zzp'er. In de zakelijke dienstverlening en de zorg ligt het tarief van de schijnzelfstandige boven dat van een echte zzp'er; in de bouw ligt dit iets er onder en in het vervoer is er geen verschil. In de zakelijke dienstverlening en het vervoer ligt het tarief van de schijnzzp'er zelfs boven de loonkosten van een werknemer, wat er op wijst dat een schijnconstructie in deze branches vooral gunstig is voor de schijnzzp'er (en niet voor de inlener). Er zijn alleen voor de bouw en de zorg enige voorzichtige aanwijzingen voor concurrentievervalsing doordat de tarieven van schijnzzp'ers lager zijn dan van de echte zzp'ers.

In de berekening is daarbij uitgegaan van de groep die, zoals hiervoor besproken, voldoet aan twee van de vijf relevante indicatoren. Wanneer andere criteria worden benut en/of andere gewichten worden gebruikt, dan wordt het verschil tussen schijnzzp'ers en echte zzp'ers kleiner, maar blijven de verhoudingen over het algemeen hetzelfde.

De bijdrage van schijnzelfstandigheid aan innovatie is beperkt, gegeven het feit dat men over het algemeen hetzelfde werk doet als werknemers. Alleen het hoge tarief van schijnzelfstandigen in de zakelijke dienstverlening en het vervoer wijst op kennis en ervaring waarvoor opdrachtgevers bereid zijn (meer) te betalen. Slechts een klein percentage zzp'ers in de zorg en de zakelijke dienstverlening geeft spontaan aan tijd te besteden aan vakscholing en studie en zou langs die weg kunnen bijdragen aan innovatie. Het gaat dan meestal om “echte” zzp'ers.

Omdat (schijn)zelfstandigen vaak hetzelfde werk doen als werknemers – en dus substitueerbaar zijn - en ook langere werkweken maken, is er sprake van verdringing van werknemers op de arbeidsmarkt. Dit geldt voor alle sectoren, maar vooral in de zorg en het vervoer. Het effect op vacatures en werkloosheid is niet met zekerheid vast te stellen. Wel leidt schijnzelfstandigheid tot een lagere uitkeringsafhankelijkheid.

Wanneer zzp'ers tot de flexibele schil worden gerekend, dan is de stijging van de flexibele schil in de meest recente jaren toe te schrijven aan zzp'ers. De hardnekkigheid

³ Loonkosten voor de werkgever zijn loonkosten inclusief werkgeverspremies. Tarief is het bedrag dat een zzp'er per declarabel uur in rekening brengt bij de opdrachtgever. Het uurloon is het bedrag dat een zzp'er per uur verdient (inclusief gewerkte niet declarabele uren). Overigens hebben we niet direct naar het aantal gedeclareerde uren gevraagd, maar het aantal uren besteed aan de kernactiviteit hiervoor als indicator gebruikt.

⁴ De toegevoegde waarde van een sector is het totaal in de sector verdiende inkomen (loon- en winstinkomen), dit is de omzet minus de aangeschafte grondstoffen en materialen.

van de huidige crisis leidt er toe dat de laatste jaren het aandeel flexibele werknemers zich stabiliseert. Vanuit lange termijn perspectief is (afgelopen 20 tot 30 jaar), alsook vanuit Europees perspectief is de Nederlandse arbeidsmarkt structureel tamelijk flexibel en is er een heel lichte stijging in het aandeel flexibele arbeid (zelfstandigen plus flexibele werknemers) waar te nemen. Wanneer de arbeidsmarkt weer aantrekt valt te verwachten dat dit aandeel zal afnemen en de totale flexibele schil (flexibele werknemers en zzp'ers) weer iets zal afnemen.

Zelfs bij een relatief hoog aandeel schijnzelfstandigheid zijn de macro-economische effecten beperkt. Naar verwachting is de kans op herverdeelteffecten groter dan de kans op prijsveranderingen als gevolg van het kostenvoordeel (de efficiëntie) van de schijnzelfstandige. Het financiële voordeel is op het niveau van de individuele opdracht (relatief korte duur) daarvoor te beperkt. Vooral het wegvervoer is onderhevig aan internationale concurrentie en juist in die sector is het kostenverschil tussen werknemers en zzp'ers beperkt tot nihil. Ook de bouw heeft te maken met internationale concurrentie, wat tot uiting komt in het wat lagere tarief van de schijnzelfstandige (die vooral op prijs moet concurreren en niet of in mindere mate op kwaliteit).

Andere relevante effecten zijn:

- Effecten op bestedingen zijn afhankelijk van de spaarneiging van zzp'ers. Gegeven de omvang van omzet en vermogen, en informatie uit de literatuur kan worden aangenomen dat (schijn)zzp'ers iets meer besteden en minder sparen dan werknemers (die meer institutioneel sparen);
- Het dempend effect op de arbeidskosten heeft mogelijk een dempend effect op investeringen omdat de prikkel tot arbeidsbesparing wordt verkleind. Dit dempend effect treedt direct op via de lage kosten van de zzp'er, maar ook indirect via het dempende effect op de loonontwikkeling en andere (secundaire) arbeidsvoorwaarden van werknemers;
- Een verhogend effect op premies van werknemersverzekeringen, wanneer (of voor zover) de schijnzelfstandigen een lagere kans hebben op werkloosheid, ziekte en arbeidsongeschiktheid;
- Op lange termijn een hoger beroep op bijstand, doordat (schijn)zzp'ers niet of onvoldoende verzekerd zijn en te weinig buffer hebben opgebouwd. Dit effect is groter wanneer (of voor zover) het bij zzp'ers gaat om groepen met een hoog risico (op ziekte, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid).

1 INLEIDING

1.1 ACHTERGROND VAN HET ONDERZOEK

In het afgelopen decennium is het aantal zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) sterk toegenomen. In samenhang met deze sterke groei is de discussie verhevigd over de vraag in hoeverre er daadwerkelijk sprake is van toegenomen ondernemerschap via deze groep zelfstandigen. Het ondernemerschap vormt een belangrijke schakel in het economisch proces, zowel voor wat betreft het stimuleren van de economische groei, als in de allocatie van goederen en diensten en de allocatie op de arbeidsmarkt. Dit hangt in belangrijke mate samen met de bereidheid tot het nemen van risico, in combinatie met een streven naar winst, continuïteit en kwaliteit (van product of dienst). Ook speelt het ondernemerschap een belangrijke rol in het ontwikkelen, introduceren en verspreiden van (technologische) vernieuwingen.

Bij een eenmansbedrijf zonder personeel en zonder handelsfunctie, beperkt het ondernemerschap zich tot de eigen dienstverlening (arbeid) en is het soms nodig om het verschil met een werknemer nader te duiden. In de (internationale) literatuur worden al geruime tijd diverse verschijningsvormen van zelfstandige arbeid onderscheiden, waaronder situaties die worden aangeduid met begrippen als “schijnzelfstandigheid”, “pseudo zelfstandigheid” en “quasi zelfstandigheid”. Bezien vanuit een dynamische economische invalshoek starten en verdwijnen voortdurend bedrijven en kan een periode van schijnzelfstandigheid onderdeel zijn van een transitie naar een meer structureel ondernemerschap. Daarnaast wordt ook onderscheid gemaakt tussen ondernemerschap vanuit mogelijkheden (“opportunity”) en (quasi) ondernemerschap vanuit noodzaak (“necessity”). Impliciet wordt hierbij gerefereerd aan de context, ofwel de concurrentieverhoudingen op zowel de afzetmarkt als de arbeidsmarkt. Er is daarmee een vrij omvangrijk ‘grijs gebied’ ontstaan tussen werknemers en ondernemers. Met de term “schijnzelfstandigheid” proberen we grip te krijgen op dit grijze gebied en kan de discussie over dit onderwerp beter worden geïnformeerd. Daartoe is het wenselijk om op basis van een duidelijke set criteria te definiëren onder welke omstandigheden de zzp'er geen echte ondernemer (of schijnzelfstandige) kan worden genoemd.

In dit onderzoek wordt oneigenlijke zelfstandigheid beschouwd als één van de schijnvormen van zelfstandigheid. Het gaat dan om situaties waarbij zzp'ers in feite werknemer zijn, maar het zzp-schap door bedrijven wordt benut om rechten van werknemers te omzeilen om zo de kosten voor de bedrijven te drukken. Voor de werknemer levert dit op korte termijn vaak ook een inkomensvoordeel op, maar alleen doordat deze zich niet of onvoldoende verzekert tegen risico's van arbeidsongeschiktheid en werkloosheid en niet of onvoldoende pensioen opbouwt. Een toenemend aandeel oneigenlijke zelfstandigen kan gepaard gaan met oneigenlijke concurrentie, verdringing van reguliere werknemers en verlaging van de basis voor sociale zekerheid⁵.

Bij schijnzelfstandigheid wordt al snel gerefereerd aan laaggeschoolde arbeid aan de onderkant van de arbeidsmarkt (postbode, huishoudelijke hulp, agrarisch werk). Voorbeelden van schijnzelfstandigheid zijn echter in alle sectoren te vinden, zoals in de

⁵ Zie bijvoorbeeld een artikel in de Volkskrant van 31 mei 2012, waarin een werkgeversorganisatie uit de bouw (AFN) de oneerlijke concurrentie van “nep- zzp'ers” noemt en wijst op de gevolgen voor bijvoorbeeld veiligheid en vakopleiding en het heropleven van koppelbazen. Een zzp-organisatie (FNV Zelfstandigen Bouw) merkt in het artikel op dat het diezelfde werkgevers zijn die de (oneigenlijke) zzp'er inschakelen.

bouwnijverheid (vakman) en de IT branche en illustreren dat het bij schijnzelfstandigheid zeker niet uitsluitend gaat om laaggeschoolde arbeid.

Of een zzp'er daadwerkelijk een ondernemer is, is afhankelijk van de situatie en van de samenhang tussen de feiten en omstandigheden waaronder hij of zij de werkzaamheden verricht (waaronder de duur van de situatie). In dynamisch perspectief kan dezelfde zzp'er gedurende wisselende tijden zich in de ene of de andere situatie bevinden.

Deze dynamiek betekent dat schijnzelfstandigheid moeilijk in kaart is te brengen. De waar te nemen omvang en aard van schijnzelfstandigheid is zowel afhankelijk van de definitie van het begrip, als van de dynamiek op de arbeidsmarkt, de bedrijfsdynamiek, en de mogelijkheden om alle relevante criteria goed te meten.

Vanuit dit perspectief heeft het Ministerie van Economische Zaken (EZ) aan SEOR opdracht gegeven om een onderzoek uit te voeren naar aard, omvang, achtergronden en effecten van verschijningsvormen van schijnzelfstandigheid. SEOR heeft dit onderzoek uitgevoerd in samenwerking met onderzoeksinstituut ReflecT van de universiteit van Tilburg en Bureau Mediad.

1.2 PROBLEEMSTELLING EN ONDERZOEKSVRAGEN

De hoofdvraag van het onderzoek is:

Wat is de aard en omvang van vormen van schijnzelfstandigheid in een aantal sectoren?

Aan deze centrale probleemstelling is een aantal aandachtsgebieden gekoppeld. Het gaat om drie sets van vragen die betrekking hebben op (1) omvang, ontwikkeling en kenmerken van schijnzelfstandigheid, (2) de achtergronden van en de motieven hiervoor en (3) de economische betekenis (bijdrage) en effecten ervan. Deze vragen zijn als volgt gestructureerd:

- 1a. Kenmerken van schijnzelfstandigheid:
 1. Welke schijn- en/of oneigenlijke constructies komen voor?
 2. Wat zijn de verschillen tussen deze schijnconstructies per sector?
- 1b. Omvang en ontwikkeling van schijnzelfstandigheid:
 1. Wat is de omvang van het aantal schijnzelfstandigen?
 2. Verschilt deze omvang per sector?
 3. Groeit het aantal schijnzelfstandigen en zet de groei door?
 4. Verandert de samenstelling van de populatie (schijn)zelfstandigen?
2. Motieven en achtergronden voor schijnzelfstandigheid:
 - a. Wordt een oneigenlijke constructie bewust aangegaan om fiscale en sociale regels te ontduiken of juist onbewust, doordat het onderscheid tussen ondernemers en werknemers nu eenmaal "vaag" is in een bepaalde sector?
 - b. Op wiens instigatie wordt de oneigenlijke constructie aangegaan: werkgever, opdrachtgever of de werkende zelf?
- 3a. Economische bijdrage (betekenis) van oneigenlijke zelfstandigheid:
 1. Wat is de bijdrage van schijnzelfstandigheid aan de Nederlandse economie?
 2. Wat is voor bepaalde sectoren de bijdrage van schijnzelfstandigheid aan:
 - de arbeidsproductiviteit?
 - de flexibiliteit?
 - de innovatiekracht?
 3. Verschilt deze bijdrage per sector?
- 3b. Effecten van schijnzelfstandigheid:

Welke effecten hebben oneigenlijke en schijnconstructies voor de sector, de werkgelegenheid, de opdrachtgevers, andere werkenden en de oneigenlijke zelfstandigen zelf?

1.3 OPZET VAN HET ONDERZOEK

Gegevensbronnen

Een uitgebreide verantwoording van het onderzoek is opgenomen in bijlage 1. De in het onderzoek benutte informatie en gegevens zijn ontleend aan:

- Literatuuronderzoek (inclusief statistische gegevens). Onderdeel hiervan is een schets van de recente ontwikkeling van het aantal zzp'ers in Nederland. Het onderzoek naar schijnzelfstandigheid vindt plaats tegen de achtergrond van deze groei;
- Interviews met vertegenwoordigers van organisaties van zzp'ers, deskundigen, relevante instanties en enkele opdrachtgevers;
- Een telefonische enquête onder zzp'ers uit een aantal geselecteerde sectoren (branches);
- Een expertmeeting.

Daarnaast is gebruik gemaakt van door de Belastingdienst verstrekte gegevens over de VAR (Verklaring Arbeidsrelatie).

De interviews hadden een verkennend en inventariserend karakter. Deze zijn, samen met het literatuuronderzoek benut voor het samenstellen van de vragenlijst voor de telefonische enquête onder zelfstandigen en de sectorkeuze, en ter onderbouwing van de analyse van de economische betekenis van het verschijnsel schijnzelfstandigheid.

De telefonische enquête is benut om een zo onderbouwd mogelijke schatting te verkrijgen van het verschijnsel schijnzelfstandigheid en de economische betekenis ervan in een aantal geselecteerde branches. De vragenlijst is opgenomen in bijlage 3. In de vragenlijst zijn de volgende thema's uitgewerkt:

- Vaststellen of het inderdaad om een zelfstandige zonder personeel gaat;
- Beroep en/of type werkzaamheden en ervaring in het beroep;
- Kenmerken van het bedrijf (startjaar, werklocatie of werkplek, gebruik uitrusting en materiaal, tijdsbesteding aan kernactiviteiten en overhead, inzet partner, kinderen en/of vrienden, inzet vreemd vermogen, betalingsrisico, gebruik VAR, BTW plichtig, e.d.);
- Aantal en type opdrachtgevers, omzet en vermogen, toekomstverwachting voor het bedrijf;
- Kenmerken van de laatst uitgevoerde opdracht (type werk, aard opdrachtgever en wijze van acquisitie, omvang opdracht, inzet uitrusting en materiaal, vrijheid van handelen, type beloning (vast, stuksprijs, resultaatafhankelijk));
- Achtergronden en motieven van het zzp-schap;
- Eigen ervaringen met situaties van schijnzelfstandigheid en mening over het voorkomen van schijnconstructies in de branche;
- Persoonlijke kenmerken (leeftijd, geslacht, opleidingsniveau).

Geselecteerde branches

De nadere dataverzameling heeft plaatsgevonden in geselecteerde activiteiten in de sectoren bouw, vervoer, zakelijke dienstverlening en zorg. De volgende activiteiten zijn geselecteerd (tussen haakjes de bijbehorende SBI codes):

- Bouw: de gehele bouwnijverheid, omvattende algemene bouw- en projectontwikkeling (SBI code 41), grond-, weg- en waterbouw (42) en gespecialiseerde bouw (43)
- Vervoer, omvattende:
 - Personenvervoer over de weg (493);
 - Goederenvervoer over de weg (494);
 - Post- en koeriersbedrijf (53);
- Zakelijke dienstverlening, meer in het bijzonder de volgende deelactiviteiten:
 - IT diensten en informatiedienstverlening (62 en 63)
 - Managementadviesbureaus (702);
- Zorg: enkele hele specifieke activiteiten:
 - Specialistische verpleging en verzorging (niet medisch specialisten) (86221, 86919, 86921, 86923, 86929);
 - Welzijnszorg zonder overnachting, voor ouderen, en gehandicapten, inclusief thuiszorg (881).

Schema 1.1 bevat een karakterisering van de geselecteerde activiteiten op enkele relevante kenmerken. Het (vooraf!) vermoeden van een relatief hoog aandeel schijnzelfstandigheid is een belangrijk criterium voor de keuze van de branches geweest⁶. In de bouwnijverheid is dit mede ingegeven door een recente publicatie en publieke discussie over het onderwerp. Overigens gaat het bij deze vermoedens meestal om niet onderbouwde conclusies en speelt selectieve waarneming een rol.

Schema 1.1 Karakterisering geselecteerde branches

Sector	Relevante sub-sectoren	Schatting oneigenlijk e zzp vooraf	Onderhevig aan internationale concurrentie	Aandeel laaggeschoold e arbeid	Tekort aan specialisten	Innovatie-gerichtheid sector
Bouwnijverheid	Gehele sector	Hoog (35%?)	Beperkt	Relatief hoog	Ja	Wisselend
Vervoer	Wegvervoer, koeriers en postbedrijf	Hoog (10-35%)	Sterk	Hoog	Nee	Beperkt
Zakelijke diensten	Organisatie- en management adviseurs, e.d.	Hoog (10-35%)	Zeep beperkt	Zeep laag	Enigermate	Hoog
Zorg	Paramedici, thuiszorg, verplegenden (IC, spoedeisende hulp)	Hoog (10-35%)	Beperkt	Wisselend	Ja	Wisselend

⁶ Wanneer er sprake is van een hoge (verwachte) trefkans van schijnzelfstandigheid, kan voor een redelijk betrouwbare schatting worden volstaan met een relatief beperkte steekproefomvang. Bij een lage trefkans (zeg 1 procent), dan zou een enorme steekproef nodig zijn om enkele tientallen “voorbeelden” van schijnzelfstandigheid te vinden.

Vanuit het oogpunt van de economische betekenis en achtergronden van schijnzelfstandigheid zijn alle relevante karakteristieken in de selectie vertegenwoordigd. Het wegvervoer is een branche die in sterke mate te maken heeft met internationale concurrentie en een hoog aandeel laaggeschoolde arbeid. Hier zijn volgens diverse publicaties in de pers ook veel buitenlandse zzp'ers werkzaam. In de geselecteerde zakelijke diensten gaat het juist om hooggeschoolde arbeid, met een hoge innovatiegerichtheid. In de zorg gaat het wisselend om hoog aandeel laaggeschoolden (thuiszorg) en hooggeschoolden (paramedici, verpleegkundigen). Een tekort aan specialisten speelt vooral in de bouw en de zorg een rol en enigszins in de zakelijke diensten.

Representativiteit selectie

Er is geen registratie beschikbaar die de gehele voor het onderzoek relevante onderzoekspopulatie dekt. In bijlage 1 (paragraaf B1.4) wordt nader toegelicht welke (sub)groepen wel en niet zijn meegenomen op basis van het gebruikte steekproefkader (LISA). De belangrijkste groepen die niet via de telefonische enquête zijn bereikt zijn:

- Ondernemers die niet staan ingeschreven bij de Kamer van Koophandel;
- (Schijn)werknemers met een status van schijnzelfstandige, zoals alfahulpen en huishoudelijke hulpen in de (thuis)zorg, postbezorgers en koeriers, die voor een groot deel niet zijn ingeschreven bij KvK.

De eerste groep heeft naar verwachting betrekking op een zeer klein aantal ondernemers en dan vooral zij die feitelijk al als zodanig actief zijn, maar zich nog niet officieel hebben ingeschreven, of bijvoorbeeld de activiteit als hobby of bijbaan uitvoeren. Ook degenen die minder dan 15 uur actief zijn als ondernemer zijn niet verplicht om zich in te schrijven in het Handelsregister. Het niet bereiken van deze groep heeft voor het onderzoek weinig betekenis.

Bij de tweede groep gaat het om personen die geen reden hebben om zich als ondernemer te registreren en dus ook feitelijk niet tot de onderzoekspopulatie behoren. Van degenen uit deze beroepen die zich wel hebben ingeschreven kan op basis van het onderzoek – afhankelijk van de exacte definitie van zelfstandigheid (te hanteren criteria) – worden vastgesteld of zij tot de groep ondernemers of de groep werknemers kunnen worden gerekend.

Buitenlandse zzp'ers die zich hebben ingeschreven bij de KvK zijn wel in het onderzoek meegenomen, als er een telefoonnummer in de registratie is vermeld⁷. De kans is aanwezig dat bij pro forma inschrijvingen een telefoonnummer ontbreekt en daardoor is deze groep mogelijk ondervertegenwoordigd in de respons. Dit is voor het onderzoek van secundaire betekenis. Feitelijk gaat het dan bijna per definitie om situaties van oneigenlijke zelfstandigheid, waarbij de regels doelbewust worden omzeild. In het onderzoek gaat het echter om de mate waarin reguliere ondernemers binnen de regelgeving daadwerkelijk als ondernemer functioneren.

In totaal zijn 4 interviews in het Engels afgenomen en zijn er 11 interviews niet gehouden of voltooid vanwege taalproblemen (merendeels in de bouw; zie bijlage 1, paragraaf B1.4). Buitenlandse zzp'ers zouden echter oververtegenwoordigd kunnen zijn in de technische non-respons (telefoonnummer niet in gebruik, onjuist telefoonnummer), omdat juist van deze groep wordt verondersteld dat zij zich alleen pro forma inschrijven en dat

⁷ Dit selectie criterium is meegenomen omdat de populatie telefonisch zou worden geïnterviewd.

er geen noodzaak is om (als bedrijf) ook bereikbaar te zijn. Op basis van de beschikbare informatie uit het veldwerk kan echter niet worden geconcludeerd dat er van deze oververtegenwoordiging in de technische non-respons sprake is. De ervaringen in het veldwerk zouden betekenen dat in de geselecteerde branches minder dan een half procent van de zzp'ers uit andere (Europese) landen komt⁸.

1.4 OPZET VAN HET RAPPORT

We starten de rapportage met een beschrijving van de context van het onderzoek. Op basis van bestaande statistische gegevens en inzichten beschrijven we de omvang en ontwikkeling in het aantal zzp'ers in Nederland. Ook geven we een schets van de situatie en ontwikkelingen in de onderzochte sectoren op basis van de interviews, expertmeeting en de via de telefonische enquête verzamelde gegevens.

Daarna gaan we in hoofdstuk drie in op de aard en omvang van het verschijnsel schijnzelfstandigheid. Op basis van de in de literatuur geïdentificeerde indicatoren en criteria wordt vastgesteld in welke mate de via de telefonische enquête verzamelde data wijzen op het bestaan van schijnzelfstandigheid en, zo ja, in welke omvang.

In hoofdstuk vier bespreken we de economische betekenis van schijnzelfstandigheid, uitgaande van de gebleken omvang en ontwikkeling ervan. De enquêtegegevens worden benut ter ondersteuning van de analyse, die vooral een beschrijvend en beschouwend karakter heeft. In hoofdstuk 5 zetten we de belangrijkste conclusies op een rij.

⁸ Bij een half procent gaat het landelijk in de geselecteerde branches dan om ongeveer 1.500 zzp'ers van buitenlandse herkomst, waarvan ongeveer de helft in de bouw.

2 ZZZP IN NEDERLAND EN SECTOREN

2.1 INLEIDING

Om een beeld te krijgen van de omvang en aard van zzp'ers in Nederland beschrijven we in dit hoofdstuk de landelijke trends en ontwikkelingen, aangevuld met meer specifieke informatie over de geselecteerde sectoren.

Omdat bij het begrip 'zzp' economische en juridische factoren een rol spelen, beginnen we de beschrijving met een nadere begripsbepaling op basis van bestaande definities. Daarna bespreken we de trend in het aantal zzp'ers in Nederland op basis van CBS cijfers.

Daarna geven we in paragraaf 2.4 een korte schets van de zzp'ers in de onderzochte sectoren. In de slotparagraaf zetten we de belangrijkste conclusies op een rij.

2.2 BEGRIPSBEPALING - BESTAANDE DEFINITIES

In de literatuur vinden we diverse omschrijvingen van het begrip zzp'er. Zowel vanuit een economische als vanuit een juridische invalshoek worden definities aangedragen, maar het blijkt niet eenvoudig te zijn om tot een eenduidige definitie te komen. De klassieke scheidslijn tussen ondernemer en werknemer, voor zover deze ooit bestaan heeft, is steeds minder duidelijk. De groep zzp'ers is zeer heterogeen, variërend van "innovatieve startende ondernemers tot zelfstandige veehouders; van ondernemers die geen personeel willen aannemen tot verkapte werknemers die worden gedwongen om zich als zzp'er te laten inhuren; van directeuren-grotoaandeelhouders (dga's) tot de huisvrouw die wat bijverdient als thuiskapper" (Bosch & Van Vuuren, 2010, p. 682).

Vanuit de economische invalshoek zijn onder andere de definities van het CBS en EIM bekend. Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) definieert een zzp'er als "een persoon met als (hoofd)baan het verrichten van arbeid voor eigen rekening of risico in een eigen bedrijf of praktijk, of in een zelfstandig uitgeoefend beroep en die daarbij geen personeel in dienst heeft" (CBS, 2012). EIM (2011) hanteert een uitgebreidere definitie met een aantal specifieke criteria en geeft aan dat iemand als zzp'er beschouwd kan worden als die persoon:

- zelfstandig ondernemende activiteiten uitvoert;
- geen personeel in dienst heeft;
- geen medeondernemer heeft (vof, cv, etc.);
- minimaal 15 uur per week aan de onderneming besteedt;
- geen ondersteuning van familieleden heeft die bestaat uit dezelfde vakmatige activiteiten en die een substantieel deel uitmaakt van de omzet;
- aangeeft arbeid (ambacht, vaardigheden, kennis, capaciteit, etc.) als het voornaamste product van de onderneming te beschouwen en niet goederen⁹.

⁹ Iemand die alleen zijn eigen arbeid aanbiedt wordt ook wel aangeduid als de "nieuwe zzp'er".

De criteria die de Belastingdienst hanteert bij de beoordeling of er sprake is van een ondernemer in de zin van de Wet op de Omzetbelasting (btw) sluiten hier sterk op aan¹⁰. Dit zijn:

- Worden er goederen en/of diensten geleverd?
- Wordt er een meer dan symbolische vergoeding voor gevraagd?
- Wordt deelgenomen aan het (normale) economische verkeer?
- Is er een organisatie van arbeid en kapitaal?
- Is er sprake van geregelde deelname aan het economische verkeer (duurzaamheid)?
- Is er sprake van meer dan één opdrachtgever/afnemer (zelfstandigheid)?
- Bestaat de vrijheid om de werkzaamheden naar eigen inzicht te verrichten?

Ook als er geen sprake is van een ondernemer in de zin van de omzetbelasting, kan sprake zijn van een onderneming. Volgens de Belastingdienst is doorgaans sprake van een onderneming als de ondernemer 15 uur per week of meer in de onderneming werkzaam is. Maar ook als er minder dan 15 uur per week wordt gewerkt kan er sprake zijn van een onderneming denkende aan ondernemingen die naar hun aard niet steeds 15 uur per week vergen; dan wordt gekeken naar criteria zoals het ontbreken van een gezagsverhouding, een zekere inbreng of investering, een oogmerk tot het behalen van materieel voordeel en het naar buiten handelen onder een bepaalde naam.

Iemand die zich als zelfstandige wil gaan vestigen moet zich inschrijven in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel¹¹. Bij de inschrijving moet worden beoordeeld of de persoon die zich wil inschrijven ook inderdaad een ondernemer is. De criteria hiervoor zijn vastgelegd in de Ministeriele Beleidsregel ‘Ondernemerschap’. Hierbij is gedeeltelijk aangesloten bij de criteria van de Belastingdienst op dit punt. Een ander criterium is de continuïteit van de onderneming: een ondernemer moet ook met de toekomst van zijn onderneming bezig zijn. Hij moet dus niet alleen bezig zijn met de uitvoering van de huidige opdrachten, maar ook met toekomstige opdrachten en het verwerven van nieuwe opdrachten.

Ook vanuit de juridische invalshoek is er tot op heden geen eenduidige definitie van zelfstandige zonder personeel. In een recente kabinetsbrief (Kamerstukken II. (2012) Vergaderjaar 2011-2012, Kamerstuk 31311, nr. 91) is aangegeven dat de begrippen onderneming en ondernemer in de wetgeving heel algemeen zijn gedefinieerd en dat daar in de jurisprudentie een concrete invulling aan wordt gegeven. Door het grote aantal samenhangende factoren is het echter in sommige gevallen moeilijk om te bepalen of iemand werknemer of zelfstandige is. Om meer zekerheid te bieden over de kwalificatie “zelfstandige” is in het verleden de Verklaring Arbeidsrelatie (VAR) geïntroduceerd. Door een niet voorziene extreme groei van VAR-aanvragen kunnen de aanvragen echter niet allemaal grondig worden beoordeeld en is het aantal controles dat de Belastingdienst achteraf kan doen om de juistheid van de arbeidsrelaties van VAR-houders te controleren onvoldoende om onjuist gebruik en misbruik van de VAR te kunnen voorkomen. Daarmee is het bezit van een VAR niet meer relevant voor het maken van onderscheid tussen ‘echte’ zelfstandigen en schijnzelfstandigen.

¹⁰ Bepaalde diensten, waaronder de gezondheidszorg, zijn vrijgesteld van BTW.

¹¹ Bij een tijdsbesteding van minder dan 15 uur per week is inschrijving in het Handelsregister niet verplicht, maar wel toegestaan.

De Sociaal-Economische Raad (SER) heeft een voorstel gedaan voor een beleidsmatig bruikbare definitie voor zzp'er, die luidt als volgt: "Een zzp'er is een ondernemer die geen personeel in dienst heeft, waarbij voor de vaststelling of er sprake is van een ondernemer de volgende criteria gelden, zoals ook gehanteerd door de Belastingdienst in het kader van de inkomstenbelasting:

- zelfstandigheid bij de inrichting van de eigen werkzaamheden en het uitvoeren daarvan;
- het voor eigen rekening en risico verrichten van werkzaamheden;
- het gericht zijn op en het perspectief hebben van het maken van winst;
- bekendmaking van het ondernemerschap;
- het streven naar meerdere opdrachtgevers" (SER, 2010, p. 52).

Ook met deze SER-definitie blijven er volgens het kabinet nog onduidelijkheden bestaan en dus is de kern van het probleem nog niet opgelost. Zoals uit de SER-definitie al blijkt, gebruikt de Belastingdienst bovenstaande criteria om vast te stellen of iemand ondernemer is of niet¹². Het UWV beschouwt iemand als zelfstandige als die persoon ingeschreven staat bij de Kamer van Koophandel en opdrachten uitvoert en/of producten verkoopt onder zijn of haar eigen naam (www.uwv.nl).

Aantal zzp'ers

Tabel 2.1 laat zien dat het aantal zzp'ers sterk verschilt, afhankelijk van de gekozen definitie. In de door EIM en SEO gehanteerde definities worden alleen zzp'ers meegeteld die uitsluitend hun eigen arbeid aanbieden. In het volgende hoofdstuk gaan we verder in op de afbakening van de groep, via aanscherping van de definitie aan de hand van verschillende indicatoren of criteria.

Tabel 2.1 Aantal zzp'ers op basis van gebruikte definities

Bron	Jaar	Aantal
CBS	2009	687.000
Belastingdienst	2009	772.857
EIM	2009	353.000
SEO (schatting)	2008	340.000 – 360.000

Bron: CBS –Statline, EIM(2010), SEO (2010) en Belastingdienst (2010), bewerking SEOR

¹² De Belastingdienst en het UWV maken grofweg onderscheid tussen werknemers en ondernemers. De aard van het ondernemerschap, zoals zelfstandige zonder personeel, wordt niet meegenomen (KvK, 2011).

2.3 OMVANG EN ONTWIKKELING ZZP

Tabel 2.2 schetst een beeld van de omvang van de groep zzp'ers in Nederland en de ontwikkeling ervan gedurende de afgelopen tien jaar. In deze tabel wordt de definitie van zzp'er gehanteerd zoals die door het CBS is geformuleerd en zijn de cijfers uitgesplitst naar de vier relatief brede sectoren (1) landbouw, bosbouw en visserij, (2) nijverheid, (3) commerciële dienstverlening en (4) niet-commerciële dienstverlening. In paragraaf 2.5 wordt toegelicht welke specifieke sectoren er in dit onderzoek worden meegenomen.

Tabel 2.2 Aantal zelfstandigen zonder personeel in Nederland, uitgesplitst naar sector, 2001-2012. Aantallen x 1000; percentages van de totale werkzame beroepsbevolking in betreffende sector tussen haken

Sector →	Landbouw, bosbouw en visserij	Nijverheid	Commerciële dienstverlening	Niet- commerciële dienstverlening	Totaal aantal zzp'ers ^(a)
Jaar ↓					
2001	73 (34,6%)	71 (4,4%)	195 (6,7%)	118 (5,4%)	471 (6,8%)
2002	83 (39,5%)	84 (5,4%)	214 (7,3%)	125 (5,5%)	519 (7,4%)
2003	79 (38,3%)	83 (5,5%)	230 (7,9%)	125 (5,4%)	531 (7,6%)
2004	75 (36,4%)	89 (5,9%)	243 (8,5%)	135 (5,8%)	553 (8,0%)
2005	79 (37,1%)	106 (7,0%)	234 (8,2%)	143 (6,0%)	570 (8,2%)
2006	80 (36,9%)	109 (7,2%)	257 (8,8%)	143 (5,9%)	599 (8,4%)
2007	80 (37,9%)	112 (7,4%)	272 (9,0%)	162 (6,4%)	635 (8,7%)
2008	75 (41,0%)	119 (7,7%)	289 (9,1%)	181 (7,1%)	678 (9,0%)
2009	72 (40,4%)	123 (8,3%)	284 (9,1%)	188 (7,2%)	687 (9,2%)
2010	73 (42,4%)	124 (8,7%)	302 (9,9%)	183 (6,8%)	705 (9,5%)
2011	.	.	.	.	728 (9,8%)
2012 ^(b)	.	.	.	.	749 (10,2%)

(a) Totaal aantal zzp'ers in het betreffende jaar x 1.000. Aandeel zzp'ers in de totale werkzame beroepsbevolking tussen haken.

(b) Meest recente cijfers gepresenteerd: tweede kwartaal van 2012

Bron: CBS StatLine, bewerking ReflecT/SEOR

De laatste kolom in tabel 2.2 laat zien dat het totale aantal zzp'ers op de Nederlandse arbeidsmarkt het afgelopen decennium gestaag is toegenomen, zowel in absolute als in relatieve zin. Waar in 2001 nog bijna 7 procent van de totale werkzame beroepsbevolking zzp'er was, steeg dit percentage in elf jaar tijd geleidelijk tot ruim 10 procent in 2012¹³. De overige kolommen geven de cijfers per sector. Daarin is te zien dat er in de

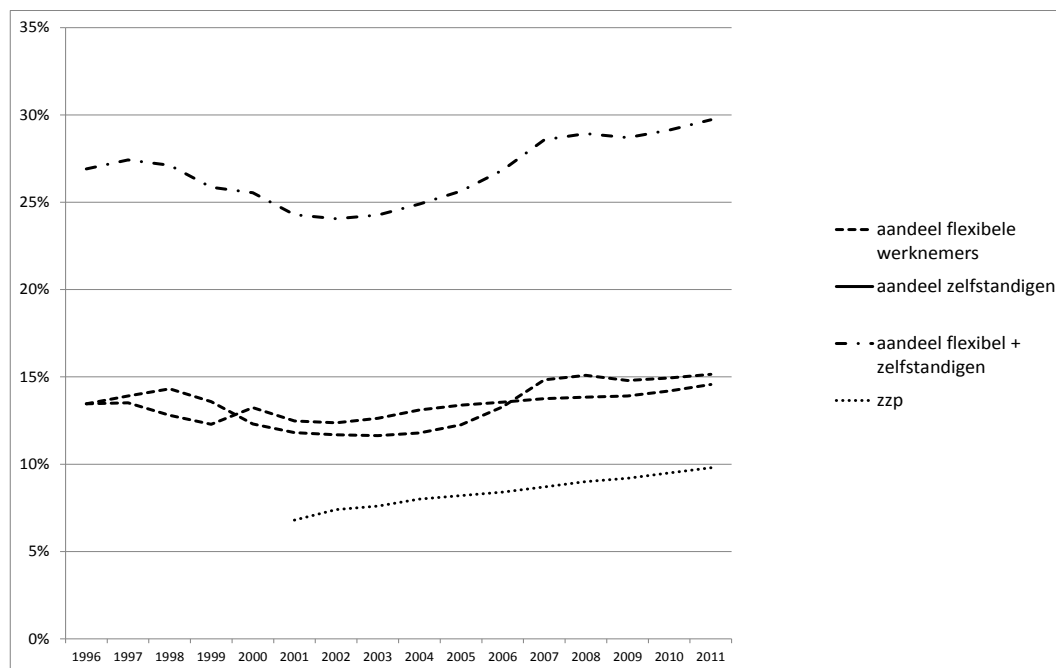
¹³ Vanaf 2012 maakt het CBS ook onderscheid in zzp'ers die eigen diensten aanbieden en overige zzp'ers die (ook) producten verkopen, analoog aan de eerder genoemde SEO en EIM definities. In het eerste en tweede kwartaal van 2012 valt ongeveer 75 procent van de zzp'ers in de eerste categorie.

commerciële en de niet-commerciële dienstverlening de grootste *absolute* aantallen zzp'ers te vinden zijn, en dat de sector landbouw, bosbouw en visserij het laagste aantal zzp'ers heeft. In *relatieve* zin zien we echter een ander beeld. Het grootste aandeel zzp'ers vinden we namelijk in de landbouw, bosbouw en visserij, waarin het aandeel door de jaren heen steeg van 35 naar 42 procent van de totale werkzame beroepsbevolking in die sector. Vervolgens heeft de commerciële dienstverlening het grootste aandeel zzp'ers (variërend tussen bijna 7 en 10 procent) en ten slotte hebben de sectoren niet-commerciële dienstverlening en nijverheid een vergelijkbaar aandeel zzp'ers (respectievelijk tussen ruim 5 en 7 procent, en tussen ruim 4 en bijna 9 procent).

De groei in het aandeel van zelfstandigen in de laatste 10 jaar is volledig toe te schrijven aan de toename van het aantal en het aandeel zzp'ers. Het aandeel van overige zelfstandigen (niet zzp) is in de afgelopen 10 jaar vrijwel constant (5 procent van de beroepsbevolking). Onder invloed van de toename van het aantal zzp'ers lijkt er sprake van een kleine trendmatige toename van het aandeel zelfstandigen, zoals figuur 2.1 laat zien.

Het aandeel van flexibele werknemers is gevoeliger voor conjunctuurbewegingen dan het aandeel werknemers met een vast dienstverband. De economische stagnatie is zichtbaar in het aandeel flexibele arbeid, dat vrijwel constant blijft in de afgelopen vijf jaar. Aannemelijk is dat dit aandeel gaat afnemen wanneer de economie zich herstelt, zoals ook in eerdere perioden van opgaande conjunctuur is gebeurd.

Figuur 2.1 Aandeel zelfstandigen en flexibele werknemers in werkzame beroepsbevolking (1996-2011)



Bron: CBS, Statline, *Werkzame bevolking naar positie in de werkkring*. Bewerking SEOR/ReflecT (correctie voor revisie data in 2001)

Tegelijkertijd is de totale omvang van “flexibele arbeid” (zelfstandigen plus flexibele werknemers) toegenomen van 27 procent in 1996 tot bijna 30 procent in 2011. Deze toename doet zich overigens vrijwel uitsluitend voor bij mannen. Het totale aandeel flexibele arbeid (flexibele werknemers plus zelfstandigen) is bij vrouwen in 2011 vrijwel

gelijk aan het aandeel in 1996. De gegevens illustreren ook dat de Nederlandse arbeidsmarkt structureel tamelijk flexibel is: het aandeel flexibele arbeid is gedurende de laatste decennia voortdurend hoog. Ook in Europees perspectief heeft Nederland een hoog percentage flexibele arbeid¹⁴. Een van de vragen in dit onderzoek is in hoeverre de groei van het aantal zzp'ers heeft bijgedragen aan een verdere flexibilisering van de arbeidsmarkt. Een andere vraag is in hoeverre zzp'ers de rol van (andere) flexibele arbeidskrachten overnemen.

2.4 ANALYSE VAN DE SITUATIE IN GESELECTEERDE SECTOREN

Gedetailleerde gegevens over de zzp'ers in de onderzochte branches zijn opgenomen in bijlage 2. Daarin zijn de gegevens ook zoveel mogelijk uitgesplitst naar subsector, vanwege de verschillen in aard van het werk binnen de vier geselecteerde sectoren. Hieronder vatten we de belangrijkste kenmerken per sector samen.

2.4.1 BOUWNIJVERHEID

Zzp'ers in de bouw zijn vrijwel uitsluitend mannen, met een opleiding op lager of middelbaar niveau. De leeftijdsopbouw is evenwichtig. Ongeveer 60 procent is ouder dan 40 jaar, rond 30 procent ouder dan 50 en ongeveer 10 procent jonger dan 30. Gemiddeld is men rond 25 jaar werkzaam, waarvan gemiddeld 12 tot 15 jaar in het huidige beroep.

De zzp'ers in de bouw zijn in vrijwel alle bouwberoepen werkzaam, waarvan een groot deel als allround vakman of klusjesman. Meest voorkomende beroepen zijn timmerman, klusjesman, schilder, metselaar, tegelzetter, loodgieter, elektricien en stukadoor.

Gemiddeld noemen de zzp'ers twee typen opdrachtgevers. De zzp'ers in de algemene bouw werken in ongeveer gelijke mate voor particulieren als bouwbedrijven (MKB en grootbedrijf). In de gespecialiseerde bouw wordt iets vaker in opdracht van bouwbedrijven gewerkt.

Uit de informatie over de opdrachtgever van de laatst uitgevoerde opdracht, blijkt dat men in ongeveer de helft van de gevallen voor particulieren werkt, in een derde van de gevallen voor bouwbedrijven en in de overige gevallen voor opdrachtgevers uit diverse andere sectoren. Alleen zzp'ers in de grond-, weg- en waterbouw werken nauwelijks voor particulieren, maar voor bedrijven uit de industrie, bouw, zakelijke dienstverlening en voor de overheid. Op dit moment zijn de zzp'ers gemiddeld voor drie tot vier opdrachtgevers werkzaam. Alleen in de grond-, weg- en waterbouw gaat het gemiddeld om twee opdrachtgevers.

De literatuur geeft aan dat de wens om niet langer in loondienst te willen werken maar om zelf verantwoordelijkheid te dragen voor het uit te voeren werk de belangrijkste drijfveer is achter de (sterke) groei van het aantal zzp'ers in de bouw¹⁵. Verder is er in bepaalde segmenten van de sector sprake van aanbod van zzp'ers uit andere Europese landen, in het bijzonder uit Midden en Oost Europa. De legaliteit van dit aanbod staat

¹⁴ Zie bijvoorbeeld de bij Eurostat beschikbare cijfers van de EBB (Labour Force Survey) http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsa_etpga&lang=en.

¹⁵ Zie onder meer Berkhout (2010) en EIM (2010). Ook de uitkomsten van de eigen enquête wijzen hierop.

regelmatig ter discussie, maar dit is geen expliciet onderwerp van dit onderzoek¹⁶. In het kader van dit onderzoek is vooral van betekenis dat dit een verdere druk op de beloning met zich meebrengt. Wel illustreert de discussie over de status van deze – vooral Oost-Europese – vakkrachten dat regelgeving mede van invloed is op de mate van (schijn)zelfstandigheid.

2.4.2 ZORG EN WELZIJN

De kenmerken van de zzp'ers in de zorg en welzijn verschillen per subsector. In de zorg (medische centra en praktijken van zorgverleners) is ongeveer twee derde vrouw, in het welzijnswerk (thuiszorg, ouderenzorg, e.d.) bijna 90 procent. In de zorg heeft het overgrote deel (ruim 80 procent) een hoge opleiding, het andere deel een opleiding op middelbaar niveau. Incidenteel is een laaggeschoolde zzp'er in deze subsector werkzaam. In de welzijnszorg heeft de meerderheid (60 procent) een middelbare opleiding en ongeveer een derde een hoge opleiding. Een klein percentage is lager geschoold. In beide sectoren zijn de zzp'ers relatief oud. Ruim 90 procent is 40 jaar of ouder, ruim de helft 50 jaar of ouder. De zzp'ers zijn gemiddeld 25 jaar werkzaam op de arbeidsmarkt, waarvan 12 tot 13 jaar in het huidige beroep.

In de geselecteerde branches in de zorgsector gaat het hoofdzakelijk om diverse gespecialiseerde zorgverleners, waaronder een grote diversiteit aan specialisten. Natuurgeneeskundig therapeut is het meest voorkomende beroep. Verpleegkundigen zijn slechts incidenteel in deze subsectoren gevonden. Dit bevestigt dat deze beroepsgroep moeilijk is te traceren op basis van de bestaande sectorindeling en registratie bij de Kamer van Koophandel. Uit de gegevens van de Belastingdienst valt af te leiden dat er in 2011 bijna 3.600 VAR-wuo-verklaringen zijn verstrekt voor zelfstandig werkende verpleegkundigen¹⁷.

In de welzijnssector gaat het vooral om verzorgenden en verpleegkundigen (waaronder kraamzorg, wijkverpleging, e.d.), maar ook om bijvoorbeeld gezinsbegeleiders en begeleiders van ouderen en gehandicapten (al of niet in instellingen).

Er is slechts een tiental huishoudelijke hulpen onder de respondenten. Dit illustreert dat deze groep zich ofwel niet inschrijft bij de Kamer van Koophandel, of dat het werk als zzp'er niet als hoofdactiviteit kan worden aangemerkt, vanwege de beperkte omvang ervan. Volgens de informatie van de Belastingdienst zijn er in 2011 bijna 4.300 VAR-wuo-verklaringen verstrekt voor zelfstandig werkende gezinsverzorgers en gezinshulpen.

In de zorg en welzijn noemen de zzp'ers gemiddeld ongeveer 1,5 type opdrachtgever. De zzp'ers in de zorgsector noemen particulieren en bedrijven; de zzp'ers in de welzijnssector particulieren en bemiddelingsbureaus. Afgaande op de laatste uitgevoerde opdracht, gaat het echter vooral om dienstverlening aan particulieren en binnen of via zorginstellingen. Het aantal huidige opdrachtgevers (eigenlijk cliënten) is in de zorg gemiddeld hoog (40), in de welzijnssector bedraagt dit gemiddeld 5 cliënten (of opdrachtgevers).

¹⁶ Wanneer er sprake is van regelovertreding, dan gaat het om oneigenlijke zelfstandigheid. Dit is een vorm van schijnzelfstandigheid, maar het gaat om bewuste ontwijking van de regels, terwijl dit onderzoek zich richt op het grijze gebied binnen de bestaande regelgeving.

¹⁷ Daarnaast ruim 4.600 voor werkenden in paramedische beroepen, bijna 3.400 voor sociaal-medische, psychologische en pedagogische dienstverleners en 3.200 voor huisartsenpraktijken.

De zorg kent van oudsher een groot aantal zelfstandigen onder zorgverleners (artsen, specialisten, tandartsen, paramedici, etc.)¹⁸. In de interviews is gewezen op twee trends die hebben bijgedragen aan een toename van het aantal zzp'ers. Op de eerste plaats is behoefte ontstaan aan een nieuw product vanuit het klantperspectief: individuele zorgvragers willen zelf de regie voeren over hun zorgproces (wanneer zorg, hoe vaak per dag/week, welke taken, etc.) en zijn bereid om daar zelf voor te betalen. Het persoonsgebonden budget (pgb) heeft hieraan eveneens een impuls gegeven. Tegelijkertijd zijn verplegenden en verzorgenden uit onvrede over de toegenomen regeldruk binnen de zorginstellingen (veel administratie, veel management, te veel gereguleerde taken, etc.) en de wens om meer tijd en betere zorg aan de klant te kunnen besteden, meer dan in het verleden als zzp'er gaan werken. Zzp-schap komt volgens de geïnterviewden meestal niet voort uit de wens om privé en werk te combineren.

In de welzijnssector komt zzp-schap ook voor in de thuiszorg. Maar hier is heel expliciet de vraag of er feitelijk sprake is van zelfstandigen. Zorgaanbieders (instellingen) hebben reguliere werknemers in dienst, maar in de praktijk geven zij ook opdrachten aan zzp'ers. Dit geeft problemen met de fiscus, want eigenlijk werken deze zzp'ers voor die zorgaanbieder als ware zij een reguliere werknemer, zeker wanneer de zzp'er slechts voor één zorgaanbieder werkt. De Belastingdienst beschouwt deze relatie tussen werkgever en zzp'er als een fictief dienstverband. Omdat het ministerie van VWS hier met de fiscus niet uitkwam is het Uitvoeringsbesluit AWBZ veranderd. De bepaling dat zorg uitsluitend door zorginstellingen mag worden geleverd is uit het Uitvoeringsbesluit gehaald, zodanig dat vanaf dat moment zorgkantoren zzp'ers kunnen contracteren. Daarmee is deze constructie gereguleerd, maar blijft het problematisch om onderscheid te maken tussen feitelijke zelfstandigheid en schijnzelfstandigheid.

2.4.3 VERVOER

Zzp'ers in het vervoer zijn hoofdzakelijk mannen. Alleen in het post- en koeriersbedrijf zijn verhoudingsgewijs meer vrouwen als zzp'er werkzaam, maar ook daar is het aandeel van vrouwen slechts 10 procent. De zzp'ers in deze subsector zijn gemiddeld ook wat jonger dan degenen die in het goederenvervoer en personenvervoer over de weg werkzaam zijn. Het aandeel 40-plussers is in het post- en koeriersbedrijf ruim 60 procent tegen ruim 75 procent in het goederenvervoer en ruim 80 procent in het personenvervoer. De zzp'ers zijn gemiddeld 25 jaar werkzaam op de arbeidsmarkt, waarvan 15 jaar in het huidige beroep, voor zover het gaat om vrachtwagen- en taxichauffeurs. De zzp'ers in het post- en koeriersbedrijf zijn gemiddeld ongeveer 7 jaar werkzaam in hun huidige beroep. Het merendeel heeft een opleiding op laag of middelbaar niveau. De opleidingsstructuur verschilt weinig tussen de drie subsectoren.

Het gaat in de geselecteerde sector hoofdzakelijk om drie beroepen: taxichauffeur in het personenvervoer, vrachtwagenchauffeur in het wegvervoer en koerier in het post- en koeriersbedrijf. Daarnaast zijn er nog zzp'ers werkzaam als buschauffeur en voor het vervoer van (hoge) functionarissen uit bedrijfsleven en overheid, verhuizers in het wegvervoer en postbodes in het postbedrijf. Onder de respondenten is het aantal postbodes zeer klein, wat er op wijst dat, net als bij de huishoudelijke hulpen in de zorg, deze groep niet als zzp'er kan worden gezien, omdat zij zich of niet inschrijven bij de KvK of omdat het niet om de hoofdactiviteit gaat, vanwege de kleine omvang van de werkweek.

¹⁸ Zie hiervoor ook de cijfers in tabel B.1.1 in de bijlage en de hiervoor genoemde aantallen VAR verklaringen.

Zzp'ers in het vervoer noemen gemiddeld 1,5 type opdrachtgever. In het personenvervoer gaat het daarbij in ongeveer gelijke mate om particulieren en bedrijven, maar ook het bemiddelingsbureau (taxicentrale) wordt genoemd. In het goederenvervoer en het post- en koeriersbedrijf worden hoofdzakelijk bedrijven als opdrachtgever genoemd.

Op basis van de laatst uitgevoerde opdracht (laatste klant of rit), blijkt dat het personenvervoer voornamelijk de particuliere sector bediend en daarnaast vervoersbedrijven. Zzp'ers in het goederenvervoer werken vooral in opdracht van vervoersbedrijven, maar ook bedrijven uit andere sectoren (eigen vervoerders). Particuliere klanten betreffen vooral verhuizingen, e.d. Ook zelfstandige koeriers werken vaak in opdracht van vervoersbedrijven, maar eveneens ook voor bedrijven uit andere sectoren. Zzp'ers in het vervoer werken op dit moment gemiddeld voor ongeveer zes tot negen opdrachtgevers.

De mogelijkheden voor zzp'ers in het wegvervoer worden mede bepaald door de 'eis van dienstbetrekking' in de Wet wegvervoer. De 'eis van dienstbetrekking' is een artikel in de wet dat al 40 à 50 jaar bestaat en bepaalt dat een werkgever geen zelfstandige mag laten werken als chauffeur op een vrachtwagen van de werkgever. Deze bepaling is in de wet opgenomen om schijnzelfstandigheid te voorkomen (om te voorkomen dat een werkgever een werknemer ontslaat om hem vervolgens als goedkopere zzp'er voor hem te laten rijden). Door de openstelling van de grenzen is de concurrentie in de vervoerssector zwaarder geworden. Als de eis van dienstbetrekking zou komen te vervallen dan mogen zzp'ers zonder eigen auto ingehuurd worden. Zij kunnen dan direct concurreren met de buitenlandse chauffeurs. Omdat nog geen bevredigende oplossing is gevonden voor bescherming tegen betaling onder het cao-loon, is de discussie over het laten vallen van de eis van dienstbetrekking nog gaande. Vooralsnog kunnen alleen chauffeurs als eigen rijder (met een eigen auto) worden ingezet.

2.4.4 IT- EN INFORMATIEDIENSTVERLENING EN MANAGEMENTADVIES

In de IT dienstverlening is het aandeel vrouwen met ongeveer 10 procent beduidend lager dan in de andere twee subsectoren in deze sector, waar ongeveer 40 procent van de zzp'ers vrouw is. De IT'ers zijn met een aandeel van 60 procent 40 jaar of ouder gemiddeld wat jonger dan de zzp'ers in de informatiedienstverlening (70 procent ouder dan 40 jaar) en managementadviseurs (ruim 80 procent 40 jaar of ouder). Dit komt ook terug in het arbeidsverleden. IT'ers zijn gemiddeld 19 jaar werkzaam op de arbeidsmarkt, informatiedienstverleners ongeveer 22 jaar en managementadviseurs ruim 25 jaar. Deze laatste groep is met gemiddeld ongeveer 11 jaar relatief kort werkzaam in het huidige beroep, ongeveer even lang als de gemiddelde IT'er. Bij IT'ers hangt deze korte duur samen met de opkomst van de nieuwe technologie, bij managementadviseurs lijkt dit eerder samen te hangen met de aard van het beroep. Daarin telt ervaring relatief zwaar mee. Het gaat in deze sector voornamelijk om hoog opgeleiden, vooral in het managementadvies. In de informatiedienstverlening en IT diensten heeft bijna 20 procent een opleiding op middelbaar niveau of (soms) lager.

In de IT dienstverlening zijn zzp'ers vooral werkzaam als softwareontwikkelaar, adviseur of projectmanager op het gebied van ICT, webdesigner/websitebouwer/webhost, softwareconsultant of netwerkbeheerder. In de informatiedienstverlening gaat het hoofdzakelijk om journalisten, tekstschrijvers, (eind)redacteuren, maar eveneens om websitebouwers en softwareontwikkelaars. Ook fotografen zijn in deze sector ruim vertegenwoordigd. In het managementadvies gaat het om adviseurs, interim managers en projectmanagers op een groot aantal terreinen, waaronder ICT. In deze branche komen ook diverse IT functies op ruime schaal voor.

De zzp'ers in deze sector leveren hun diensten hoofdzakelijk aan bedrijven, maar ook de overheid wordt als opdrachtgever genoemd (gemiddeld noemen de zzp'ers twee typen opdrachtgevers). Ook op basis van de laatst uitgevoerde opdracht blijkt dat de diensten aan bedrijven uit verschillende branches worden geleverd. De zakelijke dienstverlening, de ICT sector en de overheid zijn dan de meest voorkomende opdrachtgevers. Op het moment van meting werken zzp'ers uit de IT branche gemiddeld voor zes opdrachtgevers, en managementadviseurs voor vier. In de informatiedienstverlening gaat het om kleinere opdrachten en werkt men gemiddeld voor 37 klanten.

In deze branche hangt de discussie over de status van de zzp'er vooral samen met de duur van opdrachten. Zowel bij IT opdrachten, als bijvoorbeeld bij interim aanstellingen gaat het regelmatig om langlopende inzet (van zes tot negen maanden). De langlopende inzet maakt het lastig om te voldoen aan de eis van de Belastingdienst dat de ondernemer dient te streven naar meerdere (en nieuwe) opdrachtgevers¹⁹. Tegelijkertijd wordt volgens de geïnterviewden in de discussie benadrukt dat de vakspecialisten in deze branches bewust kiezen voor zelfstandigheid en het ondernemerschap. De regelgeving werkt dan – in combinatie met de praktijk - naar hun mening juist het aangaan van schijnconstructies in de hand²⁰. Naast een aanbeveling om de regels aan te passen aan de situatie in de branche, pleit men voor de introductie van een keurmerk voor zzp'ers, waarmee deze groep als ondernemer wordt erkend. Evenals in de andere branches, blijft daarmee het onderscheid tussen feitelijke en fictieve zelfstandigheid echter moeilijk aantoonbaar.

2.5 CONCLUSIES

In de praktijk blijkt de klassieke scheidslijn tussen ondernemer en werknemer een grijs gebied, waarin arbeidsrelaties afhankelijk van de gehanteerde criteria wisselend kenmerken van ondernemer en werknemer kunnen hebben. Op grond daarvan lopen de berekeningen van het aantal zzp'ers sterk uiteen. Volgens de laatste meting van het CBS zijn er in het tweede kwartaal van 2012 ongeveer 750 duizend werkenden met een zzp-status. Het grootste deel van deze groep biedt uitsluitend eigen arbeid aan als dienst. Uitgaande van EIM en SEO onderzoek gaat het minimaal om de helft van het totaal aantal zzp'ers.

In het afgelopen decennium is het aantal zzp'ers zowel in absolute als in relatieve zin gestaag toegenomen, en is deze groei gepaard gegaan met een vrijwel trendmatige toename in het aandeel zelfstandigen. In dezelfde periode is er ook sprake van een lichte groei van het aantal flexibele werknemers. Als gevolg van het toegenomen aantal zzp'ers werkt een iets groter deel van de werkenden in een flexibele relatie. In totaal gaat het nu om ongeveer 30 procent van de werkende beroepsbevolking, tegen 27 procent in 1996.

De beschrijving van de in het onderzoek betrokken populatie zzp'ers wijst uit dat deze groep hoofdzakelijk werkzaam is in beroepen die ook door werknemers in de betreffende branches worden uitgevoerd. Dit illustreert dat de grens tussen ondernemer en werknemer niet zozeer te maken heeft met de inhoudelijke kant van het werk, maar vooral met de omstandigheden waaronder het werk wordt uitgevoerd. Op dit punt gaan we in het volgende hoofdstuk verder in.

¹⁹ Onder meer bij het vaststellen van ondernemerschap (voor de inkomstenbelasting) en het verstrekken van een VAR kijkt de Belastingdienst ook naar het aantal opdrachtgevers.

²⁰ Genoemd worden het tussentijds overhevelen van contracten naar andere externe partijen en/of het gebruik van bemiddelingsorganisaties.

3 ACHTERGRONDEN EN CRITERIA SCHIJNZELFSTANDIGHEID

3.1 INLEIDING

Om een antwoord te vinden op de centrale onderzoeksvraag maken we hieronder een nadere analyse van de achtergronden en kenmerken van de arbeidsrelaties die zzp'ers aangaan. We kijken daarvoor naar vier verschillende “typen” informatie, te weten,

- de motieven en achtergronden van het zzp-schap;
- de kenmerken van de arbeidsrelaties, op basis van verschillende criteria en indicatoren die in de literatuur worden aangegeven als relevant voor het vaststellen van de aard ervan;
- economische indicatoren, waaronder de prijsstelling, de toekomstverwachtingen, het verworven inkomen en het opgebouwde vermogen;
- ervaringen met en waarneming van schijnzelfstandigheid door de zzp'ers zelf.

Hieronder beschrijven we in afzonderlijke paragrafen de beschikbare informatie. Eerst bespreken we de redenen om zzp'er te worden en de situaties van waaruit men zelfstandig ondernemer wordt, zoals die bekend zijn vanuit de bestaande literatuur, en wordt nagegaan vanuit welke motieven en situaties de respondenten in ons onderzoek zzp'er zijn geworden. In sommige gevallen wordt men zzp'er vanuit positieve overwegingen, gedreven door de voordelen die geassocieerd worden met het zelfstandig ondernemerschap, maar in andere gevallen kan die keuze ook enigszins onvrijwillig zijn geweest.

Vervolgens bespreken we in paragraaf 3.3 het fenomeen schijnzelfstandigheid, hoe dit gemeten kan worden en hoe we dat vertaald hebben in de vragenlijst. In de daaropvolgende paragraaf beschouwen we de scores per sector op de door ons vastgestelde criteria voor schijnzelfstandigheid. Daarbij splitsen we de relevante criteria in twee groepen, namelijk criteria of indicatoren die minder bruikbaar zijn voor het meten van schijnzelfstandigheid en criteria die wel bruikbaar zijn. In beide gevallen wordt de keuze toegelicht en bij de bruikbare criteria gaan we de gevoeligheid van de criteria na, door variatie in de aannames.

De bespreking van de economische indicatoren in paragraaf 3.5 is mede bedoeld als aanzet voor de bespreking van de economische betekenis van (schijn)zelfstandigheid in het volgende hoofdstuk, maar draagt ook bij aan een beter begrip van het verschijnsel.

De ervaringen en waarnemingen van de zzp'ers vormen de laatste bron van informatie die iets zou kunnen zeggen over de omvang van het verschijnsel zelfstandigheid. Het gaat dan echter om een subjectieve beoordeling.

Aan het slot van het hoofdstuk zetten we de schattingen en informatie die uit de verschillende analyses naar voren komen op een rij en leiden we een marge voor de omvang van schijnzelfstandigheid af.

3.2 MOTIEVEN EN ACHTERGRONDEN VOOR ZZP-SCHAP

Er zijn verschillende redenen om zzp'er te worden, zowel positieve als negatieve. Het is belangrijk om onderscheid te maken tussen enerzijds de motieven om zelfstandig te worden en anderzijds de situatie die daartoe aanleiding gaf (Regioplan, 2009). Uit eerder onderzoek komt naar voren dat het belangrijkste motief om zzp'er te worden simpelweg het zelfstandig ondernemerschap is; zzp'ers vinden het vooruitzicht om in belangrijke mate zelf te kunnen beslissen hoe ze hun werk uitvoeren en in hoeverre ze kennis en vaardigheden ontplooiën het meest aantrekkelijke aspect van zelfstandig ondernemerschap (EIM/Bureau Bartels, 2008; Regioplan, 2009). Zzp'ers noemen voornamelijk positieve redenen, zoals "eigen baas kunnen zijn, de vrijheid hebben om naar eigen inzicht te kunnen handelen, de mogelijkheid hebben om zelf de tijd in te delen en het tot uiting brengen van vakmanschap" (EIM, 2007, p. 22).

Aanleidingen om zzp'er te worden zijn kansrijke of enigszins dwingende situaties die zich voordoen en die kunnen aanzetten tot het kiezen voor zelfstandig ondernemerschap. Een kansrijke situatie is bijvoorbeeld een situatie waarin men het familiebedrijf kan overnemen en daarmee voor zichzelf kan beginnen. Een meer dwingende situatie is bijvoorbeeld wanneer men geen werk in loondienst kan vinden of wanneer men ontevreden is over de kwaliteit van de diensten die geleverd kunnen worden in loondienst (deze laatste situatie is vaak in de zorg een aanleiding om zelfstandig te worden).

Daarnaast is het in sommige beroepsgroepen zo dat men min of meer automatisch zzp'er wordt, zonder daar een bewuste keuze in te maken, bijvoorbeeld bij fotografen of journalisten. Voor het grootste deel van de zzp'ers is het zelfstandig ondernemerschap echter een bewuste, vrije keuze en slechts in enkele gevallen blijkt de werkgever een belangrijke rol te hebben gespeeld. (EIM/Bureau Bartels, 2008; Regioplan, 2009).

Tabel 3.1 laat de redenen zien die door de zzp'ers in ons onderzoek zijn genoemd als belangrijkste reden om zzp'er te worden. De acht redenen die in de totale steekproef het meest zijn genoemd zijn in de tabel weergegeven; in bijlage B3.1 is de gehele tabel te vinden met alle genoemde redenen. In overeenstemming met de hierboven besproken literatuur, wordt eigen baas zijn (niet langer willen werken met een baas boven zich) het vaakst aangeduid als de belangrijkste reden om zelfstandig te worden. In alle sectoren wordt die reden het vaakst als belangrijkste reden genoemd, maar dat geldt vooral in de bouwnijverheid, waar bijna de helft van de respondenten deze reden aandraagt. De vrijheid om privé en werk (beter) te kunnen combineren is vooral in de sector zorg en welzijn van belang, waar 78 procent van de respondenten vrouw is. In de bouwsector en de sector wegvervoer en koeriers, waar respectievelijk 97 en 93 procent van de zzp'ers man is, wordt de balans tussen werk en privé minder vaak genoemd.

Een negatieve aanleiding om zzp'er te worden, namelijk het niet kunnen vinden van een baan in loondienst, wordt door 11 tot 16 procent als belangrijkste reden gezien en staat daarmee op de derde plek. Het percentage is het kleinst in de zorgsector, wat hoogstwaarschijnlijk samenhangt met de relatief grote arbeidsvraag in die sector. Een andere negatieve aanleiding is de situatie waarin men wordt ontslagen door de werkgever om vervolgens bij diezelfde werkgever als zzp'er aan de slag te gaan. In overeenstemming met het resultaat van het onderzoek van EIM en Bureau Bartels (2008), wordt deze reden door 2 procent van de gehele steekproef aangeduid als belangrijkste reden om zzp'er te worden. Kijkend naar de sectorspecifieke resultaten, zien we dat het percentage wat hoger is in de sector wegvervoer en koeriers (3 procent).

De overige redenen in de top-8 zijn voornamelijk positieve motieven en aanleidingen: men zag een gat in de markt, voelde zich om financiële redenen of door de relatief grote mate van vrijheid aangetrokken tot het zelfstandig ondernemerschap, of werd vanuit

persoonlijke interesse zzp'er. We merken op dat het financiële motief (financiële prikkel, economisch motief) slechts voor een klein percentage de belangrijkste reden is om als zzp'er te starten. Het percentage is wat hoger in de bouw en het vervoer.

Tabel 3.1 *Belangrijkste reden om zzp'er te worden (in procenten van aantal respondenten per branche)*

	Bouw	Zorg en welzijn	Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatie advies, incl. ICT
	(N = 409)	(N = 604)	(N = 408)	(N = 603)
Ik wilde niet (langer) in loondienst werken met een baas boven mij	48%	35%	40%	41%
Ik wilde privé en werk (beter) kunnen combineren	7%	23%	8%	14%
Ik had geen werk en kon geen baan in loondienst vinden	15%	11%	16%	15%
Ik zag een gat in de markt	11%	8%	11%	12%
Financiële redenen	6%	2%	5%	1%
Vrijheid (zelf bepalen werktijden, opdrachten, etc.)	1%	3%	2%	5%
De werkgever wilde mij liever als zzp'er laten werken en heeft mij om die reden ontslagen	2%	2%	3%	2%
Inhoudelijke redenen (plezier, interesse, van hobby werk maken)	2%	3%	1%	1%

Bron: SEOR enquête ZZP 2012

In overeenstemming met het voorgaande, blijkt dat ongeveer twee derde van de onderzochte zzp'ers als zelfstandige is gestart vanuit een baan als werknemer (zie tabel 3.2; tabel B3.2 in bijlage 3.1 geeft een overzicht van alle onderscheiden startsituaties). Dit aandeel ligt iets hoger in de bouw en lager in de zorg. Dit houdt ook verband met het percentage dat tijdens of direct na de opleiding is gestart als zzp'er. Dit is juist hoog in de zorg en laag in de bouw.

In alle sectoren is ongeveer een op de vijf zzp'ers gestart vanuit werkloosheid, arbeidsongeschiktheid, pensioen of inactiviteit in verband met zorg (huisvrouw, moeder, mantelzorger). Deze laatste groep is groter in de zorg, terwijl instroom vanuit werkloosheid weer wat minder vaak voorkomt in de zorg.

De meeste zzp'ers (80 procent of meer) verwachten de komende jaren zzp'er te blijven (zie figuur 3.1). Tussen de 5 en 10 procent verwacht het bedrijf uit te bouwen en personeel aan te nemen en een ongeveer even groot percentage verwacht op korte termijn te stoppen met werken of weer in loondienst te gaan. Per saldo wordt alleen groei verwacht in de IT dienstverlening. Vanuit de optiek van de Belastingdienst voldoet de overgrote meerderheid van de respondenten op basis van deze indicator dus aan de verwachting dat de bedrijfsvoering (ook) toekomstgericht is.

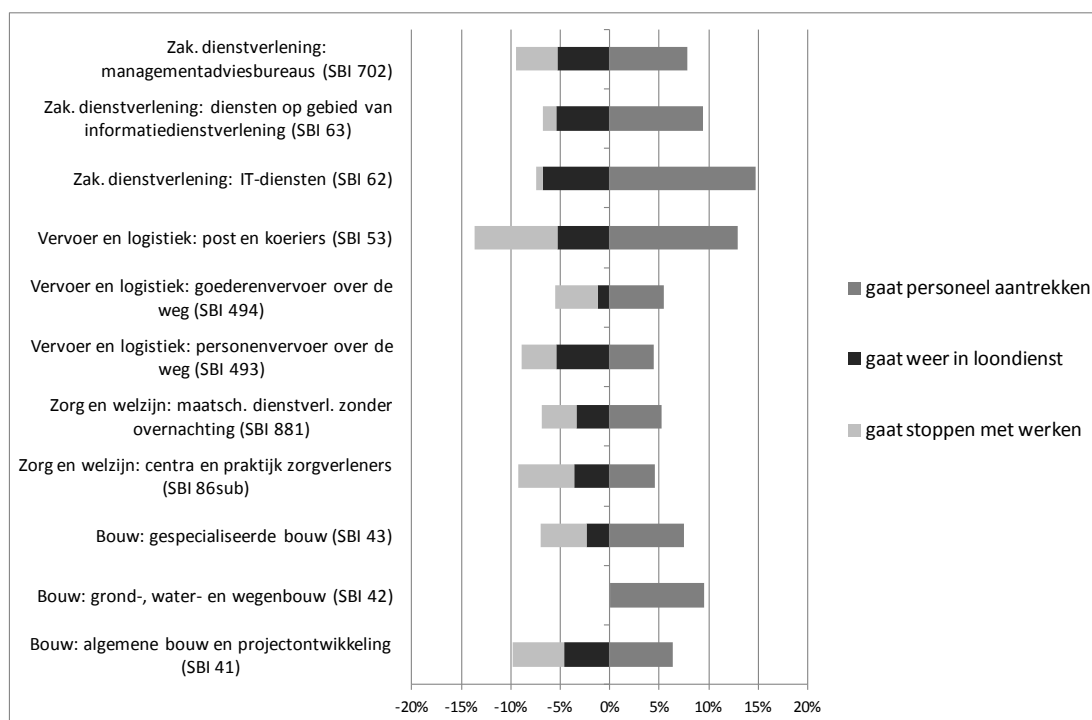
Hier is wel een verband met de mate van schijnzelfstandigheid. Zzp'ers met meer kenmerken van schijnzelfstandigheid zijn oververtegenwoordigd in de groep die van plan is om weer in loondienst te gaan werken. Kenmerken van schijnzelfstandigheid komen in veel mindere mate voor onder degenen die van plan zijn het bedrijf uit te bouwen.

Tabel 3.2 *Situatie voordat men zzp'er werd (in procenten van aantal respondenten per branche)*

	Bouw	Zorg en welzijn	Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatie advies, incl. ICT
	(N = 409)	(N = 604)	(N = 408)	(N = 603)
Tijdens of direct na opleiding	6%	19%	10%	10%
Vanuit baan als werknemer	73%	58%	65%	68%
Vanuit werkloosheid, inactiviteit, e.d.	19%	21%	20%	20%
Andere situatie (zelfstandige met personeel, bedrijfsopvolging)	2%	1%	5%	1%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Bron: SEOR enquête ZZP 2012

Figuur 3.1 *Toekomstverwachting zzp'ers*



Bron: SEOR enquête ZZP 2012

3.3 AFBAKENING SCHIJNZELFSTANDIGHEID

Waar het in dit onderzoek om gaat, is de mate waarin zzp'ers daadwerkelijk als ondernemer opereren. Een deel van de zzp'ers valt in het grijze gebied tussen werknemer en ondernemer. In de literatuur worden schijnzelfstandigen omschreven als mensen die in feite “werknemers [zijn] die zich ten onrechte het statuut van zelfstandige aanmeten, omdat in werkelijkheid hun prestaties worden uitgeoefend op de wijze van werknemers verbonden door een arbeidsovereenkomst” (Dooms & Messiaen, 2008, p. 5). Er worden diverse criteria aangemerkt die de aanwezigheid van een schijnconstructie kunnen aanduiden. In België heeft de Unie van Zelfstandige Ondernemers (UNIZO) samen met enkele wetenschappers de zogenaamde UNIZO-formule geconstrueerd om te beoordelen of er sprake is van schijnzelfstandigheid. Deze formule omvat twaalf criteria, die elk hun eigen wegingscoëfficiënt hebben (Dooms & Messiaens, 2008):

- substantiële deelname in winst en verlies (13 punten);
- belangrijke beroepsinvesteringen (13 punten);
- verantwoordelijkheid en beslissingsmacht om met bedrijfsmiddelen de onderneming rendabel te maken (13 punten);
- variabel inkomen zonder minimuminkomensgarantie (9 punten);
- mogelijkheden om voor meerdere opdrachtgevers of klanten te werken (9 punten);
- zich manifesteren als onderneming ten opzichte van derden (9 punten);
- beschikken over eigen bedrijfsruimte en –uitrusting (4 punten);
- niet onderworpen zijn aan interne controle- of sanctiemogelijkheid (4 punten);
- aankoopvrijheid of vrije prijsbepaling (4 punten);
- zelf arbeidstijd organiseren (9 punten);
- reële mogelijkheid om zelf geselecteerd personeel ten laste te hebben (9 punten);
- zich contractueel als zelfstandige verbinden (4 punten);

Er was echter enige discussie over de vraag of het gebruik van de UNIZO-formule die voornamelijk economische criteria bevat, in lijn is met de rechtspraak en dit vormde de aanleiding tot de ontwikkeling van de Arbeidsrelatiewet²¹. Deze wet heeft als doel het fenomeen schijnzelfstandigheid te verhinderen (FOD, z.d.) en rust op drie pijlers: algemene criteria, specifieke criteria en een sociale rulingcommissie (Van der Wiel-Rammeloo, 2008). De algemene criteria bestaan uit vier criteria ten behoeve van de bepaling van een al dan niet bestaande gezagsverhouding, zoals de mogelijkheid om een hiërarchische controle uit te oefenen. De specifieke criteria zijn criteria die specifiek voor bepaalde groepen of sectoren zijn ontwikkeld, zoals verantwoordelijkheid en beslissingsmacht over de financiële middelen om de onderneming rendabel te houden. Daarnaast is er een rulingcommissie die de aard van een arbeidsrelatie kan objectiveren en een bindende beslissing kan nemen over de vraag of men gekwalificeerd kan worden als zelfstandige of niet. Tevens vermeldt de wet enkele “neutrale” criteria die niet gebruikt kunnen worden om de arbeidsrelatie te definiëren, bijvoorbeeld de titel van de

²¹ Hier wordt gerefereerd aan de Arbeidsrelatiewet, zijnde titel XIII over de “aard van de arbeidsrelaties” (art. 323 tot en met 343) van de Programmawet (I) van 27 december 2006 (Van der Wiel-Rammeloo, 2008).

overeenkomst en de wijze waarop inkomsten bij de fiscale administratie worden aangegeven²² (Van der Wiel-Rammeloo, 2008).

In de interviews is aangegeven dat er vanuit het Nederlands arbeidsrecht geen algemene criteria zijn aan te wijzen voor het begrip schijnconstructie²³. Wanneer er wel of niet sprake is van een schijnconstructie hangt af van de omstandigheden, zoals aan de hand van een concreet voorbeeld in één van de interviews is toegelicht. Er zijn in feite drie factoren die niet op zichzelf staan en altijd in samenhang met elkaar moeten worden bekeken:

1. Type sector: is de manier van werken inherent aan de wijze waarop in de betreffende sector normaal gesproken wordt gewerkt? In sectoren zoals de bouw, de horeca, de tuinbouw en ICT wordt normaal gesproken gewerkt met flexibele krachten, met los-vaste krachten, met freelancers, alsook met zzp'ers;
2. De kwalificatie van de arbeidsovereenkomst in samenhang met de maatschappelijke positie van beide partijen: onder welke omstandigheden is de overeenkomst afgesproken? Als twee partijen een contract sluiten waarop staat dat het een opdrachtovereenkomst betreft (en geen arbeidsovereenkomst) dan weegt de handtekening van de opdrachtnemer zwaarder naarmate de opdrachtnemer een sterkere positie op de arbeidsmarkt heeft. Personen met een hoog opleidingsniveau en een hoge maatschappelijke positie zouden goed geïnformeerd moeten zijn en zich bewust moeten zijn van wat ze ondertekenen, in tegenstelling tot laagopgeleide personen met een lage maatschappelijke positie, die bijvoorbeeld moeilijk of geen Nederlands kunnen spreken of lezen;
3. De hoofdregel is: "wezen gaat voor schijn". In het arbeidsrecht wordt niet aangeknoopt bij de door partijen gemaakte contractuele afspraken, wanneer deze afspraken niet corresponderen met de wijze waarop beide partijen hieraan feitelijke uitvoering (hebben ge)geven. Het gaat om de manier waarop beide partijen feitelijk invulling/uitvoering geven aan de overeenkomst. Als partijen op papier een opdrachtovereenkomst afsluiten, maar als de feitelijke manier waarop beide partijen zich tegenover elkaar gedragen als een arbeidsovereenkomst is, dan gaat "wezen voor schijn" en kan een rechter besluiten dat het hier toch om een arbeidsovereenkomst gaat

"Wezen gaat voor schijn" is de hoofdregel, maar dit oordeel kan genuanceerd worden door de tweede factor: de maatschappelijke positie van de opdrachtnemer. Het arbeidsrecht biedt daarmee wel voldoende aanwijzingen voor het verschil tussen een zelfstandige (ondernemer) en werknemer, maar deze zijn niet eenvoudig te vertalen in praktische regels. De scheidslijn is tamelijk grijs.

De kenmerken van schijnzelfstandigheid die in de literatuur (onder andere: CBS, 2012; EIM, 2011; SER, 2010) en in de wet- en regelgeving (Belastingdienst, UNIZO-formule, Arbeidsrelatiewet) worden genoemd zijn naast elkaar gezet en deze informatie is, samen met informatie uit de interviews, gebruikt bij de constructie van de vragenlijst. Op basis van de vragenlijst is vervolgens een lijst van criteria opgesteld die een indicatie zouden kunnen geven van de mate van (schijn) zelfstandigheid. Deze criteria worden in de volgende paragraaf besproken.

²² Zie Van der Wiel-Rammeloo (2008) voor een volledig overzicht van de criteria die binnen de Arbeidsrelatiewet vallen.

²³ Zie ook: http://wetten.overheid.nl/BWBR0024084/geldigheidsdatum_01-10-2012

3.4 BETEKENIS EN SAMENHANG CRITERIA

Tabel 3.3 geeft een overzicht van de diverse in de vragenlijst gebruikte indicatoren/criteria voor (schijn)zelfstandigheid en de scores per sector. Op basis van deze scores lijkt een aantal van de criteria bij nader inzien minder geschikt voor het vaststellen van de mate van zelfstandigheid, hoewel deze criteria in de discussie vaak wel als belangrijk worden genoemd. Hieronder bespreken we alle in de vragenlijst opgenomen criteria, waarbij we eerst de minder bruikbare criteria bespreken.

3.4.1 MINDER BRUIKBARE CRITERIA

Gebruik eigen middelen en materialen (criterium 0.1 tot en met 0.3)

Het al of niet *werken vanuit eigen huis*, of het hebben van een kantoor aan huis (criterium 0.1) heeft meer te maken met het type werk (bijvoorbeeld zelfstandige zorgverleners en adviseurs) dan met het al of niet sprake zijn van schijnzelfstandigheid. De enkele respondenten uit de bouwsector en vervoerssector die aangeven vanuit eigen huis te werken betreffen adviseurs die ten onrechte tot de genoemde sectoren zijn gerekend; deze adviseurs horen eigenlijk in de zakelijke dienstverlening thuis. Het grootste deel van de respondenten werkt “op locatie” of in de (vracht)auto.

Ook het *gebruik van eigen apparatuur*, gereedschap of uitrusting (criterium 0.2) is sterk afhankelijk van het type werk en zegt op zich weinig over de mate van zelfstandigheid. In de bouw gaat het natuurlijk voornamelijk om handgereedschappen, maar ook zwaardere machines (kraan, shovel, e.d.) en de bedrijfsauto. In de zorg gaat het vooral om medische apparatuur, behandelafels, e.d. In het vervoer gaat het om een eigen taxi, vrachtwagen (eigen rijders) en/of bestelbus (al of niet via een leaseconstructie). In de zakelijke dienstverlening gaat het hoofdzakelijk om een computer, software, telefoon, e.d., maar een computer wordt ook in de andere sectoren genoemd. Bij diverse werkzaamheden is eigen gereedschap in het geheel niet nodig, zoals voor verzorgenden en verpleegkundigen, hoewel hier ook zaken als een auto (vervoer), steriele handschoenen, e.d. van betekenis kunnen zijn.

Een groot deel van de respondenten geeft aan dat zij geen *materiaal* hoeven aan te schaffen voor de uitvoering van het werk (criterium 0.3). Alleen in de bouw schaft ongeveer de helft van de zzp'ers ook het te verwerken materiaal aan. Dit criterium is echter niet maatgevend voor het al of niet daadwerkelijk zelfstandig opereren.

Btw- plicht en VAR (criterium 0.4 en 0.5)

Het hoge percentage niet *btw-plichtigen* (criterium 0.4) in de zorgsector, hangt samen met bestaande regelgeving, die deze activiteiten vrijstelt van btw. Er zijn nog enkele andere specifieke activiteiten vrijgesteld. Dit criterium heeft daarom weinig betekenis voor het aanduiden van zelfstandigheid.

Ongeveer een kwart van de respondenten maakt nooit gebruik van een *VAR* (criterium 0.5). Dit percentage is wat hoger in de sector vervoer. Deze verklaring vrijwaart de opdrachtgever niet per definitie, omdat de Belastingdienst achteraf nog kan vaststellen dat er toch sprake is van een arbeidsrelatie met gezagsverhouding. In dat geval volgt (ook in geval een VAR is verstrekt) een naheffing. Gezien de onduidelijke status achten wij deze indicator ook minder geschikt voor het vaststellen van de mate van zelfstandigheid²⁴.

²⁴ Overigens is bij de steekproefsamenstelling niet gekeken naar de aanwezigheid van een VAR. We kunnen dus niet aangeven hoe representatief de onderzoeksgroep is op dit punt.

Tabel 3.3 Scores op enkele criteria voor vaststellen schijnzelfstandigheid (in procenten van aantal respondenten per branche)

Indicator/criterium	Bouw	Zorg: Thuiszorg en zelfstandige zorgverleners	Vervoer: Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvies, inclusief ICT
Algemene kenmerken (0 en I)				
0.1 Werkt vanuit eigen huis	1%	21%	1%	43%
0.2 Gebruikt geen eigen gereedschap, apparatuur of uitrusting	7%	40%	12%	16%
0.3 Schaft zelf geen materiaal aan	48%	68%	93%	79%
0.4 Is niet BTW plichtig	5%	60%	2%	8%
0.5 Gebruikt VAR nooit	27%	28%	37%	23%
I.1. Werkt minder dan 15 uur per week (en zzp is hoofdactiviteit)	2%	11%	4%	6%
I.2. Minder dan 1 uur aan acquisitie en PR per week	48%	57%	61%	31%
I.2a Besteed geen tijd aan acquisitie en PR	39%	48%	54%	21%
I.3. Inzet partner, kinderen en/of vrienden op kernactiviteit	2%	1%	1%	1%
I.4. Geen betalingsrisico (niet betalen komt niet voor)	75%	84%	74%	82%
I.5. Minder dan 4 opdrachtgevers (klanten) afgelopen jaar	12%	20%	30%	31%
I.6. Alleen bemiddelingsbureau als opdrachtgever	0%	9%	1%	1%
I.6a Werkt ook via bemiddelingsbureau	3%	28%	3%	6%
Kenmerken laatste opdracht (II)				
II.1. Doet ongeveer zelfde werk als werknemers en uitzendkrachten	54%	55%	65%	76%
II.2. Klant/opdrachtgever is voormalig werkgever en klus is omvangrijk	1%	0%	0%	1%
II.2a Klant is voormalig werkgever	3%	1%	4%	6%
II.3. Klant/opdrachtgever bepaalde werktijden	9%	15%	25%	4%
II.4 Zzp'er voelde zich beperkt tot redelijk beperkt in planning, organisatie en uitvoering werk	5%	8%	13%	3%
II.5. Betaling contant of op basis van urenstaten	1%	4%	12%	1%
II.6 Kleefde geen bijzonder betalingsrisico aan opdracht/klus	94%	93%	94%	90%

Bron: SEOR enquête ZZP 2012

Acquisitie en promotie (criterium I.2 en I.2a)

Een belangrijk deel van de respondenten besteedt geen of weinig tijd aan acquisitie en PR. Alleen in het onderzochte deel van de zakelijke dienstverlening wordt hier meer tijd aan besteed. Blijkbaar is dit element minder essentieel in de overige (sub)sectoren, maar

dat hoeft op zich nog niet veel te zeggen over de mate van zelfstandigheid. Blijkbaar is een belangrijk deel van de zzp'ers in staat om zonder specifieke inspanningen werk te verkrijgen. Er is in de enquête namelijk wel expliciet gevraagd naar de tijd die men hieraan besteedt²⁵.

Inzet partner, kinderen en/of vrienden op kernactiviteit (criterium I.3)

Slechts 1 tot 2 procent van de respondenten geeft aan de partner, kinderen en/of vrienden wel eens kernactiviteiten te laten doen. Afhankelijk van de voorwaarden waaronder deze inzet plaatsvindt (betaald of onbetaald) kan dit worden beschouwd als een teken van zelfstandigheid, maar er wordt dan eigenlijk met personeel gewerkt. Een dergelijke inzet is verklaarbaar wanneer een klus bijvoorbeeld op tijd moet worden afgerond of in verband met vervanging bij ziekte. Hoe dan ook, het is lastig om dit criterium op de juiste waarde (teken van zelfstandigheid of niet) te interpreteren.

Gezinsleden en vrienden worden door een minderheid van de zzp'ers ingezet voor andere activiteiten. Gemiddeld zet ongeveer 10 procent van de zzp'ers regelmatig en 10 procent soms partners, kinderen en/of vrienden in voor het bedrijf. Deze inzet is wat hoger in de bouw (bij elkaar 30 procent) en vervoer (24 procent) en wat lager in de zorg (15 procent) en de zakelijke diensten (13 procent). Het gaat dan hoofdzakelijk om administratieve werkzaamheden.

Betalingsrisico (criterium I.4 en II.6)

Het betalingsrisico is zowel in algemene zin, als concreet rond de laatst uitgevoerde opdracht bijzonder laag. Respondenten geven tijdens het interview wel aan dat de betalingstermijn toeneemt, maar uiteindelijk ervaart het overgrote deel van de respondenten geen (grote) betalingsrisico's. Dit is mogelijk een aanduiding van een redelijk grote vertrouwensbasis in de economie. Dit criterium kan echter niet worden gebruikt om de mate van zelfstandigheid te bepalen, omdat het op zichzelf in onvoldoende mate het (financiële) ondernemersrisico weergeeft.

Type werk (criterium II.1)

Een belangrijk deel van de respondenten doet werk dat vergelijkbaar is met de werknemers en uitzendkrachten in de branche. Ook dit lijkt geen duidelijke indicator voor al of niet schijnzelfstandigheid. Uit de beschrijving van de subsectoren in het voorgaande hoofdstuk is al gebleken dat het gaat om beroepen die ook onder werknemers in de branches veel voorkomen.

Opdrachtgever laatste opdracht is voormalig werkgever (criterium II.2 en II.2a)

Een klein percentage zzp'ers heeft de laatst uitgevoerde klus gedaan in opdracht van een voormalige werkgever. Het gaat dan in een paar gevallen om een omvangrijke klus (in de bouw en zakelijke dienstverlening – criterium II.2A). In deze gevallen lijkt de kans op het optreden van schijnzelfstandigheid het grootst. Het gaat dan echter om incidenten, die passen binnen de eerder genoemde “ondergrens”. Dit criterium lijkt een minder geschikte indicator voor de mate van zelfstandigheid. Aangenomen kan worden dat de laatste werkgever onderdeel is van het netwerk van de zzp'er en (mede) om die reden een logische opdrachtgever is.

Over het algemeen is de betekenis van voormalige werkgevers beperkt: ongeveer 10 procent van de zzp'ers geeft aan in de afgelopen 12 maanden (ook) een opdracht te

²⁵ In de interviews en expertmeeting werd opgemerkt dat netwerken van essentieel belang is: “Je laatste klus is je beste PR”.

hebben gedaan voor een voormalig werkgever. Dit percentage ligt wat lager in de zorg (rond 5 procent).

Wijze betaling laatste opdracht (criterium II.5)

Contante afrekening of betaling op basis van urenstaten komt vooral voor in het vervoer, maar ook in de sector zorg en welzijn. Vooral in het personenvervoer is dit een gebruikelijke betalingswijze. Dit criterium zegt daarmee weinig over de mate waarin een zzp'er als zelfstandige opereert. Vanuit het perspectief van ondernemerschap lijkt betaling op basis van facturering (vooraf, tijdens en achteraf) een passender middel (verantwoording). Het overgrote deel van de zzp'ers werkt dan ook op basis van facturering. Bij contante betaling wordt in principe ook een betalingsbewijs (bon) verstrekt.

Conclusie

Afgaande op verschillende van de zojuist besproken criteria zou een meerderheid van de zzp'ers als schijnzelfstandige worden aangemerkt. Dit lijkt weinig opportuun, ook gegeven de motivatie om zzp'er te zijn. De indicatoren geven wel een beeld van de omstandigheden die het mogelijk maken om als zelfstandige te opereren, zonder dat alle kenmerken die aan ondernemerschap zijn verbonden zich duidelijk manifesteren. Zij verrichten werkzaamheden (beroep) die herkenbaar zijn, kunnen in hoge mate via het netwerk opdrachten verwerven (beperkte tijd aan acquisitie en promotie), lopen praktisch weinig betalingsrisico als gevolg van een grote vertrouwensbasis. Dit versterkt de conclusie dat het verschil met werknemers gradueel is en vooral te maken heeft met de status van de arbeidsrelatie.

Daarnaast kan van verschillende andere indicatoren worden geconcludeerd dat deze ofwel geen betekenis hebben voor het maken van een onderscheid tussen echte en schijnzelfstandigheid (bijvoorbeeld als een voormalige werkgever ook een van de opdrachtgevers is), ofwel moeilijk zijn te operationaliseren of interpreteren (bijvoorbeeld inzet partner en kinderen).

3.4.2 BRUIKBARE CRITERIA

De overige criteria zijn beter bruikbaar voor het vaststellen van de mate van (schijn)zelfstandigheid, omdat deze een duidelijker onderscheid maken. Hieronder bespreken we kort de betekenis van deze criteria of indicatoren, waarbij we waar noodzakelijk ook ingaan op de gevoeligheid van het criterium voor veranderingen in de definitie.

Beperkt aantal uren (criterium I.1)

Het percentage mensen dat het zzp-schap als hoofdactiviteit noemt en daar minder dan 15 uur per week aan besteedt is redelijk klein in alle sectoren. Het percentage is met 11 procent het hoogst in de zorgsector. Uiteraard verandert dit percentage wanneer een andere urengrens wordt gehanteerd, maar elke andere grens is even goed voor discussie vatbaar als de 15 uren grens²⁶. Daarom handhaven we de ook door de Belastingdienst gehanteerde urengrens van 15 uur voor deze indicator. De overweging voor dit criterium is volgens de Belastingdienst dat er voldoende tijd moet worden gestoken in een onderneming om deze rendabel te maken. Maar de Belastingdienst geeft ook aan dat wanneer er veel tijd in de onderneming wordt gestoken, zonder dat dat rendement

²⁶ Zzp'ers die het zzp-schap als hoofdactiviteit aanmerken en minder dan 12 uur per week hieraan besteden zijn niet in het onderzoek meegenomen.

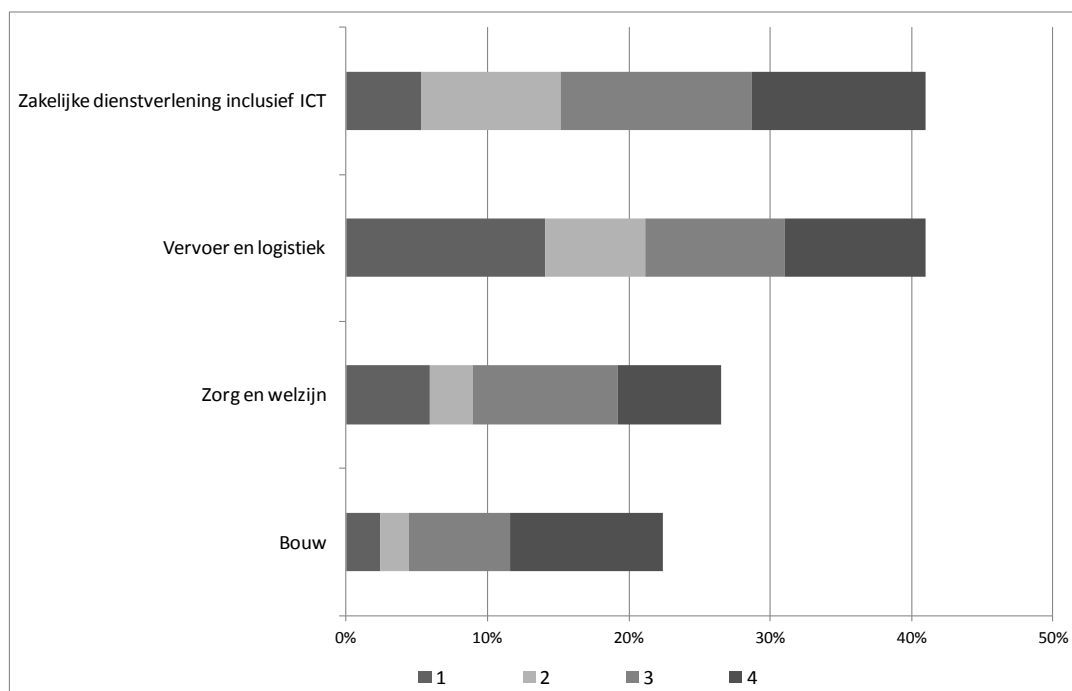
oplevert er eveneens kan worden getwijfeld of er van een onderneming sprake is²⁷. Het urencriterium heeft dus vooral betekenis om aan te geven dat de activiteit in principe een redelijk inkomen moet opleveren om zelfstandigheid te kunnen garanderen²⁸.

Beperkt aantal opdrachtgevers (criterium I.5)

Een relatief hoog percentage zzp'ers heeft slechts een beperkt aantal opdrachtgevers (maximaal drie) (zie figuur 3.2). Dit percentage is het hoogst in de zakelijke diensten en het vervoer en het laagst in de bouw. In de zakelijke dienstverlening heeft ongeveer 15 procent van de respondenten in de afgelopen 12 maanden voor slechts één of twee opdrachtgevers gewerkt. In het vervoer geldt dit voor 21 procent van de respondenten, in de zorg en welzijn voor 9 procent en in de bouw voor 5 procent van de zzp'ers.

Zoals figuur 3.2 illustreert, is het percentage zzp'ers met slechts één opdrachtgever met 14 procent het hoogst in de sector vervoer en logistiek. In de sectoren zorg en welzijn geldt voor circa zes procent van de zzp'ers, in de zakelijke diensten voor 5 procent en in de bouw voor ongeveer drie procent. Het percentage zzp'ers met slechts één opdrachtgever kan ook worden beschouwd als een minimum schatting voor schijnzelfstandigheid.

Figuur 3.2 Aantal opdrachtgevers in de afgelopen 12 maanden naar sector



Bron: SEOR enquête ZZP 2012

Het aantal opdrachtgevers houdt direct verband met de (gemiddelde) duur van de opdracht. Deze is vooral in de zakelijke dienstverlening gemiddeld relatief lang (5 maanden), mede vanwege de aard van het werk (interim management, IT klussen). Juist

²⁷ Zie www.belastingdienst.nl, “Wanneer bent u ondernemer voor de inkomstenbelasting?”

²⁸ In dit onderzoek is overigens niet nagegaan of de zzp'ers fiscaal als ROW'er (Resultaat uit Overige Werkzaamheden) of als ondernemer worden gekwalificeerd.

vanwege deze duur zou een opdrachtgever ook kunnen overwegen om een (tijdelijk) contract aan te gaan. In diverse gevallen is het van betekenis dat de ingehuurd specialist een onafhankelijke status heeft. Dit betekent tevens dat het bij dit type werkzaamheden moeilijk is om de status van zelfstandige (ondernemer) vast te stellen, uitsluitend op basis van het aantal opdrachtgevers.

Het beperkte aantal opdrachtgevers in het vervoer hangt ook samen met het type werk. Een chauffeur of besteller kan via een beperkt aantal opdrachtgevers relatief veel – op zichzelf staand kleine - vervoersopdrachten verwerken (gemiddeld duurt een opdracht in deze branche ongeveer een week). Het opdracht gevende vervoersbedrijf werkt dan als een soort bemiddelingsorganisatie. Voordeel voor de inlener is dat hij op deze wijze over een kwalitatief goede en betrouwbare flexibele component beschikt, zonder veel extra kosten en risico. De chauffeur heeft op deze wijze een solide basis voor zijn bedrijf. Ook hier geldt dat niet alleen het aantal opdrachtgevers bepalend is voor de mate van zelfstandigheid; ook andere omstandigheden wegen mee.

Eenzelfde argumentatie geldt voor de zorg en de bouw, maar in deze sectoren is het percentage zzp'ers met een beperkt aantal opdrachtgevers wat kleiner, mede omdat de opdracht gemiddeld van korte duur is (1,5 tot 2 maanden).

Omdat aan dit criterium relatief veel gewicht wordt toegekend, hebben we in de figuur ook het percentage zzp'ers dat in de afgelopen 12 maanden voor vier opdrachtgevers heeft gewerkt opgenomen. Wanneer dit criterium dus wordt aangescherpt (tot maximaal 4), dan stijgt het percentage “schijnzelfstandigen” met ongeveer 10 procent.

Werkt (uitsluitend) via bemiddelingsbureau (criterium 1.6 en 1.6a)

In de zorg is er onder de respondenten een redelijk aantal zzp'ers dat uitsluitend via een bemiddelingsorganisatie werkt (9 procent). In de bouw komt dit niet voor en in het vervoer en de zakelijke dienstverlening incidenteel.

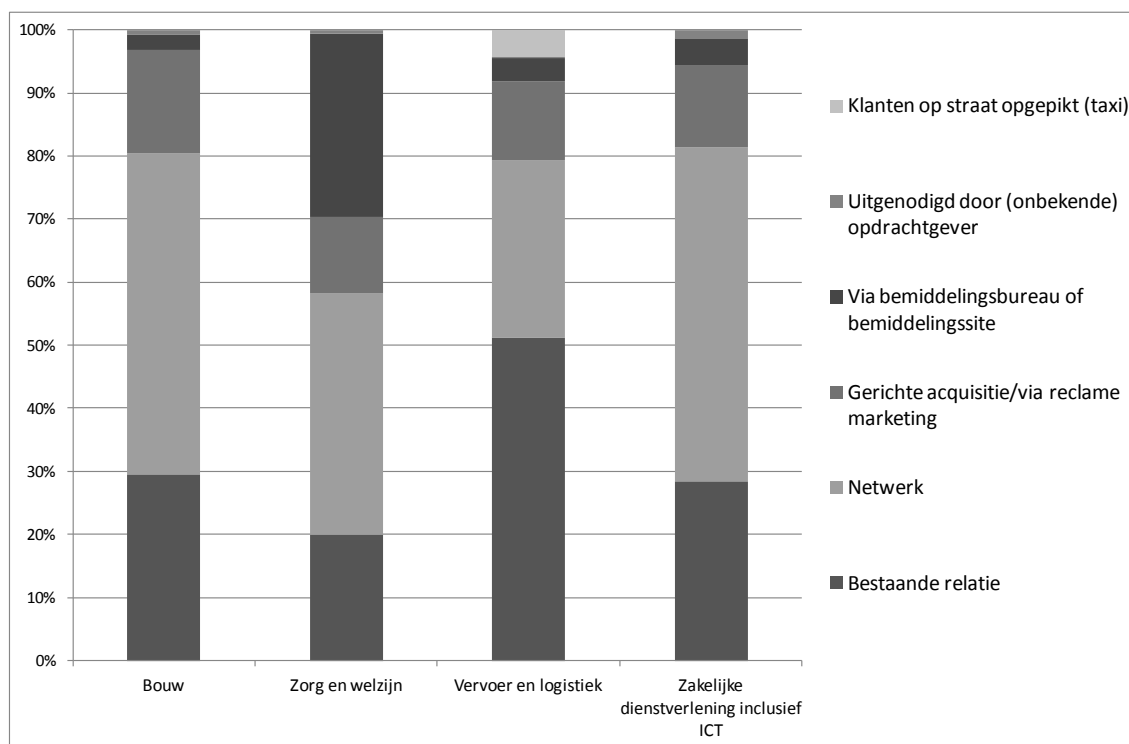
In de zorg wordt door veel zzp'ers geprobeerd om (ook) opdrachten te verwerven via een bemiddelingsorganisatie (criterium 1.6a). 28 procent heeft uitsluitend of óók een bemiddelingsbureau als opdrachtgever, terwijl het in de andere sectoren om relatief lage percentages gaat (van drie tot zes procent).

Ook uit de wijze waarop de laatste opdracht is verworven, blijkt dat verwerving van opdrachten via een bemiddelingsbureau, een verschijnsel is dat zich op enige schaal (25 tot 30 procent) vooral voordoet in de zorg (zie figuur 3.3).

De in de figuur opgenomen gegevens bevestigen overigens de betekenis van werk voor bestaande klanten in het vervoer en in mindere mate de bouw en de zakelijke diensten. In alle sectoren is het netwerk de belangrijkste bron voor nieuw werk. Dit verklaart ook de beperkte tijdsbesteding aan acquisitie en promotie. Ongeveer 10 procent van de opdrachten is via gerichte acquisitie en/of marketing binnen gehaald.

Dit criterium is daarmee redelijk robuust. Het lijkt acceptabel dat het meest van toepassing zijnde criterium, namelijk het *uitsluitend* in opdracht van bemiddelingsbureaus werken, als maatgevend voor schijnzelfstandigheid wordt benut. Voor veel zzp'ers kan het werken via een bemiddelingsbureau een aanvulling vormen voor de opdrachtenportefeuille.

Figuur 3.3 Wijze waarop laatste opdracht is binnen gehaald (a)



(a) Het netwerk omvat: familie, vrienden, kennissen, collega's in de branche en "mond op mond" reclame.

Bron: SEOR enquête ZZP 2012

Opdrachtgever laatste opdracht bepaalde werktijden (criterium II.3)

Het percentage zzp'ers waarvoor de opdrachtgever de werktijden bepaalde tijdens de laatst uitgevoerde opdracht loopt uiteen van 4 procent in de zakelijke diensten tot 25 procent in het vervoer. Hoewel vrijheid van handelen als een belangrijk element van het zzp-schap wordt gezien, dient dit criterium met enige voorzichtigheid te worden geïnterpreteerd. Tijdige levering of uitvoering is een kenmerk van het werk in het vervoer en ook in de zorg en welzijn is de dienstverlening vaak tijdgebonden. Maar ook in de bouw en de zakelijke diensten zijn er opdrachten waarbij tijdige levering een voorwaarde kan zijn voor het verkrijgen van de opdracht.

Dit criterium biedt weinig mogelijkheden voor variatie. De overige antwoordmogelijkheden ("bepaalde zelf de werktijden" en "werktijden zijn in overleg vastgesteld") kunnen beide worden beschouwd als teken van zelfstandigheid. In de zorg zijn in ongeveer de helft van de gevallen de werktijden in overleg vastgesteld, in de andere sectoren is dat in ongeveer een derde van de gevallen.

Vrijheid in organisatie en uitvoering laatste opdracht (criterium II.4)

Het percentage zzp'ers dat zich beperkt tot redelijk beperkt voelde in de planning, organisatie en uitvoering van de laatst uitgevoerde opdracht varieert van 3 tot 13 procent. Dit criterium is vooral van betekenis in het vervoer.

Ook dit criterium biedt beperkt mogelijkheden tot variatie. De meeste zzp'ers (65 tot 80 procent) achten zich vrij tot tamelijk vrij in het indelen en uitvoeren van het werk en ongeveer 15 tot 20 procent voelde zich hierin redelijk vrij.

Conclusies

De in deze paragraaf besproken indicatoren zijn bruikbaar voor het identificeren van (de kans op) schijnzelfstandigheid. Het gaat om criteria waaraan de meerderheid van de zzp'ers voldoet, dat wil zeggen kenmerken die verbonden zijn met zelfstandigheid in het handelen en ondernemerschap (activiteit van enige omvang om te kunnen renderen, risicospreiding door werken voor verschillende opdrachtgevers). Het aantal opdrachtgevers is daarbij het belangrijkste criterium.

3.4.3 SAMENHANG: COMBINATIES VAN CRITERIA

Op basis van de diverse besproken individuele criteria is af te leiden dat de bovengrens van schijnzelfstandigheid in sterke mate wordt bepaald door vijf factoren: het aantal opdrachtgevers, de wijze waarop de werktijden worden bepaald, de vrijheid van handelen in de planning en uitvoering van het werk, het al of niet uitsluitend werken via bemiddelingsbureaus en de omvang van de activiteit (aantal uren zzp als hoofdactiviteit). In alle sectoren is het aantal opdrachtgevers (in de afgelopen 12 maanden) dan het meest bepalende criterium.

Het voldoen aan één van de relevante criteria zegt echter op zich niets over de feitelijke omvang van het verschijnsel. We hebben op verschillende manieren geprobeerd tot een schatting van de omvang te komen op basis van de volledige set criteria.

Eerst hebben we gekeken of er samenhang is tussen de verschillende criteria. Anders gezegd, zijn bepaalde indicatoren geconcentreerd bij een specifieke groep zzp'ers? Maar er blijkt geen enkele samenhang te zijn tussen de verschillende indicatoren voor schijnzelfstandigheid. Op basis daarvan kan dus niet worden bepaald of en in welke vorm schijnzelfstandigheid voorkomt.

Ten tweede hebben we geprobeerd een profiel te construeren van de zzp'ers waarvan enig vermoeden van schijnzelfstandigheid bestaat. We hebben daarbij gekeken naar allerlei relevante achtergrondvariabelen, zoals leeftijd, geslacht, opleidingsniveau, startjaar van het bedrijf, achtergrond (uit werkloosheid of werk, e.d.), etc. Vermoedelijk zegt het type werk ook iets, maar ook dan geldt dat de variatie te groot is om enige structuur of profiel te kunnen vaststellen. Er blijkt dan ook geen duidelijk profiel gemaakt te kunnen worden.

Deze bevindingen versterken de eerder getrokken conclusie dat de vraag of een zzp'er daadwerkelijk een ondernemer is, afhankelijk is van de situatie en van de samenhang tussen de feiten en omstandigheden waaronder hij of zij de werkzaamheden verricht (waaronder de duur van de situatie). In dynamisch perspectief kan dezelfde zzp'er gedurende wisselende tijden zich in de ene of de andere situatie bevinden.

Daarom hebben we ten derde gekeken naar de vijf indicatoren die hiervoor als het meest relevant zijn aangewezen en nagegaan in hoeveel gevallen een of meer van deze criteria van toepassing zijn. Het gaat dan om de criteria I.1 (aantal uren), I.5 (aantal opdrachtgevers), I.6 (alleen bemiddelingsbureau), II.3 (bepaling werktijden) en II.4 (vrijheid handelen). Uit tabel 3.4 blijkt in de eerste plaats de betekenis van het criterium rond het aantal opdrachtgevers (criterium I.5). Deze indicator domineert de totale score op de criteria. Wanneer het voldoen aan één willekeurig bruikbaar criterium wordt beschouwd als schatting voor schijnzelfstandigheid, dan loopt dit uiteen van 16 procent (in de bouw) tot 41 procent (in het vervoer).

Het percentage zzp'ers dat voldoet aan twee of meer van de criteria is beduidend lager. Dan is schijnzelfstandigheid in de bouw en zakelijke dienstverlening te beschouwen als een marginaal verschijnsel en gereduceerd tot ongeveer 15 procent in de zorg en het vervoer. Het percentage zzp'ers dat voldoet aan een nog groter aantal criteria ligt (vanzelfsprekend) nog lager.

Tabel 3.4 Scores op verschillende (combinaties van) de 5 meest relevante indicatoren (in procenten van het aantal respondenten per branche)

	bouw	zorg en welzijn	vervoer	IT dienst informatiedienst managementadvies
Criterium met hoogste score (minder dan 4 opdrachtgevers in afgelopen 12 maanden)	12%	20%	30%	31%
Score op één van de 5 criteria	16%	26%	41%	31%
Score op twee of meer van de 5 criteria	5%	15%	14%	10%

Bron: SEOR enquête ZZP 2012

Deze uitkomsten geven eveneens richting voor wat betreft de verschijningsvormen van schijnzelfstandigheid. In de bouw en de zakelijke dienstverlening heeft dit hoofdzakelijk te maken met een beperkt aantal opdrachtgevers, of anders gezegd het uitvoeren van omvangrijke opdrachten (van 6 maanden of langer).

In de zorg en het vervoer heeft het beperkte aantal opdrachtgevers vooral te maken met het werken via een bemiddelingsbureau (zorg) of een beperkt aantal opdrachtgevers uit de vervoerssector, die dan ook als een soort bemiddelingsorganisatie werken. Daarnaast voelen zzp'ers uit het vervoer zich relatief vaker beperkt in hun handelen.

3.5 ECONOMISCHE INDICATOREN

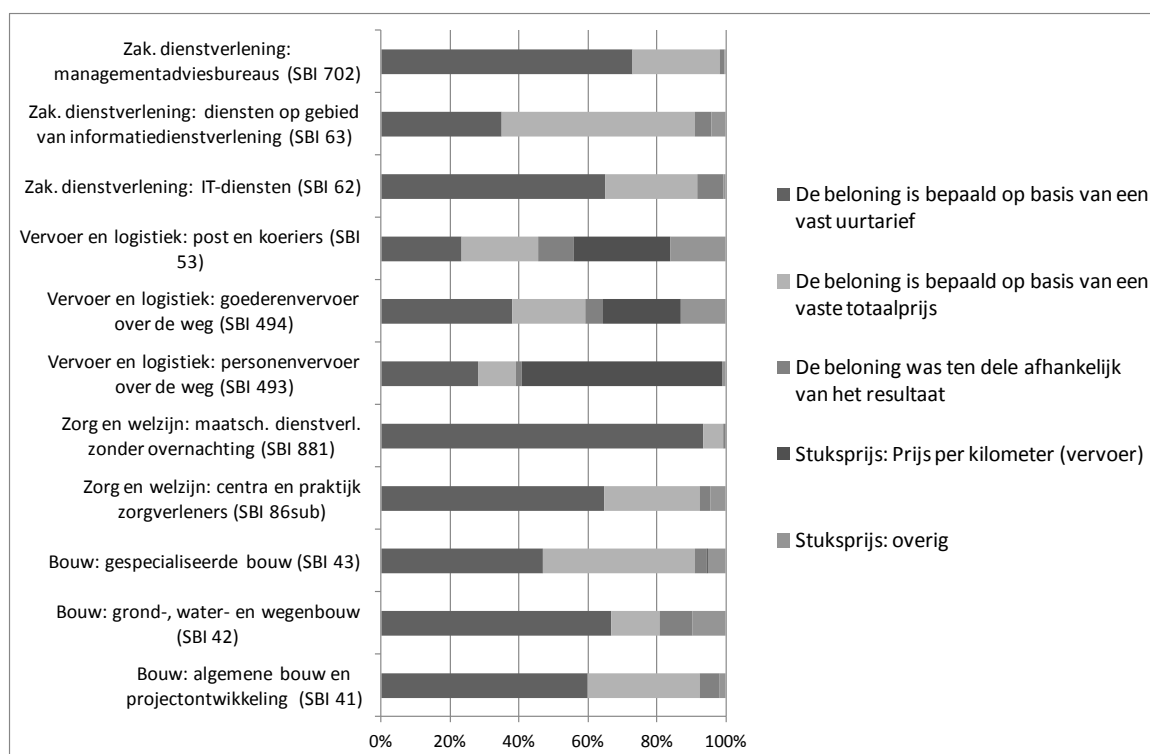
Naast de hiervoor besproken indicatoren, bevat de enquête nog gegevens over het tot stand komen van de beloning, de toekomstverwachtingen van de zzp'er en de gerealiseerde omzet en vermogen van het zzp-bedrijf. Ook deze kenmerken zijn van belang voor het vaststellen van de betekenis van het ondernemerschap.

Uit figuur 3.4 blijkt dat een uurtarief de meest voorkomende prijsafspraken is. In de welzijnszorg is dit vrijwel de enige vorm, maar ook in IT diensten, het managementadvies, de zorg en de bouw is dit een veel voorkomende prijsafspraken. Meer risicovolle afspraken, in het bijzonder in de vorm van een vaste prijs (aanneemsom) is vooral gebruikelijk in de informatiedienstverlening en de (gespecialiseerde) bouw, maar komt ook in de zorgsector voor. In het vervoer wordt vooral gewerkt met stuksprizen en kilometerprizen. Dit betekent dat de zzp'er in het goederenvervoer het (uren)risico draagt van files en andere verstoringen. Resultaatafhankelijke beloning komt in zeer geringe mate voor.

Uit de verzamelde gegevens over omzet en vermogen blijkt echter dat een vrij omvangrijke groep zzp'ers een relatief lage omzet heeft gegenereerd in 2011 en ook een relatief laag vermogen heeft opgebouwd (zie tabel 3.5 en 3.6). Vanzelfsprekend worden de cijfers ongunstig beïnvloed door de huidige economische crisis en hangen verschillen tussen de sectoren samen met de hoogte van het tarief en het aantal gewerkte uren. Het opgebouwde vermogen is mede afhankelijk van de bestaansduur van het bedrijf. Niettemin is vooral het relatief lage eigen vermogen een aanwijzing dat veel zzp'ers weinig buffer hebben voor slechte tijden en pensioenopbouw. Op de economische betekenis hiervan komen we in het volgende hoofdstuk terug. Het relatief lage vermogen moet echter ook worden gezien als een signaal dat in veel gevallen de zzp'er in mindere mate bedrijfsmatig actief en toekomstgericht bezig is en waarbij het zzp-schap voornamelijk als inkomstenbron wordt benut.

Toch dienen de resulterende inkomens en vermogens niet als indicator te worden gezien voor schijnzelfstandigheid, maar meer als controlevariabele, om (in het volgende hoofdstuk) nader te analyseren of en hoe schijnzelfstandigheid “loont”.

Figuur 3.4 Bepaling beloning laatst uitgevoerde opdracht naar subsector



Bron: SEOR enquête ZZP 2012

Tabel 3.5 Netto omzet zzp'er 2011 in klassen naar sector (exclusief 'weet niet' en 'wil niet zeggen')

	Bouw	Zorg: Thuiszorg en zelfstandige zorgverleners	Vervoer: Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvie s, inclusief ICT
minder dan 10 duizend euro	7%	30%	14%	16%
10 tot 30 duizend euro	27%	40%	32%	28%
30 tot 50 duizend euro	31%	16%	26%	17%
50 tot 100 duizend euro	24%	8%	14%	24%
100 duizend euro of meer	11%	6%	15%	15%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Bron: SEOR enquête ZZP 2012

Tabel 3.6 Vermogen zzp'er eind 2011 in klassen naar sector (exclusief 'weet niet' en 'wil niet zeggen')

	Bouw	Zorg: Thuiszorg en zelfstandige zorgverleners	Vervoer: Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvie s, inclusief ICT
Geen positief eigen vermogen	7%	19%	9%	10%
Minder dan Euro 10.000	42%	55%	38%	40%
Euro 10.000 tot Euro 20.000	28%	11%	20%	16%
Euro 20.000 tot Euro 40.000	15%	7%	15%	15%
Euro 40.000 tot Euro 100.000	6%	2%	14%	13%
Euro 100.000 tot Euro 200.000	1%	3%	3%	4%
Euro 200.000 of meer	0%	1%	1%	2%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Bron: SEOR enquête ZZP 2012

3.6 EIGEN ERVARINGEN EN WAARNEMING

We hebben de respondenten ook enkele directe en indirecte vragen gesteld over het voorkomen van schijnzelfstandigheid in de branche. De vragen over het voorkomen van schijnzelfstandigheid zijn voorafgegaan door een korte introductie en toelichting op het begrip (zie bijlage 5, onderdeel H van de vragenlijst). Langdurige relaties met opdrachtgevers

In de eerste plaats hebben we de respondenten gevraagd of een opdrachtgever hen ooit (gedurende hun loopbaan als zzp'er) heeft uitgenodigd om in loondienst te komen werken. Tabel 3.7 laat zien dat dit vooral voorkomt in de zakelijke diensten en in mindere mate de bouw en de zorg. In het vervoer is dit minder vaak gebeurd. Hoewel tamelijk indirect, wijzen deze cijfers er op dat de opdrachtgevers/klanten de betreffende zzp'er dus graag als werknemer zou willen aannemen, terwijl zij als zzp'er zijn ingehuurd. Er is nauwelijks verband met kenmerken van schijnzelfstandigheid. Alleen in de zorg en de zakelijke diensten zijn zzp'ers die minder kenmerken van schijnzelfstandigheid vertonen licht oververtegenwoordigd onder degenen die (weleens of regelmatig) een baan als werknemer krijgen aangeboden. In de bouw ligt het verband eerder andersom, maar het verschil is te klein voor een harde conclusie.

Slechts incidenteel (rond 5 procent) is de zzp'er op een dergelijk aanbod ingegaan. In de meeste van die gevallen heeft men dan de betreffende loonbetrekking (tijdelijk) gecombineerd met het zzp-schap en in enkele gevallen is men tijdelijk in loondienst gegaan. De overheersende reden (90 procent) om niet op de ontvangen aanbiedingen van opdrachtgevers in te gaan is de wens om zelfstandig te blijven en/of geen baas meer te willen hebben. Ongeveer 10 procent van de respondenten geeft aan dat (ook) de aangeboden arbeidsvoorwaarden en/of de werkgever niet aansprekend genoeg waren. Recent is slechts incidenteel een loonbetrekking aangegaan op (aanhoudend en dwingend) initiatief van de werkgever/klant. Dit wordt slechts door enkele adviseurs in de zakelijke dienstverlening aangegeven en één zzp'er in de zorg.

Behalve in de bouw geeft ongeveer 25 procent van de zzp'ers aan dat men in de afgelopen 2 jaar weleens of regelmatig gedurende lange tijd (meer dan 6 maanden)

fulltime in opdracht van één en dezelfde opdrachtgever heeft gewerkt. In de bouw geldt dit voor 7 procent van de zzp'ers.

Deze cijfers illustreren de discussie die is gevoerd in relatie tot het aantal opdrachtgevers. Naarmate dat aantal lager ligt, is de gemiddelde duur van de opdracht groter. Uitgaande van de op grond van de laatst uitgevoerde opdracht berekende gemiddelde duur van opdrachten (1,5 maand in de bouw, 2 maanden in de zorg, 1 week in het vervoer en ongeveer 5 maanden in de zakelijke dienstverlening) lijken deze gegevens vooral in de zakelijke dienstverlening te wijzen op een relatief hoge kans op schijnzelfstandigheid. Dit betekent tevens dat het juist in deze activiteiten noodzakelijk is om te kijken naar meer dan één criterium bij het bepalen van de mate van (schijn)zelfstandigheid.

Waarneming schijnzelfstandigheid

Tot slot hebben we de respondenten enkele vragen gesteld over schijnzelfstandigheid in de branche. De cijfers in tabel 3.7 geven aan dat men in de zorg in mindere mate schijnzelfstandigheid waarneemt dan in de andere sectoren, waar 35 tot 40 procent van de zzp'ers meent dat dit verschijnsel (op enige of grote schaal) voorkomt. Vooral in de bouw en het vervoer wordt het percentage schijnzelfstandigheid relatief hoog geschat (rond 15 procent). In de zorg en de zakelijke dienstverlening schat men de omvang wat lager (grootweg tussen 5 en 10 procent).

Er is een lichte samenhang tussen de eigen situatie en de waarneming. Degenen met kenmerken van schijnzelfstandigheden geven vaker aan dat schijnzelfstandigheid op grote schaal voorkomt (17 versus 13 procent in de totale respons).

Vergelijken we dit beeld met de eerder afgeleide schattingen (tabel 3.4), dan kan worden geconcludeerd dat vooral in de bouw het beeld beduidend ongunstiger is dan de feiten weergeven, terwijl het beeld in de zorg beduidend gunstiger is dan de feiten. In de zakelijke dienstverlening en het vervoer liggen beeld en feiten dicht bij elkaar.

Tabel 3.7 *Eigen waarneming schijnzelfstandigheid door respondenten (in procenten van aantal respondenten per branche)*

Indicator/criterium	Bouw	Zorg: Thuiszorg en zelfstandige zorgverleners	Vervoer: Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvies, inclusief ICT
Heeft weleens aanbod gehad om in loondienst te komen	25%	20%	12%	42%
Tijdelijk in loondienst geweest op initiatief klant/werkgever	0%	0%	0%	1%
Heeft zelf langdurig fulltime voor één opdrachtgever gewerkt (regelmatig of weleens, periode > 6 maand) in de afgelopen 2 jaar	7%	24%	25%	23%
Schijnzelfstandigheid komt op grote schaal voor	16%	10%	17%	14%
Schijnzelfstandigheid komt op enige schaal voor	23%	16%	18%	24%
Geschat percentage schijnzelfstandigheid in branche (door respondenten) (gemiddelde)	17%	7%	16%	10%
Geschat percentage zzp'ers dat structureel als schijnzzp'er werkt (door respondenten)	15%	6%	13%	6%

Bron: SEOR enquête ZZP 2012

3.7 ONTWIKKELINGEN IN SCHIJNZELFSTANDIGHEID

Het onderzoek biedt onvoldoende gegevens om uitspraken te kunnen doen over ontwikkelingen in schijnzelfstandigheid. In de interviews zijn hierover geen (onderbouwde) uitspraken gedaan. Er bestaat volgens de geïnterviewden juist geen inzicht in de omvang (laat staan de ontwikkeling) van het verschijnsel.

Eerder onderzoek geeft ook weinig houvast. In sommige onderzoeken wordt geschat dat een derde van de zelfstandigen schijnzelfstandige is (Ape, 2012; Aerts, 2007). Uit een andere studie blijkt dat van de zzp'ers die vaak voor één en dezelfde opdrachtgever werken 16 procent hun tarief niet zelf kunnen bepalen (EIM, 2003). Dit verschijnsel komt dan vooral voor in het vervoer en de agrarische sector. Deze situatie (regelmatig voor eenzelfde opdrachtgever werken) kan zich overigens ook voordoen in gevallen waarbij een zzp'er veel verschillende opdrachtgevers heeft. De genoemde cijfers vallen in de marges die we hiervoor hebben afgeleid, maar zeggen weinig over ontwikkelingen.

3.8 CONCLUSIES: MARGES VOOR SCHIJNZELFSTANDIGHEID EN VERSCHIJNINGSVORMEN

Op basis van de diverse achtergronden van het zzp-schap en feitelijke gegevens over de omstandigheden waarin het werk wordt uitgevoerd is een beeld verkregen van de mate waarin schijnzelfstandigheid zich voordoet. Dit beeld is overigens niet nauwkeurig. We hebben daarbij vier typen factoren onderscheiden, namelijk de motieven om zzp'er te worden en de situatie waaruit men zzp'er is geworden, een set criteria die in de literatuur en de praktijk worden genoemd als bepalend voor de aard van de arbeidsrelatie, economische aspecten (prijsvorming, toekomst, bedrijfsopbrengsten) en de mening over het voorkomen van schijnzelfstandigheid in de branche.

Motieven en achtergronden

De zzp'ers zijn in overgrote meerderheid als zodanig gestart vanuit motieven die samenhangen met ondernemerschap en zelfstandigheid. Rond 15 procent (in de zorg 11 procent) is als zzp'er gestart omdat men geen baan kon vinden. Daarnaast is ongeveer twee procent begonnen omdat de (voormalige) werkgever wilde dat de werkende als zzp'er zou gaan werken. Dit laatste percentage kan als een ondergrens van schijnzelfstandigheid worden gezien. De som van beide negatieve startpunten (necessity, 17 procent) als bovengrens vanuit de motieven en achtergronden.

De onderzoeksgegevens bevestigen dat zzp'ers vooral als zodanig willen blijven werken. Vanzelfsprekend verwacht een (klein) percentage als zzp'er te stoppen in verband met leeftijd (pensioen) of andere prioriteiten en in mindere mate vanwege financiële overwegingen. Ook verwacht een redelijk percentage het bedrijf verder uit te bouwen en personeel aan te nemen. Hier is wel een verband met de mate van schijnzelfstandigheid. Zzp'ers met meer kenmerken van schijnzelfstandigheid zijn oververtegenwoordigd in de groep die van plan is om weer in loondienst te gaan werken. Kenmerken van schijnzelfstandigheid komen minder voor onder degenen die van plan zijn het bedrijf uit te bouwen.

Set van relevant geachte criteria

De analyse van de verschillende relevant geachte criteria bevestigt dat de omvang en dynamiek van schijnzelfstandigheid moeilijk in kaart is te brengen. De waar te nemen omvang en aard van schijnzelfstandigheid is zowel afhankelijk van de definitie van het begrip, als de mogelijkheden om alle relevante criteria goed te meten.

Diverse criteria blijken weinig bruikbaar, waaronder de btw-plicht, het gebruik van de VAR en betalingsrisico's. Verder zeggen het al of niet gebruik van gereedschap en materialen en het al of niet werken vanuit eigen huis of kantoor weinig over de mate van zelfstandigheid, omdat deze grootheden meer samenhangen met het type werk. Maar ook het type werk is minder bepalend, omdat de meeste zzp'ers werk doen dat vergelijkbaar is met dat van reguliere werknemers en/of uitzendkrachten. Behalve in de zakelijke dienstverlening besteden zzp'ers verhoudingsgewijs weinig tijd aan acquisitie en promotie.

De indicatoren illustreren daarmee de omstandigheden die het mogelijk maken om als zelfstandige te opereren, zonder dat alle kenmerken die aan ondernemerschap zijn verbonden zich duidelijk manifesteren. Zij verrichten werkzaamheden (beroep) die herkenbaar zijn omdat deze ook door werknemers en uitzendkrachten worden uitgevoerd, kunnen in hoge mate via het netwerk opdrachten verwerven (en hoeven dus maar in beperkte mate tijd aan acquisitie en promotie te besteden) en lopen praktisch weinig betalingsrisico als gevolg van een grote vertrouwensbasis. Dit versterkt de conclusie dat het verschil met werknemers graduëel is en vooral te maken heeft met de specifieke status van de arbeidsrelatie. Doorslaggevend voor de mate van zelfstandigheid is het aantal opdrachtgevers. In de bouw en de zakelijke diensten houdt dit direct verband met het uitvoeren van langdurige opdrachten (6 maanden of meer). In de zorg en het vervoer meer met het werken via bemiddelingsorganisaties en/of een beperkt aantal opdrachtgevers, die dan min of meer als bemiddelingsorganisatie functioneren.

Economische indicatoren

Het overgrote deel van de zzp'ers werkt op basis van een uurtarief, uitgaande van de laatst uitgevoerde opdracht. De meest riskante variant – resultaatafhankelijke beloning – komt vrij weinig voor. Wel is een vaste prijsafspraken (aanneemsom) gebruikelijk in vooral de (gespecialiseerde) bouw en de informatiedienstverlening (journalisten, e.d.). In het vervoer wordt relatief veel gewerkt op basis van kilometer- of stuksprijzen, waardoor het (uren)risico van vertraging bij de zzp'er ligt. Daarmee wordt het beeld van een relatief hoog percentage schijnzelfstandigheid enigszins genuanceerd.

Verder blijkt uit de inkomens en vermogensgegevens dat een belangrijk deel van de zzp'ers weinig buffer opbouwt voor ongunstige tijden en/of pensioen. Daarmee lijkt het zzp-schap voor velen van hen vooral een bron van inkomen en lijkt men in mindere mate bedrijfsmatig en toekomstgericht actief te zijn.

Eigen waarneming en ervaringen

De zzp'ers schatten het percentage schijnzelfstandigheid zelf op ongeveer 15 procent in de bouw en het vervoer en tussen 5 en 10 procent in de zorg en de zakelijke dienstverlening. In de bouw is het beeld ongunstiger dan de feiten en in de zorg juist gunstiger. In het vervoer en de zakelijke diensten komen beeld en feiten het dichtst bij elkaar.

Marges voor percentage schijnzelfstandigheid

De analyses in dit hoofdstuk hebben duidelijk gemaakt dat er weliswaar een aantal indicatoren is aan te wijzen die duiden op het bestaan van schijnzelfstandigheid, maar tevens dat deze niet altijd doorslaggevend hoeven te zijn. De afgeleide marges voor schijnzelfstandigheid geven daarom alleen een indicatie van het verschijnsel en zeker geen absoluut antwoord op de hoofdvraag van het onderzoek.

Integendeel, de analyses wijzen eerder uit dat kenmerken van schijnzelfstandigheid zich regelmatig maar verspreid voordoen in de arbeidsrelaties met opdrachtgever en vaak van tijdelijke aard zijn (opdrachtafhankelijk). Keihard "bewijs" van (structurele)

schijnzelfstandigheid beperkt zich tot enkele procenten van de zzp'ers, bijvoorbeeld situaties waarin de voormalige werkgever het initiatief heeft genomen tot het aangaan van een dergelijke relatie.

Samengenomen komen we tot de volgende marges voor het percentage schijnzelfstandigheid. De ondergrens wordt voornamelijk bepaald door het percentage zzp'ers dat in 2011 voor één opdrachtgever heeft gewerkt. Dit ligt iets hoger dan het kleine percentage dat in de enquête aangeeft in een schijnconstructie te zijn begonnen, of als zodanig (op initiatief van de werkgever) een schijnconstructie is aangegaan. Alleen in de zorg is het relatief hoge percentage dat werkt via een bemiddelingsorganisatie als ondergrens gehanteerd (zie tabel 3.8).

Bij het bepalen van de bovengrens spelen de volgende overwegingen een rol:

- Het overgrote deel van de zzp'ers heeft vanuit positieve overwegingen gekozen voor deze status en is uit eigen wil “zelfstandige”;
- Desondanks kunnen zich in arbeidsrelaties tijdelijk en wisselend kenmerken voordoen die wijzen op schijnzelfstandigheid. Sterker nog: bij een strikte interpretatie van de criteria (regels) is het overgrote deel van de zzp'ers regelmatig werkzaam in situaties met kenmerken waarvan in de literatuur en in de regelgeving wordt aangenomen dat deze op schijnzelfstandigheid duiden;
- De economische indicatoren suggereren dat het zzp-schap meer een functie heeft voor het verwerven van een inkomen, en in mindere mate dat men bedrijfsmatig en toekomstgericht bezig is. De gegevens tonen ook aan dat de zzp'ers in het vervoer op basis van de prijsafspraken een risico lopen dat niet in de indicatoren is verdisconteerd;
- De eigen waarneming van het verschijnsel (de beeldvorming) is in de meeste gevallen niet in overeenstemming met de hiervoor geconstateerde feiten en is daarmee minder bruikbaar als schatting.

Of er sprake is van echte of schijnzelfstandigheid kan eigenlijk alleen nauwkeurig worden bepaald op het niveau van de individuele opdracht. De benadering via criteria levert bij een strikte interpretatie onrealistisch hoge schattingen op. De in de tabel opgenomen bovengrens is afgeleid op basis van de vijf meest bruikbare criteria en betreft zzp'ers die aan twee of meer van deze criteria voldoen. Voor de duidelijkheid hebben we in het tabel 3.9 de meest bruikbare criteria die zijn benut voor het afleiden van schijnzelfstandigheid opgenomen. Voor elke sector hebben we de belangrijkste aangegeven.

Tabel 3.8 Afgeleide marge voor schijnzelfstandigheid (in procenten van het aantal respondenten per branche)

Indicator/criterium	Bouw	Zorg: Thuiszorg en zelfstandige zorgverleners	Vervoer: Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvies, inclusief ICT
Ondergrens (percentage zzp'ers dat in 2011 voor één opdrachtgever werkte) (a)	3%	9% (a)	14%	5%
Bovengrens (voldoet aan twee of meer van de vijf bruikbare criteria)	5%	15%	14%	10%

(a) Alleen in de zorg is de ondergrens bepaald door het percentage zzp'ers dat uitsluitend via een bemiddelingsorganisatie werkt

Tabel 3.9 Belang meest bruikbare indicatoren voor aanwezigheid schijnzelfstandigheid

Indicator/criterium	Bouw	Zorg	Vervoer	Managemen t en- IT
Algemene kenmerken				
I.1. Werkt minder dan 15 uur per week (en zzp is hoofdactiviteit)		X		X
I.5. Minder dan 4 opdrachtgevers (klanten) afgelopen jaar	X	X	X	X
I.6. Alleen bemiddelingsbureau als opdrachtgever		X		
Kenmerken laatste opdracht				
II.3. Klant/opdrachtgever bepaalde werktijden	X	X	X	
II.4 Zzp'er voelde zich beperkt tot redelijk beperkt in planning, organisatie en uitvoering werk	X		X	X

Op grond van de analyse resulteren dus beperkte marges voor schijnzelfstandigheid. In de bouw gaat het om grofweg 5 procent, in de zakelijke diensten tussen 5 en 10 procent, in de zorg tussen 9 en 15 procent en in het vervoer rond 14 procent. Deze uitkomsten passen ook in de marges die eerder op basis van de motieven en achtergronden zijn benoemd (2 tot 17 procent).

Bij de doorrekening van de effecten in het volgende hoofdstuk gaan we uit van de bovengrens (en de zzp'ers die aan de genoemde twee van de vijf criteria voldoen).

Verschijningsvormen

Op basis van het voorgaande zijn er de volgende schijnconstructies²⁹:

- Inlening zzp'er via bemiddelingsorganisatie. Wanneer deze organisatie een groot deel van de overhead (acquisitie, administratie, regelen vervanging bij afwezigheid, e.d.) verzorgt, evenals de facturering en incasso bij de opdrachtgever, is er al snel sprake van een arbeidsrelatie tussen de zzp'er en de bemiddelingsorganisatie. Ook payroll en OVO-constructies vallen hieronder. Deze variant is vooral van belang in de zorg en het vervoer.
- Via inlening van voormalige werknemers, waarbij de arbeidsrelatie de facto in stand blijft, maar de jure in een inleningsconstructie wordt geplaatst. Deze variant komt in alle sectoren voor, maar op (zeer) beperkte schaal.
- Op grond van verschillende criteria is er geen sprake van zelfstandigheid, terwijl inlening wel op die basis plaatsvindt. Dit is van betekenis in alle sectoren, maar leidt vooral in de zorg en het vervoer tot een relatief hoog percentage schijnzelfstandigheid.

²⁹ Daarnaast kunnen nog hobby-zzp'ers als categorie worden genoemd, dat zijn zzp'ers die een beperkt aantal uren per week als zodanig werkzaam zijn, al of niet naast een reguliere baan. Deze groep is niet in het onderzoek meegenomen. Uit tabel 3.1 blijkt dat het aantal zzp'ers in dit onderzoek dat voornamelijk vanuit inhoudelijke redenen (plezier, interesse, van hobby werk maken) zelfstandige is geworden beperkt is (1 tot 3 procent).

4 ECONOMISCHE BETEKENIS EN EFFECTEN VAN SCHIJNZELFSTANDIGHEID

4.1 INLEIDING

In het voorgaande hoofdstuk is gebleken dat situaties van schijnzelfstandigheid in de onderzochte sectoren eerder een beperkt en merendeels tijdelijk verschijnsel zijn dan een structureel kenmerk van het werk als zzp'er. Een uitzondering moet hierbij worden gemaakt voor beroepen als postbode en huishoudelijke hulp in de (thuis)zorg, met een speciale (juridische) status, die alleen al op grond van de beperkte omvang van de werkweek in de meeste gevallen niet als “ondernemer” kunnen worden beschouwd³⁰. Deze groep is echter nauwelijks ingeschreven bij de KvK en om die reden niet onder de respondenten te vinden.

In dit hoofdstuk gaan we nader in op de economische betekenis en effecten van schijnzelfstandigheid, uitgaande van de afgeleide indicaties voor de omvang en de achterliggende factoren. Vraag is wat de betekenis is van de geconstateerde omvang voor de werking van de arbeidsmarkt en afzetmarkten en in macro-economische termen. De analyse heeft een beschrijvend en beschouwend karakter, ondersteund door de kwantitatieve uitkomsten van de enquête en beschikbare statistische data.

Bij economische betekenis (bijdrage) en effecten van schijnzelfstandigheid gaat het om:

- De bijdrage van oneigenlijke zelfstandigheid in termen van (nationaal) inkomen of toegevoegde waarde (ook arbeidsproductiviteit);
- De bijdrage in termen van productie en afzet, uitgesplitst naar:
 - a. Productieomvang;
 - b. Samenstelling van de productie. Hierbij gaat het vooral om de bijdrage in de vorm van innovatie (kwaliteit van de productie). Zijn oneigenlijke zelfstandigen vooral werkzaam in activiteiten met een hoog innovatief gehalte (qua product of proces) of juist in laagwaardige productieactiviteiten (bulk, standaardproducten, etc.).
- De bijdrage in termen van werkgelegenheid, uit te splitsen naar:
 - a. Aandeel in de totale werkgelegenheid (in personen en uren);
 - b. Aandeel in delen van de arbeidsmarkt (hoogopgeleide en laagopgeleide segment, flexibele schil, e.d.)
- De bijdrage aan en het beroep op sociale zekerheid.
 - a. Voor werkenden (korte en lange termijn)
 - geen opbouw van WW rechten;
 - onvolledig of helemaal niet verzekeren tegen de risico's van werkloosheid, ziekte of arbeidsongeschiktheid;
 - niet of onvolledig opbouwen van pensioen;
 - b. Voor inlenende bedrijven (met name korte termijn):

³⁰ Ook in situaties waarin buitenlandse (Oost Europese) zelfstandigen op enige schaal worden ingezet via bemiddelingsbureaus, lijkt er, zelfs als de zelfstandigen voldoen aan alle formele regels, geen sprake van “ondernemerschap” van deze zelfstandigen. Omdat deze schijnconstructie echter vooral bedoeld is om bestaande wet- en regelgeving te omzeilen, is deze van meer belang vanuit het oogpunt van handhaving. Zwarte en grijze activiteiten zullen altijd in enige vorm voorkomen in de economie.

- besparen op socialezekerheidslasten;
- besparen op kosten van loondoorbetaling bij ziekte (eigen risicodragers?).

Daarnaast gaat het om de betekenis van schijnzelfstandigheid voor de flexibiliteit van de arbeidsmarkt op de korte en lange termijn. Deze komt niet alleen tot uiting in het aandeel, maar bijvoorbeeld ook in de snelle beschikbaarheid van (gekwalficeerde) arbeid en de effecten op de kosten van werkloosheid en inactiviteit (onvoldoende sociale zekerheid heeft mogelijk ook bestedingseffecten).

Hieronder gaan we in paragraaf 4.2 eerst in op de economische betekenis van schijnzelfstandigheid in termen van toegevoegde waarde (inkomen) en productie (afzet), waarbij we tevens het thema innovatie meenemen. Daarna bespreken we in paragraaf 4.3 de betekenis voor de arbeidsmarkt. In paragraaf 4.4 kiezen we een macro-economische invalshoek, waarin we aandacht besteden aan de sociale zekerheid en mogelijke lange termijn effecten.

Vooraf merken we op dat voor verschillende economische grootheden (omzet, omvang werkweek) het databestand een enorme spreiding vertoont. Het is goed om hiermee rekening te houden bij de interpretatie van de berekende cijfers. Het grote aantal waarnemingen zorgt voor een zekere robuustheid van de uitkomsten, maar het verdient aanbeveling om de gesignaleerde verschillen als niet meer dan indicatief te beschouwen.

4.2 TOEGEVOEGDE WAARDE EN PRODUCTIE

Uurloon en tarief

In bijlage 2.4 hebben we gegevens per subsector, binnen de vier geselecteerde sectoren opgenomen. Daaruit blijkt dat tarief en uurloon gemiddeld het hoogst zijn voor managementadviseurs, gevolgd door IT'ers. Degenen die diensten op het gebied van informatie (journalisten, vertalers, e.d.) leveren zitten gemiddeld beduidend lager. Binnen de bouwnijverheid liggen tarief en uurloon iets hoger in de gespecialiseerde bouw dan in de algemene bouw. Grond-, weg- en waterbouw zit hier tussen in, maar hier gaat het om een beperkt aantal waarnemingen. In het vervoer hebben vrachtwagenchauffeurs aanzienlijk hogere tarieven dan zzp'ers in het personenvervoer (taxichauffeurs vooral) en koeriers. Deze zitten op een tarief en uurloon dat vergelijkbaar is met degenen die in de welzijnssector (thuiszorg, ouderenzorg, e.d.) werkzaam zijn. Zzp'ers die werkzaam zijn in zorgcentra, praktijken, e.d. zitten op een tarief en uurloon dat vergelijkbaar is met het gemiddelde van de onderzochte populatie, iets onder tarief en uurloon van de gespecialiseerde bouw.

Tabel 4.1 geeft een beeld van de berekende hoogte van het uurloon en tarief van de zzp'ers in het onderzoek naar sector, uitgesplitst naar echte en schijnzzp'er. We zijn hierbij uitgegaan van de bovengrens³¹. De resultaten lijken grotendeels volgens de verwachting. Behalve in de zorg ligt het tarief van de echte zzp'ers in alle sectoren boven het bruto uurloon van werknemers en onder de loonkosten per werknemer per uur. Afgaande op deze cijfers is er dus in de meeste gevallen voor én de opdrachtgevers én de zzp'ers een financiële incentive om een contract aan te gaan.

³¹ Omdat er geen systematisch verband tussen de verschillende criteria is, zijn de verschillen tussen verschillende doorgerekende varianten (die overigens niet allemaal in de rapportage zijn opgenomen) over het algemeen beperkt

Voor alle sectoren geldt verder dat de werkweek van de schijnzzp'er (beduidend) korter is dan die van de echte zzp'er, maar, behalve in de zakelijke dienstverlening, nog altijd beduidend langer dan van een werknemer. Dit verschil hangt voor een belangrijk deel samen met een lager aantal ondeclarabele uren, wat past bij de status van schijnzelfstandigheid.

Bij de berekende tarieven en uurlonen verschilt de situatie per sector. Mede als gevolg van het verschil in declarabele uren ligt het uurloon van een schijnzzp'er in de bouw boven dat van een echte zzp'er, en het tarief er een fractie onder³².

Tabel 4.1 Gemiddeld tarief (omzet per declarabel uur), bruto uurloon (omzet per gewerkt uur) en omvang werkweek voor (schijn)zzp'ers en werknemers in enkele geselecteerde sectoren (in euro, respectievelijk uren)

	Bouw	Zorg en welzijn	Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvies, inclusief ICT
Gemiddeld tarief alle respondenten	29	22	24	37
Tarief echte zzp	29	23	23	36
Tarief schijnzzp	28	19	27	58
Gemiddeld uurloon alle respondenten	24	18	20	28
Uurloon echte zzp	24	18	20	28
Uurloon schijnzzp	33	22	22	37
Loonkosten werknemer per uur 2011	32	29	24	40
Bruto loon werknemer per uur 2011	25	23	19	31
Omvang werkweek werknemers	30	21	30	30
Gemiddelde omvang werkweek alle respondenten	49	36	50	41
Echte zzp omvang werkweek	49	37	50	42
Schijnzzp omvang werkweek	37	28	44	29

Bronnen: SEOR enquête ZZP 2012 (tarief, loon en werkweek zzp'ers) en CBS Statline (loonkosten, bruto loon en werkweek werknemers)

In de zorg is het uurloon van de schijnzzp'er vergelijkbaar met dat van een werknemer en hoger dan dat van een echte zzp'er. Sterker, het uurloon van de echte zzp'er is beduidend lager dan dat van de werknemers in de branche. Ook ligt het tarief van de schijnzzp'er onder het bruto loon van de werknemer en daarmee ook onder de loonkosten van een werknemer. In deze branche lijkt de (financiële) situatie van de echte zzp'er ongunstiger dan die van een werknemer. Waarschijnlijk spelen de motieven voor werken als zzp'er (zelfstandigheid, mogelijkheden om privé en werk te combineren en onvrede met de werkinhoud van werknemers) hierbij een rol.

In het vervoer ligt het uurloon van een schijnzzp'er boven het uurloon van een werknemer en een echte zzp'er. Wel ligt het uurloon onder de loonkosten van een werknemer. Het tarief van echte zzp'ers ligt in de buurt van de loonkosten van een werknemer. Verder ligt het tarief van een schijnzzp'er hoger dan dat van een echte zzp'er.

³² De uitkomsten zijn voor een deel een gevolg van partiële non-respons. De gevallen waarbij het uurloon kan worden berekend zijn niet volledig gelijk aan de gevallen waarvoor een tarief (en werkweek) kan worden berekend. Ook gaat het in de bouw om een klein aantal waarnemingen.

In deze branche is er voor de opdrachtgevers dus weinig financiële prikkel om schijnzzp'ers in te zetten en is deze constructie vooral gunstig voor de schijnzzp'er.

In de zakelijke diensten is het uurloon van een schijnzzp'er beduidend hoger dan het bruto loon van een werknemer uit de branche, terwijl echte zzp'ers hier een bruto uurloon hebben dat iets hoger is dan dat van werknemers. Opvallend is dat het tarief van de schijnzzp'er ook hoger ligt dan de loonkosten van een werknemer, terwijl het tarief van echte zzp'ers hier onder ligt. In deze branche lijkt de (financiële) situatie van de echte zzp'er ongunstiger dan die van een werknemer, terwijl schijnzzp'ers een veel gunstiger financiële positie lijken te hebben. Afgaande op deze cijfers is de schijnconstructie in deze branche vooral gunstig voor de schijnzzp'er.

De schijnconstructie lijkt daarmee in alle gevallen gunstig uit te pakken voor de (schijn)zzp'er zelf. In de bouw en de zorg is het tarief van de schijnzzp'er vergelijkbaar met dat van een echte zzp'er. Denkbaar is dat de opdrachtgevers in het vervoer en de zakelijke dienstverlening bereid zijn om een relatief hoog tarief te betalen omdat deze groep over specifieke kennis of vaardigheden beschikt.

Bijdrage aan toegevoegde waarde en werkgelegenheid

Tabel 4.2 geeft enkele van belang zijnde grootheden voor het bepalen van de bijdrage van zelfstandigen aan het (nationaal) inkomen (toegevoegde waarde) en werkgelegenheid voor de vier onderzochte sectoren. Het overig inkomen kan worden toegerekend aan alle zelfstandigen, dus inclusief de zelfstandigen met personeel (en/of een firmant). In de tabel is ook het aandeel van zzp'ers in het totaal aantal zelfstandigen weergegeven. Dat ligt op ruim 70 procent in de bouw en de zakelijke diensten en ruim 60 procent in de zorg en het vervoer.

Verder is het afgeleide inkomen per zelfstandige van belang. Daaruit blijkt dat het op basis van de enquête berekende bruto uurloon van zzp'ers beduidend lager ligt dan voor de totale groep zelfstandigen. Het verschil is het kleinst in de bouw en de zakelijke dienstverlening, maar aanzienlijk in de zorg en het vervoer. Met deze verschillen is rekening gehouden bij het bepalen van de bijdrage van schijnzzp'ers aan de toegevoegde waarde. Bij het aantal uren per week is het verschil met de enquêteresultaten kleiner.

Tabel 4.3 geeft de bijdrage van schijnzelfstandigheid, op basis van de eerder bepaalde marges. De tabel laat zien dat de bijdrage in termen van inkomen (de toegevoegde waarde van de sector) bescheiden is in de zorg en vervoer. Hier gaat het om enkele procenten. In de bouwnijverheid en de zakelijke diensten is de betekenis van schijnzelfstandigheid in termen van inkomen al snel van meer betekenis (in de berekeningen van 2% tot 6%). Deze resultaten hangen sterk samen met het kleinere verschil tussen uurloon van een zzp'er en overige zelfstandigen en het grotere aandeel van deze groep in de zelfstandigen.

De bijdrage van schijnzelfstandigheid aan de werkgelegenheid (verdringing) is juist weer relatief groot in de zorg, het vervoer en de zakelijke diensten en wat minder omvangrijk in de bouw. De mate van verdringing hangt sterk samen met de gemiddelde werkweek van (schijn)zelfstandigen.

Tabel 4.2 Economisch betekenis zelfstandigen 2010 voor enkele sectoren (a)

	Bouw	Zorg en welzijn	Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvies, inclusief ICT
--	------	-----------------	------------------------	---

Totaal overig inkomen (mln euro) (b)	9.996	14.198	4.269	6.185
Aandeel overig inkomen in TW sector	35,4%	25,0%	32,8%	21,6%
Totaal aantal zelfstandigen (werkzame personen x 1000)	111	66	20	74
Totaal aantal gewerkte uren zelfstandigen (mln)	231	121	44	139
Aandeel zelfstandigen in totaal aantal gewerkte uren	29%	9%	10%	20%
Aandeel zzp in zelfstandigen	75%	62%	63%	72%
Overig inkomen per zelfstandige				
Werkzame persoon (x.1000 euro)	90	215	213	84
Gewerkt uur (euro)	43	117	97	45
Aantal uren per zelfstandige per week	40	35	42	36
(a) De cijfers betreffen de volgende sectoren:				
- Bouwnijverheid totaal				
- Gezondheidszorg totaal				
- Vervoer over land + post en koeriersbedrijf				
- IT en informatiedienstverlening en managementadvies en holdings				
(b) De som van netto exploitatieresultaat plus afschrijvingen.				
<i>Bron: CBS Statline, bewerking SEOR</i>				

Tabel 4.3 Marge bijdrage schijnzzp aan inkomen en werkgelegenheid

	Bouw	Zorg en welzijn	Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvies, inclusief ICT
Ondergrens schijnzzp	3%	9%	14%	5%
Ondergrens bijdrage inkomen	2%	1%	2%	3%
Ondergrens aandeel arbeidsvolume	3%	6%	9%	4%
Bovengrens schijnzzp	5%	15%	14%	10%
Bovengrens bijdrage inkomen	2%	2%	2%	6%
Bovengrens bijdrage arbeidsvolume	3%	9%	9%	9%

Betekenis voor de samenstelling van productie en innovatie

Uit de analyse van de gegevens over het door (schijn)zzp'ers uitgevoerde werk blijkt dat deze voor het overgrote deel worden ingezet voor activiteiten die bij het door hen uitgeoefende beroep horen. In het voorgaande is gebleken dat een ruime meerderheid van de zzp'ers in de laatste opdracht werk deden dat vergelijkbaar is met werknemers en uitzendkrachten. Ook uit de hoogte van het (gemiddelde) tarief van (schijn)zzp'ers blijkt dat er incidenteel van een relatief hoog tarief sprake is, wat er op wijst dat er incidenteel sprake zou kunnen zijn van specifieke (schaarse) kennis en vaardigheden. Het gaat dan voornamelijk om de bouw, de zakelijke dienstverlening (ICT en managementadvies) en specialistische zorgverleners, hoewel juist in die sector het percentage zzp'ers dat hetzelfde werk doet als werknemers en uitzendkrachten het hoogst is.

De enquête biedt te weinig informatie over de mate waarin (schijn)zzp'ers bijdragen aan innovatie. Hiervoor moet worden afgegaan op de kwalitatieve informatie uit de interviews. Daarin wordt aangegeven dat zzp'ers op verschillende manieren aan innovatie bijdragen, zoals door kennisuitwisseling doordat men in verschillende bedrijven werkzaam is, onderlinge kennisuitwisselingen tussen zzp'ers, e.d. Deze bijdrage is echter niet te kwantificeren.

Uit een specifieke studie naar de rol van zzp'ers bij innovatie (de Vries, 2011) blijkt dat van de innoverende bedrijven in het MKB die hiervoor externe partijen inschakelen ongeveer een derde zzp'ers inzet. Zij doen daarmee vaker een beroep op zzp'ers dan op bijvoorbeeld kennisinstellingen (25 procent). Het gaat dan vooral om kennis en ervaring van zzp'ers, maar ook om mankracht en proces ondersteunende capaciteit (begeleiding en uitvoering van vernieuwing). Hoe innovatiever het inlenende bedrijf, hoe meer kennis en ervaring van de zzp'ers een rol speelt. Gegeven de hoogte van het tarief kan niet worden uitgesloten dat een deel van de schijnzzp'ers een dergelijke rol speelt. Er is in de enquête niet specifiek gevraagd of zzp'ers tijd besteden aan vakontwikkeling en scholing. Spontaan hebben diverse zzp'ers aangegeven daaraan wel tijd te besteden. Het gaat dan vooral om zzp'ers uit de zorg (beide deelsectoren 10 procent) en de zakelijke diensten (4 procent), drie zzp'ers uit het wegvervoer en één uit de bouw. Deze groep besteedt gemiddeld respectievelijk 1 (bouw), 3,5 (zorg), 5,5 (vervoer) en 4,5 uur (zakelijke diensten) per week aan bijscholing en studie. Hoewel er vanwege de kleine aantallen geen al te harde conclusies kunnen worden getrokken, is deze groep iets ondervertegenwoordigd onder zzp'ers die kenmerken van schijnzelfstandigheid vertonen.

Dynamiek

In hoofdstuk 2 is gebleken dat het bij zzp'ers in veel gevallen gaat om al lang bestaande bedrijven. Ruim 70 procent van de onderzochte zzp'ers is al langer dan 2 jaar als zodanig actief. Rond 30 procent is al voor 2005 begonnen. De lange bestaansduur kan een van de verklaringen zijn voor het lage percentage schijnzelfstandigheid, maar dit verband komt uit de cijfers niet naar voren. Er is qua bestaansduur van het zzp-schap geen verschil tussen echte en schijnzelfstandigen.

4.3 BETEKENIS VOOR DE ARBEIDSMARKT

Tabel 4.4 vat samen op welke wijze de aanwezigheid van (schijn)zzp'ers de situatie op de arbeidsmarkt beïnvloedt. De mate waarin de hieronder benoemde effecten optreden, is natuurlijk mede afhankelijk van het effect op de totale vraag (economische groei). Daarop komen we in de volgende paragraaf terug.

Wanneer er een directe relatie bestaat tussen de (arbeids)kosten per uur en de (arbeids)productiviteit, heeft de inzet van (schijn)zzp'ers een drukkend effect op de arbeidsproductiviteit en een verhogend effect op het arbeidsvolume dat nodig is om de gevraagde productie te realiseren. In de zorg zijn de mogelijkheden voor vergroting van de arbeidsproductiviteit beperkt en daardoor is het effect van de (schijn)zzp'ers op het arbeidsvolume waarschijnlijk eveneens beperkt of afwezig. Ook in het vervoer is het effect op de arbeidsproductiviteit naar verwachting beperkt. Hiervoor is gebleken dat de schijnzzp'ers in de zakelijke diensten en het vervoer een beloning hebben die hoger ligt dan de loonkosten van een werknemer. In deze sectoren zou er dus ook een kans kunnen zijn dat er een positief effect uitgaat van de schijnzzp'er op de arbeidsproductiviteit en een negatief effect op het arbeidsvolume. In de andere sectoren ligt het tarief van de schijnzzp'er onder (bouw, zorg) het niveau van de loonkosten van een werknemer en kan er dus een verhogend effect op het benodigde arbeidsvolume optreden.

Doordat (schijn)zzp'ers bereid zijn meer uren per week te werken, is een kleiner aantal personen nodig om de gevraagde productie te realiseren (verdringing). Dit geldt gemiddeld ook voor de schijnzzp'ers in de zorg (zie tabel 4.1), hoewel daar ook een groep is die een beperkt aantal uren per week werkt. Het effect op de werkgelegenheid in termen van aantal werkzame personen is dus negatief. Ook zullen de bruto participatie – dat wil zeggen het aantal mensen dat zich actief aanbiedt voor werk – en de netto participatie (het aantal mensen dat daadwerkelijk aan het werk is) lager liggen (discouraged worker effect). Verder lijkt de kans op verdringing wat hoger in de zorg en het vervoer.

Tegelijkertijd zullen de (schijn)zzp'ers die geen werk hebben zich eerder (tijdelijk) terugtrekken van de arbeidsmarkt (vrijwillig of gedwongen) en geen beroep doen op uitkeringen, waardoor er in principe een verlagend effect op de werkloosheid en uitkeringsafhankelijkheid optreedt. Voor zover het gaat om gedwongen terugtrekking is er wel sprake van verborgen werkloosheid en daarmee is het effect op de werkloosheid onzeker.

Tot slot is er een effect op de vacatures denkbaar. Hier kan het effect beide kanten opgaan. Als de inzet van zzp'ers gepaard gaat met kortere arbeidscontracten, neemt het aantal ontstane vacatures toe. Maar ook is het mogelijk dat de gemiddelde contractduur toeneemt (er is minder risico om een wat langere relatie aan te gaan, of er kunnen qua werktijden flexibele afspraken worden gemaakt), waardoor het aantal vacatures lager komt te liggen.

Verder is het aannemelijk dat het aantal openstaande vacatures lager ligt. Voor de opdrachtgever heeft het contract met de zzp'er minder risico (al is het in de perceptie) en daardoor zal hij of zij sneller overgaan tot het sluiten van het contract. Tegelijk is de zzp'er mogelijk sneller geneigd om werk te aanvaarden. Ook dat draagt bij aan een snelle vacaturevervulling.

Tabel 4.4 Bijdrage zzp op de arbeidsmarkt

	bouw	zorg	vervoer	zakelijke diensten	Algemeen
Arbeidsproductiviteit	0/+?	0?	0?	0/+?	+
Arbeidsvolume	0/-?	0?	0?	0/-?	-
Aantal werkzame personen	-	--	--	-	-
Bruto participatie	-	--	--	-	-
Netto participatie	-	-	-	-	-
Vacatures	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-
Openstaande vacatures	-	-	-	-	-
Werkloosheid	?	?	?	?	?
Uitkeringsafhankelijkheid	-	-	-	-	-

Flexibiliteit

Tabel 4.5 illustreert dat zzp'ers vanuit de optiek van flexibiliteit vooral van betekenis zijn in de bouw en de zakelijke dienstverlening. In de zorg en het vervoer vormen flexibele werknemers een aanzienlijk grotere groep.

Tabel 4.5 Aandeel zzp in de werkgelegenheid 2008 (op basis van werkzame personen)

	Bouw	Zorg en welzijn	Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvies, inclusief ICT
Aandeel in zelfstandigen	72%	65%	53%	73%
Aandeel in flexibele arbeid	63%	27%	22%	59%
Aandeel in totale werkgelegenheid	17%	5%	5%	16%

Bron: CBS Statline, bewerking SEOR

In hoofdstuk 2 is al geconstateerd dat de Nederlandse arbeidsmarkt structureel tamelijk flexibel is. Onder invloed van de groei van het aantal zzp'ers is dit licht toegenomen, al kan niet worden uitgesloten dat de huidige crisis er voor zorgt dat het aandeel van flexibele werknemers niet afneemt; dit aandeel is de afgelopen 5 jaar vrijwel constant gebleven. Het is echter niet waarschijnlijk dat het verschijnsel schijnzelfstandigheid een grote bijdrage heeft geleverd aan de gesignaleerde trends. Er is een algemene kleine toename in de flexibilisering van arbeidsrelaties.

Aanbodzijde: risico op werkloosheid en inkomensverlies

Via flexibilisering wordt een deel van het ondernemersrisico overgedragen aan werknemers en zzp'ers. Een zzp'er die geen of onvoldoende opdrachten kan krijgen moet terugvallen op eigen reserves. Wanneer het inkomen (tijdelijk) beneden het bestaansminimum valt, dan heeft de zzp'er onder bepaalde voorwaarden recht op een aanvullende uitkering (Bbz – besluit bijstandsverlening zelfstandigen). Ruim de helft van de respondenten heeft een eigen vermogen dat lager is dan 40 duizend euro en komt daarmee in principe voor een (aanvullende) uitkering in aanmerking³³. Ongeveer 15 procent (niet noodzakelijk dezelfde zzp'ers) had in 2011 een (netto) omzet van minder dan 10 duizend euro³⁴. In de periode 2000-2010 is het aantal Bbz uitkeringen weliswaar sterk toegenomen (van duizend tot ruim vier duizend), maar het gaat dan slechts om ruim 1 procent van het totaal aantal uitkeringen in het kader van bijstandsverlening.

Een flexibele werknemer heeft – afhankelijk van zijn arbeidsverleden – in veel gevallen slechts korte tijd (2 tot 3 maanden) recht op een WW-uitkering. Daarna is hij of zij aangewezen op een Wwb-uitkering, maar krijgt daarbij meer en meer te maken met een wachttijd (van 4 weken), is er geen recht op een uitkering wanneer medegezinsleden voldoende inkomen hebben, en valt dan terug op (de reserves van) huisgenoten. Jongeren (zonder arbeidsverleden en inwonend bij ouders) zijn sterk oververtegenwoordigd onder flexibele werknemers.

Het is de vraag of een marginaal opererende zzp'er (lage omzet, laag inkomen, laag vermogen) maatschappelijk gezien veel afwijkt van een jonge flexibele werknemer en/of oudere langdurige werkloze (waarvoor de WW periode is beëindigd). Overigens levert

³³ Zie bijlage 4 voor gedetailleerde gegevens over omzet en vermogen naar subsector.

³⁴ De bijstandsnormen bedragen 50, 70 en 100 procent van het minimumloon voor respectievelijk een alleenstaande, een alleenstaande ouder en gehuwden/samenwonenden. Op basis van de normen per 1 juli 2012 komt dit (zonder toeslagen) praktisch neer op grofweg 7.800 euro voor een alleenstaande, 11 duizend voor een alleenstaande ouder en 15.600 voor gehuwden.

het databestand geen aanwijzingen dat er een verband is tussen schijnzelfstandigheid en marginale activiteit.

4.4 MACRO-ECONOMISCHE INVALSHOEK

Voor het bepalen van de betekenis van (schijn)zzp op macroniveau is een antwoord nodig op de volgende vragen:

- Levert de inzet van (schijn)zzp'ers een kostenvoordeel? Dit kostenvoordeel kan zowel ontstaan via de beloning, als via de arbeidsproductiviteit (arbeidskosten per uur).
- Wordt een eventueel kostenvoordeel van (schijn)zzp'ers doorberekend in de prijzen?
- In welke mate verzekeren (schijn)zzp'ers zich tegen ziekte, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid en/of sparen zij voor pensioenen? En hebben (schijn)zzp'ers een hogere of lagere kans op ziekte, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid?

Uit de berekende tarieven blijkt dat de (schijn)zzp'ers in de meeste gevallen voor de opdrachtgever gemiddeld goedkoper zijn dan werknemers. Het gaat om een paar euro per uur, maar omgerekend op jaarbasis (tweeduizend uur), gaat het om een bedrag van 4 tot 5 duizend euro per (schijn)zzp'er, bij een gelijke omvang van de werkweek³⁵. Uitgaande van de gemiddelde duur van de opdracht, gaat het echter om aanzienlijk kleinere bedragen (600 euro in de bouw en zorg, 100 euro in het vervoer en een kleine tweeduizend euro in de zakelijke diensten). Dit voordeel is dan exclusief eventueel additioneel voordeel via de arbeidsproductiviteit.

Het is zeer de vraag of – gegeven de omvang van (schijn)zzp –dit kostenvoordeel tot aanpassing van prijzen aanleiding geeft³⁶. Drie van de vier onderzochte sectoren (bouw, zorg, zakelijke diensten) staan niet of nauwelijks onder invloed van internationale concurrentie. Niet voor niets is het verschil tussen de tarieven van (schijn)zzp'ers en loonkosten van werknemers in de sector vervoer beperkt. In ieder geval het wegvervoer heeft met sterke internationale concurrentie te maken. Juist omdat er nauwelijks een kostenvoordeel wordt behaald, ligt het niet in de verwachting dat er – via prijsaanpassing – een positief effect op omzet of export zal optreden.

Voor nationaal opererende sectoren is het effect op de omzet niet te bepalen. Bij prijsdalingen is er een effect op de verdeling van de omzet over bedrijven (in de richting van bedrijven met een lagere prijs), maar wanneer deze prijsdaling gepaard gaat met een groei van de totale omzet, kan er een positief effect op de totale omzet van de branche optreden. Juist het feit dat de (schijn)zzp'er een hoger tarief in rekening kan brengen, dan de loonkosten van werknemer, wijst er op dat in die gevallen eerder sprake is van een prijsopdrijvend effect van schijnconstructies, of een lager winstniveau voor de opdrachtgever (herverdelingseffect). Deze situatie lijkt zich voor te doen in de bouw, de zorg en bij managementadvies en IT diensten.

Wanneer (schijn)zzp bijdraagt aan lagere arbeidskosten wordt voor opdrachtgevers de prikkel om te investeren in arbeidsbesparende technologie kleiner, dus is denkbaar dat bij

³⁵ De werkweek van een zelfstandige is gemiddeld 25% langer dan van een werknemer.

³⁶ Naar verwachting heeft de inzet van echte zzp'ers wel effect op de prijzen, maar dat is onderdeel van het economische proces.

het bestaan van (schijn)zzp de investeringen lager komen te liggen. De kans hierop lijkt wat groter in de bouw en delen van het vervoer (personenvervoer, post en koeriers). Tevens kunnen de lage kosten van de zzp'ers een remmend effect hebben op de loonontwikkeling in de sector en andere (secundaire) arbeidsvoorwaarden, waardoor de prikkel tot investeren in (arbeidsbesparende) technologie verder wordt verzwakt.

Effecten kunnen daarnaast nog ontstaan doordat (schijn)zzp'ers zich in mindere mate verzekeren tegen risico's en minder sparen voor pensioenen. Dan zijn effecten denkbaar op de bestedingen en de (toekomstige) overheidsuitgaven, mede afhankelijk van de mate waarin (schijn)zzp'ers een andere kans hebben op ziekte, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid. Ook nu geldt echter dat – gegeven de omvang van (schijn)zzp – de effecten niet dramatisch groot zullen zijn.

De consumptieve bestedingen zullen hoger zijn naarmate de (schijn)zzp'ers zich in mindere mate verzekeren en minder (institutioneel) sparen. Ook is een ander bestedingspatroon denkbaar (meer luxe?).

De gevolgen voor het overheidsbudget zijn moeilijk in te schatten. Aan de inkomstenkant treedt er een verschuiving op van loonbelasting naar inkomstenbelasting en (bij hogere consumptie) een toename van de btw-inkomsten en mogelijk een effect op de btw-inkomsten, door aanpassingen in het bestedingspatroon.

Op de overheidsuitgaven lijkt er in eerste instantie geen effect. Denkbaar is dat er bij werkloosheid van schijnzzp'ers een groter beroep op bijstand wordt gedaan. Verder leidt schijnzzp mogelijk tot hogere uitgaven aan inspectie en handhaving.

Bij de sociale zekerheid moet onderscheid worden gemaakt tussen de drie typen verzekeringen: volksverzekeringen (AOW, Awbz, AKW en AnW), werknemersverzekeringen (WW, WIA/WAO en Ziektewet) en pensioenen. Aan het eerste type verzekering (volksverzekeringen) dragen schijnzzp'ers bij via belasting en premiebetaling. Zzp'ers zijn echter niet verplicht zich te verzekeren tegen werkloosheid, arbeidsongeschiktheid of ziekte en evenmin verplicht te sparen voor hun pensioen. Zij bouwen dan natuurlijk ook geen rechten op.

Het pensioenstelsel is gebaseerd op kapitaaldekking en daar worden inkomsten en uitgaven op individueel niveau op elkaar afgestemd. Hier zijn de gevolgen van onderverzekering voor rekening van de schijnzzp'er zelf. Wel is denkbaar dat de onderverzekering op termijn gepaard gaat met een groter beroep op bijstand (als gevolg van het ontbreken van een buffer).

Werknemersverzekeringen zijn echter gebaseerd op een omslagstelsel. Wanneer schijnzzp'ers een afwijkend ziekte – en arbeidsongeschiktheidspatroon kennen (bijvoorbeeld minder vaak ziek of arbeidsongeschikt worden), dan zou daardoor de gemiddelde premie (en de uitkering) kunnen toenemen, met weer ongunstige gevolgen voor de arbeidskosten. In de bouw wordt echter gesignaleerd dat (schijn)zelfstandigen meer risico's nemen en daardoor mogelijk een hoger risico op arbeidsongeschiktheid hebben. Het zou ook zo kunnen zijn dat opdrachtgevers juist degenen met een hoog risico (vaker ziek of arbeidsongeschikt) niet in loondienst willen hebben en dus liever in een schijnconstructie aannemen.

Een ander mogelijk relevant effect van schijnzzp is het gevolg voor de rol van automatische stabilisator die uitkeringen (en verzekeringen) hebben. In een neergaande conjunctuur heeft dit mogelijk een ongunstig effect. In de huidige crisissituatie zou het bestaan van schijnzelfstandigheid een negatief effect kunnen hebben op de bestedingen, omdat de omvang van de automatische stabilisatoren (uitkeringen) lager ligt dan wanneer de schijnzelfstandigen als werknemer werkloos zou worden.

Tot slot is de vraag wat schijnzzp op termijn betekent voor de economische groei. Zelfs als het verschijnsel van schijnzzp op korte termijn een positief effect heeft op de economische groei, door verhoging van de efficiëntie (via consumptie en export) is de vraag wat dit op langere termijn betekent, wanneer de investeringen en besparingen op een lager peil komen te liggen.

4.5 CONCLUSIES

De enquêteresultaten bevestigen dat de tarieven van zzp'ers onder de loonkosten van een werknemer liggen, terwijl het uurloon gemiddeld boven dat van een werknemer ligt. Afgaande op deze cijfers is er dus voor én de opdrachtgever, én de zzp'ers een financiële prikkel om een contract aan te gaan.

In de bouw, de zorg en het vervoer ligt ook het tarief van de schijnzelfstandige lager dan de loonkosten van een werknemer, maar in de zorg is dit wel hoger dan van een echte zzp'er. In het vervoer is er geen tariefverschil en in de bouw ligt het lager dan van een echte zzp'er. Alleen voor de bouw is dit een aanwijzing voor concurrentievervalsing. In de zakelijke dienstverlening ligt het tarief van schijnzzp'ers zelfs boven dat van de loonkosten van een werknemer dat er op wijst dat deze constructie vooral gunstig is voor de schijnzzp'er zelf (en niet voor de inlener). Omdat een schijnzelfstandige in alle sectoren minder uren per week werkt dan een echte zzp'er, is zijn (berekende) uurloon hoger dan dat van een echte zzp'er.

Op basis van het aandeel van zzp'ers in de werkgelegenheid en in het totaal aantal zelfstandigen, kan worden afgeleid dat – uitgaande van de berekende marges - de bijdrage van schijnzelfstandigen aan de toegevoegde waarde bescheiden is in de zorg en het vervoer, maar van meer betekenis in de bouw en de zakelijke dienstverlening. In termen van werkgelegenheid (verdringing) is de bijdrage van schijnzelfstandigen beperkt in de bouw, maar van betekenis in de overige sectoren.

Omdat de schijnzelfstandigen veelal hetzelfde type werk doen als werknemers in de branches is de bijdrage aan innovatie naar verwachting beperkt. Wel vormt het hoge tarief van de schijnzelfstandige in de zakelijke diensten een aanwijzing dat deze groep over specifieke kennis beschikt, waarvoor de inlener bereid is te betalen. Datzelfde doet zich overigens (op beperkte schaal) voor in de zorg en de bouw³⁷. Uitgaande van spontane melding wordt door zzp'ers verhoudingsgewijs weinig tijd aan vakscholing en studie besteed. Dit komt vooral voor in de zorg en in enige mate in de zakelijke diensten. Het gaat dan wel vaker om "echte" zzp'ers.

Als gevolg van de omvangrijke werkweek verdringen de schijnzelfstandigen reguliere werknemers. Dit geldt voor alle sectoren, maar vooral voor de zorg en het vervoer. Een compenserend effect van lagere productiviteit is naar verwachting van marginale betekenis. Het effect op de vacatures is onzeker, omdat een hogere dynamiek (meer vacatures) samen kan gaan met een snellere vacaturevervulling (minder risico bij zzp en/of snellere besluitvorming door hoge flexibiliteit). Het effect op de werkloosheid is onzeker, omdat niet is vast te stellen in hoeverre zzp'ers in ongunstige tijden zich gedwongen terug trekken van de arbeidsmarkt en onzichtbaar werkloos worden. Wel leidt schijnzelfstandigheid tot een lagere uitkeringsafhankelijkheid.

De bijdrage van schijnzelfstandigen aan de flexibiliteit van de arbeidsmarkt is beperkt, mede omdat de Nederlandse arbeidsmarkt structureel tamelijk flexibel is. De

³⁷ Er is een grote variatie in de berekende cijfers, dus dit element speelt in alle branches een rol, maar gemiddeld vooral in de zakelijke dienstverlening.

hardnekkigheid van de huidige crisis leidt er toe dat de laatste jaren het aandeel flexibele werknemers zich stabiliseert. Wanneer de arbeidsmarkt weer aantrekt valt te verwachten dat dit aandeel zal afnemen en de totale flexibele schil (flexibele werknemers en zzp'ers) weer iets zal afnemen.

Zelfs bij een relatief hoog aandeel schijnzelfstandigheid zijn de macro-economische effecten beperkt. Naar verwachting is de kans op herverdeeleffecten groter dan de kans op prijsveranderingen als gevolg van het kostenvoordeel (de efficiëntie) van de schijnzelfstandige. Vooral het wegvervoer is onderhevig aan internationale concurrentie en juist in die sector is het kostenverschil tussen werknemers en zzp'ers beperkt tot nihil. Ook de bouw heeft te maken met internationale concurrentie, wat tot uiting komt in het wat lagere tarief van de schijnzelfstandige (die vooral op prijs moet concurreren en niet of in mindere mate op kwaliteit).

Andere relevante effecten zijn:

- Effect op de bestedingen zijn afhankelijk van de spaarneiging van (schijn)zzp'ers. Gegeven de omvang van omzet en vermogen, en informatie uit de literatuur kan worden aangenomen dat (schijn)zzp'ers iets meer besteden dan werknemers (die meer institutioneel sparen);
- Het dempend effect op de arbeidskosten heeft mogelijk een dempend effect op investeringen omdat de prikkel wordt verlaagd. Dit effect treedt niet alleen direct op via de (lage) kosten van de zzp'er, maar wordt mogelijk versterkt door het dempende effect op de loonontwikkeling en andere (secundaire) arbeidsvoorwaarden;
- Een verhogend effect op premies van werknemersverzekeringen, doordat de schijnzelfstandigen een lagere kans hebben op werkloosheid, ziekte en arbeidsongeschiktheid;
- Op lange termijn een hoger beroep op bijstand, doordat schijnzzp'ers niet of onvoldoende verzekerd zijn en te weinig buffer hebben opgebouwd.

5 CONCLUSIES

De afgelopen 15 jaar is het aantal zzp'ers sterk toegenomen, voornamelijk onder mannen. Mede onder invloed daarvan is het totale aandeel flexibele arbeid (flexibele werknemers plus zzp'ers) toegenomen. Bij vrouwen is (op lange termijn) eerder sprake van een substitutie tussen zzp'ers en flexibele arbeidskrachten.

Het is echter niet eenvoudig om de groep zzp'ers af te bakenen. De klassieke scheiding tussen ondernemers en werknemers is niet scherp te stellen op basis van een eenduidige set van economische en/of juridische criteria. Eigenlijk kan dit alleen op het niveau van de individuele overeenkomst tot arbeid, die, afhankelijk van de specifieke situatie een of meer kenmerken kan hebben die duiden op schijnzelfstandigheid.

In dit onderzoek hebben we op basis van bij zzp'ers verzamelde gegevens geprobeerd om schijnzelfstandigheid nader af te bakenen. Uit de analyse blijkt dat situaties van schijnzelfstandigheid voorkomen, maar veelal van tijdelijke aard zijn en samenhangen met specifieke kenmerken van branches. Het ontbreken van samenhang tussen de verschillende criteria wijst er op dat gemiddeld slechts aan een beperkt aantal (hooguit twee) van de relevante criteria voor schijnzelfstandigheid wordt voldaan. Het op structurele basis in een schijnconstructie werkzaam zijn, komt slechts incidenteel voor in onze onderzoekspopulatie. Dan is dit meestal op initiatief van de opdrachtgever (veelal voormalige werkgever).

De omvang van schijnzelfstandigheid is om die reden niet nauwkeurig vast te stellen. In het onderzoek hebben we marges afgeleid op basis van een ondergrens die is bepaald door het percentage zzp'ers dat in de afgelopen 12 maanden voor slechts één opdrachtgever heeft gewerkt (of in de zorg, uitsluitend via een bemiddelingsorganisatie). De bovengrens is bepaald op basis van het voldoen aan twee of meer van de vijf meest bruikbare criteria. De afgeleide marges zijn dan overigens beperkt. Voor de bouw komen we op 3 tot 5 procent, voor zorg en welzijn op 9 tot 15 procent, in het vervoer rond 14 procent en in de zakelijke dienstverlening op 5 tot 10 procent.

De mate waarin schijnconstructies voorkomen wordt in belangrijke mate bepaald door:

- Een beperkt aantal opdrachtgevers. Deze factor speelt meer dan gemiddeld in het goederenvervoer, post en koeriers, IT diensten en managementadvies;
- Beperkte vrijheid van handelen bij het bepalen van werktijden en het plannen en uitvoeren van het werk. Deze factor speelt meer dan gemiddeld in het personenvervoer (taxi), post en koeriers en in mindere mate thuiszorg/ouderenzorg/gehandicaptenzorg;
- Het werken via bemiddelingsbureaus. Dit komt vooral voor in de zorg (thuiszorg, e.d.). Verder werken taxichauffeurs (mede) via taxicentrales;
- Een beperkte omvang van de werkweek. Dit speelt een (overigens kleine) rol in de zorg (thuiszorg, e.d.), het post- en koeriersbedrijf en IT diensten.

In de in beschouwing genomen criteria is geen rekening gehouden met de wijze waarop prijsafspraken worden gemaakt. Wordt daarmee rekening gehouden, dan dienen de uitkomsten voor de omvang van schijnzelfstandigheid in de sector vervoer enigszins te worden genuanceerd.

Overigens gelden deze conclusies voor de groep zzp'ers die 12 uur of meer als zzp'er werkzaam zijn en voor wie het zzp-schap hoofdactiviteit is (en die zijn ingeschreven bij de Kamer van Koophandel). Het aandeel buitenlandse zzp'ers in de onderzoekspopulatie

is laag. We sluiten niet uit dat een deel van de vermoede schijnconstructies met buitenlandse zzp'ers niet in het onderzoek zijn meegenomen, omdat deze niet in (voldoende mate in) de onderzoekspopulatie zijn vertegenwoordigd.

Verder is gebleken dat de volgende criteria in mindere mate betekenis hebben als onderscheidend criterium, ook al worden deze in de discussies wel van belang geacht:

- Het al of niet werken vanuit eigen huis (of kantoor aan huis) heeft meer te maken met het type werk (zelfstandige zorgverleners en adviseurs) dan met het al of niet sprake zijn van schijnzelfstandigheid.
- Het al of niet aanschaffen van materiaal voor de uitvoering van het werk. Een groot deel van de respondenten geeft aan dat zij dit niet hoeven te doen. Alleen in de bouw schaft ongeveer de helft ook te verwerken materiaal aan.
- Het al of niet gebruik van eigen apparatuur, gereedschap of uitrusting is sterk afhankelijk van het type werk.
- De uitgangssituatie lijkt niet van invloed. Het aandeel van zzp'ers die uit nood (necessity) zzp'er zijn geworden verschilt nauwelijks tussen echte zzp'ers en schijnzzp'ers. Alleen in het post- en koeriersbedrijf lijkt deze factor een rol te spelen.
- Het betalingsrisico is zowel in algemene zin, als concreet rond de laatst uitgevoerde opdracht, bijzonder laag. Wel geven respondenten tijdens het interview aan dat de betalingstermijn toeneemt, maar uiteindelijk ervaart het overgrote deel van de respondenten geen (grote) betalingsrisico's. Dit is mogelijk een aanduiding van een redelijk grote vertrouwensbasis in de economie.
- Een belangrijk deel van de respondenten besteedt geen of weinig tijd aan acquisitie en PR. Alleen in het onderzochte deel van de zakelijke dienstverlening wordt hieraan relatief veel tijd besteed.
- Een ruime meerderheid van de respondenten doet werk dat vergelijkbaar is met de werknemers en uitzendkrachten in de bedrijven waarin men werkzaam is.

Daarnaast zijn er enkele criteria waarvan de betekenis moeilijk is te bepalen, te weten de inzet van partner en kinderen in het bedrijf en contante betaling.

Het veelvuldig voorkomen van deze kenmerken in de arbeidsrelaties die zzp'ers aangaan, illustreren de omstandigheden waaronder zzp'ers kunnen opereren. Men kan werk aanbieden dat vergelijkbaar is met dat van werknemers, kan daarbij zonder veel inspanning via het eigen netwerk opdrachten werven en ervaart een beperkt financieel (betaling) risico. Tot het netwerk behoort ook de voormalige werkgever, maar slechts incidenteel wordt door zzp'ers een langdurige opdracht voor hem uitgevoerd.

Hoewel structurele schijnconstructies slechts in beperkte mate voorkomen, wijst de vage scheidslijn tussen ondernemerschap en werknemerschap er op dat de situatie op de arbeidsmarkt is gewijzigd, waardoor de groei van het aantal schijnzzp'ers toch economisch effect kan hebben.

Uit de analyses is gebleken dat – wanneer er aanwijzingen zijn voor schijnzelfstandigheid – dit op korte termijn vooral herverdelingseffecten heeft. In de bouw en zakelijke dienstverlening vooral in termen van toegevoegde waarde (verdeling overig inkomen) en in de zorg en het vervoer vooral, en de zakelijke dienstverlening ook op de arbeidsmarkt (verdringing). Voor zover er sprake is van concurrentievervalsing komt dit niet in de tarieven terug, maar voornamelijk in de arbeidstijd: schijnzelfstandigen hoeven minder overheaduren te maken (aan acquisitie, promotie, administratie, e.d.) dan echte zzp'ers en hebben als gevolg daarvan een hoger uurloon. In de zakelijke diensten (IT en

managementadvies) kunnen schijnzelfstandigen een hoger tarief realiseren. Dit wijst op de aanwezigheid van expertise waarvoor opdrachtgevers bereid zijn extra te betalen.

De beperkte omvang van schijnzelfstandigheid maakt het weinig aannemelijk dat dit leidt tot prijsaanpassing op de afzetmarkten, mede omdat de meeste onderzochte sectoren niet of nauwelijks te maken hebben met internationale concurrentie.

De belangrijkste economische effecten betreffen de gevolgen van:

- Hogere consumptie en lagere besparingen door schijnzzp'ers.
- Lagere investeringen, doordat de lagere kosten (van schijnzzp'ers) de prikkel tot investeringen verlagen;
- Verhoging van premies van werknemersverzekeringen doordat de schijnzzp'ers gemiddeld een lagere kans hebben op werkloosheid, arbeidsongeschiktheid en ziekte;
- Op lange termijn: een hoger beroep op bijstand doordat schijnzzp'ers niet of onvoldoende verzekerd zijn en minder pensioen(reserves) opbouwen.

LITERATUUR

- Aerts, M. C. M. (2007). *De zelfstandige in het sociaal recht*. Deventer: Kluwer.
- Ape (2012). Bouwen aan de toekomst. Toekomstsscenario's voor de bouwmarkt (Ape rapport nr. 942). Den Haag: Ape.
- Belastingdienst (2010). *Position paper Belastingdienst*, Position paper ten behoeve van de SER-Commissie Positie Zelfstandig Ondernemers, z.p. [Den Haag].
- Berkhout, P.H.G. en K.Kok (2010) *Zzp'ers in de bouw: marktpositie en vooruitzichten*, EIB, Amsterdam
- Bosch, N. M., & Van Vuuren, D. J. (2010). De heterogeniteit van zzp'ers. *Economisch Statistische Berichten*, 95(4597), 682-684.
- CBS (2012). Zelfstandige zonder personeel. <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/methoden/toelichtingen/alfabet/z/zelfstandige-zonder-personeel2.htm>
- Dooms, V., & Messiaen, T. (2008). *Schijnzelfstandigheid* (2^e herziene editie). Gent, België: Georges Hoyos.
- EIM (2007). *Van onbemand tot onmisbaar. De economische betekenis van ZZP'ers nu en in de toekomst*. Zoetermeer: EIM.
- EIM: Vroonhof, P., A. Bruins, N. de Vries (2010). *Aantal zzp'ers in de periode 2000-2009*, in opdracht van het Ministerie van SZW, Zoetermeer: EIM.
- EIM (2003). *Zelden Zo Populair: het zzp-schap. Zelfstandigen zonder personeel in de literatuur*. Zoetermeer: EIM.
- EIM (2011). *Ondernemen voor de toekomst. Innovatie en pensioenen van zzp'ers: resultaten zzp-panel meting II, najaar 2010*. Zoetermeer: EIM.
- EIM/ Bureau Bartels (2008). *Zelfstandigen zonder personeel*. Zoetermeer: EIM.
- EIM (...) *Zelden zo populair*, Zoetermeer, EIM.
- FOD [Federale Overheidsdienst Werkgelegenheid, Arbeid en Sociaal Overleg] (z.d.). *Aard van de arbeidsrelatie*. <http://www.werk.belgie.be/defaultTab.aspx?id=6696>
- KvK (2011). *Freelancers en zzp'ers. Zelfstandig of toch niet?* Woerden: KvK.
- Regioplan (2009). *Zzp'ers en hun marktpositie. Onderzoek naar de mate waarin zzp'ers investeren in en ondersteuning (kunnen) krijgen bij het behouden en vergroten van hun marktpositie*. Den Haag: RWI.
- SEO: C. Berden, R. Dosker, P. Risseuw en D. Willebrands (2010). *Markt en hiërarchie: Kosten en baten van het zzp-schap*, in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken, Amsterdam: SEO Economisch Onderzoek.
- SER (2010). *Zzp'ers in beeld. Een integrale visie op zelfstandigen zonder personeel*. (SER Adviesrapport 10/04). Den Haag: SER.
- UWV (z.d.). Wanneer ben ik zelfstandig ondernemer? <http://www.uwv.nl/zoekresultaten/particulieren/antwoord.aspx>
- Van der Wiel-Rammeloo, D. V. E. M. (2008). *De dienstbetrekking in drievoud. Het bereik in arbeidsrecht, fiscaal recht en socialeverzekeringsrecht*. Deventer: Kluwer.

Weekers (2012, 17 september). Kamerbrief over eenduidige definitie zzp'ers. Beschikbaar via <http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/kamerstukken/2012/09/17/kamerbrief-over-eenduidige-definitie-zzp-ers.html>

Vries, N.E. de Vries (2011), Smering voor de nering. Zzp'ers als smeermiddel voor innovaties in het MKB, EIM, Zoetermeer.

ZZP TUSSEN WERKNEMER EN ONDERNEMER

EINDRAPPORT

Opdrachtgever *Ministerie van Economische Zaken*

SEOR

Kees Zandvliet

José Gravesteijn

Olivier Tanis

ReflecT

Ronald Dekker

Daniela Skugor

Met medewerking van **Bureau Mediad**

Marieke Meij

Rotterdam, 5 februari 2013

ZZP TUSSEN WERKNEMER EN ONDERNEMER

EINDRAPPORT

Opdrachtgever *Ministerie van Economische Zaken*

Contactpersoon Kees Zandvliet

Adres SEOR, Erasmus Universiteit Rotterdam
Postbus 1738
3000 DR ROTTERDAM

Telefoon 010 – 408 2174

Fax 010 – 408 9650

E-mail zandvliet@seor.eur.nl

VOORWOORD

In juni 2012 heeft het Ministerie van Economische Zaken (EZ) aan SEOR opdracht gegeven tot het uitvoeren van een onderzoek naar de aard en omvang van schijnzelfstandigheid.

Het onderzoek is uitgevoerd in samenwerking tussen SEOR BV, ReflecT en Mediad. Het onderzoek is uitgevoerd door een team bestaande uit Kees Zandvliet (projectleider), José Gravesteijn en Olivier Tanis van SEOR en Ronald Dekker en Daniela Skugor van ReflecT. De telefonische enquête onder zzp'ers is uitgevoerd door Bureau Mediad, onder leiding van Marieke Meij en Jolande Verdurmen.

Het onderzoek is begeleid door een commissie bestaande uit:

Monique Aerts	Ministerie van Economische Zaken
Bram van Dijk	Ministerie van Economische Zaken
Eric Rutten	Ministerie van Financiën
Anne de Jong	Ministerie van Financiën
Jochem van der Veen	Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid

Wij bedanken de commissieleden voor hun waardevolle suggesties voor de aanpak en commentaren op concept rapportages.

Ook bedanken wij de vertegenwoordigers van diverse organisaties die via een (telefonisch) interview hebben bijgedragen aan het onderzoek.

Een bijzonder woord van dank gaat uit naar de honderden zzp'ers voor hun bereidwillige en vriendelijke medewerking aan de telefonische enquête. De via deze weg verzamelde gegevens zijn de solide basis van het onderzoek.

INHOUD

Voorwoord

Samenvatting	i
Achtergrond en doel van het onderzoek en onderzoeksvragen	i
Achtergronden schijnzelfstandigheid	i
Marges voor schijnzelfstandigheid	iii
Economische betekenis en effecten van schijnzelfstandigheid	iv
1 Inleiding	1
1.1 Achtergrond van het onderzoek	1
1.2 Probleemstelling en onderzoeksvragen	2
1.3 Opzet van het onderzoek	3
1.4 Opzet van het rapport	6
2 ZZP in Nederland en sectoren	7
2.1 Inleiding	7
2.2 Begripsbepaling - bestaande definities	7
2.3 Omvang en ontwikkeling zzp	10
2.4 Analyse van de situatie in geselecteerde sectoren	12
2.4.1 Bouwnijverheid	12
2.4.2 Zorg en welzijn	13
2.4.3 Vervoer	14
2.4.4 IT- en informatiedienstverlening en managementadvies	15
2.5 Conclusies	16
3 Achtergronden en criteria schijnzelfstandigheid	17
3.1 Inleiding	17
3.2 Motieven en achtergronden voor zzp-schap	18
3.3 Afbakening schijnzelfstandigheid	21
3.4 Betekenis en samenhang criteria	23
3.4.1 Minder bruikbare criteria	23
3.4.2 Bruikbare criteria	26
3.4.3 Samenhang: combinaties van criteria	30
3.5 Economische indicatoren	31
3.6 Eigen ervaringen en waarneming	33
3.7 Ontwikkelingen in schijnzelfstandigheid	35

3.8	Conclusies: marges voor schijnzelfstandigheid en verschijningsvormen	35
4	Economische betekenis en effecten van schijnzelfstandigheid	39
4.1	Inleiding	39
4.2	Toegevoegde waarde en productie	40
4.3	Betekenis voor de arbeidsmarkt	44
4.4	Macro-economische invalshoek	47
4.5	Conclusies	49
5	Conclusies	51
	Literatuur	55

SAMENVATTING

ACHTERGROND EN DOEL VAN HET ONDERZOEK EN ONDERZOEKSVRAGEN

In het afgelopen decennium is het aantal werkenden dat statistisch als zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) wordt gekwalificeerd sterk toegenomen. In samenhang daarmee is de discussie verhevigd over de vraag of hier sprake is van toegenomen ondernemerschap, of dat de groei gepaard is gegaan met een toename van het grijze gebied, waarin het verschil tussen zzp'ers en werknemers moeilijk is te duiden, mede omdat het ondernemerschap alleen gericht is op de eigen dienstverlening (arbeid).

Het ondernemerschap vormt een belangrijke schakel in het economisch proces, zowel voor wat betreft het stimuleren van de economische groei, als in de allocatie van goederen en diensten en de allocatie op de arbeidsmarkt. Dit hangt in belangrijke mate samen met de bereidheid tot het nemen van risico, in combinatie met een streven naar winst, continuïteit en kwaliteit (van product of dienst). Ook speelt het ondernemerschap een belangrijke rol in het ontwikkelen, introduceren en verspreiden van (technologische) vernieuwingen. Wanneer belangrijke ondernemerskenmerken ontbreken en het zzp-schap zich beperkt tot het onder gunstige voorwaarden (goedkoop en flexibel) aanbieden van arbeid is de vraag wat de economische betekenis ervan is.

In dit onderzoek hebben we geprobeerd grip te krijgen op dit grijze gebied tussen ondernemerschap en werknemerschap, aan de hand van de centrale onderzoeksvraag:

Wat is de aard en omvang van vormen van schijnzelfstandigheid in een aantal sectoren?

Aan deze centrale probleemstelling is een aantal aandachtsgebieden gekoppeld, in de vorm van een set onderzoeksvragen die betrekking hebben op (1) de omvang, ontwikkeling en kenmerken van schijnzelfstandigheid, (2) de achtergronden en motieven hiervoor en (3) de economische betekenis (bijdrage) en effecten ervan.

ACHTERGRONDEN SCHIJNZELFSTANDIGHEID

Om een beeld te krijgen van omvang en aard van schijnzelfstandigheid is gebruik gemaakt van vier typen informatie, namelijk:

- De motieven van de zzp'ers, de situatie van waaruit men zzp'er is geworden en de toekomstverwachtingen over hun zzp-schap;
- Een set indicatoren, waarvan op basis van de literatuur en de interviews is vastgesteld dat deze van belang zijn om schijnzelfstandigheid te kunnen duiden. Deze indicatoren betreffen diverse economische en juridische aspecten van de omstandigheden waaronder zzp'ers werkzaam zijn;
- Economische indicatoren, te weten de afspraken over tarieven, de gerealiseerde omzet en het opgebouwde vermogen;
- Eigen ervaringen met en waarnemingen van schijnzelfstandigheid van zzp'ers.

Motieven en achtergronden

De achtergronden en motieven van de zzp'ers wijzen uit dat de overgrote meerderheid van hen uit vrije keuze zzp'er is geworden. Slechts een paar procent geeft aan door de voormalige werkgever min of meer te zijn gedwongen om als zzp'er aan de slag te gaan en bij ongeveer 15 procent was er – naast de wens - een zekere noodzaak, omdat men geen baan als werknemer kon vinden.

De meeste zzp'ers zijn niet alleen uit vrije wil zelfstandig geworden, maar het overgrote deel verwacht ook als zodanig te blijven werken. Een klein percentage verwacht door te groeien tot een bedrijf met personeel en een klein percentage verwacht te stoppen vanwege pensionering, of weer in loondienst te gaan. Er is enig verband met schijnzelfstandigheid. Degenen die verwachten weer in loondienst te gaan, vertonen vaker kenmerken van schijnzelfstandigheid, terwijl "echte" zzp'ers zijn oververtegenwoordigd in de groep die verwacht door te groeien.

Indicatoren en criteria

De op basis van de literatuur en interviews relevant geachte indicatoren voor schijnzelfstandigheid zijn niet allemaal even bruikbaar voor het maken van een onderscheid tussen echte en schijnzelfstandigheid. In enkele gevallen komt dit omdat de indicator meer te maken heeft met het type werk (werken vanuit huis, inzet eigen gereedschap, contante betaling, e.d.) of met regelgeving (sommige activiteiten zijn niet btw-plichtig en een VAR-wuo of VAR-dga biedt geen garantie dat er geen gezagsrelatie bestaat). Ook het feit dat een voormalige werkgever tot de klantenkring behoort, zegt (op zich) weinig over de mate van zelfstandigheid. Slechts in enkele gevallen gaat het dan om een omvangrijke klus (van 6 maanden of langer).

Dan zijn er drie indicatoren die in principe relevant zijn, maar minder bruikbaar, omdat ze eveneens weinig onderscheidend zijn. Het gaat dan om het betalingsrisico, dat volgens het overgrote deel van de respondenten gevoelsmatig vrijwel afwezig is, maar er in principe in zijn volledigheid is, de beperkte tijd die door het grootste deel van de respondenten besteed wordt aan acquisitie en promotie en het feit dat het merendeel van de zzp'ers werk doet dat vergelijkbaar is met werknemers uit de branche. Wanneer deze criteria als maatgevend voor schijnzelfstandigheid zouden worden gebruikt, zou een ruime meerderheid van de zzp'ers als schijnzelfstandige moeten worden aangemerkt.

Het in kaart brengen van schijnzelfstandigheid via scores op indicatoren blijkt daarmee geen sluitend en nauwkeurig beeld op te leveren. De analyse bevestigt dat er een redelijk omvangrijk grijs gebied is; alleen op het niveau van de individuele opdracht kan echt worden beoordeeld hoe deze moet worden gekarakteriseerd (als echte zzp'er of schijnzelfstandige).

Verder wijzen deze uitkomsten uit dat het lastig is om via regelgeving duidelijkheid te creëren over de status van een zzp'er. De zzp'ers in de onderzochte sectoren zijn vaak werkzaam in beroepen die ook worden uitgeoefend door werknemers in de branches. Niet alleen landelijk, maar ook in de onderzochte sectoren is er behoefte aan duidelijkheid, maar gegeven de complexiteit van de problematiek zijn de mogelijkheden van regulering beperkt.

In het onderzoek zijn we voor berekening van het maximum van de omvang van schijnzelfstandigheid afgegaan op de scores van vijf indicatoren die én relevant worden geacht én eenduidig te interpreteren zijn. Het gaat dan om:

- Een beperkte omvang van de werkweek (minder dan 15 uur), terwijl het zzp-schap wel hoofdactiviteit is;
- Een beperkt aantal opdrachtgevers op jaarbasis (drie of minder);
- Het uitsluitend werken via een bemiddelingsorganisatie;
- De werktijden werden tijdens de laatste opdracht door de opdrachtgever bepaald;
- De zzp'er voelde zich beperkt tot redelijk beperkt in de planning en uitvoering van de laatste opdracht.

Economische indicatoren

De economische indicatoren wijzen uit dat uurtarief en vaste prijs (aanneemsom) de meest gangbare prijsafspraken zijn. In het vervoer wordt veel gewerkt op kilometerprijs of stuksprijs, waardoor het (uren)risico van vertraging in het goederenvervoer bij de zzp'er ligt. Resultaatafhankelijke beloning komt betrekkelijk weinig voor. Het risico is het grootst in het vervoer en de informatiedienstverlening (journalisten, e.d.), waar het minst vaak op uurtarief wordt gewerkt en het laagst in de welzijnssector, de zorg, de bouw, de IT-diensten en managementadvies waar in meerderheid op basis van uurtarief wordt gewerkt.

De gegevens over omzet en vermogen wijzen uit dat een belangrijk deel van de zzp'ers niet bedrijfsmatig en toekomstgericht bezig is, maar het zzp-schap hoofdzakelijk benut om een inkomen te verwerven. Er wordt weinig geïnvesteerd en er worden weinig reserves opgebouwd. Het gerealiseerde inkomen is in veel gevallen daarvoor ook te beperkt.

Eigen ervaring en waarneming van zzp'ers

Een minderheid van de zzp'ers krijgt (weleens of regelmatig) een baan als werknemer aangeboden door opdrachtgevers. Blijkbaar beschikken deze zzp'ers over kennis, kunde en/of ervaring die de opdrachtgever waardeert. Dit komt wat vaker voor in de zakelijke diensten en – in mindere mate de zorg en de bouw. Slechts incidenteel is de zzp'er (tijdelijk) op een dergelijk aanbod ingegaan, omdat het overgrote deel zelfstandig wil blijven en (soms) ook omdat de werkgever of de voorwaarden niet aansprekend waren. Het is niet zo dat “echte” zzp'ers vaker een baan krijgen aangeboden; alleen in de zakelijke dienstverlening en de zorg zijn deze iets oververtegenwoordigd in de groep die weleens een aanbod krijgt van opdrachtgevers. Er bestaat dus waarschijnlijk geen verband tussen het wel eens aangeboden krijgen van een baan als werknemer en (schijn)zelfstandigheid.

De eigen waarneming van schijnzelfstandigheid lijkt weinig bruikbaar voor het trekken van conclusies. In alle sectoren wijkt de perceptie van de zzp'ers zelf af van wat op basis van de onderzochte indicatoren is gevonden.

MARGES VOOR SCHIJNZELFSTANDIGHEID

De mate waarin men iets als schijnzelfstandigheid beschouwt, is mede afhankelijk van het gewicht dat wordt toegekend aan:

- Het feit dat het overgrote deel van de zzp'ers uit vrije keuze zelfstandig is en ook wil blijven;
- Aanwijzingen dat er structureel en/of doelbewust is gekozen voor een (schijn)constructie beperkt zich tot enkele procenten van de onderzoekspopulatie. Voor zover na te gaan is dat in alle gevallen op initiatief van de inlener;
- Het feit dat er geen samenhang is waar te nemen tussen de verschillende criteria voor schijnzelfstandigheid. Dit betekent dat kenmerken van schijnzelfstandigheid zich wisselend in de tijd en wisselend per opdracht voordoen in de arbeidsrelaties. Er is geen samenhang tussen de criteria en er is ook geen samenhang tussen de criteria en kenmerken van de zzp'ers (leeftijd, geslacht, startsituatie, bestaansduur, e.d.). Het voldoen aan een (willekeurig) criterium voor schijnzelfstandigheid zegt om die reden weinig over schijnzelfstandigheid. Ook zijn er geen groepen te identificeren die vaker voorkomen bij een of meer van de onderzochte indicatoren.

Omdat er ook bij nadere concretisering een relatief vaag beeld van schijnzelfstandigheid blijft bestaan, hebben we voor de onderzochte sectoren daarom een marge voor schijnzelfstandigheid afgeleid (zie tabel 1). De bovengrens is bepaald door het percentage zzp'ers dat aan twee van de vijf meest eenduidige criteria voldoet. Daarbij wegen we alle criteria even zwaar. De ondergrens voor schijnzelfstandigheid is bepaald op basis van het aantal zzp'ers dat in de afgelopen 12 maanden voor slechts één opdrachtgever heeft gewerkt. Dit percentage is wat hoger dan het percentage dat aangeeft daadwerkelijk in een schijnconstructie te hebben gewerkt. Alleen in de zorg is de ondergrens het (relatief hoge) percentage zzp'ers dat uitsluitend via een bemiddelingsorganisatie werkt.

Tabel 1 Afgeleide marge voor schijnzelfstandigheid (in procenten van het aantal respondenten per branche)

Indicator/criterium	Bouw	Zorg: Thuiszorg en zelfstandige zorgverleners	Vervoer: Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvies, inclusief ICT
Minimum (percentage zzp'ers dat in 2011 voor één opdrachtgever werkte)	3%	9% (a)	14%	5%
Maximum (voldoet aan twee of meer van de vijf criteria)	5%	15%	14%	10%

(a) Alleen in de zorg is de ondergrens bepaald door het percentage zzp'ers dat uitsluitend via een bemiddelingsorganisatie werkt.

Met de in het onderzoek verzamelde gegevens kunnen de ontwikkelingen in schijnzelfstandigheid en/of veranderingen in de samenstelling ervan niet worden vastgesteld. Beschikbare (historische) schattingen van het verschijnsel in de literatuur zijn niet volledig vergelijkbaar met de onze. Wel sluiten onze schattingen aan op eerder gemaakte berekeningen.

ECONOMISCHE BETEKENIS EN EFFECTEN VAN SCHIJNZELFSTANDIGHEID

Voor verschillende economische grootheden (omzet, omvang werkweek, berekend tarief en uurloon) vertoont het databestand een enorme spreiding. Het grote aantal waarnemingen zorgt voor een zekere robuustheid van de uitkomsten, maar het verdient aanbeveling om de gesignaleerde verschillen vooral als indicatief te beschouwen.

De enquêteresultaten bevestigen dat de tarieven van zzp'ers onder de loonkosten van een werknemer liggen, terwijl het uurloon boven dat van een werknemer ligt¹. Afgaande op deze cijfers is er dus voor én de opdrachtgever én de zzp'er een financiële prikkel om een contract aan te gaan.

Op basis van het aandeel van zzp'ers in de werkgelegenheid en in het totaal aantal zelfstandigen, kan worden afgeleid dat – uitgaande van de berekende marges - de bijdrage van schijnzelfstandigen aan de toegevoegde waarde² bescheiden is in de zorg en het vervoer, maar van meer betekenis in de bouw en de zakelijke dienstverlening. In termen

¹ Loonkosten voor de werkgever zijn loonkosten inclusief werkgeverspremies. Tarief is het bedrag dat een zzp'er per declarabel uur in rekening brengt bij de opdrachtgever. Het uurloon is het bedrag dat een zzp'er per uur verdient (inclusief gewerkte niet declarabele uren).

² De toegevoegde waarde van een sector is het totaal in de sector verdiende inkomen (loon- en winstinkomen), dit is de omzet minus de aangeschafte grondstoffen en materialen.

van werkgelegenheid is de bijdrage van schijnzelfstandigen beperkt in de bouw, maar van enige betekenis in de overige sectoren.

Omdat schijnzelfstandigen gemiddeld minder ondeclarabele uren maken (minder tijd besteden aan acquisitie/promotie, administratie, etc.), is het (bruto) uurloon van de schijnzzp'ers in alle sectoren hoger dan dat van een echte zzp'er. In de zakelijke dienstverlening en de zorg ligt het tarief van de schijnzelfstandige boven dat van een echte zzp'er; in de bouw ligt dit iets er onder en in het vervoer is er geen verschil. In de zakelijke dienstverlening en het vervoer ligt het tarief van de schijnzzp'er zelfs boven de loonkosten van een werknemer, wat er op wijst dat een schijnconstructie in deze branches vooral gunstig is voor de schijnzzp'er (en niet voor de inlener). Er zijn alleen voor de bouw en de zorg enige voorzichtige aanwijzingen voor concurrentievervalsing doordat de tarieven van schijnzzp'ers lager zijn dan van de echte zzp'ers.

In de berekening is daarbij uitgegaan van de groep die, zoals hiervoor besproken, voldoet aan twee van de vijf relevante indicatoren. Wanneer andere criteria worden benut en/of andere gewichten worden gebruikt, dan wordt het verschil tussen schijnzzp'ers en echte zzp'ers kleiner, maar blijven de verhoudingen over het algemeen hetzelfde.

De bijdrage van schijnzelfstandigheid aan innovatie is beperkt, gegeven het feit dat men over het algemeen hetzelfde werk doet als werknemers. Alleen het hoge tarief van schijnzelfstandigen in de zakelijke dienstverlening en het vervoer wijst op kennis en ervaring waarvoor opdrachtgevers bereid zijn (meer) te betalen. Slechts een klein percentage zzp'ers in de zorg en de zakelijke dienstverlening geeft spontaan aan tijd te besteden aan vakscholing en studie en zou langs die weg kunnen bijdragen aan innovatie. Het gaat dan meestal om "echte" zzp'ers.

Omdat (schijn)zelfstandigen vaak hetzelfde werk doen als werknemers – en dus substitueerbaar zijn – en ook langere werkweken maken, is er sprake van verdringing van werknemers op de arbeidsmarkt. Dit geldt voor alle sectoren, maar vooral in de zorg en het vervoer. Het effect op vacatures en werkloosheid is niet met zekerheid vast te stellen. Wel leidt schijnzelfstandigheid tot een lagere uitkeringsafhankelijkheid.

Wanneer zzp'ers tot de flexibele schil worden gerekend, dan is de stijging van de flexibele schil in de meest recente jaren toe te schrijven aan zzp'ers. De hardnekkigheid van de huidige crisis leidt er toe dat de laatste jaren het aandeel flexibele werknemers zich stabiliseert. Vanuit lange termijn perspectief is (afgelopen 20 tot 30 jaar), alsook vanuit Europees perspectief is de Nederlandse arbeidsmarkt structureel tamelijk flexibel en is er een heel lichte stijging in het aandeel flexibele arbeid (zelfstandigen plus flexibele werknemers) waar te nemen. Wanneer de arbeidsmarkt weer aantrekt valt te verwachten dat dit aandeel zal afnemen en de totale flexibele schil (flexibele werknemers en zzp'ers) weer iets zal afnemen.

Zelfs bij een relatief hoog aandeel schijnzelfstandigheid zijn de macro-economische effecten beperkt. Naar verwachting is de kans op herverdeelteffecten groter dan de kans op prijsveranderingen als gevolg van het kostenvoordeel (de efficiëntie) van de schijnzelfstandige. Het financiële voordeel is op het niveau van de individuele opdracht (relatief korte duur) daarvoor te beperkt. Vooral het wegvervoer is onderhevig aan internationale concurrentie en juist in die sector is het kostenverschil tussen werknemers en zzp'ers beperkt tot nihil. Ook de bouw heeft te maken met internationale concurrentie, wat tot uiting komt in het wat lagere tarief van de schijnzelfstandige (die vooral op prijs moet concurreren en niet of in mindere mate op kwaliteit).

Andere relevante effecten zijn:

- Effecten op bestedingen zijn afhankelijk van de spaarneiging van zzp'ers. Gegeven de omvang van omzet en vermogen, en informatie uit de literatuur kan worden

aangenomen dat (schijn)zzp'ers iets meer besteden en minder sparen dan werknemers (die meer institutioneel sparen);

- Het dempend effect op de arbeidskosten heeft mogelijk een dempend effect op investeringen omdat de prikkel tot arbeidsbesparing wordt verkleind. Dit dempend effect treedt direct op via de lage kosten van de zzp'er, maar ook indirect via het dempende effect op de loonontwikkeling en andere (secundaire) arbeidsvoorwaarden van werknemers;
- Een verhogend effect op premies van werknemersverzekeringen, wanneer (of voor zover) de schijnzelfstandigen een lagere kans hebben op werkloosheid, ziekte en arbeidsongeschiktheid;
- Op lange termijn een hoger beroep op bijstand, doordat (schijn)zzp'ers niet of onvoldoende verzekerd zijn en te weinig buffer hebben opgebouwd. Dit effect is groter wanneer (of voor zover) het bij zzp'ers gaat om groepen met een hoog risico (op ziekte, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid).

1 INLEIDING

1.1 ACHTERGROND VAN HET ONDERZOEK

In het afgelopen decennium is het aantal zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) sterk toegenomen. In samenhang met deze sterke groei is de discussie verhevigd over de vraag in hoeverre er daadwerkelijk sprake is van toegenomen ondernemerschap via deze groep zelfstandigen. Het ondernemerschap vormt een belangrijke schakel in het economisch proces, zowel voor wat betreft het stimuleren van de economische groei, als in de allocatie van goederen en diensten en de allocatie op de arbeidsmarkt. Dit hangt in belangrijke mate samen met de bereidheid tot het nemen van risico, in combinatie met een streven naar winst, continuïteit en kwaliteit (van product of dienst). Ook speelt het ondernemerschap een belangrijke rol in het ontwikkelen, introduceren en verspreiden van (technologische) vernieuwingen.

Bij een eenmansbedrijf zonder personeel en zonder handelsfunctie, beperkt het ondernemerschap zich tot de eigen dienstverlening (arbeid) en is het soms nodig om het verschil met een werknemer nader te duiden. In de (internationale) literatuur worden al geruime tijd diverse verschijningsvormen van zelfstandige arbeid onderscheiden, waaronder situaties die worden aangeduid met begrippen als “schijnzelfstandigheid”, “pseudo zelfstandigheid” en “quasi zelfstandigheid”. Bezien vanuit een dynamische economische invalshoek starten en verdwijnen voortdurend bedrijven en kan een periode van schijnzelfstandigheid onderdeel zijn van een transitie naar een meer structureel ondernemerschap. Daarnaast wordt ook onderscheid gemaakt tussen ondernemerschap vanuit mogelijkheden (“opportunity”) en (quasi) ondernemerschap vanuit noodzaak (“necessity”). Impliciet wordt hierbij gerefereerd aan de context, ofwel de concurrentieverhoudingen op zowel de afzetmarkt als de arbeidsmarkt. Er is daarmee een vrij omvangrijk ‘grijs gebied’ ontstaan tussen werknemers en ondernemers. Met de term “schijnzelfstandigheid” proberen we grip te krijgen op dit grijze gebied en kan de discussie over dit onderwerp beter worden geïnformeerd. Daartoe is het wenselijk om op basis van een duidelijke set criteria te definiëren onder welke omstandigheden de zzp'er geen echte ondernemer (of schijnzelfstandige) kan worden genoemd.

In dit onderzoek wordt oneigenlijke zelfstandigheid beschouwd als één van de schijnvormen van zelfstandigheid. Het gaat dan om situaties waarbij zzp'ers in feite werknemer zijn, maar het zzp-schap door bedrijven wordt benut om rechten van werknemers te omzeilen om zo de kosten voor de bedrijven te drukken. Voor de werknemer levert dit op korte termijn vaak ook een inkomensvoordeel op, maar alleen doordat deze zich niet of onvoldoende verzekert tegen risico's van arbeidsongeschiktheid en werkloosheid en niet of onvoldoende pensioen opbouwt. Een toenemend aandeel oneigenlijke zelfstandigen kan gepaard gaan met oneigenlijke concurrentie, verdringing van reguliere werknemers en verlaging van de basis voor sociale zekerheid³.

Bij schijnzelfstandigheid wordt al snel gerefereerd aan laaggeschoolde arbeid aan de onderkant van de arbeidsmarkt (postbode, huishoudelijke hulp, agrarisch werk). Voorbeelden van schijnzelfstandigheid zijn echter in alle sectoren te vinden, zoals in de

³ Zie bijvoorbeeld een artikel in de Volkskrant van 31 mei 2012, waarin een werkgeversorganisatie uit de bouw (AFN) de oneerlijke concurrentie van “nep- zzp'ers” noemt en wijst op de gevolgen voor bijvoorbeeld veiligheid en vakopleiding en het heropleven van koppelbazen. Een zzp-organisatie (FNV Zelfstandigen Bouw) merkt in het artikel op dat het diezelfde werkgevers zijn die de (oneigenlijke) zzp'er inschakelen.

bouwnijverheid (vakman) en de IT branche en illustreren dat het bij schijnzelfstandigheid zeker niet uitsluitend gaat om laaggeschoolde arbeid.

Of een zzp'er daadwerkelijk een ondernemer is, is afhankelijk van de situatie en van de samenhang tussen de feiten en omstandigheden waaronder hij of zij de werkzaamheden verricht (waaronder de duur van de situatie). In dynamisch perspectief kan dezelfde zzp'er gedurende wisselende tijden zich in de ene of de andere situatie bevinden.

Deze dynamiek betekent dat schijnzelfstandigheid moeilijk in kaart is te brengen. De waar te nemen omvang en aard van schijnzelfstandigheid is zowel afhankelijk van de definitie van het begrip, als van de dynamiek op de arbeidsmarkt, de bedrijfsdynamiek, en de mogelijkheden om alle relevante criteria goed te meten.

Vanuit dit perspectief heeft het Ministerie van Economische Zaken (EZ) aan SEOR opdracht gegeven om een onderzoek uit te voeren naar aard, omvang, achtergronden en effecten van verschijningsvormen van schijnzelfstandigheid. SEOR heeft dit onderzoek uitgevoerd in samenwerking met onderzoeksinstituut ReflecT van de universiteit van Tilburg en Bureau Mediad.

1.2 PROBLEEMSTELLING EN ONDERZOEKSVRAGEN

De hoofdvraag van het onderzoek is:

Wat is de aard en omvang van vormen van schijnzelfstandigheid in een aantal sectoren?

Aan deze centrale probleemstelling is een aantal aandachtsgebieden gekoppeld. Het gaat om drie sets van vragen die betrekking hebben op (1) omvang, ontwikkeling en kenmerken van schijnzelfstandigheid, (2) de achtergronden van en de motieven hiervoor en (3) de economische betekenis (bijdrage) en effecten ervan. Deze vragen zijn als volgt gestructureerd:

- 1a. Kenmerken van schijnzelfstandigheid:
 1. Welke schijn- en/of oneigenlijke constructies komen voor?
 2. Wat zijn de verschillen tussen deze schijnconstructies per sector?
- 1b. Omvang en ontwikkeling van schijnzelfstandigheid:
 1. Wat is de omvang van het aantal schijnzelfstandigen?
 2. Verschilt deze omvang per sector?
 3. Groeit het aantal schijnzelfstandigen en zet de groei door?
 4. Verandert de samenstelling van de populatie (schijn)zelfstandigen?
2. Motieven en achtergronden voor schijnzelfstandigheid:
 - a. Wordt een oneigenlijke constructie bewust aangegaan om fiscale en sociale regels te ontduiken of juist onbewust, doordat het onderscheid tussen ondernemers en werknemers nu eenmaal "vaag" is in een bepaalde sector?
 - b. Op wiens instigatie wordt de oneigenlijke constructie aangegaan: werkgever, opdrachtgever of de werkende zelf?
- 3a. Economische bijdrage (betekenis) van oneigenlijke zelfstandigheid:
 1. Wat is de bijdrage van schijnzelfstandigheid aan de Nederlandse economie?
 2. Wat is voor bepaalde sectoren de bijdrage van schijnzelfstandigheid aan:
 - de arbeidsproductiviteit?
 - de flexibiliteit?
 - de innovatiekracht?
 3. Verschilt deze bijdrage per sector?
- 3b. Effecten van schijnzelfstandigheid:

Welke effecten hebben oneigenlijke en schijnconstructies voor de sector, de werkgelegenheid, de opdrachtgevers, andere werkenden en de oneigenlijke zelfstandigen zelf?

1.3 OPZET VAN HET ONDERZOEK

Gegevensbronnen

Een uitgebreide verantwoording van het onderzoek is opgenomen in bijlage 1. De in het onderzoek benutte informatie en gegevens zijn ontleend aan:

- Literatuuronderzoek (inclusief statistische gegevens). Onderdeel hiervan is een schets van de recente ontwikkeling van het aantal zzp'ers in Nederland. Het onderzoek naar schijnzelfstandigheid vindt plaats tegen de achtergrond van deze groei;
- Interviews met vertegenwoordigers van organisaties van zzp'ers, deskundigen, relevante instanties en enkele opdrachtgevers;
- Een telefonische enquête onder zzp'ers uit een aantal geselecteerde sectoren (branches);
- Een expertmeeting.

Daarnaast is gebruik gemaakt van door de Belastingdienst verstrekte gegevens over de VAR (Verklaring Arbeidsrelatie).

De interviews hadden een verkennend en inventariserend karakter. Deze zijn, samen met het literatuuronderzoek benut voor het samenstellen van de vragenlijst voor de telefonische enquête onder zelfstandigen en de sectorkeuze, en ter onderbouwing van de analyse van de economische betekenis van het verschijnsel schijnzelfstandigheid.

De telefonische enquête is benut om een zo onderbouwd mogelijke schatting te verkrijgen van het verschijnsel schijnzelfstandigheid en de economische betekenis ervan in een aantal geselecteerde branches. De vragenlijst is opgenomen in bijlage 3. In de vragenlijst zijn de volgende thema's uitgewerkt:

- Vaststellen of het inderdaad om een zelfstandige zonder personeel gaat;
- Beroep en/of type werkzaamheden en ervaring in het beroep;
- Kenmerken van het bedrijf (startjaar, werklocatie of werkplek, gebruik uitrusting en materiaal, tijdsbesteding aan kernactiviteiten en overhead, inzet partner, kinderen en/of vrienden, inzet vreemd vermogen, betalingsrisico, gebruik VAR, BTW plichtig, e.d.);
- Aantal en type opdrachtgevers, omzet en vermogen, toekomstverwachting voor het bedrijf;
- Kenmerken van de laatst uitgevoerde opdracht (type werk, aard opdrachtgever en wijze van acquisitie, omvang opdracht, inzet uitrusting en materiaal, vrijheid van handelen, type beloning (vast, stuksprijs, resultaatafhankelijk));
- Achtergronden en motieven van het zzp-schap;
- Eigen ervaringen met situaties van schijnzelfstandigheid en mening over het voorkomen van schijnconstructies in de branche;
- Persoonlijke kenmerken (leeftijd, geslacht, opleidingsniveau).

Geselecteerde branches

De nadere dataverzameling heeft plaatsgevonden in geselecteerde activiteiten in de sectoren bouw, vervoer, zakelijke dienstverlening en zorg. De volgende activiteiten zijn geselecteerd (tussen haakjes de bijbehorende SBI codes):

- Bouw: de gehele bouwnijverheid, omvattende algemene bouw- en projectontwikkeling (SBI code 41), grond-, weg- en waterbouw (42) en gespecialiseerde bouw (43)
- Vervoer, omvattende:
 - Personenvervoer over de weg (493);
 - Goederenvervoer over de weg (494);
 - Post- en koeriersbedrijf (53);
- Zakelijke dienstverlening, meer in het bijzonder de volgende deelactiviteiten:
 - IT diensten en informatiedienstverlening (62 en 63)
 - Managementadviesbureaus (702);
- Zorg: enkele hele specifieke activiteiten:
 - Specialistische verpleging en verzorging (niet medisch specialisten) (86221, 86919, 86921, 86923, 86929);
 - Welzijnszorg zonder overnachting, voor ouderen, en gehandicapten, inclusief thuiszorg (881).

Schema 1.1 bevat een karakterisering van de geselecteerde activiteiten op enkele relevante kenmerken. Het (vooraf!) vermoeden van een relatief hoog aandeel schijnzelfstandigheid is een belangrijk criterium voor de keuze van de branches geweest⁴. In de bouwnijverheid is dit mede ingegeven door een recente publicatie en publieke discussie over het onderwerp. Overigens gaat het bij deze vermoedens meestal om niet onderbouwde conclusies en speelt selectieve waarneming een rol.

Schema 1.1 Karakterisering geselecteerde branches

Sector	Relevante sub-sectoren	Schatting oneigenlijk e zzp vooraf	Onderhevig aan internationale concurrentie	Aandeel laaggeschoold e arbeid	Tekort aan specialisten	Innovatie-gerichtheid sector
Bouwnijverheid	Gehele sector	Hoog (35%?)	Beperkt	Relatief hoog	Ja	Wisselend
Vervoer	Wegvervoer, koeriers en postbedrijf	Hoog (10-35%)	Sterk	Hoog	Nee	Beperkt
Zakelijke diensten	Organisatie- en management adviseurs, e.d.	Hoog (10-35%)	Zeep beperkt	Zeep laag	Eniger mate	Hoog
Zorg	Paramedici, thuiszorg, verplegenden (IC, spoedeisende hulp)	Hoog (10-35%)	Beperkt	Wisselend	Ja	Wisselend

⁴ Wanneer er sprake is van een hoge (verwachte) trefkans van schijnzelfstandigheid, kan voor een redelijk betrouwbare schatting worden volstaan met een relatief beperkte steekproefomvang. Bij een lage trefkans (zeg 1 procent), dan zou een enorme steekproef nodig zijn om enkele tientallen “voorbeelden” van schijnzelfstandigheid te vinden.

Vanuit het oogpunt van de economische betekenis en achtergronden van schijnzelfstandigheid zijn alle relevante karakteristieken in de selectie vertegenwoordigd. Het wegvervoer is een branche die in sterke mate te maken heeft met internationale concurrentie en een hoog aandeel laaggeschoolde arbeid. Hier zijn volgens diverse publicaties in de pers ook veel buitenlandse zzp'ers werkzaam. In de geselecteerde zakelijke diensten gaat het juist om hooggeschoolde arbeid, met een hoge innovatiegerichtheid. In de zorg gaat het wisselend om hoog aandeel laaggeschoolden (thuiszorg) en hooggeschoolden (paramedici, verpleegkundigen). Een tekort aan specialisten speelt vooral in de bouw en de zorg een rol en enigszins in de zakelijke diensten.

Representativiteit selectie

Er is geen registratie beschikbaar die de gehele voor het onderzoek relevante onderzoekspopulatie dekt. In bijlage 1 (paragraaf B1.4) wordt nader toegelicht welke (sub)groepen wel en niet zijn meegenomen op basis van het gebruikte steekproefkader (LISA). De belangrijkste groepen die niet via de telefonische enquête zijn bereikt zijn:

- Ondernemers die niet staan ingeschreven bij de Kamer van Koophandel;
- (Schijn)werknemers met een status van schijnzelfstandige, zoals alfahulpen en huishoudelijke hulpen in de (thuis)zorg, postbezorgers en koeriers, die voor een groot deel niet zijn ingeschreven bij KvK.

De eerste groep heeft naar verwachting betrekking op een zeer klein aantal ondernemers en dan vooral zij die feitelijk al als zodanig actief zijn, maar zich nog niet officieel hebben ingeschreven, of bijvoorbeeld de activiteit als hobby of bijbaan uitvoeren. Ook degenen die minder dan 15 uur actief zijn als ondernemer zijn niet verplicht om zich in te schrijven in het Handelsregister. Het niet bereiken van deze groep heeft voor het onderzoek weinig betekenis.

Bij de tweede groep gaat het om personen die geen reden hebben om zich als ondernemer te registreren en dus ook feitelijk niet tot de onderzoekspopulatie behoren. Van degenen uit deze beroepen die zich wel hebben ingeschreven kan op basis van het onderzoek – afhankelijk van de exacte definitie van zelfstandigheid (te hanteren criteria) – worden vastgesteld of zij tot de groep ondernemers of de groep werknemers kunnen worden gerekend.

Buitenlandse zzp'ers die zich hebben ingeschreven bij de KvK zijn wel in het onderzoek meegenomen, als er een telefoonnummer in de registratie is vermeld⁵. De kans is aanwezig dat bij pro forma inschrijvingen een telefoonnummer ontbreekt en daardoor is deze groep mogelijk ondervertegenwoordigd in de respons. Dit is voor het onderzoek van secundaire betekenis. Feitelijk gaat het dan bijna per definitie om situaties van oneigenlijke zelfstandigheid, waarbij de regels doelbewust worden omzeild. In het onderzoek gaat het echter om de mate waarin reguliere ondernemers binnen de regelgeving daadwerkelijk als ondernemer functioneren.

In totaal zijn 4 interviews in het Engels afgenomen en zijn er 11 interviews niet gehouden of voltooid vanwege taalproblemen (merendeels in de bouw; zie bijlage 1, paragraaf B1.4). Buitenlandse zzp'ers zouden echter oververtegenwoordigd kunnen zijn in de technische non-respons (telefoonnummer niet in gebruik, onjuist telefoonnummer), omdat juist van deze groep wordt verondersteld dat zij zich alleen pro forma inschrijven en dat

⁵ Dit selectie criterium is meegenomen omdat de populatie telefonisch zou worden geïnterviewd.

er geen noodzaak is om (als bedrijf) ook bereikbaar te zijn. Op basis van de beschikbare informatie uit het veldwerk kan echter niet worden geconcludeerd dat er van deze oververtegenwoordiging in de technische non-respons sprake is. De ervaringen in het veldwerk zouden betekenen dat in de geselecteerde branches minder dan een half procent van de zzp'ers uit andere (Europese) landen komt⁶.

1.4 OPZET VAN HET RAPPORT

We starten de rapportage met een beschrijving van de context van het onderzoek. Op basis van bestaande statistische gegevens en inzichten beschrijven we de omvang en ontwikkeling in het aantal zzp'ers in Nederland. Ook geven we een schets van de situatie en ontwikkelingen in de onderzochte sectoren op basis van de interviews, expertmeeting en de via de telefonische enquête verzamelde gegevens.

Daarna gaan we in hoofdstuk drie in op de aard en omvang van het verschijnsel schijnzelfstandigheid. Op basis van de in de literatuur geïdentificeerde indicatoren en criteria wordt vastgesteld in welke mate de via de telefonische enquête verzamelde data wijzen op het bestaan van schijnzelfstandigheid en, zo ja, in welke omvang.

In hoofdstuk vier bespreken we de economische betekenis van schijnzelfstandigheid, uitgaande van de gebleken omvang en ontwikkeling ervan. De enquêtegegevens worden benut ter ondersteuning van de analyse, die vooral een beschrijvend en beschouwend karakter heeft. In hoofdstuk 5 zetten we de belangrijkste conclusies op een rij.

⁶ Bij een half procent gaat het landelijk in de geselecteerde branches dan om ongeveer 1.500 zzp'ers van buitenlandse herkomst, waarvan ongeveer de helft in de bouw.

2 ZZZP IN NEDERLAND EN SECTOREN

2.1 INLEIDING

Om een beeld te krijgen van de omvang en aard van zzp'ers in Nederland beschrijven we in dit hoofdstuk de landelijke trends en ontwikkelingen, aangevuld met meer specifieke informatie over de geselecteerde sectoren.

Omdat bij het begrip 'zzp' economische en juridische factoren een rol spelen, beginnen we de beschrijving met een nadere begripsbepaling op basis van bestaande definities. Daarna bespreken we de trend in het aantal zzp'ers in Nederland op basis van CBS cijfers.

Daarna geven we in paragraaf 2.4 een korte schets van de zzp'ers in de onderzochte sectoren. In de slotparagraaf zetten we de belangrijkste conclusies p een rij.

2.2 BEGRIPSBEPALING - BESTAANDE DEFINITIES

In de literatuur vinden we diverse omschrijvingen van het begrip zzp'er. Zowel vanuit een economische als vanuit een juridische invalshoek worden definities aangedragen, maar het blijkt niet eenvoudig te zijn om tot een eenduidige definitie te komen. De klassieke scheidslijn tussen ondernemer en werknemer, voor zover deze ooit bestaan heeft, is steeds minder duidelijk. De groep zzp'ers is zeer heterogeen, variërend van "innovatieve startende ondernemers tot zelfstandige veehouders; van ondernemers die geen personeel willen aannemen tot verkapte werknemers die worden gedwongen om zich als zzp'er te laten inhuren; van directeuren-groootaandeelhouders (dga's) tot de huisvrouw die wat bijverdient als thuiskapper" (Bosch & Van Vuuren, 2010, p. 682).

Vanuit de economische invalshoek zijn onder andere de definities van het CBS en EIM bekend. Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) definieert een zzp'er als "een persoon met als (hoofd)baan het verrichten van arbeid voor eigen rekening of risico in een eigen bedrijf of praktijk, of in een zelfstandig uitgeoefend beroep en die daarbij geen personeel in dienst heeft" (CBS, 2012). EIM (2011) hanteert een uitgebreidere definitie met een aantal specifieke criteria en geeft aan dat iemand als zzp'er beschouwd kan worden als die persoon:

- zelfstandig ondernemende activiteiten uitvoert;
- geen personeel in dienst heeft;
- geen medeondernemer heeft (vof, cv, etc.);
- minimaal 15 uur per week aan de onderneming besteedt;
- geen ondersteuning van familieleden heeft die bestaat uit dezelfde vakmatige activiteiten en die een substantieel deel uitmaakt van de omzet;
- aangeeft arbeid (ambacht, vaardigheden, kennis, capaciteit, etc.) als het voornaamste product van de onderneming te beschouwen en niet goederen⁷.

⁷ Iemand die alleen zijn eigen arbeid aanbiedt wordt ook wel aangeduid als de "nieuwe zzp'er".

De criteria die de Belastingdienst hanteert bij de beoordeling of er sprake is van een ondernemer in de zin van de Wet op de Omzetbelasting (btw) sluiten hier sterk op aan⁸. Dit zijn:

- Worden er goederen en/of diensten geleverd?
- Wordt er een meer dan symbolische vergoeding voor gevraagd?
- Wordt deelgenomen aan het (normale) economische verkeer?
- Is er een organisatie van arbeid en kapitaal?
- Is er sprake van geregelde deelname aan het economische verkeer (duurzaamheid)?
- Is er sprake van meer dan één opdrachtgever/afnemer (zelfstandigheid)?
- Bestaat de vrijheid om de werkzaamheden naar eigen inzicht te verrichten?

Ook als er geen sprake is van een ondernemer in de zin van de omzetbelasting, kan sprake zijn van een onderneming. Volgens de Belastingdienst is doorgaans sprake van een onderneming als de ondernemer 15 uur per week of meer in de onderneming werkzaam is. Maar ook als er minder dan 15 uur per week wordt gewerkt kan er sprake zijn van een onderneming denkende aan ondernemingen die naar hun aard niet steeds 15 uur per week vergen; dan wordt gekeken naar criteria zoals het ontbreken van een gezagsverhouding, een zekere inbreng of investering, een oogmerk tot het behalen van materieel voordeel en het naar buiten handelen onder een bepaalde naam.

Iemand die zich als zelfstandige wil gaan vestigen moet zich inschrijven in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel⁹. Bij de inschrijving moet worden beoordeeld of de persoon die zich wil inschrijven ook inderdaad een ondernemer is. De criteria hiervoor zijn vastgelegd in de Ministeriele Beleidsregel ‘Ondernemerschap’. Hierbij is gedeeltelijk aangesloten bij de criteria van de Belastingdienst op dit punt. Een ander criterium is de continuïteit van de onderneming: een ondernemer moet ook met de toekomst van zijn onderneming bezig zijn. Hij moet dus niet alleen bezig zijn met de uitvoering van de huidige opdrachten, maar ook met toekomstige opdrachten en het verwerven van nieuwe opdrachten.

Ook vanuit de juridische invalshoek is er tot op heden geen eenduidige definitie van zelfstandige zonder personeel. In een recente kabinetsbrief (Kamerstukken II. (2012) Vergaderjaar 2011-2012, Kamerstuk 31311, nr. 91) is aangegeven dat de begrippen onderneming en ondernemer in de wetgeving heel algemeen zijn gedefinieerd en dat daar in de jurisprudentie een concrete invulling aan wordt gegeven. Door het grote aantal samenhangende factoren is het echter in sommige gevallen moeilijk om te bepalen of iemand werknemer of zelfstandige is. Om meer zekerheid te bieden over de kwalificatie “zelfstandige” is in het verleden de Verklaring Arbeidsrelatie (VAR) geïntroduceerd. Door een niet voorziene extreme groei van VAR-aanvragen kunnen de aanvragen echter niet allemaal grondig worden beoordeeld en is het aantal controles dat de Belastingdienst achteraf kan doen om de juistheid van de arbeidsrelaties van VAR-houders te controleren onvoldoende om onjuist gebruik en misbruik van de VAR te kunnen voorkomen. Daarmee is het bezit van een VAR niet meer relevant voor het maken van onderscheid tussen ‘echte’ zelfstandigen en schijnzelfstandigen.

⁸ Bepaalde diensten, waaronder de gezondheidszorg, zijn vrijgesteld van BTW.

⁹ Bij een tijdsbesteding van minder dan 15 uur per week is inschrijving in het Handelsregister niet verplicht, maar wel toegestaan.

De Sociaal-Economische Raad (SER) heeft een voorstel gedaan voor een beleidsmatig bruikbare definitie voor zzp'er, die luidt als volgt: "Een zzp'er is een ondernemer die geen personeel in dienst heeft, waarbij voor de vaststelling of er sprake is van een ondernemer de volgende criteria gelden, zoals ook gehanteerd door de Belastingdienst in het kader van de inkomstenbelasting:

- zelfstandigheid bij de inrichting van de eigen werkzaamheden en het uitvoeren daarvan;
- het voor eigen rekening en risico verrichten van werkzaamheden;
- het gericht zijn op en het perspectief hebben van het maken van winst;
- bekendmaking van het ondernemerschap;
- het streven naar meerdere opdrachtgevers" (SER, 2010, p. 52).

Ook met deze SER-definitie blijven er volgens het kabinet nog onduidelijkheden bestaan en dus is de kern van het probleem nog niet opgelost. Zoals uit de SER-definitie al blijkt, gebruikt de Belastingdienst bovenstaande criteria om vast te stellen of iemand ondernemer is of niet¹⁰. Het UWV beschouwt iemand als zelfstandige als die persoon ingeschreven staat bij de Kamer van Koophandel en opdrachten uitvoert en/of producten verkoopt onder zijn of haar eigen naam (www.uwv.nl).

Aantal zzp'ers

Tabel 2.1 laat zien dat het aantal zzp'ers sterk verschilt, afhankelijk van de gekozen definitie. In de door EIM en SEO gehanteerde definities worden alleen zzp'ers meegeteld die uitsluitend hun eigen arbeid aanbieden. In het volgende hoofdstuk gaan we verder in op de afbakening van de groep, via aanscherping van de definitie aan de hand van verschillende indicatoren of criteria.

Tabel 2.1 Aantal zzp'ers op basis van gebruikte definities

Bron	Jaar	Aantal
CBS	2009	687.000
Belastingdienst	2009	772.857
EIM	2009	353.000
SEO (schatting)	2008	340.000 – 360.000

Bron: CBS –Statline, EIM(2010), SEO (2010) en Belastingdienst (2010), bewerking SEOR

¹⁰ De Belastingdienst en het UWV maken grofweg onderscheid tussen werknemers en ondernemers. De aard van het ondernemerschap, zoals zelfstandige zonder personeel, wordt niet meegenomen (KvK, 2011).

2.3 OMVANG EN ONTWIKKELING ZZP

Tabel 2.2 schetst een beeld van de omvang van de groep zzp'ers in Nederland en de ontwikkeling ervan gedurende de afgelopen tien jaar. In deze tabel wordt de definitie van zzp'er gehanteerd zoals die door het CBS is geformuleerd en zijn de cijfers uitgesplitst naar de vier relatief brede sectoren (1) landbouw, bosbouw en visserij, (2) nijverheid, (3) commerciële dienstverlening en (4) niet-commerciële dienstverlening. In paragraaf 2.5 wordt toegelicht welke specifieke sectoren er in dit onderzoek worden meegenomen.

Tabel 2.2 Aantal zelfstandigen zonder personeel in Nederland, uitgesplitst naar sector, 2001-2012. Aantallen x 1000; percentages van de totale werkzame beroepsbevolking in betreffende sector tussen haken

Sector →	Landbouw, bosbouw en visserij	Nijverheid	Commerciële dienstverlening	Niet- commerciële dienstverlening	Totaal aantal zzp'ers ^(a)
Jaar ↓					
2001	73 (34,6%)	71 (4,4%)	195 (6,7%)	118 (5,4%)	471 (6,8%)
2002	83 (39,5%)	84 (5,4%)	214 (7,3%)	125 (5,5%)	519 (7,4%)
2003	79 (38,3%)	83 (5,5%)	230 (7,9%)	125 (5,4%)	531 (7,6%)
2004	75 (36,4%)	89 (5,9%)	243 (8,5%)	135 (5,8%)	553 (8,0%)
2005	79 (37,1%)	106 (7,0%)	234 (8,2%)	143 (6,0%)	570 (8,2%)
2006	80 (36,9%)	109 (7,2%)	257 (8,8%)	143 (5,9%)	599 (8,4%)
2007	80 (37,9%)	112 (7,4%)	272 (9,0%)	162 (6,4%)	635 (8,7%)
2008	75 (41,0%)	119 (7,7%)	289 (9,1%)	181 (7,1%)	678 (9,0%)
2009	72 (40,4%)	123 (8,3%)	284 (9,1%)	188 (7,2%)	687 (9,2%)
2010	73 (42,4%)	124 (8,7%)	302 (9,9%)	183 (6,8%)	705 (9,5%)
2011	.	.	.	.	728 (9,8%)
2012 ^(b)	.	.	.	.	749 (10,2%)

(a) Totaal aantal zzp'ers in het betreffende jaar x 1.000. Aandeel zzp'ers in de totale werkzame beroepsbevolking tussen haken.

(b) Meest recente cijfers gepresenteerd: tweede kwartaal van 2012

Bron: CBS StatLine, bewerking ReflecT/SEOR

De laatste kolom in tabel 2.2 laat zien dat het totale aantal zzp'ers op de Nederlandse arbeidsmarkt het afgelopen decennium gestaag is toegenomen, zowel in absolute als in relatieve zin. Waar in 2001 nog bijna 7 procent van de totale werkzame beroepsbevolking zzp'er was, steeg dit percentage in elf jaar tijd geleidelijk tot ruim 10 procent in 2012¹¹. De overige kolommen geven de cijfers per sector. Daarin is te zien dat er in de

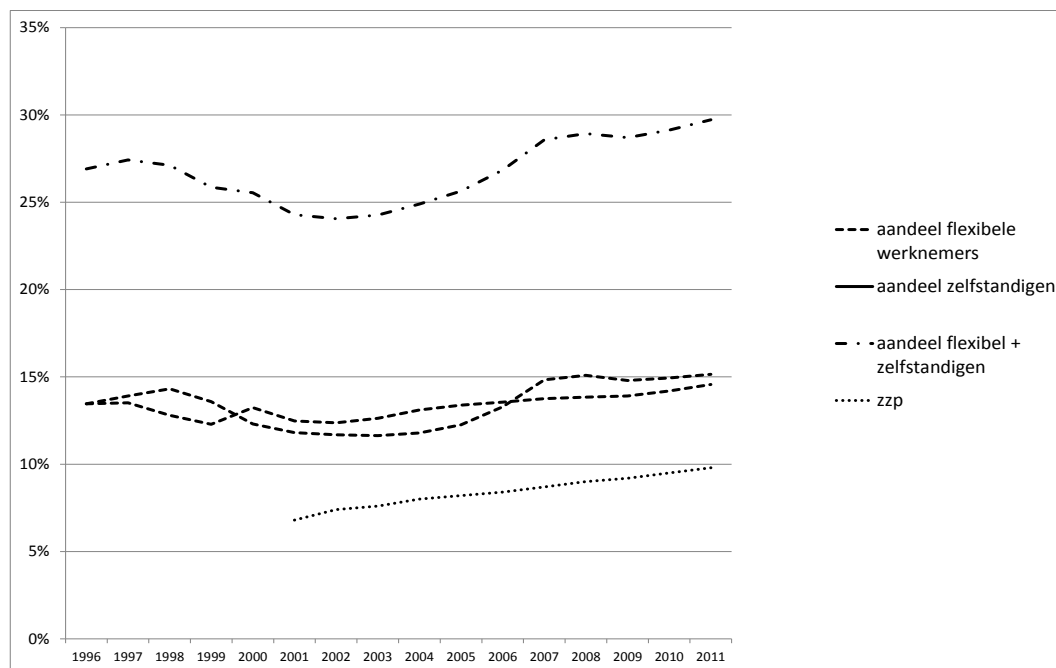
¹¹ Vanaf 2012 maakt het CBS ook onderscheid in zzp'ers die eigen diensten aanbieden en overige zzp'ers die (ook) producten verkopen, analoog aan de eerder genoemde SEO en EIM definities. In het eerste en tweede kwartaal van 2012 valt ongeveer 75 procent van de zzp'ers in de eerste categorie.

commerciële en de niet-commerciële dienstverlening de grootste *absolute* aantallen zzp'ers te vinden zijn, en dat de sector landbouw, bosbouw en visserij het laagste aantal zzp'ers heeft. In *relatieve* zin zien we echter een ander beeld. Het grootste aandeel zzp'ers vinden we namelijk in de landbouw, bosbouw en visserij, waarin het aandeel door de jaren heen steeg van 35 naar 42 procent van de totale werkzame beroepsbevolking in die sector. Vervolgens heeft de commerciële dienstverlening het grootste aandeel zzp'ers (variërend tussen bijna 7 en 10 procent) en ten slotte hebben de sectoren niet-commerciële dienstverlening en nijverheid een vergelijkbaar aandeel zzp'ers (respectievelijk tussen ruim 5 en 7 procent, en tussen ruim 4 en bijna 9 procent).

De groei in het aandeel van zelfstandigen in de laatste 10 jaar is volledig toe te schrijven aan de toename van het aantal en het aandeel zzp'ers. Het aandeel van overige zelfstandigen (niet zzp) is in de afgelopen 10 jaar vrijwel constant (5 procent van de beroepsbevolking). Onder invloed van de toename van het aantal zzp'ers lijkt er sprake van een kleine trendmatige toename van het aandeel zelfstandigen, zoals figuur 2.1 laat zien.

Het aandeel van flexibele werknemers is gevoeliger voor conjunctuurbewegingen dan het aandeel werknemers met een vast dienstverband. De economische stagnatie is zichtbaar in het aandeel flexibele arbeid, dat vrijwel constant blijft in de afgelopen vijf jaar. Aannemelijk is dat dit aandeel gaat afnemen wanneer de economie zich herstelt, zoals ook in eerdere perioden van opgaande conjunctuur is gebeurd.

Figuur 2.1 Aandeel zelfstandigen en flexibele werknemers in werkzame beroepsbevolking (1996-2011)



Bron: CBS, Statline, *Werkzame bevolking naar positie in de werkkring*. Bewerking SEOR/ReflecT (correctie voor revisie data in 2001)

Tegelijkertijd is de totale omvang van “flexibele arbeid” (zelfstandigen plus flexibele werknemers) toegenomen van 27 procent in 1996 tot bijna 30 procent in 2011. Deze toename doet zich overigens vrijwel uitsluitend voor bij mannen. Het totale aandeel flexibele arbeid (flexibele werknemers plus zelfstandigen) is bij vrouwen in 2011 vrijwel

gelijk aan het aandeel in 1996. De gegevens illustreren ook dat de Nederlandse arbeidsmarkt structureel tamelijk flexibel is: het aandeel flexibele arbeid is gedurende de laatste decennia voortdurend hoog. Ook in Europees perspectief heeft Nederland een hoog percentage flexibele arbeid¹². Een van de vragen in dit onderzoek is in hoeverre de groei van het aantal zzp'ers heeft bijgedragen aan een verdere flexibilisering van de arbeidsmarkt. Een andere vraag is in hoeverre zzp'ers de rol van (andere) flexibele arbeidskrachten overnemen.

2.4 ANALYSE VAN DE SITUATIE IN GESELECTEERDE SECTOREN

Gedetailleerde gegevens over de zzp'ers in de onderzochte branches zijn opgenomen in bijlage 2. Daarin zijn de gegevens ook zoveel mogelijk uitgesplitst naar subsector, vanwege de verschillen in aard van het werk binnen de vier geselecteerde sectoren. Hieronder vatten we de belangrijkste kenmerken per sector samen.

2.4.1 BOUWNIJVERHEID

Zzp'ers in de bouw zijn vrijwel uitsluitend mannen, met een opleiding op lager of middelbaar niveau. De leeftijdsopbouw is evenwichtig. Ongeveer 60 procent is ouder dan 40 jaar, rond 30 procent ouder dan 50 en ongeveer 10 procent jonger dan 30. Gemiddeld is men rond 25 jaar werkzaam, waarvan gemiddeld 12 tot 15 jaar in het huidige beroep.

De zzp'ers in de bouw zijn in vrijwel alle bouwberoepen werkzaam, waarvan een groot deel als allround vakman of klusjesman. Meest voorkomende beroepen zijn timmerman, klusjesman, schilder, metselaar, tegelzetter, loodgieter, elektricien en stukadoor.

Gemiddeld noemen de zzp'ers twee typen opdrachtgevers. De zzp'ers in de algemene bouw werken in ongeveer gelijke mate voor particulieren als bouwbedrijven (MKB en grootbedrijf). In de gespecialiseerde bouw wordt iets vaker in opdracht van bouwbedrijven gewerkt.

Uit de informatie over de opdrachtgever van de laatst uitgevoerde opdracht, blijkt dat men in ongeveer de helft van de gevallen voor particulieren werkt, in een derde van de gevallen voor bouwbedrijven en in de overige gevallen voor opdrachtgevers uit diverse andere sectoren. Alleen zzp'ers in de grond-, weg- en waterbouw werken nauwelijks voor particulieren, maar voor bedrijven uit de industrie, bouw, zakelijke dienstverlening en voor de overheid. Op dit moment zijn de zzp'ers gemiddeld voor drie tot vier opdrachtgevers werkzaam. Alleen in de grond-, weg- en waterbouw gaat het gemiddeld om twee opdrachtgevers.

De literatuur geeft aan dat de wens om niet langer in loondienst te willen werken maar om zelf verantwoordelijkheid te dragen voor het uit te voeren werk de belangrijkste drijfveer is achter de (sterke) groei van het aantal zzp'ers in de bouw¹³. Verder is er in bepaalde segmenten van de sector sprake van aanbod van zzp'ers uit andere Europese landen, in het bijzonder uit Midden en Oost Europa. De legaliteit van dit aanbod staat

¹² Zie bijvoorbeeld de bij Eurostat beschikbare cijfers van de EBB (Labour Force Survey) http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsa_etpga&lang=en.

¹³ Zie onder meer Berkhout (2010) en EIM (2010). Ook de uitkomsten van de eigen enquête wijzen hierop.

regelmatig ter discussie, maar dit is geen expliciet onderwerp van dit onderzoek¹⁴. In het kader van dit onderzoek is vooral van betekenis dat dit een verdere druk op de beloning met zich meebrengt. Wel illustreert de discussie over de status van deze – vooral Oost-Europese – vakkrachten dat regelgeving mede van invloed is op de mate van (schijn)zelfstandigheid.

2.4.2 ZORG EN WELZIJN

De kenmerken van de zzp'ers in de zorg en welzijn verschillen per subsector. In de zorg (medische centra en praktijken van zorgverleners) is ongeveer twee derde vrouw, in het welzijnswerk (thuiszorg, ouderenzorg, e.d.) bijna 90 procent. In de zorg heeft het overgrote deel (ruim 80 procent) een hoge opleiding, het andere deel een opleiding op middelbaar niveau. Incidenteel is een laaggeschoolde zzp'er in deze subsector werkzaam. In de welzijnszorg heeft de meerderheid (60 procent) een middelbare opleiding en ongeveer een derde een hoge opleiding. Een klein percentage is lager geschoold. In beide sectoren zijn de zzp'ers relatief oud. Ruim 90 procent is 40 jaar of ouder, ruim de helft 50 jaar of ouder. De zzp'ers zijn gemiddeld 25 jaar werkzaam op de arbeidsmarkt, waarvan 12 tot 13 jaar in het huidige beroep.

In de geselecteerde branches in de zorgsector gaat het hoofdzakelijk om diverse gespecialiseerde zorgverleners, waaronder een grote diversiteit aan specialisten. Natuurgeneeskundig therapeut is het meest voorkomende beroep. Verpleegkundigen zijn slechts incidenteel in deze subsectoren gevonden. Dit bevestigt dat deze beroepsgroep moeilijk is te traceren op basis van de bestaande sectorindeling en registratie bij de Kamer van Koophandel. Uit de gegevens van de Belastingdienst valt af te leiden dat er in 2011 bijna 3.600 VAR-wuo-verklaringen zijn verstrekt voor zelfstandig werkende verpleegkundigen¹⁵.

In de welzijnssector gaat het vooral om verzorgenden en verpleegkundigen (waaronder kraamzorg, wijkverpleging, e.d.), maar ook om bijvoorbeeld gezinsbegeleiders en begeleiders van ouderen en gehandicapten (al of niet in instellingen).

Er is slechts een tiental huishoudelijke hulpen onder de respondenten. Dit illustreert dat deze groep zich ofwel niet inschrijft bij de Kamer van Koophandel, of dat het werk als zzp'er niet als hoofdactiviteit kan worden aangemerkt, vanwege de beperkte omvang ervan. Volgens de informatie van de Belastingdienst zijn er in 2011 bijna 4.300 VAR-wuo-verklaringen verstrekt voor zelfstandig werkende gezinsverzorgers en gezinshulpen.

In de zorg en welzijn noemen de zzp'ers gemiddeld ongeveer 1,5 type opdrachtgever. De zzp'ers in de zorgsector noemen particulieren en bedrijven; de zzp'ers in de welzijnssector particulieren en bemiddelingsbureaus. Afgaande op de laatste uitgevoerde opdracht, gaat het echter vooral om dienstverlening aan particulieren en binnen of via zorginstellingen. Het aantal huidige opdrachtgevers (eigenlijk cliënten) is in de zorg gemiddeld hoog (40), in de welzijnssector bedraagt dit gemiddeld 5 cliënten (of opdrachtgevers).

¹⁴ Wanneer er sprake is van regelovertreding, dan gaat het om oneigenlijke zelfstandigheid. Dit is een vorm van schijnzelfstandigheid, maar het gaat om bewuste ontwijking van de regels, terwijl dit onderzoek zich richt op het grijze gebied binnen de bestaande regelgeving.

¹⁵ Daarnaast ruim 4.600 voor werkenden in paramedische beroepen, bijna 3.400 voor sociaal-medische, psychologische en pedagogische dienstverleners en 3.200 voor huisartsenpraktijken.

De zorg kent van oudsher een groot aantal zelfstandigen onder zorgverleners (artsen, specialisten, tandartsen, paramedici, etc.)¹⁶. In de interviews is gewezen op twee trends die hebben bijgedragen aan een toename van het aantal zzp'ers. Op de eerste plaats is behoefte ontstaan aan een nieuw product vanuit het klantperspectief: individuele zorgvragers willen zelf de regie voeren over hun zorgproces (wanneer zorg, hoe vaak per dag/week, welke taken, etc.) en zijn bereid om daar zelf voor te betalen. Het persoonsgebonden budget (pgb) heeft hieraan eveneens een impuls gegeven. Tegelijkertijd zijn verplegenden en verzorgenden uit onvrede over de toegenomen regeldruk binnen de zorginstellingen (veel administratie, veel management, te veel gereguleerde taken, etc.) en de wens om meer tijd en betere zorg aan de klant te kunnen besteden, meer dan in het verleden als zzp'er gaan werken. Zzp-schap komt volgens de geïnterviewden meestal niet voort uit de wens om privé en werk te combineren.

In de welzijnssector komt zzp-schap ook voor in de thuiszorg. Maar hier is heel expliciet de vraag of er feitelijk sprake is van zelfstandigen. Zorgaanbieders (instellingen) hebben reguliere werknemers in dienst, maar in de praktijk geven zij ook opdrachten aan zzp'ers. Dit geeft problemen met de fiscus, want eigenlijk werken deze zzp'ers voor die zorgaanbieder als ware zij een reguliere werknemer, zeker wanneer de zzp'er slechts voor één zorgaanbieder werkt. De Belastingdienst beschouwt deze relatie tussen werkgever en zzp'er als een fictief dienstverband. Omdat het ministerie van VWS hier met de fiscus niet uitkwam is het Uitvoeringsbesluit AWBZ veranderd. De bepaling dat zorg uitsluitend door zorginstellingen mag worden geleverd is uit het Uitvoeringsbesluit gehaald, zodanig dat vanaf dat moment zorgkantoren zzp'ers kunnen contracteren. Daarmee is deze constructie gereguleerd, maar blijft het problematisch om onderscheid te maken tussen feitelijke zelfstandigheid en schijnzelfstandigheid.

2.4.3 VERVOER

Zzp'ers in het vervoer zijn hoofdzakelijk mannen. Alleen in het post- en koeriersbedrijf zijn verhoudingsgewijs meer vrouwen als zzp'er werkzaam, maar ook daar is het aandeel van vrouwen slechts 10 procent. De zzp'ers in deze subsector zijn gemiddeld ook wat jonger dan degenen die in het goederenvervoer en personenvervoer over de weg werkzaam zijn. Het aandeel 40-plussers is in het post- en koeriersbedrijf ruim 60 procent tegen ruim 75 procent in het goederenvervoer en ruim 80 procent in het personenvervoer. De zzp'ers zijn gemiddeld 25 jaar werkzaam op de arbeidsmarkt, waarvan 15 jaar in het huidige beroep, voor zover het gaat om vrachtwagen- en taxichauffeurs. De zzp'ers in het post- en koeriersbedrijf zijn gemiddeld ongeveer 7 jaar werkzaam in hun huidige beroep. Het merendeel heeft een opleiding op laag of middelbaar niveau. De opleidingsstructuur verschilt weinig tussen de drie subsectoren.

Het gaat in de geselecteerde sector hoofdzakelijk om drie beroepen: taxichauffeur in het personenvervoer, vrachtwagenchauffeur in het wegvervoer en koerier in het post- en koeriersbedrijf. Daarnaast zijn er nog zzp'ers werkzaam als buschauffeur en voor het vervoer van (hoge) functionarissen uit bedrijfsleven en overheid, verhuizers in het wegvervoer en postbodes in het postbedrijf. Onder de respondenten is het aantal postbodes zeer klein, wat er op wijst dat, net als bij de huishoudelijke hulpen in de zorg, deze groep niet als zzp'er kan worden gezien, omdat zij zich of niet inschrijven bij de KvK of omdat het niet om de hoofdactiviteit gaat, vanwege de kleine omvang van de werkweek.

¹⁶ Zie hiervoor ook de cijfers in tabel B.1.1 in de bijlage en de hiervoor genoemde aantallen VAR verklaringen.

Zzp'ers in het vervoer noemen gemiddeld 1,5 type opdrachtgever. In het personenvervoer gaat het daarbij in ongeveer gelijke mate om particulieren en bedrijven, maar ook het bemiddelingsbureau (taxicentrale) wordt genoemd. In het goederenvervoer en het post- en koeriersbedrijf worden hoofdzakelijk bedrijven als opdrachtgever genoemd.

Op basis van de laatst uitgevoerde opdracht (laatste klant of rit), blijkt dat het personenvervoer voornamelijk de particuliere sector bediend en daarnaast vervoersbedrijven. Zzp'ers in het goederenvervoer werken vooral in opdracht van vervoersbedrijven, maar ook bedrijven uit andere sectoren (eigen vervoerders). Particuliere klanten betreffen vooral verhuizingen, e.d. Ook zelfstandige koeriers werken vaak in opdracht van vervoersbedrijven, maar eveneens ook voor bedrijven uit andere sectoren. Zzp'ers in het vervoer werken op dit moment gemiddeld voor ongeveer zes tot negen opdrachtgevers.

De mogelijkheden voor zzp'ers in het wegvervoer worden mede bepaald door de 'eis van dienstbetrekking' in de Wet wegvervoer. De 'eis van dienstbetrekking' is een artikel in de wet dat al 40 à 50 jaar bestaat en bepaalt dat een werkgever geen zelfstandige mag laten werken als chauffeur op een vrachtwagen van de werkgever. Deze bepaling is in de wet opgenomen om schijnzelfstandigheid te voorkomen (om te voorkomen dat een werkgever een werknemer ontslaat om hem vervolgens als goedkopere zzp'er voor hem te laten rijden). Door de openstelling van de grenzen is de concurrentie in de vervoerssector zwaarder geworden. Als de eis van dienstbetrekking zou komen te vervallen dan mogen zzp'ers zonder eigen auto ingehuurd worden. Zij kunnen dan direct concurreren met de buitenlandse chauffeurs. Omdat nog geen bevredigende oplossing is gevonden voor bescherming tegen betaling onder het cao-loon, is de discussie over het laten vallen van de eis van dienstbetrekking nog gaande. Vooralsnog kunnen alleen chauffeurs als eigen rijder (met een eigen auto) worden ingezet.

2.4.4 IT- EN INFORMATIEDIENSTVERLENING EN MANAGEMENTADVIES

In de IT dienstverlening is het aandeel vrouwen met ongeveer 10 procent beduidend lager dan in de andere twee subsectoren in deze sector, waar ongeveer 40 procent van de zzp'ers vrouw is. De IT'ers zijn met een aandeel van 60 procent 40 jaar of ouder gemiddeld wat jonger dan de zzp'ers in de informatiedienstverlening (70 procent ouder dan 40 jaar) en managementadviseurs (ruim 80 procent 40 jaar of ouder). Dit komt ook terug in het arbeidsverleden. IT'ers zijn gemiddeld 19 jaar werkzaam op de arbeidsmarkt, informatiedienstverleners ongeveer 22 jaar en managementadviseurs ruim 25 jaar. Deze laatste groep is met gemiddeld ongeveer 11 jaar relatief kort werkzaam in het huidige beroep, ongeveer even lang als de gemiddelde IT'er. Bij IT'ers hangt deze korte duur samen met de opkomst van de nieuwe technologie, bij managementadviseurs lijkt dit eerder samen te hangen met de aard van het beroep. Daarin telt ervaring relatief zwaar mee. Het gaat in deze sector voornamelijk om hoog opgeleiden, vooral in het managementadvies. In de informatiedienstverlening en IT diensten heeft bijna 20 procent een opleiding op middelbaar niveau of (soms) lager.

In de IT dienstverlening zijn zzp'ers vooral werkzaam als softwareontwikkelaar, adviseur of projectmanager op het gebied van ICT, webdesigner/websitebouwer/webhost, softwareconsultant of netwerkbeheerder. In de informatiedienstverlening gaat het hoofdzakelijk om journalisten, tekstschrijvers, (eind)redacteurs, maar eveneens om websitebouwers en softwareontwikkelaars. Ook fotografen zijn in deze sector ruim vertegenwoordigd. In het managementadvies gaat het om adviseurs, interim managers en projectmanagers op een groot aantal terreinen, waaronder ICT. In deze branche komen ook diverse IT functies op ruime schaal voor.

De zzp'ers in deze sector leveren hun diensten hoofdzakelijk aan bedrijven, maar ook de overheid wordt als opdrachtgever genoemd (gemiddeld noemen de zzp'ers twee typen opdrachtgevers). Ook op basis van de laatst uitgevoerde opdracht blijkt dat de diensten aan bedrijven uit verschillende branches worden geleverd. De zakelijke dienstverlening, de ICT sector en de overheid zijn dan de meest voorkomende opdrachtgevers. Op het moment van meting werken zzp'ers uit de IT branche gemiddeld voor zes opdrachtgevers, en managementadviseurs voor vier. In de informatiedienstverlening gaat het om kleinere opdrachten en werkt men gemiddeld voor 37 klanten.

In deze branche hangt de discussie over de status van de zzp'er vooral samen met de duur van opdrachten. Zowel bij IT opdrachten, als bijvoorbeeld bij interim aanstellingen gaat het regelmatig om langlopende inzet (van zes tot negen maanden). De langlopende inzet maakt het lastig om te voldoen aan de eis van de Belastingdienst dat de ondernemer dient te streven naar meerdere (en nieuwe) opdrachtgevers¹⁷. Tegelijkertijd wordt volgens de geïnterviewden in de discussie benadrukt dat de vakspecialisten in deze branches bewust kiezen voor zelfstandigheid en het ondernemerschap. De regelgeving werkt dan – in combinatie met de praktijk - naar hun mening juist het aangaan van schijnconstructies in de hand¹⁸. Naast een aanbeveling om de regels aan te passen aan de situatie in de branche, pleit men voor de introductie van een keurmerk voor zzp'ers, waarmee deze groep als ondernemer wordt erkend. Evenals in de andere branches, blijft daarmee het onderscheid tussen feitelijke en fictieve zelfstandigheid echter moeilijk aantoonbaar.

2.5 CONCLUSIES

In de praktijk blijkt de klassieke scheidslijn tussen ondernemer en werknemer een grijs gebied, waarin arbeidsrelaties afhankelijk van de gehanteerde criteria wisselend kenmerken van ondernemer en werknemer kunnen hebben. Op grond daarvan lopen de berekeningen van het aantal zzp'ers sterk uiteen. Volgens de laatste meting van het CBS zijn er in het tweede kwartaal van 2012 ongeveer 750 duizend werkenden met een zzp-status. Het grootste deel van deze groep biedt uitsluitend eigen arbeid aan als dienst. Uitgaande van EIM en SEO onderzoek gaat het minimaal om de helft van het totaal aantal zzp'ers.

In het afgelopen decennium is het aantal zzp'ers zowel in absolute als in relatieve zin gestaag toegenomen, en is deze groei gepaard gegaan met een vrijwel trendmatige toename in het aandeel zelfstandigen. In dezelfde periode is er ook sprake van een lichte groei van het aantal flexibele werknemers. Als gevolg van het toegenomen aantal zzp'ers werkt een iets groter deel van de werkenden in een flexibele relatie. In totaal gaat het nu om ongeveer 30 procent van de werkende beroepsbevolking, tegen 27 procent in 1996.

De beschrijving van de in het onderzoek betrokken populatie zzp'ers wijst uit dat deze groep hoofdzakelijk werkzaam is in beroepen die ook door werknemers in de betreffende branches worden uitgevoerd. Dit illustreert dat de grens tussen ondernemer en werknemer niet zozeer te maken heeft met de inhoudelijke kant van het werk, maar vooral met de omstandigheden waaronder het werk wordt uitgevoerd. Op dit punt gaan we in het volgende hoofdstuk verder in.

¹⁷ Onder meer bij het vaststellen van ondernemerschap (voor de inkomstenbelasting) en het verstrekken van een VAR kijkt de Belastingdienst ook naar het aantal opdrachtgevers.

¹⁸ Genoemd worden het tussentijds overhevelen van contracten naar andere externe partijen en/of het gebruik van bemiddelingsorganisaties.

3 ACHTERGRONDEN EN CRITERIA SCHIJNZELFSTANDIGHEID

3.1 INLEIDING

Om een antwoord te vinden op de centrale onderzoeksvraag maken we hieronder een nadere analyse van de achtergronden en kenmerken van de arbeidsrelaties die zzp'ers aangaan. We kijken daarvoor naar vier verschillende “typen” informatie, te weten,

- de motieven en achtergronden van het zzp-schap;
- de kenmerken van de arbeidsrelaties, op basis van verschillende criteria en indicatoren die in de literatuur worden aangegeven als relevant voor het vaststellen van de aard ervan;
- economische indicatoren, waaronder de prijsstelling, de toekomstverwachtingen, het verworven inkomen en het opgebouwde vermogen;
- ervaringen met en waarneming van schijnzelfstandigheid door de zzp'ers zelf.

Hieronder beschrijven we in afzonderlijke paragrafen de beschikbare informatie. Eerst bespreken we de redenen om zzp'er te worden en de situaties van waaruit men zelfstandig ondernemer wordt, zoals die bekend zijn vanuit de bestaande literatuur, en wordt nagegaan vanuit welke motieven en situaties de respondenten in ons onderzoek zzp'er zijn geworden. In sommige gevallen wordt men zzp'er vanuit positieve overwegingen, gedreven door de voordelen die geassocieerd worden met het zelfstandig ondernemerschap, maar in andere gevallen kan die keuze ook enigszins onvrijwillig zijn geweest.

Vervolgens bespreken we in paragraaf 3.3 het fenomeen schijnzelfstandigheid, hoe dit gemeten kan worden en hoe we dat vertaald hebben in de vragenlijst. In de daaropvolgende paragraaf beschouwen we de scores per sector op de door ons vastgestelde criteria voor schijnzelfstandigheid. Daarbij splitsen we de relevante criteria in twee groepen, namelijk criteria of indicatoren die minder bruikbaar zijn voor het meten van schijnzelfstandigheid en criteria die wel bruikbaar zijn. In beide gevallen wordt de keuze toegelicht en bij de bruikbare criteria gaan we de gevoeligheid van de criteria na, door variatie in de aannames.

De bespreking van de economische indicatoren in paragraaf 3.5 is mede bedoeld als aanzet voor de bespreking van de economische betekenis van (schijn)zelfstandigheid in het volgende hoofdstuk, maar draagt ook bij aan een beter begrip van het verschijnsel.

De ervaringen en waarnemingen van de zzp'ers vormen de laatste bron van informatie die iets zou kunnen zeggen over de omvang van het verschijnsel zelfstandigheid. Het gaat dan echter om een subjectieve beoordeling.

Aan het slot van het hoofdstuk zetten we de schattingen en informatie die uit de verschillende analyses naar voren komen op een rij en leiden we een marge voor de omvang van schijnzelfstandigheid af.

3.2 MOTIEVEN EN ACHTERGRONDEN VOOR ZZP-SCHAP

Er zijn verschillende redenen om zzp'er te worden, zowel positieve als negatieve. Het is belangrijk om onderscheid te maken tussen enerzijds de motieven om zelfstandig te worden en anderzijds de situatie die daartoe aanleiding gaf (Regioplan, 2009). Uit eerder onderzoek komt naar voren dat het belangrijkste motief om zzp'er te worden simpelweg het zelfstandig ondernemerschap is; zzp'ers vinden het vooruitzicht om in belangrijke mate zelf te kunnen beslissen hoe ze hun werk uitvoeren en in hoeverre ze kennis en vaardigheden ontplooien het meest aantrekkelijke aspect van zelfstandig ondernemerschap (EIM/Bureau Bartels, 2008; Regioplan, 2009). Zzp'ers noemen voornamelijk positieve redenen, zoals "eigen baas kunnen zijn, de vrijheid hebben om naar eigen inzicht te kunnen handelen, de mogelijkheid hebben om zelf de tijd in te delen en het tot uiting brengen van vakmanschap" (EIM, 2007, p. 22).

Aanleidingen om zzp'er te worden zijn kansrijke of enigszins dwingende situaties die zich voordoen en die kunnen aanzetten tot het kiezen voor zelfstandig ondernemerschap. Een kansrijke situatie is bijvoorbeeld een situatie waarin men het familiebedrijf kan overnemen en daarmee voor zichzelf kan beginnen. Een meer dwingende situatie is bijvoorbeeld wanneer men geen werk in loondienst kan vinden of wanneer men ontevreden is over de kwaliteit van de diensten die geleverd kunnen worden in loondienst (deze laatste situatie is vaak in de zorg een aanleiding om zelfstandig te worden).

Daarnaast is het in sommige beroepsgroepen zo dat men min of meer automatisch zzp'er wordt, zonder daar een bewuste keuze in te maken, bijvoorbeeld bij fotografen of journalisten. Voor het grootste deel van de zzp'ers is het zelfstandig ondernemerschap echter een bewuste, vrije keuze en slechts in enkele gevallen blijkt de werkgever een belangrijke rol te hebben gespeeld. (EIM/Bureau Bartels, 2008; Regioplan, 2009).

Tabel 3.1 laat de redenen zien die door de zzp'ers in ons onderzoek zijn genoemd als belangrijkste reden om zzp'er te worden. De acht redenen die in de totale steekproef het meest zijn genoemd zijn in de tabel weergegeven; in bijlage B3.1 is de gehele tabel te vinden met alle genoemde redenen. In overeenstemming met de hierboven besproken literatuur, wordt eigen baas zijn (niet langer willen werken met een baas boven zich) het vaakst aangeduid als de belangrijkste reden om zelfstandig te worden. In alle sectoren wordt die reden het vaakst als belangrijkste reden genoemd, maar dat geldt vooral in de bouwnijverheid, waar bijna de helft van de respondenten deze reden aandraagt. De vrijheid om privé en werk (beter) te kunnen combineren is vooral in de sector zorg en welzijn van belang, waar 78 procent van de respondenten vrouw is. In de bouwsector en de sector wegvervoer en koeriers, waar respectievelijk 97 en 93 procent van de zzp'ers man is, wordt de balans tussen werk en privé minder vaak genoemd.

Een negatieve aanleiding om zzp'er te worden, namelijk het niet kunnen vinden van een baan in loondienst, wordt door 11 tot 16 procent als belangrijkste reden gezien en staat daarmee op de derde plek. Het percentage is het kleinst in de zorgsector, wat hoogstwaarschijnlijk samenhangt met de relatief grote arbeidsvraag in die sector. Een andere negatieve aanleiding is de situatie waarin men wordt ontslagen door de werkgever om vervolgens bij diezelfde werkgever als zzp'er aan de slag te gaan. In overeenstemming met het resultaat van het onderzoek van EIM en Bureau Bartels (2008), wordt deze reden door 2 procent van de gehele steekproef aangeduid als belangrijkste reden om zzp'er te worden. Kijkend naar de sectorspecifieke resultaten, zien we dat het percentage wat hoger is in de sector wegvervoer en koeriers (3 procent).

De overige redenen in de top-8 zijn voornamelijk positieve motieven en aanleidingen: men zag een gat in de markt, voelde zich om financiële redenen of door de relatief grote mate van vrijheid aangetrokken tot het zelfstandig ondernemerschap, of werd vanuit

persoonlijke interesse zzp'er. We merken op dat het financiële motief (financiële prikkel, economisch motief) slechts voor een klein percentage de belangrijkste reden is om als zzp'er te starten. Het percentage is wat hoger in de bouw en het vervoer.

Tabel 3.1 *Belangrijkste reden om zzp'er te worden (in procenten van aantal respondenten per branche)*

	Bouw	Zorg en welzijn	Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatie advies, incl. ICT
	(N = 409)	(N = 604)	(N = 408)	(N = 603)
Ik wilde niet (langer) in loondienst werken met een baas boven mij	48%	35%	40%	41%
Ik wilde privé en werk (beter) kunnen combineren	7%	23%	8%	14%
Ik had geen werk en kon geen baan in loondienst vinden	15%	11%	16%	15%
Ik zag een gat in de markt	11%	8%	11%	12%
Financiële redenen	6%	2%	5%	1%
Vrijheid (zelf bepalen werktijden, opdrachten, etc.)	1%	3%	2%	5%
De werkgever wilde mij liever als zzp'er laten werken en heeft mij om die reden ontslagen	2%	2%	3%	2%
Inhoudelijke redenen (plezier, interesse, van hobby werk maken)	2%	3%	1%	1%

Bron: SEOR enquête ZZP 2012

In overeenstemming met het voorgaande, blijkt dat ongeveer twee derde van de onderzochte zzp'ers als zelfstandige is gestart vanuit een baan als werknemer (zie tabel 3.2; tabel B3.2 in bijlage 3.1 geeft een overzicht van alle onderscheiden startsituaties). Dit aandeel ligt iets hoger in de bouw en lager in de zorg. Dit houdt ook verband met het percentage dat tijdens of direct na de opleiding is gestart als zzp'er. Dit is juist hoog in de zorg en laag in de bouw.

In alle sectoren is ongeveer een op de vijf zzp'ers gestart vanuit werkloosheid, arbeidsongeschiktheid, pensioen of inactiviteit in verband met zorg (huisvrouw, moeder, mantelzorger). Deze laatste groep is groter in de zorg, terwijl instroom vanuit werkloosheid weer wat minder vaak voorkomt in de zorg.

De meeste zzp'ers (80 procent of meer) verwachten de komende jaren zzp'er te blijven (zie figuur 3.1). Tussen de 5 en 10 procent verwacht het bedrijf uit te bouwen en personeel aan te nemen en een ongeveer even groot percentage verwacht op korte termijn te stoppen met werken of weer in loondienst te gaan. Per saldo wordt alleen groei verwacht in de IT dienstverlening. Vanuit de optiek van de Belastingdienst voldoet de overgrote meerderheid van de respondenten op basis van deze indicator dus aan de verwachting dat de bedrijfsvoering (ook) toekomstgericht is.

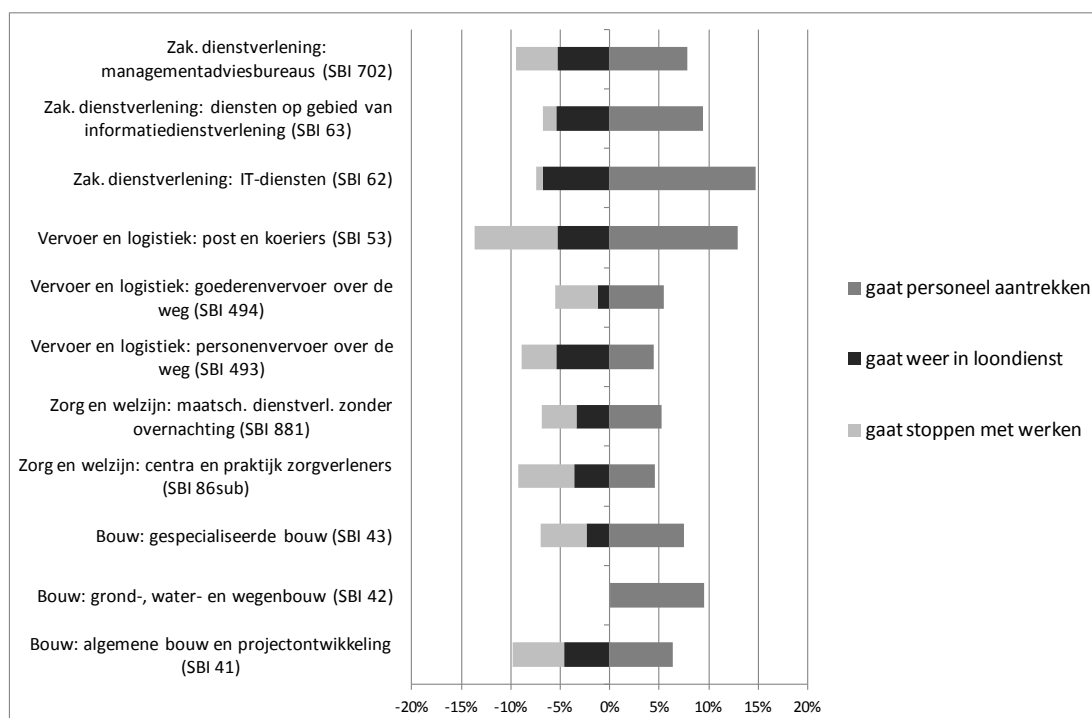
Hier is wel een verband met de mate van schijnzelfstandigheid. Zzp'ers met meer kenmerken van schijnzelfstandigheid zijn oververtegenwoordigd in de groep die van plan is om weer in loondienst te gaan werken. Kenmerken van schijnzelfstandigheid komen in veel mindere mate voor onder degenen die van plan zijn het bedrijf uit te bouwen.

Tabel 3.2 *Situatie voordat men zzp'er werd (in procenten van aantal respondenten per branche)*

	Bouw	Zorg en welzijn	Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatie advies, incl. ICT
	(N = 409)	(N = 604)	(N = 408)	(N = 603)
Tijdens of direct na opleiding	6%	19%	10%	10%
Vanuit baan als werknemer	73%	58%	65%	68%
Vanuit werkloosheid, inactiviteit, e.d.	19%	21%	20%	20%
Andere situatie (zelfstandige met personeel, bedrijfsopvolging)	2%	1%	5%	1%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Bron: SEOR enquête ZZP 2012

Figuur 3.1 *Toekomstverwachting zzp'ers*



Bron: SEOR enquête ZZP 2012

3.3 AFBAKENING SCHIJNZELFSTANDIGHEID

Waar het in dit onderzoek om gaat, is de mate waarin zzp'ers daadwerkelijk als ondernemer opereren. Een deel van de zzp'ers valt in het grijze gebied tussen werknemer en ondernemer. In de literatuur worden schijnzelfstandigen omschreven als mensen die in feite “werknemers [zijn] die zich ten onrechte het statuut van zelfstandige aanmeten, omdat in werkelijkheid hun prestaties worden uitgeoefend op de wijze van werknemers verbonden door een arbeidsovereenkomst” (Dooms & Messiaen, 2008, p. 5). Er worden diverse criteria aangemerkt die de aanwezigheid van een schijnconstructie kunnen aanduiden. In België heeft de Unie van Zelfstandige Ondernemers (UNIZO) samen met enkele wetenschappers de zogenaamde UNIZO-formule geconstrueerd om te beoordelen of er sprake is van schijnzelfstandigheid. Deze formule omvat twaalf criteria, die elk hun eigen wegingscoëfficiënt hebben (Dooms & Messiaens, 2008):

- substantiële deelname in winst en verlies (13 punten);
- belangrijke beroepsinvesteringen (13 punten);
- verantwoordelijkheid en beslissingsmacht om met bedrijfsmiddelen de onderneming rendabel te maken (13 punten);
- variabel inkomen zonder minimuminkomensgarantie (9 punten);
- mogelijkheden om voor meerdere opdrachtgevers of klanten te werken (9 punten);
- zich manifesteren als onderneming ten opzichte van derden (9 punten);
- beschikken over eigen bedrijfsruimte en –uitrusting (4 punten);
- niet onderworpen zijn aan interne controle- of sanctiemogelijkheid (4 punten);
- aankoopvrijheid of vrije prijsbepaling (4 punten);
- zelf arbeidstijd organiseren (9 punten);
- reële mogelijkheid om zelf geselecteerd personeel ten laste te hebben (9 punten);
- zich contractueel als zelfstandige verbinden (4 punten);

Er was echter enige discussie over de vraag of het gebruik van de UNIZO-formule die voornamelijk economische criteria bevat, in lijn is met de rechtspraak en dit vormde de aanleiding tot de ontwikkeling van de Arbeidsrelatiewet¹⁹. Deze wet heeft als doel het fenomeen schijnzelfstandigheid te verhinderen (FOD, z.d.) en rust op drie pijlers: algemene criteria, specifieke criteria en een sociale rulingcommissie (Van der Wiel-Rammeloo, 2008). De algemene criteria bestaan uit vier criteria ten behoeve van de bepaling van een al dan niet bestaande gezagsverhouding, zoals de mogelijkheid om een hiërarchische controle uit te oefenen. De specifieke criteria zijn criteria die specifiek voor bepaalde groepen of sectoren zijn ontwikkeld, zoals verantwoordelijkheid en beslissingsmacht over de financiële middelen om de onderneming rendabel te houden. Daarnaast is er een rulingcommissie die de aard van een arbeidsrelatie kan objectiveren en een bindende beslissing kan nemen over de vraag of men gekwalificeerd kan worden als zelfstandige of niet. Tevens vermeldt de wet enkele “neutrale” criteria die niet gebruikt kunnen worden om de arbeidsrelatie te definiëren, bijvoorbeeld de titel van de

¹⁹ Hier wordt gerefereerd aan de Arbeidsrelatiewet, zijnde titel XIII over de “aard van de arbeidsrelaties” (art. 323 tot en met 343) van de Programmawet (I) van 27 december 2006 (Van der Wiel-Rammeloo, 2008).

overeenkomst en de wijze waarop inkomsten bij de fiscale administratie worden aangegeven²⁰ (Van der Wiel-Rammeloo, 2008).

In de interviews is aangegeven dat er vanuit het Nederlands arbeidsrecht geen algemene criteria zijn aan te wijzen voor het begrip schijnconstructie²¹. Wanneer er wel of niet sprake is van een schijnconstructie hangt af van de omstandigheden, zoals aan de hand van een concreet voorbeeld in één van de interviews is toegelicht. Er zijn in feite drie factoren die niet op zichzelf staan en altijd in samenhang met elkaar moeten worden bekeken:

1. Type sector: is de manier van werken inherent aan de wijze waarop in de betreffende sector normaal gesproken wordt gewerkt? In sectoren zoals de bouw, de horeca, de tuinbouw en ICT wordt normaal gesproken gewerkt met flexibele krachten, met los-vaste krachten, met freelancers, alsook met zzp'ers;
2. De kwalificatie van de arbeidsovereenkomst in samenhang met de maatschappelijke positie van beide partijen: onder welke omstandigheden is de overeenkomst afgesproken? Als twee partijen een contract sluiten waarop staat dat het een opdrachtovereenkomst betreft (en geen arbeidsovereenkomst) dan weegt de handtekening van de opdrachtnemer zwaarder naarmate de opdrachtnemer een sterkere positie op de arbeidsmarkt heeft. Personen met een hoog opleidingsniveau en een hoge maatschappelijke positie zouden goed geïnformeerd moeten zijn en zich bewust moeten zijn van wat ze ondertekenen, in tegenstelling tot laagopgeleide personen met een lage maatschappelijke positie, die bijvoorbeeld moeilijk of geen Nederlands kunnen spreken of lezen;
3. De hoofdregel is: "wezen gaat voor schijn". In het arbeidsrecht wordt niet aangeknoopt bij de door partijen gemaakte contractuele afspraken, wanneer deze afspraken niet corresponderen met de wijze waarop beide partijen hieraan feitelijke uitvoering (hebben ge)geven. Het gaat om de manier waarop beide partijen feitelijk invulling/uitvoering geven aan de overeenkomst. Als partijen op papier een opdrachtovereenkomst afsluiten, maar als de feitelijke manier waarop beide partijen zich tegenover elkaar gedragen als een arbeidsovereenkomst is, dan gaat "wezen voor schijn" en kan een rechter besluiten dat het hier toch om een arbeidsovereenkomst gaat

"Wezen gaat voor schijn" is de hoofdregel, maar dit oordeel kan genuanceerd worden door de tweede factor: de maatschappelijke positie van de opdrachtnemer. Het arbeidsrecht biedt daarmee wel voldoende aanwijzingen voor het verschil tussen een zelfstandige (ondernemer) en werknemer, maar deze zijn niet eenvoudig te vertalen in praktische regels. De scheidslijn is tamelijk grijs.

De kenmerken van schijnzelfstandigheid die in de literatuur (onder andere: CBS, 2012; EIM, 2011; SER, 2010) en in de wet- en regelgeving (Belastingdienst, UNIZO-formule, Arbeidsrelatiewet) worden genoemd zijn naast elkaar gezet en deze informatie is, samen met informatie uit de interviews, gebruikt bij de constructie van de vragenlijst. Op basis van de vragenlijst is vervolgens een lijst van criteria opgesteld die een indicatie zouden kunnen geven van de mate van (schijn) zelfstandigheid. Deze criteria worden in de volgende paragraaf besproken.

²⁰ Zie Van der Wiel-Rammeloo (2008) voor een volledig overzicht van de criteria die binnen de Arbeidsrelatiewet vallen.

²¹ Zie ook: http://wetten.overheid.nl/BWBR0024084/geldigheidsdatum_01-10-2012

3.4 BETEKENIS EN SAMENHANG CRITERIA

Tabel 3.3 geeft een overzicht van de diverse in de vragenlijst gebruikte indicatoren/criteria voor (schijn)zelfstandigheid en de scores per sector. Op basis van deze scores lijkt een aantal van de criteria bij nader inzien minder geschikt voor het vaststellen van de mate van zelfstandigheid, hoewel deze criteria in de discussie vaak wel als belangrijk worden genoemd. Hieronder bespreken we alle in de vragenlijst opgenomen criteria, waarbij we eerst de minder bruikbare criteria bespreken.

3.4.1 MINDER BRUIKBARE CRITERIA

Gebruik eigen middelen en materialen (criterium 0.1 tot en met 0.3)

Het al of niet **werken vanuit eigen huis**, of het hebben van een kantoor aan huis (criterium 0.1) heeft meer te maken met het type werk (bijvoorbeeld zelfstandige zorgverleners en adviseurs) dan met het al of niet sprake zijn van schijnzelfstandigheid. De enkele respondenten uit de bouwsector en vervoerssector die aangeven vanuit eigen huis te werken betreffen adviseurs die ten onrechte tot de genoemde sectoren zijn gerekend; deze adviseurs horen eigenlijk in de zakelijke dienstverlening thuis. Het grootste deel van de respondenten werkt “op locatie” of in de (vracht)auto.

Ook het **gebruik van eigen apparatuur**, gereedschap of uitrusting (criterium 0.2) is sterk afhankelijk van het type werk en zegt op zich weinig over de mate van zelfstandigheid. In de bouw gaat het natuurlijk voornamelijk om handgereedschappen, maar ook zwaardere machines (kraan, shovel, e.d.) en de bedrijfsauto. In de zorg gaat het vooral om medische apparatuur, behandelafels, e.d. In het vervoer gaat het om een eigen taxi, vrachtwagen (eigen rijders) en/of bestelbus (al of niet via een leaseconstructie). In de zakelijke dienstverlening gaat het hoofdzakelijk om een computer, software, telefoon, e.d., maar een computer wordt ook in de andere sectoren genoemd. Bij diverse werkzaamheden is eigen gereedschap in het geheel niet nodig, zoals voor verzorgenden en verpleegkundigen, hoewel hier ook zaken als een auto (vervoer), steriele handschoenen, e.d. van betekenis kunnen zijn.

Een groot deel van de respondenten geeft aan dat zij geen **materiaal** hoeven aan te schaffen voor de uitvoering van het werk (criterium 0.3). Alleen in de bouw schaft ongeveer de helft van de zzp'ers ook het te verwerken materiaal aan. Dit criterium is echter niet maatgevend voor het al of niet daadwerkelijk zelfstandig opereren.

Btw- plicht en VAR (criterium 0.4 en 0.5)

Het hoge percentage niet **btw-plichtigen** (criterium 0.4) in de zorgsector, hangt samen met bestaande regelgeving, die deze activiteiten vrijstelt van btw. Er zijn nog enkele andere specifieke activiteiten vrijgesteld. Dit criterium heeft daarom weinig betekenis voor het aanduiden van zelfstandigheid.

Ongeveer een kwart van de respondenten maakt nooit gebruik van een **VAR** (criterium 0.5). Dit percentage is wat hoger in de sector vervoer. Deze verklaring vrijwaart de opdrachtgever niet per definitie, omdat de Belastingdienst achteraf nog kan vaststellen dat er toch sprake is van een arbeidsrelatie met gezagsverhouding. In dat geval volgt (ook in geval een VAR is verstrekt) een naheffing. Gezien de onduidelijke status achten wij deze indicator ook minder geschikt voor het vaststellen van de mate van zelfstandigheid.

Tabel 3.3 Scores op enkele criteria voor vaststellen schijnzelfstandigheid (in procenten van aantal respondenten per branche)

Indicator/criterium	Bouw	Zorg: Thuiszorg en zelfstandige zorgverleners	Vervoer: Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvies, inclusief ICT
Algemene kenmerken (0 en I)				
0.1 Werkt vanuit eigen huis	1%	21%	1%	43%
0.2 Gebruikt geen eigen gereedschap, apparatuur of uitrusting	7%	40%	12%	16%
0.3 Schaft zelf geen materiaal aan	48%	68%	93%	79%
0.4 Is niet BTW plichtig	5%	60%	2%	8%
0.5 Gebruikt VAR nooit	27%	28%	37%	23%
I.1. Werkt minder dan 15 uur per week (en zzp is hoofdactiviteit)	2%	11%	4%	6%
I.2. Minder dan 1 uur aan acquisitie en PR per week	48%	57%	61%	31%
I.2a Besteed geen tijd aan acquisitie en PR	39%	48%	54%	21%
I.3. Inzet partner, kinderen en/of vrienden op kernactiviteit	2%	1%	1%	1%
I.4. Geen betalingsrisico (niet betalen komt niet voor)	75%	84%	74%	82%
I.5. Minder dan 4 opdrachtgevers (klanten) afgelopen jaar	12%	20%	30%	31%
I.6. Alleen bemiddelingsbureau als opdrachtgever	0%	9%	1%	1%
I.6a Werkt ook via bemiddelingsbureau	3%	28%	3%	6%
Kenmerken laatste opdracht (II)				
II.1. Doet ongeveer zelfde werk als werknemers en uitzendkrachten	54%	55%	65%	76%
II.2. Klant/opdrachtgever is voormalig werkgever en klus is omvangrijk	1%	0%	0%	1%
II.2a Klant is voormalig werkgever	3%	1%	4%	6%
II.3. Klant/opdrachtgever bepaalde werktijden	9%	15%	25%	4%
II.4 Zzp'er voelde zich beperkt tot redelijk beperkt in planning, organisatie en uitvoering werk	5%	8%	13%	3%
II.5. Betaling contant of op basis van urenstaten	1%	4%	12%	1%
II.6 Kleefde geen bijzonder betalingsrisico aan opdracht/klus	94%	93%	94%	90%

Bron: SEOR enquête ZZP 2012

Acquisitie en promotie (criterium I.2 en I.2a)

Een belangrijk deel van de respondenten besteedt geen of weinig tijd aan acquisitie en PR. Alleen in het onderzochte deel van de zakelijke dienstverlening wordt hier meer tijd aan besteed. Blijkbaar is dit element minder essentieel in de overige (sub)sectoren, maar dat hoeft op zich nog niet veel te zeggen over de mate van zelfstandigheid. Blijkbaar is een belangrijk deel van de zzp'ers in staat om zonder specifieke inspanningen werk te

verkrijgen. Er is in de enquête namelijk wel expliciet gevraagd naar de tijd die men hieraan besteedt²².

Inzet partner, kinderen en/of vrienden op kernactiviteit (criterium I.3)

Slechts 1 tot 2 procent van de respondenten geeft aan de partner, kinderen en/of vrienden wel eens kernactiviteiten te laten doen. Afhankelijk van de voorwaarden waaronder deze inzet plaatsvindt (betaald of onbetaald) kan dit worden beschouwd als een teken van zelfstandigheid, maar er wordt dan eigenlijk met personeel gewerkt. Een dergelijke inzet is verklaarbaar wanneer een klus bijvoorbeeld op tijd moet worden afgerond of in verband met vervanging bij ziekte. Hoe dan ook, het is lastig om dit criterium op de juiste waarde (teken van zelfstandigheid of niet) te interpreteren.

Gezinsleden en vrienden worden door een minderheid van de zzp'ers ingezet voor andere activiteiten. Gemiddeld zet ongeveer 10 procent van de zzp'ers regelmatig en 10 procent soms partners, kinderen en/of vrienden in voor het bedrijf. Deze inzet is wat hoger in de bouw (bij elkaar 30 procent) en vervoer (24 procent) en wat lager in de zorg (15 procent) en de zakelijke diensten (13 procent). Het gaat dan hoofdzakelijk om administratieve werkzaamheden.

Betalingsrisico (criterium I.4 en II.6)

Het betalingsrisico is zowel in algemene zin, als concreet rond de laatst uitgevoerde opdracht bijzonder laag. Respondenten geven tijdens het interview wel aan dat de betalingstermijn toeneemt, maar uiteindelijk ervaart het overgrote deel van de respondenten geen (grote) betalingsrisico's. Dit is mogelijk een aanduiding van een redelijk grote vertrouwensbasis in de economie. Dit criterium kan echter niet worden gebruikt om de mate van zelfstandigheid te bepalen, omdat het op zichzelf in onvoldoende mate het (financiële) ondernemersrisico weergeeft.

Type werk (criterium II.1)

Een belangrijk deel van de respondenten doet werk dat vergelijkbaar is met de werknemers en uitzendkrachten in de branche. Ook dit lijkt geen duidelijke indicator voor al of niet schijnzelfstandigheid. Uit de beschrijving van de subsectoren in het voorgaande hoofdstuk is al gebleken dat het gaat om beroepen die ook onder werknemers in de branches veel voorkomen.

Opdrachtgever laatste opdracht is voormalig werkgever (criterium II.2 en II.2a)

Een klein percentage zzp'ers heeft de laatst uitgevoerde klus gedaan in opdracht van een voormalige werkgever. Het gaat dan in een paar gevallen om een omvangrijke klus (in de bouw en zakelijke dienstverlening – criterium II.2A). In deze gevallen lijkt de kans op het optreden van schijnzelfstandigheid het grootst. Het gaat dan echter om incidenten, die passen binnen de eerder genoemde “ondergrens”. Dit criterium lijkt een minder geschikte indicator voor de mate van zelfstandigheid. Aangenomen kan worden dat de laatste werkgever onderdeel is van het netwerk van de zzp'er en (mede) om die reden een logische opdrachtgever is.

Over het algemeen is de betekenis van voormalige werkgevers beperkt: ongeveer 10 procent van de zzp'ers geeft aan in de afgelopen 12 maanden (ook) een opdracht te hebben gedaan voor een voormalig werkgever. Dit percentage ligt wat lager in de zorg (rond 5 procent).

²² In de interviews en expertmeeting werd opgemerkt dat netwerken van essentieel belang is: “Je laatste klus is je beste PR”.

Wijze betaling laatste opdracht (criterium II.5)

Contante afrekening of betaling op basis van urenstaten komt vooral voor in het vervoer, maar ook in de sector zorg en welzijn. Vooral in het personenvervoer is dit een gebruikelijke betalingswijze. Dit criterium zegt daarmee weinig over de mate waarin een zzp'er als zelfstandige opereert. Vanuit het perspectief van ondernemerschap lijkt betaling op basis van facturering (vooraf, tijdens en achteraf) een passender middel (verantwoording). Het overgrote deel van de zzp'ers werkt dan ook op basis van facturering. Bij contante betaling wordt in principe ook een betalingsbewijs (bon) verstrekt.

Conclusie

Afgaande op verschillende van de zojuist besproken criteria zou een meerderheid van de zzp'ers als schijnzelfstandige worden aangemerkt. Dit lijkt weinig opportuun, ook gegeven de motivatie om zzp'er te zijn. De indicatoren geven wel een beeld van de omstandigheden die het mogelijk maken om als zelfstandige te opereren, zonder dat alle kenmerken die aan ondernemerschap zijn verbonden zich duidelijk manifesteren. Zij verrichten werkzaamheden (beroep) die herkenbaar zijn, kunnen in hoge mate via het netwerk opdrachten verwerven (beperkte tijd aan acquisitie en promotie), lopen praktisch weinig betalingsrisico als gevolg van een grote vertrouwensbasis. Dit versterkt de conclusie dat het verschil met werknemers gradueel is en vooral te maken heeft met de status van de arbeidsrelatie.

Daarnaast kan van verschillende andere indicatoren worden geconcludeerd dat deze ofwel geen betekenis hebben voor het maken van een onderscheid tussen echte en schijnzelfstandigheid (bijvoorbeeld als een voormalige werkgever ook een van de opdrachtgevers is), ofwel moeilijk zijn te operationaliseren of interpreteren (bijvoorbeeld inzet partner en kinderen).

3.4.2 BRUIKBARE CRITERIA

De overige criteria zijn beter bruikbaar voor het vaststellen van de mate van (schijn)zelfstandigheid, omdat deze een duidelijker onderscheid maken. Hieronder bespreken we kort de betekenis van deze criteria of indicatoren, waarbij we waar noodzakelijk ook ingaan op de gevoeligheid van het criterium voor veranderingen in de definitie.

Beperkt aantal uren (criterium I.1)

Het percentage mensen dat het zzp-schap als hoofdactiviteit noemt en daar minder dan 15 uur per week aan besteedt is redelijk klein in alle sectoren. Het percentage is met 11 procent het hoogst in de zorgsector. Uiteraard verandert dit percentage wanneer een andere urengrens wordt gehanteerd, maar elke andere grens is even goed voor discussie vatbaar als de 15 uren grens²³. Daarom handhaven we de ook door de Belastingdienst gehanteerde urengrens van 15 uur voor deze indicator. De overweging voor dit criterium is volgens de Belastingdienst dat er voldoende tijd moet worden gestoken in een onderneming om deze rendabel te maken. Maar de Belastingdienst geeft ook aan dat wanneer er veel tijd in de onderneming wordt gestoken, zonder dat dat rendement oplevert er eveneens kan worden getwijfeld of er van een onderneming sprake is²⁴. Het

²³ Zzp'ers die het zzp-schap als hoofdactiviteit aanmerken en minder dan 12 uur per week hieraan besteden zijn niet in het onderzoek meegenomen.

²⁴ Zie www.belastingdienst.nl, "Wanneer bent u ondernemer voor de inkomstenbelasting?"

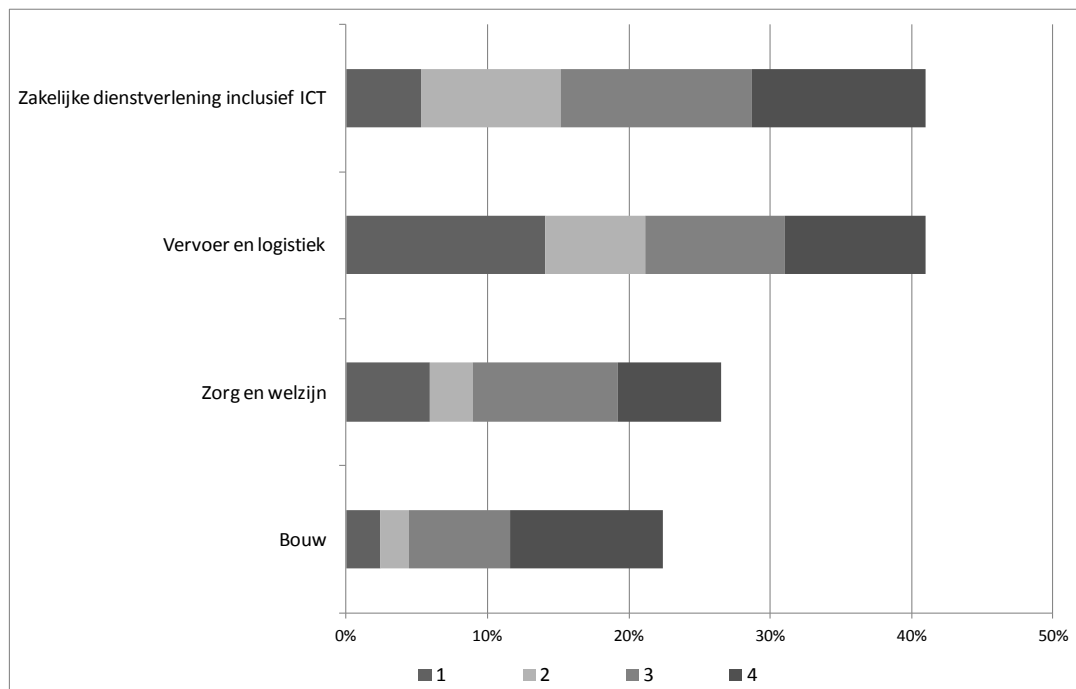
urencriterium heeft dus vooral betekenis om aan te geven dat de activiteit in principe een redelijk inkomen moet opleveren om zelfstandigheid te kunnen garanderen.

Beperkt aantal opdrachtgevers (criterium I.5)

Een relatief hoog percentage zzp'ers heeft slechts een beperkt aantal opdrachtgevers (maximaal drie) (zie figuur 3.2). Dit percentage is het hoogst in de zakelijke diensten en het vervoer en het laagst in de bouw. In de zakelijke dienstverlening heeft ongeveer 15 procent van de respondenten in de afgelopen 12 maanden voor slechts één of twee opdrachtgevers gewerkt. In het vervoer geldt dit voor 21 procent van de respondenten, in de zorg en welzijn voor 9 procent en in de bouw voor 5 procent van de zzp'ers.

Zoals figuur 3.2 illustreert, is het percentage zzp'ers met slechts één opdrachtgever met 14 procent het hoogst in de sector vervoer en logistiek. In de sectoren zorg en welzijn geldt voor circa zes procent van de zzp'ers, in de zakelijke diensten voor 5 procent en in de bouw voor ongeveer drie procent. Het percentage zzp'ers met slechts één opdrachtgever kan ook worden beschouwd als een minimum schatting voor schijnzelfstandigheid.

Figuur 3.2 Aantal opdrachtgevers in de afgelopen 12 maanden naar sector



Bron: SEOR enquête ZZP 2012

Het aantal opdrachtgevers houdt direct verband met de (gemiddelde) duur van de opdracht. Deze is vooral in de zakelijke dienstverlening gemiddeld relatief lang (5 maanden), mede vanwege de aard van het werk (interim management, IT klussen). Juist vanwege deze duur zou een opdrachtgever ook kunnen overwegen om een (tijdelijk) contract aan te gaan. In diverse gevallen is het van betekenis dat de ingehuurd specialist een onafhankelijke status heeft. Dit betekent tevens dat het bij dit type werkzaamheden moeilijk is om de status van zelfstandige (ondernemer) vast te stellen, uitsluitend op basis van het aantal opdrachtgevers.

Het beperkte aantal opdrachtgevers in het vervoer hangt ook samen met het type werk. Een chauffeur of besteller kan via een beperkt aantal opdrachtgevers relatief veel – op zichzelf staand kleine - vervoersopdrachten verwerken (gemiddeld duurt een opdracht in deze branche ongeveer een week). Het opdracht gevende vervoersbedrijf werkt dan als een soort bemiddelingsorganisatie. Voordeel voor de inlener is dat hij op deze wijze over een kwalitatief goede en betrouwbare flexibele component beschikt, zonder veel extra kosten en risico. De chauffeur heeft op deze wijze een solide basis voor zijn bedrijf. Ook hier geldt dat niet alleen het aantal opdrachtgevers bepalend is voor de mate van zelfstandigheid; ook andere omstandigheden wegen mee.

Eenzelfde argumentatie geldt voor de zorg en de bouw, maar in deze sectoren is het percentage zzp'ers met een beperkt aantal opdrachtgevers wat kleiner, mede omdat de opdracht gemiddeld van korte duur is (1,5 tot 2 maanden).

Omdat aan dit criterium relatief veel gewicht wordt toegekend, hebben we in de figuur ook het percentage zzp'ers dat in de afgelopen 12 maanden voor vier opdrachtgevers heeft gewerkt opgenomen. Wanneer dit criterium dus wordt aangescherpt (tot maximaal 4), dan stijgt het percentage “schijnzelfstandigen” met ongeveer 10 procent.

Werkt (uitsluitend) via bemiddelingsbureau (criterium I.6 en I.6a)

In de zorg is er onder de respondenten een redelijk aantal zzp'ers dat uitsluitend via een bemiddelingsorganisatie werkt (9 procent). In de bouw komt dit niet voor en in het vervoer en de zakelijke dienstverlening incidenteel.

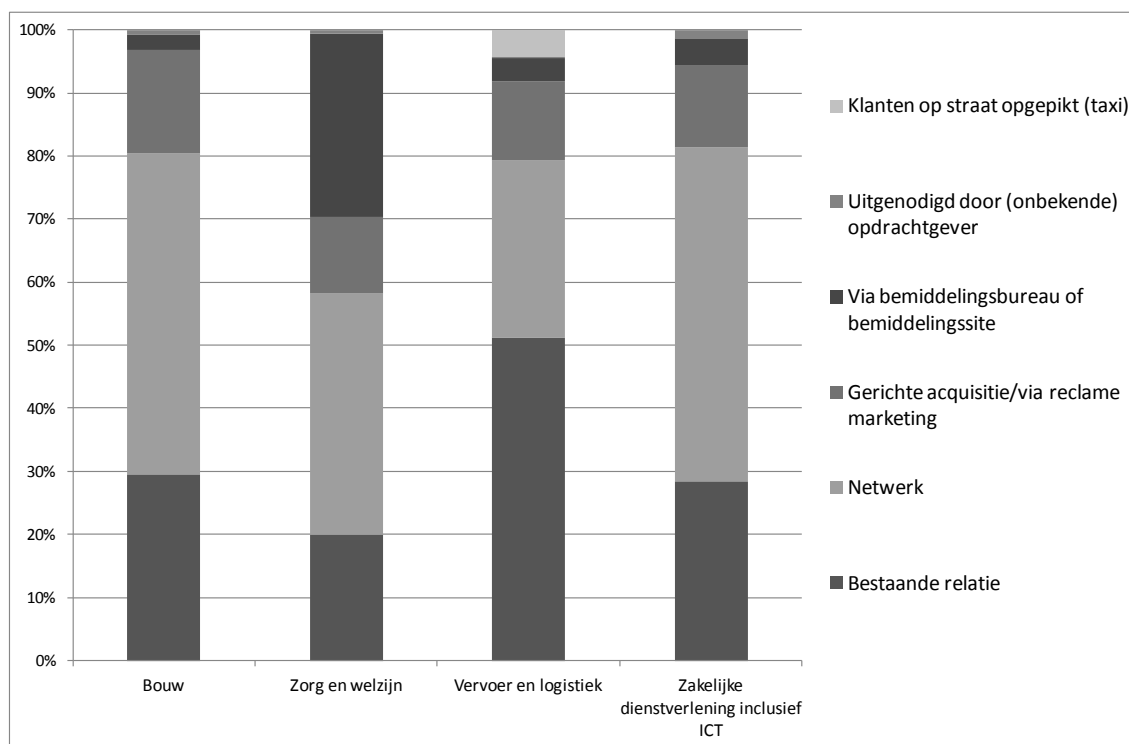
In de zorg wordt door veel zzp'ers geprobeerd om (ook) opdrachten te verwerven via een bemiddelingsorganisatie (criterium I.6a). 28 procent heeft uitsluitend of óók een bemiddelingsbureau als opdrachtgever, terwijl het in de andere sectoren om relatief lage percentages gaat (van drie tot zes procent).

Ook uit de wijze waarop de laatste opdracht is verworven, blijkt dat verwerving van opdrachten via een bemiddelingsbureau, een verschijnsel is dat zich op enige schaal (25 tot 30 procent) vooral voordoet in de zorg (zie figuur 3.3).

De in de figuur opgenomen gegevens bevestigen overigens de betekenis van werk voor bestaande klanten in het vervoer en in mindere mate de bouw en de zakelijke diensten. In alle sectoren is het netwerk de belangrijkste bron voor nieuw werk. Dit verklaart ook de beperkte tijdsbesteding aan acquisitie en promotie. Ongeveer 10 procent van de opdrachten is via gerichte acquisitie en/of marketing binnen gehaald.

Dit criterium is daarmee redelijk robuust. Het lijkt acceptabel dat het meest van toepassing zijnde criterium, namelijk het *uitsluitend* in opdracht van bemiddelingsbureaus werken, als maatgevend voor schijnzelfstandigheid wordt benut. Voor veel zzp'ers kan het werken via een bemiddelingsbureau een aanvulling vormen voor de opdrachtenportefeuille.

Figuur 3.3 Wijze waarop laatste opdracht is binnen gehaald (a)



(a) Het netwerk omvat: familie, vrienden, kennissen, collega's in de branche en "mond op mond" reclame.

Bron: SEOR enquête ZZP 2012

Opdrachtgever laatste opdracht bepaalde werktijden (criterium II.3)

Het percentage zzp'ers waarvoor de opdrachtgever de werktijden bepaalde tijdens de laatst uitgevoerde opdracht loopt uiteen van 4 procent in de zakelijke diensten tot 25 procent in het vervoer. Hoewel vrijheid van handelen als een belangrijk element van het zzp-schap wordt gezien, dient dit criterium met enige voorzichtigheid te worden geïnterpreteerd. Tijdige levering of uitvoering is een kenmerk van het werk in het vervoer en ook in de zorg en welzijn is de dienstverlening vaak tijdgebonden. Maar ook in de bouw en de zakelijke diensten zijn er opdrachten waarbij tijdige levering een voorwaarde kan zijn voor het verkrijgen van de opdracht.

Dit criterium biedt weinig mogelijkheden voor variatie. De overige antwoordmogelijkheden ("bepaalde zelf de werktijden" en "werktijden zijn in overleg vastgesteld") kunnen beide worden beschouwd als teken van zelfstandigheid. In de zorg zijn in ongeveer de helft van de gevallen de werktijden in overleg vastgesteld, in de andere sectoren is dat in ongeveer een derde van de gevallen.

Vrijheid in organisatie en uitvoering laatste opdracht (criterium II.4)

Het percentage zzp'ers dat zich beperkt tot redelijk beperkt voelde in de planning, organisatie en uitvoering van de laatst uitgevoerde opdracht varieert van 3 tot 13 procent. Dit criterium is vooral van betekenis in het vervoer.

Ook dit criterium biedt beperkt mogelijkheden tot variatie. De meeste zzp'ers (65 tot 80 procent) achten zich vrij tot tamelijk vrij in het indelen en uitvoeren van het werk en ongeveer 15 tot 20 procent voelde zich hierin redelijk vrij.

Conclusies

De in deze paragraaf besproken indicatoren zijn bruikbaar voor het identificeren van (de kans op) schijnzelfstandigheid. Het gaat om criteria waaraan de meerderheid van de zzp'ers voldoet, dat wil zeggen kenmerken die verbonden zijn met zelfstandigheid in het handelen en ondernemerschap (activiteit van enige omvang om te kunnen renderen, risicospreiding door werken voor verschillende opdrachtgevers). Het aantal opdrachtgevers is daarbij het belangrijkste criterium.

3.4.3 SAMENHANG: COMBINATIES VAN CRITERIA

Op basis van de diverse besproken individuele criteria is af te leiden dat de bovengrens van schijnzelfstandigheid in sterke mate wordt bepaald door vijf factoren: het aantal opdrachtgevers, de wijze waarop de werktijden worden bepaald, de vrijheid van handelen in de planning en uitvoering van het werk, het al of niet uitsluitend werken via bemiddelingsbureaus en de omvang van de activiteit (aantal uren zzp als hoofdactiviteit). In alle sectoren is het aantal opdrachtgevers (in de afgelopen 12 maanden) dan het meest bepalende criterium.

Het voldoen aan één van de relevante criteria zegt echter op zich niets over de feitelijke omvang van het verschijnsel. We hebben op verschillende manieren geprobeerd tot een schatting van de omvang te komen op basis van de volledige set criteria.

Eerst hebben we gekeken of er samenhang is tussen de verschillende criteria. Anders gezegd, zijn bepaalde indicatoren geconcentreerd bij een specifieke groep zzp'ers? Maar er blijkt geen enkele samenhang te zijn tussen de verschillende indicatoren voor schijnzelfstandigheid. Op basis daarvan kan dus niet worden bepaald of en in welke vorm schijnzelfstandigheid voorkomt.

Ten tweede hebben we geprobeerd een profiel te construeren van de zzp'ers waarvan enig vermoeden van schijnzelfstandigheid bestaat. We hebben daarbij gekeken naar allerlei relevante achtergrondvariabelen, zoals leeftijd, geslacht, opleidingsniveau, startjaar van het bedrijf, achtergrond (uit werkloosheid of werk, e.d.), etc. Vermoedelijk zegt het type werk ook iets, maar ook dan geldt dat de variatie te groot is om enige structuur of profiel te kunnen vaststellen. Er blijkt dan ook geen duidelijk profiel gemaakt te kunnen worden.

Deze bevindingen versterken de eerder getrokken conclusie dat de vraag of een zzp'er daadwerkelijk een ondernemer is, afhankelijk is van de situatie en van de samenhang tussen de feiten en omstandigheden waaronder hij of zij de werkzaamheden verricht (waaronder de duur van de situatie). In dynamisch perspectief kan dezelfde zzp'er gedurende wisselende tijden zich in de ene of de andere situatie bevinden.

Daarom hebben we ten derde gekeken naar de vijf indicatoren die hiervoor als het meest relevant zijn aangewezen en nagegaan in hoeveel gevallen een of meer van deze criteria van toepassing zijn. Het gaat dan om de criteria I.1 (aantal uren), I.5 (aantal opdrachtgevers), I.6 (alleen bemiddelingsbureau), II.3 (bepaling werktijden) en II.4 (vrijheid handelen). Uit tabel 3.4 blijkt in de eerste plaats de betekenis van het criterium rond het aantal opdrachtgevers (criterium I.5). Deze indicator domineert de totale score op de criteria. Wanneer het voldoen aan één willekeurig bruikbaar criterium wordt beschouwd als schatting voor schijnzelfstandigheid, dan loopt dit uiteen van 16 procent (in de bouw) tot 41 procent (in het vervoer).

Het percentage zzp'ers dat voldoet aan twee of meer van de criteria is beduidend lager. Dan is schijnzelfstandigheid in de bouw en zakelijke dienstverlening te beschouwen als een marginaal verschijnsel en gereduceerd tot ongeveer 15 procent in de zorg en het vervoer. Het percentage zzp'ers dat voldoet aan een nog groter aantal criteria ligt (vanzelfsprekend) nog lager.

Tabel 3.4 Scores op verschillende (combinaties van) de 5 meest relevante indicatoren (in procenten van het aantal respondenten per branche)

	bouw	zorg en welzijn	vervoer	IT dienst informatiedienst managementadvies
Criterium met hoogste score (minder dan 4 opdrachtgevers in afgelopen 12 maanden)	12%	20%	30%	31%
Score op één van de 5 criteria	16%	26%	41%	31%
Score op twee of meer van de 5 criteria	5%	15%	14%	10%

Bron: SEOR enquête ZZP 2012

Deze uitkomsten geven eveneens richting voor wat betreft de verschijningsvormen van schijnzelfstandigheid. In de bouw en de zakelijke dienstverlening heeft dit hoofdzakelijk te maken met een beperkt aantal opdrachtgevers, of anders gezegd het uitvoeren van omvangrijke opdrachten (van 6 maanden of langer).

In de zorg en het vervoer heeft het beperkte aantal opdrachtgevers vooral te maken met het werken via een bemiddelingsbureau (zorg) of een beperkt aantal opdrachtgevers uit de vervoerssector, die dan ook als een soort bemiddelingsorganisatie werken. Daarnaast voelen zzp'ers uit het vervoer zich relatief vaker beperkt in hun handelen.

3.5 ECONOMISCHE INDICATOREN

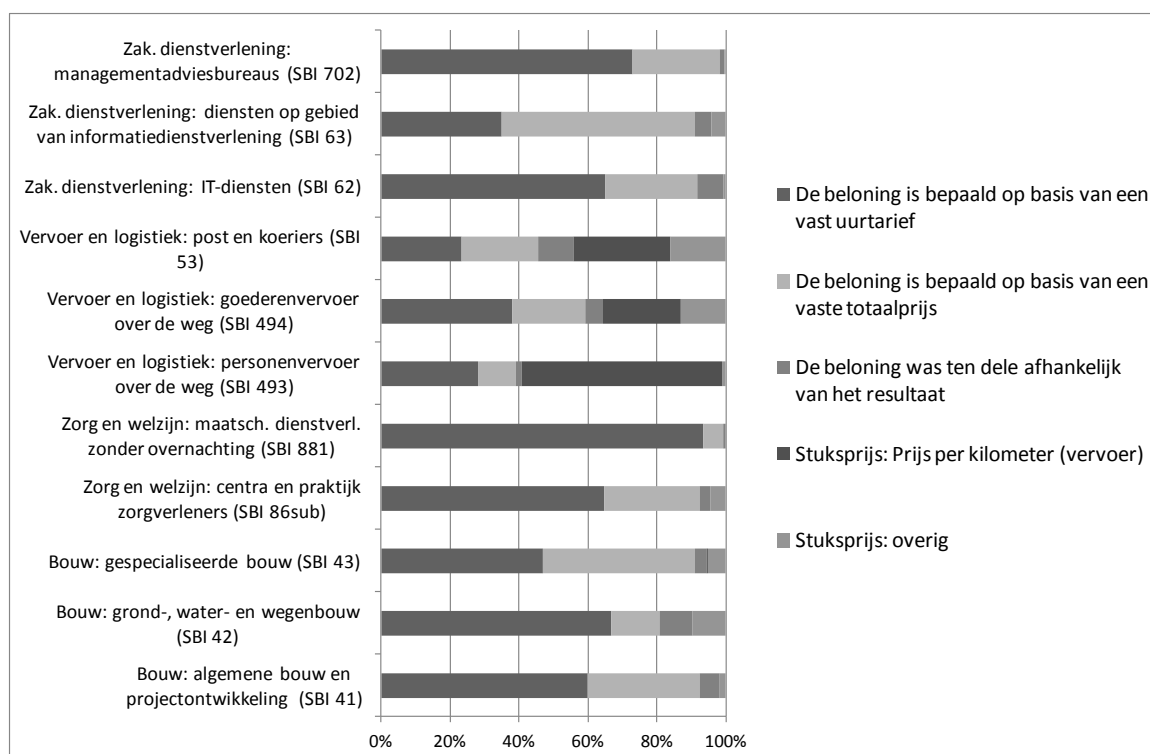
Naast de hiervoor besproken indicatoren, bevat de enquête nog gegevens over het tot stand komen van de beloning, de toekomstverwachtingen van de zzp'er en de gerealiseerde omzet en vermogen van het zzp-bedrijf. Ook deze kenmerken zijn van belang voor het vaststellen van de betekenis van het ondernemerschap.

Uit figuur 3.4 blijkt dat een uurtarief de meest voorkomende prijsafspraken is. In de welzijnszorg is dit vrijwel de enige vorm, maar ook in IT diensten, het managementadvies, de zorg en de bouw is dit een veel voorkomende prijsafspraken. Meer risicovolle afspraken, in het bijzonder in de vorm van een vaste prijs (aanneemsom) is vooral gebruikelijk in de informatiedienstverlening en de (gespecialiseerde) bouw, maar komt ook in de zorgsector voor. In het vervoer wordt vooral gewerkt met stuksprizen en kilometerprizen. Dit betekent dat de zzp'er in het goederenvervoer het (uren)risico draagt van files en andere verstoringen. Resultaatafhankelijke beloning komt in zeer geringe mate voor.

Uit de verzamelde gegevens over omzet en vermogen blijkt echter dat een vrij omvangrijke groep zzp'ers een relatief lage omzet heeft gegenereerd in 2011 en ook een relatief laag vermogen heeft opgebouwd (zie tabel 3.5 en 3.6). Vanzelfsprekend worden de cijfers ongunstig beïnvloed door de huidige economische crisis en hangen verschillen tussen de sectoren samen met de hoogte van het tarief en het aantal gewerkte uren. Het opgebouwde vermogen is mede afhankelijk van de bestaansduur van het bedrijf. Niettemin is vooral het relatief lage eigen vermogen een aanwijzing dat veel zzp'ers weinig buffer hebben voor slechte tijden en pensioenopbouw. Op de economische betekenis hiervan komen we in het volgende hoofdstuk terug. Het relatief lage vermogen moet echter ook worden gezien als een signaal dat in veel gevallen de zzp'er in mindere mate bedrijfsmatig actief en toekomstgericht bezig is en waarbij het zzp-schap voornamelijk als inkomstenbron wordt benut.

Toch dienen de resulterende inkomens en vermogens niet als indicator te worden gezien voor schijnzelfstandigheid, maar meer als controlevariabele, om (in het volgende hoofdstuk) nader te analyseren of en hoe schijnzelfstandigheid “loont”.

Figuur 3.4 Bepaling beloning laatst uitgevoerde opdracht naar subsector



Bron: SEOR enquête ZZP 2012

Tabel 3.5 Netto omzet zzp'er 2011 in klassen naar sector (exclusief 'weet niet' en 'wil niet zeggen')

	Bouw	Zorg: Thuiszorg en zelfstandige zorgverleners	Vervoer: Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvies, inclusief ICT
minder dan 10 duizend euro	7%	30%	14%	16%
10 tot 30 duizend euro	27%	40%	32%	28%
30 tot 50 duizend euro	31%	16%	26%	17%
50 tot 100 duizend euro	24%	8%	14%	24%
100 duizend euro of meer	11%	6%	15%	15%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Bron: SEOR enquête ZZP 2012

Tabel 3.6 Vermogen zzp'er eind 2011 in klassen naar sector (exclusief 'weet niet' en 'wil niet zeggen')

	Bouw	Zorg: Thuiszorg en zelfstandige zorgverleners	Vervoer: Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvie s, inclusief ICT
Geen positief eigen vermogen	7%	19%	9%	10%
Minder dan Euro 10.000	42%	55%	38%	40%
Euro 10.000 tot Euro 20.000	28%	11%	20%	16%
Euro 20.000 tot Euro 40.000	15%	7%	15%	15%
Euro 40.000 tot Euro 100.000	6%	2%	14%	13%
Euro 100.000 tot Euro 200.000	1%	3%	3%	4%
Euro 200.000 of meer	0%	1%	1%	2%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Bron: SEOR enquête ZZP 2012

3.6 EIGEN ERVARINGEN EN WAARNEMING

We hebben de respondenten ook enkele directe en indirecte vragen gesteld over het voorkomen van schijnzelfstandigheid in de branche. De vragen over het voorkomen van schijnzelfstandigheid zijn voorafgegaan door een korte introductie en toelichting op het begrip (zie bijlage 5, onderdeel H van de vragenlijst). Langdurige relaties met opdrachtgevers

In de eerste plaats hebben we de respondenten gevraagd of een opdrachtgever hen ooit (gedurende hun loopbaan als zzp'er) heeft uitgenodigd om in loondienst te komen werken. Tabel 3.7 laat zien dat dit vooral voorkomt in de zakelijke diensten en in mindere mate de bouw en de zorg. In het vervoer is dit minder vaak gebeurd. Hoewel tamelijk indirect, wijzen deze cijfers er op dat de opdrachtgevers/klanten de betreffende zzp'er dus graag als werknemer zou willen aannemen, terwijl zij als zzp'er zijn ingehuurd. Er is nauwelijks verband met kenmerken van schijnzelfstandigheid. Alleen in de zorg en de zakelijke diensten zijn zzp'ers die minder kenmerken van schijnzelfstandigheid vertonen licht oververtegenwoordigd onder degenen die (weleens of regelmatig) een baan als werknemer krijgen aangeboden. In de bouw ligt het verband eerder andersom, maar het verschil is te klein voor een harde conclusie.

Slechts incidenteel (rond 5 procent) is de zzp'er op een dergelijk aanbod ingegaan. In de meeste van die gevallen heeft men dan de betreffende loonbetrekking (tijdelijk) gecombineerd met het zzp-schap en in enkele gevallen is men tijdelijk in loondienst gegaan. De overheersende reden (90 procent) om niet op de ontvangen aanbiedingen van opdrachtgevers in te gaan is de wens om zelfstandig te blijven en/of geen baas meer te willen hebben. Ongeveer 10 procent van de respondenten geeft aan dat (ook) de aangeboden arbeidsvoorwaarden en/of de werkgever niet aansprekend genoeg waren. Recent is slechts incidenteel een loonbetrekking aangegaan op (aanhoudend en dwingend) initiatief van de werkgever/klant. Dit wordt slechts door enkele adviseurs in de zakelijke dienstverlening aangegeven en één zzp'er in de zorg.

Behalve in de bouw geeft ongeveer 25 procent van de zzp'ers aan dat men in de afgelopen 2 jaar weleens of regelmatig gedurende lange tijd (meer dan 6 maanden)

fulltime in opdracht van één en dezelfde opdrachtgever heeft gewerkt. In de bouw geldt dit voor 7 procent van de zzp'ers.

Deze cijfers illustreren de discussie die is gevoerd in relatie tot het aantal opdrachtgevers. Naarmate dat aantal lager ligt, is de gemiddelde duur van de opdracht groter. Uitgaande van de op grond van de laatst uitgevoerde opdracht berekende gemiddelde duur van opdrachten (1,5 maand in de bouw, 2 maanden in de zorg, 1 week in het vervoer en ongeveer 5 maanden in de zakelijke dienstverlening) lijken deze gegevens vooral in de zakelijke dienstverlening te wijzen op een relatief hoge kans op schijnzelfstandigheid. Dit betekent tevens dat het juist in deze activiteiten noodzakelijk is om te kijken naar meer dan één criterium bij het bepalen van de mate van (schijn)zelfstandigheid.

Waarneming schijnzelfstandigheid

Tot slot hebben we de respondenten enkele vragen gesteld over schijnzelfstandigheid in de branche. De cijfers in tabel 3.7 geven aan dat men in de zorg in mindere mate schijnzelfstandigheid waarneemt dan in de andere sectoren, waar 35 tot 40 procent van de zzp'ers meent dat dit verschijnsel (op enige of grote schaal) voorkomt. Vooral in de bouw en het vervoer wordt het percentage schijnzelfstandigheid relatief hoog geschat (rond 15 procent). In de zorg en de zakelijke dienstverlening schat men de omvang wat lager (grootweg tussen 5 en 10 procent).

Er is een lichte samenhang tussen de eigen situatie en de waarneming. Degenen met kenmerken van schijnzelfstandigheden geven vaker aan dat schijnzelfstandigheid op grote schaal voorkomt (17 versus 13 procent in de totale respons).

Vergelijken we dit beeld met de eerder afgeleide schattingen (tabel 3.4), dan kan worden geconcludeerd dat vooral in de bouw het beeld beduidend ongunstiger is dan de feiten weergeven, terwijl het beeld in de zorg beduidend gunstiger is dan de feiten. In de zakelijke dienstverlening en het vervoer liggen beeld en feiten dicht bij elkaar.

Tabel 3.7 *Eigen waarneming schijnzelfstandigheid door respondenten (in procenten van aantal respondenten per branche)*

Indicator/criterium	Bouw	Zorg: Thuiszorg en zelfstandige zorgverleners	Vervoer: Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvies, inclusief ICT
Heeft weleens aanbod gehad om in loondienst te komen	25%	20%	12%	42%
Tijdelijk in loondienst geweest op initiatief klant/werkgever	0%	0%	0%	1%
Heeft zelf langdurig fulltime voor één opdrachtgever gewerkt (regelmatig of weleens, periode > 6 maand) in de afgelopen 2 jaar	7%	24%	25%	23%
Schijnzelfstandigheid komt op grote schaal voor	16%	10%	17%	14%
Schijnzelfstandigheid komt op enige schaal voor	23%	16%	18%	24%
Geschat percentage schijnzelfstandigheid in branche (door respondenten) (gemiddelde)	17%	7%	16%	10%
Geschat percentage zzp'ers dat structureel als schijnzzp'er werkt (door respondenten)	15%	6%	13%	6%

Bron: SEOR enquête ZZP 2012

3.7 ONTWIKKELINGEN IN SCHIJNZELFSTANDIGHEID

Het onderzoek biedt onvoldoende gegevens om uitspraken te kunnen doen over ontwikkelingen in schijnzelfstandigheid. In de interviews zijn hierover geen (onderbouwde) uitspraken gedaan. Er bestaat volgens de geïnterviewden juist geen inzicht in de omvang (laat staan de ontwikkeling) van het verschijnsel.

Eerder onderzoek geeft ook weinig houvast. In sommige onderzoeken wordt geschat dat een derde van de zelfstandigen schijnzelfstandige is (Ape, 2012; Aerts, 2007). Uit een andere studie blijkt dat van de zzp'ers die vaak voor één en dezelfde opdrachtgever werken 16 procent hun tarief niet zelf kunnen bepalen (EIM, 2003). Dit verschijnsel komt dan vooral voor in het vervoer en de agrarische sector. Deze situatie (regelmatig voor eenzelfde opdrachtgever werken) kan zich overigens ook voordoen in gevallen waarbij een zzp'er veel verschillende opdrachtgevers heeft. De genoemde cijfers vallen in de marges die we hiervoor hebben afgeleid, maar zeggen weinig over ontwikkelingen.

3.8 CONCLUSIES: MARGES VOOR SCHIJNZELFSTANDIGHEID EN VERSCHIJNINGSVORMEN

Op basis van de diverse achtergronden van het zzp-schap en feitelijke gegevens over de omstandigheden waarin het werk wordt uitgevoerd is een beeld verkregen van de mate waarin schijnzelfstandigheid zich voordoet. Dit beeld is overigens niet nauwkeurig. We hebben daarbij vier typen factoren onderscheiden, namelijk de motieven om zzp'er te worden en de situatie waaruit men zzp'er is geworden, een set criteria die in de literatuur en de praktijk worden genoemd als bepalend voor de aard van de arbeidsrelatie, economische aspecten (prijsvorming, toekomst, bedrijfsopbrengsten) en de mening over het voorkomen van schijnzelfstandigheid in de branche.

Motieven en achtergronden

De zzp'ers zijn in overgrote meerderheid als zodanig gestart vanuit motieven die samenhangen met ondernemerschap en zelfstandigheid. Rond 15 procent (in de zorg 11 procent) is als zzp'er gestart omdat men geen baan kon vinden. Daarnaast is ongeveer twee procent begonnen omdat de (voormalige) werkgever wilde dat de werkende als zzp'er zou gaan werken. Dit laatste percentage kan als een ondergrens van schijnzelfstandigheid worden gezien. De som van beide negatieve startpunten (necessity, 17 procent) als bovengrens vanuit de motieven en achtergronden.

De onderzoeksgegevens bevestigen dat zzp'ers vooral als zodanig willen blijven werken. Vanzelfsprekend verwacht een (klein) percentage als zzp'er te stoppen in verband met leeftijd (pensioen) of andere prioriteiten en in mindere mate vanwege financiële overwegingen. Ook verwacht een redelijk percentage het bedrijf verder uit te bouwen en personeel aan te nemen. Hier is wel een verband met de mate van schijnzelfstandigheid. Zzp'ers met meer kenmerken van schijnzelfstandigheid zijn oververtegenwoordigd in de groep die van plan is om weer in loondienst te gaan werken. Kenmerken van schijnzelfstandigheid komen minder voor onder degenen die van plan zijn het bedrijf uit te bouwen.

Set van relevant geachte criteria

De analyse van de verschillende relevant geachte criteria bevestigt dat de omvang en dynamiek van schijnzelfstandigheid moeilijk in kaart is te brengen. De waar te nemen omvang en aard van schijnzelfstandigheid is zowel afhankelijk van de definitie van het begrip, als de mogelijkheden om alle relevante criteria goed te meten.

Diverse criteria blijken weinig bruikbaar, waaronder de btw-plicht, het gebruik van de VAR en betalingsrisico's. Verder zeggen het al of niet gebruik van gereedschap en materialen en het al of niet werken vanuit eigen huis of kantoor weinig over de mate van zelfstandigheid, omdat deze grootheden meer samenhangen met het type werk. Maar ook het type werk is minder bepalend, omdat de meeste zzp'ers werk doen dat vergelijkbaar is met dat van reguliere werknemers en/of uitzendkrachten. Behalve in de zakelijke dienstverlening besteden zzp'ers verhoudingsgewijs weinig tijd aan acquisitie en promotie.

De indicatoren illustreren daarmee de omstandigheden die het mogelijk maken om als zelfstandige te opereren, zonder dat alle kenmerken die aan ondernemerschap zijn verbonden zich duidelijk manifesteren. Zij verrichten werkzaamheden (beroep) die herkenbaar zijn omdat deze ook door werknemers en uitzendkrachten worden uitgevoerd, kunnen in hoge mate via het netwerk opdrachten verwerven (en hoeven dus maar in beperkte mate tijd aan acquisitie en promotie te besteden) en lopen praktisch weinig betalingsrisico als gevolg van een grote vertrouwensbasis. Dit versterkt de conclusie dat het verschil met werknemers graduëel is en vooral te maken heeft met de specifieke status van de arbeidsrelatie. Doorslaggevend voor de mate van zelfstandigheid is het aantal opdrachtgevers. In de bouw en de zakelijke diensten houdt dit direct verband met het uitvoeren van langdurige opdrachten (6 maanden of meer). In de zorg en het vervoer meer met het werken via bemiddelingsorganisaties en/of een beperkt aantal opdrachtgevers, die dan min of meer als bemiddelingsorganisatie functioneren.

Economische indicatoren

Het overgrote deel van de zzp'ers werkt op basis van een uurtarief, uitgaande van de laatst uitgevoerde opdracht. De meest riskante variant – resultaatafhankelijke beloning – komt vrij weinig voor. Wel is een vaste prijsafspraken (aanneemsom) gebruikelijk in vooral de (gespecialiseerde) bouw en de informatiedienstverlening (journalisten, e.d.). In het vervoer wordt relatief veel gewerkt op basis van kilometer- of stuksprijzen, waardoor het (uren)risico van vertraging bij de zzp'er ligt. Daarmee wordt het beeld van een relatief hoog percentage schijnzelfstandigheid enigszins genuanceerd.

Verder blijkt uit de inkomens en vermogensgegevens dat een belangrijk deel van de zzp'ers weinig buffer opbouwt voor ongunstige tijden en/of pensioen. Daarmee lijkt het zzp-schap voor velen van hen vooral een bron van inkomen en lijkt men in mindere mate bedrijfsmatig en toekomstgericht actief te zijn.

Eigen waarneming en ervaringen

De zzp'ers schatten het percentage schijnzelfstandigheid zelf op ongeveer 15 procent in de bouw en het vervoer en tussen 5 en 10 procent in de zorg en de zakelijke dienstverlening. In de bouw is het beeld ongunstiger dan de feiten en in de zorg juist gunstiger. In het vervoer en de zakelijke diensten komen beeld en feiten het dichtst bij elkaar.

Marges voor percentage schijnzelfstandigheid

De analyses in dit hoofdstuk hebben duidelijk gemaakt dat er weliswaar een aantal indicatoren is aan te wijzen die duiden op het bestaan van schijnzelfstandigheid, maar tevens dat deze niet altijd doorslaggevend hoeven te zijn. De afgeleide marges voor schijnzelfstandigheid geven daarom alleen een indicatie van het verschijnsel en zeker geen absoluut antwoord op de hoofdvraag van het onderzoek.

Integendeel, de analyses wijzen eerder uit dat kenmerken van schijnzelfstandigheid zich regelmatig maar verspreid voordoen in de arbeidsrelaties met opdrachtgever en vaak van tijdelijke aard zijn (opdrachtafhankelijk). Keihard "bewijs" van (structurele)

schijnzelfstandigheid beperkt zich tot enkele procenten van de zzp'ers, bijvoorbeeld situaties waarin de voormalige werkgever het initiatief heeft genomen tot het aangaan van een dergelijke relatie.

Samengenomen komen we tot de volgende marges voor het percentage schijnzelfstandigheid. Het minimum wordt voornamelijk bepaald door het percentage zzp'ers dat in 2011 voor één opdrachtgever heeft gewerkt. Dit ligt iets hoger dan het kleine percentage dat in de enquête aangeeft in een schijnconstructie te zijn begonnen, of als zodanig (op initiatief van de werkgever) een schijnconstructie is aangegaan. Alleen in de zorg is het relatief hoge percentage dat werkt via een bemiddelingsorganisatie als minimum gehanteerd (zie tabel 3.8).

Voor het bepalen van het maximum spelen de volgende overwegingen een rol:

- Het overgrote deel van de zzp'ers heeft vanuit positieve overwegingen gekozen voor deze status en is uit eigen wil “zelfstandige”;
- Desondanks kunnen zich in arbeidsrelaties tijdelijk en wisselend kenmerken voordoen die wijzen op schijnzelfstandigheid. Sterker nog: bij een strikte interpretatie van de criteria (regels) is het overgrote deel van de zzp'ers regelmatig werkzaam in situaties met kenmerken waarvan in de literatuur en in de regelgeving wordt aangenomen dat deze op schijnzelfstandigheid duiden;
- De economische indicatoren suggereren dat het zzp-schap meer een functie heeft voor het verwerven van een inkomen, en in mindere mate dat men bedrijfsmatig en toekomstgericht bezig is. De gegevens tonen ook aan dat de zzp'ers in het vervoer op basis van de prijsafspraken een risico lopen dat niet in de indicatoren is verdisconteerd;
- De eigen waarneming van het verschijnsel (de beeldvorming) is in de meeste gevallen niet in overeenstemming met de hiervoor geconstateerde feiten en is daarmee minder bruikbaar als schatting.

Of er sprake is van echte of schijnzelfstandigheid kan eigenlijk alleen nauwkeurig worden bepaald op het niveau van de individuele opdracht. De benadering via criteria levert bij een strikte interpretatie onrealistisch hoge schattingen op. Het in de tabel opgenomen maximum is afgeleid op basis van de vijf meest bruikbare criteria en betreft zzp'ers die aan twee of meer van deze criteria voldoen. Voor de duidelijkheid hebben we in het tabel 3.9 de meest bruikbare criteria die zijn benut voor het afleiden van schijnzelfstandigheid opgenomen. Voor elke sector hebben we de belangrijkste aangegeven.

Tabel 3.8 Afgeleide marge voor schijnzelfstandigheid (in procenten van het aantal respondenten per branche)

Indicator/criterium	Bouw	Zorg: Thuiszorg en zelfstandige zorgverleners	Vervoer: Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvies, inclusief ICT
Minimum (percentage zzp'ers dat in 2011 voor één opdrachtgever werkte) (a)	3%	9% (a)	14%	5%
Maximum (voldoet aan twee of meer van de vijf bruikbare criteria)	5%	15%	14%	10%

(a) Alleen in de zorg is de ondergrens bepaald door het percentage zzp'ers dat uitsluitend via een bemiddelingsorganisatie werkt

Tabel 3.9 Belang meest bruikbare indicatoren voor aanwezigheid schijnzelfstandigheid

Indicator/criterium	Bouw	Zorg	Vervoer	Managemen t en- IT
Algemene kenmerken				
I.1. Werkt minder dan 15 uur per week (en zzp is hoofdactiviteit)		X		X
I.5. Minder dan 4 opdrachtgevers (klanten) afgelopen jaar	X	X	X	X
I.6. Alleen bemiddelingsbureau als opdrachtgever		X		
Kenmerken laatste opdracht				
II.3. Klant/opdrachtgever bepaalde werktijden	X	X	X	
II.4 Zzp'er voelde zich beperkt tot redelijk beperkt in planning, organisatie en uitvoering werk	X		X	X

Op grond van de analyse resulteren dus beperkte marges voor schijnzelfstandigheid. In de bouw gaat het om grofweg 5 procent, in de zakelijke diensten tussen 5 en 10 procent, in de zorg tussen 9 en 15 procent en in het vervoer rond 14 procent. Deze uitkomsten passen ook in de marges die eerder op basis van de motieven en achtergronden zijn benoemd (2 tot 17 procent).

Bij de doorrekening van de effecten in het volgende hoofdstuk gaan we uit de maximum variant (en de zzp'ers die aan de genoemde twee van de vijf criteria voldoen).

Verschijningsvormen

Op basis van het voorgaande zijn er de volgende schijnconstructies²⁵:

- Inlening zzp'er via bemiddelingsorganisatie. Wanneer deze organisatie een groot deel van de overhead (acquisitie, administratie, regelen vervanging bij afwezigheid, e.d.) verzorgt, evenals de facturering en incasso bij de opdrachtgever, is er al snel sprake van een arbeidsrelatie tussen de zzp'er en de bemiddelingsorganisatie. Ook payroll en OVO-constructies vallen hieronder. Deze variant is vooral van belang in de zorg en het vervoer.
- Via inlening van voormalige werknemers, waarbij de arbeidsrelatie de facto in stand blijft, maar de jure in een inleningsconstructie wordt geplaatst. Deze variant komt in alle sectoren voor, maar op (zeer) beperkte schaal.
- Op grond van verschillende criteria is er geen sprake van zelfstandigheid, terwijl inlening wel op die basis plaatsvindt. Dit is van betekenis in alle sectoren, maar leidt vooral in de zorg en het vervoer tot een relatief hoog percentage schijnzelfstandigheid.

²⁵ Daarnaast kunnen nog hobby-zzp'ers als categorie worden genoemd, dat zijn zzp'ers die een beperkt aantal uren per week als zodanig werkzaam zijn, al of niet naast een reguliere baan. Deze groep is niet in het onderzoek meegenomen. Uit tabel 3.1 blijkt dat het aantal zzp'ers in dit onderzoek dat voornamelijk vanuit inhoudelijke redenen (plezier, interesse, van hobby werk maken) zelfstandige is geworden beperkt is (1 tot 3 procent).

4 ECONOMISCHE BETEKENIS EN EFFECTEN VAN SCHIJNZELFSTANDIGHEID

4.1 INLEIDING

In het voorgaande hoofdstuk is gebleken dat situaties van schijnzelfstandigheid in de onderzochte sectoren eerder een beperkt en merendeels tijdelijk verschijnsel zijn dan een structureel kenmerk van het werk als zzp'er. Een uitzondering moet hierbij worden gemaakt voor beroepen als postbode en huishoudelijke hulp in de (thuis)zorg, met een speciale (juridische) status, die alleen al op grond van de beperkte omvang van de werkweek in de meeste gevallen niet als "ondernemer" kunnen worden beschouwd²⁶. Deze groep is echter nauwelijks ingeschreven bij de KvK en om die reden niet onder de respondenten te vinden.

In dit hoofdstuk gaan we nader in op de economische betekenis en effecten van schijnzelfstandigheid, uitgaande van de afgeleide indicaties voor de omvang en de achterliggende factoren. Vraag is wat de betekenis is van de geconstateerde omvang voor de werking van de arbeidsmarkt en afzetmarkten en in macro-economische termen. De analyse heeft een beschrijvend en beschouwend karakter, ondersteund door de kwantitatieve uitkomsten van de enquête en beschikbare statistische data.

Bij economische betekenis (bijdrage) en effecten van schijnzelfstandigheid gaat het om:

- De bijdrage van oneigenlijke zelfstandigheid in termen van (nationaal) inkomen of toegevoegde waarde (ook arbeidsproductiviteit);
- De bijdrage in termen van productie en afzet, uitgesplitst naar:
 - a. Productieomvang;
 - b. Samenstelling van de productie. Hierbij gaat het vooral om de bijdrage in de vorm van innovatie (kwaliteit van de productie). Zijn oneigenlijke zelfstandigen vooral werkzaam in activiteiten met een hoog innovatief gehalte (qua product of proces) of juist in laagwaardige productieactiviteiten (bulk, standaardproducten, etc.).
- De bijdrage in termen van werkgelegenheid, uit te splitsen naar:
 - a. Aandeel in de totale werkgelegenheid (in personen en uren);
 - b. Aandeel in delen van de arbeidsmarkt (hoogopgeleide en laagopgeleide segment, flexibele schil, e.d.)
- De bijdrage aan en het beroep op sociale zekerheid.
 - a. Voor werkenden (korte en lange termijn)
 - geen opbouw van WW rechten;
 - onvolledig of helemaal niet verzekeren tegen de risico's van werkloosheid, ziekte of arbeidsongeschiktheid;
 - niet of onvolledig opbouwen van pensioen;
 - b. Voor inlenende bedrijven (met name korte termijn):

²⁶ Ook in situaties waarin buitenlandse (Oost Europese) zelfstandigen op enige schaal worden ingezet via bemiddelingsbureaus, lijkt er, zelfs als de zelfstandigen voldoen aan alle formele regels, geen sprake van "ondernemerschap" van deze zelfstandigen. Omdat deze schijnconstructie echter vooral bedoeld is om bestaande wet- en regelgeving te omzeilen, is deze van meer belang vanuit het oogpunt van handhaving. Zwarte en grijze activiteiten zullen altijd in enige vorm voorkomen in de economie.

- besparen op socialezekerheidslasten;
- besparen op kosten van loondoorbetaling bij ziekte (eigen risicodrager?).

Daarnaast gaat het om de betekenis van schijnzelfstandigheid voor de flexibiliteit van de arbeidsmarkt op de korte en lange termijn. Deze komt niet alleen tot uiting in het aandeel, maar bijvoorbeeld ook in de snelle beschikbaarheid van (gekwalficeerde) arbeid en de effecten op de kosten van werkloosheid en inactiviteit (onvoldoende sociale zekerheid heeft mogelijk ook bestedingseffecten).

Hieronder gaan we in paragraaf 4.2 eerst in op de economische betekenis van schijnzelfstandigheid in termen van toegevoegde waarde (inkomen) en productie (afzet), waarbij we tevens het thema innovatie meenemen. Daarna bespreken we in paragraaf 4.3 de betekenis voor de arbeidsmarkt. In paragraaf 4.4 kiezen we een macro-economische invalshoek, waarin we aandacht besteden aan de sociale zekerheid en mogelijke lange termijn effecten.

Vooraf merken we op dat voor verschillende economische grootheden (omzet, omvang werkweek) het databestand een enorme spreiding vertoont. Het is goed om hiermee rekening te houden bij de interpretatie van de berekende cijfers. Het grote aantal waarnemingen zorgt voor een zekere robuustheid van de uitkomsten, maar het verdient aanbeveling om de gesignaleerde verschillen als niet meer dan indicatief te beschouwen.

4.2 TOEGEVOEGDE WAARDE EN PRODUCTIE

Uurloon en tarief

In bijlage 2.4 hebben we gegevens per subsector, binnen de vier geselecteerde sectoren opgenomen. Daaruit blijkt dat tarief en uurloon gemiddeld het hoogst zijn voor managementadviseurs, gevolgd door IT'ers. Degenen die diensten op het gebied van informatie (journalisten, vertalers, e.d.) leveren zitten gemiddeld beduidend lager. Binnen de bouwnijverheid liggen tarief en uurloon iets hoger in de gespecialiseerde bouw dan in de algemene bouw. Grond-, weg- en waterbouw zit hier tussen in, maar hier gaat het om een beperkt aantal waarnemingen. In het vervoer hebben vrachtwagenchauffeurs aanzienlijk hogere tarieven dan zzp'ers in het personenvervoer (taxichauffeurs vooral) en koeriers. Deze zitten op een tarief en uurloon dat vergelijkbaar is met degenen die in de welzijnssector (thuiszorg, ouderenzorg, e.d.) werkzaam zijn. Zzp'ers die werkzaam zijn in zorgcentra, praktijken, e.d. zitten op een tarief en uurloon dat vergelijkbaar is met het gemiddelde van de onderzochte populatie, iets onder tarief en uurloon van de gespecialiseerde bouw.

Tabel 4.1 geeft een beeld van de berekende hoogte van het uurloon en tarief van de zzp'ers in het onderzoek naar sector, uitgesplitst naar echte en schijnzzp'er. We zijn hierbij uitgegaan van de maximum variant²⁷. De resultaten lijken grotendeels volgens de verwachting. Behalve in de zorg ligt het tarief van de echte zzp'ers in alle sectoren boven het bruto uurloon van werknemers en, behalve in het vervoer, onder de loonkosten per werknemer per uur. Afgaande op deze cijfers is er dus in de meeste gevallen voor én de opdrachtgevers én de zzp'ers een financiële incentive om een contract aan te gaan.

²⁷ Omdat er geen systematisch verband tussen de verschillende criteria is, zijn de verschillen tussen verschillende doorgerekende varianten (die overigens niet allemaal in de rapportage zijn opgenomen) over het algemeen beperkt

Voor alle sectoren geldt verder dat de werkweek van de schijnzzp'er (beduidend) korter is dan die van de echte zzp'er, maar, behalve in de zakelijke dienstverlening, nog altijd beduidend langer dan van een werknemer. Dit verschil hangt voor een belangrijk deel samen met een lager aantal ondeclarabele uren, wat past bij de status van schijnzelfstandigheid.

Bij de berekende tarieven en uurlonen verschilt de situatie per sector. Mede als gevolg van het verschil in declarabele uren ligt het uurloon van een schijnzzp'er in de bouw boven dat van een echte zzp'er, en het tarief er een fractie onder²⁸.

Tabel 4.1 Gemiddeld tarief (omzet per declarabel uur), bruto uurloon (omzet per gewerkt uur) en omvang werkweek voor (schijn)zzp'ers uit enkele geselecteerde sectoren (in euro, respectievelijk uren)

	Bouw	Zorg en welzijn	Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvies, inclusief ICT
Gemiddeld tarief alle respondenten	29	22	24	37
Tarief echte zzp	29	23	23	36
Tarief schijnzzp	28	19	27	58
Gemiddeld uurloon alle respondenten	24	18	20	28
Uurloon echte zzp	24	18	20	28
Uurloon schijnzzp	33	22	22	37
Loonkosten werknemer per uur 2011	32	29	24	40
Bruto loon werknemer per uur 2011	25	23	19	31
Omvang werkweek werknemers	30	21	30	30
Gemiddelde omvang werkweek alle respondenten	49	36	50	41
Echte zzp omvang werkweek	49	37	50	42
Schijnzzp omvang werkweek	37	28	44	29

Bronnen: SEOR enquête ZZP 2012 (tarief, loon en werkweek zzp'ers) en CBS Statline (loonkosten, bruto loon en werkweek werknemers)

In de zorg is het uurloon van de schijnzzp'er vergelijkbaar met dat van een werknemer en hoger dan dat van een echte zzp'er. Sterker, het uurloon van de echte zzp'er is beduidend lager dan dat van de werknemers in de branche. Ook ligt het tarief van de schijnzzp'er onder het bruto loon van de werknemer en daarmee ook onder de loonkosten van een werknemer. In deze branche lijkt de (financiële) situatie van de echte zzp'er ongunstiger dan die van een werknemer. Waarschijnlijk spelen de motieven voor werken als zzp'er (zelfstandigheid, mogelijkheden om privé en werk te combineren en onvrede met de werkinhoud van werknemers) hierbij een rol.

In het vervoer ligt het uurloon van een schijnzzp'er boven het uurloon van een werknemer en een echte zzp'er. Wel ligt het uurloon onder de loonkosten van een werknemer. Het tarief van echte zzp'ers ligt in de buurt van de loonkosten van een werknemer. Verder ligt het tarief van een schijnzzp'er hoger dan dat van een echte zzp'er.

²⁸ De uitkomsten zijn voor een deel een gevolg van partiële non-respons. De gevallen waarbij het uurloon kan worden berekend zijn niet volledig gelijk aan de gevallen waarvoor een tarief (en werkweek) kan worden berekend. Ook gaat het in de bouw om een klein aantal waarnemingen.

In deze branche is er voor de opdrachtgevers dus weinig financiële prikkel om schijnzzp'ers in te zetten en is deze constructie vooral gunstig voor de schijnzzp'er.

In de zakelijke diensten is het uurloon van een schijnzzp'er beduidend hoger dan het bruto loon van een werknemer uit de branche, terwijl echte zzp'ers hier een bruto uurloon hebben dat iets hoger is dan dat van werknemers. Opvallend is dat het tarief van de schijnzzp'er ook hoger ligt dan de loonkosten van een werknemer, terwijl het tarief van echte zzp'ers hier onder ligt. In deze branche lijkt de (financiële) situatie van de echte zzp'er ongunstiger dan die van een werknemer, terwijl schijnzzp'ers een veel gunstiger financiële positie lijken te hebben. Afgaande op deze cijfers is de schijnconstructie in deze branche vooral gunstig voor de schijnzzp'er.

De schijnconstructie lijkt daarmee in alle gevallen gunstig uit te pakken voor de (schijn)zzp'er zelf. In de bouw en de zorg is het tarief van de schijnzzp'er vergelijkbaar met dat van een echte zzp'er. Denkbaar is dat de opdrachtgevers in het vervoer en de zakelijke dienstverlening bereid zijn om een relatief hoog tarief te betalen omdat deze groep over specifieke kennis of vaardigheden beschikt.

Bijdrage aan toegevoegde waarde en werkgelegenheid

Tabel 4.2 geeft enkele van belang zijnde grootheden voor het bepalen van de bijdrage van zelfstandigen aan het (nationaal) inkomen (toegevoegde waarde) en werkgelegenheid voor de vier onderzochte sectoren. Het overig inkomen kan worden toegerekend aan alle zelfstandigen, dus inclusief de zelfstandigen met personeel (en/of een firmant). In de tabel is ook het aandeel van zzp'ers in het totaal aantal zelfstandigen weergegeven. Dat ligt op ruim 70 procent in de bouw en de zakelijke diensten en ruim 60 procent in de zorg en het vervoer.

Verder is het afgeleide inkomen per zelfstandige van belang. Daaruit blijkt dat het op basis van de enquête berekende bruto uurloon van zzp'ers beduidend lager ligt dan voor de totale groep zelfstandigen. Het verschil is het kleinst in de bouw en de zakelijke dienstverlening, maar aanzienlijk in de zorg en het vervoer. Met deze verschillen is rekening gehouden bij het bepalen van de bijdrage van schijnzzp'ers aan de toegevoegde waarde. Bij het aantal uren per week is het verschil met de enquêteresultaten kleiner.

Tabel 4.3 geeft de bijdrage van schijnzelfstandigheid, op basis van de eerder bepaalde marges. De tabel laat zien dat de bijdrage in termen van inkomen (de toegevoegde waarde van de sector) bescheiden is in de zorg en vervoer. Hier gaat het om enkele procenten. In de bouwnijverheid en de zakelijke diensten is de betekenis van schijnzelfstandigheid in termen van inkomen al snel van meer betekenis (in de berekeningen van 2% tot 6%). Deze resultaten hangen sterk samen met het kleinere verschil tussen uurloon van een zzp'er en overige zelfstandigen en het grotere aandeel van deze groep in de zelfstandigen.

De bijdrage van schijnzelfstandigheid aan de werkgelegenheid (verdringing) is juist weer relatief groot in de zorg, het vervoer en de zakelijke diensten en wat minder omvangrijk in de bouw. De mate van verdringing hangt sterk samen met de gemiddelde werkweek van (schijn)zelfstandigen.

Tabel 4.2 *Economisch betekenis zelfstandigen 2010 voor enkele sectoren (a)*

	Bouw	Zorg en welzijn	Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvies, inclusief ICT
--	------	-----------------	------------------------	---

Totaal overig inkomen (mln euro) (b)	9.996	14.198	4.269	6.185
Aandeel overig inkomen in TW sector	35,4%	25,0%	32,8%	21,6%
Totaal aantal zelfstandigen (werkzame personen x 1000)	111	66	20	74
Totaal aantal gewerkte uren zelfstandigen (mln)	231	121	44	139
Aandeel zelfstandigen in totaal aantal gewerkte uren	29%	9%	10%	20%
Aandeel zzp in zelfstandigen	75%	62%	63%	72%
Overig inkomen per zelfstandige				
Werkzame persoon (x.1000 euro)	90	215	213	84
Gewerkt uur (euro)	43	117	97	45
Aantal uren per zelfstandige per week	40	35	42	36
(a) De cijfers betreffen de volgende sectoren:				
- Bouwnijverheid totaal				
- Gezondheidszorg totaal				
- Vervoer over land + post en koeriersbedrijf				
- IT en informatiedienstverlening en managementadvies en holdings				
(b) De som van netto exploitatieresultaat plus afschrijvingen.				
<i>Bron: CBS Statline, bewerking SEOR</i>				

Tabel 4.3 Marge bijdrage schijnzzp aan inkomen en werkgelegenheid

	Bouw	Zorg en welzijn	Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvies, inclusief ICT
Ondergrens schijnzzp	3%	9%	14%	5%
Ondergrens bijdrage inkomen	2%	1%	2%	3%
Ondergrens aandeel arbeidsvolume	3%	6%	9%	4%
Bovengrens schijnzzp	5%	15%	14%	10%
Bovengrens bijdrage inkomen	2%	2%	2%	6%
Bovengrens bijdrage arbeidsvolume	3%	9%	9%	9%

Betekenis voor de samenstelling van productie en innovatie

Uit de analyse van de gegevens over het door (schijn)zzp'ers uitgevoerde werk blijkt dat deze voor het overgrote deel worden ingezet voor activiteiten die bij het door hen uitgeoefende beroep horen. In het voorgaande is gebleken dat een ruime meerderheid van de zzp'ers in de laatste opdracht werk deden dat vergelijkbaar is met werknemers en uitzendkrachten. Ook uit de hoogte van het (gemiddelde) tarief van (schijn)zzp'ers blijkt dat er incidenteel van een relatief hoog tarief sprake is, wat er op wijst dat er incidenteel sprake zou kunnen zijn van specifieke (schaarse) kennis en vaardigheden. Het gaat dan voornamelijk om de bouw, de zakelijke dienstverlening (ICT en managementadvies) en specialistische zorgverleners, hoewel juist in die sector het percentage zzp'ers dat hetzelfde werk doet als werknemers en uitzendkrachten het hoogst is.

De enquête biedt te weinig informatie over de mate waarin (schijn)zzp'ers bijdragen aan innovatie. Hiervoor moet worden afgegaan op de kwalitatieve informatie uit de interviews. Daarin wordt aangegeven dat zzp'ers op verschillende manieren aan innovatie bijdragen, zoals door kennisuitwisseling doordat men in verschillende bedrijven werkzaam is, onderlinge kennisuitwisselingen tussen zzp'ers, e.d. Deze bijdrage is echter niet te kwantificeren.

Uit een specifieke studie naar de rol van zzp'ers bij innovatie (de Vries, 2011) blijkt dat van de innoverende bedrijven in het MKB die hiervoor externe partijen inschakelen ongeveer een derde zzp'ers inzet. Zij doen daarmee vaker een beroep op zzp'ers dan op bijvoorbeeld kennisinstellingen (25 procent). Het gaat dan vooral om kennis en ervaring van zzp'ers, maar ook om mankracht en procesondersteunende capaciteit (begeleiding en uitvoering van vernieuwing). Hoe innovatiever het inlenende bedrijf, hoe meer kennis en ervaring van de zzp'ers een rol speelt. Gegeven de hoogte van het tarief kan niet worden uitgesloten dat een deel van de schijnzzp'ers een dergelijke rol speelt. Er is in de enquête niet specifiek gevraagd of zzp'ers tijd besteden aan vakontwikkeling en scholing. Spontaan hebben diverse zzp'ers aangegeven daaraan wel tijd te besteden. Het gaat dan vooral om zzp'ers uit de zorg (beide deelsectoren 10 procent) en de zakelijke diensten (4 procent), drie zzp'ers uit het wegvervoer en één uit de bouw. Deze groep besteedt gemiddeld respectievelijk 1 (bouw), 3,5 (zorg), 5,5 (vervoer) en 4,5 uur (zakelijke diensten) per week aan bijscholing en studie. Hoewel er vanwege de kleine aantallen geen al te harde conclusies kunnen worden getrokken, is deze groep iets ondervertegenwoordigd onder zzp'ers die kenmerken van schijnzelfstandigheid vertonen.

Dynamiek

In hoofdstuk 2 is gebleken dat het bij zzp'ers in veel gevallen gaat om al lang bestaande bedrijven. Ruim 70 procent van de onderzochte zzp'ers is al langer dan 2 jaar als zodanig actief. Rond 30 procent is al voor 2005 begonnen. De lange bestaansduur kan een van de verklaringen zijn voor het lage percentage schijnzelfstandigheid, maar dit verband komt uit de cijfers niet naar voren. Er is qua bestaansduur van het zzp-schap geen verschil tussen echte en schijnzelfstandigen.

4.3 BETEKENIS VOOR DE ARBEIDSMARKT

Tabel 4.4 vat samen op welke wijze de aanwezigheid van (schijn)zzp'ers de situatie op de arbeidsmarkt beïnvloedt. De mate waarin de hieronder benoemde effecten optreden, is natuurlijk mede afhankelijk van het effect op de totale vraag (economische groei). Daarop komen we in de volgende paragraaf terug.

Wanneer er een directe relatie bestaat tussen de (arbeids)kosten per uur en de (arbeids)productiviteit, heeft de inzet van (schijn)zzp'ers een drukkend effect op de arbeidsproductiviteit en een verhogend effect op het arbeidsvolume dat nodig is om de gevraagde productie te realiseren. In de zorg zijn de mogelijkheden voor vergroting van de arbeidsproductiviteit beperkt en daardoor is het effect van de (schijn)zzp'ers op het arbeidsvolume waarschijnlijk eveneens beperkt of afwezig. Ook in het vervoer is het effect op de arbeidsproductiviteit naar verwachting beperkt. Hiervoor is gebleken dat de schijnzzp'ers in de zakelijke diensten en het vervoer een beloning hebben die hoger ligt dan de loonkosten van een werknemer. In deze sectoren zou er dus ook een kans kunnen zijn dat er een positief effect uitgaat van de schijnzzp'er op de arbeidsproductiviteit en een negatief effect op het arbeidsvolume. In de andere sectoren ligt het tarief van de schijnzzp'er onder (bouw, zorg) het niveau van de loonkosten van een werknemer en kan er dus een verhogend effect op het benodigde arbeidsvolume optreden.

Doordat (schijn)zzp'ers bereid zijn meer uren per week te werken, is een kleiner aantal personen nodig om de gevraagde productie te realiseren (verdringing). Dit geldt gemiddeld ook voor de schijnzzp'ers in de zorg (zie tabel 4.1), hoewel daar ook een groep is die een beperkt aantal uren per week werkt. Het effect op de werkgelegenheid in termen van aantal werkzame personen is dus negatief. Ook zullen de bruto participatie – dat wil zeggen het aantal mensen dat zich actief aanbiedt voor werk – en de netto participatie (het aantal mensen dat daadwerkelijk aan het werk is) lager liggen (discouraged worker effect). Verder lijkt de kans op verdringing wat hoger in de zorg en het vervoer.

Tegelijkertijd zullen de (schijn)zzp'ers die geen werk hebben zich eerder (tijdelijk) terugtrekken van de arbeidsmarkt (vrijwillig of gedwongen) en geen beroep doen op uitkeringen, waardoor er in principe een verlagend effect op de werkloosheid en uitkeringsafhankelijkheid optreedt. Voor zover het gaat om gedwongen terugtrekking is er wel sprake van verborgen werkloosheid en daarmee is het effect op de werkloosheid onzeker.

Tot slot is er een effect op de vacatures denkbaar. Hier kan het effect beide kanten opgaan. Als de inzet van zzp'ers gepaard gaat met kortere arbeidscontracten, neemt het aantal ontstane vacatures toe. Maar ook is het mogelijk dat de gemiddelde contractduur toeneemt (er is minder risico om een wat langere relatie aan te gaan, of er kunnen qua werktijden flexibele afspraken worden gemaakt), waardoor het aantal vacatures lager komt te liggen.

Verder is het aannemelijk dat het aantal openstaande vacatures lager ligt. Voor de opdrachtgever heeft het contract met de zzp'er minder risico (al is het in de perceptie) en daardoor zal hij of zij sneller overgaan tot het sluiten van het contract. Tegelijk is de zzp'er mogelijk sneller geneigd om werk te aanvaarden. Ook dat draagt bij aan een snelle vacaturevervulling.

Tabel 4.4 Bijdrage zzp op de arbeidsmarkt

	bouw	zorg	vervoer	zakelijke diensten	Algemeen
Arbeidsproductiviteit	0/+?	0?	0?	0/+?	+
Arbeidsvolume	0/-?	0?	0?	0/-?	-
Aantal werkzame personen	-	--	--	-	-
Bruto participatie	-	--	--	-	-
Netto participatie	-	-	-	-	-
Vacatures	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-
Openstaande vacatures	-	-	-	-	-
Werkloosheid	?	?	?	?	?
Uitkeringsafhankelijkheid	-	-	-	-	-

Flexibiliteit

Tabel 4.5 illustreert dat zzp'ers vanuit de optiek van flexibiliteit vooral van betekenis zijn in de bouw en de zakelijke dienstverlening. In de zorg en het vervoer vormen flexibele werknemers een aanzienlijk grotere groep.

Tabel 4.5 Aandeel zzp in de werkgelegenheid 2008 (op basis van werkzame personen)

	Bouw	Zorg en welzijn	Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvies, inclusief ICT
Aandeel in zelfstandigen	72%	65%	53%	73%
Aandeel in flexibele arbeid	63%	27%	22%	59%
Aandeel in totale werkgelegenheid	17%	5%	5%	16%

Bron: CBS Statline, bewerking SEOR

In hoofdstuk 2 is al geconstateerd dat de Nederlandse arbeidsmarkt structureel tamelijk flexibel is. Onder invloed van de groei van het aantal zzp'ers is dit licht toegenomen, al kan niet worden uitgesloten dat de huidige crisis er voor zorgt dat het aandeel van flexibele werknemers niet afneemt; dit aandeel is de afgelopen 5 jaar vrijwel constant gebleven. Het is echter niet waarschijnlijk dat het verschijnsel schijnzelfstandigheid een grote bijdrage heeft geleverd aan de gesignaleerde trends. Er is een algemene kleine toename in de flexibilisering van arbeidsrelaties.

Aanbodzijde: risico op werkloosheid en inkomensverlies

Via flexibilisering wordt een deel van het ondernemersrisico overgedragen aan werknemers en zzp'ers. Een zzp'er die geen of onvoldoende opdrachten kan krijgen moet terugvallen op eigen reserves. Wanneer het inkomen (tijdelijk) beneden het bestaansminimum valt, dan heeft de zzp'er onder bepaalde voorwaarden recht op een aanvullende uitkering (Bbz – besluit bijstandsverlening zelfstandigen). Ruim de helft van de respondenten heeft een eigen vermogen dat lager is dan 40 duizend euro en komt daarmee in principe voor een (aanvullende) uitkering in aanmerking²⁹. Ongeveer 15 procent (niet noodzakelijk dezelfde zzp'ers) had in 2011 een (netto) omzet van minder dan 10 duizend euro³⁰. In de periode 2000-2010 is het aantal Bbz uitkeringen weliswaar sterk toegenomen (van duizend tot ruim vier duizend), maar het gaat dan slechts om ruim 1 procent van het totaal aantal uitkeringen in het kader van bijstandsverlening.

Een flexibele werknemer heeft – afhankelijk van zijn arbeidsverleden – in veel gevallen slechts korte tijd (2 tot 3 maanden) recht op een WW-uitkering. Daarna is hij of zij aangewezen op een Wwb-uitkering, maar krijgt daarbij meer en meer te maken met een wachttijd (van 4 weken), is er geen recht op een uitkering wanneer medegezinsleden voldoende inkomen hebben, en valt dan terug op (de reserves van) huisgenoten. Jongeren (zonder arbeidsverleden en inwonend bij ouders) zijn sterk oververtegenwoordigd onder flexibele werknemers.

Het is de vraag of een marginaal opererende zzp'er (lage omzet, laag inkomen, laag vermogen) maatschappelijk gezien veel afwijkt van een jonge flexibele werknemer en/of oudere langdurige werkloze (waarvoor de WW periode is beëindigd). Overigens levert

²⁹ Zie bijlage 4 voor gedetailleerde gegevens over omzet en vermogen naar subsector.

³⁰ De bijstandsnormen bedragen 50, 70 en 100 procent van het minimumloon voor respectievelijk een alleenstaande, een alleenstaande ouder en gehuwden/samenwonenden. Op basis van de normen per 1 juli 2012 komt dit (zonder toeslagen) praktisch neer op grofweg 7.800 euro voor een alleenstaande, 11 duizend voor een alleenstaande ouder en 15.600 voor gehuwden.

het databestand geen aanwijzingen dat er een verband is tussen schijnzelfstandigheid en marginale activiteit.

4.4 MACRO-ECONOMISCHE INVALSHOEK

Voor het bepalen van de betekenis van (schijn)zzp op macroniveau is een antwoord nodig op de volgende vragen:

- Levert de inzet van (schijn)zzp'ers een kostenvoordeel? Dit kostenvoordeel kan zowel ontstaan via de beloning, als via de arbeidsproductiviteit (arbeidskosten per uur).
- Wordt een eventueel kostenvoordeel van (schijn)zzp'ers doorberekend in de prijzen?
- In welke mate verzekeren (schijn)zzp'ers zich tegen ziekte, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid en/of sparen zij voor pensioenen? En hebben (schijn)zzp'ers een hogere of lagere kans op ziekte, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid?

Uit de berekende tarieven blijkt dat de (schijn)zzp'ers in de meeste gevallen voor de opdrachtgever gemiddeld goedkoper zijn dan werknemers. Het gaat om een paar euro per uur, maar omgerekend op jaarbasis (tweeduizend uur), gaat het om een bedrag van 4 tot 5 duizend euro per (schijn)zzp'er, bij een gelijke omvang van de werkweek³¹. Uitgaande van de gemiddelde duur van de opdracht, gaat het echter om aanzienlijk kleinere bedragen (600 euro in de bouw en zorg, 100 euro in het vervoer en een kleine tweeduizend euro in de zakelijke diensten). Dit voordeel is dan exclusief eventueel additioneel voordeel via de arbeidsproductiviteit.

Het is zeer de vraag of – gegeven de omvang van (schijn)zzp –dit kostenvoordeel tot aanpassing van prijzen aanleiding geeft³². Drie van de vier onderzochte sectoren (bouw, zorg, zakelijke diensten) staan niet of nauwelijks onder invloed van internationale concurrentie. Niet voor niets is het verschil tussen de tarieven van (schijn)zzp'ers en loonkosten van werknemers in de sector vervoer beperkt. In ieder geval het wegvervoer heeft met sterke internationale concurrentie te maken. Juist omdat er nauwelijks een kostenvoordeel wordt behaald, ligt het niet in de verwachting dat er – via prijsaanpassing – een positief effect op omzet of export zal optreden.

Voor nationaal opererende sectoren is het effect op de omzet niet te bepalen. Bij prijsdalingen is er een effect op de verdeling van de omzet over bedrijven (in de richting van bedrijven met een lagere prijs), maar wanneer deze prijsdaling gepaard gaat met een groei van de totale omzet, kan er een positief effect op de totale omzet van de branche optreden. Juist het feit dat de (schijn)zzp'er een hoger tarief in rekening kan brengen, dan de loonkosten van werknemer, wijst er op dat in die gevallen eerder sprake is van een prijsopdrijvend effect van schijnconstructies, of een lager winstniveau voor de opdrachtgever (herverdelingseffect). Deze situatie lijkt zich voor te doen in de bouw, de zorg en bij managementadvies en IT diensten.

Wanneer (schijn)zzp bijdraagt aan lagere arbeidskosten wordt voor opdrachtgevers de prikkel om te investeren in arbeidsbesparende technologie kleiner, dus is denkbaar dat bij

³¹ De werkweek van een zelfstandige is gemiddeld 25% langer dan van een werknemer.

³² Naar verwachting heeft de inzet van echte zzp'ers wel effect op de prijzen, maar dat is onderdeel van het economische proces.

het bestaan van (schijn)zzp de investeringen lager komen te liggen. De kans hierop lijkt wat groter in de bouw en delen van het vervoer (personenvervoer, post en koeriers). Tevens kunnen de lage kosten van de zzp'ers een remmend effect hebben op de loonontwikkeling in de sector en andere (secundaire) arbeidsvoorwaarden, waardoor de prikkel tot investeren in (arbeidsbesparende) technologie verder wordt verzwakt.

Effecten kunnen daarnaast nog ontstaan doordat (schijn)zzp'ers zich in mindere mate verzekeren tegen risico's en minder sparen voor pensioenen. Dan zijn effecten denkbaar op de bestedingen en de (toekomstige) overheidsuitgaven, mede afhankelijk van de mate waarin (schijn)zzp'ers een andere kans hebben op ziekte, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid. Ook nu geldt echter dat – gegeven de omvang van (schijn)zzp – de effecten niet dramatisch groot zullen zijn.

De consumptieve bestedingen zullen hoger zijn naarmate de (schijn)zzp'ers zich in mindere mate verzekeren en minder (institutioneel) sparen. Ook is een ander bestedingspatroon denkbaar (meer luxe?).

De gevolgen voor het overheidsbudget zijn moeilijk in te schatten. Aan de inkomstenkant treedt er een verschuiving op van loonbelasting naar inkomstenbelasting en (bij hogere consumptie) een toename van de btw-inkomsten en mogelijk een effect op de btw-inkomsten, door aanpassingen in het bestedingspatroon.

Op de overheidsuitgaven lijkt er in eerste instantie geen effect. Denkbaar is dat er bij werkloosheid van schijnzzp'ers een groter beroep op bijstand wordt gedaan. Verder leidt schijnzzp mogelijk tot hogere uitgaven aan inspectie en handhaving.

Bij de sociale zekerheid moet onderscheid worden gemaakt tussen de drie typen verzekeringen: volksverzekeringen (AOW, Awbz, AKW en AnW), werknemersverzekeringen (WW, WIA/WAO en Ziektewet) en pensioenen. Aan het eerste type verzekering (volksverzekeringen) dragen schijnzzp'ers bij via belasting en premiebetaling. Zzp'ers zijn echter niet verplicht zich te verzekeren tegen werkloosheid, arbeidsongeschiktheid of ziekte en evenmin verplicht te sparen voor hun pensioen. Zij bouwen dan natuurlijk ook geen rechten op.

Het pensioenstelsel is gebaseerd op kapitaaldekking en daar worden inkomsten en uitgaven op individueel niveau op elkaar afgestemd. Hier zijn de gevolgen van onderverzekering voor rekening van de schijnzzp'er zelf. Wel is denkbaar dat de onderverzekering op termijn gepaard gaat met een groter beroep op bijstand (als gevolg van het ontbreken van een buffer).

Werknemersverzekeringen zijn echter gebaseerd op een omslagstelsel. Wanneer schijnzzp'ers een afwijkend ziekte – en arbeidsongeschiktheidspatroon kennen (bijvoorbeeld minder vaak ziek of arbeidsongeschikt worden), dan zou daardoor de gemiddelde premie (en de uitkering) kunnen toenemen, met weer ongunstige gevolgen voor de arbeidskosten. In de bouw wordt echter gesignaleerd dat (schijn)zelfstandigen meer risico's nemen en daardoor mogelijk een hoger risico op arbeidsongeschiktheid hebben. Het zou ook zo kunnen zijn dat opdrachtgevers juist degenen met een hoog risico (vaker ziek of arbeidsongeschikt) niet in loondienst willen hebben en dus liever in een schijnconstructie aannemen.

Een ander mogelijk relevant effect van schijnzzp is het gevolg voor de rol van automatische stabilisator die uitkeringen (en verzekeringen) hebben. In een neergaande conjunctuur heeft dit mogelijk een ongunstig effect. In de huidige crisissituatie zou het bestaan van schijnzelfstandigheid een negatief effect kunnen hebben op de bestedingen, omdat de omvang van de automatische stabilisatoren (uitkeringen) lager ligt dan wanneer de schijnzelfstandigen als werknemer werkloos zou worden.

Tot slot is de vraag wat schijnzzp op termijn betekent voor de economische groei. Zelfs als het verschijnsel van schijnzzp op korte termijn een positief effect heeft op de economische groei, door verhoging van de efficiëntie (via consumptie en export) is de vraag wat dit op langere termijn betekent, wanneer de investeringen en besparingen op een lager peil komen te liggen.

4.5 CONCLUSIES

De enquêteresultaten bevestigen dat de tarieven van zzp'ers onder de loonkosten van een werknemer liggen, terwijl het uurloon gemiddeld boven dat van een werknemer ligt. Afgaande op deze cijfers is er dus voor én de opdrachtgever, én de zzp'ers een financiële prikkel om een contract aan te gaan.

In de bouw, de zorg en het vervoer ligt ook het tarief van de schijnzelfstandige lager dan de loonkosten van een werknemer, maar in de zorg is dit wel hoger dan van een echte zzp'er. In het vervoer is er geen tariefverschil en in de bouw ligt het lager dan van een echte zzp'er. Alleen voor de bouw is dit een aanwijzing voor concurrentievervalsing. In de zakelijke dienstverlening ligt het tarief van schijnzzp'ers zelfs boven dat van de loonkosten van een werknemer dat er op wijst dat deze constructie vooral gunstig is voor de schijnzzp'er zelf (en niet voor de inlener). Omdat een schijnzelfstandige in alle sectoren minder uren per week werkt dan een echte zzp'er, is zijn (berekende) uurloon hoger dan dat van een echte zzp'er.

Op basis van het aandeel van zzp'ers in de werkgelegenheid en in het totaal aantal zelfstandigen, kan worden afgeleid dat – uitgaande van de berekende marges - de bijdrage van schijnzelfstandigen aan de toegevoegde waarde bescheiden is in de zorg en het vervoer, maar van meer betekenis in de bouw en de zakelijke dienstverlening. In termen van werkgelegenheid (verdringing) is de bijdrage van schijnzelfstandigen beperkt in de bouw, maar van betekenis in de overige sectoren.

Omdat de schijnzelfstandigen veelal hetzelfde type werk doen als werknemers in de branches is de bijdrage aan innovatie naar verwachting beperkt. Wel vormt het hoge tarief van de schijnzelfstandige in de zakelijke diensten een aanwijzing dat deze groep over specifieke kennis beschikt, waarvoor de inlener bereid is te betalen. Datzelfde doet zich overigens (op beperkte schaal) voor in de zorg en de bouw³³. Uitgaande van spontane melding wordt door zzp'ers verhoudingsgewijs weinig tijd aan vakscholing en studie besteed. Dit komt vooral voor in de zorg en in enige mate in de zakelijke diensten. Het gaat dan wel vaker om “echte” zzp'ers.

Als gevolg van de omvangrijke werkweek verdringen de schijnzelfstandigen reguliere werknemers. Dit geldt voor alle sectoren, maar vooral voor de zorg en het vervoer. Een compenserend effect van lagere productiviteit is naar verwachting van marginale betekenis. Het effect op de vacatures is onzeker, omdat een hogere dynamiek (meer vacatures) samen kan gaan met een snellere vacaturevervulling (minder risico bij zzp en/of snellere besluitvorming door hoge flexibiliteit). Het effect op de werkloosheid is onzeker, omdat niet is vast te stellen in hoeverre zzp'ers in ongunstige tijden zich gedwongen terug trekken van de arbeidsmarkt en onzichtbaar werkloos worden. Wel leidt schijnzelfstandigheid tot een lagere uitkeringsafhankelijkheid.

De bijdrage van schijnzelfstandigen aan de flexibiliteit van de arbeidsmarkt is beperkt, mede omdat de Nederlandse arbeidsmarkt structureel tamelijk flexibel is. De

³³ Er is een grote variatie in de berekende cijfers, dus dit element speelt in alle branches een rol, maar gemiddeld vooral in de zakelijke dienstverlening.

hardnekkigheid van de huidige crisis leidt er toe dat de laatste jaren het aandeel flexibele werknemers zich stabiliseert. Wanneer de arbeidsmarkt weer aantrekt valt te verwachten dat dit aandeel zal afnemen en de totale flexibele schil (flexibele werknemers en zzp'ers) weer iets zal afnemen.

Zelfs bij een relatief hoog aandeel schijnzelfstandigheid zijn de macro-economische effecten beperkt. Naar verwachting is de kans op herverdeeleffecten groter dan de kans op prijsveranderingen als gevolg van het kostenvoordeel (de efficiëntie) van de schijnzelfstandige. Vooral het wegvervoer is onderhevig aan internationale concurrentie en juist in die sector is het kostenverschil tussen werknemers en zzp'ers beperkt tot nihil. Ook de bouw heeft te maken met internationale concurrentie, wat tot uiting komt in het wat lagere tarief van de schijnzelfstandige (die vooral op prijs moet concurreren en niet of in mindere mate op kwaliteit).

Andere relevante effecten zijn:

- Effect op de bestedingen zijn afhankelijk van de spaarneiging van (schijn)zzp'ers. Gegeven de omvang van omzet en vermogen, en informatie uit de literatuur kan worden aangenomen dat (schijn)zzp'ers iets meer besteden dan werknemers (die meer institutioneel sparen);
- Het dempend effect op de arbeidskosten heeft mogelijk een dempend effect op investeringen omdat de prikkel wordt verlaagd. Dit effect treedt niet alleen direct op via de (lage) kosten van de zzp'er, maar wordt mogelijk versterkt door het dempende effect op de loonontwikkeling en andere (secundaire) arbeidsvoorwaarden;
- Een verhogend effect op premies van werknemersverzekeringen, doordat de schijnzelfstandigen een lagere kans hebben op werkloosheid, ziekte en arbeidsongeschiktheid;
- Op lange termijn een hoger beroep op bijstand, doordat schijnzzp'ers niet of onvoldoende verzekerd zijn en te weinig buffer hebben opgebouwd.

5 CONCLUSIES

De afgelopen 15 jaar is het aantal zzp'ers sterk toegenomen, voornamelijk onder mannen. Mede onder invloed daarvan is het totale aandeel flexibele arbeid (flexibele werknemers plus zzp'ers) toegenomen. Bij vrouwen is (op lange termijn) eerder sprake van een substitutie tussen zzp'ers en flexibele arbeidskrachten.

Het is echter niet eenvoudig om de groep zzp'ers af te bakenen. De klassieke scheiding tussen ondernemers en werknemers is niet scherp te stellen op basis van een eenduidige set van economische en/of juridische criteria. Eigenlijk kan dit alleen op het niveau van de individuele overeenkomst tot arbeid, die, afhankelijk van de specifieke situatie een of meer kenmerken kan hebben die duiden op schijnzelfstandigheid.

In dit onderzoek hebben we op basis van bij zzp'ers verzamelde gegevens geprobeerd om schijnzelfstandigheid nader af te bakenen. Uit de analyse blijkt dat situaties van schijnzelfstandigheid voorkomen, maar veelal van tijdelijke aard zijn en samenhangen met specifieke kenmerken van branches. Het ontbreken van samenhang tussen de verschillende criteria wijst er op dat gemiddeld slechts aan een beperkt aantal (hooguit twee) van de relevante criteria voor schijnzelfstandigheid wordt voldaan. Het op structurele basis in een schijnconstructie werkzaam zijn, komt slechts incidenteel voor in onze onderzoekspopulatie. Dan is dit meestal op initiatief van de opdrachtgever (veelal voormalige werkgever).

De omvang van schijnzelfstandigheid is om die reden niet nauwkeurig vast te stellen. In het onderzoek hebben we marges afgeleid op basis van een ondergrens die is bepaald door het percentage zzp'ers dat in de afgelopen 12 maanden voor slechts één opdrachtgever heeft gewerkt (of in de zorg, uitsluitend via een bemiddelingsorganisatie). De bovengrens is bepaald op basis van het voldoen aan twee of meer van de vijf meest bruikbare criteria. De afgeleide marges zijn dan overigens beperkt. Voor de bouw komen we op 3 tot 5 procent, voor zorg en welzijn op 9 tot 15 procent, in het vervoer rond 14 procent en in de zakelijke dienstverlening op 5 tot 10 procent.

De mate waarin schijnconstructies voorkomen wordt in belangrijke mate bepaald door:

- Een beperkt aantal opdrachtgevers. Deze factor speelt meer dan gemiddeld in het goederenvervoer, post en koeriers, IT diensten en managementadvies;
- Beperkte vrijheid van handelen bij het bepalen van werktijden en het plannen en uitvoeren van het werk. Deze factor speelt meer dan gemiddeld in het personenvervoer (taxi), post en koeriers en in mindere mate thuiszorg/ouderenzorg/gehandicaptenzorg;
- Het werken via bemiddelingsbureaus. Dit komt vooral voor in de zorg (thuiszorg, e.d.). Verder werken taxichauffeurs (mede) via taxicentrales;
- Een beperkte omvang van de werkweek. Dit speelt een (overigens kleine) rol in de zorg (thuiszorg, e.d.), het post- en koeriersbedrijf en IT diensten.

In de in beschouwing genomen criteria is geen rekening gehouden met de wijze waarop prijsafspraken worden gemaakt. Wordt daarmee rekening gehouden, dan dienen de uitkomsten voor de omvang van schijnzelfstandigheid in de sector vervoer enigszins te worden genuanceerd.

Overigens gelden deze conclusies voor de groep zzp'ers die 12 uur of meer als zzp'er werkzaam zijn en voor wie het zzp-schap hoofdactiviteit is (en die zijn ingeschreven bij de Kamer van Koophandel). Het aandeel buitenlandse zzp'ers in de onderzoekspopulatie

is laag. We sluiten niet uit dat een deel van de vermoede schijnconstructies met buitenlandse zzp'ers niet in het onderzoek zijn meegenomen, omdat deze niet in (voldoende mate in) de onderzoekspopulatie zijn vertegenwoordigd.

Verder is gebleken dat de volgende criteria in mindere mate betekenis hebben als onderscheidend criterium, ook al worden deze in de discussies wel van belang geacht:

- Het al of niet werken vanuit eigen huis (of kantoor aan huis) heeft meer te maken met het type werk (zelfstandige zorgverleners en adviseurs) dan met het al of niet sprake zijn van schijnzelfstandigheid.
- Het al of niet aanschaffen van materiaal voor de uitvoering van het werk. Een groot deel van de respondenten geeft aan dat zij dit niet hoeven te doen. Alleen in de bouw schaft ongeveer de helft ook te verwerken materiaal aan.
- Het al of niet gebruik van eigen apparatuur, gereedschap of uitrusting is sterk afhankelijk van het type werk.
- De uitgangssituatie lijkt niet van invloed. Het aandeel van zzp'ers die uit nood (necessity) zzp'er zijn geworden verschilt nauwelijks tussen echte zzp'ers en schijnzzp'ers. Alleen in het post- en koeriersbedrijf lijkt deze factor een rol te spelen.
- Het betalingsrisico is zowel in algemene zin, als concreet rond de laatst uitgevoerde opdracht, bijzonder laag. Wel geven respondenten tijdens het interview aan dat de betalingstermijn toeneemt, maar uiteindelijk ervaart het overgrote deel van de respondenten geen (grote) betalingsrisico's. Dit is mogelijk een aanduiding van een redelijk grote vertrouwensbasis in de economie.
- Een belangrijk deel van de respondenten besteedt geen of weinig tijd aan acquisitie en PR. Alleen in het onderzochte deel van de zakelijke dienstverlening wordt hieraan relatief veel tijd besteed.
- Een ruime meerderheid van de respondenten doet werk dat vergelijkbaar is met de werknemers en uitzendkrachten in de bedrijven waarin men werkzaam is.

Daarnaast zijn er enkele criteria waarvan de betekenis moeilijk is te bepalen, te weten de inzet van partner en kinderen in het bedrijf en contante betaling.

Het veelvuldig voorkomen van deze kenmerken in de arbeidsrelaties die zzp'ers aangaan, illustreren de omstandigheden waaronder zzp'ers kunnen opereren. Men kan werk aanbieden dat vergelijkbaar is met dat van werknemers, kan daarbij zonder veel inspanning via het eigen netwerk opdrachten werven en ervaart een beperkt financieel (betaling) risico. Tot het netwerk behoort ook de voormalige werkgever, maar slechts incidenteel wordt door zzp'ers een langdurige opdracht voor hem uitgevoerd.

Hoewel structurele schijnconstructies slechts in beperkte mate voorkomen, wijst de vage scheidslijn tussen ondernemerschap en werknemerschap er op dat de situatie op de arbeidsmarkt is gewijzigd, waardoor de groei van het aantal schijnzzp'ers toch economisch effect kan hebben.

Uit de analyses is gebleken dat – wanneer er aanwijzingen zijn voor schijnzelfstandigheid – dit op korte termijn vooral herverdelingseffecten heeft. In de bouw en zakelijke dienstverlening vooral in termen van toegevoegde waarde (verdeling overig inkomen) en in de zorg en het vervoer vooral, en de zakelijke dienstverlening ook op de arbeidsmarkt (verdringing). Voor zover er sprake is van concurrentievervalsing komt dit niet in de tarieven terug, maar voornamelijk in de arbeidstijd: schijnzelfstandigen hoeven minder overheaduren te maken (aan acquisitie, promotie, administratie, e.d.) dan echte zzp'ers en hebben als gevolg daarvan een hoger uurloon. In de zakelijke diensten (IT en

managementadvies) kunnen schijnzelfstandigen een hoger tarief realiseren.. Dit wijst op de aanwezigheid van expertise waarvoor opdrachtgevers bereid zijn extra te betalen.

De beperkte omvang van schijnzelfstandigheid maakt het weinig aannemelijk dat dit leidt tot prijsaanpassing op de afzetmarkten, mede omdat de meeste onderzochte sectoren niet of nauwelijks te maken hebben met internationale concurrentie.

De belangrijkste economische effecten betreffen de gevolgen van:

- Hogere consumptie en lagere besparingen door schijnzzp'ers.
- Lagere investeringen, doordat de lagere kosten (van schijnzzp'ers) de prikkel tot investeringen verlagen;
- Verhoging van premies van werknemersverzekeringen doordat de schijnzzp'ers gemiddeld een lagere kans hebben op werkloosheid, arbeidsongeschiktheid en ziekte;
- Op lange termijn: een hoger beroep op bijstand doordat schijnzzp'ers niet of onvoldoende verzekerd zijn en minder pensioen(reserves) opbouwen.

LITERATUUR

- Aerts, M. C. M. (2007). *De zelfstandige in het sociaal recht*. Deventer: Kluwer.
- Ape (2012). Bouwen aan de toekomst. Toekomstsscenario's voor de bouwmarkt (Ape rapport nr. 942). Den Haag: Ape.
- Belastingdienst (2010). *Position paper Belastingdienst*, Position paper ten behoeve van de SER-Commissie Positie Zelfstandig Ondernemers, z.p. [Den Haag].
- Berkhout, P.H.G. en K.Kok (2010) *Zzp'ers in de bouw: marktpositie en vooruitzichten*, EIB, Amsterdam
- Bosch, N. M., & Van Vuuren, D. J. (2010). De heterogeniteit van zzp'ers. *Economisch Statistische Berichten*, 95(4597), 682-684.
- CBS (2012). Zelfstandige zonder personeel. <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/methoden/toelichtingen/alfabet/z/zelfstandige-zonder-personeel2.htm>
- Dooms, V., & Messiaen, T. (2008). *Schijnzelfstandigheid* (2^e herziene editie). Gent, België: Georges Hoyos.
- EIM (2007). *Van onbemand tot onmisbaar. De economische betekenis van ZZP'ers nu en in de toekomst*. Zoetermeer: EIM.
- EIM: Vroonhof, P., A. Bruins, N. de Vries (2010). *Aantal zzp'ers in de periode 2000-2009*, in opdracht van het Ministerie van SZW, Zoetermeer: EIM.
- EIM (2003). *Zelden Zo Populair: het zzp-schap. Zelfstandigen zonder personeel in de literatuur*. Zoetermeer: EIM.
- EIM (2011). *Ondernemen voor de toekomst. Innovatie en pensioenen van zzp'ers: resultaten zzp-panel meting II, najaar 2010*. Zoetermeer: EIM.
- EIM/ Bureau Bartels (2008). *Zelfstandigen zonder personeel*. Zoetermeer: EIM.
- EIM (...) Zelden zo populair, Zoetermeer, EIM.
- FOD [Federale Overheidsdienst Werkgelegenheid, Arbeid en Sociaal Overleg] (z.d.). *Aard van de arbeidsrelatie*. <http://www.werk.belgie.be/defaultTab.aspx?id=6696>
- KvK (2011). *Freelancers en zzp'ers. Zelfstandig of toch niet?* Woerden: KvK.
- Regioplan (2009). *Zzp'ers en hun marktpositie. Onderzoek naar de mate waarin zzp'ers investeren in en ondersteuning (kunnen) krijgen bij het behouden en vergroten van hun marktpositie*. Den Haag: RWI.
- SEO: C. Berden, R. Dosker, P. Risseuw en D. Willebrands (2010). *Markt en hiërarchie: Kosten en baten van het zzp-schap*, in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken, Amsterdam: SEO Economisch Onderzoek.
- SER (2010). *Zzp'ers in beeld. Een integrale visie op zelfstandigen zonder personeel*. (SER Adviesrapport 10/04). Den Haag: SER.
- UWV (z.d.). Wanneer ben ik zelfstandig ondernemer? <http://www.uwv.nl/zoekresultaten/particulieren/antwoord.aspx>
- Van der Wiel-Rammeloo, D. V. E. M. (2008). *De dienstbetrekking in drievoud. Het bereik in arbeidsrecht, fiscaal recht en socialeverzekeringsrecht*. Deventer: Kluwer.

Weekers (2012, 17 september). Kamerbrief over eenduidige definitie zzp'ers. Beschikbaar via <http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/kamerstukken/2012/09/17/kamerbrief-over-eenduidige-definitie-zzp-ers.html>

Vries, N.E. de Vries (2011), Smering voor de nering. Zzp'ers als smeermiddel voor innovaties in het MKB, EIM, Zoetermeer.

BIJLAGEN

INHOUD BIJLAGEN

Bijlage 1 Verantwoording onderzoek	b1
B1.1 Overzicht uitgevoerde werkzaamheden	b1
B1.2 Literatuuronderzoek	b1
B1.3 Interviewronde	b1
B1.4 Telefonische enquête onder zzp'ers	b3
B1.5 Expertmeeting	b9
 Bijlage 2 Tabellen en figuren bij hoofdstuk 2	 b11
B2.1 Individuele kenmerken	b11
B2.2 Beroep zzp'ers	b13
B2.2 Opdrachtgevers van de zzp'ers	b17
 Bijlage 3 Tabellen bij hoofdstuk 3	 b19
B3.1 motieven en achtergronden zzp-schap	b19
B3.2 Indicatoren van schijnzelfstandigheid	b21
 Bijlage 4 Tabellen en figuren bij hoofdstuk 4	 b25
B4.1 Omvang werkweek en tijdsbesteding	b25
B4.2 Uurloon en tarief	b27
 Bijlage 5 Vragenlijst enquête onder zzp'ers	 b29

BIJLAGE 1 VERANTWOORDING ONDERZOEK

B1.1 OVERZICHT UITGEVOERDE WERKZAAMHEDEN

De volgende werkzaamheden zijn uitgevoerd:

- Literatuuronderzoek;
- Interviews met vertegenwoordigers van organisaties van zzp'ers, deskundigen, instanties en enkele grote opdrachtgevers;
- Een telefonische enquête onder zzp'ers uit een aantal geselecteerde sectoren (branches);
- Een expertmeeting.

Hieronder geven we per activiteit een nadere toelichting. Een nadere toelichting op de geselecteerde sectoren is te vinden bij de bespreking van de telefonische enquête. In die paragraaf geven we ook aan welke groepen arbeidskrachten op basis van het gehanteerde steekproefkader wel en niet in de enquête zijn meegenomen.

B1.2 LITERATUURONDERZOEK

Er zijn verscheidene bronnen gebruikt tijdens het schrijven van dit rapport. In Nederlandse literatuur is veel informatie te vinden over zelfstandig ondernemerschap en zzp-schap en met enige regelmaat komt daarin het fenomeen schijnzelfstandigheid ter sprake. Inhoudelijke informatie over schijnzelfstandigheid, die verder gaat dan een korte beschrijving ervan, is echter zeer beperkt beschikbaar, wat de relevantie van ons onderzoek nog eens onderschrijft. In België lijkt het onderwerp wat meer te leven en is er in de wetgeving meer aandacht besteed aan het signaleren en voorkómen van schijnzelfstandigheid.

Tot op heden is er voornamelijk literatuur beschikbaar vanuit arbeidsrechtelijk perspectief en in veel mindere mate vanuit sociologisch of economisch perspectief. Wij hebben voornamelijk gebruik gemaakt van onderzoeksrapporten van verschillende onderzoeksinstanties en bureaus (EIM, CBS, SER, SEO, et cetera).

B1.3 INTERVIEWRONDE

In de beginfase van het onderzoek zijn interviews gehouden met vertegenwoordigers van organisaties van zzp'ers, deskundigen, instanties en enkele grote opdrachtgevers. Box B.11 bevat de lijst van geïnterviewde personen.

De interviews hadden vooral een inventariserend en verkennend karakter. Het doel was om een voorlopige indicatie te krijgen van de betekenis van schijnzelfstandigheid en oneigenlijke zelfstandigheid in verschillende sectoren. Daarbij ging het om aard en omvang van het fenomeen, de belangrijkste verschijningsvormen, de motieven en achtergronden en de (economische) betekenis. Tevens zijn de interviews benut voor het inventariseren van indicatoren die kunnen worden benut om zelfstandigheid en schijnzelfstandigheid van elkaar te onderscheiden ("Wat bepaalt of iemand zelfstandig is of niet?").

De informatie uit de interviews is verwerkt in de rapportage. De interviews hebben ook een functie gehad bij (a) de keuze van nader in beschouwing te nemen sectoren en (b) de samenstelling van de vragenlijst voor de telefonische enquête onder zzp'ers.

De in Box B1.2 opgenomen gesprekspuntenlijst is gebruikt als leidraad tijdens de interviews. Er is gewerkt met een open vraagstelling, om de respondenten zoveel mogelijk de gelegenheid te geven om hun kennis van, inzicht in en ervaringen met het thema van het onderzoek naar voren te kunnen brengen.

Box B1.1 *Lijst van geïnterviewde personen*

Naam	Organisatie
Arjan van den Born	Onafhankelijk expert
Frits van Dam	Kamers van KoophandelA
Saskia van Essen	Thuiszorg Florence
Linde Gonggrijp	FNV Zelfstandigen
Jacqueline Hoogendam	Ministerie van VWS (thuiszorg)
Jolanda Kliest	Ministerie van V&W (vervoer en logistiek)
Wim van der Maas	Inspectie SZW
Sitara Narain en Marieke Lips	Platform Zelfstandige ondernemers
Anne Pols (*)	FNV Zelfstandigen bouw: voor zzp'ers in bouw en hout
Pieter Taris (*)	IT Capgemini
Johan Zwemmer	Onafhankelijk expert

(*) Vragen zijn eerst schriftelijk beantwoord; gevolgd door korte telefonische navraag.

Box B1.2 *Gesprekspuntenlijst interviews*

- Welke schijnconstructies komen voor (in verschillende sectoren)?
- Wat is de omvang van schijnzelfstandigheid of quasi zelfstandigheid (per sector)?
- Wat is de trend (groei, afname, stabilisatie)?
- Zijn er veranderingen in het type (schijn) zzp'er? Zo ja, welke (leeftijd, opleiding, werkervaring, e.d.)?
- Mate waarin schijnzelfstandigheid bewust of onbewust bestaat? Is het onderscheid gemakkelijk te maken?
- Initiatief om schijnconstructies aan te gaan;
- Economische betekenis (bijdrage) van schijnzelfstandigheid in termen van inkomen (toegevoegde waarde), productie/afzet (omvang en kwaliteit) en betekenis voor flexibiliteit en innovatiekracht (per sector);
- Effecten voor inleners (opdrachtgevers, werkgevers) en werkenden.

B1.4 TELEFONISCHE ENQUÊTE ONDER ZZP'ERS

Steekproefkader

Op voorhand kon op basis van de beschikbare informatie het aandeel oneigenlijke zelfstandigheid niet nauwkeurig worden bepaald. Er is dus gekozen voor een steekproefkader waarin de kans dat de bedoelde populatie aanwezig is zo groot mogelijk is. Het gaat dan ook om zzp'ers met een niet-Nederlandse nationaliteit. Bij de keuze van het kader is ook rekening gehouden met mogelijk vervuiling (vanwege opheffing, veranderde status van het bedrijf, e.d.). Mede gelet op de kosten en kwaliteit is LISA als steekproefkader gebruikt. Dit bestand bevat alle mogelijk relevante sectoren, ook zzp'ers met een niet Nederlandse nationaliteit en recente starters.

Een centrale vraag is of huishoudelijke hulpen in de thuiszorg (alfahulpen) en (verzelfstandigde) postbezorgers wel of niet tot de onderzoekspopulatie behoren. In ieder geval alfa-hulpen zijn feitelijk – met een bijzondere status – in dienst van de WMO instellingen of de opdrachtgever (huishouden) en daarmee feitelijk werknemer. Tegelijkertijd is duidelijk dat deze groep – op grond van regelgeving – een bijzondere status heeft en in sommige opzichten, of in ieder geval in sommige gevallen, als zzp'er kan worden beschouwd. Hetzelfde geldt voor verzelfstandigde postbezorgers.

Een praktisch probleem bij het meten is, dat een belangrijk deel van deze populaties zich niet inschrijft bij de Kamer van Koophandel, en daarmee niet kan worden meegenomen in de gekozen opzet van het onderzoek. Maar meer in het algemeen geldt dat niet iedere zzp'er zich in zal schrijven bij de KvK.

Het is dus nodig om, uitgaande van het gekozen steekproefkader:

- a. Nader af te bakenen welke groepen (categorieën) wel en niet in het onderzoek zijn betrokken;
- b. Vaststellen van de betekenis van het ontbreken van de betreffende (relevante) groepen in het onderzoek.

Afbakening categorieën

Figuur B1.1 geeft een beeld van de voor het onderzoek relevante categorieën. We onderscheiden drie hoofdgroepen, die elkaar voor een deel overlappen:

- Ingeschreven bij LISA – KvK (cirkel met (rode) doorgetrokken lijn);
- Ondernemers – nader vast te stellen op basis van verschillende criteria¹ (cirkel met (blauwe) stippellijn);
- Werknemers met een status van quasi-zelfstandige, zoals alfa-hulpen en postbezorgers (cirkel met (groene) onderbroken lijn).

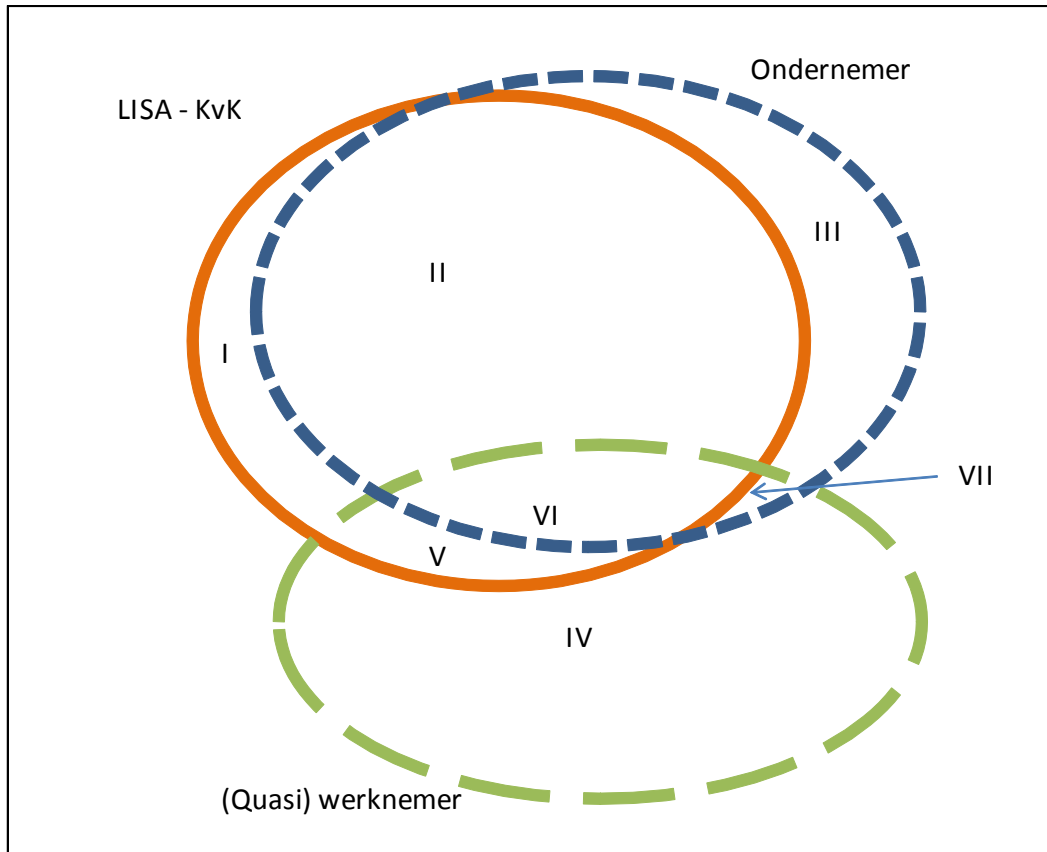
Overigens geeft de grootte van de cirkels geen indicatie van de omvang van de groepen. Het schema dient ter illustratie.

In de eerste plaats toont het schema dat het te hanteren steekproefkader (LISA) dat mede op basis van informatie van de Kamers van Koophandel is samengesteld en wordt

¹ Het gaat dan om criteria als voor eigen rekening en risico werken, niet in gezagsverhouding staan, werken met eigen gereedschap, e.d.

geactualiseerd, naar verwachting niet de hele relevante onderzoekspopulatie dekt. Dit geldt in het bijzonder voor de groepen III (ondernemers die niet zijn ingeschreven bij de Kamers van Koophandel) en IV (werknemers met een status van quasi zzp'er of quasi werknemer, zoals alfhulp en postbezorgers die voor een groot deel niet zijn ingeschreven bij KvK, of bekend bij LISA). Binnen deze twee groepen is er naar verwachting een categorie (aangeduid met het Romeinse cijfer VII), die – afhankelijk van de exacte definitie (te hanteren criteria) - tot de groep ondernemers of de groep werknemers kan worden gerekend.

Figuur B1.1 Afbakening diverse groepen (quasi) ondernemers en (quasi) werknemers



Het steekproefkader (en de enquête) levert wel informatie over de (omvang van de) volgende categorieën:

Groep I personen/bedrijven die zijn ingeschreven bij KvK/bekend zijn bij LISA, maar die feitelijk geen ondernemer zijn, maar ook geen (quasi) werknemer. Het kan hier gaan om bedrijven van marginale omvang, bedrijven die (tijdelijk) niet actief zijn, e.d.

Groep II personen/bedrijven die op grond van nader te bepalen criteria (altijd) zijn te beschouwen als ondernemer.

Groep V personen/bedrijven die op grond van alle relevante criteria niet zijn te beschouwen als ondernemer, maar als werknemer.

Groep VI personen/bedrijven die afhankelijk van de criteria wisselend zijn te beschouwen als ondernemer of als (quasi) werknemer.

Betekenis ontbrekende groepen

Bij aanvang van het onderzoek is vastgesteld dat er geen alternatieve steekproefkaders beschikbaar zijn van voldoende kwaliteit, die zouden kunnen worden benut om een nader beeld te krijgen van de groepen die niet door het steekproefkader (LISA) worden gedekt (groepen III en IV).

De zzp'ers die zich niet inschrijven bij de KvK (groep III) betreffen naar verwachting een zeer klein aantal ondernemers en dan vooral zij die feitelijk al als zodanig actief zijn, maar zich nog niet officieel hebben ingeschreven, of bijvoorbeeld de activiteit als hobby of bijbaan uitvoeren. Ook degenen die minder dan 15 uur actief zijn als ondernemer zijn niet verplicht om zich in te schrijven in het Handelsregister. Het niet bereiken van deze groep heeft voor het onderzoek weinig betekenis.

Ook voor een grote groep quasi-werknemers (groep IV) geldt dat zij geen reden hebben om zich als ondernemer te registreren en dus ook feitelijk niet tot de onderzoekspopulatie behoren. Van degenen uit deze beroepen die zich wel hebben ingeschreven kan op basis van het onderzoek – afhankelijk van de exacte definitie van zelfstandigheid (te hanteren criteria) – worden vastgesteld of zij tot de groep ondernemers of de groep werknemers kunnen worden gerekend.

Steekproefsamenvatting (sectorkeuze)

De volgende sectoren zijn gekozen voor nader onderzoek (tussen haakjes de geselecteerde SBI codes):

- Bouwnijverheid (41, 42 en 43);
- Vervoer, omvattende:
 - Personenvervoer over de weg (493);
 - Goederenvervoer over de weg (494);
 - Post- en koeriersbedrijf (53);
- Zakelijke dienstverlening, uitgesplitst in twee groepen:
 - IT en informatiedienstverlening (62 en 63)
 - Managementadviesbureaus (702);
- Zorg, uitgesplitst in twee specifieke groepen:
 - Specialistische verpleging en verzorging (niet medisch specialisten) (86221, 86919, 86921, 86923, 86929);
 - Welzijnszorg zonder overnachting, voor ouderen, en gehandicapten, inclusief thuiszorg (881).

In de bouw gaat het om ruim 100 duizend zzp'ers (zie tabel B1.1). De steekproef ter grootte van (netto) 400 is aselekt getrokken binnen de sector, zodat bedrijven uit (sub)branches naar rato van de vertegenwoordiging in de populatie in de steekproef zijn vertegenwoordigd.

In het vervoer is de steekproef aselekt getrokken binnen de sectoren 493,494 (vervoer over land) en 53 (post en koeriers), met bij elkaar zo'n 12 duizend zzp'ers. In de overige subsectoren (50 vervoer over water, 51 vervoer door de lucht en 52 dienstverlening voor het vervoer) gaat het om nog eens 5 duizend zzp'ers, maar deze zijn niet in het onderzoek meegenomen. Gegeven de verdeling in de populatie gaat het in de steekproef om netto ongeveer 270 zzp'ers uit de sector vervoer over land. Naar rato betekent dit ongeveer 110 zzp'ers uit het personenvervoer en 160 uit het wegvervoer. Daarnaast gaat het om 130 koeriers.

Tabel B1.1 Geselecteerde branches, aantal zzp'ers en steekproefomvang

Sector/branche	Totaal aantal bedrijven (a)	Aantal bedrijven met 1 werkzame persoon (a)	Steekproef netto	Steekproef bruto
F Bouwnijverheid	134.575	104.110	400	2.400
H Vervoer en opslag	31.470	17.435	400	2.400
493 Personenvervoer over de weg	5.350	3.290	(110)	660
494 Goederenvervoer over de weg	10.120	4.740	(160)	960
53 Post en koeriers	5.125	4.025	(130)	780
Zakelijke dienstverlening				
62-63 IT- en informatiedienstverlening	47.160	37.435		
62 IT-dienstverlening	39.910	31.815	150	900
63 Diensten op het gebied van informatie	7.220	5.620	150	900
702 Managementadviesbureaus	78.260	68.640	300	1.800
Q Gezondheids- en welzijnszorg	62.945	37.170		
86 Gezondheidszorg	49.820	30.240		
86221 Praktijken overige specialisten	3.630	2.075	50	300
86919 Overige paramedische praktijken	15.125	13.335	100	600
86921 Gezondheidscentra	315	185	50	300
86923 Preventieve gezondheidszorg	1.085	850	50	300
86929 Andere zorgondersteunende diensten	1.685	1.330	50	300
88 Welzijnszorg zonder overnachting	11.625	6.625		
881 Welzijnswerk ouderen, gehandicapten	2.080	1.270	300	900
88101 Thuiszorg	1.610	985		
88102 Welzijnswerk voor ouderen	180	80		
88103 Ondersteuning van gehandicapten	265	190		

(a) Bron: CBS Statline

Bij de zakelijke diensten gaat het om twee relevante subgroepen. De eerste in de sfeer van IT en informatiedienstverlening en de tweede in de sfeer van organisatie- en managementadvies.

De IT activiteiten betreffen sectoren 62 en 63, waarbij volgens de CBS gegevens het merendeel van de zzp'ers in de eerste sector (IT dienstverlening) zit. In deze branches is niet aselekt binnen het totaal geselecteerd, maar is gestreefd naar netto 150 respondenten in sector 63 en 150 in sector 62, om ook voldoende waarnemingen voor sector 63 te verkrijgen.

Bij de managementadviesbureaus is een aselekte steekproef binnen sector 702 samengesteld. Uitgaande van de populatiegegevens bevat de netto respons merendeels organisatieadviesbureaus (en een tiental PR bureaus en een dertigtal overige managementadviesbureaus).

De selectie in de zorg was gecomplceerd. In de eerste plaats is niet duidelijk onder welke sector gespecialiseerde verplegenden en verzorgenden worden opgenomen. Bij de

steekproefsamenstelling hebben we verondersteld dat deze zijn te vinden in de in de tabel genoemde (sub)branches van de gezondheidszorg. Op basis daarvan is de aangegeven omvang van de (netto en bruto) steekproef vastgesteld.

In de welzijnssector gaat het vooral om de thuiszorg, of meer algemeen de zorg voor ouderen en gehandicapten. Hier is een aselechte steekproef binnen branche 881 getrokken. Het gaat hier mogelijk voor een deel ook om mensen die via een PGB als zelfstandige werkzaam zijn, voor familie en/of bekenden.

Respons

Voor het telefonische veldwerk is een steekproef samengesteld van bijna 12 duizend als zzp'er geregistreerde bedrijven (1 werkzame persoon, zonder personeel). Uiteindelijk zijn hiervan bijna 6 duizend bedrijven benaderd om de gewenste netto respons van ongeveer 2 duizend te kunnen realiseren (zie tabel B1.2).

In gemiddeld ruim 25 procent van de gevallen kon er geen contact worden gelegd met het bedrijf. Deze technische respons houdt vooral verband met niet in gebruik zijnde telefoonnummers of foutieve telefoonnummers (zie tabel B1.3). Dit percentage ligt wat hoger in de bouw en het vervoer en wat lager in de zorg en zakelijke dienstverlening.

Tabel B1.2 Aantal zzp'ers in (bruto) steekproef en respons

	Bouw	Zorg	Vervoer	Zakelijke diensten	Totaal
Bruto steekproef	2.400	3.425	2.400	3.600	11.825
Waarvan benaderd	1.242	1.616	1.333	1.745	5.936
Technische non-respons	388	370	411	449	1.618
Non-respons zonder extra vragen	174	231	196	228	829
Non-respons met extra vragen geen doelgroep	11	38	33	41	123
Non-respons met extra vragen wel doelgroep	108	83	80	107	378
Geslaagd geen doelgroep	136	270	191	273	870
Geslaagd compleet interview afgenomen	409	604	408	603	2.024
(Na controle) interview verwijderd i.v.m. inconsistenties of onduidelijkheden	16	20	14	44	94
Technische non-respons als % van benaderde bedrijven	31%	23%	31%	26%	27%
Non-responspercentage	24%	16%	23%	22%	22%
Responspercentage inclusief non-respons met extra vragen	53%	62%	53%	59%	57%
Responspercentage bruto (geslaagd contact)	44%	54%	45%	50%	49%
Responspercentage netto (volledig geslaagd interview en bruikbare antwoorden)	33%	37%	31%	35%	34%

Bron: Mediad

Verder wilde ruim 20 procent van de bedrijven niet meewerken aan het onderzoek. Uit tabel B1.4 blijkt dat gebrek aan interesse in het onderwerp, naar eigen zeggen geen zzp'er

te zijn en gebrek aan tijd of zin en directe weigering de belangrijkste redenen van non-respons te zijn.

Tabel B1.3 Aard technische non-respons

	Bouw	Zorg	Vervoer	Zakelijke diensten	Totaal	Totaal als % van technische non-respons
Technische non-respons	388	370	411	449	1.618	100%
Telefoonnummer niet in gebruik	286	227	298	328	1.139	70%
Fout telefoonnummer	60	72	52	77	261	16%
Servicenummer of nummer buitenland	7	13	7	4	31	2%
Fax	2	2	3	6	13	1%
Taalproblemen	7	0	3	1	11	1%
Afspraakmogelijkheid valt buiten onderzoeksperiode	26	56	48	33	163	10%

Bron: Mediad

Tabel B1.4 Redenen non-respons

	Bouw	Zorg	Vervoer	Zakelijke diensten	Totaal	Totaal als % van non-respons
Non-respons	293	352	309	376	1.330	100%
Geen doelgroep / respondent zegt geen zzp'er te zijn	28	80	64	64	236	18%
Te druk / geen tijd	62	51	61	61	235	18%
Geen zin	43	27	29	48	147	11%
Principieel	14	17	18	29	78	6%
Weigering telefonisch	22	48	25	45	140	11%
Wordt al zo vaak voor enquetes gebeld	7	9	6	8	30	2%
Ziet nut onderzoek niet in	22	22	18	14	76	6%
Onderwerp interesseert respondent niet	90	76	77	91	334	25%
Respondent is ziek	0	6	0	1	7	1%
Overige persoonlijke omstandigheden	2	5	1	0	8	1%
Respondent zegt al deelgenomen te hebben	1	3	5	4	13	1%
Wil eerste een (aankondigings)brief ter bevestiging	1	4	4	7	16	1%
Geen reden / wil geen reden geven	1	4	1	4	10	1%

Bron: Mediad

Ongeveer 30 procent van de non-respons groep was wel bereid om enkele vragen te beantwoorden over de status van het bedrijf (wel of niet zzp). Ruim driekwart van deze groep bleek inderdaad zzp'er te zijn.

In bijna de helft van de gevallen bleek men bereidt tot medewerking (geslaagd contact). De bereidheid tot medewerking was wat hoger in de zorg en de zakelijke diensten.

Bij ongeveer 30 procent van de geslaagde contacten bleek tijdens het interview dat de betreffende persoon niet (langer) zzp'er te zijn en was men ofwel gestopt met het bedrijf, weer in loondienst gegaan, of had men (inmiddels) personeel in dienst.

In enkele gevallen zijn na controle een deel van de (geslaagde) contacten uit het databestand verwijderd vanwege opvallende inconsistenties of onduidelijkheden in de antwoorden. Uiteindelijk bleek ongeveer 35 procent van de benaderde bedrijven een bruikbare waarneming op te leveren.

Vragenlijst

De in het veldwerk gehanteerde vragenlijst is als afzonderlijke bijlage opgenomen.

B1.5 EXPERTMEETING

In de eindfase van het onderzoek is een expertmeeting georganiseerd. Box 1.3 bevat de deelnemerslijst. In de bijeenkomst stonden de volgende onderwerpen centraal:

1. Reflectie op de wijze waarop schijnzelfstandigheid in het onderzoek in kaart is gebracht. Sterktes en zwaktes van de gekozen benadering.
2. Reflectie op de (voorlopige) uitkomsten voor wat betreft omvang en verschijningsvormen en economische betekenis van schijnzelfstandigheid. Hoe realistisch achten de experts de uitkomsten, uitgaande van hun eigen waarneming en expertise?

Ter voorbereiding hebben de deelnemers een notitie ontvangen, met een beschrijving van enkele belangrijke voorlopige uitkomsten van de uitgevoerde onderzoeksactiviteiten. In de notitie is allereerst ingegaan op de wijze waarop via indicatoren en criteria omvang en aard van schijnzelfstandigheid in kaart zijn gebracht en welke “omvang” van schijnzelfstandigheid is gekoppeld aan de diverse indicatoren en criteria. Op basis van deze omvang, kwantitatieve gegevens uit de enquête onder zzp'ers en nadere (kwalitatieve) informatie over schijnzelfstandigheid is in de notitie in het kort de economische betekenis van schijnzelfstandigheid geanalyseerd.

De belangrijkste conclusies van de expertmeeting waren:

- Het vaststellen van schijnzelfstandigheid kan in de meeste gevallen alleen op het niveau van de individuele overeenkomst tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, omdat alleen op dat niveau de betekenis van verschillende indicatoren en criteria kan worden bepaald. Zo is de gemiddelde duur van een opdracht in de IT sector aanzienlijk langer dan in bijvoorbeeld de bouw. Dit heeft ook invloed op het aantal opdrachtgevers op jaarbasis, dat in de IT sector gemiddeld lager ligt dan in de bouw.
- De specifieke situatie in een (sub)branche is – in combinatie met bestaande wet- en regelgeving – mede van invloed op de verschijningsvormen van schijnzelfstandigheid en de betekenis van indicatoren en criteria. Bij grote bouwprojecten gaat het vaak om gestandaardiseerde werkzaamheden volgens een strak tijdschema en is de gecontracteerde zzp'er verhoudingsgewijs minder vrij (of meer gebonden) in de wijze waarop het werk wordt gepland en uitgevoerd dan bij opdrachten in de particuliere sector.

- Een deel van de problematiek van schijnzelfstandigheid heeft te maken met groepen die niet in het onderzoek zijn meegenomen, omdat deze niet of alleen bij uitzondering als zzp'er zijn geregistreerd bij de Kamers van Koophandel. Het gaat hier vooral om de huishoudelijke hulpen in de (thuis)zorg en postbodes.

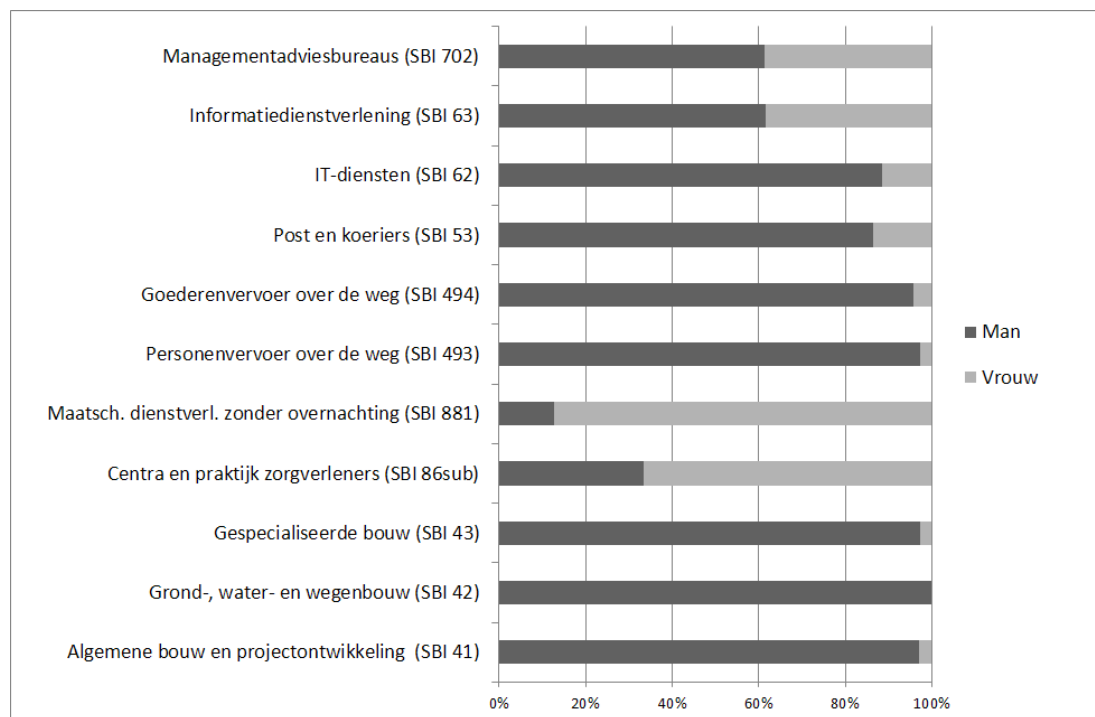
Box B1.1 Deelnemerslijst expertmeeting

Naam	Organisatie
Melle van Dijk	Platform Zelfstandig Ondernemers
Jerry Helmers	ZZP Netwerk Nederland
Leonard den Hollander	ZZP Netwerk Nederland
Floortje Jorna	Kamers van Koophandel
Femke Kooijman	ABU
Saskia Kraaijenoord	Transport en Logistiek Nederland
Maarten Post	Stichting ZZP Nederland
Truus Remkes	Aannemersfederatie Bouw & Infra Nederland
Hugo Jan Ruts	ZIPconomy
Charles Verhoef	FNV Zelfstandigen bouw
Henk Verveen	Vereniging van ZZP
Bram van Dijk	Ministerie van EL&I
Monique Aerts	Ministerie van EL&I
Kees Zandvliet	SEOR Erasmus Universiteit Rotterdam
Ronald Dekker	ReflecT Universiteit van Tilburg
Daniela Skugor	ReflecT Universiteit van Tilburg

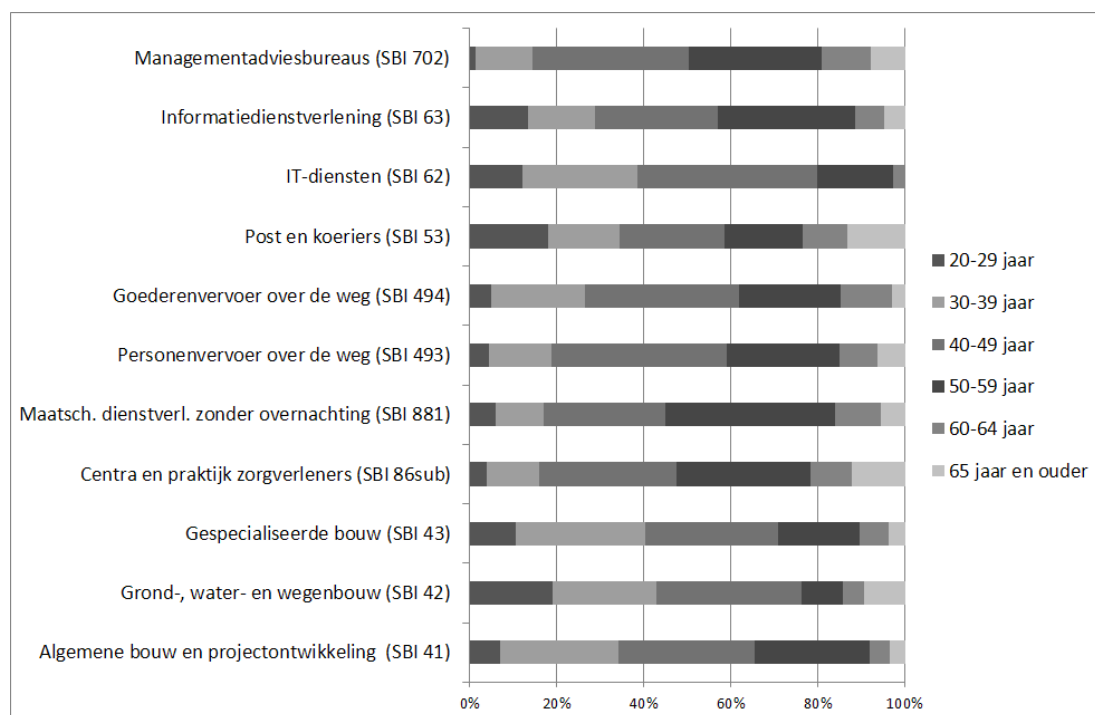
BIJLAGE 2 TABELLEN EN FIGUREN BIJ HOOFDSTUK 2

B2.1 INDIVIDUELE KENMERKEN

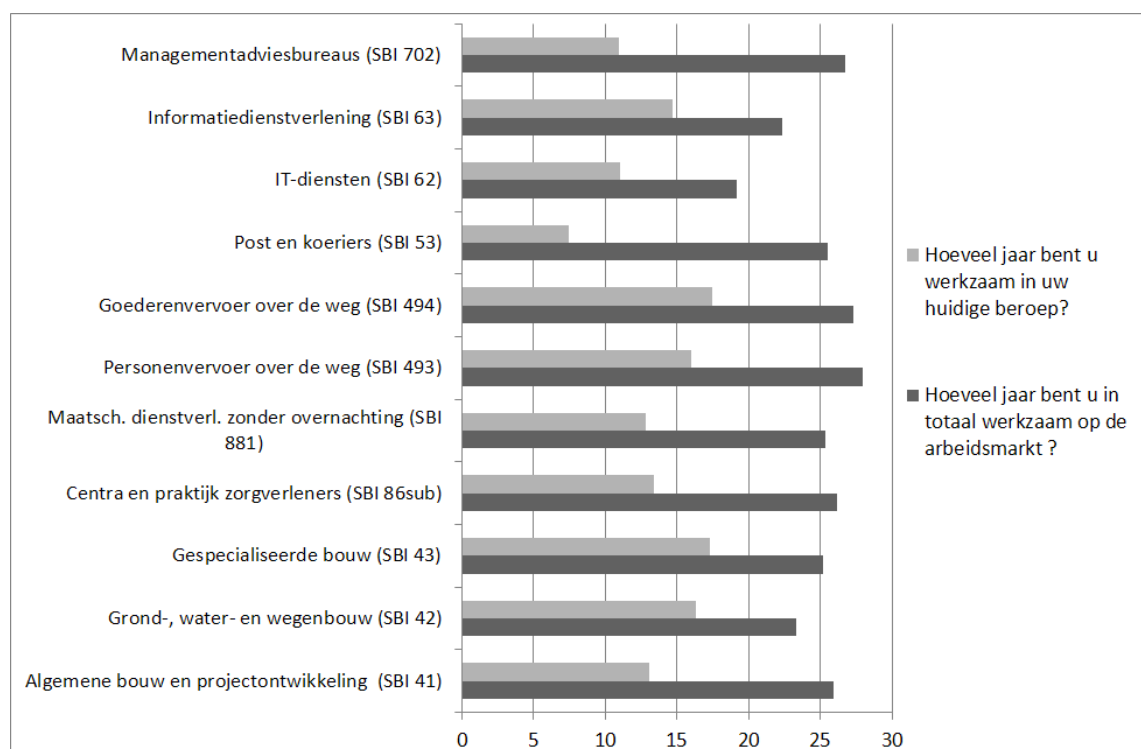
Figuur B2.1 Zzp'ers naar geslacht en subsector



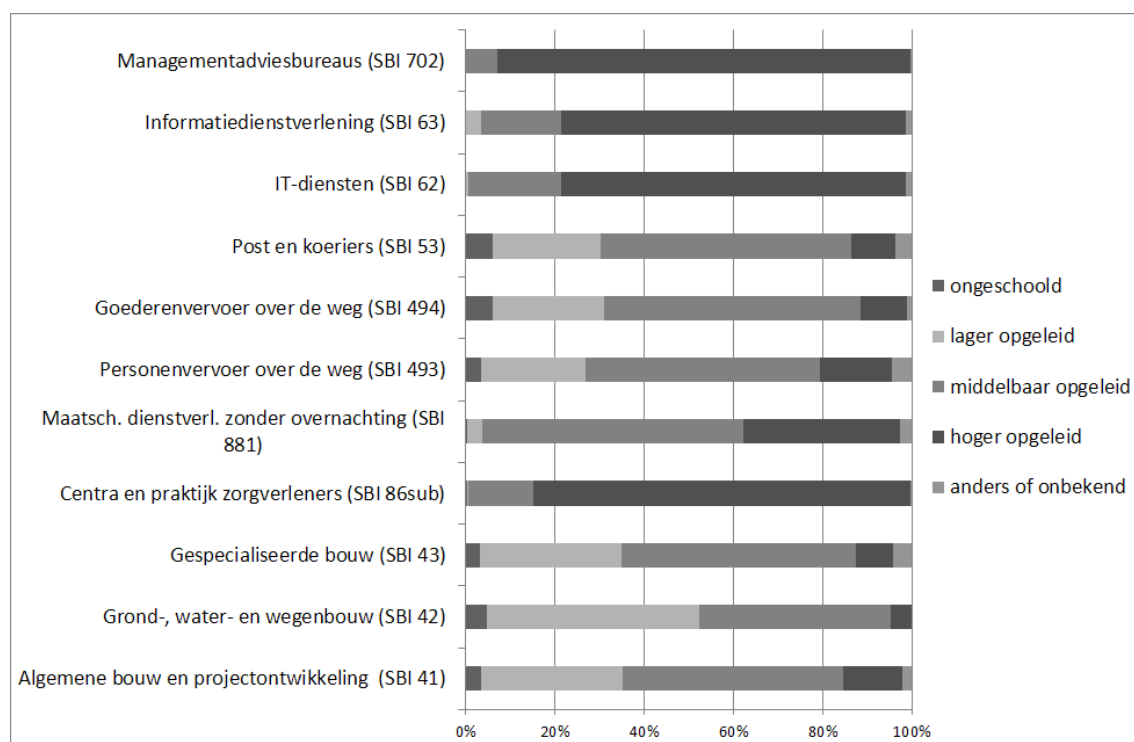
Figuur B2.2 Zzp'ers naar leeftijdsklasse en subsector



Figuur B2.3 Zzp'ers naar arbeidsverleden en subsector



Figuur B2.4 Zzp'ers naar opleidingsniveau en subsector



B2.2 BEROEP ZZP'ERS

Tabel B2.1 Beroep zzp in de bouwnijverheid naar subsector

	Algemene bouw en projectontwikkeling (SBI 41)	Grond-, water- en wegenbouw (SBI 42)	Gespecialiseerde bouw (SBI 43)	Bouw totaal
	(N=164)	(N=21)	(N=211)	(N=396)
Timmerman	49	0	38	87
Klusjesman	62	0	6	68
Schilder	12	0	33	45
Loodgieter	13	0	15	28
Metselaar	10	0	17	27
Tegelzetter	11	0	15	26
Elektricien	6	1	16	23
Stukadoor	6	0	17	23
Stratenmaker	0	13	6	19
Installateur van badkamers	6	0	12	18
Aannemer	13	0	3	16
Grondwerker	2	2	9	13
Installateur van verwarming (CV)	3	0	10	13
Elektromonteur	0	3	10	13
Plafond en wand monteur	4	0	6	10
Vloerenlegger	3	0	7	10
Installateur van keukens	5	0	3	8
Dakbedekker	1	0	6	7
Uitvoerder	4	1	2	7
Behanger	2	0	4	6
IJzervlechter	0	0	5	5
Sloper	2	0	3	5
Installateur luchtbehandelingsyst.(airco, etc.)	1	0	3	4
Voeger	1	0	3	4
Bekister	1	0	2	3
Projectontwikkelaar	2	0	1	3
Boren en zagen in beton	1	0	2	3
Betonvlechter	1	0	1	2
Glaszetter	1	0	1	2
Lasser	1	1	0	2
Kitter	0	0	2	2
Glasvezelmonteur	0	2	0	2
Steigerbouwer	0	0	1	1
Werkvoorbereider	0	0	1	1
Ander beroep	4	0	47	51

	Algemene bouw en projectontwikkeling (SBI 41)	Grond-, water- en wegenbouw (SBI 42)	Gespecialiseerde bouw (SBI 43)	Bouw totaal
	(N=164)	(N=21)	(N=211)	(N=396)
	227	23	307	557

Tabel B2.2 Beroep zzp in zorg en welzijn (enkele branches)

	Zorg en welzijn: diverse centra en praktijken zorgverleners (N =268)	Zorg en welzijn: maat. dienstverl. zonder overnacht, e.d. (N=317)	Zorg en welzijn totaal (N=585)
Thuiszorg medewerker: verzorgende	5	133	138
Thuiszorg medewerker: verpleegkundige	5	64	69
Natuurgeneeskundig therapeut	58	2	60
Verzorgende kraamzorg / kraamhulp	1	42	43
Coach	19	3	22
(Woon)begeleider gehandicapten	2	19	21
Verzorgende in verzorgingshuis of verpleeghuis / bejaard	1	15	16
Gezinsbegeleider / gezinsondersteuner	2	10	12
Thuiszorg medewerker: huishoudelijke hulp/alfahulp	0	11	11
Verpleegkundige in ziekenhuis	3	8	11
Logopedist	11	0	11
(Sport)masseur	11	0	11
Verpleegkundige in verzorgingshuis of verpleeghuis	0	10	10
Docent eerste hulp / bhv	10	0	10
Gewichtsconsulent	9	0	9
Fysiotherapeut	8	0	8
Psycholoog	7	1	8
Begeleider ouderen	1	7	8
(Voet)reflexoloog	8	0	8
Verpleegkundige in de wijk / wijkverpleegkundige	3	4	7
Bedrijfsarts	6	0	6
Maatschappelijk werker	5	1	6
Psychiater	6	0	6
Diëtist	5	0	5
Keuringsarts	4	1	5
(Woon)begeleider psychiatrische patiënten	1	4	5
Pedagoog	3	2	5
Anesthesioloog	5	0	5
Chirurg	5	0	5
Radioloog	5	0	5
Uroloog	5	0	5
Lactatiekundige	5	0	5

	Zorg en welzijn: diverse centra en praktijken zorgverleners	Zorg en welzijn: maat. dienstverl. zonder overnacht, e.d.	Zorg en welzijn totaal
	(N =268)	(N=317)	(N=585)
Orthopedagoog	1	3	4
Houdings- en bewegingstherapeut	4	0	4
Activiteitenbegeleider	0	4	4
Voedingsdeskundige	3	0	3
Homeopaat	3	0	3
Mondhygiënist	3	0	3
Personal trainer / sportinstructeur	3	0	3
Verloskundige	3	0	3
Zwangerschapsdocent	3	0	3
Oogarts	3	0	3
Kinderverpleegkundige	0	3	3
Verpleegkundige Specialist Care for Women	3	0	3
Ergotherapeut	2	0	2
Cardioloog	2	0	2
Dermatoloog	2	0	2
Gynaecoloog	2	0	2
Podoloog	2	0	2
Sportarts	2	0	2
Huisarts	2	0	2
Pedicure	2	0	2
Wetenschappelijk onderzoeker	2	0	2
Verpleegkundige in huisartsenpraktijk	2	0	2
Geriatr	1	1	2
Jeugdarts	2	0	2
Zorgcoördinator	0	1	1
Andoloog	1	0	1
Longarts	1	0	1
Audicien	1	0	1
Bedrijfsverpleegkundige	1	0	1
Neuroloog	1	0	1
Internist	1	0	1
Osteopaat	1	0	1
Ander beroep	24	4	28
	302	353	655

Tabel B2.4 Beroep zzp in zakelijke dienstverlening (enkele branches)

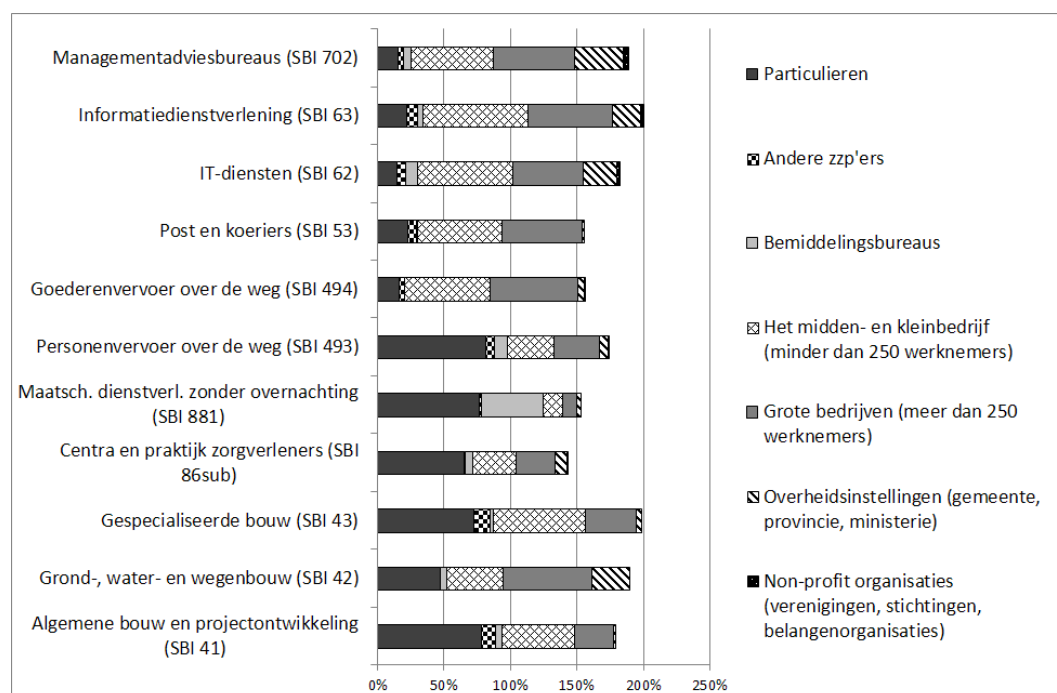
	Zak. dienstverlening: IT-diensten (SBI 62)	Zak. dienstverlening: diensten op gebied van info (SBI 63)	Zak. dienstverlening: management adviesbureaus (SBI 702)	Totaal
	(N=148)	(N=149)	(N=298)	(N=595)
Interim-manager / projectmanager algemeen	4	3	90	97
Journalist / tekstschrijver	0	76	2	78
Softwareontwikkelaar	64	10	2	76
Adviseur/projectmanager op gebied van ICT	43	6	12	61
Webdesigner / websitebouwer / webhosting	33	26	2	61
Adviseur/projectmanager op gebied van organisatie	2	1	43	46
Trainer	0	5	32	37
(Eind)redacteur	0	30	2	32
Adviseur/projectmanager op gebied van financiën	2	0	29	31
Adviseur/projectmanager op gebied van management	0	1	29	30
Coach	1	1	27	29
Adviseur/projectmanager op gebied van HR / personeelszaken	0	0	24	24
Softwareconsultant	16	4	2	22
Adviseur/projectmanager op gebied van marketing	0	1	20	21
Adviseur/projectmanager op gebied van communicatie	0	1	18	19
Organisatieadviseur	0	0	19	19
Netwerkbeheerder	14	5	0	19
Fotograaf	0	16	3	19
Communicatieadviseur	0	2	8	10
Managementadviseur	0	0	9	9
Vertaler	6	2	0	8
Internetmarketeer	0	7	1	8
Film- of documentairemaker	1	4	0	5
Grafisch vormgever	1	2	2	5
Adviseur/projectmanager op gebied van PR	1	0	1	2
Personeelsadviseur	0	0	1	1
PR-consultant	1	0	0	1
Ander beroep, namelijk..	3	10	53	66
	192	213	431	836

Tabel B2.3 Beroep zzp in vervoer en logistiek naar subsector

	Vervoer en logistiek: personenvervoer over de weg (SBI 493)	Vervoer en logistiek: goederenvervoer over de weg (SBI 494)	Vervoer en logistiek: post en koeriers (SBI 53)	Vervoer en logistiek totaal
	(N=106)	(N=153)	(N=127)	(N=386)
Vrachtwagenchauffeur	3	125	7	135
Koerier	1	16	117	134
Taxichauffeur (inclusief vervoer directie, etc.)	99	2	1	102
Verhuizer	1	7	4	12
Postbode	0	0	5	5
Buschauffeur	3	1	0	4
Ander beroep	1	2	1	4
	108	153	135	396

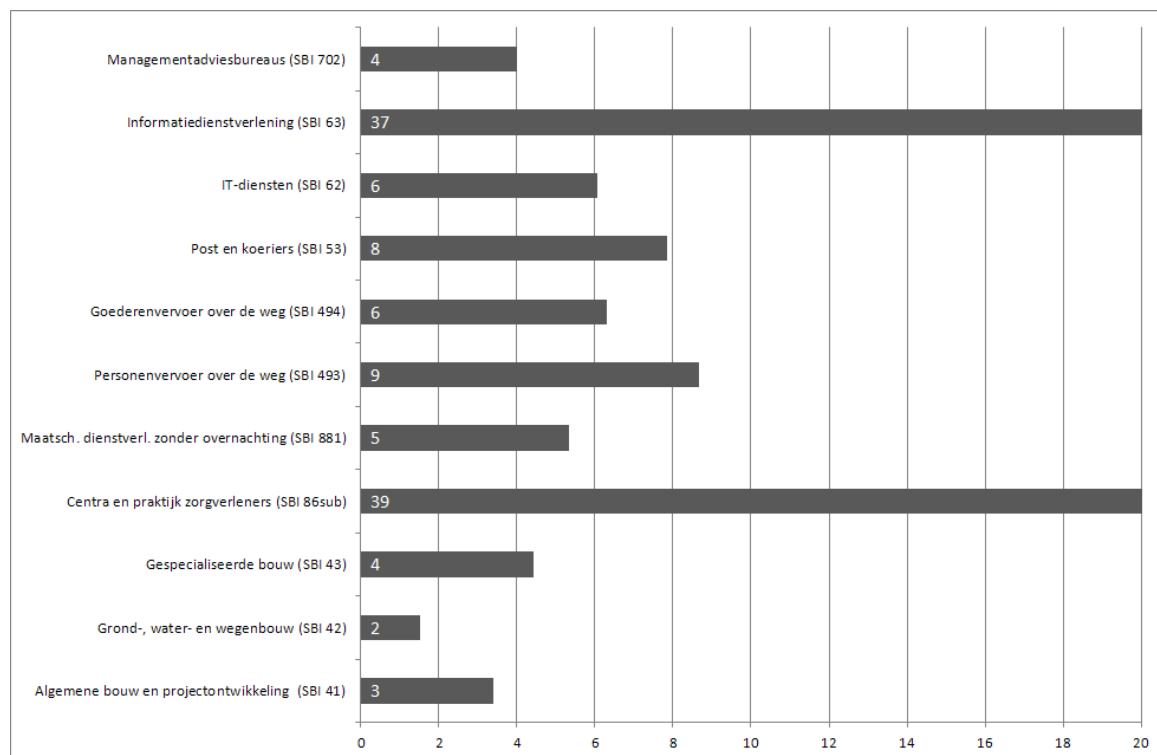
B2.2 OPDRACHTGEVERS VAN DE ZZP'ERS

Figuur B2.5 Opdrachtgevers van zzp'ers naar subsector (a)



(a) Men kon meer dan één (type) opdrachtgever noemen.

Figuur B2.6 Aantal huidige opdrachtgevers van zzp'ers naar subsector (a)



(a) Horizontale as is begrensd, voor een goed overzicht.

Tabel B2.1 Opdrachtgever laatst uitgevoerd opdracht van zzp'ers naar subsector (a)

	Particulier	Landbouw	Industrie, delfstoffen winning	Bouw	Handel	Vervoer en opslag	Informatie en communicatie (o.a. ICT)	Zakelijke diensten (excl. ICT, incl. horeca)	Overheid	Zorg	Niet commerciële diensten	Totaal
Algemene bouw en projectontwikkeling (SBI 41)	56%	4%	1%	23%	3%	0%	1%	5%	3%	2%	3%	100%
Grond-, water- en wegenbouw (SBI 42)	5%	0%	14%	38%	0%	0%	0%	24%	19%	0%	0%	100%
Gespecialiseerde bouw (SBI 43)	51%	1%	6%	27%	5%	0%	0%	5%	1%	1%	2%	100%
Centra en praktijk zorgverleners (SBI 86sub)	59%	0%	2%	1%	1%	1%	0%	2%	3%	27%	4%	100%
Maatsch. dienstverl. zonder overnachting (SBI 881)	76%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	23%	1%	100%
Personenvervoer over de weg (SBI 493)	70%	0%	2%	1%	3%	10%	1%	6%	3%	4%	1%	100%
Goederenvervoer over de weg (SBI 494)	12%	7%	18%	9%	7%	43%	1%	2%	1%	0%	1%	100%
Post en koeriers (SBI 53)	9%	2%	9%	2%	13%	41%	1%	19%	1%	5%	1%	100%
IT-diensten (SBI 62)	7%	2%	5%	5%	9%	5%	13%	27%	10%	8%	8%	100%
Informatiedienstverlening (SBI 63)	7%	1%	3%	2%	6%	1%	27%	30%	7%	5%	11%	100%
Managementadviesbureaus (SBI 702)	6%	1%	11%	2%	6%	2%	6%	26%	16%	13%	11%	100%

Legenda	6-9%
	10-29%
	>=30%

(a) In procenten van het aantal respondenten per subsector

BIJLAGE 3 TABELLEN BIJ HOOFDSTUK 3

B3.1 MOTIEVEN EN ACHTERGRONDEN ZZP-SCHAP

Tabel B3.1 Belangrijkste reden om zzp'er te worden (in procenten van aantal respondenten per branche)

	Bouw	Zorg en welzijn	Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatie advies, incl. ICT	Totaal
	(N = 409)	(N = 604)	(N = 408)	(N = 603)	(N = 2024)
Ik zag een gat in de markt	11%	8%	11%	12%	10%
De werkgever wilde mij liever als zzp'er laten werken en heeft mij om die reden ontslagen	2%	2%	3%	2%	2%
Ik had geen werk en kon geen baan in loondienst vinden	15%	11%	16%	15%	14%
Ik wilde niet (langer) in loondienst werken met een baas boven mij	48%	35%	40%	41%	41%
Ik wilde privé en werk (beter) kunnen combineren	7%	23%	8%	14%	14%
Inhoudelijke redenen (plezier, interesse, van hobby werk maken)	2%	3%	1%	1%	2%
(Nieuwe) uitdaging	2%	1%	2%	2%	1%
Vrijheid (zelf bepalen werktijden, opdrachten, etc.)	1%	3%	2%	5%	3%
Ik wil/kan op die manier betere kwaliteit leveren	0%	3%	1%	0%	1%
Financiële redenen	6%	2%	5%	1%	3%
Bedrijfsopvolging (van familie, overleden partner, etc.)	2%	0%	2%	0%	1%
Ik wilde zelfstandig ondernemer blijven, maar dan zonder personeel	1%	1%	2%	0%	1%
Zelfstandig ondernemerschap zit in mijn bloed	0%	0%	1%	0%	0%
Ik wilde na (pre)pensioen iets blijven doen	1%	2%	3%	2%	2%
Zelfstandig ondernemerschap is gebruikelijk in mijn beroep	0%	3%	0%	0%	1%
Andere reden	3%	4%	3%	5%	4%
Weet niet/ wil niet zeggen	1%	1%	1%	1%	1%

Tabel B3.2 Situatie voordat men zzp'er werd (in procenten van aantal respondenten per branche)

	Bouw	Zorg en welzijn	Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatie advies, incl. ICT	Totaal
	(N = 409)	(N = 604)	(N = 408)	(N = 603)	(N = 2024)
Tijdens mijn opleiding	1%	2%	2%	4%	3%
Nadat ik mijn opleiding had afgerond	4%	17%	8%	6%	9%
Vanuit mijn baan als werknemer in loondienst	73%	58%	65%	68%	65%
Vanuit de situatie van werkloosheid	17%	10%	14%	17%	14%
Vanuit de situatie van arbeidsongeschiktheid	2%	2%	2%	1%	1%
Vanuit mijn situatie als huisvrouw/moeder/mantelzorger	0%	7%	1%	1%	3%
Vanuit de situatie van (pre)pensionering	1%	2%	3%	2%	2%
Vanuit mijn situatie als zelfstandige niet zijnde zzp'er	2%	1%	3%	1%	1%
Bedrijfsopvolging (familie, overleden partner, etc.)	0%	0%	2%	0%	0%
Weet niet/ wil niet zeggen	1%	1%	1%	1%	1%

B3.2 INDICATOREN VAN SCHIJNZELFSTANDIGHEID

Tabel B3.3 Scores op criteria schijnzelfstandigheid in de bouwnijverheid naar subsector

	Algemene bouw en projectontwikkeling (SBI 41)	Grond-, water- en wegenbouw (SBI 42)	Gespecialiseerde bouw (SBI 43)	Bouw totaal
	(N=174)	(N=21)	(N=214)	(N=409)
I1) Minder dan 15 uur per week werkzaam	5	0	5	10
I2) Minder dan 1 uur per week besteed aan acquisitie en promotie	86	12	97	195
I3) Inzet partner, vrienden, bekenden voor kernactiviteit	4	0	3	7
I4) Geen oninbare vorderingen	125	18	165	308
I5) Drie of minder opdrachtgevers afgelopen 12 maanden	17	9	22	48
I6) Alleen bemiddelingsbureau als opdrachtgever	0	0	0	0
TOTAALSCORE: score 4 of meer op criteria I1 t/m I6	1	0	2	3
II1) Werkzaamheden zijn geheel of deels kernactiviteit OF samenwerken met werknemers en/of uitzendkrachten	78	14	127	219
II2) Opdrachtgever is werkgever en omvang is tenminste 1040 uur, 130 dagen of €15.000	0	0	2	2
II3) Opdrachtgever bepaalt werktijden	10	2	23	35
II4) Redelijk tot zeer beperkte vrijheid in handelen	6	3	13	22
II5) Betaling contant of via urenstaat of werkbrieftjes	1	0	2	3
II6) Geen bijzondere betalingsrisico's bij laatst afgeronde opdracht	164	19	201	384
III1) Situatie vóór zzp: werkloos, arbeidsongeschikt of huisvrouw/ moeder/ mantelzorger	43	3	29	75
III2) Reden zzp: wens van werkgever of kon geen baan in loondienst vinden	34	4	33	71
III3) Tijdelijk in loondienst gewerkt onder druk van opdrachtgever	0	0	0	0
III4) Zelf in schijnconstructie gewerkt	13	4	13	30
TOTAALSCORE: score 10 of meer op criteria I1 t/m III3	0	0	0	0

Tabel B3.4 Scores op criteria schijnzelfstandigheid in zorg en welzijn (enkele branches)

	Zorg en welzijn: diverse centra en praktijken zorgverleners	Zorg en welzijn: maat. dienstverl. zonder overnacht, e.d.	Zorg en welzijn totaal
	(N =282)	(N=322)	(N=604)
I1) Minder dan 15 uur per week werkzaam	43	26	69
I2) Minder dan 1 uur per week besteed aan acquisitie en promotie	138	205	343
I3) Inzet partner, vrienden, bekenden voor kernactiviteit	2	2	4
I4) Geen oninbare vorderingen	232	276	508
I5) Drie of minder opdrachtgevers afgelopen 12 maanden	52	70	122
I6) Alleen bemiddelingsbureau als opdrachtgever	3	51	54
TOTAALSCORE: score 4 of meer op criteria I1 t/m I6	7	33	40
II1) Werkzaamheden zijn geheel of deels kernactiviteit OF samenwerken met werknemers en/of uitzendkrachten	155	179	334
II2) Opdrachtgever is werkgever en omvang is tenminste 1040 uur, 130 dagen of €15.000	0	0	0
II3) Opdrachtgever bepaalt werktijden	23	68	91
II4) Redelijk tot zeer beperkte vrijheid in handelen	12	38	50
II5) Betaling contant of via urenstaat of werkbriefjes	18	4	22
II6) Geen bijzondere betalingsrisico's bij laatst afgeronde opdracht	260	302	562
III1) Situatie vóór zzp: werkloos, arbeidsongeschikt of huisvrouw/ moeder/ mantelzorger	44	69	113
III2) Reden zzp: wens van werkgever of kon geen baan in loondienst vinden	30	45	75
III3) Tijdelijk in loondienst gewerkt onder druk van opdrachtgever	1	0	1
III4) Zelf in schijnconstructie gewerkt	47	98	145
TOTAALSCORE: score 10 of meer op criteria I1 t/m III3	0	1	1

Tabel B3.5 Scores op criteria schijnzelfstandigheid in vervoer en logistiek naar subsector

	Vervoer en logistiek: personenvervoer over de weg (SBI 493)	Vervoer en logistiek: goederenvervoer over de weg (SBI 494)	Vervoer en logistiek: post en koeriers (SBI 53)	Vervoer en logistiek totaal
	(N=112)	(N=164)	(N=132)	(N=408)
I1) Minder dan 15 uur per week werkzaam	1	4	11	16
I2) Minder dan 1 uur per week besteed aan acquisitie en promotie	68	112	68	248
I3) Inzet partner, vrienden, bekenden voor kernactiviteit	2	1	2	5
I4) Geen oninbare vorderingen	55	133	112	300
I5) Drie of minder opdrachtgevers afgelopen 12 maanden	8	68	47	123
I6) Alleen bemiddelingsbureau als opdrachtgever	3	0	0	3
TOTAALSCORE: score 4 of meer op criteria I1 t/m I6	1	2	3	6
II1) Werkzaamheden zijn geheel of deels kernactiviteit OF samenwerken met werknemers en/of uitzendkrachten	46	124	97	267
II2) Opdrachtgever is werkgever en omvang is tenminste 1040 uur, 130 dagen of €15.000	0	0	0	0
II3) Opdrachtgever bepaalt werktijden	47	22	33	102
II4) Redelijk tot zeer beperkte vrijheid in handelen	18	15	19	52
II5) Betaling contant of via urenstaat of werkbriefjes	42	5	2	49
II6) Geen bijzondere betalingsrisico's bij laatst afgeronde opdracht	103	152	128	383
III1) Situatie vóór zzp: werkloos, arbeidsongeschikt of huisvrouw/ moeder/ mantelzorger	13	18	36	67
III2) Reden zzp: wens van werkgever of kon geen baan in loondienst vinden	20	24	37	81
III3) Tijdelijk in loondienst gewerkt onder druk van opdrachtgever	0	0	0	0
III4) Zelf in schijnconstructie gewerkt	17	50	34	101
TOTAALSCORE: score 10 of meer op criteria I1 t/m III3	0	1	0	1

Tabel B3.6 Scores op criteria schijnzelfstandigheid in zakelijke dienstverlening (enkele branches)

	Zak. dienstverlening: IT-diensten (SBI 62)	Zak. dienstverlening: diensten op gebied van info (SBI 63)	Zak. dienstverlening: management adviesbureaus (SBI 702)	Totaal
	(N=148)	(N=149)	(N=298)	(N=603)
I1) Minder dan 15 uur per week werkzaam	11	7	18	36
I2) Minder dan 1 uur per week besteed aan acquisitie en promotie	45	54	86	185
I3) Inzet partner, vrienden, bekenden voor kernactiviteit	1	2	2	5
I4) Geen oninbare vorderingen	109	123	263	495
I5) Drie of minder opdrachtgevers afgelopen 12 maanden	54	17	113	184
I6) Alleen bemiddelingsbureau als opdrachtgever	4	1	0	5
TOTAALSCORE: score 4 of meer op criteria I1 t/m I6	4	3	4	11
II1) Werkzaamheden zijn geheel of deels kernactiviteit OF samenwerken met werknemers en/of uitzendkrachten	101	118	239	458
II2) Opdrachtgever is werkgever en omvang is tenminste 1040 uur, 130 dagen of €15.000	0	0	3	3
II3) Opdrachtgever bepaalt werktijden	4	6	14	24
II4) Redelijk tot zeer beperkte vrijheid in handelen	5	4	10	19
II5) Betaling contant of via urenstaat of werkbijfjes	0	1	2	3
II6) Geen bijzondere betalingsrisico's bij laatst afgeronde opdracht	128	138	275	541
III1) Situatie vóór zzp: werkloos, arbeidsongeschikt of huisvrouw/ moeder/ mantelzorger	29	22	59	110
III2) Reden zzp: wens van werkgever of kon geen baan in loondienst vinden	25	22	50	97
III3) Tijdelijk in loondienst gewerkt onder druk van opdrachtgever	3	0	0	3
III4) Zelf in schijnconstructie gewerkt	33	22	85	140
TOTAALSCORE: score 10 of meer op criteria I1 t/m III3	0	0	0	0

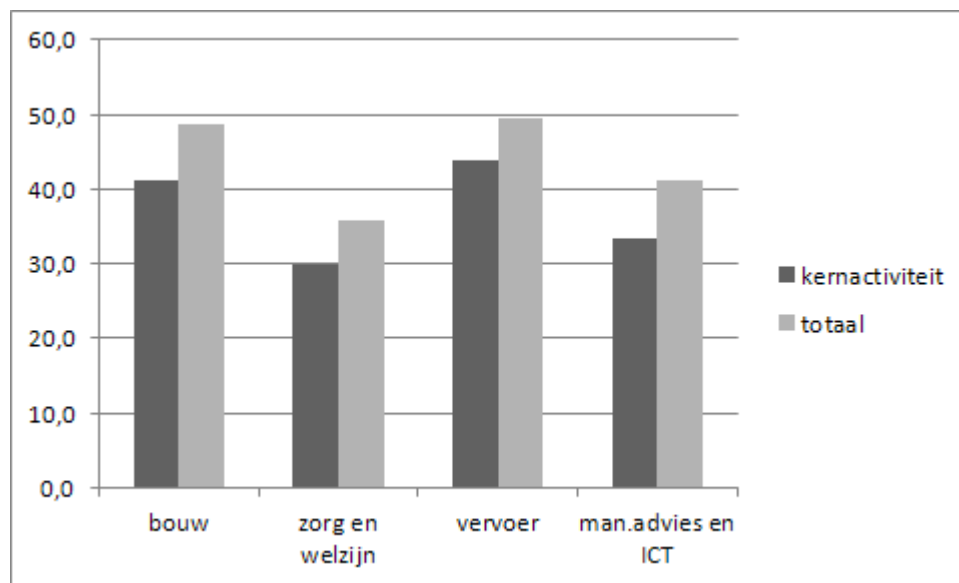
BIJLAGE 4 TABELLEN EN FIGUREN BIJ HOOFDSTUK 4

B4.1 OMVANG WERKWEEK EN TIJDSBESTEDING

In totaal besteden de onderzochte zzp'ers gemiddeld 36 tot 50 uur per week aan hun bedrijf (zie figuur B4.1). Het overgrote deel van deze tijd wordt besteed aan de kernactiviteit, ofwel (in principe) declarabele uren. Het bezettingspercentage is tamelijk hoog (zie figuur B4.2). In het wegvervoer en de bouw is de werkweek het langst, in de zorg het kortst. De bezettingsgraad is veruit het hoogst in het vervoer. De tijd besteed aan niet kernactiviteiten is in absolute termen het hoogst in de zakelijke diensten en de bouw (zie figuur 4.3). De meeste tijd wordt besteed aan administratie, acquisitie en promotie (PR, reclame). In de bouw wordt ook nog enige tijd besteed aan de inkoop van materiaal.

Vergeleken met de totale groep zelfstandigen² (zie tabel 4.2 in het rapport, blz. 44) besteden de onderzochte zzp'ers in de bouw en vervoer meer tijd. In de twee andere sectoren is er vrijwel geen verschil met de totale groep zelfstandigen.

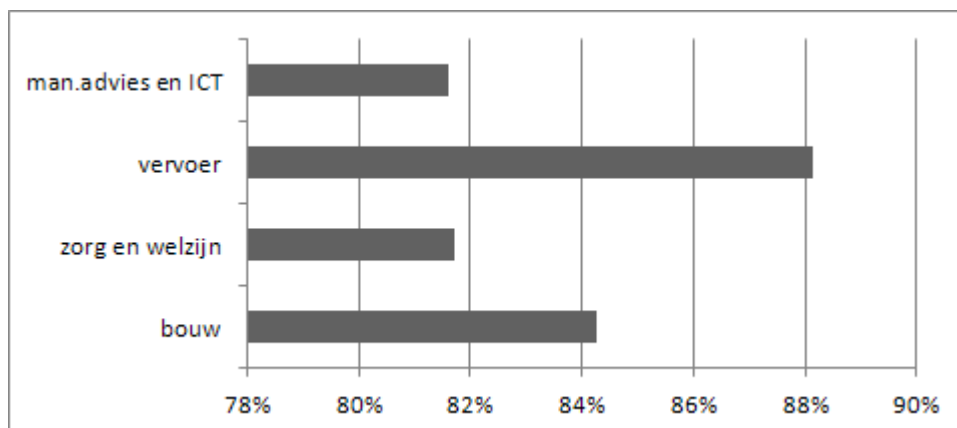
Figuur B4.1 Aantal gewerkte uren per week zzp'ers uit geselecteerde sectoren



Bron: SEOR enquête ZZP 2012

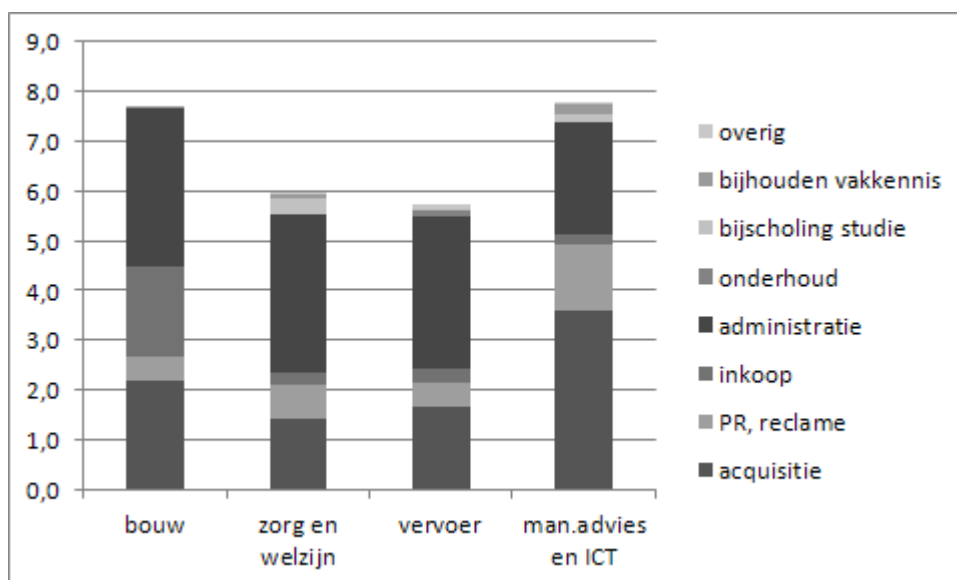
² Het gaat dan om alle zelfstandigen, ook degenen met een medefirmant en/of personeel.

Figuur B4.2 *Bezettingsgraad zzp'ers uit geselecteerde sectoren (percentage uren besteed aan kernactiviteit)*



Bron: SEOR enquête ZZP 2012

Figuur B4.3 *Aantal uren besteed aan niet kernactiviteiten ("overhead") door zzp'ers uit geselecteerde sectoren*



Bron: SEOR enquête ZZP 2012

B4.2 UURLOON EN TARIEF

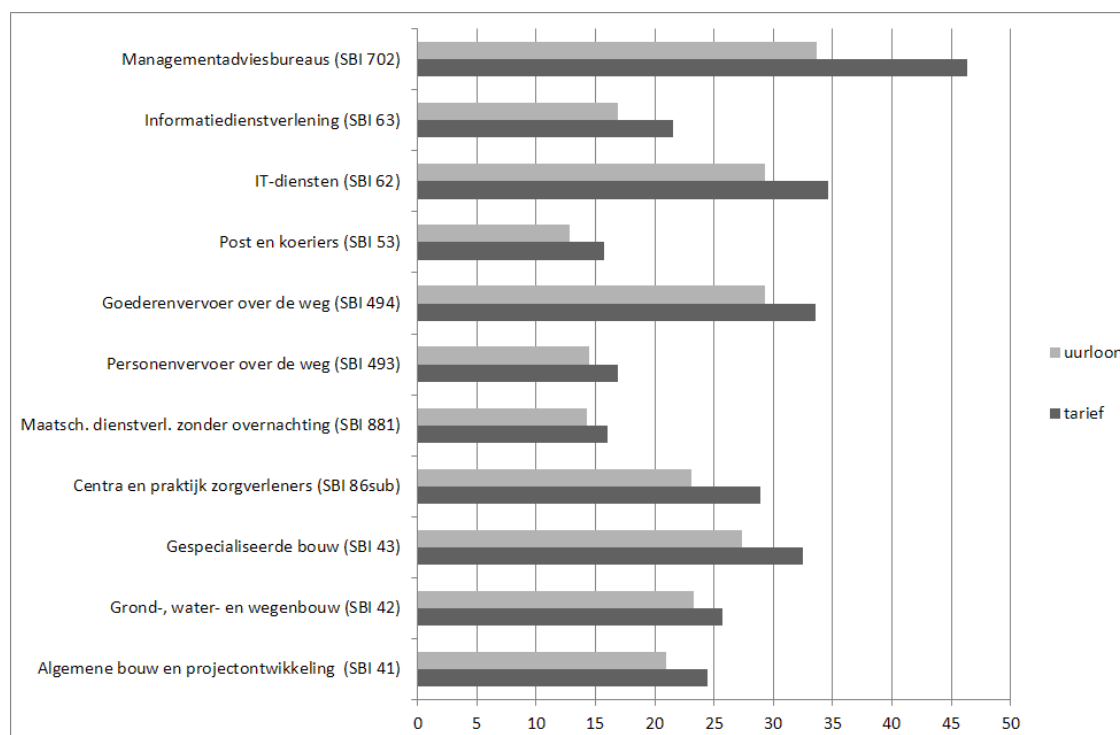
Tabel B4.1 geeft een beeld van de hoogte van het uurloon en het tarief van de zzp'ers in het onderzoek. De resultaten lijken geheel volgens de verwachting. Het tarief van de zzp'ers ligt in alle sectoren boven het bruto uurloon van werknemers en, behalve in het vervoer, onder de loonkosten per werknemer per uur. Afgaande op deze cijfers is er dus voor én de opdrachtgevers én de zzp'ers een financiële incentive om een contract aan te gaan.

Tabel B4.1 Gemiddeld tarief (omzet per declarabel uur) en bruto uurloon (omzet per gewerkt uur) voor zzp'ers uit enkele geselecteerde sectoren (in euro)

	Bouw	Zorg en welzijn	Wegvervoer en koeriers	Management- en organisatieadvies, inclusief ICT
Gemiddeld tarief	29	22	24	37
Gemiddeld uurloon	24	18	20	28
Loonkosten werknemer per uur 2011	32	29	24	40
Bruto loon werknemer per uur 2011	25	23	19	31

Bronnen: SEOR enquête ZZP 2012 (tarief en loon zzp'ers) en CBS Statline (loonkosten en bruto loon)

FiguurB4.4 Gemiddeld tarief (omzet per declarabel uur) en bruto uurloon (omzet per gewerkt uur) voor zzp'ers naar subsector (in euro)



Bron: SEOR enquête ZZP 2012

Tabel B4.2 Arbeidsvolume landelijke cijfers 2011 (a)

	Werknemers		Zelfstandigen	
	Uren per jaar	Uren per week	Uren per jaar	Uren per week
Bouwnijverheid	1.556	30	2.081	40
Algemene bouw en projectontwikkeling	1.490	29	2.051	39
Grond, water- en wegenbouw	1.603	31	2.000	38
Gespecialiseerde bouw	1.576	30	2.074	40
Vervoer over land	1.784	34	2.250	43
Post en koeriers	1.061	20	2.000	38
IT en informatiedienstverlening	1.645	32	2.000	38
Managementadvies en holdings	1.456	28	1.857	36
Gezondheidszorg en welzijnszorg	1.093	21	1.822	35
Gezondheidszorg	1.267	24	1.838	35
Verzorging en welzijn	999	19	1.600	31
Nederland (alle activiteiten)	1.336	26	1.667	32

(a) Uren per week exclusief correctie voor vakantie

Bron: CBS Statline

Tabel B4.3 Loonkosten en bruto loon per uur voor enkele sectoren (euro, 2011)

	Werknemers	
	Loonkosten per uur	Bruto loon per uur
Bouwnijverheid	31,8	24,8
Algemene bouw en projectontwikkeling	35,0	26,7
Grond, water- en wegenbouw	35,6	27,2
Gespecialiseerde bouw	29,2	23,2
Vervoer over land	22,8	18,4
Post en koeriers	25,0	19,3
IT en informatiedienstverlening	39,1	31,0
Managementadvies en holdings	39,8	31,3
Gezondheidszorg en welzijnszorg	28,8	22,9
Gezondheidszorg	33,4	26,7
Verzorging en welzijn	25,5	20,2
Nederland (alle activiteiten)	30,7	23,9

Bron: CBS Statline, bewerking SEOR

BIJLAGE 5 VRAGENLIJST ENQUÊTE ONDER ZZP'ERS

TELEFONISCHE ENQUÊTE ONDER ZZP-ERS

Contactpersoon Kees Zandvliet

Adres SEOR, Erasmus Universiteit Rotterdam
Postbus 1738
3000 DR ROTTERDAM

Telefoon +31-10-408 2174

Fax +31-10-408 9650

E-mail zandvliet@seor.eur.nl

A DEELNAME EN NON-RESPONS

Vraag 1 Goede.... U spreekt met van SEOR uit Rotterdam.

Enquêteur: Ook als mensen niet mee willen doen aan het onderzoek of aangegeven dat ze niet in de doelgroep van het onderzoek vallen, willen we een aantal vragen stellen !!!

In opdracht van het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw & Innovatie voeren wij op dit moment een kort onderzoek uit onder zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers). Het Ministerie wil graag een beeld krijgen van de situatie van zzp'ers en nagaan welke mensen er wel en niet in slagen om ondernemer te blijven. Komt het op dit moment gelegen als ik u een paar vragen stel? Het onderzoek duurt ongeveer 10 minuten.

- ☐ 1 Ja → **Ga naar blok B (vraag 9)**
- ☐ 2 Nee → **Ga naar vraag 2**

Vraag 2 Wat is de reden dat u niet aan het onderzoek deel wilt nemen?

- ☐ 1 Geen doelgroep / respondent zegt geen zzp'er te zijn
- ☐ 10 Te druk / geen tijd
- ☐ 11 Geen zin
- ☐ 12 Principieel
- ☐ 13 Weigering telefonisch
- ☐ 14 Wordt al zo vaak voor enquêtes gebeld
- ☐ 16 Ziet nut onderzoek niet in
- ☐ 17 Onderwerp interesseert respondent niet
- ☐ 31 Respondent is ziek
- ☐ 32 Overige persoonlijke omstandigheden
- ☐ 41 Respondent zegt al deelgenomen te hebben
- ☐ 97 Andere reden, namelijk
- ☐ 98 Geen reden / wil reden niet geven

Vraag 3 Zou ik u toch maximaal drie vragen mogen stellen die voor het onderzoek van groot belang zijn?

- ☐ 1 Ja → **Ga naar vraag 5**
- ☐ 2 Nee → **Ga naar vraag 4**

Vraag 4 Jammer dat u niet mee wilt werken aan het onderzoek. Ik wil u bedanken dat u mij te woord heeft gestaan en nog een prettige dag toewensen.

→ **Ga naar blok K (vraag 119)**

Vraag 5	Welk van de volgende situaties is op dit moment op u van toepassing? <i>Enquêteur: Antwoorden 1 t/m 4 voorlezen !!!</i> ☐ 1 Ik ben werkzaam in loondienst en werk niet als zelfstandig ondernemer → Ga naar vraag 8 ☐ 2 Ik werk als een zelfstandig ondernemer en ben niet in loondienst → Ga naar vraag 7 ☐ 3 Ik ben werkzaam in loondienst én werk als een zelfstandig ondernemer → Ga naar vraag 6 ☐ 11 Bedrijf opgeheven: Ik ben momenteel werkloos → Ga naar vraag 8 ☐ 12 Bedrijf opgeheven: Ik ben momenteel met pensioen → Ga naar vraag 8 ☐ 13 Bedrijf opgeheven: Ik ben momenteel ziek / arbeidsongeschikt → Ga naar vraag 8 ☐ 14 Bedrijf opgeheven: Eigenaar overleden → Ga naar vraag 8 ☐ 15 Bedrijf opgeheven: Ik heb gekozen voor moederschap → Ga naar vraag 8 ☐ 16 Bedrijf opgeheven: Ik ben weer gaan studeren → Ga naar vraag 8 ☐ 19 Bedrijf opgeheven: Geen toelichting over situatie → Ga naar vraag 8 ☐ 21 Bedrijf staat tijdelijk stil: Ik ben momenteel ziek → Ga naar vraag 8 ☐ 22 Bedrijf staat tijdelijk stil: Ik heb tijdelijk gekozen voor moederschap → Ga naar vraag 8 ☐ 29 Bedrijf staat tijdelijk stil: Geen toelichting over situatie → Ga naar vraag 8 ☐ 31 Ik zit in voorbereidende fase van zelfstandig ondernemerschap / nog niet echt actief → Ga naar vraag 8 ☐ 97 Andere situatie, namelijk → Ga naar vraag 8
Vraag 6	Wat is uw hoofdactiviteit? Uw werk als werknemer in loondienst of uw werk als zelfstandig ondernemer? ☐ 1 Mijn werk als werknemer in loondienst → Ga naar vraag 8 ☐ 2 Mijn werk als zelfstandig ondernemer → Ga naar vraag 7
Vraag 7	Heeft u in uw hoedanigheid als zelfstandig ondernemer personeel in dienst? ☐ 1 Ja ☐ 2 Nee
Vraag 8	Jammer dat u niet mee wilt werken aan het onderzoek. Ik wil u bedanken dat u mij te woord heeft gestaan en nog een prettige dag toewensen. → Ga naar blok K (vraag 119)

B SCREENING DEELNAME

Vraag 9 Welk van de volgende situaties is **op dit moment** op u van toepassing?

Enquêteur: Antwoorden 1 t/m 4 voorlezen !!!

- ☐ 1 Ik ben werkzaam in loondienst en werk niet als zelfstandig ondernemer
→ **Ga naar vraag 12**
- ☐ 2 Ik werk als een zelfstandig ondernemer en ben niet in loondienst → **Ga naar vraag 11**
- ☐ 3 Ik ben werkzaam in loondienst én ik werk als een zelfstandig ondernemer
→ **Ga naar vraag 10**
- ☐ 11 Bedrijf opgeheven: Ik ben momenteel werkloos → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 12 Bedrijf opgeheven: Ik ben momenteel met pensioen → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 13 Bedrijf opgeheven: Ik ben momenteel ziek / arbeidsongeschikt → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 14 Bedrijf opgeheven: Eigenaar overleden → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 15 Bedrijf opgeheven: Ik heb gekozen voor moederschap → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 16 Bedrijf opgeheven: Ik ben weer gaan studeren → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 19 Bedrijf opgeheven: Geen toelichting over situatie → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 21 Bedrijf staat tijdelijk stil: Ik ben momenteel ziek → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 22 Bedrijf staat tijdelijk stil: Ik heb tijdelijk gekozen voor moederschap → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 29 Bedrijf staat tijdelijk stil: Geen toelichting over situatie → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 31 Ik zit in voorbereidende fase van zelfstandig ondernemerschap / nog niet echt actief →
Ga naar vraag 12
- ☐ 97 Andere situatie, namelijk → **Ga naar vraag 12**

Vraag 10 Wat is uw hoofdactiviteit? Uw werk als werknemer in loondienst of uw werk als zelfstandig ondernemer?

- ☐ 1 Mijn werk als werknemer in loondienst → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 2 Mijn werk als zelfstandig ondernemer → **Ga naar vraag 11**

Vraag 11 Heeft u in uw hoedanigheid als zelfstandig ondernemer personeel in dienst?

- ☐ 1 Ja → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 2 Nee → **Ga naar vraag blok C (vraag 13)**

Vraag 12 Het onderzoek richt zich op zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers). U geeft aan dat u geen zelfstandige zonder personeel (zzp'er) bent. Ik heb voor u dan ook verder geen vragen meer. Ik wil u bedanken voor uw medewerking en nog een prettige dag toewensen.

→ **Ga naar blok K (vraag 119)**

C SECTOR, BEROEP EN WERKZAAMHEDEN

Vraag 13 Voordat ik de volgende vragen stel, wil ik graag een korte toelichting geven. Een aantal keer wordt gevraagd naar aantallen, percentages of bedragen. Het is mogelijk dat u het antwoord op deze vragen niet precies weet. In dat geval vragen wij u een zo goed mogelijke schatting te geven.

Waar wordt gesproken over opdrachtgever bedoelen we het bedrijf, de organisatie of de particulier waarvoor u werkt. Een ander woord zou zijn klant.

Alleen voor respondenten die bij vraag 9 antwoord 3 hebben gegeven.

Als in de vragenlijst wordt gesproken over uw bedrijf, uw beroep of uw werkzaamheden dan bedoelen wij hiermee het bedrijf, het beroep of de werkzaamheden die u als zelfstandige zonder personeel (zzp'er) uitvoert.

Vraag 14 Uw bedrijf staat geregistreerd in de sector <sector uit steekproef>. Klopt dit?

- ☐ 1 Ja → **Ga naar vraag 16, 18, 20, 22 of 24 (afhankelijk van de desbetreffende sector)**
- ☐ 2 Nee → **Ga naar vraag 15**

Vraag 15 Onder welke sector valt uw bedrijf dan?

- ☐ 1 Bouw (SBI 41, 42 en 43) → **Ga naar vraag 16**
- ☐ 2 Zorg en welzijn (SBI 86221, 86919, 86921, 86923, 86929 en 881) → **Ga naar vraag 18**
- ☐ 3 Vervoer en logistiek (SBI 493, 494 en 53) → **Ga naar vraag 20**
- ☐ 4 Zakelijke dienstverlening inclusief ICT (SBI 62, 63 en 702) → **Ga naar vraag 22**
- ☐ 97 Andere sector, namelijk → **Ga naar vraag 24**

Vraag 16 Wat is uw beroep?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Eventueel een aantal antwoorden voorlezen !!!

Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk (maximaal 3) !!!

- ☐ 1 Behanger
- ☐ 2 Bekister
- ☐ 3 Betonvlechter
- ☐ 4 Dakdekker
- ☐ 5 Elektricien
- ☐ 6 Glaszetter
- ☐ 7 Grondwerker
- ☐ 8 Installateur van badkamers
- ☐ 9 Installateur van keukens
- ☐ 10 Installateur van verwarming (CV)
- ☐ 11 Loodgieter
- ☐ 12 IJzervlechter
- ☐ 13 Metselaar
- ☐ 14 Projectontwikkelaar
- ☐ 15 Schilder
- ☐ 16 Sloper
- ☐ 17 Steigerbouwer
- ☐ 18 Stratenmaker
- ☐ 19 Stukadoor
- ☐ 20 Tegelzetter
- ☐ 21 Timmerman
- ☐ 22 Uitvoerder
- ☐ 23 Werkvoorbereider
- ☐ 31 Aannemer
- ☐ 32 Elektromonteur
- ☐ 33 Installateur van luchtbehandelingssystemen (airco, etc)
- ☐ 34 Klusjesman
- ☐ 35 Lasser
- ☐ 36 Plafond en wand monteur
- ☐ 37 Vloerenlegger
- ☐ 38 Voeger
- ☐ 97 Ander beroep, namelijk

Vraag 17 Kunt u een omschrijving geven van uw werkzaamheden?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Geef een duidelijke omschrijving !!!

.....

.....

→ Ga naar vraag 26

Vraag 18 Wat is uw beroep?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Eventueel een aantal antwoorden voorlezen !!!

Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk (maximaal 3) !!!

- ☐ 1 Alfahulp
- ☐ 2 Thuiszorg medewerker: huishoudelijke hulp
- ☐ 3 Thuiszorg medewerker: verzorgende
- ☐ 4 Thuiszorg medewerker: verpleegkundige
- ☐ 5 Verpleegkundige in verzorgingshuis of verpleeghuis
- ☐ 6 Verpleegkundige in de wijk /wijkverpleegkundige
- ☐ 7 Verpleegkundige in ziekenhuis
- ☐ 8 Verzorgende kraamzorg / kraamhulp
- ☐ 9 Verzorgende in verzorgingshuis of verpleeghuis / bejaardenverzorger
- ☐ 10 Verzorgende in ziekenhuis
- ☐ 11 Zorgcoördinator
- ☐ 21 Bedrijfsarts
- ☐ 22 Dietist
- ☐ 23 Docent 1^e hulp / hbv
- ☐ 24 Ergotherapeut
- ☐ 25 Fysiotherapeut
- ☐ 26 Keuringsarts
- ☐ 27 Logopedist
- ☐ 28 (sport)masseur
- ☐ 29 Natuurgeneeskundig therapeut
- ☐ 30 Psycholoog
- ☐ 31 Voedingsdeskundige
- ☐ 32 Gewichtconsulent
- ☐ 33 Homeopaat
- ☐ 97 Ander beroep, namelijk.....

Vraag 19 Kunt u een omschrijving geven van uw werkzaamheden en waar u die werkzaamheden uitvoert (bij mensen thuis, in een ziekenhuis of een andere instelling)?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Geef een duidelijke omschrijving !!!

.....

→ Ga naar vraag 26

Vraag 20 Wat is uw beroep?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Eventueel een aantal antwoorden voorlezen !!!

Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk (maximaal 3) !!!

- ☐ 1 Buschauffeur
- ☐ 2 Koerier
- ☐ 3 Postbode
- ☐ 4 Taxichauffeur (inclusief vervoer directie, et cetera)
- ☐ 5 Vrachtwagenchauffeur
- ☐ 6 Verhuizer
- ☐ 97 Ander beroep, namelijk

Vraag 21 Kunt u een omschrijving geven van uw werkzaamheden?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Geef een duidelijke omschrijving !!!

.....
.....

→ Ga naar vraag 26

Vraag 22 Wat is uw beroep?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Eventueel een aantal antwoorden voorlezen !!!

Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk (maximaal 3) !!!

- ☐ 1 Adviseur op gebied van communicatie
- ☐ 2 Adviseur op gebied van financiën
- ☐ 3 Adviseur op gebied van HR / personeelszaken
- ☐ 4 Adviseur op gebied van ICT
- ☐ 5 Adviseur op gebied van management
- ☐ 6 Adviseur op gebied van marketing
- ☐ 7 Adviseur op gebied van organisatie
- ☐ 8 Adviseur op gebied van PR
- ☐ 9 Communicatieadviseur
- ☐ 10 Hardwareconsultant
- ☐ 11 Interim-manager / projectmanager
- ☐ 12 Managementadviseur
- ☐ 13 Organisatieadviseur
- ☐ 14 Netwerkbeheerder
- ☐ 15 Personeelsadviseur
- ☐ 16 PR-consultant
- ☐ 17 Softwareconsultant
- ☐ 18 Softwareontwikkelaar
- ☐ 19 Webdesigner / websitebouwer / webhosting
- ☐ 21 Fotograaf
- ☐ 22 Journalist
- ☐ 23 (eind)redacteur
- ☐ 24 Tolk
- ☐ 25 Vertaler
- ☐ 97 Ander beroep, namelijk

Vraag 23 Kunt u een omschrijving geven van uw werkzaamheden?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Geef een duidelijke omschrijving !!!

.....

.....

→ Ga naar vraag 26

Vraag 24 Wat is uw beroep?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Geef een duidelijke omschrijving !!!

.....

.....

Vraag 25 Kunt u een omschrijving geven van uw werkzaamheden?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Geef een duidelijke omschrijving !!!

.....

.....

Vraag 26	Hoeveel jaar bent u in totaal werkzaam op de arbeidsmarkt? <i>Enquêteur: Afronden op hele jaren !!!</i> <i>Enquêteur: Liever een schatting dan helemaal geen antwoord !!!</i> <i>Enquêteur: Pas als de respondent het echt niet weet of wil zeggen, mag je <+> gebruiken !!!</i> Aantal jaren
Vraag 27	Bij hoeveel verschillende werkgevers bent u in loondienst geweest sinds u actief bent op de arbeidsmarkt? <i>Enquêteur: Er moet bij deze vraag een antwoord komen. Er mag geen <+> worden gebruikt !!!</i> <i>Als men het niet weet: schatten !!!</i> <i>Enquêteur: Als respondent nog nooit in loondienst gewerkt heeft, <0> invullen !!!</i> Aantal werkgevers:
Vraag 28	Hoeveel jaar bent u werkzaam in uw huidige beroep? <i>Enquêteur: Afronden op hele jaren !!!</i> <i>Enquêteur: Liever een schatting dan helemaal geen antwoord !!!</i> <i>Enquêteur: Pas als de respondent het echt niet weet of wil zeggen, mag je <+> gebruiken !!!</i> Aantal jaren
D ALGEMENE VRAGEN	
Vraag 29	In welk jaar bent u als zelfstandig ondernemer zonder personeel (als zzp'er) gestart? <i>Enquêteur: Als respondent meer dan één maal als zelfstandig ondernemer is gestart, dan gaat het om de laatste keer !!!</i> <i>Enquêteur: Er moet bij deze vraag een antwoord komen. Er mag geen <+> worden gebruikt !!!</i> <i>Als men het niet weet: schatten !!!</i> Jaartal: → Als het jaartal 2010, 2011 of 2012 is, dan ook vragen naar de maand Maand:
Vraag 30	We willen graag weten waar u uw werkzaamheden voornamelijk uitvoert. Welk van de volgende situaties is op u van toepassing? <i>Enquêteur: Antwoorden 1 t/m 4 voorlezen !!!</i> ☐ 1 Ik verricht mijn werkzaamheden voornamelijk in mijn eigen woonhuis ☐ 2 Ik verricht mijn werkzaamheden voornamelijk in een extern pand ☐ 3 Ik verricht mijn werkzaamheden voornamelijk vanuit flexkantoren ☐ 4 Ik verricht mijn werkzaamheden voornamelijk op locatie bij de opdrachtgever(s) / klant(en) ☐ 11 N.v.t., ik vervoer goederen of personen van A naar B ☐ 97 Andere situatie, namelijk.....
Vraag 31	Gebruikt u voor het uitoefenen van uw werkzaamheden eigen gereedschap, speciale apparatuur of uitrusting? ☐ 1 Ja → Ga naar vraag 32 ☐ 2 Soms wel en soms niet → Ga naar vraag 32 ☐ 3 Nee → Ga naar vraag 33

Vraag 32 Wat voor **eigen** gereedschap, speciale apparatuur of uitrusting gebruikt u voor het uitoefenen van uw werkzaamheden?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Geef een duidelijke omschrijving !!!

.....

Vraag 33 Moet u materiaal dat u gebruikt of verwerkt tijdens het uitoefenen van uw werkzaamheden **zelf** aanschaffen?

- ☐ 1 Ja → **Ga naar vraag 34**
- ☐ 2 Soms wel en soms niet → **Ga naar vraag 34**
- ☐ 3 Nee → **Ga naar vraag 35**

Vraag 34 Welk materiaal dat u gebruikt of verwerkt tijdens het uitoefenen van uw werkzaamheden moet u **zelf** aanschaffen?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Geef een duidelijke omschrijving !!!

.....

Vraag 35 Voor het uitoefenen van een bedrijf zijn verschillende activiteiten nodig. Ik ga nu verschillende soorten activiteiten noemen. Kunt u voor iedere activiteit aangeven hoeveel uur u hier **gemiddeld** per week aan besteedt, waarbij u de tijdsbesteding afrondt op een kwartier? Als u het niet precies weet, vraag ik u een schatting te maken.

Enquêteur: Afronden per kwartier !!! Een kwartier is 0,25 uur, een half uur is 0,5 uur en driekwartier is 0,75 uur !!!

*Enquêteur: Er **moet** bij deze vraag een antwoord komen. Er mag geen <+> worden gebruikt !!! Als men het niet weet: schatten !!!*

Enquêteur: Als de respondent de genoemde activiteit nooit uitvoert, <0> invullen !!!

	Aantal uren gemiddeld per week
1 Acquisitie van nieuwe opdrachtgevers (klanten) /opdrachten	
2 PR, reclame, marketing	
3 Inkoop van materialen	
4 Administratie	
5 Het uitvoeren van de kernactiviteit van uw bedrijf	<i>Checken. Dit moet logischerwijs groter dan 0 zijn</i>
6 Andere activiteiten, namelijk	

Automatisch optellen totaal (1 t/m 6 optellen) in vraag 95

Vraag 96 toekenning criterium I1. Bij totaal minder dan 15 uur krijgt respondent score 1

Automatisch optellen acquisitie en PR (1 + 2) in vraag 97

Vraag 98 toekenning criterium I2. Bij minder dan 1 uur krijgt respondent score 1

Vraag 36 Zet u voor het uitvoeren van activiteiten in uw bedrijf -regelmatig, soms of nooit- uw partner of kinderen in?

- ☐ 1 Regelmatig → **Ga naar vraag 37**
- ☐ 2 Soms → **Ga naar vraag 38**
- ☐ 3 Nooit → **Ga naar vraag 38**
- ☐ 4 Respondent heeft geen partner en kinderen → **Ga naar vraag 38**

Vraag 37 Voor welke activiteiten zet u regelmatig uw partner en/of kinderen in? <i>Enquêteur: Eventueel antwoorden 1 t/m 5 voorlezen !!!</i> <i>Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk!!!</i> ☐ 1 Acquisitie van nieuwe opdrachtgevers (klanten) / opdrachten ☐ 2 PR, reclame, marketing ☐ 3 Inkoop van materialen ☐ 4 Administratie ☐ 5 Het uitvoeren van de kernactiviteit van uw bedrijf ☐ 97 Overige activiteiten, namelijk..... Vraag 99 toekenning criterium I3. Bij antwoord 5 krijgt respondent score 1
Vraag 38 Zet u voor het uitvoeren van activiteiten in uw bedrijf -regelmatig, soms of nooit- vrienden of bekenden niet zijnde collega zzp'ers in? ☐ 1 Regelmatig → Ga naar vraag 39 ☐ 2 Soms → Ga naar vraag 40 ☐ 3 Nooit → Ga naar vraag 40
Vraag 39 Voor welke activiteiten zet u regelmatig vrienden of bekenden niet zijnde collega zzp'ers in? <i>Enquêteur: Eventueel antwoorden 1 t/m 5 voorlezen !!!</i> <i>Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk!!!</i> ☐ 1 Acquisitie van nieuwe opdrachtgevers (klanten) / opdrachten ☐ 2 PR, reclame, marketing ☐ 3 Inkoop van materialen ☐ 4 Administratie ☐ 5 Het uitvoeren van de kernactiviteit van uw bedrijf ☐ 97 Overige activiteiten, namelijk..... Vraag 99 toekenning criterium I3. Bij antwoord 5 krijgt respondent score 1
Vraag 40 Doet u uw administratie voor uw bedrijf geheel of gedeeltelijk in eigen beheer of besteedt u deze geheel uit aan een externe partij (boekhouder / administratiekantoor / accountant)? ☐ 1 Respondent doet alle administratie zelf (dagelijkse administratie en belastingaangifte/jaarstukken) ☐ 2 Respondent besteedt deel uit: dagelijkse administratie zelf en besteedt belastingaangifte/jaarstukken uit ☐ 3 Respondent besteedt deel uit: belastingaangifte/jaarstukken zelf en besteedt dagelijkse administratie uit ☐ 4 Respondent besteedt alles uit aan een externe partij
Vraag 41 Zet u voor de bedrijfsvoering van uw bedrijf vreemd vermogen in? Onder vreemd vermogen verstaan wij langlopende leningen, rekening-courant krediet, et cetera. ☐ 1 Ja → Ga naar vraag 42 ☐ 2 Nee → Ga naar vraag 43

Vraag 42 Van wat voor soort leningen of krediet maakt u gebruik? <i>Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk !!! Eventueel antwoorden voorlezen !!!</i> ☐ 1 Langlopende lening bij de bank ☐ 2 Rekening-courant krediet bij de bank ☐ 3 Onderhandse lening van familie of vrienden ☐ 97 Ander vreemd vermogen, namelijk.....
Vraag 43 Komt het -regelmatig, soms of nooit- voor dat opdrachtgevers (klanten) u niet betalen? ☐ 1 Regelmatig → Ga naar vraag 44 ☐ 2 Soms → Ga naar vraag 44 ☐ 3 Nooit → Ga naar vraag 45 Vraag 100 toekenning criterium I4. Bij antwoord 3 krijgt respondent score 1
Vraag 44 Hoeveel procent van uw omzet wordt niet betaald? <i>Enquêteur: Afronden op hele procenten !!!</i> <i>Enquêteur: Liever een schatting dan helemaal geen antwoord !!!</i> <i>Enquêteur: Pas als de respondent het echt niet weet of wil zeggen, mag je <+> gebruiken !!!</i> Dit is naar schatting %
Vraag 45 Bent u met uw bedrijf BTW-plichtig? ☐ 1 Ja ☐ 2 Nee
Vraag 46 Gebruikt u -altijd, soms of nooit- een VAR-verklaring? Door middel van een VAR-verklaring geeft u als zzp'er aan zelf loonbelasting te betalen en dat het bedrijf dat u inhuurt dit dus niet hoeft te doen. ☐ 1 Altijd ☐ 2 Soms ☐ 3 Nooit
Vraag 47 Wie zijn uw opdrachtgevers (klanten)? <i>Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk !!! Eventueel antwoorden voorlezen !!!</i> ☐ 1 Particulieren ☐ 2 Andere zzp'ers ☐ 3 Bemiddelingbureaus ☐ 4 Het midden- en kleinbedrijf (minder dan 250 werknemers) ☐ 5 Grote bedrijven (>250 werknemers) ☐ 6 Overheidsinstellingen (gemeente, provincie, ministerie) ☐ 97 Andere opdrachtgevers, namelijk..... Aantal gegeven antwoorden bepalen in vraag 102 Vraag 103 toekenning criterium I6. Als bij vraag 47 maar één antwoord is gegeven en dat antwoord is 3 (bemiddelingsbureau) krijgt respondent score 1

Vraag 48 Voor hoeveel verschillende opdrachtgevers (klanten) heeft u in de afgelopen 12 maanden gewerkt (of tot nu toe als u nog geen 12 maanden als zzp'er werkzaam bent)? <i>Enquêteur: Er moet bij deze vraag een antwoord komen. Er mag geen <+> worden gebruikt !!! Als men het niet weet: schatten !!!</i> <i>Enquêteur: Als de respondent de afgelopen 12 maanden geen opdrachtgevers (klanten) heeft gehad (en dus geen opdrachten heeft uitgevoerd), <0> invullen !!!</i> In de afgelopen 12 maanden (of tot nu toe) voor verschillende opdrachtgevers Vraag 101 toekenning criterium I5. Als het antwoord <= 3 krijgt respondent score 1
Vraag 49 Voor hoeveel verschillende opdrachtgevers (klanten) werkt u op dit moment? <i>Enquêteur: Er moet bij deze vraag een antwoord komen. Er mag geen <+> worden gebruikt !!! Als men het niet weet: schatten !!!</i> <i>Enquêteur: Als de respondent op dit moment geen opdrachtgevers (klanten) geeft en daarmee geen opdrachten heeft, <0> invullen !!!</i> Op dit moment voor verschillende opdrachtgevers
Vraag 50 <i>Alleen voor respondenten die bij vraag 27>0 hebben geantwoord (dus die ooit in loondienst zijn geweest) EN die bij vraag 48>0 of vraag 49>0 hebben geantwoord (dus die afgelopen 12 maanden of nu een opdracht hebben)</i> Is één van de opdrachtgevers (klanten) waarvoor u de afgelopen 12 maanden of op dit moment werkt één van uw voormalige werkgever waarbij in loondienst was? ☐ 1 Ja ☐ 2 Nee
Vraag 51 <i>Alleen voor respondenten die voor 2012 zijn gestart (vraag 29)</i> Hoe groot is uw netto omzet (exclusief BTW) in 2011 geweest? <i>Enquêteur: Probeer bij deze vraag een antwoord te krijgen !!! Als men het niet weet: schatten !!! Lees eventueel categorieën voor !!!</i> ☐ 0 Geen omzet in 2011 ☐ 1 Minder dan Euro 10.000 ☐ 2 Euro 10.000 tot Euro 30.000 ☐ 3 Euro 30.000 tot Euro 50.000 ☐ 4 Euro 50.000 tot Euro 100.000 ☐ 5 Euro 100.000 of meer ☐ 6 Wil niet zeggen

Vraag 52 Alleen voor respondenten die voor 2012 zijn gestart (vraag 29)

Hoe groot was het eigen vermogen van uw bedrijf **eind 2011**? Het eigen vermogen van een bedrijf zijn de bezittingen van de onderneming zoals de banksaldi, gebouwen, machines en de debiteuren minus de schulden.

Enquêteur: Probeer bij deze vraag een antwoord te krijgen !!! Als men het niet weet: schatten !!! Lees eventueel categorieën voor !!!

- ☐ 0 Geen positief eigen vermogen eind 2011
- ☐ 1 Minder dan Euro 10.000
- ☐ 2 Euro 10.000 tot Euro 20.000
- ☐ 3 Euro 20.000 tot Euro 40.000
- ☐ 4 Euro 40.000 tot Euro 100.000
- ☐ 5 Euro 100.000 tot Euro 200.000
- ☐ 6 Euro 200.000 of meer
- ☐ 7 Weet niet
- ☐ 8 Wil niet zeggen

Vraag 53 Als u uw bedrijf vergelijkt met die van collega zzp'ers in uw branche, denkt u dan dat uw bedrijf het -beter, slechter of vrijwel net zo goed of slecht doet- als de bedrijven van uw collega zzp'ers?

- ☐ 1 Beter
- ☐ 2 Slechter
- ☐ 3 Vrijwel net zo goed of slecht
- ☐ 4 Dat weet ik niet

Vraag 54 Verwacht u dat u in de komende jaren zelfstandig ondernemer blijft?

- ☐ 1 Ja → **Ga naar vraag 55**
- ☐ 2 Nee → **Ga naar vraag 56**

Vraag 55 Verwacht u dat u in de toekomst personeel in dienst gaat nemen?

- ☐ 1 Ja, ik verwacht dat ik personeel in dienst ga nemen
- ☐ 2 Nee, ik verwacht niet dat ik personeel in dienst ga nemen. Ik zal zzp'er blijven

→ **Ga naar vraag blok E (vraag 58)**

Vraag 56 Waarom verwacht u dat u in de komende jaren geen zelfstandig ondernemer blijft?

- ☐ 1 Ik verwacht dat ik weer in loondienst ga werken → **Ga naar blok E (vraag 58)**
- ☐ 2 Ik ga stoppen met werken → **Ga naar vraag 57**

Vraag 57 Waarom gaat u stoppen met werken?

Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk !!!

- ☐ 1 Ik ga met pensioen
- ☐ 2 Ik ga voor mijn kinderen/familie/derden zorgen
- ☐ 3 Ik ga verhuizen naar het buitenland
- ☐ 4 Het inkomen van mijn partner is voldoende
- ☐ 5 Het werken als zzp'er levert onvoldoende op voor de tijd die ik erin steek
- ☐ 97 Andere reden, namelijk

E VRAGEN OVER UW LAATST AFGERONDE OPDRACHT

Tussenvragen om mensen eruit te filteren die nog geen opdrachten hebben gehad sinds ze gestart zijn en/of mensen die wel opdrachten hebben gehad, maar nog geen afgeronde opdrachten hebben. Dit is op basis van de gestelde vragen niet exact mogelijk. Wel mogelijk om het overgrote deel in de goede richting te sturen. Twee stappen.

Blok E1

Checken of respondenten die afgelopen 12 maanden geen opdrachten hebben gehad (vraag 48=0), sinds ze gestart zijn wel opdrachten hebben gehad (en die moeten dus afgerond zijn want anders hadden ze de afgelopen 12 maanden een opdrachtgever (klant) moeten hebben).

Vraag 58.1

Eerder heeft u aangegeven dat u de afgelopen 12 maanden geen opdrachtgevers (klanten) heeft gehad en dus geen opdrachten heeft uitgevoerd. Heeft u sinds u als zzp'er bent gestart wel opdrachten uitgevoerd?

- ☐ 1 Ja → **Ga naar vraag 58**
- ☐ 2 Nee → **Ga naar blok F (vraag 76)**

Blok E2

Checken of respondenten die recent zijn gestart (vraag 29.1=2011 of vraag 29.1=2012) en waarvan we weten dat ze de afgelopen 12 maanden opdrachten hebben gehad (anders was vraag 48=0) al opdrachten hebben afgerond.

Vraag 58.2

Eerder heeft u aangegeven dat u in (jaartal van vraag 29.1 overnemen) bent gestart als zzp'er. Heeft u sinds die tijd al opdrachten uitgevoerd die afgerond zijn ?

- ☐ 1 Ja → **Ga naar vraag 58**
- ☐ 2 Nee → **Ga naar vraag 58.3**

Vraag 58.3

Bij de volgende vragen wordt iedere keer gesproken over de laatst afgeronde opdracht. Omdat u nog geen opdrachten afgerond heeft, wil ik het daarom met u hebben over de opdracht die het meest ver gevorderd is of waar u al het meest lang mee bezig bent.

Vraag 58 We gaan het nu hebben over de **laatste** opdracht die u **afgerond** heeft. Kunt u een korte omschrijving geven van de werkzaamheden die u in deze **laatst afgeronde** opdracht heeft uitgevoerd?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Geef een duidelijke omschrijving !!!

Type werkzaamheden:

.....
.....

Vraag 59 Behoren de werkzaamheden die u bij de opdrachtgever (klant) van deze **laatst afgeronde** opdracht heeft verricht -geheel, deels of niet- tot de kernactiviteiten van deze opdrachtgever (klant)?

Enquêteur: Als de opdrachtgever voor de laatst afgeronde opdracht een particuliere klant is, dan behoren de werkzaamheden niet tot de kernactiviteiten !!!

- ☐ 1 De werkzaamheden behoren tot de kernactiviteiten van de opdrachtgever (klant)
- ☐ 2 De werkzaamheden behoren **deels** tot de kernactiviteiten van de opdrachtgever (klant)
- ☐ 3 De werkzaamheden behoren **niet** tot de kernactiviteiten van de opdrachtgever (klant)

Vraag 106 toekenning criterium II1. Als bij vraag 59 antwoord 1 of 2 (werk is geheel of gedeeltelijk kernactiviteit van opdrachtgever) is gegeven, krijgt respondent score 1.

Vraag 60	Heeft u in deze laatst afgeronde opdracht samengewerkt met anderen? U kunt hierbij denken aan werknemers van de opdrachtgever (klant) die hetzelfde werk doen als uzelf, collega zzp'ers of uitzendkrachten. ☐ 1 Ja → Ga naar vraag 61 ☐ 2 Nee → Ga naar vraag 62
Vraag 61	Met wie heeft u in deze laatst afgeronde opdracht samengewerkt? <i>Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk !!!</i> ☐ 1 Met werknemers van de opdrachtgever (klant) die hetzelfde werk doen als ik ☐ 2 Met uitzendkrachten ☐ 3 Met collega zzp'ers ☐ 97 Anderen, namelijk Vraag 106 toekenning criterium II1. Als vraag 61 antwoord 1 of 2 (samengewerkt met werknemers of uitzendkrachten) is gegeven, krijgt respondent score 1.
Vraag 62	Tot welke sector behoort de opdrachtgever (klant) van deze laatst afgeronde opdracht? <i>Enquêteur: Goed doorvragen !!!</i> <i>Enquêteur: Als het niet duidelijk is tot welke sector de opdrachtgever behoort, in de anders een omschrijving geven van de werkzaamheden van het bedrijf dat respondent heeft ingehuurd en/of de naam van dit bedrijf !!!</i> <i>Enquêteur: Als het niet duidelijk is tot welke sector de opdrachtgever (klant) behoort, in de anders een omschrijving geven van de werkzaamheden van het bedrijf dat / de organisatie die respondent heeft ingehuurd en/of de naam van dit bedrijf / deze organisatie !!!</i> ☐ 1 Het was een particuliere klant ☐ 2 Landbouw, bosbouw en visserij ☐ 3 Winning van delfstoffen ☐ 4 Industrie (vervaardigen van producten) en reparatie van niet-consumentenartikelen ☐ 5 Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht ☐ 6 Winning en distributie van water, afval en afvalwaterbeheer ☐ 7 Bouwnijverheid ☐ 8 Groothandel / detailhandel (door- en verkoop van producten) en reparatie van consumentenartikelen ☐ 9 Vervoer en opslag ☐ 10 Horeca (logies, maaltijd- en drankverstrekking) ☐ 11 Informatie en communicatie (onder andere ICT) ☐ 12 Financiële instellingen ☐ 13 Overige zakelijke dienstverlening ☐ 14 Openbaar bestuur, overheidsdiensten en verplichte sociale verzekeringen ☐ 15 Onderwijs ☐ 16 Gezondheid- en welzijnszorg ☐ 17 Cultuur, sport en recreatie ☐ 18 Andere sector, namelijk

Vraag 63 Hoe heeft u deze laatst afgeronde opdracht binnengehaald? <i>Enquêteur: Goed doorvragen !!!</i> ☐ 1 Ik had al vaker voor deze opdrachtgever (klant) gewerkt ☐ 2 Ik heb gericht acquisitie gedaan op deze opdrachtgever (klant) om er binnen te komen ☐ 3 Door reclame/marketing is deze opdrachtgever (klant) bij mij terecht gekomen ☐ 4 Door mijn netwerk van collega's, familie of vrienden / bekenden is deze opdrachtgever (klant) bij mij terecht gekomen ☐ 5 Ik heb gereageerd op een advertentie van de opdrachtgever (klant) ☐ 6 Via een bemiddelingsbureau ☐ 7 Via een bemiddelingssite ☐ 97 Andere manier, namelijk.
Alleen voor respondenten die bij vraag 27>0 hebben geantwoord (dus die ooit in loondienst zijn geweest) Vraag 64 Is de opdrachtgever (klant) van deze laatst afgeronde opdracht één van uw voormalige werkgevers waarbij in loondienst was? ☐ 1 Ja ☐ 2 Nee Vraag 107 toekenning criterium II2. Als vraag 64 antwoord 1 (is voormalig werkgever) is gegeven EN omvang van opdracht substantieel is (omvang is 1040 uur of meer, 130 dagen of meer of Euro 15.000, krijgt respondent score 1
Vraag 65 We willen graag de omvang van het werk in deze laatst afgeronde opdracht weten. Kunt u de omvang van het werk uitdrukken in uren, dagen of een aanneemsom? Als u het niet exact weet, vraag ik u een schatting te maken. ☐ 1 Respondent kan omvang in uren geven → Ga naar vraag 66 ☐ 2 Respondent kan omvang in dagen geven → Ga naar vraag 67 ☐ 3 Respondent kan omvang in aanneemsom (bedrag) geven → Ga naar vraag 68
Vraag 66 Wat was de omvang van het werk in deze laatst afgeronde opdracht in uren? Aantal uren: → Ga naar vraag 69 Vraag 107 toekenning criterium II2. Als vraag 64 antwoord 1 (is voormalig werkgever) is gegeven EN omvang van opdracht is 1040 uur of meer, krijgt respondent score 1
Vraag 67 Wat was de omvang van het werk in deze laatst afgeronde opdracht in dagen? Aantal dagen: → Ga naar vraag 69 Vraag 107 toekenning criterium II2. Als vraag 64 antwoord 1 (is voormalig werkgever) is gegeven EN omvang van opdracht is 130 dagen of meer, krijgt respondent score 1

Vraag 68 Wat was de aanneemsom voor het werk in deze laatst afgeronde opdracht? Aanneemsom (bedrag): Vraag 107 toekenning criterium II2. Als vraag 64 antwoord 1 (is voormalig werkgever) is gegeven EN omvang van opdracht is Euro 15000 of meer, krijgt respondent score 1
Vraag 69 Wie bepaalde in deze laatst afgeronde opdracht de werktijden waarin u uw werkzaamheden verrichtte? ☐ 1 Ikzelf ☐ 2 De opdrachtgever (klant) ☐ 3 In overleg met elkaar Vraag 108 toekenning criterium II3. Als vraag 69 antwoord 2 (opdrachtgever bepaald werktijden) dan krijgt respondent score 1
Vraag 70 Voelde u zich -vrij, tamelijk vrij, redelijk vrij, redelijk beperkt, beperkt of zeer beperkt- in de planning, organisatie en uitvoering van de werkzaamheden in deze laatst afgeronde opdracht? <i>Enquêteur: Goed doorvragen !!! Eventueel toelichting bij de antwoorden voorlezen !!!</i> ☐ 1 Vrij tot tamelijk vrij (zelf werk indelen en uitvoeren) ☐ 2 Redelijk vrij (binnen afgesproken budget en tijd zelf werk indelen en uitvoeren) ☐ 3 Redelijk beperkt (opdrachtgever (klant) bepaalde regelmatig wat er moest gebeuren en hoe) ☐ 4 Beperkt tot zeer beperkt (opdrachtgever (klant) bepaalde van dag tot dag werkzaamheden) Vraag 109 toekenning criterium II4. Als vraag 70 antwoord 3 of 4 (beperkte vrijheid handelen) dan krijgt respondent score 1
Vraag 71 <i>Aleen voor respondenten die eigen gereedschap gebruiken of zelf materiaal moeten aanschaffen (vraag 31=1 of vraag 31=2 of vraag 33=1 of vraag 33=2)</i> Gebruikte u in deze laatst afgeronde opdracht eigen gereedschap, speciale apparatuur, uitrusting en/of materialen of was dit van de opdrachtgever (klant)? ☐ 1 Uitsluitend eigen gereedschap / apparatuur / uitrusting / materialen → Ga naar vraag 72 ☐ 2 Uitsluitend gereedschap / apparatuur / uitrusting / materialen van de opdrachtgever (klant) → Ga naar vraag 73 ☐ 3 Deels van mezelf en deels van de opdrachtgever (klant) → Ga naar vraag 72
Vraag 72 Mocht u de kosten van het gebruik van uw eigen gereedschap, speciale apparatuur, uitrusting en/of materialen doorberekenen aan de opdrachtgever (klant) van deze laatst afgeronde opdracht? ☐ 1 Ja, met een winstmarge ☐ 2 Ja, maar zonder een winstmarge ☐ 3 Nee

Vraag 73 We willen graag weten hoe de beloning voor de werkzaamheden in deze laatst afgeronde opdracht zijn bepaald. Welk van de volgende situaties is op de laatst afgeronde opdracht van toepassing? <i>Enquêteur: Antwoorden 1 t/m 3 voorlezen !!!</i> ☐ 1 De beloning is bepaald op basis van een vast uurtarief en elk uur werd gedeclareerd ☐ 2 De beloning is bepaald op basis van een vaste totaalprijs voor de hele opdracht ☐ 3 De beloning was ten dele afhankelijk van het resultaat van de werkzaamheden ☐ 4 De beloning is bepaald op basis van een vaste prijs per kilometer ☐ 97 Andere bepaling van beloning, namelijk
Vraag 74 Op welke wijze verliep de betaling voor deze laatst afgeronde opdracht? <i>Enquêteur: Goed doorvragen !!! Eventueel antwoorden voorlezen !!!</i> ☐ 1 Op basis van een factuur vooraf aan de opdracht ☐ 2 Op basis van één factuur bij afronding van de opdracht ☐ 3 Op basis van meer dan één factuur gedurende de opdracht ☐ 4 Op basis van facturen van gedeclareerde uren, wekelijks of maandelijks ☐ 5 Contant zonder een factuur ☐ 6 Via werkbriefjes of urenstaat ☐ 97 Andere wijze van betaling, namelijk Vraag 110 toekenning criterium II5. Als vraag 74 antwoord 5 of 6 (contact of werkbriefjes) dan krijgt respondent score 1
Vraag 75 Kleefden er bijzondere betalingsrisico's aan deze laatst afgeronde opdracht? U kunt hierbij denken aan de volgende situaties: opdrachtgever (klant) hoeft niet te betalen als het werk niet aan de eisen voldoet, opdrachtgever (klant) hoeft pas achteraf alles te betalen dus dan pas kan eventuele betalingsonmacht blijken, et cetera. ☐ 1 Ja ☐ 2 Nee Vraag 111 toekenning criterium II6. Als vraag 75 antwoord 2 (geen betalingsrisico), dan krijgt respondent score 1
F VRAGEN OVER MOTIEVEN OM ALS ZELFSTANDIGE TE WERKEN
Vraag 76 We gaan het nu hebben over het werken als zelfstandige in zijn algemeenheid. Vanuit welk van de volgende situaties bent u een zelfstandig ondernemer geworden? <i>Enquêteur: Goed doorvragen !!! Eventueel antwoorden voorlezen !!!</i> <i>Enquêteur: Als respondent meer dan één maal als zelfstandig ondernemer is gestart, dan gaat het om de laatste keer !!!</i> ☐ 1 Tijdens mijn opleiding ☐ 2 Nadat ik mijn opleiding had afgerond ☐ 3 Vanuit mijn baan als werknemer in loondienst ☐ 4 Vanuit de situatie van werkloosheid ☐ 5 Vanuit de situatie van arbeidsongeschiktheid ☐ 6 Vanuit mijn situatie als huisvrouw / moeder / mantelzorger ☐ 7 Vanuit de situatie van (pre)pensionering ☐ 97 Andere situatie, namelijk Vraag 112 toekenning criterium III1. Als vraag 76 antwoord 4, 5 of 6 (vanuit werkloosheid, arbeidsongeschiktheid of huisvrouw), dan krijgt respondent score 1

Vraag 77 Om welke reden bent u zelfstandig ondernemer geworden? <i>Enquêteur: Er is maar 1 antwoord mogelijk !!! Het gaat om de belangrijkste reden !!!!</i> <i>Enquêteur: Goed doorvragen !!! Eventueel antwoorden voorlezen !!!</i> ☐ 1 Ik zag een gat in de markt ☐ 2 De werkgever wilde mij liever als zzp'er laten werken en heeft mij om die reden ontslagen ☐ 3 Ik had geen werk en kon geen baan in loondienst vinden ☐ 4 Ik wilde niet (langer) in loondienst werken met een baas boven mij ☐ 5 Ik wilde privé en werk (beter) kunnen combineren ☐ 97 Andere reden, namelijk Vraag 113 toekenning criterium III2. Als vraag 77 antwoord 2 of 3 (werkgever wilde dit of respondent kon geen baan in loondienst vinden), dan krijgt respondent score 1
Vraag 78 Bent u -heel tevreden, tevreden, ontevreden of heel ontevreden- met uw situatie als zelfstandig ondernemer? ☐ 1 Heel tevreden ☐ 2 Tevreden ☐ 3 Niet tevreden, niet ontevreden ☐ 4 Ontevreden ☐ 5 Heel ontevreden
G VRAGEN OVER DE MATE VAN ZELFSTANDIGHEID
Vraag 79 Bent u wel eens door een opdrachtgever (klant) voor wie u als zzp'er werkte, gevraagd om bij hem of haar in loondienst te komen werken? ☐ 1 Ja, ik ben door verschillende opdrachtgevers (klanten) gevraagd → Ga naar vraag 80 ☐ 2 Ja, ik ben wel eens door een opdrachtgever (klant) gevraagd → Ga naar vraag 80 ☐ 3 Nee, nooit → Ga naar vraag 84
Vraag 80 Bent u wel eens op een dergelijk aanbod van een opdrachtgever (klant) om in loondienst te komen werken ingegaan? ☐ 1 Ja → Ga naar vraag 81 ☐ 2 Nee → Ga naar vraag 83
Vraag 81 Bent u toen u op het aanbod inging tijdelijk gestopt als zzp'er of heeft u het werken in loondienst voor deze opdrachtgever (klant) gecombineerd met uw werkzaamheden als zzp'er? ☐ 1 Tijdelijk gestopt als zzp'er ☐ 2 Combinatie loondienst en zzp'er

Vraag 82 Waarom bent u op het aanbod ingegaan?

Enquêteur: Goed doorvragen !!!

Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk !!!

- ☐ 1 Dit geeft meer zekerheid
- ☐ 2 Onder druk van de opdrachtgever (klant) (anders zou ik mijn opdracht kwijtraken)
- ☐ 97 Andere reden, namelijk ...

→ Ga naar vraag 84

Vraag 114 toekenning criterium III3. Als vraag 82 antwoord 2 (onder druk van opdrachtgever), dan krijgt respondent score 1

Vraag 83 Waarom bent u niet op dat aanbod ingegaan?

Enquêteur: Goed doorvragen !!!

Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk !!!

- ☐ 1 Ik wil geen baas (meer) boven mij
- ☐ 2 Ik wil zelfstandig zijn
- ☐ 3 Deze werkgever sprak mij niet aan
- ☐ 4 De arbeidsvoorwaarden bij deze werkgever spraken mij niet aan
- ☐ 97 Anders, namelijk

Vraag 84 Heeft u zelf in de afgelopen twee jaar (of tot nu toe als u nog geen 2 jaar als zzp'er werkzaam bent) -regelmatig, incidenteel of niet of nauwelijks- gedurende enige of langere tijd (minimaal één maand) fulltime in opdracht van één en dezelfde opdrachtgever (klant) gewerkt?

- ☐ 1 Dat is regelmatig gebeurd → Ga naar vraag 85
- ☐ 2 Dat is incidenteel gebeurd → Ga naar vraag 85
- ☐ 3 Dat is niet of nauwelijks gebeurd → Ga naar blok H (vraag 86)

Vraag 115 toekenning criterium III4. Als vraag 84 antwoord 1 of 2 (regelmatig of incidenteel zelf in schijnconstructie) EN duur is substantieel (vraag 85 antwoord 3 of 4), krijgt respondent score 1

Vraag 85 Hoe lang duurde deze periode of periodes gemiddeld bij benadering?

Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk !!!

- ☐ 1 1 tot en met 3 maanden
- ☐ 2 4 tot en met 6 maanden
- ☐ 3 7 tot en met 12 maanden
- ☐ 4 1 jaar of langer

Vraag 115 toekenning criterium III4. Als vraag 84 antwoord 1 of 2 (regelmatig of incidenteel zelf in schijnconstructie) EN duur is substantieel (vraag 85 antwoord 3 of 4), krijgt respondent score 1

H VRAGEN OVER DE SCHIJN ZELFSTANDIGHEID

Vraag 86 Het begrip schijnzelfstandigheid komt steeds meer in de publiciteit. Hiermee worden zzp'ers bedoeld die feitelijk hetzelfde doen als een normale werknemer en alleen in naam zelfstandig zijn. Deze schijn zzp'ers werken vaak maar voor één opdrachtgever (vaak de of een voormalige werkgever), doen hetzelfde werk als de werknemers van het bedrijf en moeten meestal de aanwijzingen en de werktijden van de opdrachtgever (klant) volgen.

Vraag 87 Wat denkt u: Komt schijnzelfstandigheid in uw sector -op grote schaal, op enige schaal of vrijwel niet voor- ?

- ☐ 1 Op grote schaal
- ☐ 2 Op enige schaal
- ☐ 3 Komt vrijwel niet voor
- ☐ 4 Dat weet ik niet

Vraag 88 Hoeveel procent van de collega zzp'ers in uw sector heeft volgens u **wel eens** via een schijnconstructie gewerkt?

Enquêteur: Liever een schatting dan helemaal geen antwoord !!!

Enquêteur: Pas als de respondent het echt niet weet of wil zeggen, mag je <+> gebruiken !!!

Enquêteur: Als respondent denkt dat schijnzelfstandigheid in zijn sector niet voorkomt, <0> invullen !!!

Naar schatting: %

Vraag 89 Hoeveel procent van de collega zzp'ers in uw sector werkt volgens u **vrijwel voortdurend** via een schijnconstructie?

Enquêteur: Liever een schatting dan helemaal geen antwoord !!!

Enquêteur: Pas als de respondent het echt niet weet of wil zeggen, mag je <+> gebruiken !!!

Enquêteur: Als respondent denkt dat schijnzelfstandigheid in zijn sector niet voorkomt, <0> invullen !!!

Naar schatting: %

I PERSOONLIJKE KENMERKEN

Vraag 90 In welk jaar bent u geboren?

Jaartal:.....

Vraag 91 Wat is uw hoogst genoten opleiding? <i>Enquêteur: Goed doorvragen !!!</i> <i>Enquêteur: Als het hoogste schooldiploma in het buitenland is gehaald, dan willen wij weten met welk van de Nederlandse schooldiploma's dat hoogste diploma te vergelijken is.</i> ☐ 0 Geen of ten hoogste lagere school ☐ 1 LBO ☐ 2 VMBO basisberoepsgerichte leerweg ☐ 3 VMBO kaderberoepsgerichte leerweg ☐ 4 VMBO gemengde leerweg ☐ 5 VMBO theoretische leerweg ☐ 6 Mavo of Mulo ☐ 7 MBO-niveau 1 ☐ 8 MBO-niveau 2/3 ☐ 9 MBO-niveau 4 ☐ 10 MBO geen niveau gedefinieerd ☐ 11 Havo, VWO, Gynasium ☐ 12 HBO ☐ 13 Wetenschappelijk Onderwijs ☐ 97 Andere opleiding, namelijk ☐ 98 Wil niet zeggen
Vraag 92 Dit was mijn laatste vraag. Heeft u nog vragen of opmerkingen die voor het onderzoek van belang kunnen zijn? ☐ 1 Ja, namelijk ☐ 2 Nee
Respondenten die interesse hebben in de uitkomsten van het onderzoek, kunnen een digitale kopie van het eindrapport ontvangen. Zou u het eindrapport digitaal willen ontvangen? Uiteraard wordt het eventueel door u verstrekte e-mailadres alleen voor het toesturen van het eindrapport gebruikt en niet voor andere doeleinden. ☐ 1 Ja, e-mailadres..... ☐ 2 Nee
Vraag 93 Ik wil u mede namens het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie hartelijk bedanken voor de tijd en de moeite die u heeft genomen om mijn vragen te beantwoorden. Nog een prettige dag toegewenst.
Vraag 94 Sekse van de respondent? ☐ Man ☐ Vrouw
J BEREKENEN SCORES MATE VAN SCHIJNZELFSTANDIGHEID
Vraag 95 Berekening totaal aantal uren (35.1 + 35.2 + 35.3 + 35.4 + 35.5 + 35.6)
Vraag 96 Toekennen score criterium I1 (totaal aantal uren werkzaam) ☐ 0 Score 0 (vraag 95 >= 15) ☐ 1 Score 1 (vraag 95 < 15)
Vraag 97 Berekening aantal uren acquisitie en PR (35.1 + 35.2)
Vraag 98 Toekennen score criterium I2 (aantal uren aan acquisitie en PR) ☐ 0 Score 0 (vraag 97 >= 1) ☐ 1 Score 1 (vraag 97 < 1)

Vraag 99	Toekennen score criterium I3 (inzet van partner, kinderen, vrienden of bekenden voor kernactiviteiten) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 37=5 of vraag 39=5)
Vraag 100	Toekennen score criterium I4 (geen oninbare vorderingen) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 43=3)
Vraag 101	Toekennen score criterium I5 (aantal opdrachtgevers afgelopen 12 maanden) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 48<=3)
Vraag 102	Berekenen aantal antwoorden op vraag 47
Vraag 103	Toekennen score criterium I6 (alleen bemiddelingsbureau als opdrachtgever) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 102=1 & vraag 47=3)
Vraag 104	Vaststellen totaal score op criteria I1 tot en met I6 Vraag 96 + vraag 98 + vraag 99 + vraag 100 + vraag 101 + vraag 103 ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 ☐ 2 Score 2 ☐ 3 Score 3 ☐ 4 Score 4 ☐ 5 Score 5 ☐ 6 Score 6
Vraag 105	Toekennen score criteria I ☐ 0 Respondent scoort geen enkele punt op criteria I (vraag 104=0) ☐ 1 Respondent scoort 1 t/m 3 punten op criteria I (vraag 104>=1 en vraag 104<=3) ☐ 2 Respondent scoort 4 of meer punten op criteria I (vraag 104>=4)
Vraag 106	Toekennen score criterium II1 (werkzaamheden zijn geheel of deels kernactiviteit OF samenwerken met werknemers en/of uitzendkrachten) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 59=1 of vraag 59=2 of vraag 61=1 of vraag 61=2)
Vraag 107	Toekennen score criterium II2 (opdrachtgever is werkgever en omvang is 1040 uur of meer, 130 dagen of meer of Euro 15.000) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 64=1 en (vraag 66>=1040 of vraag 67>=130 of vraag 68>=15000)
Vraag 108	Toekennen score criterium II3 (bepaling werktijden) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 69=2)
Vraag 109	Toekennen score criterium II4 (vrijheid handelen) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 70=3 of vraag 70=4)
Vraag 110	Toekennen score criterium II5 (wijze betaling) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 74=5 of vraag 74=6)

Vraag 111 Toekennen score criterium II6 (betalingsrisico) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 75=2)
Vraag 112 Toekennen score criterium III1 (situatie voor zzp) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 76=4 of vraag 76=5 of vraag 76=6)
Vraag 113 Toekennen score criterium III2 (reden zzp) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 77=2 of vraag 77=3)
Vraag 114 Toekennen score criterium III3 (tijdelijk in loondienst) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 82=2)
Vraag 115 Toekennen score criterium III4 (zelf in schijnconstructie gewerkt) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 84=1 of vraag 84=2) EN (vraag 85=3 of vraag 85=4)
Vraag 116 Vaststellen totaal score op criteria I1 tot en met III4 Vraag 96 + vraag 98 + vraag 99 + vraag 100 + vraag 101 + vraag 103 + vraag 106 + vraag 107 + vraag 108 + vraag 109 + vraag 110 + vraag 111 + vraag 112 + vraag 113 + vraag 114 + vraag 115 ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 ☐ 2 Score 2 ☐ 3 Score 3 ☐ 4 Score 4 ☐ 5 Score 5 ☐ 6 Score 6 ☐ 7 Score 7 ☐ 8 Score 8 ☐ 9 Score 9 ☐ 10 Score 10 ☐ 11 Score 11 ☐ 12 Score 12 ☐ 13 Score 13 ☐ 14 Score 14 ☐ 15 Score 15 ☐ 16 Score 16
Vraag 117 Toekennen score criteria I t/m III ☐ 0 Respondent scoort geen enkele punt op criteria I t/m III (vraag 116=0) ☐ 1 Respondent scoort 1 t/m 9 punten op criteria I t/m III (vraag 116>=1 en vraag 116<=9) ☐ 2 Respondent scoort 10 of meer punten op criteria I t/m III (vraag 116>=10)

Vraag 118 Samenvatting vermoeden schijnzelfstandigheid*Meer antwoorden mogelijk*

- ☐ 0 Geen score bij vraag 105, 115 en 117
- ☐ 1 Respondent scoort positief op vraag 105 (4 of meer punten op criteria I)
- ☐ 2 Respondent scoort positief op vraag 115 (criterium III4)
- ☐ 3 Respondent scoort positief op vraag 117 (10 of meer punten op criteria 1 t/m III)

Vraag 118=0 als (vraag 105=0 of vraag 105=1) EN vraag 115=0 EN (vraag 117=0 of vraag 117=1)

Vraag 118=1 als vraag 105=2

Vraag 118=2 als vraag 115=1

Vraag 118=3 als vraag 117=2

K GEGEVENS UIT DE STEEKPROEF**Vraag 119** Uniek nummer overnemen uit de steekproef**Vraag 120** Sector overnemen uit de steekproef

- ☐ 1 Bouw (SBI 41, 42 en 43)
- ☐ 2 Zorg en welzijn (SBI 86221, 86919, 86921, 86923, 86929 en 881)
- ☐ 3 Vervoer en logistiek (SBI 493, 494 en 53)
- ☐ 4 Zakelijke dienstverlening (SBI 62, 63 en 702)

Subsector overnemen uit de steekproef

- ☐ 11 Bouw: algemene bouw en projectontwikkeling (SBI 41)
- ☐ 12 Bouw: grond-, water- en wegenbouw (SBI 42)
- ☐ 13 Bouw: gespecialiseerde bouw (SBI 43)
- ☐ 21 Zorg en welzijn: praktijken med. speci (SBI 86221)
- ☐ 22 Zorg en welzijn: overige param. praktijken (SBI 86919)
- ☐ 23 Zorg en welzijn: gezondheidscentra (SBI 86921)
- ☐ 24 Zorg en welzijn: preventieve gezondheidszorg (SBI 86923)
- ☐ 25 Zorg en welzijn: andere zorgondersteunende diensten (SBI 86929)
- ☐ 26 Zorg en welzijn: maat. dienstverl. zonder overnacht ouderen/gehandicapten (SBI 881)
- ☐ 31 Vervoer en logistiek: personenvervoer over de weg (SBI 493)
- ☐ 32 Vervoer en logistiek: goederenvervoer over de weg (SBI 494)
- ☐ 33 Vervoer en logistiek: post en koeriers (SBI 53)
- ☐ 41 Zak. dienstverlening: IT-diensten (SBI 62)
- ☐ 42 Zak. dienstverlening: diensten op gebied van info (SBI 63)
- ☐ 43 Zak. dienstverlening: managementadviesbureaus (SBI 702)

Vraag 121 SBI-code overnemen uit de steekproef

TELEFONISCHE ENQUÊTE ONDER ZZP-ERS

Contactpersoon Kees Zandvliet

Adres SEOR, Erasmus Universiteit Rotterdam
Postbus 1738
3000 DR ROTTERDAM

Telefoon +31-10-408 2174

Fax +31-10-408 9650

E-mail zandvliet@seor.eur.nl

A DEELNAME EN NON-RESPONS	
Vraag 1	Goede.... U spreekt met van SEOR uit Rotterdam. <i>Enquêteur: Ook als mensen niet mee willen doen aan het onderzoek of aangegeven dat ze niet in de doelgroep van het onderzoek vallen, willen we een aantal vragen stellen !!!</i> In opdracht van het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw & Innovatie voeren wij op dit moment een kort onderzoek uit onder zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers). Het Ministerie wil graag een beeld krijgen van de situatie van zzp'ers en nagaan welke mensen er wel en niet in slagen om ondernemer te blijven. Komt het op dit moment gelegen als ik u een paar vragen stel? Het onderzoek duurt ongeveer 10 minuten. ☐ 1 Ja → Ga naar blok B (vraag 9) ☐ 2 Nee → Ga naar vraag 2
Vraag 2	Wat is de reden dat u niet aan het onderzoek deel wilt nemen? ☐ 1 Geen doelgroep / respondent zegt geen zzp'er te zijn ☐ 10 Te druk / geen tijd ☐ 11 Geen zin ☐ 12 Principieel ☐ 13 Weigering telefonisch ☐ 14 Wordt al zo vaak voor enquêtes gebeld ☐ 16 Ziet nut onderzoek niet in ☐ 17 Onderwerp interesseert respondent niet ☐ 31 Respondent is ziek ☐ 32 Overige persoonlijke omstandigheden ☐ 41 Respondent zegt al deelgenomen te hebben ☐ 97 Andere reden, namelijk ☐ 98 Geen reden / wil reden niet geven
Vraag 3	Zou ik u toch maximaal drie vragen mogen stellen die voor het onderzoek van groot belang zijn? ☐ 1 Ja → Ga naar vraag 5 ☐ 2 Nee → Ga naar vraag 4
Vraag 4	Jammer dat u niet mee wilt werken aan het onderzoek. Ik wil u bedanken dat u mij te woord heeft gestaan en nog een prettige dag toewensen. → Ga naar blok K (vraag 119)

Vraag 5	Welk van de volgende situaties is op dit moment op u van toepassing? <i>Enquêteur: Antwoorden 1 t/m 4 voorlezen !!!</i>
	☐ 1 Ik ben werkzaam in loondienst en werk niet als zelfstandig ondernemer → Ga naar vraag 8 ☐ 2 Ik werk als een zelfstandig ondernemer en ben niet in loondienst → Ga naar vraag 7 ☐ 3 Ik ben werkzaam in loondienst én werk als een zelfstandig ondernemer → Ga naar vraag 6 ☐ 11 Bedrijf opgeheven: Ik ben momenteel werkloos → Ga naar vraag 8 ☐ 12 Bedrijf opgeheven: Ik ben momenteel met pensioen → Ga naar vraag 8 ☐ 13 Bedrijf opgeheven: Ik ben momenteel ziek / arbeidsongeschikt → Ga naar vraag 8 ☐ 14 Bedrijf opgeheven: Eigenaar overleden → Ga naar vraag 8 ☐ 15 Bedrijf opgeheven: Ik heb gekozen voor moederschap → Ga naar vraag 8 ☐ 16 Bedrijf opgeheven: Ik ben weer gaan studeren → Ga naar vraag 8 ☐ 19 Bedrijf opgeheven: Geen toelichting over situatie → Ga naar vraag 8 ☐ 21 Bedrijf staat tijdelijk stil: Ik ben momenteel ziek → Ga naar vraag 8 ☐ 22 Bedrijf staat tijdelijk stil: Ik heb tijdelijk gekozen voor moederschap → Ga naar vraag 8 ☐ 29 Bedrijf staat tijdelijk stil: Geen toelichting over situatie → Ga naar vraag 8 ☐ 31 Ik zit in voorbereidende fase van zelfstandig ondernemerschap / nog niet echt actief → Ga naar vraag 8 ☐ 97 Andere situatie, namelijk → Ga naar vraag 8
Vraag 6	Wat is uw hoofdactiviteit? Uw werk als werknemer in loondienst of uw werk als zelfstandig ondernemer? ☐ 1 Mijn werk als werknemer in loondienst → Ga naar vraag 8 ☐ 2 Mijn werk als zelfstandig ondernemer → Ga naar vraag 7
Vraag 7	Heeft u in uw hoedanigheid als zelfstandig ondernemer personeel in dienst? ☐ 1 Ja ☐ 2 Nee
Vraag 8	Jammer dat u niet mee wilt werken aan het onderzoek. Ik wil u bedanken dat u mij te woord heeft gestaan en nog een prettige dag toewensen. → Ga naar blok K (vraag 119)

B SCREENING DEELNAME

Vraag 9 Welk van de volgende situaties is **op dit moment** op u van toepassing?

Enquêteur: Antwoorden 1 t/m 4 voorlezen !!!

- ☐ 1 Ik ben werkzaam in loondienst en werk niet als zelfstandig ondernemer
→ **Ga naar vraag 12**
- ☐ 2 Ik werk als een zelfstandig ondernemer en ben niet in loondienst → **Ga naar vraag 11**
- ☐ 3 Ik ben werkzaam in loondienst én ik werk als een zelfstandig ondernemer
→ **Ga naar vraag 10**
- ☐ 11 Bedrijf opgeheven: Ik ben momenteel werkloos → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 12 Bedrijf opgeheven: Ik ben momenteel met pensioen → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 13 Bedrijf opgeheven: Ik ben momenteel ziek / arbeidsongeschikt → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 14 Bedrijf opgeheven: Eigenaar overleden → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 15 Bedrijf opgeheven: Ik heb gekozen voor moederschap → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 16 Bedrijf opgeheven: Ik ben weer gaan studeren → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 19 Bedrijf opgeheven: Geen toelichting over situatie → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 21 Bedrijf staat tijdelijk stil: Ik ben momenteel ziek → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 22 Bedrijf staat tijdelijk stil: Ik heb tijdelijk gekozen voor moederschap → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 29 Bedrijf staat tijdelijk stil: Geen toelichting over situatie → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 31 Ik zit in voorbereidende fase van zelfstandig ondernemerschap / nog niet echt actief → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 97 Andere situatie, namelijk → **Ga naar vraag 12**

Vraag 10 Wat is uw hoofdactiviteit? Uw werk als werknemer in loondienst of uw werk als zelfstandig ondernemer?

- ☐ 1 Mijn werk als werknemer in loondienst → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 2 Mijn werk als zelfstandig ondernemer → **Ga naar vraag 11**

Vraag 11 Heeft u in uw hoedanigheid als zelfstandig ondernemer personeel in dienst?

- ☐ 1 Ja → **Ga naar vraag 12**
- ☐ 2 Nee → **Ga naar vraag blok C (vraag 13)**

Vraag 12 Het onderzoek richt zich op zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers). U geeft aan dat u geen zelfstandige zonder personeel (zzp'er) bent. Ik heb voor u dan ook verder geen vragen meer. Ik wil u bedanken voor uw medewerking en nog een prettige dag toewensen.

→ **Ga naar blok K (vraag 119)**

C SECTOR, BEROEP EN WERKZAAMHEDEN

Vraag 13 Voordat ik de volgende vragen stel, wil ik graag een korte toelichting geven. Een aantal keer wordt gevraagd naar aantallen, percentages of bedragen. Het is mogelijk dat u het antwoord op deze vragen niet precies weet. In dat geval vragen wij u een zo goed mogelijke schatting te geven.

Waar wordt gesproken over opdrachtgever bedoelen we het bedrijf, de organisatie of de particulier waarvoor u werkt. Een ander woord zou zijn klant.

Alleen voor respondenten die bij vraag 9 antwoord 3 hebben gegeven.

Als in de vragenlijst wordt gesproken over uw bedrijf, uw beroep of uw werkzaamheden dan bedoelen wij hiermee het bedrijf, het beroep of de werkzaamheden die u als zelfstandige zonder personeel (zzp'er) uitvoert.

Vraag 14 Uw bedrijf staat geregistreerd in de sector <sector uit steekproef>. Klopt dit?

- ☐ 1 Ja → **Ga naar vraag 16, 18, 20, 22 of 24 (afhankelijk van de desbetreffende sector)**
- ☐ 2 Nee → **Ga naar vraag 15**

Vraag 15 Onder welke sector valt uw bedrijf dan?

- ☐ 1 Bouw (SBI 41, 42 en 43) → **Ga naar vraag 16**
- ☐ 2 Zorg en welzijn (SBI 86221, 86919, 86921, 86923, 86929 en 881) → **Ga naar vraag 18**
- ☐ 3 Vervoer en logistiek (SBI 493, 494 en 53) → **Ga naar vraag 20**
- ☐ 4 Zakelijke dienstverlening inclusief ICT (SBI 62, 63 en 702) → **Ga naar vraag 22**
- ☐ 97 Andere sector, namelijk → **Ga naar vraag 24**

Vraag 16 Wat is uw beroep?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Eventueel een aantal antwoorden voorlezen !!!

Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk (maximaal 3) !!!

- ☐ 1 Behanger
- ☐ 2 Bekister
- ☐ 3 Betonvlechter
- ☐ 4 Dakdekker
- ☐ 5 Elektricien
- ☐ 6 Glaszetter
- ☐ 7 Grondwerker
- ☐ 8 Installateur van badkamers
- ☐ 9 Installateur van keukens
- ☐ 10 Installateur van verwarming (CV)
- ☐ 11 Loodgieter
- ☐ 12 IJzervlechter
- ☐ 13 Metselaar
- ☐ 14 Projectontwikkelaar
- ☐ 15 Schilder
- ☐ 16 Sloper
- ☐ 17 Steigerbouwer
- ☐ 18 Stratenmaker
- ☐ 19 Stukadoor
- ☐ 20 Tegelzetter
- ☐ 21 Timmerman
- ☐ 22 Uitvoerder
- ☐ 23 Werkvoorbereider
- ☐ 31 Aannemer
- ☐ 32 Elektromonteur
- ☐ 33 Installateur van luchtbehandelingssystemen (airco, etc)
- ☐ 34 Klusjesman
- ☐ 35 Lasser
- ☐ 36 Plafond en wand monteur
- ☐ 37 Vloerenlegger
- ☐ 38 Voeger
- ☐ 97 Ander beroep, namelijk

Vraag 17 Kunt u een omschrijving geven van uw werkzaamheden?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Geef een duidelijke omschrijving !!!

.....
.....

→ Ga naar vraag 26

Vraag 18 Wat is uw beroep?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Eventueel een aantal antwoorden voorlezen !!!

Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk (maximaal 3) !!!

- ☐ 1 Alfahulp
- ☐ 2 Thuiszorg medewerker: huishoudelijke hulp
- ☐ 3 Thuiszorg medewerker: verzorgende
- ☐ 4 Thuiszorg medewerker: verpleegkundige
- ☐ 5 Verpleegkundige in verzorgingshuis of verpleeghuis
- ☐ 6 Verpleegkundige in de wijk /wijkverpleegkundige
- ☐ 7 Verpleegkundige in ziekenhuis
- ☐ 8 Verzorgende kraamzorg / kraamhulp
- ☐ 9 Verzorgende in verzorgingshuis of verpleeghuis / bejaardenverzorger
- ☐ 10 Verzorgende in ziekenhuis
- ☐ 11 Zorgcoördinator
- ☐ 21 Bedrijfsarts
- ☐ 22 Dietist
- ☐ 23 Docent 1^e hulp / hbv
- ☐ 24 Ergotherapeut
- ☐ 25 Fysiotherapeut
- ☐ 26 Keuringsarts
- ☐ 27 Logopedist
- ☐ 28 (sport)masseur
- ☐ 29 Natuurgeneeskundig therapeut
- ☐ 30 Psycholoog
- ☐ 31 Voedingsdeskundige
- ☐ 32 Gewichtsconsulent
- ☐ 33 Homeopaat
- ☐ 97 Ander beroep, namelijk.....

Vraag 19 Kunt u een omschrijving geven van uw werkzaamheden en waar u die werkzaamheden uitvoert (bij mensen thuis, in een ziekenhuis of een andere instelling)?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Geef een duidelijke omschrijving !!!

.....

.....

→ Ga naar vraag 26

Vraag 20 Wat is uw beroep?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Eventueel een aantal antwoorden voorlezen !!!

Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk (maximaal 3) !!!

- ☐ 1 Buschauffeur
- ☐ 2 Koerier
- ☐ 3 Postbode
- ☐ 4 Taxichauffeur (inclusief vervoer directie, et cetera)
- ☐ 5 Vrachtwagenchauffeur
- ☐ 6 Verhuizer
- ☐ 97 Ander beroep, namelijk

Vraag 21 Kunt u een omschrijving geven van uw werkzaamheden?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Geef een duidelijke omschrijving !!!

.....
.....

→ Ga naar vraag 26

Vraag 22 Wat is uw beroep?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Eventueel een aantal antwoorden voorlezen !!!

Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk (maximaal 3) !!!

- ☐ 1 Adviseur op gebied van communicatie
- ☐ 2 Adviseur op gebied van financiën
- ☐ 3 Adviseur op gebied van HR / personeelszaken
- ☐ 4 Adviseur op gebied van ICT
- ☐ 5 Adviseur op gebied van management
- ☐ 6 Adviseur op gebied van marketing
- ☐ 7 Adviseur op gebied van organisatie
- ☐ 8 Adviseur op gebied van PR
- ☐ 9 Communicatieadviseur
- ☐ 10 Hardwareconsultant
- ☐ 11 Interim-manager / projectmanager
- ☐ 12 Managementadviseur
- ☐ 13 Organisatieadviseur
- ☐ 14 Netwerkbeheerder
- ☐ 15 Personeelsadviseur
- ☐ 16 PR-consultant
- ☐ 17 Softwareconsultant
- ☐ 18 Softwareontwikkelaar
- ☐ 19 Webdesigner / websitebouwer / webhosting
- ☐ 21 Fotograaf
- ☐ 22 Journalist
- ☐ 23 (eind)redacteur
- ☐ 24 Tolk
- ☐ 25 Vertaler
- ☐ 97 Ander beroep, namelijk

Vraag 23 Kunt u een omschrijving geven van uw werkzaamheden?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Geef een duidelijke omschrijving !!!

.....

.....

→ Ga naar vraag 26

Vraag 24 Wat is uw beroep?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Geef een duidelijke omschrijving !!!

.....

.....

Vraag 25 Kunt u een omschrijving geven van uw werkzaamheden?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Geef een duidelijke omschrijving !!!

.....

.....

Vraag 26	Hoeveel jaar bent u in totaal werkzaam op de arbeidsmarkt? <i>Enquêteur: Afronden op hele jaren !!!</i> <i>Enquêteur: Liever een schatting dan helemaal geen antwoord !!!</i> <i>Enquêteur: Pas als de respondent het echt niet weet of wil zeggen, mag je <+> gebruiken !!!</i> Aantal jaren
Vraag 27	Bij hoeveel verschillende werkgevers bent u in loondienst geweest sinds u actief bent op de arbeidsmarkt? <i>Enquêteur: Er moet bij deze vraag een antwoord komen. Er mag geen <+> worden gebruikt !!!</i> <i>Als men het niet weet: schatten !!!</i> <i>Enquêteur: Als respondent nog nooit in loondienst gewerkt heeft, <0> invullen !!!</i> Aantal werkgevers:
Vraag 28	Hoeveel jaar bent u werkzaam in uw huidige beroep? <i>Enquêteur: Afronden op hele jaren !!!</i> <i>Enquêteur: Liever een schatting dan helemaal geen antwoord !!!</i> <i>Enquêteur: Pas als de respondent het echt niet weet of wil zeggen, mag je <+> gebruiken !!!</i> Aantal jaren
D ALGEMENE VRAGEN	
Vraag 29	In welk jaar bent u als zelfstandig ondernemer zonder personeel (als zzp'er) gestart? <i>Enquêteur: Als respondent meer dan één maal als zelfstandig ondernemer is gestart, dan gaat het om de laatste keer !!!</i> <i>Enquêteur: Er moet bij deze vraag een antwoord komen. Er mag geen <+> worden gebruikt !!!</i> <i>Als men het niet weet: schatten !!!</i> Jaartal: → Als het jaartal 2010, 2011 of 2012 is, dan ook vragen naar de maand Maand:
Vraag 30	We willen graag weten waar u uw werkzaamheden voornamelijk uitvoert. Welk van de volgende situaties is op u van toepassing? <i>Enquêteur: Antwoorden 1 t/m 4 voorlezen !!!</i> ☐ 1 Ik verricht mijn werkzaamheden voornamelijk in mijn eigen woonhuis ☐ 2 Ik verricht mijn werkzaamheden voornamelijk in een extern pand ☐ 3 Ik verricht mijn werkzaamheden voornamelijk vanuit flexkantoren ☐ 4 Ik verricht mijn werkzaamheden voornamelijk op locatie bij de opdrachtgever(s) / klant(en) ☐ 11 N.v.t., ik vervoer goederen of personen van A naar B ☐ 97 Andere situatie, namelijk.....
Vraag 31	Gebruikt u voor het uitoefenen van uw werkzaamheden eigen gereedschap, speciale apparatuur of uitrusting? ☐ 1 Ja → Ga naar vraag 32 ☐ 2 Soms wel en soms niet → Ga naar vraag 32 ☐ 3 Nee → Ga naar vraag 33

Vraag 32 Wat voor **eigen** gereedschap, speciale apparatuur of uitrusting gebruikt u voor het uitoefenen van uw werkzaamheden?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Geef een duidelijke omschrijving !!!

.....

Vraag 33 Moet u materiaal dat u gebruikt of verwerkt tijdens het uitoefenen van uw werkzaamheden **zelf** aanschaffen?

- ☐ 1 Ja → **Ga naar vraag 34**
- ☐ 2 Soms wel en soms niet → **Ga naar vraag 34**
- ☐ 3 Nee → **Ga naar vraag 35**

Vraag 34 Welk materiaal dat u gebruikt of verwerkt tijdens het uitoefenen van uw werkzaamheden moet u **zelf** aanschaffen?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Geef een duidelijke omschrijving !!!

.....

Vraag 35 Voor het uitoefenen van een bedrijf zijn verschillende activiteiten nodig. Ik ga nu verschillende soorten activiteiten noemen. Kunt u voor iedere activiteit aangeven hoeveel uur u hier **gemiddeld** per week aan besteedt, waarbij u de tijdsbesteding afrondt op een kwartier? Als u het niet precies weet, vraag ik u een schatting te maken.

Enquêteur: Afronden per kwartier !!! Een kwartier is 0,25 uur, een half uur is 0,5 uur en driekwartier is 0,75 uur !!!

*Enquêteur: Er **moet** bij deze vraag een antwoord komen. Er mag geen <+> worden gebruikt !!! Als men het niet weet: schatten !!!*

Enquêteur: Als de respondent de genoemde activiteit nooit uitvoert, <0> invullen !!!

	Aantal uren gemiddeld per week
1 Acquisitie van nieuwe opdrachtgevers (klanten) /opdrachten	
2 PR, reclame, marketing	
3 Inkoop van materialen	
4 Administratie	
5 Het uitvoeren van de kernactiviteit van uw bedrijf	<i>Checken. Dit moet logischerwijs groter dan 0 zijn</i>
6 Andere activiteiten, namelijk	

Automatisch optellen totaal (1 t/m 6 optellen) in vraag 95

Vraag 96 toekenning criterium I1. Bij totaal minder dan 15 uur krijgt respondent score 1

Automatisch optellen acquisitie en PR (1 + 2) in vraag 97

Vraag 98 toekenning criterium I2. Bij minder dan 1 uur krijgt respondent score 1

Vraag 36 Zet u voor het uitvoeren van activiteiten in uw bedrijf -regelmatig, soms of nooit- uw partner of kinderen in?

- ☐ 1 Regelmatig → **Ga naar vraag 37**
- ☐ 2 Soms → **Ga naar vraag 38**
- ☐ 3 Nooit → **Ga naar vraag 38**
- ☐ 4 Respondent heeft geen partner en kinderen → **Ga naar vraag 38**

Vraag 37 Voor welke activiteiten zet u regelmatig uw partner en/of kinderen in? <i>Enquêteur: Eventueel antwoorden 1 t/m 5 voorlezen !!!</i> <i>Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk!!!</i> ☐ 1 Acquisitie van nieuwe opdrachtgevers (klanten) / opdrachten ☐ 2 PR, reclame, marketing ☐ 3 Inkoop van materialen ☐ 4 Administratie ☐ 5 Het uitvoeren van de kernactiviteit van uw bedrijf ☐ 97 Overige activiteiten, namelijk..... Vraag 99 toekenning criterium I3. Bij antwoord 5 krijgt respondent score 1
Vraag 38 Zet u voor het uitvoeren van activiteiten in uw bedrijf -regelmatig, soms of nooit- vrienden of bekenden niet zijnde collega zzp'ers in? ☐ 1 Regelmatig → Ga naar vraag 39 ☐ 2 Soms → Ga naar vraag 40 ☐ 3 Nooit → Ga naar vraag 40
Vraag 39 Voor welke activiteiten zet u regelmatig vrienden of bekenden niet zijnde collega zzp'ers in? <i>Enquêteur: Eventueel antwoorden 1 t/m 5 voorlezen !!!</i> <i>Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk!!!</i> ☐ 1 Acquisitie van nieuwe opdrachtgevers (klanten) / opdrachten ☐ 2 PR, reclame, marketing ☐ 3 Inkoop van materialen ☐ 4 Administratie ☐ 5 Het uitvoeren van de kernactiviteit van uw bedrijf ☐ 97 Overige activiteiten, namelijk..... Vraag 99 toekenning criterium I3. Bij antwoord 5 krijgt respondent score 1
Vraag 40 Doet u uw administratie voor uw bedrijf geheel of gedeeltelijk in eigen beheer of besteedt u deze geheel uit aan een externe partij (boekhouder / administratiekantoor / accountant)? ☐ 1 Respondent doet alle administratie zelf (dagelijkse administratie en belastingaangifte/jaarstukken) ☐ 2 Respondent besteedt deel uit: dagelijkse administratie zelf en besteedt belastingaangifte/jaarstukken uit ☐ 3 Respondent besteedt deel uit: belastingaangifte/jaarstukken zelf en besteedt dagelijkse administratie uit ☐ 4 Respondent besteedt alles uit aan een externe partij
Vraag 41 Zet u voor de bedrijfsvoering van uw bedrijf vreemd vermogen in? Onder vreemd vermogen verstaan wij langlopende leningen, rekening-courant krediet, et cetera. ☐ 1 Ja → Ga naar vraag 42 ☐ 2 Nee → Ga naar vraag 43

Vraag 42 Van wat voor soort leningen of krediet maakt u gebruik? <i>Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk !!! Eventueel antwoorden voorlezen !!!</i> ☐ 1 Langlopende lening bij de bank ☐ 2 Rekening-courant krediet bij de bank ☐ 3 Onderhandse lening van familie of vrienden ☐ 97 Ander vreemd vermogen, namelijk.....
Vraag 43 Komt het -regelmatig, soms of nooit- voor dat opdrachtgevers (klanten) u niet betalen? ☐ 1 Regelmatig → Ga naar vraag 44 ☐ 2 Soms → Ga naar vraag 44 ☐ 3 Nooit → Ga naar vraag 45 Vraag 100 toekenning criterium I4. Bij antwoord 3 krijgt respondent score 1
Vraag 44 Hoeveel procent van uw omzet wordt niet betaald? <i>Enquêteur: Afronden op hele procenten !!!</i> <i>Enquêteur: Liever een schatting dan helemaal geen antwoord !!!</i> <i>Enquêteur: Pas als de respondent het echt niet weet of wil zeggen, mag je <+> gebruiken !!!</i> Dit is naar schatting %
Vraag 45 Bent u met uw bedrijf BTW-plichtig? ☐ 1 Ja ☐ 2 Nee
Vraag 46 Gebruikt u -altijd, soms of nooit- een VAR-verklaring? Door middel van een VAR-verklaring geeft u als zzp'er aan zelf loonbelasting te betalen en dat het bedrijf dat u inhuurt dit dus niet hoeft te doen. ☐ 1 Altijd ☐ 2 Soms ☐ 3 Nooit
Vraag 47 Wie zijn uw opdrachtgevers (klanten)? <i>Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk !!! Eventueel antwoorden voorlezen !!!</i> ☐ 1 Particulieren ☐ 2 Andere zzp'ers ☐ 3 Bemiddelingbureaus ☐ 4 Het midden- en kleinbedrijf (minder dan 250 werknemers) ☐ 5 Grote bedrijven (>250 werknemers) ☐ 6 Overheidsinstellingen (gemeente, provincie, ministerie) ☐ 97 Andere opdrachtgevers, namelijk..... Aantal gegeven antwoorden bepalen in vraag 102 Vraag 103 toekenning criterium I6. Als bij vraag 47 maar één antwoord is gegeven en dat antwoord is 3 (bemiddelingsbureau) krijgt respondent score 1

Vraag 48 Voor hoeveel verschillende opdrachtgevers (klanten) heeft u in de afgelopen 12 maanden gewerkt (of tot nu toe als u nog geen 12 maanden als zzp'er werkzaam bent)? <i>Enquêteur: Er moet bij deze vraag een antwoord komen. Er mag geen <+> worden gebruikt !!! Als men het niet weet: schatten !!!</i> <i>Enquêteur: Als de respondent de afgelopen 12 maanden geen opdrachtgevers (klanten) heeft gehad (en dus geen opdrachten heeft uitgevoerd), <0> invullen !!!</i> In de afgelopen 12 maanden (of tot nu toe) voor verschillende opdrachtgevers Vraag 101 toekenning criterium I5. Als het antwoord <= 3 krijgt respondent score 1
Vraag 49 Voor hoeveel verschillende opdrachtgevers (klanten) werkt u op dit moment? <i>Enquêteur: Er moet bij deze vraag een antwoord komen. Er mag geen <+> worden gebruikt !!! Als men het niet weet: schatten !!!</i> <i>Enquêteur: Als de respondent op dit moment geen opdrachtgevers (klanten) geeft en daarmee geen opdrachten heeft, <0> invullen !!!</i> Op dit moment voor verschillende opdrachtgevers
Vraag 50 <i>Alleen voor respondenten die bij vraag 27>0 hebben geantwoord (dus die ooit in loondienst zijn geweest) EN die bij vraag 48>0 of vraag 49>0 hebben geantwoord (dus die afgelopen 12 maanden of nu een opdracht hebben)</i> Is één van de opdrachtgevers (klanten) waarvoor u de afgelopen 12 maanden of op dit moment werkt één van uw voormalige werkgever waarbij in loondienst was? ☐ 1 Ja ☐ 2 Nee
Vraag 51 <i>Alleen voor respondenten die voor 2012 zijn gestart (vraag 29)</i> Hoe groot is uw netto omzet (exclusief BTW) in 2011 geweest? <i>Enquêteur: Probeer bij deze vraag een antwoord te krijgen !!! Als men het niet weet: schatten !!! Lees eventueel categorieën voor !!!</i> ☐ 0 Geen omzet in 2011 ☐ 1 Minder dan Euro 10.000 ☐ 2 Euro 10.000 tot Euro 30.000 ☐ 3 Euro 30.000 tot Euro 50.000 ☐ 4 Euro 50.000 tot Euro 100.000 ☐ 5 Euro 100.000 of meer ☐ 6 Wil niet zeggen

Vraag 52 Alleen voor respondenten die voor 2012 zijn gestart (vraag 29)

Hoe groot was het eigen vermogen van uw bedrijf **eind 2011**? Het eigen vermogen van een bedrijf zijn de bezittingen van de onderneming zoals de banksaldi, gebouwen, machines en de debiteuren minus de schulden.

Enquêteur: Probeer bij deze vraag een antwoord te krijgen !!! Als men het niet weet: schatten !!! Lees eventueel categorieën voor !!!

- ☐ 0 Geen positief eigen vermogen eind 2011
- ☐ 1 Minder dan Euro 10.000
- ☐ 2 Euro 10.000 tot Euro 20.000
- ☐ 3 Euro 20.000 tot Euro 40.000
- ☐ 4 Euro 40.000 tot Euro 100.000
- ☐ 5 Euro 100.000 tot Euro 200.000
- ☐ 6 Euro 200.000 of meer
- ☐ 7 Weet niet
- ☐ 8 Wil niet zeggen

Vraag 53 Als u uw bedrijf vergelijkt met die van collega zzp'ers in uw branche, denkt u dan dat uw bedrijf het -beter, slechter of vrijwel net zo goed of slecht doet- als de bedrijven van uw collega zzp'ers?

- ☐ 1 Beter
- ☐ 2 Slechter
- ☐ 3 Vrijwel net zo goed of slecht
- ☐ 4 Dat weet ik niet

Vraag 54 Verwacht u dat u in de komende jaren zelfstandig ondernemer blijft?

- ☐ 1 Ja → **Ga naar vraag 55**
- ☐ 2 Nee → **Ga naar vraag 56**

Vraag 55 Verwacht u dat u in de toekomst personeel in dienst gaat nemen?

- ☐ 1 Ja, ik verwacht dat ik personeel in dienst ga nemen
- ☐ 2 Nee, ik verwacht niet dat ik personeel in dienst ga nemen. Ik zal zzp'er blijven

→ **Ga naar vraag blok E (vraag 58)**

Vraag 56 Waarom verwacht u dat u in de komende jaren geen zelfstandig ondernemer blijft?

- ☐ 1 Ik verwacht dat ik weer in loondienst ga werken → **Ga naar blok E (vraag 58)**
- ☐ 2 Ik ga stoppen met werken → **Ga naar vraag 57**

Vraag 57 Waarom gaat u stoppen met werken?

Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk !!!

- ☐ 1 Ik ga met pensioen
- ☐ 2 Ik ga voor mijn kinderen/familie/derden zorgen
- ☐ 3 Ik ga verhuizen naar het buitenland
- ☐ 4 Het inkomen van mijn partner is voldoende
- ☐ 5 Het werken als zzp'er levert onvoldoende op voor de tijd die ik erin steek
- ☐ 97 Andere reden, namelijk

E VRAGEN OVER UW LAATST AFGERONDE OPDRACHT

Tussenvragen om mensen eruit te filteren die nog geen opdrachten hebben gehad sinds ze gestart zijn en/of mensen die wel opdrachten hebben gehad, maar nog geen afgeronde opdrachten hebben. Dit is op basis van de gestelde vragen niet exact mogelijk. Wel mogelijk om het overgrote deel in de goede richting te sturen. Twee stappen.

Blok E1

Checken of respondenten die afgelopen 12 maanden geen opdrachten hebben gehad (vraag 48=0), sinds ze gestart zijn wel opdrachten hebben gehad (en die moeten dus afgerond zijn want anders hadden ze de afgelopen 12 maanden een opdrachtgever (klant) moeten hebben).

Vraag 58.1

Eerder heeft u aangegeven dat u de afgelopen 12 maanden geen opdrachtgevers (klanten) heeft gehad en dus geen opdrachten heeft uitgevoerd. Heeft u sinds u als zzp'er bent gestart wel opdrachten uitgevoerd?

- ☐ 1 Ja → **Ga naar vraag 58**
- ☐ 2 Nee → **Ga naar blok F (vraag 76)**

Blok E2

Checken of respondenten die recent zijn gestart (vraag 29.1=2011 of vraag 29.1=2012) en waarvan we weten dat ze de afgelopen 12 maanden opdrachten hebben gehad (anders was vraag 48=0) al opdrachten hebben afgerond.

Vraag 58.2

Eerder heeft u aangegeven dat u in (jaartal van vraag 29.1 overnemen) bent gestart als zzp'er. Heeft u sinds die tijd al opdrachten uitgevoerd die afgerond zijn ?

- ☐ 1 Ja → **Ga naar vraag 58**
- ☐ 2 Nee → **Ga naar vraag 58.3**

Vraag 58.3

Bij de volgende vragen wordt iedere keer gesproken over de laatst afgeronde opdracht. Omdat u nog geen opdrachten afgerond heeft, wil ik het daarom met u hebben over de opdracht die het meest ver gevorderd is of waar u al het meest lang mee bezig bent.

Vraag 58 We gaan het nu hebben over de **laatste** opdracht die u **afgerond** heeft. Kunt u een korte omschrijving geven van de werkzaamheden die u in deze **laatst afgeronde** opdracht heeft uitgevoerd?

Enquêteur: Goed doorvragen !!! Geef een duidelijke omschrijving !!!

Type werkzaamheden:

.....

Vraag 59 Behoren de werkzaamheden die u bij de opdrachtgever (klant) van deze **laatst afgeronde** opdracht heeft verricht -geheel, deels of niet- tot de kernactiviteiten van deze opdrachtgever (klant)?

Enquêteur: Als de opdrachtgever voor de laatst afgeronde opdracht een particuliere klant is, dan behoren de werkzaamheden niet tot de kernactiviteiten !!!

- ☐ 1 De werkzaamheden behoren tot de kernactiviteiten van de opdrachtgever (klant)
- ☐ 2 De werkzaamheden behoren **deels** tot de kernactiviteiten van de opdrachtgever (klant)
- ☐ 3 De werkzaamheden behoren **niet** tot de kernactiviteiten van de opdrachtgever (klant)

Vraag 106 toekenning criterium II1. Als bij vraag 59 antwoord 1 of 2 (werk is geheel of gedeeltelijk kernactiviteit van opdrachtgever) is gegeven, krijgt respondent score 1.

Vraag 60	Heeft u in deze laatst afgeronde opdracht samengewerkt met anderen? U kunt hierbij denken aan werknemers van de opdrachtgever (klant) die hetzelfde werk doen als uzelf, collega zzp'ers of uitzendkrachten. ☐ 1 Ja → Ga naar vraag 61 ☐ 2 Nee → Ga naar vraag 62
Vraag 61	Met wie heeft u in deze laatst afgeronde opdracht samengewerkt? <i>Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk !!!</i> ☐ 1 Met werknemers van de opdrachtgever (klant) die hetzelfde werk doen als ik ☐ 2 Met uitzendkrachten ☐ 3 Met collega zzp'ers ☐ 97 Anderen, namelijk Vraag 106 toekenning criterium II1. Als vraag 61 antwoord 1 of 2 (samengewerkt met werknemers of uitzendkrachten) is gegeven, krijgt respondent score 1.
Vraag 62	Tot welke sector behoort de opdrachtgever (klant) van deze laatst afgeronde opdracht? <i>Enquêteur: Goed doorvragen !!!</i> <i>Enquêteur: Als het niet duidelijk is tot welke sector de opdrachtgever behoort, in de anders een omschrijving geven van de werkzaamheden van het bedrijf dat respondent heeft ingehuurd en/of de naam van dit bedrijf !!!</i> <i>Enquêteur: Als het niet duidelijk is tot welke sector de opdrachtgever (klant) behoort, in de anders een omschrijving geven van de werkzaamheden van het bedrijf dat / de organisatie die respondent heeft ingehuurd en/of de naam van dit bedrijf / deze organisatie !!!</i> ☐ 1 Het was een particuliere klant ☐ 2 Landbouw, bosbouw en visserij ☐ 3 Winning van delfstoffen ☐ 4 Industrie (vervaardigen van producten) en reparatie van niet-consumentenartikelen ☐ 5 Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht ☐ 6 Winning en distributie van water, afval en afvalwaterbeheer ☐ 7 Bouwnijverheid ☐ 8 Groothandel / detailhandel (door- en verkoop van producten) en reparatie van consumentenartikelen ☐ 9 Vervoer en opslag ☐ 10 Horeca (logies, maaltijd- en drankverstrekking) ☐ 11 Informatie en communicatie (onder andere ICT) ☐ 12 Financiële instellingen ☐ 13 Overige zakelijke dienstverlening ☐ 14 Openbaar bestuur, overheidsdiensten en verplichte sociale verzekeringen ☐ 15 Onderwijs ☐ 16 Gezondheid- en welzijnszorg ☐ 17 Cultuur, sport en recreatie ☐ 18 Andere sector, namelijk

Vraag 63 Hoe heeft u deze laatst afgeronde opdracht binnengehaald? <i>Enquêteur: Goed doorvragen !!!</i> ☐ 1 Ik had al vaker voor deze opdrachtgever (klant) gewerkt ☐ 2 Ik heb gericht acquisitie gedaan op deze opdrachtgever (klant) om er binnen te komen ☐ 3 Door reclame/marketing is deze opdrachtgever (klant) bij mij terecht gekomen ☐ 4 Door mijn netwerk van collega's, familie of vrienden / bekenden is deze opdrachtgever (klant) bij mij terecht gekomen ☐ 5 Ik heb gereageerd op een advertentie van de opdrachtgever (klant) ☐ 6 Via een bemiddelingsbureau ☐ 7 Via een bemiddelingssite ☐ 97 Andere manier, namelijk.
Alleen voor respondenten die bij vraag 27>0 hebben geantwoord (dus die ooit in loondienst zijn geweest) Vraag 64 Is de opdrachtgever (klant) van deze laatst afgeronde opdracht één van uw voormalige werkgevers waarbij in loondienst was? ☐ 1 Ja ☐ 2 Nee Vraag 107 toekenning criterium II2. Als vraag 64 antwoord 1 (is voormalig werkgever) is gegeven EN omvang van opdracht substantieel is (omvang is 1040 uur of meer, 130 dagen of meer of Euro 15.000, krijgt respondent score 1
Vraag 65 We willen graag de omvang van het werk in deze laatst afgeronde opdracht weten. Kunt u de omvang van het werk uitdrukken in uren, dagen of een aanneemsom? Als u het niet exact weet, vraag ik u een schatting te maken. ☐ 1 Respondent kan omvang in uren geven → Ga naar vraag 66 ☐ 2 Respondent kan omvang in dagen geven → Ga naar vraag 67 ☐ 3 Respondent kan omvang in aanneemsom (bedrag) geven → Ga naar vraag 68
Vraag 66 Wat was de omvang van het werk in deze laatst afgeronde opdracht in uren? Aantal uren: → Ga naar vraag 69 Vraag 107 toekenning criterium II2. Als vraag 64 antwoord 1 (is voormalig werkgever) is gegeven EN omvang van opdracht is 1040 uur of meer, krijgt respondent score 1
Vraag 67 Wat was de omvang van het werk in deze laatst afgeronde opdracht in dagen? Aantal dagen: → Ga naar vraag 69 Vraag 107 toekenning criterium II2. Als vraag 64 antwoord 1 (is voormalig werkgever) is gegeven EN omvang van opdracht is 130 dagen of meer, krijgt respondent score 1

Vraag 68 Wat was de aanneemsom voor het werk in deze laatst afgeronde opdracht? Aanneemsom (bedrag): Vraag 107 toekenning criterium II2. Als vraag 64 antwoord 1 (is voormalig werkgever) is gegeven EN omvang van opdracht is Euro 15000 of meer, krijgt respondent score 1
Vraag 69 Wie bepaalde in deze laatst afgeronde opdracht de werktijden waarin u uw werkzaamheden verrichtte? ☐ 1 Ikzelf ☐ 2 De opdrachtgever (klant) ☐ 3 In overleg met elkaar Vraag 108 toekenning criterium II3. Als vraag 69 antwoord 2 (opdrachtgever bepaald werktijden) dan krijgt respondent score 1
Vraag 70 Voelde u zich -vrij, tamelijk vrij, redelijk vrij, redelijk beperkt, beperkt of zeer beperkt- in de planning, organisatie en uitvoering van de werkzaamheden in deze laatst afgeronde opdracht? <i>Enquêteur: Goed doorvragen !!! Eventueel toelichting bij de antwoorden voorlezen !!!</i> ☐ 1 Vrij tot tamelijk vrij (zelf werk indelen en uitvoeren) ☐ 2 Redelijk vrij (binnen afgesproken budget en tijd zelf werk indelen en uitvoeren) ☐ 3 Redelijk beperkt (opdrachtgever (klant) bepaalde regelmatig wat er moest gebeuren en hoe) ☐ 4 Beperkt tot zeer beperkt (opdrachtgever (klant) bepaalde van dag tot dag werkzaamheden) Vraag 109 toekenning criterium II4. Als vraag 70 antwoord 3 of 4 (beperkte vrijheid handelen) dan krijgt respondent score 1
Vraag 71 <i>Aleen voor respondenten die eigen gereedschap gebruiken of zelf materiaal moeten aanschaffen (vraag 31=1 of vraag 31=2 of vraag 33=1 of vraag 33=2)</i> Gebruikte u in deze laatst afgeronde opdracht eigen gereedschap, speciale apparatuur, uitrusting en/of materialen of was dit van de opdrachtgever (klant)? ☐ 1 Uitsluitend eigen gereedschap / apparatuur / uitrusting / materialen → Ga naar vraag 72 ☐ 2 Uitsluitend gereedschap / apparatuur / uitrusting / materialen van de opdrachtgever (klant) → Ga naar vraag 73 ☐ 3 Deels van mezelf en deels van de opdrachtgever (klant) → Ga naar vraag 72
Vraag 72 Mocht u de kosten van het gebruik van uw eigen gereedschap, speciale apparatuur, uitrusting en/of materialen doorberekenen aan de opdrachtgever (klant) van deze laatst afgeronde opdracht? ☐ 1 Ja, met een winstmarge ☐ 2 Ja, maar zonder een winstmarge ☐ 3 Nee

Vraag 73 We willen graag weten hoe de beloning voor de werkzaamheden in deze laatst afgeronde opdracht zijn bepaald. Welk van de volgende situaties is op de laatst afgeronde opdracht van toepassing? <i>Enquêteur: Antwoorden 1 t/m 3 voorlezen !!!</i> ☐ 1 De beloning is bepaald op basis van een vast uurtarief en elk uur werd gedeclareerd ☐ 2 De beloning is bepaald op basis van een vaste totaalprijs voor de hele opdracht ☐ 3 De beloning was ten dele afhankelijk van het resultaat van de werkzaamheden ☐ 4 De beloning is bepaald op basis van een vaste prijs per kilometer ☐ 97 Andere bepaling van beloning, namelijk
Vraag 74 Op welke wijze verliep de betaling voor deze laatst afgeronde opdracht? <i>Enquêteur: Goed doorvragen !!! Eventueel antwoorden voorlezen !!!</i> ☐ 1 Op basis van een factuur vooraf aan de opdracht ☐ 2 Op basis van één factuur bij afronding van de opdracht ☐ 3 Op basis van meer dan één factuur gedurende de opdracht ☐ 4 Op basis van facturen van gedeclareerde uren, wekelijks of maandelijks ☐ 5 Contant zonder een factuur ☐ 6 Via werkbriefjes of urenstaat ☐ 97 Andere wijze van betaling, namelijk Vraag 110 toekenning criterium II5. Als vraag 74 antwoord 5 of 6 (contact of werkbriefjes) dan krijgt respondent score 1
Vraag 75 Kleefden er bijzondere betalingsrisico's aan deze laatst afgeronde opdracht? U kunt hierbij denken aan de volgende situaties: opdrachtgever (klant) hoeft niet te betalen als het werk niet aan de eisen voldoet, opdrachtgever (klant) hoeft pas achteraf alles te betalen dus dan pas kan eventuele betalingsonmacht blijken, et cetera. ☐ 1 Ja ☐ 2 Nee Vraag 111 toekenning criterium II6. Als vraag 75 antwoord 2 (geen betalingsrisico), dan krijgt respondent score 1
F VRAGEN OVER MOTIEVEN OM ALS ZELFSTANDIGE TE WERKEN
Vraag 76 We gaan het nu hebben over het werken als zelfstandige in zijn algemeenheid. Vanuit welk van de volgende situaties bent u een zelfstandig ondernemer geworden? <i>Enquêteur: Goed doorvragen !!! Eventueel antwoorden voorlezen !!!</i> <i>Enquêteur: Als respondent meer dan één maal als zelfstandig ondernemer is gestart, dan gaat het om de laatste keer !!!</i> ☐ 1 Tijdens mijn opleiding ☐ 2 Nadat ik mijn opleiding had afgerond ☐ 3 Vanuit mijn baan als werknemer in loondienst ☐ 4 Vanuit de situatie van werkloosheid ☐ 5 Vanuit de situatie van arbeidsongeschiktheid ☐ 6 Vanuit mijn situatie als huisvrouw / moeder / mantelzorger ☐ 7 Vanuit de situatie van (pre)pensionering ☐ 97 Andere situatie, namelijk Vraag 112 toekenning criterium III1. Als vraag 76 antwoord 4, 5 of 6 (vanuit werkloosheid, arbeidsongeschiktheid of huisvrouw), dan krijgt respondent score 1

Vraag 77 Om welke reden bent u zelfstandig ondernemer geworden? <i>Enquêteur: Er is maar 1 antwoord mogelijk !!! Het gaat om de belangrijkste reden !!!!</i> <i>Enquêteur: Goed doorvragen !!! Eventueel antwoorden voorlezen !!!</i> ☐ 1 Ik zag een gat in de markt ☐ 2 De werkgever wilde mij liever als zzp'er laten werken en heeft mij om die reden ontslagen ☐ 3 Ik had geen werk en kon geen baan in loondienst vinden ☐ 4 Ik wilde niet (langer) in loondienst werken met een baas boven mij ☐ 5 Ik wilde privé en werk (beter) kunnen combineren ☐ 97 Andere reden, namelijk Vraag 113 toekenning criterium III2. Als vraag 77 antwoord 2 of 3 (werkgever wilde dit of respondent kon geen baan in loondienst vinden), dan krijgt respondent score 1
Vraag 78 Bent u -heel tevreden, tevreden, ontevreden of heel ontevreden- met uw situatie als zelfstandig ondernemer? ☐ 1 Heel tevreden ☐ 2 Tevreden ☐ 3 Niet tevreden, niet ontevreden ☐ 4 Ontevreden ☐ 5 Heel ontevreden
G VRAGEN OVER DE MATE VAN ZELFSTANDIGHEID
Vraag 79 Bent u wel eens door een opdrachtgever (klant) voor wie u als zzp'er werkte, gevraagd om bij hem of haar in loondienst te komen werken? ☐ 1 Ja, ik ben door verschillende opdrachtgevers (klanten) gevraagd → Ga naar vraag 80 ☐ 2 Ja, ik ben wel eens door een opdrachtgever (klant) gevraagd → Ga naar vraag 80 ☐ 3 Nee, nooit → Ga naar vraag 84
Vraag 80 Bent u wel eens op een dergelijk aanbod van een opdrachtgever (klant) om in loondienst te komen werken ingegaan? ☐ 1 Ja → Ga naar vraag 81 ☐ 2 Nee → Ga naar vraag 83
Vraag 81 Bent u toen u op het aanbod inging tijdelijk gestopt als zzp'er of heeft u het werken in loondienst voor deze opdrachtgever (klant) gecombineerd met uw werkzaamheden als zzp'er? ☐ 1 Tijdelijk gestopt als zzp'er ☐ 2 Combinatie loondienst en zzp'er

Vraag 82 Waarom bent u op het aanbod ingegaan?

Enquêteur: Goed doorvragen !!!

Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk !!!

- ☐ 1 Dit geeft meer zekerheid
- ☐ 2 Onder druk van de opdrachtgever (klant) (anders zou ik mijn opdracht kwijtraken)
- ☐ 97 Andere reden, namelijk ...

→ Ga naar vraag 84

Vraag 114 toekenning criterium III3. Als vraag 82 antwoord 2 (onder druk van opdrachtgever), dan krijgt respondent score 1

Vraag 83 Waarom bent u niet op dat aanbod ingegaan?

Enquêteur: Goed doorvragen !!!

Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk !!!

- ☐ 1 Ik wil geen baas (meer) boven mij
- ☐ 2 Ik wil zelfstandig zijn
- ☐ 3 Deze werkgever sprak mij niet aan
- ☐ 4 De arbeidsvoorwaarden bij deze werkgever spraken mij niet aan
- ☐ 97 Anders, namelijk

Vraag 84 Heeft u zelf in de afgelopen twee jaar (of tot nu toe als u nog geen 2 jaar als zzp'er werkzaam bent) -regelmatig, incidenteel of niet of nauwelijks- gedurende enige of langere tijd (minimaal één maand) fulltime in opdracht van één en dezelfde opdrachtgever (klant) gewerkt?

- ☐ 1 Dat is regelmatig gebeurd → Ga naar vraag 85
- ☐ 2 Dat is incidenteel gebeurd → Ga naar vraag 85
- ☐ 3 Dat is niet of nauwelijks gebeurd → Ga naar blok H (vraag 86)

Vraag 115 toekenning criterium III4. Als vraag 84 antwoord 1 of 2 (regelmatig of incidenteel zelf in schijnconstructie) EN duur is substantieel (vraag 85 antwoord 3 of 4), krijgt respondent score 1

Vraag 85 Hoe lang duurde deze periode of periodes gemiddeld bij benadering?

Enquêteur: Meer antwoorden mogelijk !!!

- ☐ 1 1 tot en met 3 maanden
- ☐ 2 4 tot en met 6 maanden
- ☐ 3 7 tot en met 12 maanden
- ☐ 4 1 jaar of langer

Vraag 115 toekenning criterium III4. Als vraag 84 antwoord 1 of 2 (regelmatig of incidenteel zelf in schijnconstructie) EN duur is substantieel (vraag 85 antwoord 3 of 4), krijgt respondent score 1

H VRAGEN OVER DE SCHIJN ZELFSTANDIGHEID

Vraag 86 Het begrip schijnzelfstandigheid komt steeds meer in de publiciteit. Hiermee worden zzp'ers bedoeld die feitelijk hetzelfde doen als een normale werknemer en alleen in naam zelfstandig zijn. Deze schijn zzp'ers werken vaak maar voor één opdrachtgever (vaak de of een voormalige werkgever), doen hetzelfde werk als de werknemers van het bedrijf en moeten meestal de aanwijzingen en de werktijden van de opdrachtgever (klant) volgen.

Vraag 87 Wat denkt u: Komt schijnzelfstandigheid in uw sector -op grote schaal, op enige schaal of vrijwel niet voor- ?

- ☐ 1 Op grote schaal
- ☐ 2 Op enige schaal
- ☐ 3 Komt vrijwel niet voor
- ☐ 4 Dat weet ik niet

Vraag 88 Hoeveel procent van de collega zzp'ers in uw sector heeft volgens u **wel eens** via een schijnconstructie gewerkt?

Enquêteur: Liever een schatting dan helemaal geen antwoord !!!

Enquêteur: Pas als de respondent het echt niet weet of wil zeggen, mag je <+> gebruiken !!!

Enquêteur: Als respondent denkt dat schijnzelfstandigheid in zijn sector niet voorkomt, <0> invullen !!!

Naar schatting: %

Vraag 89 Hoeveel procent van de collega zzp'ers in uw sector werkt volgens u **vrijwel voortdurend** via een schijnconstructie?

Enquêteur: Liever een schatting dan helemaal geen antwoord !!!

Enquêteur: Pas als de respondent het echt niet weet of wil zeggen, mag je <+> gebruiken !!!

Enquêteur: Als respondent denkt dat schijnzelfstandigheid in zijn sector niet voorkomt, <0> invullen !!!

Naar schatting: %

I PERSOONLIJKE KENMERKEN

Vraag 90 In welk jaar bent u geboren?

Jaartal:.....

Vraag 91 Wat is uw hoogst genoten opleiding? <i>Enquêteur: Goed doorvragen !!!</i> <i>Enquêteur: Als het hoogste schooldiploma in het buitenland is gehaald, dan willen wij weten met welk van de Nederlandse schooldiploma's dat hoogste diploma te vergelijken is.</i> ☐ 0 Geen of ten hoogste lagere school ☐ 1 LBO ☐ 2 VMBO basisberoepsgerichte leerweg ☐ 3 VMBO kaderberoepsgerichte leerweg ☐ 4 VMBO gemengde leerweg ☐ 5 VMBO theoretische leerweg ☐ 6 Mavo of Mulo ☐ 7 MBO-niveau 1 ☐ 8 MBO-niveau 2/3 ☐ 9 MBO-niveau 4 ☐ 10 MBO geen niveau gedefinieerd ☐ 11 Havo, VWO, Gynasium ☐ 12 HBO ☐ 13 Wetenschappelijk Onderwijs ☐ 97 Andere opleiding, namelijk ☐ 98 Wil niet zeggen
Vraag 92 Dit was mijn laatste vraag. Heeft u nog vragen of opmerkingen die voor het onderzoek van belang kunnen zijn? ☐ 1 Ja, namelijk ☐ 2 Nee
Respondenten die interesse hebben in de uitkomsten van het onderzoek, kunnen een digitale kopie van het eindrapport ontvangen. Zou u het eindrapport digitaal willen ontvangen? Uiteraard wordt het eventueel door u verstrekte e-mailadres alleen voor het toesturen van het eindrapport gebruikt en niet voor andere doeleinden. ☐ 1 Ja, e-mailadres..... ☐ 2 Nee
Vraag 93 Ik wil u mede namens het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie hartelijk bedanken voor de tijd en de moeite die u heeft genomen om mijn vragen te beantwoorden. Nog een prettige dag toegewenst.
Vraag 94 Sekse van de respondent? ☐ Man ☐ Vrouw
J BEREKENEN SCORES MATE VAN SCHIJNZELFSTANDIGHEID
Vraag 95 Berekening totaal aantal uren (35.1 + 35.2 + 35.3 + 35.4 + 35.5 + 35.6)
Vraag 96 Toekennen score criterium I1 (totaal aantal uren werkzaam) ☐ 0 Score 0 (vraag 95 >= 15) ☐ 1 Score 1 (vraag 95 < 15)
Vraag 97 Berekening aantal uren acquisitie en PR (35.1 + 35.2)
Vraag 98 Toekennen score criterium I2 (aantal uren aan acquisitie en PR) ☐ 0 Score 0 (vraag 97 >= 1) ☐ 1 Score 1 (vraag 97 < 1)

Vraag 99	Toekennen score criterium I3 (inzet van partner, kinderen, vrienden of bekenden voor kernactiviteiten) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 37=5 of vraag 39=5)
Vraag 100	Toekennen score criterium I4 (geen oninbare vorderingen) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 43=3)
Vraag 101	Toekennen score criterium I5 (aantal opdrachtgevers afgelopen 12 maanden) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 48<=3)
Vraag 102	Berekenen aantal antwoorden op vraag 47
Vraag 103	Toekennen score criterium I6 (alleen bemiddelingsbureau als opdrachtgever) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 102=1 & vraag 47=3)
Vraag 104	Vaststellen totaal score op criteria I1 tot en met I6 Vraag 96 + vraag 98 + vraag 99 + vraag 100 + vraag 101 + vraag 103 ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 ☐ 2 Score 2 ☐ 3 Score 3 ☐ 4 Score 4 ☐ 5 Score 5 ☐ 6 Score 6
Vraag 105	Toekennen score criteria I ☐ 0 Respondent scoort geen enkele punt op criteria I (vraag 104=0) ☐ 1 Respondent scoort 1 t/m 3 punten op criteria I (vraag 104>=1 en vraag 104<=3) ☐ 2 Respondent scoort 4 of meer punten op criteria I (vraag 104>=4)
Vraag 106	Toekennen score criterium II1 (werkzaamheden zijn geheel of deels kernactiviteit OF samenwerken met werknemers en/of uitzendkrachten) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 59=1 of vraag 59=2 of vraag 61=1 of vraag 61=2)
Vraag 107	Toekennen score criterium II2 (opdrachtgever is werkgever en omvang is 1040 uur of meer, 130 dagen of meer of Euro 15.000) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 64=1 en (vraag 66>=1040 of vraag 67>=130 of vraag 68>=15000))
Vraag 108	Toekennen score criterium II3 (bepaling werktijden) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 69=2)
Vraag 109	Toekennen score criterium II4 (vrijheid handelen) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 70=3 of vraag 70=4)
Vraag 110	Toekennen score criterium II5 (wijze betaling) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 74=5 of vraag 74=6)

Vraag 111 Toekennen score criterium II6 (betalingsrisico) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 75=2)
Vraag 112 Toekennen score criterium III1 (situatie voor zzp) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 76=4 of vraag 76=5 of vraag 76=6)
Vraag 113 Toekennen score criterium III2 (reden zzp) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 77=2 of vraag 77=3)
Vraag 114 Toekennen score criterium III3 (tijdelijk in loondienst) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 82=2)
Vraag 115 Toekennen score criterium III4 (zelf in schijnconstructie gewerkt) ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 (vraag 84=1 of vraag 84=2) EN (vraag 85=3 of vraag 85=4)
Vraag 116 Vaststellen totaal score op criteria I1 tot en met III4 Vraag 96 + vraag 98 + vraag 99 + vraag 100 + vraag 101 + vraag 103 + vraag 106 + vraag 107 + vraag 108 + vraag 109 + vraag 110 + vraag 111 + vraag 112 + vraag 113 + vraag 114 + vraag 115 ☐ 0 Score 0 ☐ 1 Score 1 ☐ 2 Score 2 ☐ 3 Score 3 ☐ 4 Score 4 ☐ 5 Score 5 ☐ 6 Score 6 ☐ 7 Score 7 ☐ 8 Score 8 ☐ 9 Score 9 ☐ 10 Score 10 ☐ 11 Score 11 ☐ 12 Score 12 ☐ 13 Score 13 ☐ 14 Score 14 ☐ 15 Score 15 ☐ 16 Score 16
Vraag 117 Toekennen score criteria I t/m III ☐ 0 Respondent scoort geen enkele punt op criteria I t/m III (vraag 116=0) ☐ 1 Respondent scoort 1 t/m 9 punten op criteria I t/m III (vraag 116>=1 en vraag 116<=9) ☐ 2 Respondent scoort 10 of meer punten op criteria I t/m III (vraag 116>=10)

Vraag 118 Samenvatting vermoeden schijnzelfstandigheid*Meer antwoorden mogelijk*

- ☐ 0 Geen score bij vraag 105, 115 en 117
- ☐ 1 Respondent scoort positief op vraag 105 (4 of meer punten op criteria I)
- ☐ 2 Respondent scoort positief op vraag 115 (criterium III4)
- ☐ 3 Respondent scoort positief op vraag 117 (10 of meer punten op criteria 1 t/m III)

Vraag 118=0 als (vraag 105=0 of vraag 105=1) EN vraag 115=0 EN (vraag 117=0 of vraag 117=1)

Vraag 118=1 als vraag 105=2

Vraag 118=2 als vraag 115=1

Vraag 118=3 als vraag 117=2

K GEGEVENS UIT DE STEEKPROEF**Vraag 119** Uniek nummer overnemen uit de steekproef**Vraag 120** Sector overnemen uit de steekproef

- ☐ 1 Bouw (SBI 41, 42 en 43)
- ☐ 2 Zorg en welzijn (SBI 86221, 86919, 86921, 86923, 86929 en 881)
- ☐ 3 Vervoer en logistiek (SBI 493, 494 en 53)
- ☐ 4 Zakelijke dienstverlening (SBI 62, 63 en 702)

Subsector overnemen uit de steekproef

- ☐ 11 Bouw: algemene bouw en projectontwikkeling (SBI 41)
- ☐ 12 Bouw: grond-, water- en wegenbouw (SBI 42)
- ☐ 13 Bouw: gespecialiseerde bouw (SBI 43)
- ☐ 21 Zorg en welzijn: praktijken med. speci (SBI 86221)
- ☐ 22 Zorg en welzijn: overige param. praktijken (SBI 86919)
- ☐ 23 Zorg en welzijn: gezondheidscentra (SBI 86921)
- ☐ 24 Zorg en welzijn: preventieve gezondheidszorg (SBI 86923)
- ☐ 25 Zorg en welzijn: andere zorgondersteunende diensten (SBI 86929)
- ☐ 26 Zorg en welzijn: maat. dienstverl. zonder overnacht ouderen/gehandicapten (SBI 881)
- ☐ 31 Vervoer en logistiek: personenvervoer over de weg (SBI 493)
- ☐ 32 Vervoer en logistiek: goederenvervoer over de weg (SBI 494)
- ☐ 33 Vervoer en logistiek: post en koeriers (SBI 53)
- ☐ 41 Zak. dienstverlening: IT-diensten (SBI 62)
- ☐ 42 Zak. dienstverlening: diensten op gebied van info (SBI 63)
- ☐ 43 Zak. dienstverlening: managementadviesbureaus (SBI 702)

Vraag 121 SBI-code overnemen uit de steekproef