



gemeente

Zoetermeer

# Kleine ondernemingen in Zoetermeer

onderzoek naar wensen van zzp'ers

O&S  
Onderzoek & Statistiek





# **Kleine ondernemingen in Zoetermeer**

## **onderzoek naar wensen van ZZP'ers**

november 2011

Directie Bedrijfsvoering,  
afdeling Facilitair Bedrijf, Onderzoek & Statistiek

Bert Ploeger

Opdrachtgever:

Directie Stad,  
Economie en Wonen / Sociaal Economische Agenda

Frank Slingerland



## INHOUDSOPGAVE

SAMENVATTING	5
1 ONDERZOEKSVERANTWOORDING	7
1.1 inleiding	7
1.2 onderzoeksdoelen, thema's vragenlijst	8
1.3 uitvoering veldwerk	9
1.4 respons	9
1.5 dit rapport	9
2 ZZP'ERS IN BEELD	11
2.1 wel of geen zzp'er?	11
2.2 branches	12
2.3 gewerkte uren en betaalde uren	13
3 BEDRIJFSSTART	15
3.1 startperiode bedrijf	15
3.2 keuze voor het ondernemerschap	15
3.3 keuze voor ondernemerschap zonder personeel	16
3.4 obstakels bij de bedrijfsstart	17
4 BEDRIJFSHUISVESTING	19
4.1 actuele bedrijfshuisvesting	19
4.2 behoefte aan andere bedrijfshuisvesting of aan extra ruimte	20
4.3 locatie-eisen en voorkeurslocatie voor andere of extra bedrijfshuisvesting	21
5 BEHOEFTE AAN FACILITEITEN	23
5.1 voorzieningen, ondersteuning, informatie	23
5.2 platforms; themabijeenkomsten	25
6 CONCLUSIES	27
6.1 algemeen	27
6.2 aantal actieve zzp'ers in Zoetermeer	27
6.3 branches, bedrijfsactiviteit	28
6.4 bedrijfshuisvesting	28
6.5 behoefte aan faciliteiten	28
6.6 motieven en obstakels	29

GERAADPLEEGDE BRONNEN	31
-----------------------	----

BIJLAGEN

BIJLAGE I	VRAGENLIJST	33
BIJLAGE II	ONDERZOEKSPOPULATIE EN RESPONS	51
BIJLAGE III	RESULTATEN IN TABELLEN EN TOELICHTINGEN	53
BIJLAGE IV	OBSTAKELS BIJ START BEDRIJF (OPEN VRAAG)	83

## SAMENVATTING

De gemeente Zoetermeer heeft de intentie Zoetermeerse zelfstandigen zonder personeel, zoals ook alle andere ondernemers, zo goed mogelijk te faciliteren bij de uitoefening van hun bedrijf. Om een beeld te krijgen van de wensen van de zzp'ers is een onderzoek verricht met de volgende onderzoeksdoelen:

- komen tot een onderbouwde schatting van het aantal zzp'ers in Zoetermeer;
- vaststellen van een verdeling over sectoren van deze zzp'ers;
- inventariseren van wensen, onder andere m.b.t. ondersteuning door de gemeente;
- vaststellen van de behoefte aan bedrijfshuisvesting (aard, omvang, locatie, huurprijs).

### *Wat is een zzp'er?*

In dit onderzoek worden als zzp'ers beschouwd: personen

- die (als zelfstandige) ondernemende activiteiten uitvoeren;
- die geen personeel in dienst hebben;
- die geen medeondernemer hebben;
- die geen ondersteuning van familieleden krijgen (bestaand uit dezelfde vakmatige activiteiten, en een substantieel deel van de omzet uitmakend).

(naar Vroonhof e.a., 2010).

In beginsel zijn alle Zoetermeerse bedrijven met één vaste werknemer uitgenodigd om aan het onderzoek deel te nemen. De onderzoekspopulatie omvat 3569 bedrijven. De respons bedraagt zo'n 25% van de bedrijven die per email konden worden benaderd, en 9,5% van de bedrijven die per post zijn benaderd: in totaal 14,6%. Van alle respondenten blijken er 440 (84%) zzp'ers te zijn volgens de bovenstaande omschrijving.

De zzp'ers schatten de wekelijkse werktijd voor hun bedrijf gemiddeld op 34,4 uur. De gemiddelde totale werkweek (inclusief werk in loondienst) bedraagt 40,4 uur. Op basis van de respons en de omvang van de benaderde populatie is een schatting gemaakt van het aantal zzp'ers in Zoetermeer (waarbij als extra eis geldt dat men ten minste 15 uur per week aan zijn onderneming besteedt). Die schatting komt uit op ca. 2400 personen. Dit getal, hoewel nogal onzeker, komt in de buurt van een schatting gebaseerd op enkele externe bronnen.

### *branche*

Advisering is veruit de belangrijkste bedrijfsactiviteit van de zzp'ers in de respons, op afstand gevolgd door de bouwnijverheidsbranche (inclusief verwante sectoren zoals het schildersbedrijf). De in omvang derde branche is die van de financiële en administratieve dienstverlening.

### *bedrijfsstart*

"Ik wilde voor mijzelf beginnen" is met 55% de meest genoemde reden om een bedrijf te starten. Gevraagd om een toelichting noemt men vooral de vrijheid, zowel qua tijdsindeling als op inhoudelijk vlak. Daarnaast zijn er externe prikkels om voor zichzelf te beginnen, zoals werkloosheid of de kans daarop. Het merendeel van de zzp'ers (69%) geeft aan bewust te hebben gekozen voor ondernemerschap zonder personeel, zonder de ambitie om te groeien.

Van de obstakels die men ondervond bij de start van het bedrijf valt een deel in de beleids sfeer van de gemeente of de Kamer van Koophandel: problemen op het gebied van regelgeving en vergunningen, en om huisvestingsproblemen, in het bijzonder het gebrek aan (betaalbare) kleinschalige huisvestingsmogelijkheden. Daarnaast noemt men onder meer problemen rond de BTW-afdracht, starterskrediet, betaling door debiteuren en acquisitie.

### *huisvesting*

De meeste zzp'ers (89%) hebben hun bedrijf aan huis. 7% werkt in een bedrijvenverzamelgebouw of in zelfstandige huisvesting. 4% werkt in tijdelijke, wisselende ruimtes. Het merendeel van de zzp'ers (86%) heeft gekozen voor Zoetermeer als vestigingsplaats voor het bedrijf, omdat Zoetermeer daarvóór ook al hun woonplaats was.

Zes van de zeven Zoetermeerse wijken herbergen tussen de 26 en 32 eenmansbedrijven per 1.000 inwoners. De bedrijven lijken daar dus redelijk evenwichtig verdeeld. Alleen Meerzicht valt daar iets buiten, met maar 21,5 eenmansbedrijven per 1.000 inwoners.

In totaal zijn er 96 respondenten met een behoefte aan andere en/of extra bedrijfsruimte binnen de komende twee jaar. Dat is 22% van de zzp'ers in de respons. In het geval van andere bedrijfsruimte gaat het vaak om kantoorruimte, praktijkruimte en werkplaats- atelierruimte. In het geval van extra ruimte gaat het vaak om opslag- of garageruimte.

De belangrijkste eisen die men aan de ruimte stelt zijn: ligging binnen de gemeente Zoetermeer en de beschikbaarheid van parkeerruimte voor bezoekers en de eigen bedrijfsauto('s)..

Dorp, Rokkeveen en het industriegebied worden het meeste genoemd als voorkeurslocatie voor de andere of de extra bedrijfsruimte. Wanneer men ook gebieden buiten Zoetermeer bij de keuze betreft kiest een meerderheid nog steeds voor Zoetermeer; 19% kiest dan voor de regio Haaglanden, en 14% (in het geval van andere bedrijfsruimte) respectievelijk 5% (in het geval van extra bedrijfsruimte) kiest voor een locatie buiten de regio Haaglanden.

### *behoefte aan faciliteiten*

Een aantal voorzieningen, voor een deel collectief van aard, is aan de zzp'ers voorgelegd, met de vraag aan welke daarvan men behoefte heeft. Snel(ler) internet scoort van deze voorzieningen het hoogste. Het wordt genoemd door 30% van de respondenten. Daarnaast worden ook vergader- en ontmoetingsplekken nog door een flink aantal respondenten genoemd: door 11%, respectievelijk 9%.

### *behoefte aan contact of ondersteuning*

Voor 54% van de respondenten vormen scholing, trainingen, ondersteuning en contact met andere ondernemers géén belangrijk onderwerp. Wat betreft de zzp'ers bij wie dat wél een rol speelt: 19% wenst contact met grotere Zoetermeerse ondernemingen, 17% met vakgenoten, 16% met Zoetermeerse zzp'ers in het algemeen.

### *behoefte aan informatie*

Op de vraag over welke onderwerpen men beter geïnformeerd zou willen worden kiest 61% van de respondenten geen van de aan hen voorgelegde onderwerpen. De overigen hebben vooral belangstelling voor financiële onderwerpen: pensioenopbouw, arbeidsongeschiktheidsverzekeringen en financiering.

Er bestaan duidelijke voorkeuren voor de wijze waarop men geïnformeerd wil worden over onderwerpen die van belang zijn voor de eigen beroepsgroep. E-mail staat met 61% bovenaan, gevolgd door de digitale nieuwsbrief, met 44%.

Van alle zzp'ers heeft 41% behoefte aan netwerkondersteuning in de vorm van een platform voor zzp'ers, een platform voor vakgenoten, of themabijeenkomsten voor zzp'ers. Deze drie mogelijkheden worden in ongeveer gelijke mate genoemd. De thema's die volgens de respondenten bij zo'n platform of in zo'n themabijeenkomst het eerst aan de orde zouden moeten komen liggen veelal in de sfeer van acquisitie, marketing en promotie. Daarnaast worden vaak genoemd: netwerken / samenwerking / kennisuitwisseling en belastingzaken.



# 1

## ONDERZOEKSVERANTWOORDING

### 1.1 inleiding

De gemeente Zoetermeer heeft de intentie Zoetermeerse zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers), zoals ook alle andere ondernemers, zo goed mogelijk te faciliteren bij de uitoefening van hun bedrijf. Om daartoe een beeld te krijgen van de wensen van zzp'ers is aan het team O&S gevraagd een onderzoek te verrichten, met primair een algemeen, kwantitatief karakter. Dat wil zeggen: alle zzp'ers is gevraagd om deel te nemen aan een digitale enquête over hun bedrijfs-situatie en hun ondernemingswensen. Een eventuele verdieping, met een onderzoek onder een beperkt aantal zzp'ers, zou in een latere fase kunnen plaatsvinden.

#### *Wat is een zzp'er?*

Het begrip zzp'er is niet eenduidig gedefinieerd. Het CBS hanteert bijvoorbeeld een brede omschrijving, die alle zelfstandig werkzame personen omvat, die verder niemand in dienst hebben:

*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. (zie Dorenbos, 2011)<sup>1</sup>*

Dit is de omschrijving die ook Regioplan en Nicis volgen: Blommesteijn e.a. (2010) laten zien dat zzp'ers nogal scheef over het land verdeeld zijn. Gemiddeld is (in 2009) 9% van de beroepsbevolking zzp'er (volgens de CBS-definitie). Uitschieter naar boven is Amsterdam, met 16% zzp'ers, waarvan velen werkzaam zijn in de creatieve sector en in de zakelijke dienstverlening. Zoetermeer hoort, met 5% zzp'ers, tot de gemeenten met een percentage onder het landelijk gemiddelde.

De SER stelt een definitie voor waarin het accent ligt op fiscale aspecten:

*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.*

De schatting van het aantal zzp'ers volgens de SER-definitie komt (in 2010) uit op 670.000.<sup>1</sup>

Vroonhof e.a. (EIM) hebben ten behoeve van eigen onderzoek gekozen voor de volgende omschrijving: (een persoon die:)

- *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 geen goederen.<sup>1</sup>*

De schatting voor het aantal zzp'ers (landelijk) ligt volgens EIM rond de 400.000.

<sup>1</sup>

bronverwijzingen: zie p.31.

Het onderzoek onder Zoetermeerse zzp'ers sluit grotendeels aan bij de omschrijving van EIM. Alleen het laatstgenoemde - minder heldere - criterium wordt terzijde gelegd. Immers, kenmerken zoals kennis en vaardigheden zijn geen producten, maar kapitaal. Bovendien: bij de uitoefening van een ambacht worden wel degelijk goederen geproduceerd.

Het uren criterium van EIM wordt in § 6.2 gebruikt voor een schatting van het aantal (actieve) Zoetermeerse zzp'ers. Voor het overige wordt dit criterium niet gehanteerd, omdat ook de problemen van en kansen voor bedrijven die (nog) in de marge opereren voor de opdrachtgever relevant zijn.

#### *Wat is de achtergrond van dit onderzoek?*

In de Nederlandse economie is de zzp'er al sinds een aantal jaren een sterk opkomend fenomeen. In sectoren als de bouwnijverheid, detailhandel (met name webwinkels) de adviesbranche en de creatieve sector nemen zzp'ers een belangrijke en steeds belangrijker positie in.

- Zzp'ers spelen een rol in innovatieprocessen (worden om hun specialistische kennis door bedrijven en organisaties ingehuurd).
- Zzp'ers kunnen voor grotere bedrijven en organisaties fluctuaties in de arbeidsvraag opvangen (vergelijkbaar met de rol van uitzendbureaus).
- Een deel van de zzp'ers opereert in een netwerk of in een netwerkorganisatie. Eenpitters met onderling vergelijkbare, of juist complementaire kennis en vaardigheden werken dan samen in een los verband, of onderwerpen zich aan een franchiseformule (zoals bijvoorbeeld de Klussenier).
- Er zijn ook zzp'ers die eigenlijk de aspiraties van een 'echte' ondernemer ontberen. Dat kunnen mensen zijn die, om wat voor reden dan ook een dienstverband hebben verlaten, en het vervolgens - in meerdere of mindere mate noodgedwongen - op eigen kracht proberen. Dit houdt ook in dat achter het etiket zzp'er stille werkloosheid schuil kan gaan.

De gemeente en deze zeer diverse groep van ondernemers hebben er beide belang bij dat de voorwaarden voor een goede bedrijfsuitoefening in Zoetermeer zo gunstig mogelijk zijn. Waar mogelijk wil de gemeente dan ook aan de wensen van zzp'ers tegemoet komen. Daarbij kan het bijvoorbeeld gaan om het verminderen van de regeldruk, het vergroten van kennis, het faciliteren van netwerkvorming en de zorg voor geschikte bedrijfshuisvesting. Het onderzoek sluit aan bij de doelstellingen van het Stedelijk Beleidskader Economie 2010 - 2014. Beoogd wordt de resultaten als input te gebruiken voor het starters- en arbeidsmarktbeleid en het programma KIZ<sup>1</sup>, maar ook voor projecten binnen de SEA<sup>2</sup> die reeds op zzp'ers zijn gericht, en voor plannen om de economie in de wijken te stimuleren (doelstelling Collegeprogramma 2010 - 2014).

## **1.2 onderzoeksdoelen, thema's vragenlijst**

Het streven is uitspraken te kunnen doen over de volgende onderzoeksdoelen:

- komen tot een onderbouwde schatting van het aantal zzp'ers in Zoetermeer;
- vaststellen van een verdeling over sectoren van deze zzp'ers;
- inventariseren van wensen, onder andere m.b.t. ondersteuning door de gemeente;
- vaststellen van de behoefte aan bedrijfshuisvesting (aard, omvang, locatie, huurprijs). (projectvoorstel dd.april 2011)

Uiteindelijk is een vragenlijst opgesteld waarin naast de genoemde thema's ook een tweetal aanpalende thema's aan de orde komen. Die aanpalende thema's zijn: de motieven achter het ondernemerschap (zonder personeel) en de problemen die men heeft ondervonden bij de start van het bedrijf. Kennis over deze onderwerpen

---

<sup>1</sup> KIZ: Kenniseconomie & Innovatie Zoetermeer  
<sup>2</sup> SEA: Sociaal Economische Agenda

kan ook bijdragen aan het streven naar gunstige voorwaarden voor een goede bedrijfsuitoefening.

### 1.3 uitvoering veldwerk

Voor dit onderzoek zijn in beginsel alle Zoetermeerse bedrijven met (maximaal) één vaste werknemer uitgenodigd om aan het onderzoek deel te nemen. Van een steekproef is dus geen sprake. Als bronnen zijn gebruikt: het bedrijvenbestand (werkgelegenheid) van Haaglanden/I&O research per 01-01-2010 en een update daarvan uit maart 2011. De onderzoekspopulatie omvat 3569 bedrijven. Aan deze bedrijven is in de periode 05-06-2011 - 07-07-2011 een digitale vragenlijst voorgelegd (zie bijlage I).<sup>1</sup> Van deze bedrijven zijn er 1203 per e-mail benaderd. De overige 2366 bedrijven (waarvan geen bruikbaar e-mailadres bekend was) zijn met de stadspost aangeschreven.

### 1.4 respons

De respons op de uitnodiging per e-mail bedraagt 296 bedrijven (24,6%). De respons op de uitnodiging per post bedraagt 225 bedrijven (9,5%). Het overall responspercentage is daarmee 14,6%. Al met al ligt de respons onder de verwachting (verwacht werd zo'n 20%), wat mede te wijten is aan een veel lager aandeel bruikbare e-mailadressen dan waar op was gerekend. Bijlage II (tabel II-1) laat zien dat de respons, waar het gaat om de bedrijfsactiviteit, een goede afspiegeling is van de onderzoekspopulatie. Ook is er geen grote onbalans in de respons, wanneer gekeken wordt naar de wijze van benaderen (post of e-mail). Niettemin betekent een lage respons ook een minder grote betrouwbaarheid van de uitkomsten.

#### *waarom een lage responsverwachting?*

De betrekkelijk lage responsverwachting van ca. 20% is ingegeven door ervaring met bedrijvenenquêtes en door de bijna onvermijdelijke bestandsvervuiling die zich bij een bedrijvenenquête voordoet (er is sprake van sluimerende bedrijven, tussentijdse opheffing of verhuizing, achterstanden in de registratie van mutaties, er zijn vermoedelijk 'lege' BV's, soms twee of meer bedrijven op één contactadres). Bovendien werd - niet ten onrechte - verwacht dat er respons verloren zou gaan door de vereiste reeks van handelingen bij de uitnodiging per post: dan moet men een website openen en een code invoeren vanaf de uitnodigingsbrief.

### 1.5 dit rapport

De resultaten van dit onderzoek worden beschreven in de hoofdstukken 2 t/m 5. Hoofdstuk 2 bevat een beschrijving van de respons: er wordt een onderscheid gemaakt tussen zzp'ers en niet-zzp'ers, verder wordt er ingegaan op de bedrijfsactiviteiten en op de ureinzet van de respondenten.

Hoofdstuk 3 gaat in op de bedrijfsstart. Waarom is men voor zichzelf begonnen; waarom als zzp'er; met welke problemen kreeg men als startende ondernemer te maken? Hoofdstuk 4 gaat in op de actuele bedrijfshuisvesting en - voor zover aan de orde - op de gewenste bedrijfshuisvesting, en op de daarmee samenhangende locatie-eisen. Hoofdstuk 5 gaat in op de behoefte aan andere faciliteiten.

In hoofdstuk 6 worden aan de hand van de vier onderzoeksdoelen conclusies getrokken.

De resultaten in tabelvorm staan in bijlage III. Ook bevat deze bijlage overzichten met toelichtingen op gekozen antwoorden.

Bijlage IV geeft overzichten van de antwoorden op open vragen naar obstakels die zzp'ers tegenkwamen in de startperiode van hun bedrijf.

<sup>1</sup> Bedrijven die dat aangaven konden ook een - licht vereenvoudigde - geprinte versie invullen. Daarvan is viermaal gebruik gemaakt.

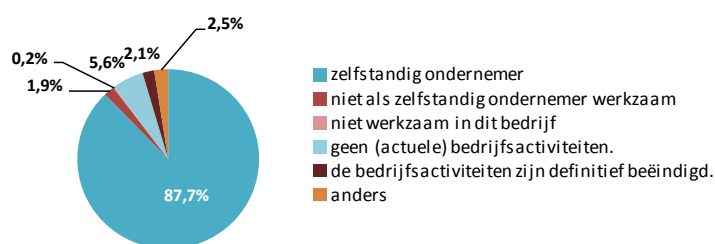


## 2 ZZP'ERS IN BEELD

### 2.1 wel of geen zzp'er?

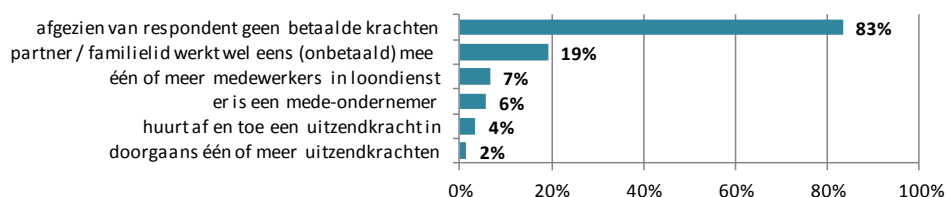
Om de zzp'ers goed in beeld te krijgen zijn twee vragen gesteld om de 'echte' zzp'ers te onderscheiden van de overige respons.

Figuur 2.1 laat zien dat 88% van de respons zichzelf zonder meer ziet als zelfstandig ondernemer. Daarnaast heeft nog eens een kleine zes procent geen actuele bedrijfsactiviteiten, maar in deze gevallen is het bedrijf niet definitief beëindigd. Samen met de relevante respons uit de categorie 'anders, namelijk..' (zie bijlage III) vormen deze respondenten de eerste basis voor verdere bevraging. De definitief gestopte ondernemers en de niet-ondernemers zijn naar het eind van de vragenlijst geleid.



figuur 2.1 situatie ondernemerschap (vragenblok 1; N = 521)

Een tweede schifting wordt gemaakt door inzoomen op het aspect 'zonder personeel'. Daarbij wordt ervan uitgegaan dat incidenteel ingehuurd uitzendkrachten en partners of familieleden die wel eens (onbetaald) bijspringen, het zzp'erschap niet aantasten. In de andere gevallen (medewerkers in loondienst, de aanwezigheid van een medeondernemer en de structurele inhuur van uitzendkrachten), wordt de respondent niet als zzp'er beschouwd. Ook deze respondenten worden naar het eind van de vragenlijst geleid. Na deze tweede schifting blijven er 440 respondenten over; dat is 84% van de totale respons. Figuur 2.2 laat deze tweede schifting zien. De figuur toont dat het merendeel van de zzp'ers het bedrijf echt alleen uitoefent: partners, familie en incidentele uitzendkrachten spelen slechts bij een minderheid een rol.



figuur 2.2 bedrijfssituatie zelfstandig ondernemers - meer antwoorden per respondent mogelijk (vragenblok 2; N = 457)

#### bedrijfsactiviteiten beëindigd

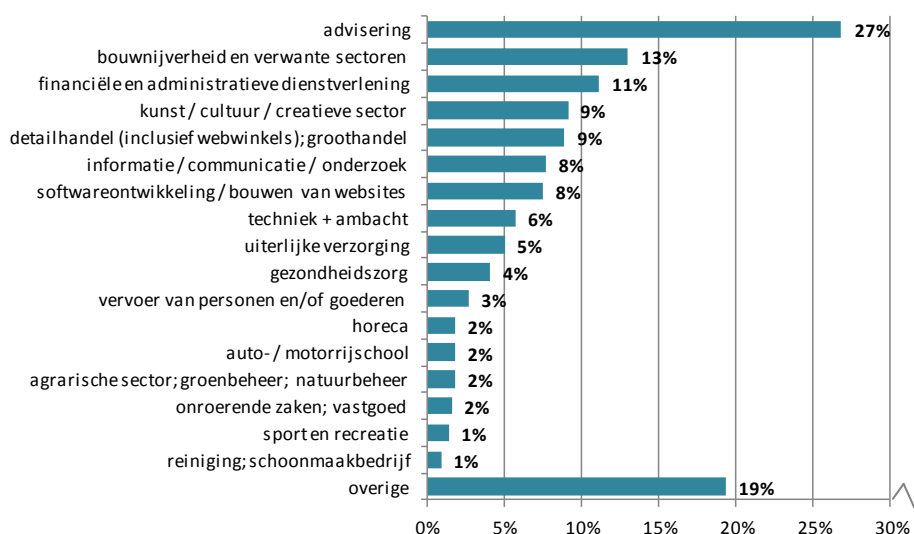
Elf respondenten (2%) geven aan dat zij hun bedrijfsactiviteiten definitief beëindigd hebben. Aan hen is naar redenen voor de bedrijfsbeëindiging gevraagd. In ten minste vier van deze elf gevallen heeft de bedrijfsbeëindiging met ongunstige vooruitzichten voor het bedrijf te maken (tabel III-24).

## 2.2 branches

Langs twee wegen is informatie verkregen over de bedrijfsactiviteit. Ten eerste is van alle bedrijven de standaard bedrijfsinformatie (SBI-code) bekend. Deze informatie is gebruikt om de (totale) respons te vergelijken met de onderzoekspopulatie (zie bijlage II).

Ten tweede: over de bedrijfsactiviteit is een vraag gesteld in de enquête. Deze vraag biedt de respondent de mogelijkheid om te kiezen voor meer dan één branche. De voorgelegde antwoordcategorieën zijn in belangrijke mate toegesneden op de voor zzp'ers specifieke bedrijfsactiviteiten.<sup>1</sup>

Figuur 2.3 toont de gekozen branches van de 440 zzp'ers in de respons. Dit is een hoofdindeling. In bijlage III, tabel 3b t/m 3l worden de meeste keuzemogelijkheden verder uitgesplitst. Ook staan in bijlage III de toelichtingen bij het antwoord 'anders, namelijk:....'.



figuur 2.3 *branche (hoofdcategorieën) - meer antwoorden per respondent mogelijk (vragenblok 3; N = 440)*

### *advisering*

Advisering is de meest genoemde branche van zzp'ers, soms in combinatie met een andere branche, bijvoorbeeld bouwnijverheid.

Van de adviseurs specificiert 36% het type advies dat men geeft als managementadvies, 30% als organisatieadvies en 28% als ICT-advies. 42% noemt (ook) andere advisering. Uit de toelichtingen blijkt dat het kan gaan om (bouw-)technisch advies, coaching/loopbaanadvies, communicatieadvies en advies over diverse andere onderwerpen. (tabel III-3c)

### *bouwnijverheid*

Van degenen die bouwnijverheid c.a. als branche noemen heeft 47% een aannemings- of klusbedrijf, 35% voert timmerwerk uit, 30% voert glas- en schilderwerk uit. Tien andere antwoordmogelijkheden worden minder vaak gekozen.

Bij de *andere bouwactiviteiten* (genoemd door 30%) worden o.a. advies en architectuur genoemd. (tabel III-3b)

### *financiële en administratieve dienstverlening*

Het merendeel van degenen die werkzaam zijn in de financiële en administratieve dienstverlening noemt administratieve dienstverlening (niet nader gespecificeerd) als activiteit: 61%. 49% noemt boekhouden als activiteit. (tabel III-3e)

<sup>1</sup>

Nagegaan is of de informatie uit beide bronnen (enquête en SBI-code) consistent is. Dat blijkt in belangrijke mate het geval. De vergelijking levert echter geen eenduidige informatie op, omdat de enquête de ruimte biedt om meerdere branches te kiezen, terwijl de SBI-code maar één branche aanwijst. Bovendien vallen de rubrieken niet samen. De desbetreffende kruistabellen zijn beschikbaar, maar zijn niet in deze rapportage opgenomen.

*creatieve sector*

Van de 9% die zich tot de creatieve sector rekent zijn de aantallen ongeveer gelijk verdeeld over de verschillende deelsectoren (podiumkunst, fotografie, ontwerp en vormgeving, reclame, schrijven en overige scheppende kunst). Al deze deelsectoren werden vijf tot acht keer genoemd; dat is 13 tot 20%. (tabel III-3j)

*detail- en groothandel*

Van de 9% die zich met detail- of groothandel bezighouden zegt 46% te werken via internet / postorders; 21% heeft een winkelbedrijf, 15% staat op de markt; 18% heeft een groothandel. (tabel III-3d)

*kleinere branches*

Voor de branches die worden genoemd door 8% of minder van zzp'ers in de respons geldt het volgende.

- Bij informatie / communicatie/ onderzoek is communicatieadvies het belangrijkste item.
- Bij softwareontwikkeling en websitebouw gaat het in gelijke mate om deze twee specialismen (beide genoemd door 67% van de betrokkenen).
- De branche techniek en ambacht is niet verder uitgesplitst. Dat geldt ook voor de branches gezondheidszorg, horeca, en auto/motorrij scholen.
- Bij uiterlijke verzorging zijn schoonheidsspecialistes met 64% in de meerderheid.
- De overige sectoren zijn met te weinig bedrijven vertegenwoordigd om meer over de activiteiten te kunnen zeggen.

*verzamelcategorie: overige*

Van alle 440 zzp'ers hebben er 85 op de vraag naar hun branche het antwoord *overige* gekozen. Dat is 19% van het totaal. Van deze 85 antwoorden zijn er 63 uniek, d.w.z. de respondent heeft geen andere branche genoemd. In de toelichtingen bij dit antwoord (p.54) worden veelal bedrijfsactiviteiten genoemd die ook onder één of meer van de andere rubrieken thuishoren.

## 2.3 **gewerkte uren en betaalde uren**

Aan alle zzp'ers in de respons is gevraagd naar de uren die men aan het eigen bedrijf besteedt (gevraagd is naar een weekgemiddelde voor de periode tussen 1 maart 2011 en het moment van invullen van de enquête, in juni 2011). Daarbij is onderscheid gemaakt tussen:

- betaalde opdrachten;
- administratie;
- promotie en acquisitie;
- bijkomende, niet-betaalde werkzaamheden.

Daarnaast is gevraagd naar betaalde werkzaamheden buiten het eigen bedrijf (als regel zijn dat werkzaamheden in loondienst).

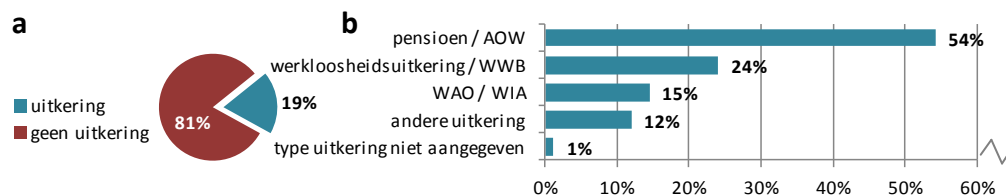
Tabel 2.1 laat de gemiddelden voor deze werkzaamheden zien, berekend over alle respondenten die een reëel antwoord gaven, alsmede het gemiddelde totaal van de werkzaamheden voor het eigen bedrijf en het gemiddelde overall totaal (binnen + buiten het bedrijf). Het gemiddelde totaal komt uit een gangbare werkweek van zo'n 40 uur. De individuele totalen vertonen echter een grote spreiding, van nul uur tot bijna 100 uur per week. In bijlage III zijn twee tabellen opgenomen met die individuele urentotalen (tabel 4a voor de uren in het bedrijf en tabel 4b voor de uren binnen + buiten het bedrijf). De tabellen illustreren deze grote spreiding: ze laten zien dat een grote groep een werkweek van (veel) meer dan 40 uur heeft. De tabellen laten echter ook zien dat de resultaten niet volledig betrouwbaar kunnen zijn. Een aantal respondenten geeft een werkweek op van ruim 100 uur. Hoewel dat urentotaal niet geheel ondenkbaar is zal er in een deel van deze gevallen ook sprake kunnen zijn van een typefout of van een verkeerde interpretatie van de vraag. Om dit soort gevallen uit te sluiten zijn de antwoorden die boven de 100 uur uitkomen (zo'n 10%) ongeldig verklaard.

tabel 2.1 *gemiddeld aantal gewerkte uren per week (periode maart - juni 2011)  
(vragenblok 4)*

betaalde opdrachten voor het bedrijf	administratie voor het bedrijf	promotie en acquisitie	bijkomende, niet betaalde werkzaamheden voor het bedrijf	betaalde werkzaamheden buiten het eigen bedrijf
22,4	3,7	3,5	4,9	6,0
gemiddelde werktijd in het bedrijf		gemiddelde werktijd totaal		
34,4		40,4		
(N = 383)		(N = 377)		

*inkomsten uit een uitkering*

Een deel van de zzp'ers heeft behalve uit zijn of haar bedrijf ook inkomsten uit een uitkering. Het gaat om 19% van de zzp'ers in de respons. Ruim de helft van deze groep geniet pensioen en/of AOW; ongeveer een kwart ontvangt een werkloosheids- of bijstandsuitkering, Bij WAO of WIA en bij andere uitkeringen gaat het om lagere aantallen.



figuur 2.4 *a - heeft men behalve uit het bedrijf ook inkomsten uit één of meer uitkeringen?  
(vragenblok 4; N = 440)  
b - soort uitkering (meer antwoorden per respondent mogelijk; N = 83)*



# 3

## BEDRIJFSSTART

### 3.1 startperiode bedrijf

De meeste zzp'ers zijn betrekkelijk recent met hun bedrijf gestart: 69% startte na de eeuwwisseling, en binnen die groep startte 15% in 2010 of de eerste helft van 2011 (tabel III-6). De zzp'ers in het onderzoek zijn gemiddeld 50 jaar oud, en hebben hun bedrijf gemiddeld negen jaar.<sup>1</sup>

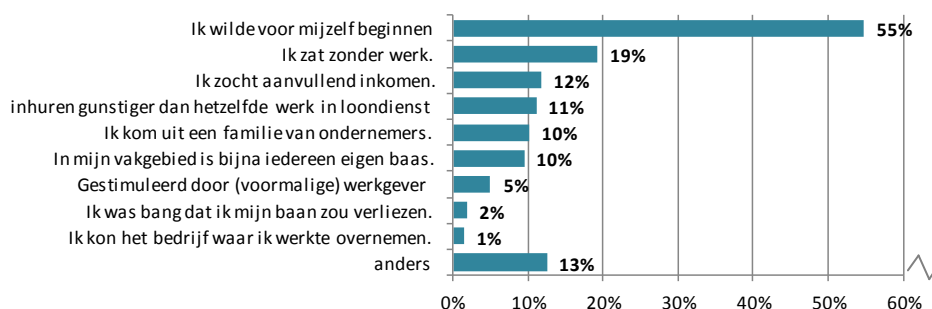
Bij de start van het bedrijf was men gemiddeld dus zo'n 41 jaar oud. Tabel 3.1 laat zien hoe de zzp'ers (in het startjaar van hun bedrijf) over verschillende leeftijds-klassen verdeeld zijn.

tabel 3.1 *leeftijd (in categorieën) bij de start van het bedrijf (N = 440)*

	aantal	procent
18 of 19 jaar	5	1,1
20 tot 30 jaar	59	13,4
30 tot 40 jaar	112	25,5
40 tot 50 jaar	133	30,2
50 tot 60 jaar	81	18,4
60 tot 70 jaar	18	4,1
leeftijd bij bedrijfsstart niet vast te stellen	32	7,3
<b>totaal</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>

### 3.2 keuze voor het ondernemerschap

Figuur 3.1 toont de redenen voor de start van een eigen bedrijf. Men kon meer dan één reden kiezen. Eén van de voorgelegde antwoorden vertegenwoordigt een verzameling merendeels positieve redenen: *ik wilde voor mijzelf beginnen*. Dit is met 55% dan ook het meest gekozen antwoord, een antwoord dat uiteraard nog wel wat toelichting vergt (zie onderaan). Een andere positieve reden is de gedachte dat zich laten huren gunstiger uitpakt voor de eigen situatie dan werken in loondienst. De meeste overige redenen zijn ofwel 'push'-factoren (men zat zonder werk, was bang zijn of haar baan te verliezen, werd gestimuleerd door de werkgever of men zocht aanvullend inkomen), ofwel vanzelfsprekendheden (men komt uit een ondernemersfamilie of men werkt in een vakgebied waar zelfstandigheid de norm is). Deze redenen worden bijna alle door ca. 10% van de zzp'ers genoemd. Alleen werkloosheid, genoemd door 19%, valt op.



figuur 3.1 *waarom gekozen voor het ondernemerschap meer antwoorden per respondent mogelijk (vragenblok 6, N = 440)*

<sup>1</sup> Ter vergelijking: het handelsregister van de Kamer van Koophandel komt uit op een gemiddelde leeftijd van 47 jaar, voor de Zoetermeerse ondernemingen met - op het moment van inschrijving - nul medewerkers of één medewerker.

*waarom wilde men voor zichzelf beginnen?*

Het antwoord *ik wilde voor mijzelf beginnen, want ....* is gegeven door 241 respondenten. De toelichtingen die men bij dit antwoord geeft zijn divers, maar een aantal motieven komt herhaaldelijk terug:

- vrijheid: in een groot deel van de antwoorden klinkt dit begrip door. Dan kan het gaan om de eigen regie over werktijden, flexibiliteit, het combineren van werk en gezin, maar ook om een meer inhoudelijke vrijheid: dat men precies kan doen wat men leuk vindt, zelfstandig kan beslissen, het keurslijf van een werkgever kwijt is, zijn creativiteit beter kwijt kan.
- professionele kwaliteit: men kan die dienst leveren waar men goed in is, en zich daarin verder specialiseren, wat een grote (intrinsieke) beloning oplevert.
- het niet kunnen aarden in de structuur van een (bureaucratische) organisatie.
- uitdaging (men wilde een nieuwe uitdaging aangaan, of werd in de oude werkomgeving niet meer uitgedaagd).

In de toelichtingen komen ook antwoorden terug die min of meer samenvallen met één van de andere antwoordmogelijkheden (werkloosheid bijvoorbeeld). Het complete overzicht van antwoorden staat op p.61.

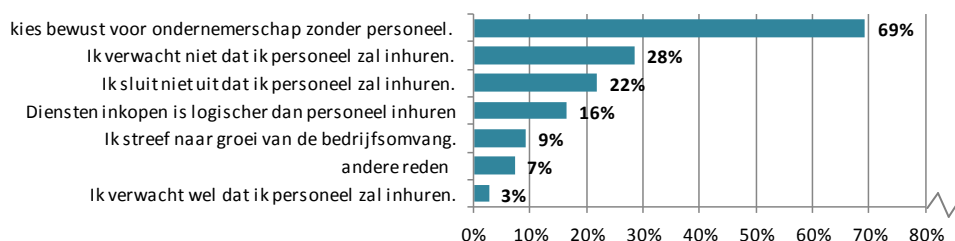
*andere antwoorden*

De toelichtingen bij het antwoord 'andere reden' (p.64) hebben veelal een praktisch karakter:

- respondenten geven aan te oud te zijn voor de reguliere arbeidsmarkt, of hun keuze hangt samen met een handicap.
- respondenten beschrijven hoe een hobby, vrijwilligerswerk of het bijkluilen, uitgroeide tot een bedrijf.
- ook hier wordt in een aantal antwoorden het aspect van vrijheid belicht.

### 3.3 keuze voor ondernemerschap zonder personeel

Dat men zzp'er is kan een bewuste keuze zijn, men kan het als onvermijdelijk zien, en men kan het ook zien als een eerste fase in het streven naar een grotere bedrijfsomvang, met meer personeel. In figuur 3.2 wordt getoond hoe de ondervraagde zzp'ers hierover denken. Bij deze vraag kon men meer dan één antwoord kiezen.<sup>1</sup>



figuur 3.2 *kiest men bewust voor een bestaan als zzp'er? meer antwoorden per respondent mogelijk (vragenblok 7, N =440)*

Het merendeel (69%) geeft aan bewust te kiezen voor ondernemerschap zonder personeel. Deze categorie vertoont een kleine overlap (elf respondenten, of drie procentpunt) met de categorie die streeft naar groei van de bedrijfsomvang. Aangenomen moet worden dat die elf respondenten het begrip groei niet hebben opgevat als groei van het personeelsbestand, maar als omzetgroei. De categorieën die inhuur van personeel niet uitsluiten (22%), inhuur verwachten (16%), en/of streven naar groei in de personeelsomvang (6%) maken samen 27% uit van de zzp'ers in de respons.

<sup>1</sup>

Enkele combinaties van antwoorden op deze vraag zijn niet erg waarschijnlijk, maar ook niet ondenkbaar. Twee antwoorden sluiten elkaar echter absoluut uit (*ik verwacht wel, resp. ik verwacht niet dat ik personeel zal inhuren*). In de respons komt deze combinatie niet voor.

*andere reden*

32 respondenten vermelden een andere reden voor hun keuze voor het ondernemerschap zonder personeel. Enkelen onder hen geven aan dat zij aan het afbouwen zijn. Enkelen geven aan dat de aard van de werkzaamheden geen grotere bedrijfsomvang toelaat. Het meest gegeven antwoord (negen maal) is dat van zzp'ers die samenwerken met andere zzp'ers, en/of opdrachtgevers naar elkaar doorverwijzen (zie p.65).

### 3.4 **obstakels bij de bedrijfsstart**

Om voor toekomstige starters lering te trekken uit de ervaringen van de huidige generatie zzp'ers is een vraag gesteld over de problemen die zij mogelijk hebben ondervonden in de startfase van het bedrijf. Daarbij is onderscheid gemaakt tussen:

- obstakels op het gebied van regelgeving en vergunningen;
- obstakels op het gebied van bedrijfshuisvesting;
- obstakels op fiscaal / financieel gebied;
- zakelijke geschillen met leveranciers, debiteuren e.d.;
- overige obstakels.

De volledige antwoorden op deze open vraag staan in bijlage IV. Daarbij zijn de antwoorden geordend naar de SBI-bedrijfstak. In het onderstaande worden daaruit enkele opvallende, vaker genoemde zaken belicht.

*regelgeving en vergunningen (p.83)*

48 respondenten ( 11% van de zzp'ers) melden problemen op het gebied van regelgeving en vergunningen. Relatief veel reacties gaan over het feit dat vergunningstrajecten lang duren en gecompliceerd zijn. Het is niet altijd duidelijk om welke vergunningstrajecten het gaat. Genoemd worden onder meer vestiging en bouw.

Verder gaan er enkele reacties over problemen bij de registratie bij de Kamer van Koophandel.

*bedrijfshuisvesting (p.84)*

47 respondenten (11%) melden problemen op het gebied van bedrijfshuisvesting. Het grootste part van deze reacties heeft betrekking op het gebrek in Zoetermeer aan kleinschalige huisvestingsmogelijkheden.

Daarnaast wordt door veel van deze 47 respondenten over de hoogte van de (huur)prijzen geklaagd, en door een deel over de lengte van de huurcontracten.

*fiscaal / financieel (p.85)*

104 respondenten (24%) melden problemen op fiscaal of financieel gebied. Uit de toelichtingen blijkt dat het veelal gaat om de toepassing van belastingregels, met name rond de BTW-afdracht, en om de beperkte aftrekbaarheid van kosten.

Daarnaast meldt een aantal respondenten dat zij moeite hadden om een zakelijke rekening te openen; anderen wijzen op de problemen die men ondervond bij het aanvragen van starterskrediet.

*zakelijke geschillen (p 88)*

40 respondenten (9%) maken melding van zakelijke geschillen in de opstartfase van hun bedrijf. Genoemd worden onder meer: niet of te laat betalende debiteuren, failliete opdrachtgevers en (bij detailhandelaars) weigerachtige leveranciers.

*overige obstakels (p.89)*

58 respondenten (13%) hebben een antwoord gegeven onder het kopje *overige obstakels*. Velen onder hen noemen problemen met acquisitie, klantenwerving, naamsbekendheid. Een aantal respondenten meldt hier dat zij last hebben van de economische crisis of de bezuinigingen.



# 4

## BEDRIJFSHUISVESTING

### 4.1 actuele bedrijfshuisvesting

De meeste zzp'ers (89%) hebben hun bedrijf aan huis. Binnen deze groep heeft 10% daarnaast ook een andere bedrijfslocatie. Degenen die hun bedrijfslocatie hebben in een bedrijvenverzamelgebouw of in zelfstandige huisvesting vormen een minderheid van samen 7%. Verder werkt 4% van de zzp'ers in tijdelijke, wisselende ruimtes (figuur 4.1).

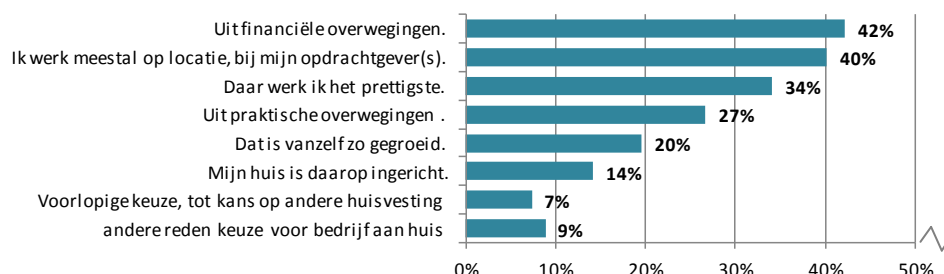


figuur 4.1 type bedrijfshuisvesting (vragenblok 8; N= 440)

#### bedrijf aan huis

Aan alle zzp'ers is gevraagd naar de achtergronden van hun keuze voor huisvesting. Figuur 4.2 laat die achtergronden zien voor degenen die hun bedrijf aan huis hebben. De belangrijkste overwegingen zijn: financiële overwegingen (die gelden voor 42%), het feit dat men de meeste werkzaamheden verricht op locatie bij opdrachtgevers (dat geldt voor 40%) en het feit dat men thuis het prettigste werkt (geldt voor 34%).

De 'andere redenen', genoemd door 9%, bestaat voor het grootste deel uit beschrijvingen waarin zzp'ers toelichten dat zij overwegend op locatie werken (p.66).



figuur 4.2 waarom heeft men het bedrijf aan huis? - meer antwoorden per respondent mogelijk (vragenblok 9; N = 393)

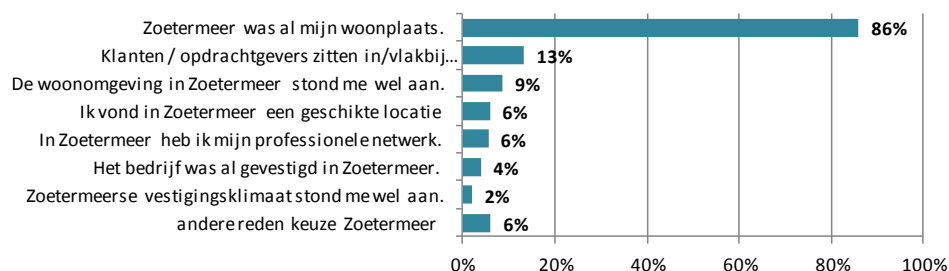
#### zelfstandige locatie, bedrijvenverzamelgebouw, tijdelijke ruimtes

De motieven bij de keuze voor een andere huisvesting dan het bedrijf aan huis staan in bijlage III (tabellen 11 t/m 13). Het gaat hier telkens om kleine aantallen respondenten. Twee redenen voor deze keuzes worden het meest frequent genoemd: het eigen huis is als werkplek niet geschikt; men wil werk en privé gescheiden houden. Bij deze tabellen zijn enkele toelichtingen bij het antwoord *andere reden* opgenomen (p.68).

#### Zoetermeer als vestigingsplaats

Het merendeel van de zzp'ers (86%) heeft Zoetermeer gekozen als vestigingsplaats voor het bedrijf, omdat Zoetermeer daarvóór ook al hun woonplaats was. Een minderheid noemt (daarnaast) overwegingen die met de werkzaamheden zelf te maken hebben: opdrachtgevers zitten in of bij Zoetermeer (dat geldt voor 13%); men heeft in Zoetermeer zijn of haar professionele netwerk (geldt voor 5%); het bedrijf was al in Zoetermeer gevestigd (geldt voor 4%).

In totaal 59 respondenten (13% van de zzp'ers) noemen (ook) motieven die met gunstige vestigingscondities te maken hebben (een geschikte bedrijfslocatie, een geschikte woonomgeving en/of een goed vestigingsklimaat). Overigens woonde ruim de helft van deze 59 respondenten ten tijde van de bedrijfsstart al in Zoetermeer.



figuur 4.3 waarom heeft het bedrijf Zoetermeer als vestigingsplaats? - meer antwoorden per respondent mogelijk (vragenblok 13; N = 440)

Op p.69 e.v. staat een overzicht van toelichtingen bij de keuze van Zoetermeer als vestigingsplaats. Het merendeel van deze toelichtingen bevestigt het hierboven geschetste beeld: men woonde al in Zoetermeer. Sommige zzp'ers, die opdrachtgevers in de Randstad hebben, memoreren in hun toelichting de gunstige ligging van Zoetermeer.

#### buurt en wijk

in bijlage III (tabel 30) staat een overzicht van de absolute aantallen zzp'ers in de respons, naar wijk en buurt. Buytenwegh-De Leyens lijkt dan, met 80 zzp'ers, de meest ondernemende wijk te zijn. Om een beter zicht te krijgen op de vraag of delen van de stad relatief populair zijn onder zzp'ers zijn de aantallen bedrijven in de onderzoekspopulatie gerelateerd aan het inwonertal per wijk op 1 januari 2011. Tabel 4.1 geeft een overzicht. Zes van de zeven wijken hebben tussen de 26 en 32 eenmansbedrijven per 1.000 inwoners. Meerzicht valt daarbuiten, met slechts 21,5 eenmansbedrijven per 1.000 inwoners.

tabel 4-1 aantal aangeschreven (eenmans-)bedrijfsadressen per 1.000 inwoners, naar wijk

	onderzoeks- populatie	aantal inwoners (01-01-'11)	bedrijven per 1.000 inwoners
Centrum	618	20.107	30,7
Meerzicht	320	14.896	21,5
Buytenwegh-De Leyens	564	19.553	28,8
Seghwaert	438	16.693	26,2
Noordhove	286	8.996	31,8
Rokkeveen	566	21.678	26,1
Oosterheem	548	19.184	28,6
industrie- / buitengebied / onbekend	229	813	(281,7)
totaal	3569	121.920	29,3

## 4.2 behoefte aan andere bedrijfshuisvesting of aan extra ruimte

Zowel bij respondenten met het bedrijf aan huis als bij respondenten met andere vormen van huisvesting valt op dat slechts weinigen zeggen dat de huidige bedrijfshuisvesting een voorlopige keuze is geweest, totdat de kans op andere huisvesting zich zou voordoen. In totaal gaat het om 32 van de 440 zzp'ers (7%). (zie tabel III-10 t/m III-13).

Het aantal zzp'ers dat nu aangeeft binnen afzienbare tijd (twee jaar) te willen verhuizen is echter groter: 13%. Daarnaast zegt een kleine 15% binnen twee jaar behoefte te verwachten aan extra ruimte voor het bedrijf.

Tabel 4.2 laat zien dat de overlap tussen deze twee groepen 27 respondenten bedraagt. In totaal zijn er dus:  $59 + 64 - 27 = 96$  respondenten met een behoefte aan andere en/of extra bedrijfsruimte binnen de komende twee jaar. Dat is 22% van de zzp'ers in de respons.

tabel 4.2 behoefte aan andere huisvesting en behoefte aan extra ruimte (vragenblokken 13 en 15; N = 440)

		behoefte aan extra ruimte?			totaal
		ja	nee	weet niet	
behoefte aan andere bedrijfs-huisvesting?	ja	27	22	10	59
	nee	18	247	26	291
	weet niet	19	15	56	90
totaal		64	284	92	440

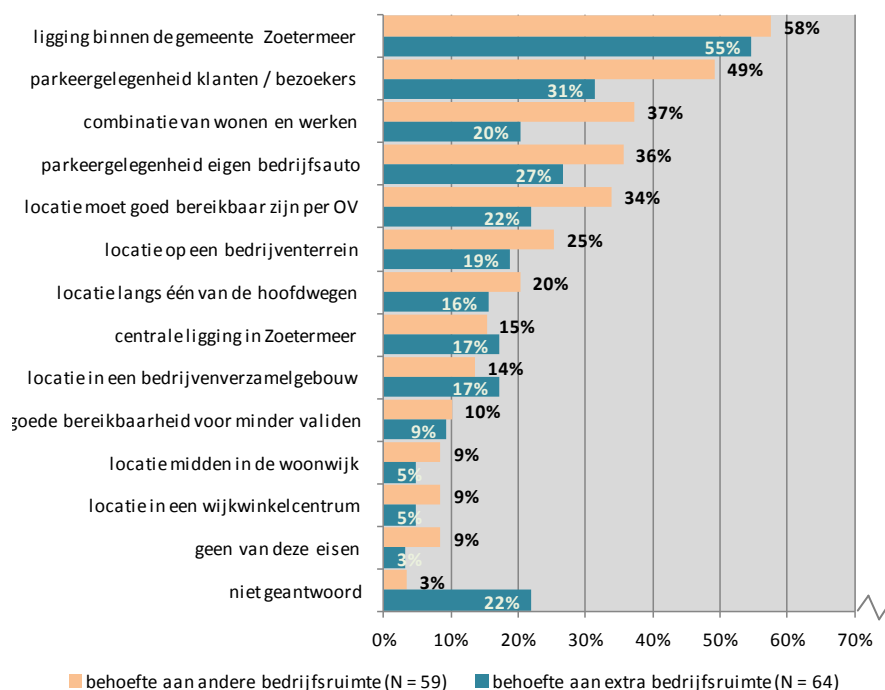
In bijlage III, tabel 16a, wordt de behoefte aan andere bedrijfsruimte (van 59 respondenten) nader gespecificeerd. Het gaat uiteraard om kleine aantallen antwoorden. Het meest genoemd worden kantoorruimte, praktijkruimte en een werkplaats/atelier. De antwoordmogelijkheid 'anders' is in een aantal gevallen gebruikt om een combinatie van functies aan te geven. De gewenste oppervlakte (tabel III-16b) loopt uiteen van 15 tot 400m<sup>2</sup> per respondent. Het reëel geachte huurtarief per m<sup>2</sup> is door veel respondenten niet ingevuld.

In tabel III-17a wordt de behoefte aan extra huisvesting (van 64 respondenten) nader gespecificeerd. Men kon hier meer dan één antwoord geven. Gemiddeld gaven deze 64 respondenten 1,7 antwoorden. De belangrijkste behoefte is die aan opslag- of garageruimte (53%). Daarnaast worden veel genoemd: vergader- en/of cursusruimte (30%) en werkplaats- of atelierruimte (15%). De gewenste oppervlakte (tabel III-17b) loopt uiteen van 10 tot 400m<sup>2</sup> per type ruimte per respondent. En ook hier is het reëel geachte huurtarief door veel respondenten niet ingevuld.

#### 4.3 locatie-eisen en voorkeurslocatie voor andere of extra bedrijfshuisvesting

##### locatie-eisen

Figuur 4.4 laat zien welke eisen respondenten die hun bedrijf willen verplaatsen of uitbreiden stellen aan de nieuwe ruimte. De meest genoemde eis is de ligging binnen de gemeente Zoetermeer.



figuur 4.4 locatie-eisen voor nieuwe (andere) bedrijfsruimte of voor extra bedrijfsruimte (vragenblok 18; N = 59 resp. N = 64)

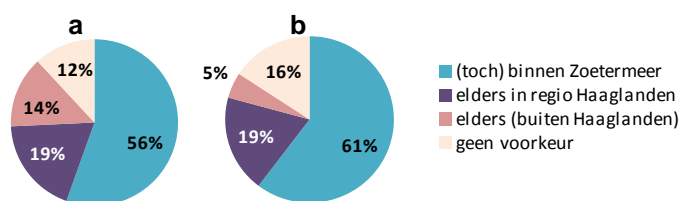
Met name waar het gaat om een *andere* bedrijfsruimte is parkeergelegenheid voor bezoekers van belang.

Verdere veelgenoemde eisen zijn: de mogelijkheid om wonen en werken te combineren, parkeergelegenheid voor de eigen bedrijfsauto, en de bereikbaarheid per openbaar vervoer.

*voorkeurslocatie*

In een volgend vragenblok kon men een voorkeurslocatie binnen Zoetermeer opgeven (zie tabel III-18b). Dorp, Rokkeveen en industriegebied worden het meeste genoemd, zowel waar het gaat om andere huisvesting als waar het gaat om extra huisvesting.

Verder is gevraagd naar de voorkeur wanneer men gebieden buiten Zoetermeer bij de keuze betreft. Figuur 4.5 laat de voorkeuren zien: een meerderheid, van in beide gevallen rond de 60%, kiest dan nog steeds voor Zoetermeer; 19% kiest voor de regio Haaglanden, en 14% (andere bedrijfsruimte) respectievelijk 5% (extra bedrijfsruimte) kiest voor een locatie buiten de regio Haaglanden.



figuur 4.5 a. beste locatie voor de nieuwe (andere) bedrijfsruimte (vragenblok 19; N = 59)  
 b. beste locatie voor de extra bedrijfsruimte (N = 64)



# 5

## BEHOEFTE AAN FACILITEITEN

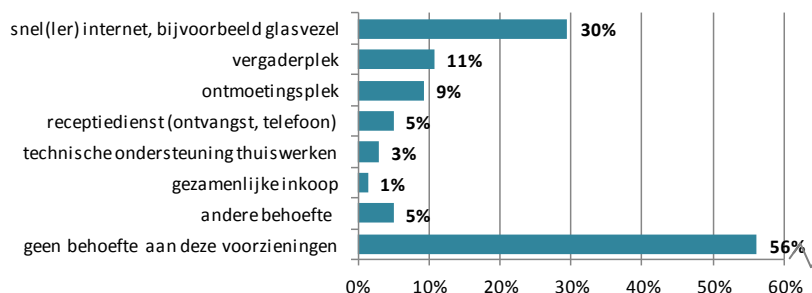
### 5.1 voorzieningen, ondersteuning, informatie

#### voorzieningen

Er zijn verschillende praktische voorzieningen denkbaar, die zzp'ers kunnen ondersteunen bij de uitoefening van hun bedrijf, maar die voor een eenpitter niet of nauwelijks binnen bereik liggen. Dan is het zinvol te kijken naar de mogelijkheid om dergelijke voorzieningen collectief in te zetten.

Een aantal voorzieningen, voor een deel collectief van aard, is aan de zzp'ers voorgelegd, met de vraag aan welke daarvan men behoefte heeft. Figuur 5.1 geeft een overzicht van de reacties.

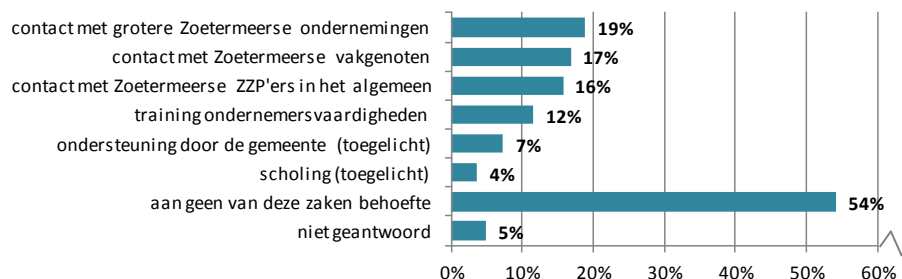
Opvallend is het grote aandeel (56%) dat geen van de genoemde voorzieningen zegt nodig te hebben. Voor het overige scoort snel(ler) internet het hoogste, met 30%. Daarnaast worden vergader- en ontmoetingsplekken nog door een flink aantal respondenten (11%, resp. 9%) genoemd. De toelichtingen bij het antwoord *andere behoefte* (5%, p.76) zijn zeer uiteenlopend, en zeer specifiek.



figuur 5.1 aan welke voorzieningen hebben zzp'ers behoefte? - meer antwoorden per respondent mogelijk (vragenblok 20; N = 440)

#### scholing en ondersteuning

Scholing, trainingen, ondersteuning en contact met andere ondernemers, vormen voor 54% van de zzp'ers géén belangrijk onderwerp. Wat betreft de zzp'ers bij wie dat wél een rol speelt: 19% wenst contact met grotere Zoetermeerse ondernemingen, 17% met vakgenoten, 16% met Zoetermeerse zzp'ers in het algemeen (figuur 5.2).



figuur 5.2 aan welke soorten van contact / scholing hebben zzp'ers behoefte? meer antwoorden per respondent mogelijk (vragenblok 20; N = 440)

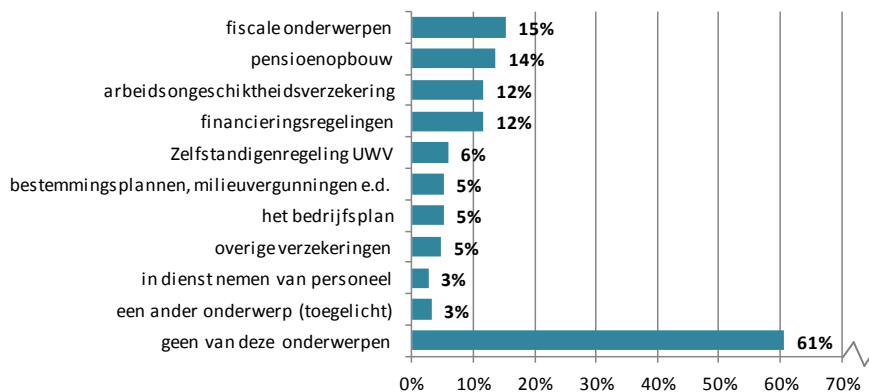
Een kleine groep (16 zzp'ers, een kleine 4%) zegt behoefte te hebben aan scholing. De uiteenlopende toelichtingen bij dit antwoord staan op p.76. Een iets grotere groep (32 zzp'ers, 7%) zegt behoefte te hebben aan ondersteuning door de gemeente. Veel van deze antwoorden (p. 77) hebben

betrekking op huisvestingsproblematiek. Enkelen hopen ook op ondersteuning in financiële zin.

*informatie*

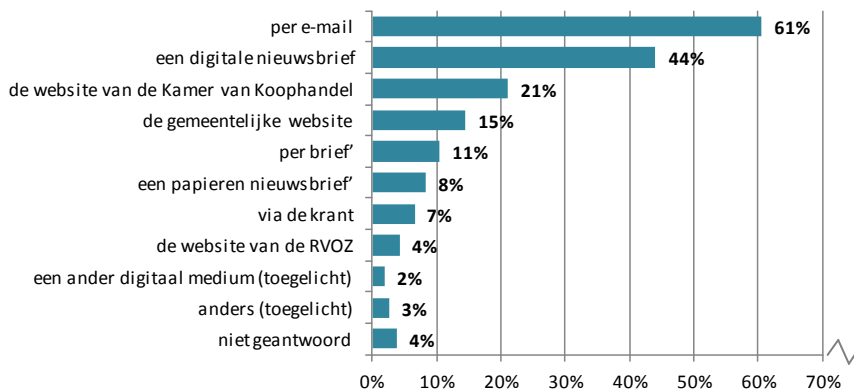
Figuur 5.3 laat zien over welke onderwerpen de zzp'ers beter geïnformeerd zouden willen zijn. Van hen noemt 61% geen enkel onderwerp. De overigen hebben met name belangstelling voor fiscale onderwerpen, pensioenopbouw, arbeidsongeschiktheidsverzekeringen en financiering.

De andere onderwerpen, genoemd door 3% (14 respondenten) staan op p.78.



figuur 5.3 over welke onderwerpen zouden zzp'ers beter geïnformeerd willen zijn? meer antwoorden per respondent mogelijk (vragenblok 21; N = 440)

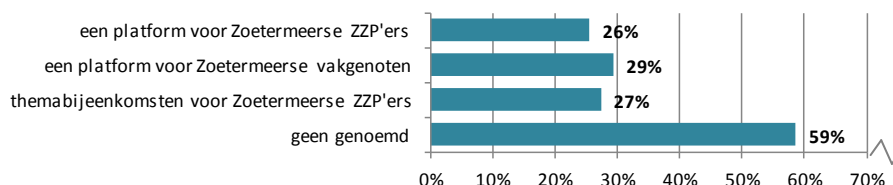
De respondenten hebben duidelijke voorkeuren als het gaat om de vraag op welke wijze men geïnformeerd wil worden over onderwerpen die van belang zijn voor de eigen beroepsgroep. Men kon maximaal drie antwoorden geven. E-mail staat met 61% bovenaan, gevolgd door de digitale nieuwsbrief. Ook de website van de Kamer van Koophandel en de gemeentelijke website scoren nog redelijk hoog, met 21%, respectievelijk 15%. Andere informatiebronnen doen voor de zzp'ers minder ter zake.



figuur 5.4 Hoe wil men bij voorkeur geïnformeerd worden over onderwerpen die van belang zijn voor de eigen beroepsgroep - max. drie antwoorden per persoon (vragenblok 23; N = 440)

## 5.2 platforms; themabijeenkomsten

Van alle zzp'ers heeft 41% behoefte aan netwerkondersteuning, in de vorm van een platform voor zzp'ers, een platform voor vakgenoten, of themabijeenkomsten voor zzp'ers. Alle drie worden in ongeveer gelijke mate genoemd, toont figuur 5.4. 59% (258 respondenten) heeft voor geen van de voorgelegde netwerkactiviteiten belangstelling. Binnen deze groep bevinden zich overigens wel 74 respondenten die één of meer onderwerpen noemen waarover zij beter geïnformeerd zouden willen worden.



figuur 5.5 Hebben zzp'ers belangstelling voor:

- een platform voor Zoetermeerse zzp'ers;
  - een platform voor Zoetermeerse vakgenoten;
  - themabijeenkomsten?
- (vragenblok 21; N= 440)

Aan degenen die bij één van de mogelijkheden 'ja' gekozen hebben is gevraagd om een toelichting: welk thema zou men dan als eerste willen bespreken? Op deze vraag hebben ruim 100 van de 182 respondenten aan wie de vraag is voorgelegd een antwoord gegeven.

De meest genoemde thema's liggen in de sfeer van acquisitie, marketing en promotie. Daarnaast worden vaak genoemd: netwerken / samenwerking / kennisuitwisseling, alsmede belastingzaken.



# 6

## CONCLUSIES

### 6.1 algemeen

In dit hoofdstuk wordt in afzonderlijke paragrafen teruggegrepen op de vier onderzoeksdoelen, in de volgorde waarin deze in het voorgaande zijn behandeld:

- komen tot een onderbouwde schatting van het aantal zzp'ers in Zoetermeer;
- vaststellen van een verdeling over sectoren van deze zzp'ers;
- vaststellen van de behoefte aan bedrijfshuisvesting;
- inventariseren van wensen, onder andere m.b.t. ondersteuning door de gemeente.

In een laatste paragraaf wordt ingegaan op bijzonderheden die buiten de vooraf vastgestelde onderzoeksdoelen liggen: motieven om als zzp'er aan de slag te gaan; obstakels bij de start.

### 6.2 aantal actieve zzp'ers in Zoetermeer

Onder de volgende aannames kan op basis van de enquête een schatting worden gemaakt van het aantal (actieve) zzp'ers in Zoetermeer:

- Alle Zoetermeerse zzp'ers maken deel uit van de aangeschreven populatie.
- De fractie zzp'ers in de respons is gelijk aan die in de aangeschreven populatie.
- De schattingen van de tijd die men besteedt aan het eigen bedrijf zijn voor 383 respondenten reëel (zie tabel III-4a).
- Ontbrekende of onwaarschijnlijke opgaven van gewerkte uren vertonen een zelfde verdeling als de opgaven die wel als reëel worden beschouwd.

De schatting onder deze aannames bedraagt: (afgerond) 2.400 actieve zzp'ers (dat wil zeggen:) zzp'ers die ten minste 15 uur per week voor hun bedrijf werken).<sup>1</sup> Uiteraard zijn bij deze schatting enige kanttekeningen te plaatsen.<sup>2</sup>

Wanneer deze schatting wordt gelegd naast informatie uit andere bronnen blijkt dat de schatting aannemelijk is. Nicis en Regioplan stellen - bij een ruimere definitie - dat in Zoetermeer ca. 5% van de potentiële beroepsbevolking zzp'er zou zijn (tegen ca. 9% landelijk).<sup>3</sup> Bij een werkzame beroepsbevolking van ruim 55.000 (in 2011) zou dit een kleine 3.000 Zoetermeerse zzp'ers betekenen. De - engere - definitie van EIM, in combinatie met de bevindingen van Regioplan en Nicis, leidt tot een schatting van zo'n 1.800 zzp'ers.<sup>4</sup> Dat aantal dient nog gecorrigeerd te worden voor het feit dat EIM enkele sectoren buiten beschouwing laat (detail- en groothandel en productie van goederen). De correctiefactor bedraagt 1,23 (ontleend aan tabel II-1). Na deze correctie komt de schatting voor Zoetermeer uit op

<sup>1</sup> Schatting op basis van enquête (grotendeels aansluitend bij de definitie van EIM):  
In de respons is de fractie (actieve en niet-actieve) zzp'ers 440 / 521.  
Onder de zzp'ers is de fractie actieve zzp'ers (> 15 uur p/w): 307 / 383.  
De aangeschreven onderzoekspopulatie omvat 3569 records.  
Dit levert als schatting op:  $440 / 521 * 307 / 383 * 3569 = 2416$  actieve zzp'ers.

<sup>2</sup> kanttekeningen:  
- Het kan een overschatting zijn: 'echte' zzp'ers zijn in de respons mogelijk verhoudingsgewijs sterker vertegenwoordigd dan in de populatie: personen die zich niet tot de doelgroep van de vragenlijst rekenen zijn over het geheel genomen waarschijnlijk minder tot invullen bereid.  
- Het kan een onderschatting zijn: bij de vaststelling van de onderzoekspopulatie is waarschijnlijk een aantal zzp'ers gemist: recente inschrijvingen en bedrijven die ten onrechte (nog) te boek staan als bedrijf met meerdere medewerkers.  
- De toepassing van het urencriterium levert een onbekende fout op.

<sup>3</sup> Aangenomen wordt dat Regioplan hier de werkzame beroepsbevolking bedoelt.

<sup>4</sup> Schatting op basis van aannames ontleend aan diverse bronnen:  
- aantal zzp'ers (landelijk, volgens EIM): 400.000;  
- werkzame beroepsbevolking (landelijk): ca. 7.000.000;  
- verhoudingsgetal percentage zzp'ers (Zoetermeer / landelijk) = 5/9;  
Het aantal zzp'ers in Zoetermeer is dan:  $55.300 * 400.000 / 7.000.000 * 5/9 = 1756$

een kleine 2.200 actieve zzp'ers. Ook deze schatting is onzeker, maar ligt in dezelfde orde van grootte als de schatting op basis van de enquête.

### 6.3 **branches, bedrijfsactiviteit**

Advisering is veruit de belangrijkste bedrijfsactiviteit van de zzp'ers in de respons, op afstand gevolgd door de bouwnijverheidsbranche (inclusief verwante sectoren zoals het schildersbedrijf).

De in omvang derde branche is die van de financiële en administratieve dienstverlening.

Verder: van alle zzp'ers rekent 9% zich tot de creatieve sector (nader gespecificeerd als: podiumkunst, fotografie, ontwerp en vormgeving, reclame, schrijven en overige scheppende kunst). Het feitelijke aandeel van de creatieve sector kan - afhankelijk van de omschrijving die men kiest - iets groter zijn: een deel van de bedrijven die opereren in de sfeer van communicatie, onderzoek en software-ontwikkeling kan eveneens tot deze branche worden gerekend.

Een bedrijfsactiviteit die in de respons eveneens goed is voor 9% is die van de detail- en groothandel. Bijna de helft van de bedrijven uit deze branche legt zich toe op web- en/of postorderverkoop, een ondernemingsvorm die zich goed leent voor een bedrijf aan huis.

### 6.4 **bedrijfshuisvesting**

De meeste zzp'ers in de respons hebben hun bedrijf aan huis, en het merendeel wil dit ook zo houden. Daarbij spelen naast financiële motieven ook praktische overwegingen een belangrijke rol, bijvoorbeeld het feit dat men overwegend op locatie werkt, bij een opdrachtgever.

De belangrijkste redenen voor een zzp'er om *niet* aan huis te werken zijn: een daartoe ongeschikt huis, of het feit dat men werk en privé gescheiden wil houden. Het gaat hierbij om een betrekkelijk kleine minderheid onder de zzp'ers.

#### *Zoetermeer als vestigingsplaats*

Dat het bedrijf in Zoetermeer gevestigd is heeft in de meeste gevallen geen specifieke reden: men woonde er al; het bedrijf kwam later. Een minderheid noemt bij de keuze voor Zoetermeer (tevens) overwegingen die met de werkzaamheden zelf te maken hebben.

Factoren die zzp'ers van elders naar Zoetermeer hebben getrokken gelden maar voor een minderheid (geschikte bedrijfslocatie, een geschikte woonomgeving, een goed vestigingsklimaat).

#### *andere of extra bedrijfsruimte*

Van alle zzp'ers in de respons heeft 22% behoefte aan andere dan wel extra bedrijfsruimte, of men verwacht dat deze behoefte binnen twee jaar zal ontstaan. Het merendeel van deze groep wil deze ruimte zoeken binnen Zoetermeer. Zo'n 30% zou nieuwe bedrijfsruimte buiten Zoetermeer wensen.

Eisen die men aan nieuwe of extra bedrijfsruimte stelt hebben in belangrijke mate betrekking op parkeergelegenheid en bereikbaarheid. Over eisen ten aanzien van bedrijfsoppervlak en (huur)tarieven is de verzamelde informatie niet specifiek genoeg.

### 6.5 **behoefte aan faciliteiten**

#### *praktische faciliteiten*

Bij een vraag naar de behoefte aan praktische faciliteiten scoort snel(ler) internet (genoemd door 30%) veel hoger dan de andere voorgelegde faciliteiten. In hoeverre dit bij al deze bedrijven werkelijk een nijpende behoefte is, is niet te zeggen. Men kan met deze keuze immers ook bedoelen: 'sneller internet zou mooi meegenomen zijn'.

Voor de andere antwoorden geldt een dergelijke nuancering waarschijnlijk minder sterk. Gedeelde voorzieningen zoals vergaderplekken, ontmoetingsplekken en een receptiedienst kunnen voor relatief kleine groepen zzp'ers van belang zijn.

*scholing, ondersteuning, netwerkvorming*

Scholing, ondersteuning (door de gemeente) en onderling contact vormen voor ruim de helft van de zzp'ers géén belangrijk onderwerp. Voor de andere helft geldt dat contact met medeondernemers belangrijker wordt geacht dan scholing en ondersteuning. Dat dat onderlinge contact belangrijk is blijkt ook uit de positieve reacties van 41% van de respondenten op een vraag naar de behoefte aan platforms of themabijeenkomsten.

Daarbij zijn acquisitie en samenwerking de meest gesuggereerde thema's voor de eerste bijeenkomst.

*informatie*

De belangrijkste onderwerpen waarover men beter geïnformeerd wil worden hebben alle met geld te maken: fiscale onderwerpen, pensioen, arbeidsongeschiktheidsverzekering, financiering.

De manieren waarop men informatie wenst te ontvangen lopen uiteen, maar computer en internet hebben duidelijk de voorkeur. E-mail en een digitale nieuwsbrief worden verreweg het meest genoemd.

## 6.6 motieven en obstakels

*motieven om als zzp'er aan de slag te gaan*

Naast externe prikkels, zoals werkloosheid of de kans op werkloosheid, noemen de geënquêteerden een aantal sterke motieven om voor zichzelf te beginnen: de vrijheid, zowel qua tijdsindeling als inhoudelijk, de intrinsieke beloning, het niet kunnen aarden in de structuur van een organisatie, het vinden van een nieuwe uitdaging.

De meeste zzp'ers hebben daarbij bewust gekozen voor ondernemerschap zonder personeel, zonder de ambitie om te groeien.

*obstakels bij de start.*

Van de obstakels die men ondervond bij de start van het bedrijf valt een deel in de beleidssfeer van de gemeente of de Kamer van Koophandel: dan gaat het om problemen op het gebied van regelgeving en vergunningen, en om huisvestingsproblemen, in het bijzonder het gebrek aan (betaalbare) kleinschalige huisvestingsmogelijkheden. Overigens is het een minderheid van de respondenten die dergelijke antwoorden geeft.





## GERAADPLEEGDE BRONNEN

Vroonhof, P., A. Bruins en N. de Vries, *Aantal zzp'ers in de periode 2000-2009*. Zoetermeer, EIM 2010, rapport M201017.


Blommesteijn, M., M. Brukman en J. Mevissen, *Ondersteuning van zzp'ers door gemeenten, situatie begin 2010, Onderzoek uitgevoerd door Regioplan Beleidsonderzoek in opdracht van de Raad voor Werk en Inkomen*. Den Haag, Raad voor Werk en Inkomen 2010.

Dorenbos, R.J., *Zzp'ers en de rol van gemeenten, lessen uit onderzoek*. Den Haag, Nicis Institute, 2011.

*Zzp'ers in beeld, Een integrale visie op zelfstandigen zonder personeel, uitgebracht aan de minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid; de minister van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie; de minister van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap*. Den Haag, Sociaal Economische Raad, advies 10/04, 2010.



## BIJLAGE I VRAGENLIJST



**1**

**Welke van de volgende situaties is van toepassing op uzelf en op het bedrijf?**

Ik ben als zelfstandig ondernemer werkzaam in dit bedrijf.

Ik ben werkzaam in dit bedrijf, maar niet als zelfstandig ondernemer.  $\Rightarrow$


Ik ben zelf niet werkzaam in dit bedrijf  $\Rightarrow \Rightarrow \Rightarrow \Rightarrow$

Op dit moment zijn er geen bedrijfsactiviteiten.

De bedrijfsactiviteiten zijn definitief beëindigd.  $\Rightarrow \Rightarrow \Rightarrow$

anders, namelijk:

naar einde (blok 26)  
naar vragen-blok 24



**2**

**Welke van de volgende situaties zijn verder van toepassing?**

U kunt meer dan één antwoord kiezen.

Het bedrijf heeft, afgezien van mijzelf, geen betaalde krachten.

Er is een mede-ondernemer (partner, familielid, compagnon).  $\Rightarrow \Rightarrow$

Ik heb één of meer medewerkers in loondienst.  $\Rightarrow \Rightarrow \Rightarrow$

Ik huur af en toe een uitzendkracht in.

In mijn bedrijf werken doorgaans één of meer uitzendkrachten.  $\Rightarrow \Rightarrow$

Mijn partner of een familielid werkt wel eens (onbetaald) mee in het bedrijf.

naar einde (blok 26)

3

**In welke branche of branches werkt u als zelfstandig ondernemer?**

U kunt meerdere vakjes aanvinken.

- bouwnijverheid en verwante sectoren
- advisering
- detailhandel (inclusief webwinkels); groothandel
- financiële en administratieve dienstverlening
- software-ontwikkeling / bouwen van websites
- informatie / communicatie / onderzoek
- reiniging; schoonmaakbedrijf
- agrarische sector; groenbeheer; natuurbeheer
- vervoer van personen en/of goederen
- techniek + ambacht
- horeca
- auto- / motorrijkschool
- kunst / cultuur / creatieve sector
- gezondheidszorg
- uiterlijke verzorging
- onroerende zaken; vastgoed
- sport en recreatie
- overige :

Verder

**Blok 3 - alle branches 'opengeklapt', zodat meer keuzemogelijkheden zichtbaar worden.**

- bouwnijverheid en verwante sectoren
- aannemerij / klussenbedrijf
  - metselen / voegen
  - timmerwerk
  - stratenmaken
  - installatie van sanitair; loodgieterswerk
  - elektrotechniek
  - tegelwerk
  - glas- en schilderwerk
  - stukadoren
  - stoffering
  - anders, namelijk :
- advisering
- ICT-advisie
  - managementadvies
  - organisatieadvies
  - juridisch advies; advocatuur
  - anders, namelijk :
- detailhandel (inclusief webwinkels); groothandel
- detailhandel (internet / postorder)
  - detailhandel (winkelbedrijf)
  - markthandel
  - groothandel
  - handel in auto's, motorfietsen, onderdelen
  - anders, namelijk :
- financiële en administratieve dienstverlening
- accountancy
  - administratieve dienstverlening
  - boekhouden
  - assurantiebemiddeling
  - anders, namelijk :
- software-ontwikkeling / bouwen van websites
- softwareontwikkeling :
  - bouwen van websites :
- informatie / communicatie / onderzoek
- nieuwsmedia; journalistiek
  - communicatieadvies
  - (markt-)onderzoek en gegevensverwerking
  - anders, namelijk :
- reiniging; schoonmaakbedrijf
- agrarische sector; groenbeheer; natuurbeheer
- akkerbouw
  - (glas)tuinbouw
  - veeteelt
  - ontwikkeling en/of beheer van stedelijk groen
  - ontwikkeling en/of beheer van natuur
  - loonbedrijf
  - anders, namelijk :
- vervoer van personen en/of goederen
- personenvervoer
  - goederenvervoer
- techniek + ambacht
- horeca
- auto- / motorrijdschool
- kunst / cultuur / creatieve sector
- podiumkunst
  - fotografie
  - ontwerp en vormgeving
  - reclame
  - schrijven
  - overige scheppende kunst
  - anders, namelijk :
- gezondheidszorg
- uiterlijke verzorging
- haarverzorging
  - schoonheidsverzorging
  - manicure, pedicure
  - anders, namelijk :
- onroerende zaken, vastgoed
- beheer
  - verhuur
  - bemiddeling
  - handel
  - anders, namelijk :
  - sport en recreatie
  - overige :

4

hoeveel werktijd (globale schatting, afgerond op hele uren) heeft u sinds 1 maart 2011 in een gemiddelde werkweek besteed aan:

betaalde opdrachten voor uw bedrijf:

administratie voor uw bedrijf:

promotie en acquisitie (verwerven van opdrachten):

bijkomende (niet betaalde) werkzaamheden voor uw bedrijf:

Hoeveel werktijd (globale schatting, afgerond op hele uren) heeft u sinds 1 maart 2011 in een gemiddelde werkweek besteed aan andere betaalde werkzaamheden (zoals werk in loondienst, uitzendwerk)?

Heeft u behalve uit uw bedrijf ook inkomsten uit één of meer uitkeringen?

ja,

werkloosheidsuitkering / WWB

WAO / WIA

pensioen / AOW

andere uitkering

nee

Verder

5

In welk jaar bent u met dit bedrijf gestart als zelfstandig ondernemer?

Vul een volledig (viercijferig) jaartal in.

Waarschijnlijk bent u bij de start van uw bedrijf wel eens tegen obstakels aangelopen, of tegen zaken die moeizamer verliepen dan u had verwacht. Als dat het geval is: zou u daar dan iets over willen vertellen?

- U kunt zelf bepalen in welke van de onderstaande rubrieken uw antwoorden het beste passen.
- Houd het kort en zakelijk; noem geen persoons- of bedrijfsnamen.

obstakels op het gebied van regelgeving / vergunningen :

obstakels op het gebied van bedrijfshuisvesting :

obstakels op fiscaal / financieel gebied :

zakelijke geschillen met leveranciers, debiteuren e.d. :

overige obstakels :

Verder

6

**Waarom heeft u gekozen voor het ondernemerschap?**

U kunt meer dan één antwoord kiezen.

- Ik kom uit een familie van ondernemers.
- Ik wilde voor mijzelf beginnen,
- want:
- 
- Ik kon het bedrijf waar ik werkte overnemen.
- In mijn vakgebied is bijna iedereen eigen baas.
- Ik zocht aanvullend inkomen.
- Ik zat zonder werk.
- Ik was bang dat ik mijn baan zou verliezen.
- Mij laten inhuren bleek gunstiger dan hetzelfde werk in loondienst doen.
- Mijn (voormalige) werkgever heeft mij daarin gestimuleerd.
- anders, .....
- namelijk:
- 

Verder

7

**U heeft momenteel geen medewerkers in dienst en u maakt (meestal) geen gebruik van uitzendkrachten.****Welke van de volgende situaties zijn op u en uw bedrijf van toepassing?**

U kunt meer dan één antwoord kiezen.

- Ik kies bewust voor ondernemerschap zonder personeel.
- Ik streef naar groei van de bedrijfsomvang.
- Ik verwacht niet dat ik personeel zal inhuren.
- Ik sluit niet uit dat ik personeel zal inhuren.
- Ik verwacht wel dat ik personeel zal inhuren.
- Diensten inkopen ligt meer voor de hand dan personeel inhuren.
- anders, namelijk:

Verder






**8**

**Hoe is uw bedrijf gehuisvest? naar**

Ik heb mijn bedrijf aan huis.    ⇒    ⇒    ⇒    ⇒    ⇒    ⇒    ⇒  
 Ik heb mijn bedrijf aan huis, maar beschik ook over andere ruimte (bijvoorbeeld een opslag elders).  
 Mijn bedrijf is gevestigd in een zelfstandige bedrijfslocatie.    ⇒    ⇒    ⇒    ⇒  
 Mijn bedrijf is gevestigd in een bedrijvenverzamelgebouw.    ⇒    ⇒    ⇒  
 Mijn bedrijf is gevestigd in wisselende (tijdelijke) ruimtes.    ⇒    ⇒    ⇒    ⇒

**9**  
**9**  
**10**  
**11**  
**12**

[Verder](#)



**9**

**Waarom heeft u gekozen voor een bedrijf aan huis?**

U kunt meer dan één antwoord kiezen.

Daar werk ik het prettigste.  
 Mijn huis is daarop ingericht.  
 Dat is vanzelf zo gegroeid.  
 Ik werk meestal op locatie, bij mijn opdrachtgever(s).  
 Uit praktische overwegingen (bijvoorbeeld het combineren met gezinsverplichtingen).  
 Uit financiële overwegingen.  
 Dat is een voorlopige keuze, totdat zich een kans op andere huisvesting voordoet.  
 anders, namelijk:

[Verder](#)    **naar vragenblok 13**



**10**

**Waarom heeft u gekozen voor een zelfstandige vestiging voor uw bedrijf?**

U kunt meer dan één antwoord kiezen.

Daar werk ik het prettigste.  
 Ik wil werk en privé gescheiden houden.  
 Mijn huis is niet geschikt als werkplek.  
 Dat is vanzelf zo gegroeid.  
 De aard van de werkzaamheden brengt dat met zich mee.  
 Dat is een voorlopige keuze, totdat zich een kans op andere huisvesting voordoet.  
 anders, namelijk:

[Verder](#)    **naar vragenblok 13**

11

**Waarom heeft u gekozen voor vestiging van uw bedrijf in bedrijvenverzamelgebouw?**

U kunt meer dan één antwoord kiezen.

- Daar werk ik het prettigste.
- Ik wil werk en privé gescheiden houden.
- Mijn huis is als werkplek niet geschikt.
- Dat is vanzelf zo gegroeid.
- Uit praktische overwegingen (bijvoorbeeld het gemeenschappelijk gebruik van ondersteunende diensten)
- Vanwege het directe contact met collega-ondernemers.
- Uit financiële overwegingen.
- Dat is een voorlopige keuze, totdat zich een kans op andere huisvesting voordoet.
- anders, namelijk:

Verder

naar vragenblok 13

12

**Waarom heeft u gekozen voor vestiging van uw bedrijf in tijdelijke ruimtes?**

U kunt meer dan één antwoord kiezen.

- Daar werk ik het prettigste.
- Ik wil werk en privé gescheiden houden.
- Mijn huis is als werkplek niet geschikt.
- Dat is vanzelf zo gegroeid.
- Uit financiële overwegingen.
- Dat is een voorlopige keuze, totdat zich een kans op andere huisvesting voordoet.
- anders, namelijk:

Verder



13

**Waarom heeft u gekozen voor Zoetermeer als vestigingsplaats voor uw bedrijf?**

U kunt meer dan één antwoord kiezen.

- Het bedrijf was al gevestigd in Zoetermeer.
- Zoetermeer was al mijn woonplaats.
- In Zoetermeer heb ik mijn professionele netwerk.
- Mijn klanten / opdrachtgevers zitten in of vlakbij Zoetermeer.
- Ik vond in Zoetermeer een geschikte locatie voor mijn bedrijf.
- Het Zoetermeerse vestigingsklimaat stond me wel aan.
- De woonomgeving in Zoetermeer stond me wel aan.
- anders, namelijk:

**Wilt u uw antwoord op de vraag hierboven toelichten?**

**Heeft u / verwacht u binnen de komende twee jaar behoefte aan andere huisvesting? (Wilt u verhuizen met uw bedrijf?)**

- ja
  - op korte termijn
  - binnen een jaar
  - binnen twee jaar
- nee
- weet niet



naar vragenblok 15

Verder

14

**Aan welk type bedrijfslocatie heeft u dan behoefte?**

- kantoorruimte
- winkelruimte
- werkplaats / atelier
- praktijkruimte
- anders, namelijk:

**Welke oppervlakte (m2 bedrijfsoppervlak) dient deze nieuwe ruimte ongeveer te hebben?**

- globaal aantal m2 bedrijfsoppervlak:
- weet niet

**Wat acht u een reëel huurtarief voor de gewenste nieuwe bedrijfshuisvesting?**

- bedrag (euro's per m2 per maand):
- weet niet / niet van toepassing

Verder

15

Heeft u op korte termijn of binnen twee jaar behoefte aan extra ruimte voor uw bedrijf?

Het kan hierbij gaan om:

- vaste ruimte, bijvoorbeeld een garage of opslag voor gereedschap;
- tijdelijke ruimte, bijvoorbeeld een opslag om pieken en dalen in de vraag op te vangen;
- gedeelde ruimte, bijvoorbeeld een vergaderruimte voor enkele uren per week.

- ja
- op korte termijn
  - binnen een jaar
  - binnen twee jaar

- nee      ➡
- weet niet   ➡

naar vragenblok 18

Verder

16

Aan welke soort(en) van extra ruimte heeft u dan behoefte?

U kunt meer dan één antwoord kiezen.

- kantoorruimte
- winkelruimte
- werkplaats / atelier
- praktijkruimte
- vergaderruimte / cursusruimte
- ontvangst- / ontmoetingsruimte
- opslag / garage
- anders, namelijk:

Verder

17

**Kunt u globaal aangeven hoeveel m2 extra bedrijfsruimte u dan nodig heeft?**

- |  |        |                      |
|--|--------|----------------------|
| <input type="checkbox"/> kantoorruimte                   | (m2) : | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> winkelruimte                    | (m2) : | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> werkplaats / atelier            | (m2) : | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> praktijkruimte                  | (m2) : | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> vergader- / cursusruimte        | (m2) : | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> ontvangst- / ontmoetingsruimte  | (m2) : | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> opslag / garage                 | (m2) : | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> de andere soort ruimte          | (m2) : | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> weet niet / niet van toepassing |        |                      |

**Wat acht u een reëel huurtarief voor de extra bedrijfsruimte?  
(bedrag of bedragen in hele euro's per m2)**

- |  |                           |                      |
|--|---------------------------|----------------------|
| <input type="checkbox"/> kantoorruimte                   | (Euro per m2 per maand) : | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> winkelruimte                    | (Euro per m2 per maand) : | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> werkplaats / atelier            | (Euro per m2 per maand) : | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> praktijkruimte                  | (Euro per m2 per maand) : | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> vergader- / cursusruimte        | (Euro per m2 per uur) :   | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> ontvangst- / ontmoetingsruimte  | (Euro per m2 per uur) :   | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> opslag / garage                 | (Euro per m2 per maand) : | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> de andere soort ruimte          | (Euro per m2 per maand) : | <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> weet niet / niet van toepassing |                           |                      |

De blokken 18 en 19 worden enkel voorgelegd indien men in de voorgaande vragen heeft aangegeven dat u behoefte heeft aan een nieuwe bedrijfsruimte of aan extra bedrijfsruimte.


 gemeente  
**Zoetermeer**

## 18

**Aan welke van de volgende locatie-eisen moet de door u gewenste bedrijfsruimte bij voorkeur voldoen?**

U kunt meer dan één antwoord kiezen

	eis voor andere (nieuwe) bedrijfsruimte	eis voor extra bedrijfsruimte
• ligging binnen de gemeente Zoetermeer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• centrale ligging in Zoetermeer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• locatie in een wijkwinkelcentrum	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• locatie midden in de woonwijk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• locatie op een bedrijventerrein	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• locatie langs één van de hoofdwegen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• locatie moet goed bereikbaar zijn per openbaar vervoer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• goede bereikbaarheid voor minder validen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• locatie in een bedrijvenverzamelgebouw	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• combinatie van wonen en werken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• parkeergelegenheid eigen bedrijfsauto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• parkeergelegenheid klanten / bezoekers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
geen van deze eisen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

[Verder](#)

19

Heeft u ook een voorkeur voor één of meer Zoetermeerse wijken / buurten?

	voorkeurslocatie andere (nieuwe) bedrijfsruimte	voorkeurslocatie voor extra bedrijfsruimte
• Dorp	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Stadscentrum	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Palenstein	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Driemanspolder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Meerzicht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Buytenwegh - De Leyens	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Seghwaert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Noordhove	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Rokkeveen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Oosterheem	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• één van de industriegebieden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Buitengebied	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
geen van deze gebieden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
geen voorkeur	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

En als u ook gebieden buiten Zoetermeer bij uw keuze betreft:  
wat zou dan de beste locatie zijn voor uw bedrijfsruimte?

	toch binnen Zoetermeer	elders in regio Haaglanden	elders (buiten Haaglanden)	geen voorkeur
• beste locatie voor de nieuwe bedrijfsruimte	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
• beste locatie voor de extra bedrijfsruimte	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Verder

20

**Aan welke voorzieningen heeft u in uw bedrijf behoefte?**

U kunt meer dan één antwoord kiezen

- snel(ler) internet, bijvoorbeeld glasvezel
- ontmoetingsplek
- vergaderplek
- gezamenlijke inkoop
- receptiedienst (ontvangst, telefoon)
- technische ondersteuning thuiswerken
- anders, namelijk:

- geen van deze voorzieningen

**Aan welke van de volgende zaken heeft u in uw bedrijf behoefte?**

U kunt meer dan één antwoord kiezen.

- contact met Zoetermeerse vakgenoten
- contact met Zoetermeerse ZZP'ers in het algemeen
- contact met grotere Zoetermeerse ondernemingen
- training ondernemersvaardigheden (zoals netwerken, acquisitie, verkooptechniek, onderhandelen)

- scholing op de volgende gebieden:

- ondersteuning door de gemeente op de volgende gebieden:

- geen van deze zaken



21

Over welke van de volgende onderwerpen zou u beter geïnformeerd willen zijn?

U kunt meer dan één antwoord kiezen

- Zelfstandigenregeling UWW (bedrijf opzetten vanuit WW)
- pensioenopbouw
- arbeidsongeschiktheidsverzekering
- overige verzekeringen
- regelgeving rond bestemmingsplannen, milieuvergunningen e.d.
- bedrijfsplan
- fiscale onderwerpen
- financieringsregelingen
- in dienst nemen van personeel
- ander onderwerp :

- geen van deze onderwerpen

Zou u belangstelling hebben voor :

	ja	nee	weet niet
• een platform voor Zoetermeerse ZZP'ers	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
• een platform voor Zoetermeerse vakgenoten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
• themabijeenkomsten voor Zoetermeerse ZZP'ers	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Verder

Blok 22 wordt enkel voorgelegd als op ten minste één van de drie bovenstaande belangstellingsvragen met 'ja' is geantwoord.

22

Welk thema zou u in een platform of op een themabijeenkomst als eerste willen bespreken?

Verder

23

Hoe wilt u bij voorkeur geïnformeerd worden over onderwerpen die van belang zijn voor uw beroepsgroep?

U kunt maximaal drie antwoorden aanvinken.

- via de gemeentelijke website
- via de website van de Kamer van Koophandel
- via de website van de RVOZ
- per e-mail
- via een ander digitaal medium, namelijk:
- via een digitale nieuwsbrief
- via een papieren nieuwsbrief
- per brief
- via de krant
- anders, namelijk:

[naar vragenblok 25](#)

24

Wat waren voor u de redenen om uw bedrijf te beëindigen?

U kunt meer dan één antwoord aankruisen.

- een nieuwe betrekking in loondienst
- Ik ben (elders) gestart met een ander bedrijf.
- Het bedrijf is overgenomen.
- Ik ben met mijn bedrijf uitgekocht.
- mijn hoge leeftijd
- andere persoonlijke omstandigheden
- ongunstige vooruitzichten voor mijn bedrijf
- faillissement
- anders, namelijk:

Omdat u uw bedrijf heeft beëindigd zijn de verdere vragen daarover niet van toepassing. Na nog drie korte vragen over uzelf wordt de vragenlijst daarom afgesloten.


  
 gemeente  
**Zoetermeer**

## 25

**TOT SLOT - DRIE ALGEMENE VRAGEN OVER UZELF:**

**Bent u een man of een vrouw?**

man  
 vrouw


**In welk jaar bent u geboren?**

**Woont u zelf in Zoetermeer of in een andere gemeente?**

- Zoetermeer  
 andere gemeente

Verder

naar einde (blok 27)


  
 gemeente  
**Zoetermeer**

## 26

**LET OP:**

**Uit uw antwoord op de eerste vraag blijkt dat u en uw bedrijf waarschijnlijk niet (meer) tot de doelgroep van dit onderzoek horen (zelfstandige ondernemers zonder personeel).**

**De verdere vragen worden daarom niet aan u voorgelegd. Als u nu kiest voor 'verder' wordt de vragenlijst afgesloten.**

**Mocht u zich bij het invullen vergist hebben, dan kunt klikken op: 'terug naar de vorige vraag', en uw antwoord aanpassen.**

**Voor de zekerheid maken wij u erop attent dat u, bij bedrijfsbeëindiging, uw bedrijf dient uit te schrijven bij de Kamer van Koophandel.**

Verder


  
 gemeente  
**Zoetermeer**

## 27

**Dit was de laatste vraag.**

**Dank voor het invullen**



## BIJLAGE II ONDERZOEKSPOPULATIE EN RESPONS

### *onderzoekspopulatie*

Het uitgangsbestand van regio Haaglanden, samengesteld door I&O Research, bevat 5910 records, (bedrijven en andere organisaties per 01-01-2010, met één (in enkele gevallen nul) of meer werknemers).

Door een update dd. maart 2011 neemt het aantal records per saldo toe tot 6240.

Op dit gecombineerde bestand records zijn enkele nadere selecties toegepast.

uitgangsbestand (bedrijven en organisaties in Zoetermeer)	5910	
• update (maart 2010): nieuwe bedrijfsvestigingen		831 +
	6741	
• update (maart 2010): opgeheven of vertrokken		501 -
	6240	
• criterium: hooguit één (vaste) medewerker		2622 -
	3618	
• criterium: geen dubbel voorkomende e-mailadressen		2 -
	3616	
• criterium: rechtsvorm / bedrijfsactiviteit*		47-
<b>totaal : omvang onderzochte populatie</b>	<b>3569</b>	

\* uitgesloten worden: maatschap, coöperatie, vereniging, kerkgenootschap, stichting, buitenlandse vennootschap, en daarnaast enkele kerkelijke en onderwijsinstellingen).

De 3569 overblijvende bedrijven zijn alle voor het onderzoek uitgenodigd. Bedrijven met bekende e-mailadressen zijn per e-mail aangeschreven (van deze wijze van aanschrijven werd een verhoudingsgewijs hoge respons verwacht). De overige bedrijven zijn per brief aangeschreven (met een veel lagere responsverwachting).

Het aantal bruikbare e-mailadressen viel enigszins tegen: van 1203 bedrijven (34%) bleek na een schifting en een eerste mailing een bruikbaar e-mailadres bekend. De overige 2366 bedrijven (66%) zijn met de stadspost aangeschreven.

### *respons en non-respons*

De respons op de uitnodiging per e-mail bedraagt 296 bedrijven (24,6%).

De respons op de uitnodiging per post bedraagt 225 bedrijven (9,5%).

Het overall responspercentage is daarmee 14,6%. Tot de respons horen vier bedrijven die op hun verzoek een gedrukt exemplaar van de vragenlijst hebben ontvangen.

Al met al ligt de respons onder de verwachting van rond de 20%. Dat is te wijten aan een lager aandeel bruikbare e-mailadressen dan waar op was gerekend.

De betrekkelijk lage responsverwachting is gebaseerd op enkele voor het onderzoek ongunstige omstandigheden:

- vervuiling van het bedrijvenbestand: het is onvermijdelijk dat de onderzoekspopulatie 'lege' vennootschappen bevat, alsmede bedrijven die een sluimerend bestaan leiden, of die tussentijds zijn opgeheven dan wel verhuisd.
- In een aantal gevallen staan er twee of meer bedrijven op één contactadres ingeschreven. De onderzoekspopulatie telt 172 van dergelijke doublures.
- het vereiste aantal handelingen bij de uitnodiging per post: brief openen en lezen - computer aanzetten - internet opstarten - vragenlijst openen. Het verschil in responspercentage tussen bedrijven die per e-mail en bedrijven die per post benaderd zijn, geeft een indicatie van de respons die hierdoor verloren kan zijn gegaan.

Tot de non-respons behoren:

- 80 bedrijven waarvoor de uitnodiging per post onbezorgbaar bleek (uitnodiging en/of rappel werden retour gezonden: bedrijf was opgeheven, onbekend of verhuisd);
- zeven per e-mail aangeschreven bedrijven waarbij het rappel onbezorgbaar bleek;
- tien per e-mail benaderde bedrijven die medewerking weigerden (deze schreven zich uit via de enquête-applicatie);
- acht bedrijven die om verschillende redenen per e-mail zijn afgemeld.
- 86 bedrijven die begonnen zijn met beantwoording, maar -doorgaans bij het begin van de vragenlijst- zijn afgehaakt.

Over de verdere non-respons zijn geen gegevens voorhanden.

Via de toegangscode voor het onderzoek (of het e-mailadres) kon de respons worden gekoppeld aan enkele achtergrondvariabelen. De koppeling maakt het mogelijk de respons te vergelijken met het populatiebestand. De onderstaande kruistabel toont de populatie en de respons naar de standaard bedrijfsindeling van de Kamer van Koophandel. Daarbij is de respons gesplitst naar de wijze van benadering (per e-mail of per post). De tabel laat zien dat -waar het gaat om deze SBI-indeling- de respons een goede afspiegeling van de populatie is. Op voorhand werd een relatieve ondervertegenwoordiging van sectoren zoals de bouwnijverheid, waar de computer niet voortdurend onder handbereik staat, niet uitgesloten, maar dat blijkt mee te vallen.

tabel II-1 *populatie en respons, naar branche volgens de standaard bedrijfsindeling KvK (SBI)*

	onderzoeks populatie	respons		
		per e-mail aange- schreven	per post aange- schreven	totaal
Advisering, onderzoek, specialistische zakelijke dienstverlening	934 26,2%	104 35,1%	64 28,4%	168 32,2%
Bouwnijverheid	482 13,5%	24 8,1%	28 12,4%	52 10,0%
Cultuur, sport en recreatie	171 4,8%	11 3,7%	7 3,1%	18 3,5%
Extraterritoriale organisaties en lichamen	1 0,0%	-	-	-
Financiële instellingen	55 1,5%	5 1,7%	2 ,9%	7 1,3%
Gezondheids- en welzijnszorg	117 3,3%	13 4,4%	4 1,8%	17 3,3%
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's	617 17,3%	41 13,9%	35 15,6%	76 14,6%
Industrie	61 1,7%	5 1,7%	6 2,7%	11 2,1%
Informatie en communicatie	328 9,2%	31 10,5%	18 8,0%	49 9,4%
Landbouw, bosbouw en visserij	47 1,3%	1 ,3%	4 1,8%	5 1,0%
Logies-, maaltijd- en drankverstrekking	64 1,8%	2 ,7%	7 3,1%	9 1,7%
Onderwijs	124 3,5%	12 4,1%	8 3,6%	20 3,8%
Overige dienstverlening	232 6,5%	25 8,4%	15 6,7%	40 7,7%
Verhuur van en handel in onroerend goed	35 1,0%	1 ,3%	3 1,3%	4 ,8%
Verhuur van roerende goederen, overige zakelijke dienstverlening	251 7,0%	17 5,7%	18 8,0%	35 6,7%
Vervoer en opslag	50 1,4%	4 1,4%	6 2,7%	10 1,9%
<b>totaal (= 100%)</b>	<b>3569</b>	<b>296</b>	<b>225</b>	<b>521</b>

## BIJLAGE III RESULTATEN IN TABELLEN EN TOELICHTINGEN

### beeld van de zzp'er

tabel III-1 *situatie ondernemerschap*

	aantal	procent
zelfstandig ondernemer	457	87,7
niet als zelfstandig ondernemer werkzaam	10	1,9
niet werkzaam in dit bedrijf	1	,2
geen (actuele) bedrijfsactiviteiten.	29	5,6
de bedrijfsactiviteiten zijn definitief beëindigd.	11	2,1
anders *	13	2,5
<b>totaal</b>	<b>521</b>	<b>100,0</b>

#### \* andere situatie

- ben gepensioneerd maar doe nog wel iets in de onderneming
- Gezien mijn leeftijd, 71 jaar, doe ik het wat kalmer aan, neem uitsluitend lichte werkzaamheden aan.
- Ik ben geen kleine ondernemer
- Ik ben zelfstandige ondernemer maar (nog) niet werkzaam in het bedrijf.
- ik heb naast mijn `normale` baan deze onderneming
- ik werk ca 400 mu pj
- in ben freelance vertaler - journalist
- Naast ZZP'er, in loondienst.
- Onlangs heb ik mijn activiteiten beëindigd.
- Op dit moment zijn er minder bedrijfsactiviteiten, ik ga binnenkort stoppen, ivm het bereiken van pensioengerechtigde leeftijd
- huidige activiteit alleen beleggen van stamrechtkapitaal
- zelfstandig ondernemer náást een vast fulltime baan
- zzp

tabel III-2 *bedrijfsituatie zelfstandig ondernemers - meer dan één antwoord mogelijk*

	aantal	procent
afgezien van respondent geen betaalde krachten	381	83,4
er is een mede-ondernemer	26	5,7
één of meer medewerkers in loondienst	30	6,6
huurt af en toe een uitzendkracht in	16	3,5
doorgaans één of meer uitzendkrachten	7	1,5
partner of een familielid werkt wel eens (onbetaald) mee	88	19,3
<b>totaal (zelfstandig ondernemers)</b>	<b>457</b>	<b>100,0</b>

De respons in tabel III- 3 t/m III-23 is gebaseerd op de antwoorden van 440 respondenten (zzp'ers). Dat aantal is als volgt samengesteld:

- 457 actieve zelfstandig ondernemers,
- 29 ondernemers zonder actuele bedrijfsactiviteiten,
- dertien respondenten die aangeven dat er een andere situatie geldt. (zie tabel III-1)

Daarop in mindering gebracht:

- twee van de dertien respondenten in de rubriek 'andere situatie'. Zij geven in hun toelichting aan geen ondernemer (meer) te zijn. Deze twee respondenten hebben ten onrechte de vragenlijst geheel doorlopen; de data zijn achteraf voor hun antwoorden gecorrigeerd;
- 57 ondernemers waarvoor blijktens hun antwoorden geldt ...
  - dat er een medeondernemer is;
  - dat zij één of meer medewerkers in loondienst hebben;
  - dat zij doorgaans één of meer uitzendkrachten aan het werk hebben;
  - een combinatie van deze drie omstandigheden.
 (zie tabel III-2).

tabel III-3a *branche (hoofdcategorieën) - meer antwoorden per respondent mogelijk*

	aantal	procent
bouwnijverheid en verwante sectoren	57	13,0
advies	118	26,8
detailhandel (inclusief webwinkels); groothandel	39	8,9
financiële en administratieve dienstverlening	49	11,1
softwareontwikkeling / bouwen van websites	33	7,5
informatie / communicatie / onderzoek	34	7,7
reiniging; schoonmaakbedrijf	4	,9
agrarijse sector; groenbeheer; natuurbeheer	8	1,8
vervoer van personen en/of goederen	12	2,7
techniek + ambacht	25	5,7
horeca	8	1,8
auto- / motorrijopleiding	8	1,8
kunst / cultuur / creatieve sector	40	9,1
gezondheidszorg	18	4,1
uiterlijke verzorging	22	5,0
onroerende zaken; vastgoed	7	1,6
sport en recreatie	6	1,4
overige *	85	19,3
<b>totaal</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>

**\* overige**

Van de 85 antwoorden 'overige' zijn er 63 uniek, d.w.z: de respondent heeft geen andere antwoorden gegeven. Veel van de onderstaande antwoorden zouden ook kunnen vallen onder één of meer van de voorgedeede antwoorden.

- arbeidsbemiddeling
- automatische brandblussystemen
- Automotive
- autoruiten en speciale autostoelen
- av-sector en theater
- beheer gelden
- beheer van de holding
- bemiddeling
- beveiliging
- beveiliging en elektrotechniek
- beveiliging/recherche
- champagnehandel
- consultancy, interimmanagement, organisatie- personal- en teamcoaching
- database administrator
- dienstverlening (*driemaal genoemd*)
- dierversorgung
- deejay, entertainer (*tweemaal genoemd*)
- document control / advies
- drukkerij (*tweemaal genoemd*)
- educatie complementaire gezondheidszorg
- entertainment, events, pr-management
- evenementenorganisatie / personal assistant / Officemanager
- evenementenorganisatie
- export ongeregelde zaken
- feestartikelen
- financiële holding
- gastouder(*tweemaal genoemd*)
- gemeentelijke overheden
- grafische branche (*driemaal genoemd*)
- grond- en fitwerk
- grond-, weg- en waterbouw
- hondenuitval
- hondensalon
- HRM-beleid en -strategie
- ICT
- import/export
- interim management
- interim management en advies
- juridische dienstverlening
- kapster
- kermisbranche
- kinderopvang



- levering van enzymen aan belangstellenden in het openbaar gebied
- management
- managementondersteuning
- mobiele telefoons, accessoires
- montage
- naaiatelier
- onderwijs (*driemaal genoemd*)
- onderwijs en financials
- onderwijs muziek
- opleidingen
- opleidingen en trainingen crisismanagement
- paarden beslaan
- pedicure
- promotie
- reclame/signbranche
- recruitment
- redactioneel/juridisch
- reisbranche
- stoffering
- telecommunicatie
- therapeute en Reiki/Seichem
- verkeer
- vertaalbureau (vijfmaal genoemd)
- zakelijke dienstverlening

tabel III-3b *branche (subcategorieën bouwnijverheid) - meer antwoorden per respondent mogelijk*

	aantal	procent
aannemerij / klussenbedrijf	27	47,4
metselen / voegen	4	7,0
timmerwerk	20	35,1
stratenmaken	2	3,5
installatie van sanitair; loodgieterswerk	8	14,0
elektrotechniek	8	14,0
tegelwerk	11	19,3
glas- en schilderwerk	17	29,8
stukadoors	9	15,8
stoffering	1	1,8
andere (bouw)activiteit *	17	29,8
niet nader gespecificeerd	4	7,0
<b>totaal (bouwnijverheid c.a.)</b>	<b>57</b>	<b>100,0</b>

**\* andere (bouw)activiteit**

- adviesbureau
- advisering
- adviseur duurzaam bouwen
- arbitrage
- architect (*tweemaal genoemd*)
- architect / projectontwikkelaar
- bouwadvies
- bouwtoezicht
- grond-, weg- en waterbouw
- klimaatbeheersing
- liftinstallaties
- ontwikkeling
- schoorsteenbouw
- sloop
- teken- en ontwerpbureau
- verwarmingstechniek

tabel III-3c *branche (subcategorieën advisering) - meer antwoorden per respondent mogelijk*

	aantal	procent
ICT-advies	33	28,0
managementadvies	43	36,4
organisatieadvies	35	29,7
juridisch advies; advocatuur	3	2,5
andere advisering *	49	41,5
niet nader gespecificeerd	2	1,7
<b>totaal (advisering)</b>	<b>118</b>	<b>100,0</b>

**\* andere advisering**

- arbo, veiligheid en milieu
- begeleiding en ontwikkeling
- bouwadvies, MJOP
- bouwkundig (*tweemaal genoemd*)
- civiele techniek
- coaching en begeleiding
- coaching / training / assessments
- communicatie (*tweemaal genoemd*)
- communicatie en PR
- complementaire gezondheidszorg
- duurzaam ondernemen
- duurzame ruimtelijke ontwikkeling in agrisector
- energiebeheer
- evenementen
- financieel
- gezondheid (*tweemaal genoemd*)
- historisch, archief
- hondentraining
- HR-advies
- Installatietechniek (*tweemaal genoemd*)
- klimaatbeheersing
- loopbaan
- loopbaan- en reïntegratieadvies
- loopbaanadvies en coaching
- marketing / branding
- marketingadvies
- medezeggenschap
- media-advies
- MMM
- omtrent gebruik en archivering van foto's
- onderwijs
- openbaar gebied
- pensioen-juridisch advies
- re-integratie
- ruimtelijke ordening
- sales- en marketingadvies
- salesadvies
- sociale zaken, Wmo
- technisch advies (*tweemaal genoemd*)
- telecommunicatie
- treasury
- vestigingsplaats
- voedingsmiddelenindustrie
- waterbouw

tabel III-3d *branche (subcategorieën detail- en groothandel) – meer antwoorden per respondent mogelijk*

	aantal	procent
detailhandel (internet / postorder)	18	46,2
detailhandel (winkelbedrijf)	8	20,5
markthandel	6	15,4
groothandel	7	17,9
handel in auto's, motorfietsen, onderdelen	-	-
andere handel *	5	12,8
niet nader gespecificeerd	2	5,1
<b>totaal</b>	<b>39</b>	<b>100,0</b>

**\* andere detail- of groothandel**

- ben een website aan het opzetten
- in- en verkoop antiek zilver
- op afspraak demonstratie geven
- Partyverhuur

tabel III-3e *branche (subcategorieën financiële en administratieve dienstverlening) - meer antwoorden per respondent mogelijk*

	aantal	procent
accountancy	8	16,3
administratieve dienstverlening	30	61,2
boekhouden	24	49,0
assurantiebemiddeling	5	10,2
andere financiële / administratieve dienstverlening *	7	14,3
niet nader gespecificeerd	2	4,1
<b>totaal</b>	<b>49</b>	<b>100,0</b>

**\* andere financiële / administratieve dienstverlening**

- advies
- financiële planning en pensioenconsultancy
- interimmanagement
- pensioenorganisaties
- secretarieel
- teksten, kantoorondersteuning algemeen
- voornamelijk secretariële ondersteuning

tabel III-3f *branche (subcategorieën software / websites) - meer antwoorden per respondent mogelijk*

	aantal	procent
softwareontwikkeling *	22	66,7
bouwen van websites **	22	66,7
niet nader gespecificeerd	--	--
<b>totaal (software / websites)</b>	<b>33</b>	<b>100,0</b>

**\* softwareontwikkeling, specifiek**

- business intelligence
- management reporting
- op aanvraag
- open source, plugins joomla/wordpress
- Oracle
- SAP
- simulatiesoftware
- software voor incassobureaus en advocatenkantoren
- technisch ontwerp
- testen
- uitgeven / exploiteren van websites
- web- en desktopapplicaties
- webapplicaties

**\*\* bouwen van websites, specifiek**

- portals
- templates, cms, open source, php
- websites, huisstijlen

tabel III-3g *branche (subcategorieën informatie / communicatie / onderzoek) - meer antwoorden per respondent mogelijk*

	aantal	procent
nieuwsmedia; journalistiek	8	23,5
communicatieadvies	16	47,1
(markt-)onderzoek en gegevensverwerking	6	17,6
andere informatie / communicatie / onderzoek *	10	29,4
niet nader gespecificeerd	3	8,8
<b>totaal (informatie c.a.)</b>	<b>34</b>	<b>100,0</b>

**\* andere informatie / communicatie / onderzoek**

- commerciële dienstverlening
- complementaire gezondheidszorg
- educatie
- historisch
- presentatieborden
- public relations / mediacontacten, evenementenorganisatie
- redigeren tekst
- tekstschrijven
- uitgeverij
- vertaalwerkzaamheden

tabel III-3h *branche (subcategorieën agrarische sector; groenbeheer; natuurbeheer) - meer antwoorden per respondent mogelijk*

	aantal	procent
akkerbouw	3	37,5
(glas)tuinbouw	3	37,5
veeteelt	1	12,5
ontwikkeling en/of beheer van stedelijk groen	1	12,5
ontwikkeling en/of beheer van natuur	1	12,5
loonbedrijf	3	37,5
anders agrarisch / groen *	4	50,0
niet nader gespecificeerd		
<b>totaal (agrarische sector)</b>	<b>8</b>	<b>100,0</b>

**\* agrarische sector; groenbeheer; natuurbeheer, anders**

- advies
- groenvoorziening
- hovenier
- lijnrider

tabel III-3i *branche (subcategorieën vervoer van personen / goederen) - meer antwoorden per respondent mogelijk*

	aantal	procent
personenvervoer	3	25,0
goederenvervoer	8	66,7
niet nader gespecificeerd	1	8,3
<b>totaal</b>	<b>12</b>	<b>100,0</b>

tabel III-3j *branche (subcategorieën kunst / cultuur / creatieve sector) - meer antwoorden per respondent mogelijk*

	aantal	procent
podiumkunst	5	12,5
fotografie	8	20,0
ontwerp en vormgeving	8	20,0
reclame	6	15,0
schrijven	7	17,5
overige scheppende kunst	7	17,5
anders kunst, cultuur, creatieve sector *	12	30,0
niet nader gespecificeerd	1	2,5
<b>totaal</b>	<b>40</b>	<b>100,0</b>

**\* kunst, cultuur, creatieve sector, anders**

- architectuur
- film / documentaire
- galerie
- goochelen, clownerie en ballonfiguren maken
- illustraties
- kunst / decoratie en standbouw
- mediaproducties
- muziekeducatie
- ontwerpen van sieraden
- schilderkunst
- slagwerkinstructie
- vertalen

tabel III-3k *branche (subcategorieën uiterlijke verzorging) - meer antwoorden per respondent mogelijk*

	aantal	procent
haarverzorging	4	18,2
schoonheidsverzorging	14	63,6
manicure, pedicure	9	40,9
uiterlijke verzorging - anders *	5	22,7
niet nader gespecificeerd		
<b>totaal</b>	<b>22</b>	<b>100,0</b>

**\* uiterlijke verzorging, anders**

- afslanken
- massage en natuurgeneeswijze
- pedicure
- visagie

tabel III-3l *branche (subcategorieën onroerende zaken; vastgoed) - meer antwoorden per respondent mogelijk*

	aantal	procent
beheer	1	14,3
verhuur	-	-
bemiddeling	2	28,6
handel	2	28,6
onroerende zaken; vastgoed, anders*	4	57,1
niet nader gespecificeerd	1	14,3
<b>totaal</b>	<b>7</b>	<b>100,0</b>

**\* onroerende zaken; vastgoed, anders**

- aan- en verkoopbegeleiding
- adviseur duurzaam gebouwbeheer
- ontwikkeling
- taxaties

tabel III-4a *gemiddelde werktijd per week (individueel) in eigen bedrijf (periode maart - juni 2011)*

	aantal	procent	procent, cumulatief
nul uur	20	4,5	4,5
1 t/m 12 hele uren	49	11,1	15,7
13 t/m 24 hele uren *	53	12,0	27,7
25 t/m 36 hele uren	75	17,0	44,8
37 t/m 48 hele uren	96	21,8	66,6
meer dan 48 hele uren	90	20,5	87,0
niet-reëel antwoord	40	9,1	96,1
niet geantwoord	17	3,9	100,0
<b>totaal zzp'ers</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>	

\* 76 respondenten werken minder dan 15 uur per week als zzp'er

tabel III-4b *gemiddelde werktijd per week (individueel) totaal (periode maart - juni 2011)*

	aantal res-pondenten	procent	procent, cumulatief
nul uur	14	3,2	3,2
1 t/m 12 hele uren	25	5,7	8,9
13 t/m 24 hele uren	35	8,0	16,8
25 t/m 36 hele uren	73	16,6	33,4
37 t/m 48 hele uren	107	24,3	57,7
meer dan 48 hele uren	123	28,0	85,7
niet-reëel antwoord	46	10,5	96,1
niet geantwoord	17	3,9	100,0
<b>totaal</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>	

tabel III-5a *heeft men behalve uit het bedrijf ook inkomsten uit één of meer uitkeringen?*

	aantal	procent
ja	83	18,9
nee	357	81,1
<b>totaal zzp'ers</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>

tabel III-5b *soorten uitkeringen*

	aantal	procent
werkloosheidsuitkering / WWB	20	24,1
WAO / WIA	12	14,5
pensioen / AOW	45	54,2
andere uitkering	10	12,0
type uitkering niet aangegeven	1	1,2
<b>totaal zzp'ers met uitkering</b>	<b>83</b>	<b>100,0</b>

tabel III-6 *startperiode bedrijf*

	aantal	procent
1960 - 1970	2	,5
1970 - 1980	8	1,8
1980 - 1990	18	4,1
1990 - 2000	85	19,3
2000 - 2010	237	53,9
2010 / 2011	65	14,8
niet geantwoord	25	5,7
<b>totaal zzp'ers</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>

**keuze voor ondernemerschap; waarom zzp'er**tabel III-7 *waarom gekozen voor het ondernemerschap- meer antwoorden per respondent mogelijk*

	aantal	procent
Ik kom uit een familie van ondernemers.	45	10,2
Ik wilde voor mijzelf beginnen, *	241	54,8
Ik kon het bedrijf waar ik werkte overnemen.	6	1,4
In mijn vakgebied is bijna iedereen eigen baas.	42	9,5
Ik zocht aanvullend inkomen.	52	11,8
Ik zat zonder werk.	85	19,3
Ik was bang dat ik mijn baan zou verliezen.	8	1,8
inhuren gunstiger dan hetzelfde werk in loondienst	49	11,1
Gestimuleerd door (voormalige) werkgever	22	5,0
anders **	55	12,5
<b>totaal zzp'ers</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>

**\* toelichtingen: Ik wilde voor mijzelf beginnen, want:**

- aanvulling voor het pensioen
- al heel lang, maar niet de stap durven nemen
- Als de werkgever kiest voor haastwerk en niet voor vakwerk is deze keuze voor de hand liggend.
- Als zelfstandige leer je meer en sneller (goed voor eigen ontwikkeling ook) en is de beloning voor goed werk veel directer. In loondienst moest ik te veel dansen naar de pijpen van de directeur en geregeld werk doen waar ik totaal de zin niet van inzag.
- altijd al een wens geweest
- altijd zelf de baas over mijn tijd willen zijn.
- andere bedrijfstak
- anders zat ik zonder baan
- ben specialist op gebied van veterinaire- en voedselwetgeving
- - beperkt sociaal gezicht bij werkgever
- - andere kansen
- - Nu kan ik zelf de marge 'sparen' voor onzekere tijden.
- betere verdeling werk / privé
- Binnen het gebied was vraag naar een specifiek product dat door mij geleverd kon worden.
- Daar staat zelfstandigheid voor.
- Daar was ik aan toe.
- Daarmee combineer ik hobby en inkomen.
- Daarmee kon ik zowel consultancy doen als lesgeven in mijn vakgebied..
- Dan had ik meer tijd voor andere dingen
- Dan heb ik geen last van allerlei onnodige bedrijfsregelingen..
- Dan kan ik zelf bepalen hoeveel ik werk: omdat mijn man met pensioen is, wil ik ongeveer 6 à 7 maanden per jaar werken en zo tijd over hebben om samen dingen te kunnen ondernemen.
- Dan kun jezelf het bedrijfsplan maken en uitvoeren.
- Dan verdien je meer en je ben vrij in besluiten nemen!
- Dat geeft een bepaalde vrijheid en zelfstandigheid.
- dat ik lekker de vrijheid heb wanneer ik kan en wil werken.
- Dat is altijd al mijn droom geweest. Een eigen bedrijf combineren met het reilen en zeilen van een gezin.
- Dat leek mij een uitstekende uitdaging.
- Dat was een lang gekoesterde wens.
- De hoeveelheid werk die via mij bij mijn werkgever terecht kwam schudde mij wakker om voor mijzelf te starten.
- De inkomsten werden te groot voor erbij en ik wilde hier al erg lang iets mee gaan doen op een unieke manier.
- Dit is financieel aantrekkelijker.
- Dit werk is niet in loondienst te doen; ik kan hierin mijn creativiteit kwijt.
- doen wat ik leuk vind.
- Door fusie en gekozen kantoorlocatie was het heen en weer reizen (Zoetermeer - Zeist) ongunstig. Vaak in de file.
- Door grote werkloosheid heb ik besloten voor mijzelf te beginnen.
- door reorganisatieontslag zin in iets anders
- Een baas was voor mij niet weggelegd, wegens kennisverschil.
- eigen baas over tijd en leven
- eigen baas zijn
- eigen baas, eigen tijd
- Eigen koers bepalen: veel wisselende opdrachten en nieuwe organisaties vind ik aantrekkelijk om mijn werk leuk te houden. Vrije tijdsindeling is prettig.
- eigen tijd indelen

- eigen verantwoordelijkheid - eigen tempo
- eigen visie en vrijheid
- Er is binnen Zoetermeer erg veel vraag naar een hondenopvang, daar deze er (nog) niet is ben ik er één begonnen. Wist alleen niet dat het bijna onmogelijk is om een ruimte te vinden. Daar Zoetermeer erg moeilijk is als het om honden gaat. (lees ik ook overal op internet)
- Facturen sturen is leuker dan salaris ontvangen.
- flexibele werktijden
- geeft beter gevoel van vrij te zijn en eigen keuzen te kunnen maken
- gescheiden, geen belemmeringen van huis uit
- gezond houden en maken van personen
- goede combinatie werk / gezin
- Had erg genoeg van - overigens luxe – WW- / ontslagregeling.
- Had het idee dat het beter zou zijn voor mijn ontwikkeling.
- Heb hele goede producten waarmee ik mensen kan helpen.
- Het bedrijf waar ik werkte ging failliet.
- Het bedrijf dat ik nu heb is ontstaan uit liefde voor het vak en de positieve reacties van de opdrachtgevers waar ik iets voor heb betekend.
- Nadat ik werkeloos ben geworden, geen recht meer heb op uitkering, en ik op de arbeidsmarkt 'te oud' word gevonden leek dit een logische stap.
- Het krijgen van een baan in loondienst verliep zeer moeizaam vanwege mijn leeftijd.
- Het kunstje dat ik al jaren voor mijn voormalig werkgever deed kon ik goed voor mijzelf.
- het leek mij een mooie nieuwe start met goede vooruitzichten.
- Het was mijn 4e BV omdat de overige BV's goed liepen dacht ik in liftinstallaties een uitdaging te zien.
- Het werk dat ik deed kon ik niet langer uitvoeren en dit leek de beste optie.
- Het werk dat ik deed kon ik niet meer uitvoeren i.v.m. met gezondheidsklachten.
- Hobby werd steeds groter, zodat het beter een officiële vorm kon krijgen.
- Huidige werk paste niet meer bij mij.
- Ik ben parttime ondernemer en zie dit als een hobby naast mijn loondienst.
- Ik dacht dat de massagebranche wel zou lopen en er werk in zou zijn.
- Ik doe mijn werk graag op de manier zoals ik dat wil.
- ik had dan meer vrijheid en mogelijkheden in mijn vak.
- Ik had geen werk, kon geen werkgever in deze branche vinden.
- Ik heb dit bedrijfje overgehouden na een stage die ik heb gelopen in het kader van mijn opleiding.
- Ik heb een buitenlands managementdiploma waarmee ik bij Nederlandse bedrijven niets kan. Ik kom alleen maar voor lager betaalde banen in aanmerking.
- Ik hou van creëren, ondernemen, en je eigen baas zijn lijkt me zeer uitdagend.
- Ik houd van de vrijheid en afwisseling, van het werken als zelfstandige.
- Ik kon het werk dat ik in loondienst deed ook zelfstandig doen, zonder baas boven mij.
- ik kon niet op het werk de juiste tijden werken in combi met de kinderen.
- ik kwam zonder werk en wilde iets heel anders gaan doen, ik wilde graag in de Gezondheidszorg werken.
- Ik pas minder goed in een rigide arbeidsorganisatie.
- ik van mijn hobby mijn werk wilde maken maar dan wel als baas.
- ik vond dat ik genoeg ervaring opgedaan had in loondienst en zag niet veel perspectief meer bij mijn werkgever.
- ik was afgekeurd wegens whiplash.
- ik was al door diverse opdrachtgevers benaderd.
- Ik was het beu om te solliciteren en steeds opnieuw te vertellen wat ik kon en toch terug te gaan in salaris. Sinds ik zelfstandig werk, vraagt vrijwel niemand meer wat ik kan, maar ik word gewoon ingehuurd. Destijds had ik vanuit de WW de mogelijkheid om het langzaam op te bouwen.
- Ik was het hebben van een chef zat.
- ik was het werk in de zorg zat
- Ik was het zat om voor een baas te werken
- Ik was met een ontslagvergoeding vertrokken bij mijn werkgever en wilde actief blijven.
- ik was na ruim 39 jaar het zat om voor werkgevers te werken en het voor hen te verdienen.
- ik was toe aan een nieuwe uitdaging in mijn carrière.
- ik was voorheen kleinaandeelhouder in een ICT-bedrijf en wilde complete zeggenschap over mijn eigen handelen.
- ik werd bij mijn laatste werkgever ontslagen.
- ik werk 10 x zo hard als personeel.
- Ik werk graag voor mezelf, eigen kansen eigen risico en geen 'rechten' claimen, maar zelf doen.
- ik werk mezelf liever rijk dan een werkgever.
- ik wil het gaatje in de markt te vullen en dat is ook mijn droom om eigen baas te worden.
- Ik wil met mijn vak bezig zijn. In steeds meer organisaties ligt de nadruk op het halen van targets en het verantwoorden van werk middels eindeloze lijsten, rapportages, overleggen, niet haalbare doelen, grotendeels financieel gedreven.
- ik wil uit de WAO en ben een groot deel van mijn werkzame leven zelfstandig actief geweest.
- Ik wilde altijd al beginnen als zelfstandig ondernemer maar, ik had een zeer goede baan. Helaas heeft mijn werkgever het bedrijf moeten sluiten i.v.m. de kredietcrisis. Toen dacht ik nu of nooit!



Dit is mijn kans!

- Ik wilde ervaren wat het is om zelfstandig te zijn.
- ik wilde het werk doen wat ik nu doe en daarnaast was mijn baan onzeker en verloor ik die later ook.
- Ik wilde inhoudelijke vrijheid als journalist, en was aanvankelijk gespecialiseerd op een gebied (verslaggeving vanuit centraal, oostelijk en zuidelijk Afrika) waar onafhankelijke Nederlandse opdrachtgevers geen / nauwelijks vaste krachten op zetten.
- ik wilde meer grip hebben op mijn eigen tijd en had het gevoel dat ik meer met mijn vak kon doen als ik voor mijzelf ging beginnen. Werd hierin gestimuleerd door vakgenoten. Denk dat ik mijn werk voor opdrachtgevers goedkoper kan doen dan wanneer ze een vaste kracht inhuren.
- Ik wilde meer vrije tijd hebben.
- Ik wilde mijn eigen tijd indelen.
- Ik wilde mijn eigen tijd kunnen indelen i.v.m. opvoeding kinderen.
- Ik wilde mijn opgedane ervaring in loondienst ten goede laten komen aan mijzelf.
- Ik wilde niet langer voor een baas werken.
- ik zag kansen in mijn branche.
- Ik zat zonder werk en zag wel werk langskomen maar geen banen.
- Ik zocht iets anders en kwam op freelancen uit.
- Ik zou Olympia Zoetermeer gaan franchisen.
- in loondienst geen perspectief meer
- In mijn huidige werk is de uitdaging, motivatie er niet meer.
- In mijn oude functie voelde ik me beperkt. Het vrije gevoel en de creativiteit die ik uit het zelfstandig ondernemerschap haal is waar ik het voor doe.
- In het verleden ook al zelfstandig ondernemer geweest, ik had een leeftijd of nu of nooit meer.
- indelen eigen tijd i.v.m. kinderen.
- investeren in de toekomst
- 20 jaar ervaring benutten als zelfstandig professional
- Je kon alleen maar zelfstandig werken.
- Kennis, ervaring en netwerk waren van ruim voldoende niveau.
- Keuzemoment kwam op natuurlijk moment.
- Klanten vroegen ernaar.
- langgekoesterde wens vanuit een al langer bestaand idee
- lekker iets anders dan mijn vaste werk
- meer uitdaging, meer ontplooiing, meer creativiteit, meer inkomen
- meer vrije tijd, vrijheid, betere balans werk / privé
- meer vrijheid van besluitvorming.
- Na 17 jaar loondienst wilde ik erg graag zelf alle beslissingen kunnen nemen. Ik was ook het eind van mijn carrière bij de werkgever genaderd, dus een goed moment voor wat anders.
- Na 25 jaar dienstverband werd ik niet gelukkiger, afhankelijk en speelbal van politieke beslissingen (onvoorspelbaar) , geen eigen regie, handhaven geen ontwikkeling en teveel meelopers.
- Na mijn bevalling wou ik met mijn zoon thuis kunnen blijven.
- na reïntegratieproject
- omdat mijn vriend 16 jaar ervaring heeft in schoonmaken en ik vind het een uitdaging.
- Ondernemen leek mij een uitdaging.
- Op deze wijze kon ik mijn eigen ideeën en werkwijze uitvoeren, i.p.v. het protocol van de werkgever te moeten volgen.
- persoonlijke ontwikkeling, vrijheid, onafhankelijkheid, avontuur, telkens weer een nieuwe uitdaging in een andere omgeving.
- reorganisatie
- spannende uitdaging
- toenmalige werkkring geen uitdaging meer
- uit de hand gelopen hobby
- Uitgegroeid in vorige functie in vast dienstverband; kon creativiteit niet kwijt
- unieke werkzaamheden. Ik werk al sinds 2001 voor mezelf
- van hobby werk gemaakt
- Vanuit mijn WAO-positie kon ik in eigen tempo mijn bedrijf opstarten.
- vanwege de vrijheid in werktijden en in de toegepaste werkmethodes; geen eigenwijze leidinggevendenden boven mij
- veel ervaring en een redelijk netwerk
- voor de uitdaging
- vrijheid en onafhankelijkheid
- vrijheid, eigen verantwoording
- vrijheid, geen baas meer
- 1. wens om eigentijd te kunnen invullen
- 2. creatieve vrijheid
- 3. door bezuinigingen was de uitdaging weg uit mijn overheidsbaan
- werkte voorheen als fysiotherapeut in loondienst en het trok mij aan om in mijn nieuwe vak als gezondheidszorgpsycholoog in vrijheid mijn werk te kunnen uitvoeren.
- werkzaam in loondienst, te beknellend
- wil geen vaste werktijd
- Wil graag mijn leven in eigen hand nemen.

- Wilde dit al geruime tijd vanwege familiehistorie alsmede wens na 13 jaar in loondienst te hebben gewerkt.
- Wilde meer vrijheid, en deels van mijn hobby mijn werk maken.
- Wilde mijn kennis uitbreiden en breder inzetten bij meerdere bedrijven.
- Wilde zelf de erkenning voor ideeën en uitwerking daarvan, i.p.v. werkgever.
- Zat bij een ander bureau, dat te groot werd.
- zelf alles bepalen
- zelf produceren is leuker dan consumeren
- zelf starten meer wijnontwikkeling - Sabrage van Champagne
- zelf werktijd kunnen betalen; minder belasting betalen
- zelfstandig beslissen, 1-op 1 consulten, consultancy met eigen ervaring en ideeën.
- zelfstandigheid lonkte en gaan doen waar ik voor sta
- zelfstandigheid, eigen keuzes maken, de mogelijkheid deed zich voor

**\*\* andere reden voor keuze zelfstandig ondernemerschap:**

- afbouwen
- al jaren bezig
- bedrijfsovername na overlijden echtgenote
- beheer ontslaguitkering
- Ben eerder ondernemer geweest. Na 5 jaar fulltime vrijwilligerswerk, moest er weer wat verdiend worden en de pensioenpot gevuld worden.
- bezig blijven na (vervroegde) pensionering
- Door fysieke problemen en een afkeuring wilde ik bewijzen dat waar een wil een weg is....
- Door ziekte niet snel meer een baan kunnen vinden en de werkgever van toen was mij liever kwijt dan rijk.
- Drums / muziek is mijn passie, en wat is er mooier om je passie te delen met mensen die iets willen leren.
- eigen bedrijf verkocht en vervolgens weer voor mijzelf begonnen
- Er was nog geen bedrijf met deze specialisatie.
- flexibele werktijden / werkdruk
- geeft me volledige vrijheid om het werk zo in te kleden en uit te voeren als ik wil, en prima combineerbaar met groot gezin
- Had al een BV.
- Het ondernemerschap is voortgekomen uit bijklussen naast een baan. De baan is geleidelijk aan vervallen.
- Het was in het verleden mijn bedoeling volledig zelfstandig te gaan werken. Mijn werkzame leven heeft echter een andere wending genomen waardoor ik nu ook voor een deel in loondienst ben.
- Het was tevens een prima invulling voor (te) veel vrije tijd.
- Ik ben al 30 jaar ondernemer in hart en nieren.
- Ik ben deels arbeidsgehandicapt door mijn spierziekte en zo kan ik zelf mijn tijd indelen.
- ik ben ooit begonnen met het geven van creatieve cursussen en dat is uitgegroeid tot freelancer in de hobby-wereld en kreeg opdrachten. Tot aan de recessie is het goed gegaan, maar erna werd ik er als freelancer als eerste uitgezet.
- Ik ben zelfstandig in het buitenland begonnen en wilde het hier ook doen.
- ik heb vanuit een andere entiteit deze activiteit ontdekt en daar een eigen entiteit voor opgericht.
- Ik vond het leuk iets zelfstandig te doen.
- ik was het niet eens met mijn vorige werkgever waarvoor ik in 1987 een bedrijf heb opgezet. Zodoende heb ik afscheid van hem genomen en ben in 1993 voor mijzelf begonnen.
- Ik werd ontslagen bij mijn vorige werkgever.
- Ik werd ontslagen en kreeg wat geld mee, daarmee heb ik de eerste aanzet gegeven voor mijn webwinkel.
- ik wil mijn hobby / passie betaalbaar maken: met de opbrengst nieuwe materialen / kralen kopen waarmee ik weer nieuwe sieraden kan maken
- kleine kinderen, behoefte aan thuiswerk
- Kon mij als directeur niet meer in bedrijfsstrategie vinden.
- Lang genoeg in loondienst gewerkt. Met lange reistijden woon- / werkverkeer. Zag kansen om e.e.a. meer in de regio op zelfstandige basis te kunnen gaan doen.
- met pensioen, maar nog niet toe aan stilzitten
- Mijn hobby (helpende hand bij computer uitdagingen) liep uit de hand en toen ik zakelijke klanten kreeg heb ik me bij de KVK en belastingdienst geregistreerd met een onderneming.
- Mijn hobby werd mijn werk, ik ging er steeds meer tijd aan besteden en dus ook minder werken in mijn oorspronkelijke baan.
- Mijn toenmalige werkgever heeft mij uitgekocht, waar ik mee kon starten.
- Min of meer van mijn hobby, die uit de hand groeide, een klein bedrijf gemaakt.
- Na 30 jaar gestopt met fulltime baan bij werkgever en ingegaan op verzoeken om advies door organisaties uit mijn netwerk.
- na negatieve sollicitaties.
- na ontslag uit overheidsdienst te oud en te duur voor andere functie: dus voor mezelf begonnen
- naast mijn werkzaamheden in loondienst mijn vakgebied willen bijhouden
- nog enigszins actief blijven na pensionering
- ontevreden over de wijze waarop de organisatie waar ik werkte geleid werd en ik zag bij vergelijkbare organisaties hetzelfde probleem. Dan maar voor mezelf verder, mag ik zelf mijn

- keuzes maken.
- overgekwalificeerd en leeftijd
- passie met vak. Genoeg van werken in bureaucratische omgeving
- reorganisatie bedrijf waar ik werkte bood geen leuk vooruitzicht en was de push die ik nodig had om voor mezelf te beginnen.
- Toeval: ik werd voor een tijdelijke klus gevraagd en voor de opdrachtgever en mij was het niet duidelijk hoe lang het ging duren en wat het vervolg zou zijn.
- veel vragen om hulp bij vormgevingsklussen
- voortzetting van bestaand werk
- Vrijwilligerswerk doe ik voor de FNV en VluchtelingenWerk. Voor de spin-off voor niet-leden of cliënten wilde ik betaald worden
- Was ervan overtuigd dat ik vanwege leeftijdsdiscriminatie geen werk meer zou vinden. Die inschatting is juist gebleken.
- Werd door 66% aandelen uit oude bv gewerkt.
- Werkgever ging failliet.
- Wil graag bezig zijn met uiterlijke verzorging van de mens en huid verbeteren, en kwaliteit op een goed niveau kunnen geven.
- zaak overgenomen van vader
- zinvol en maatschappelijk bezig zijn

tabel III-8 *kiest men bewust voor een bestaan als zzp'er? - meer antwoorden per respondent mogelijk*

	aantal	procent
Ik kies bewust voor ondernemerschap zonder personeel.	305	69,3
Ik streef naar groei van de bedrijfsomvang.	41	9,3
Ik verwacht niet dat ik personeel zal inhuren.	125	28,4
Ik sluit niet uit dat ik personeel zal inhuren.	96	21,8
Ik verwacht wel dat ik personeel zal inhuren.	12	2,7
Diensten inkopen is logischer dan personeel inhuren	72	16,4
andere reden *	32	7,3
<b>totaal zzp'ers</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>

**\* andere reden voor de keuze voor een bestaan als zzp'er**

- Ik ben aan het afbouwen; doe mijn praktijk in de toekomst aan een nu nog lopende stagiaire over.
- Als ondernemer werk ik samen met anderen in een coöperatie. Als coöperatie hebben we wel een enkele werknemer.
- De bedrijfsruimte leent zich niet voor uitbreiding.
- geen behoefte
- Gezien de situatie in de privésfeer is de huidige bedrijfsvoering de beste.
- Heb personeel gehad.
- Ik ben via BV aandeelhouder in een grotere onderneming.
- Ik heb heel laag inkomen, minder dan uitkering
- Ik heb maar heel beperkt werk. Het is al niet genoeg voor één persoon om van te kunnen rondkomen, laat staan dat ik personeel zou kunnen inzetten. Is overigens ook niet het doel van mijn onderneming.
- Ik huur andere zzp'ers in voor het extra werk.
- Ik huur soms een eenmansbedrijf in.
- Ik maak wel gebruik van instanties die worden ingehuurd.
- ik werk al vanaf 1993 geheel zelfstandig en denk niet dat ik ooit personeel in dienst zal nemen. Te lastig!
- Ik werk met stagiaires of alleen.
- Ik werk momenteel met personeel volgens een franchiseformule.
- Ik zet soms andere zzp'ers in.
- Ik zou graag samen willen werken met gelijkgestemde zzp'ers. Dan zal mogelijk ook personeel nodig zijn.
- in staat van opheffing / stoppen (*tweemaal genoemd*)
- Mijn werk doe je alleen.
- Omzet is te laag om aan personeel te denken.
- opstart aanpalende activiteiten met andere ZZP(ers).
- samenwerken met andere zelfstandigen / netwerken e.d.
- samenwerking met specialisten
- Samenwerking met vakgenoten ligt voor de hand wanneer ik teveel werk krijg.
- Stamrecht bv
- vanwege de kleinschaligheid
- voorlopig niet in de situatie om mensen in dienst te nemen. Kosten in de gaten houden. De markt is erg grillig nog.
- Wanneer ik een opdracht niet kan doen, verwijz ik door.
- Werkzaamheden zijn persoonlijk en niet door anderen uit te voeren

**actuele bedrijfshuisvesting**tabel III-9 *bedrijfshuisvesting*

	aantal	procent
bedrijf aan huis.	348	79,1
bedrijf aan huis, maar ook andere ruimte.	45	10,2
zelfstandige bedrijfslocatie.	20	4,5
bedrijvenverzamelgebouw.	10	2,3
wisselende (tijdelijke) ruimtes.	17	3,9
<b>totaal zzp'ers</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>

tabel III-10 *waarom heeft men het bedrijf aan huis? - meer antwoorden per respondent mogelijk*

	aantal	procent
Daar werk ik het prettigste.	134	34,1
Mijn huis is daarop ingericht.	56	14,2
Dat is vanzelf zo gegroeid.	77	19,6
Ik werk meestal op locatie, bij mijn opdrachtgever(s).	158	40,2
Uit praktische overwegingen .	105	26,7
Uit financiële overwegingen.	166	42,2
Voorlopige keuze, tot kans op andere huisvesting	29	7,4
andere reden keuze voor bedrijf aan huis *	35	8,9
<b>totaal (bedrijf aan huis)</b>	<b>393</b>	<b>100,0</b>

**\* waarom bedrijf aan huis - andere reden**

- Bedrijfsformule vereist dit.
- Bureau met computer is voldoende.
- Een groot deel van mijn werkzaamheden spelen zich op locatie af.
- geen werkruimte nodig, beperkte administratie
- Heb een webwinkel.
- Heb met mijn andere activiteiten al een bedrijfsvestiging in Zoetermeer en het huisadres is alleen het vestigingsadres maar niet het werkadres.
- Het vinden van op maat gesneden bedrijfsruimte in Zoetermeer was bijna niet voorhanden. en als al iets in aanmerking zou kunnen komen dan was het of veel te groot of veel te duur. Anno 2011 vind ik de economische situatie zo onvoorspelbaar dat ik niet het risico neem om een bedrijfspand aan te schaffen (ik zit immers niet in een situatie dat ik mijn huidige omstandigheid dien te veranderen).
- Huisvesting buiten huis levert in verhouding tot kosten tot op heden geen toegevoegde waarde op, alleen buiten Zoetermeer bestaat de huisvesting die past bij de bedrijfsactiviteiten, dus dat is een overweging.
- Ik doe mijn administratie thuis, vervoer van personen doe ik op de weg.
- Ik geef cursussen aan minimaal twee tot vier personen of therapie aan één persoon: ik heb geen andere ruimte nodig.
- Ik heb een schoonmaakbedrijf. Mijn bedrijf is gekoppeld aan mijn huis, maar de werkzaamheden worden buiten huis verricht.
- ik heb een woon- / werkpand - begane grond bedrijf, 1e en 2e woongedeelte.
- Ik heb geen klanten die aan huis komen ik ga zelf bij de klanten langs, en heb ook geen opslag nodig. Dit gaat vanaf de leveranciers, vanuit huis doe ik alles met telefoon en internet.
- Ik heb voorlopig geen bedrijfsruimte nodig.
- Ik vang o.a. honden op in mijn eigen huis tijdens vakantie, vanwege de huiselijke sfeer.
- ik vertrek van huis; ik heb geen werkplaats thuis; vorige vraag staat niet bij of wel of geen werkplek heb.
- Ik werk altijd bij opdrachtgevers, dus ik heb geen bedrijfsruimte nodig.
- ik werk ook weleens uit huis in Swung House (verhuren werkplekken) omdat het er soms thuis niet van komt om me volledig te concentreren.
- Ik werk voor een andere BV en verdeel mijn tijd tussen huis en kantoor, afhankelijk van de vestigingsplaats van de klant.
- Ik zit nu nog veel voor enkele maanden bij een opdrachtgever. Heb zeker behoefte aan een eigen kantoorruimte voor periodes tussen opdrachten en tijdens een opdracht als ik een dag niet op opdracht zit. Nog geen kantoorruimte in Zoetermeer gevonden bij een andere ondernemer in of verzamel pand van zzp'ers. Dit zou volgens mij wel de samenwerking bevorderen, elkaar de bal toespelen. Dit zou wel goed betaalbaar moeten zijn. Ik heb bij een aantal verhuurders gevraagd. Daarbij loopt de huur al snel op, terwijl er zo ontzettend veel leeg staat.
- Ik zorg voor catering bij de mensen thuis, demo's bij supermarkten en kook- promo bij evenementen.
- In mijn werk heb ik alleen een pc en wat archiefruimte nodig, dus dat kan makkelijk vanuit huis. Het is zonde om daarvoor een ruimte te huren. Daarnaast werk ik vaak op locatie.

- Kantoorruimte gehad maar werd te duur.
- Mijn vak kan ik voor een groot deel aan huis uitoefenen. Een klein deel breng ik door op de locatie van de klant.
- Moet vaak naar de klanten toe. Is makkelijker vanuit huis. Maar heb ook een kantoorruimte in Rotterdam.
- Mogelijk in de toekomst grotere bedrijfsruimte nodig.
- Optredens doe ik op locatie, voorbereidingen, administratie, oefenen e.d. doe ik in mijn eigen huis, daar werk ik het prettigste.
- Probeer al jaren een kleine bedrijfsruimte te vinden die betaalbaar is, die alleen voor mij is, en waar ik altijd in kan.
- teamtrainingen doe ik op locatie - persoonlijke training geeft thuis, in veilige omgeving, het beste resultaat.
- Uit financiële overwegingen: zoals eerder aangegeven is het als startende onderneming zo goed als niet haalbaar om een kleine kantoorruimte te kunnen huren. Hoge kosten en langlopende contracten.
- Via mijn coöperatie heb ik met mijn zakenpartners een kantoor in Moerkapelle.
- Werk al sinds 1987 vanuit huis: is het meest efficiënt.
- Werk ook op locatie van opdrachtgevers.

tabel III-11 waarom is het bedrijf gevestigd in een bedrijvenverzamelgebouw?  
meer antwoorden per respondent mogelijk

	aantal	procent
Daar werk ik het prettigste.	3	30,0
Ik wil werk en privé gescheiden houden	7	70,0
Mijn huis is als werkplek niet geschikt.	4	40,0
Dat is vanzelf zo gegroeid	2	20,0
Uit praktische overwegingen	2	20,0
Het directe contact met collega-ondernemers	1	10,0
Uit financiële overwegingen	3	30,0
Voorlopige keuze, tot kans op andere huisvesting	-	-
andere reden keuze bedrijvenverzamelgebouw	-	-
<b>totaal (bedrijvenverzamelgebouw)</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>

tabel III-12 waarom is het bedrijf gevestigd in een zelfstandige vestiging?  
meer antwoorden per respondent mogelijk

	aantal	procent
Daar werk ik het prettigste.	9	45,0
Ik wil werk en privé gescheiden houden.	6	30,0
Mijn huis is niet geschikt als werkplek.	6	30,0
Dat is vanzelf zo gegroeid.	2	10,0
De aard van het werk brengt dat met zich mee	8	40,0
Voorlopige keuze, tot kans op andere huisvesting	-	-
andere reden keuze zelfstandige vestiging	1	5,0
<b>totaal (zelfstandige vestiging)</b>	<b>20</b>	<b>100,0</b>

**\* waarom bedrijf in een zelfstandige vestiging - andere reden**

- ik deel mijn bedrijfsruimte met een garagebedrijf. Wij zitten op dezelfde locatie.

tabel III-13 waarom is het bedrijf gevestigd in wisselende (tijdelijke) ruimtes?  
meer antwoorden per respondent mogelijk

	aantal	procent
Daar werk ik het prettigste.	1	5,9
Ik wil werk en privé gescheiden houden.	2	11,8
Mijn huis is als werkplek niet geschikt.	6	35,3
Dat is vanzelf zo gegroeid.	1	5,9
Uit financiële overwegingen.	1	5,9
Voorlopige keuze, tot kans op andere huisvesting	3	17,6
andere reden keuze tijdelijke ruimtes *	11	64,7
<b>totaal (wisselende ruimtes)</b>	<b>17</b>	<b>100,0</b>

**\* waarom bedrijf in wisselende (tijdelijke) ruimtes - andere reden**

- Betaalbare atelierruimte is niet te vinden. Zakelijke huurprijzen zijn niet te betalen.
- De opdrachtgever verwacht dat ik bij hen in kantoor kom werken.
- Ik ben al zeker 2 jaar bezig om een bedrijfsruimte / stukje grond te krijgen binnen Zoetermeer. Daar ik met honden werk word ik overal afgewezen omdat honden onder niet één bestemmingsplan vallen. Het is erg jammer want er is veel vraag naar een opvang binnen Zoetermeer.
- Ik rijd met mijn bus ( mobiele smederij ) naar mijn klanten toe en besla de paarden daar in de stal buiten enzovoort. Vorige vraag is niet echt van toepassing voor mij maar kon antwoord niet veranderen/ verwijderen.
- In de onderneming voor wie ik werk en van huis uit.
- Kan nog geen plek vinden.
- Knip mijn cliënten bij hen thuis.
- Les geven in een locatie. En thuis schilder ik ook. Politieopdrachten ter plekke.
- Mijn werkzaamheden zijn op gevraagde locaties (elektrokabels).
- Ook werkkamer ingericht bij mijn moeder, zelf een huis met drie kinderen, geen ruimte, bovendien werk ik vaak extern.
- Werk als ambulante kapster.

tabel III-14 waarom heeft het bedrijf Zoetermeer als vestigingsplaats?  
meer antwoorden per respondent mogelijk

	aantal	procent
Het bedrijf was al gevestigd in Zoetermeer.	17	3,9
Zoetermeer was al mijn woonplaats.	377	85,7
In Zoetermeer heb ik mijn professionele netwerk.	24	5,5
Klanten / opdrachtgevers zitten in/vlakbij Zoetermeer.	58	13,2
Ik vond in Zoetermeer een geschikte locatie	26	5,9
Zoetermeerse vestigingsklimaat stond me wel aan.	9	2,0
De woonomgeving in Zoetermeer stond me wel aan.	38	8,6
andere reden keuze Zoetermeer *	27	6,1
<b>totaal zzp'ers</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>

**\* waarom Zoetermeer als vestigingsplaats - andere reden**

- verhuisd / ben gaan wonen in Zoetermeer (*zesmaal genoemd*)
- Ben in Moerkapelle begonnen.
- centraal
- combinatie van factoren
- De vestigingsplaats van het bedrijf volgt de (privé)woonplaats.
- De winkel is in Delft.
- groot gezin
- Heb webwinkel vanuit huis in Zoetermeer.
- huwelijk
- Ik ben in 1988 in Zoetermeer komen wonen.
- Ik ben pas eind 2008 gekomen in Zoetermeer: hiervoor Den Haag.
- ik woonde al in Zoetermeer (*driemaal genoemd*)
- in de buurt van mijn woning
- jonge doelgroep aanwezig
- niet voor gekozen
- n.v.t.

**toelichting keuze Zoetermeer als vestigingsplaats**

Van alle zzp'ers lichten er 62 hun keuze voor Zoetermeer als vestigingsplaats nader toe. De gekozen antwoorden (zie tabel III-14) worden in het onderstaande overzicht met toelichtingen aangeduid met een plusteken.

1. Het bedrijf was al gevestigd in Zoetermeer.
2. Zoetermeer was al mijn woonplaats.
3. In Zoetermeer heb ik mijn professionele netwerk.
4. Klanten / opdrachtgevers zitten in/vlakbij Zoetermeer.
5. Ik vond in Zoetermeer een geschikte locatie.
6. Zoetermeerse vestigingsklimaat stond me wel aan.
7. De woonomgeving in Zoetermeer stond me wel aan.
8. andere reden voor een keuze voor Zoetermeer.

1	2	3	4	5	6	7	8	
	+						+	Als geboren en getogen Zoetermeerder kies je automatisch voor Zoetermeer.
	+	+	+					Als je werk dicht bij huis kunt vinden dan moet je niet verder zoeken.
	+		+					Als student wonende te Zoetermeer zocht ik mijn eerste cliënten vanzelfsprekend in Zoetermeer.
	+		+					Antwoorden spreken voor zich
				+				Bedrijfsverzamelgebouw in Zoetermeer bood mogelijkheid om mij samen met een ander makelaarskantoor te vestigen, tussen andere bedrijven en dat zorgt voor kruisbestuiving onderling.
	+						+	betaalbare woningen combi zorgtaken / werk
							+	Daar heb ik niet voor gekozen. Mijn huisadres is Zoetermeer, maar mijn kantoor is niet daar.
	+							De bedrijfshuisvesting van mijn vennootschap is in Leiden, maar ik werk vanuit huis, dus mijn BV staat geregistreerd in Zoetermeer.
							+	Door gezinsuitbreiding na jaren vrijgezel te zijn geweest, was de noodzaak daar tot het verkrijgen van meer woonruimte en dus ook kantoor mee te nemen.
	+							eigen bedrijf aan huis
	+							Geen bijzonderheden: ik woonde hier al en ben vanuit huis gaan werken; bevalt prima; wel zoek ik in de toekomst een huis, liefst met een kleine kas en of grote schuur voor de vrachtwagen.
	+							graag een opdracht van u: misschien uw huis beveiligen?
							+	Heb in 2008 gekozen voor een kleinere woonplaats met minder grootstedelijke problematiek (dan mijn geboorte- / woonplaats Rotterdam). Hierbij tevens gelet op een nog centralere ligging in de Randstad, teneinde een groter werkgebied te kunnen bestrijken.
	+							Het is voor mijn bedrijf niet belangrijk waar ik woon want ik krijg al mijn werk binnen via het Internet.
				+				huis gezocht met zakelijke ruimte en dat heeft dit huis.
		+	+				+	Ik ben in 1960 in Zoetermeer komen wonen en heb de stad van 6.000 naar 120.000 inwoners zien groeien. De bouwactiviteit ( van Palenstein tot Oosterheem ) is mij als het ware met de paplepel ingegoten en ik ken Zoetermeer als mijn broekzak.
		+	+	+				Ik ben woonachtig in Zoetermeer - Zoetermeer centrale ligging in Haaglanden
							+	Ik heb geen werk in Zoetermeer.
	+							Ik kan in principe vanuit alle locaties werken, niet specifiek in Zoetermeer, maar ik woon er, evenals mijn kinderen.
	+							Ik kocht eerst een huis in Zoetermeer ban daarna voor mijzelf begonnen.
	+			+			+	Ik vind het prettig dat Zoetermeer tussen andere steden ligt. Klanten komen uit een straal tot ongeveer 25-30 km
	+		+					Ik was tot 1996 in loondienst. Ben daarna pas voor mijzelf begonnen.
	+							Ik werk vanuit huis.
	+							Ik werk vanuit huis maar voornamelijk bij de opdrachtgevers. Deze zitten in Zuid-Holland.
							+	Ik werk vanuit station Delft en niet vanuit Zoetermeer.
							+	ik woon in Zoetermeer.
							+	Ik woon in Zoetermeer en aangezien ik altijd bij de klant zit maakt het mij niet uit waar mijn bedrijf staat ingeschreven, maar vanwege de post is het handig om die gewoon op mijn woonadres te krijgen i.p.v. ergens anders.
	+							Ik woon in Zoetermeer en dat is ook gelijk mijn werkgebied.
	+							Ik woon in Zoetermeer en het is logisch toch.
	+							Ik woon in Zoetermeer en omdat ik veel vanuit mijn huis doe is het praktischer om het bedrijf in Zoetermeer te vestigen. Mijn opdrachtgevers wonen meestal in de Randstad, hoewel ik ook regelmatig in andere provincies van Nederland kom.
	+							ik woon in Zoetermeer maar ik heb geen vaste werkplaats.

1	2	3	4	5	6	7	8
						+	Ik woon sinds 2006 in Zoetermeer. Ik ben in 2008 uit een VOF gestapt die elders gevestigd was en als eenmanszaak verder gegaan vanaf mijn woonadres.
	+		+				Ik woonde al in Zoetermeer en zodoende ook aan huis begonnen met het bedrijf.
				+	+	+	Ik zocht een omgeving met goede ontsluiting met OV en goede uitvalswegen. Daarnaast stel ik een groene omgeving op prijs.
	+					+	ik zou graag mijn zakelijke netwerk in deze omgeving uitbreiden om vervolgens volledig zelfstandig mijn opdrachten te verwerven en veel flexibeler te kunnen zijn. Ben in Voorburg opgegroeid en ken Den Haag en omgeving goed. De mentaliteit van de ondernemers en variëteit staat mij zeer aan.
						+	in verband met relatie , verhuisd naar Zoetermeer zo ook bedrijf
	+		+	+		+	In Zoetermeer wonen veel mensen die een gezin hebben met kinderen. Voor kinderen is het leren van muziek essentieel. Daarom richt ik mij op Zoetermeer en omstreken.
	+						Kan vanuit elke stad omdat mijn werk internationaal is.
	+	+	+				Klantenkring is voornamelijk in Zoetermeer
	+			+			Kosten beperken is nu voor mij belangrijk. Dat lukt door thuis te werken. Ik sta er wel voor open om in de toekomst (als daar opdrachten uit komen) samen met andere zelfstandigen of kleine bedrijfjes een gezamenlijke locatie te betrekken. Dat moet dan wel op een flexibele manier kunnen (geen lange contracten) en er moet een goede mogelijkheid voor interactie en netwerken zijn.
	+						Mijn eenmanszaak is thuis in Zoetermeer. De operatie verloopt via coöperatie in Moerkapelle.
	+						Mijn huisadres is alleen het formele vestigingsadres. Het werk doe ik op een ander adres in Zoetermeer.
	+		+			+	Mijn werkterrein ligt hoofdzakelijk in Voorburg / Leidschendam en omgeving.
	+						mijn woonadres is ook mijn zakelijk adres waar geen activiteiten plaatsvinden.
				+			na de afronding van mijn studie was er ruimte in Zoetermeer om voldoende cliënten te kunnen aantrekken.
						+	Na mijn verhuizing naar Zoetermeer ben ik hier door gegaan.
	+		+				Onze regio is Zuid-Holland, en Zoetermeer zit gunstig aan de uitvalswegen naar Utrecht, Den Haag, Amsterdam en Rotterdam.
	+						Op zich maakt het niet uit waar ik ben gevestigd. Mijn klanten zitten in de omgeving van Zoetermeer, maar dat was niet de reden voor de keuze als vestigingsplaats. Het was gewoon simpel, omdat ik hier met veel plezier woon.
						+	prettig voor mijn toen nog kleine kinderen
						+	ruimer woonruimte en in de hoop hier opdrachten te werven
	+						spreekt voor zich
	+						tevreden inwoner sinds jaren
	+						Vanuit huis werken maakt dat de woonplaats, meteen de vestigingsplaats van mijn bedrijf is: cliënten uit bijvoorbeeld Amsterdam komen gewoon naar mij, zelfs voor teamtrainingen waar ik locaties voor afhuur, of ik regel de locatie in Amsterdam.
						+	vanwege mijn ex-vrouw hier komen wonen
						+	verhuisd uit Den Haag vanwege de kinderen.
	+						Werkplek lekker dicht bij huis.
	+						Woon al meer dan 25 jaar op Zoetermeer en het is zo gegroeid.
	+						Woonplaats = werkplaats ideaal ! Door mijn externe opdrachten wel vaak onderweg...
	+						Zoetermeer heeft een prima ligging t.o.v. de uitvalswegen (A12, A4, A13 enz.)
	+						Zoetermeer is de stad waar ik graag woon dus heb geen enkele reden om hier niet mijn bedrijf te runnen.
	+						Zoetermeer is mijn woonplaats en werkte bij Zoetermeers bedrijf.



**behoefte aan andere bedrijfshuisvesting of aan extra bedrijfshuisvesting**

tabel III-15a heeft men of verwacht men binnen de komende twee jaar behoefte aan andere bedrijfshuisvesting of aan extra bedrijfshuisvesting?

	andere huisvesting		extra huisvesting	
	aantal	procent	aantal	procent
ja	59	13,4	64	14,5
nee	291	66,1	284	64,5
weet niet	90	20,5	92	20,9
<b>totaal zzp'ers</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>

tabel III-15b op welke termijn heeft men of verwacht men binnen de komende twee jaar behoefte aan andere bedrijfshuisvesting of aan extra bedrijfshuisvesting?

	andere huisvesting		extra huisvesting	
	aantal	procent	aantal	procent
op korte termijn	10	2,3	20	4,5
binnen een jaar	19	4,3	15	3,4
binnen twee jaar	30	6,8	29	6,6
<b>totalen (zzp'ers met huisvestingsbehoefte)</b>	<b>59</b>	<b>13,4</b>	<b>64</b>	<b>14,5</b>

tabel III-16a andere bedrijfshuisvesting: type bedrijfslocatie waaraan men behoefte heeft of behoefte verwacht

	aantal	procent
kantoorruimte	11	22,0
winkelruimte	3	6,0
werkplaats / atelier	9	18,0
praktijkruimte	11	22,0
anders **	16	32,0
<b>subtotaal</b>	<b>50</b>	<b>100,0</b>
gegevens ontbreekt (routingdefect) *	9	
<b>totaal (behoefte andere huisvesting)</b>	<b>59</b>	

\* een bug in de enquêteapplicatie heeft gedurende korte tijd geleid tot een onjuiste toepassing van de vraagvoorwaarden bij deze vraag

**\*\* ander type bedrijfshuisvesting waaraan men behoefte heeft**

- bedrijfshal
- begane grondhuis met schuur
- hal met kantoor
- ik vertrek uit Zoetermeer
- kantoor, praktijk of verzamelpand (ontmoetingsplaats)
- keuken
- magazijn
- minder
- opslag
- opslag / werkplaats / kantoorruimte
- opslag/kleine bedrijfsruimte
- opslagruimte
- privewoning met kantoorruimte
- studio
- Stuk grond dat omheind mag worden, waar een schuur geplaatst mag worden en waar een watervoorziening is.
- zowel wonen als werken

tabel III-16b *andere* bedrijfsphuisvesting: type bedrijfslocatie; gewenst bedrijfsoppervlak; acceptabele huurprijs in € / m<sup>2</sup> per maand

behoefte aan extra ruimte (m <sup>2</sup> ):	reëel geacht huurtarief (€ / m <sup>2</sup> per maand)* :	aantal respondenten
<b>kantoorruimte</b>		
weet niet	weet niet / nvt	4
15	weet niet / nvt	1
25	12	1
25	100	1
30	10	1
30	15	1
50	8	1
90	10	1
<b>winkelruimte</b>		
35	500	1
150	15	1
200	weet niet / nvt	1
<b>werkplaats / atelier</b>		
weet niet	weet niet / nvt	3
15	weet niet / nvt	1
20	250	1
40	7	1
100	10	1
100	weet niet / nvt	1
300	weet niet / nvt	1
<b>praktijkruimte</b>		
weet niet	weet niet / nvt	3
25	6	1
25	weet niet / nvt	1
25	800	1
32	35	1
40	6	1
90	1000	1
150	10	1
150	weet niet / nvt	1
<b>bedrijfshal</b>		
80	weet niet / nvt	1
<b>beganegrondhuis met schuur</b>		
30	weet niet / nvt	1
<b>hal met kantoor</b>		
150	weet niet / nvt	1
<b>kantoor, praktijk, verzamelpand (ontmoetingsplaats)</b>		
weet niet	weet niet / nvt	1
<b>keuken</b>		
20	weet niet / nvt	1
<b>magazijn</b>		
400	5	1
<b>opslag / werkplaats / kantoorruimte</b>		
weet niet	weet niet / nvt	1
<b>opslag/kleine bedrijfsruimte</b>		
50	weet niet / nvt	1
<b>opslagruimte</b>		
100	weet niet / nvt	1
60	600	1
<b>privéwoning met kantoorruimte</b>		
weet niet	weet niet / nvt	1
<b>studio</b>		
50	6	1
<b>stuk grond dat omheind mag worden</b>		
300	weet niet / nvt	1
<b>zowel wonen als werken</b>		
weet niet	weet niet / nvt	1

\* afgedrukt in grijsint: respondent heeft vermoedelijk een totaalprijs i.p.v. een meterprijs opgegeven

tabel III-17a *extra huisvesting: type(n) extra ruimte waaraan men behoefte heeft of behoefte verwacht - meer antwoorden per respondent mogelijk*

	aantal	procent
kantoorruimte	11	17,2
winkelruimte	5	7,8
werkplaats- / atelierruimte	15	23,4
praktijkruimte	6	9,4
vergaderruimte / cursusruimte	19	29,7
ontvangst- / ontmoetingsruimte	11	17,2
opslag- / garageruimte	34	53,1
andere ruimte *	6	9,4
niet geantwoord	-	-
<b>totaal (behoefte extra huisvesting)</b>	<b>64</b>	<b>100,0</b>

**\* andere gewenste soort extra ruimte**

- betaalbare garagebox
- hoge garage
- loods waar ook vrachtwagens in kunnen staan
- ontmoetingsplaats andere ondernemers
- studio

tabel III-17b *extra bedrijfshuisvesting: gewenst bedrijfsoppervlak; acceptabele huurprijs in € / m<sup>2</sup> per maand (meer typen ruimte per respondent mogelijk)*

behoefte aan extra ruimte (m <sup>2</sup> ):	reëel geacht huurtarief (€ / m <sup>2</sup> per maand)* :	aantal respondenten
<b>kantoorruimte</b>		
niet geantwoord	niet geantwoord	4
10	niet geantwoord	1
50	niet geantwoord	1
25	5	1
30	8	1
40	10	1
100	250	1
25	300	1
<b>winkelruimte</b>		
niet geantwoord	niet geantwoord	1
50	niet geantwoord	1
20	8	1
20	15	1
30	700	1
<b>werkplaats- / atelierruimte</b>		
niet geantwoord	niet geantwoord	5
15	niet geantwoord	1
24	niet geantwoord	1
90	niet geantwoord	1
100	niet geantwoord	1
50	6	1
50	10	1
20	10	1
100	10	1
16	100	1
40	300	1
<b>praktijkruimte</b>		
niet geantwoord	niet geantwoord	3
25	niet geantwoord	1
50	6	1
20	30	1

tabel III-17b - vervolg

behoefte aan extra ruimte (m <sup>2</sup> ):	reëel geacht huurtarief (€ / m <sup>2</sup> per maand)* :	aantal respondenten
<b>vergader- cursusruimte</b>		
niet geantwoord	niet geantwoord	4
20	niet geantwoord	2
30	niet geantwoord	1
40	niet geantwoord	1
50	niet geantwoord	1
80	niet geantwoord	1
175	niet geantwoord	1
50	1	1
40	1	1
10	2	1
10	5	1
50	6	1
10	8	1
120	35	1
10	55	1
<b>ontvangst- / ontmoetingsruimte</b>		
niet geantwoord	niet geantwoord	5
3	niet geantwoord	1
15	niet geantwoord	1
20	niet geantwoord	1
25	niet geantwoord	1
30	niet geantwoord	1
5	55	1
<b>opslag / garageruimte</b>		
niet geantwoord	niet geantwoord	9
8	niet geantwoord	1
25	niet geantwoord	1
30	niet geantwoord	2
35	niet geantwoord	1
50	niet geantwoord	1
60	niet geantwoord	1
100	niet geantwoord	1
80	1	1
80	2	1
30	2	1
10	2	1
30	5	1
40	8	1
20	10	3
50	10	1
60	10	1
15	15	1
20	15	1
100	50	1
45	55	1
10	150	1
<b>ander soort ruimte</b>		
niet geantwoord	niet geantwoord	2
30	niet geantwoord	1
400	niet geantwoord	1
12	5	1
50	6	1

\* afgedrukt in grijs: respondent heeft vermoedelijk een totaalprijs i.p.v. een meterprijs opgegeven

**locatie-eisen / voorkeurslocatie voor andere of extra bedrijfshuisvesting***tabel III-18a locatie-eisen voor nieuwe (andere) of voor extra bedrijfsruimte  
meer antwoorden per respondent mogelijk*

	andere huisvesting		extra huisvesting	
	aantal	procent	aantal	procent
ligging binnen de gemeente Zoetermeer	34	57,6	35	54,7
centrale ligging in Zoetermeer	9	15,3	11	17,2
locatie in een wijkwinkelcentrum	5	8,5	3	4,7
locatie midden in de woonwijk	5	8,5	3	4,7
locatie op een bedrijventerrein	15	25,4	12	18,8
locatie langs één van de hoofdwegen	12	20,3	10	15,6
locatie moet goed bereikbaar zijn per OV	20	33,9	14	21,9
goede bereikbaarheid voor minder validen	6	10,2	6	9,4
locatie in een bedrijvenverzamelgebouw	8	13,6	11	17,2
combinatie van wonen en werken	22	37,3	13	20,3
parkeergelegenheid eigen bedrijfsauto	21	35,6	17	26,6
parkeergelegenheid klanten / bezoekers	29	49,2	20	31,3
geen van deze eisen	5	8,5	2	3,1
niet geantwoord	2	3,4	14	21,9
<b>totaal (behoefte andere / extra huisvesting)</b>	<b>59</b>	<b>100,0</b>	<b>64</b>	<b>100,0</b>

*tabel III-18b voorkeurslocatie voor nieuwe (andere) of extra bedrijfsruimte  
meer antwoorden per respondent mogelijk*

	andere huisvesting		extra huisvesting	
	aantal	procent	aantal	procent
Dorp	18	30,5	10	15,6
Stadscentrum	12	20,3	5	7,8
Palenstein	2	3,4	1	1,6
Driemanspolder	3	5,1	3	4,7
Meerzicht-	4	6,8	7	10,9
Buytenwegh - De Leyens	4	6,8	7	10,9
Seghwaert	5	8,5	5	7,8
Noordhove	4	6,8	4	6,3
Rokkeveen	15	25,4	9	14,1
Oosterheem	12	20,3	5	7,8
één van de industriegebieden	15	25,4	9	14,1
Buitengebied	6	10,2	6	9,4
geen van deze gebieden	4	6,8	-	-
geen voorkeur	11	18,6	15	23,4
niet geantwoord	4	6,8	16	25,0
<b>totaal (behoefte andere / extra huisvesting)</b>	<b>59</b>	<b>100,0</b>	<b>64</b>	<b>100,0</b>

*tabel III-18c beste locatie voor de nieuwe (andere) of extra bedrijfsruimte*

	andere huisvesting		extra huisvesting	
	aantal	procent	aantal	procent
(toch) binnen Zoetermeer	33	55,9	39	60,9
elders in regio Haaglanden	11	18,6	12	18,8
elders (buiten Haaglanden)	8	13,6	3	4,7
geen voorkeur	7	11,9	10	15,6
<b>totaal (behoefte andere / extra huisvesting)</b>	<b>59</b>	<b>100,0</b>	<b>64</b>	<b>100,0</b>

**behoefte aan voorzieningen, contact en informatie**tabel III-19 *aan welke voorzieningen heeft men behoefte? - meer antwoorden per respondent mogelijk*

	aantal	procent
snel(ler) internet, bijvoorbeeld glasvezel	130	29,5
ontmoetingsplek	41	9,3
vergaderplek	47	10,7
gezamenlijke inkoop	6	1,4
receptiedienst (ontvangst, telefoon)	22	5,0
technische ondersteuning thuiswerken	13	3,0
andere behoefte *	22	5,0
geen behoefte aan deze voorzieningen	247	56,1
<b>totaal zzp'ers</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>

**\* andere behoefte**

- afhankelijk van locatie
- betaalbare kleinschalige opslagruimte (gelijkvloers / begane grond) in bijvoorbeeld bedrijfsverzamelgebouw een soort Shurguard opzet.
- Dat kan ik in mijn eigen huis realiseren (de schuur bij de boerderij is daarop voorbereid / ingericht.
- Een speelruimte in het parkje achter het huis en een hondenpoep vrije zone want er worden zeer veel honden uitgelaten.
- energetisch gunstig, duurzaam
- geld, om te groeien.
- glasvezel aan huis!
- graag een opdracht van u: misschien uw huis beveiligen? Of graag van de gemeente.
- Het best zou ook woonvoorzieningen zijn.
- Ik heb in de toekomst ruimte nodig om mijn voorraad te kunnen plaatsen en werkruimte nodig voor snij- en beplakwerkzaamheden.
- Ik werk ook als coach en moet dan coachingsgesprekken buitenshuis kunnen voeren omdat mijn werkplek thuis daarvoor niet toereikend is.
- kapitaal en tijd
- meer naamsbekendheid
- meer openbare parkeerruimte, betere huisnummertoe wijzing, betere toegangswegen op microniveau.
- meer P.R.
- Misschien dat ik les ga geven maar doe dat dan op een opleiding.
- reclame maken voor mijn bedrijfje
- salonsoftware t.b.v. agenda, facturatie etc.
- trainingsruimte
- trainingsruimte /coachruimte
- wellicht in de toekomst opslag- / voorraadruimte.

tabel III-20 *aan welke soorten van contact / scholing heeft men behoefte? meer antwoorden per respondent mogelijk*

	aantal	procent
contact met Zoetermeerse vakgenoten	74	16,8
contact met Zoetermeerse ZZP'ers in het algemeen	69	15,7
contact met grotere Zoetermeerse ondernemingen	83	18,9
training ondernemersvaardigheden	51	11,6
scholing (op de volgende gebieden) *	16	3,6
ondersteuning door de gemeente **	32	7,3
aan geen van deze zaken behoefte	238	54,1
niet geantwoord	21	4,8
<b>totaal zzp'ers</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>

**\* scholingsbehoefte :**

- acquisitie, gebruik sociale media, schrijven voor internet / intranet
- belastingtechnisch
- blijven in het vakgebied
- business intelligence
- computerprogramma's - onderhoud website
- elektrotechniek
- inhoudelijke kennis - diversen, tarifiering, certificering
- lange termijnstrategie ontwikkelen

- marketing
- marketing / computer
- netwerken, acquisitie
- op eigen vakgebied om de ontwikkelingen bij te houden.
- stucadoren

**\*\* behoefte aan ondersteuning door de gemeente:**

- algemene bedrijfsvoering en bindende adviezen
- bedrijfsruimte, subsidie
- beschikbaar stellen ruimtes voor cursussen
- Betere organisatie als het om een aanvullende inkomsten gaat. - Momenteel heb ik aanvulling nodig voor de maanden mei t/m augustus. Geen werk. - Maar ik krijg maar geen reactie op mijn aanvraag.
- de mogelijkheid om een 'proefperiode' als ondernemer te werken in een betaalbaar pand.
- door een opdracht (verkeersborden schoonmaken) bij de gemeente binnen te halen. door de juiste persoon aan de wijzen.
- financieel (*driemaal genoemd*)
- geldlening in moeilijke tijden!!!
- gemeente moet lokale ondernemers meer opdrachten gunnen - niet altijd de goedkoopste kiezen
- het opzetten van een locatie (bijvoorbeeld met gedeelde faciliteiten) waar verschillende beginnende winkeltjes goedkoop kunnen starten
- Het vinden van een geschikte locatie waar ik een kleinschalige hondenopvang / crèche mag starten.
- huisvesting en eventueel financiën
- huisvesting, subsidies of lening met gunstige voorwaarden
- Ik zal een beroep doen op de gemeente zodra de tijd is aangebroken
- Kost meer dan 10 minuten
- Maak net te weinig uren om in aanmerking te komen voor belastinggunsten t.b.v. startend ondernemer. Ben niet bekend met de vraag of er iets van subsidie bestaat vanuit de gemeente om startende ondernemers te steunen en te motiveren.
- maatschappelijk verantwoord ondernemen
- mogelijkheden om mijn bedrijf te presenteren
- Ondernemersondersteuning door gemeente - bijv. één à twee consulten waarin visie gemeente duidelijk wordt gemaakt en welke ondersteuning mogelijk is (toegankelijkheid!)
- organiseren netwerkbijeenkomsten (voor zzp'ers in Zoetermeer ?
- Parkeren op bepaalde tijdstippen in overleg te kunnen regelen (bijvoorbeeld de parkeerplekken achter de Nicolaaskerk) zou prettig zijn indien er een netwerkbijeenkomst / workshop is.
- praktijkruimte, ik weet het niet
- starterskapitaal
- subsidie voor senioreducatie op het gebied van werking en gebruik van de installatie in de woningen
- voor een gezond beleid op de Zoetermeerse weekmarkten
- voorzieningen van stroom
- Welke mogelijkheden zijn er als er een financieel slecht jaar tussen zit?
- Zie de huisvesting in één van de vorige vragen. Als aanvulling hierop: het beleid van de gemeente is nu in dit soort panden zo ingeregeld (geen commercie in bijvoorbeeld Edisonstraat 55), echter zou de gemeente bijvoorbeeld een maximaal aantal uur per week commerciële verkoop toe kunnen staan? (bijvoorbeeld de helft van reguliere winkelopeningstijden)
- zorgen dat hier in Zoetermeer een KvK is.
- zzp ondernemerssupport/loket

tabel III-21 over welke onderwerpen willen zzp'ers beter geïnformeerd zijn?  
meer antwoorden per respondent mogelijk

	aantal	procent
Zelfstandigenregeling UWV (bedrijf opzetten vanuit WW)	26	5,9
pensioenopbouw	60	13,6
arbeidsongeschiktheidsverzekering	51	11,6
overige verzekeringen	21	4,8
regelgeving: bestemmingsplannen, milieuvergunningen e.d.	23	5,2
het bedrijfsplan	23	5,2
fiscale onderwerpen	67	15,2
financieringsregelingen	51	11,6
in dienst nemen van personeel	12	2,7
een ander onderwerp *	14	3,2
wil over geen van deze onderwerpen beter geïnformeerd zijn	266	60,5
<b>totaal zzp'ers</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>

**\* ander onderwerp (informatiebehoefte):**

- (financiële) ondersteuning als de opdrachten uitblijven
- algemene onderwerpen betreffende het ondernemerschap en bedrijfsinformatie
- Alle verzekeringen zijn heel duur
- belastingdienst - aangiftes
- de onderhandse aanbestedingen en opdrachten van de gemeente
- doorgroeimogelijkheden
- hulp bij aannemen van krachten vanuit een wajong-uitkering t.a.v. gesubsidieerde werkplek
- marketing b2b
- presentatie van je bedrijf / communicatie
- subsidies en mogelijkheden binnen mijn vakgebied
- te laat! Daar had ik in 1994 wel behoefte aan.
- Verzekeringen omtrent bedrijfsauto's
- voor al deze onderwerpen, zodra ik het aangeef
- werk voor nog maximaal 16 uren per week

tabel III-22a *Hebben zzp'ers belangstelling voor een platform voor Zoetermeerse zzp'ers?*

	aantal	procent
ja	112	25,5
nee	216	49,1
weet niet	112	25,5
<b>totaal</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>

tabel III-22b *Hebben zzp'ers belangstelling voor een platform voor Zoetermeerse vakgenoten?*

	aantal	procent
ja	129	29,3
nee	206	46,8
weet niet	105	23,9
<b>totaal</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>

tabel III-22c *Hebben zzp'ers belangstelling voor themabijeenkomsten voor Zoetermeerse zzp'ers?*

	aantal	procent
ja	120	27,3
nee	208	47,3
weet niet	112	25,5
<b>totaal</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>

**als eerste te bespreken thema voor een platform of een bijeenkomst**

- acquisitie, het (ver)werven van opdrachten / klanten (*twaalf maal genoemd*)
- acquisitie en netwerken (*tweemaal genoemd*)
- algemene tips en ervaringen van mede ondernemers
- acquisitie en/of samenwerking met andere dienstverleners waardoor een 'completer' product kan worden aangeboden.
- b2b marketing
- begeleiding en ondersteuning van zzp'ers door overheden
- belastingregels o.a. het werken voor minimaal 3 werkgevers per jaar etc
- belastingzaken, ervaring met de fiscus (*viermaal genoemd*)
- beleid en budgetten in het openbaar gebied.
- bereikbaarheid / onderling info
- bouwregelgeving
- btw-aangifte
- de (on)mogelijkheden voor zzp'ers in Zoetermeer
- de zekerheid dat opdrachten worden betaald (hoe betrouwbaar is de opdrachtgever?)
- de zzp'er en het optimaal gebruik van Internetmarketing
- doorgaan in moeilijke economische tijden
- duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen
- duurzame flexibele bedrijfshuisvesting
- export en subsidies
- geen specifiek onderwerp, maar alles wat bij het ondernemen komt kijken.
- geen voorkeur, ik laat me verrassen.
- gemeenschappelijke kwesties. Overigens ben ik lid van het FNV en krijg daar zeer goede informatie van.
- Heb niet direct een thema voor ogen.
- het werven van goedkope buitenlandse arbeidskrachten
- hoe benader ik de markt of hoe kom ik aan een klantenbestand.



- Hoe ga je om met die Btw-verhoging zonder jezelf uit de markt te prijzen? Etc.
- hoe je als zzp'er (bedrijf) verder kan groeien
- Hoe kan je de groei van een onderneming het beste insteken?
- Hoe kun je meer opdrachten binnenhalen; samenwerken met collega's
- Hoe kunnen professionals zich onderscheiden van de goed willende amateurs?
- Hoe kunnen Zoetermeerse ondernemers elkaar helpen om hun positie te versterken?
- Hoe nu verder i.v.m. slechte verkoop?
- Hoe start je een bedrijf?
- hoe we de Zoetermeerse economie gezamenlijk naar een hoger plan kunnen tillen
- huidige marktontwikkelingen
- huisvesting
- huisvesting voor kleine ondernemers
- iets wat echt relevant is voor zzp: geleuter over MVO, milieu etc. kan me gestolen worden
- je onderneming profileren
- juridische positie van een zzp'er
- Kennismaking, zodat je precies weet welk gezicht er bij welke onderneming hoort, wat uitbesteding makkelijker maakt.
- kennisuitwisseling / samenwerking als Zoetermeerse ondernemers; mogelijkheid om dienstverlening vanuit de eigen organisatie te presenteren; ondernemersklimaat in Zoetermeer
- kinderopvang in het algemeen
- koppeling van zzp'ers aan potentiële opdrachtgevers middels golfbijeenkomst
- krediet
- leerzame ervaringen van collega-ondernemers
- maatschappelijk relevante onderwerpen; actuele economisch beleid van Gemeente Zoetermeer
- maatschappelijke verantwoordelijkheid werkgevers Zoetermeer richting vroegtijdige schoolverlaters
- marketing
- marketingstrategieën via internet - (hoe optimaliseer je de vindbaarheid van je website)
- moeilijkere markt, hoge brandstofkosten etc.
- moet ik noch over nadenken
- mogelijkheden voor huren van goedkope winkelruimte
- netwerk voor zzp-schilders
- netwerken, netwerk uitbreiden (*tweemaal genoemd*)
- netwerken binnen de Zoetermeerse regio
- netwerken, combinatie-aanbod van meerdere zzp'ers
- netwerken, zoeken leveranciers
- niks speciaals maar voor netwerk
- omgaan met slecht betalende debiteuren. Wat hier aan te doen?
- onderlinge samenwerking.
- ondernemingsplan
- opstartproblemen voor beginnende zzp'ers
- pensioenleeftijd en daardoor problemen met verzekeringen
- profilering en communicatie vanuit je bedrijf
- promotie- en reclamemogelijkheden
- reële vangnetregeling voor zzp'ers in de economische crisis.
- regionale activiteiten: waar kunnen wij elkaar mee van dienst zijn? Ondernemerschap, kansen in de markt!
- samenwerken, marketing & acquisitie
- samenwerking
- samenwerking en krachten bundelen
- Samenwerking tussen andere (semi) collega's
- Samenwerking zzp'ers
- schaalvergroting
- starterskapitaal
- subsidieregelingen
- subsidies voor bedrijven en particulieren in relatie tot investeringen op het gebied van bewuster omgaan met energie. (gas en elektra)
- tuinbouwsector
- uitwisselen van gegevens
- uitwisseling kennis in brede zin
- uitwisselingervaringen over projecten / werkzaamheden
- veranderingen in de huidige wetgeving en bezuinigingen op het gebied van kunst en cultuur. Dit gebeurt eigenlijk al tijdens de Terrafoyers (Terra Art Projects) met lezingen en verder volg ik de pers en de vakverenigingen op dit gebied.
- waarom de één alles voor elkaar krijgt bij de gemeente Zoetermeer en de ander niet eens antwoord krijgt.
- Waarom Zoetermeerse bedrijven veelvuldig voor aanbieders kiezen uit andere gemeenten en niet shoppen binnen Zoetermeer.
- Wat bindt ons en hoe kunnen we elkaar verder helpen terwijl we toch concurrenten zijn van elkaar?
- Wat heeft Zoetermeer aan faciliteiten in brede zin voor zzp'ers?
- wat is een zzp'er? ik vind deze enquête veel te algemeen. Er is niet één zzp'er. Daarnaast

- varieert de bedrijfsvoering van zzp'ers zeer regelmatig.
- wat moet iedere Zoetermeerse ondernemer absoluut weten en hoe ondersteunt de gemeente haar ondernemers?
- werktijden, te groot aantal werkuren per week, fiscale zaken.
- WW voor zzp'ers
- Zou gaarne meer medewerking van de gemeente Zoetermeer willen hebben bij het zoeken naar een geschikte bedrijfsruimte met een aangepaste huurprijs t.o.v. de oppervlakte. Nu is het voor met name kleinere ondernemers niet rendabel om uit te kunnen breiden vanwege de hoge kosten.
- Zou graag weten hoe anderen het doen, weet niet direct een onderwerp.
- Zzp 'ers hebben voor een belangrijk deel de terugval op de arbeidsmarkt opgevangen. Ik zou graag meer willen weten over de mogelijkheid tot een soort collectieve compensatie.
- Zzp moeten toch geholpen worden in tijden van geldcrisis!

tabel III-23 Hoe wil men bij voorkeur geïnformeerd worden over onderwerpen die van belang zijn voor de eigen beroepsgroep - maximaal drie antwoorden per persoon

	aantal	procent
de gemeentelijke website	64	14,5
de website van de Kamer van Koophandel	93	21,1
de website van de RVOZ	19	4,3
per e-mail	266	60,5
een ander digitaal medium *	9	2,0
een digitale nieuwsbrief	194	44,1
een papieren nieuwsbrief	37	8,4
per brief	46	10,5
via de krant	29	6,6
anders **	12	2,7
niet geantwoord	17	3,9
<b>totaal zzp'ers</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>

\* **ander digitaal medium:**

- Facebook
- Forum
- interactieve communicatie
- internet
- LinkedIn (*tweemaal genoemd*)
- Twitter (*drie maal genoemd*)

\* **anders**

- gebeurt al via eigen beroepsvereniging
- Ik begrijp niet wat de gemeente te maken heeft met informatievoorziening. Er zijn al genoeg ongewenst info kanalen zoals de KVK.
- vaktijdschriften (*tweemaal genoemd*)
- niet (*zeven maal genoemd*)

### bedrijfsbeëindiging

tabel III-24 redenen voor bedrijfsbeëindiging (respondenten die definitief gestopt zijn met hun bedrijfsactiviteiten) - meer antwoorden per respondent mogelijk

	aantal	procent
een nieuwe betrekking in loondienst	1	9,1
(elders) gestart met een ander bedrijf	-	-
bedrijf is overgenomen	-	-
ik met ben met mijn bedrijf uitgekocht	-	-
mijn hoge leeftijd	-	-
andere persoonlijke omstandigheden	4	36,4
ongunstige vooruitzichten voor mijn bedrijf	4	36,4
faillissement	-	-
anders *	4	36,4
<b>totaal (bedrijf beëindigd)</b>	<b>11</b>	<b>100,0</b>

**andere reden voor bedrijfsbeëindiging:**

- Als je hulp nodig hebt is er niemand. Nu je gestopt bent kun je hulp krijgen?
- bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd.
- Deed mijn bedrijfje naast een gewone betaalde baan. In mijn branche viel weinig meer te verdienen als eenmanszaak.
- Ik was genoodzaakt mijn bedrijf te beëindigen. Ik heb zes maanden de tijd gekregen om mijn bedrijf rendabel te maken. Ik was afhankelijk van een wwv-uitkering, alleenstaande ouder. Dan zouden ze mijn uitkering gaan korten, maar ik kon het zelf {nog} niet aanvullen. Dus als alleenverdiener moest ik mijn bedrijf weer opgeven.

**achtergrondvariabelen (bron: enquête)**

De respons in tabel III-25 t/m 27 (achtergrondvariabelen) is gebaseerd op 451 respondenten:

- de 440 zelfstandig ondernemers uit de tabellen III-3a t/m III-23;
- de elf ondernemers die hun bedrijf definitief beëindigd hebben (zie tabel III-24).

tabel III-25 *sekse*

	aantal	procent
man	314	69,6
vrouw	137	30,4
<b>totaal (zzp'er of gestopt)</b>	<b>451</b>	<b>100,0</b>

tabel III-26 *woongemeente: Zoetermeer of een andere gemeente*

	aantal	procent
Zoetermeer	440	97,6
andere gemeente	11	2,4
<b>totaal (zzp'er of gestopt)</b>	<b>451</b>	<b>86,9</b>

tabel III-27 *in welk decennium geboren?*

	aantal	procent
1930 – 1940	5	1,1
1940 – 1950	71	15,7
1950 – 1960	125	27,7
1960 – 1970	135	29,9
1970 – 1980	83	18,4
1980 – 1990	22	4,9
1990 – 2000	2	,4
niet geantwoord	8	1,8
<b>totaal (zzp'er of gestopt)</b>	<b>451</b>	<b>100,0</b>

**achtergrondvariabelen (gekoppelde gegevens uit bedrijvenbestand)**tabel III-28 *branche volgens standaard bedrijfsindeling KvK (SBI)*

	aantal	procent
Advisering, onderzoek, specialistische zakelijke dienstverl.	149	33,9
Bouwnijverheid	41	9,3
Cultuur, sport en recreatie	17	3,9
Financiële instellingen	7	1,6
Gezondheids- en welzijnszorg	14	3,2
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's	57	13,0
Industrie	10	2,3
Informatie en communicatie	44	10,0
Landbouw, bosbouw en visserij	5	1,1
Logies-, maaltijd- en drankverstreking	7	1,6
Onderwijs	17	3,9
Overige dienstverlening	33	7,5
Verhuur van en handel in onroerend goed	3	,7
Verhuur van roerende goederen, overige zakel. dienstverl.	28	6,4
Vervoer en opslag	8	1,8
<b>totaal zzp'ers</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>

tabel III-29 *rechtsvorm*

	aantal	procent
eenmanszaak	385	87,5
Vennootschap onder firma	6	1,4
Besloten Vennootschap	47	10,7
onbekend	2	,5
<b>totaal zzp'ers</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>

tabel III-30 *buurt en wijk (bedrijfsadres)*

	aantal	procent
Dorp	24	5,5
Stadscentrum	8	1,8
Palenstein	20	4,5
Driemanspolder	21	4,8
<b>Centrum</b>	<b>73</b>	<b>16,6</b>
Meerzicht-west	20	4,5
Meerzicht-oost	20	4,5
<b>Meerzicht</b>	<b>40</b>	<b>9,1</b>
Buytenwegh	28	6,4
De Leyens	52	11,8
<b>Buytenwegh-De Leyens</b>	<b>80</b>	<b>18,2</b>
Seghwaert-z-w	33	7,5
Seghwaert-n-o	27	6,1
<b>Seghwaert</b>	<b>60</b>	<b>13,6</b>
Noordhove-west	12	2,7
Noordhove-oost	16	3,6
<b>Noordhove</b>	<b>28</b>	<b>6,4</b>
Rokkeveen-west	39	8,9
Rokkeveen-oost	38	8,6
<b>Rokkeveen</b>	<b>77</b>	<b>17,5</b>
Oosterheem-z-w	11	2,5
Oosterheem-n-o	58	13,2
<b>Oosterheem</b>	<b>69</b>	<b>15,7</b>
industriegebied	11	2,5
buitengebied	2	0,5
<b>totaal zzp'ers</b>	<b>440</b>	<b>100,0</b>

## BIJLAGE IV OBSTAKELS BIJ START BEDRIJF (OPEN VRAAG)

### obstakels op het gebied van regelgeving / vergunningen

#### SBI-klasse

Advisering, onderzoek, specialistische zakelijke dienstverlening

#### obstakels

- AFM, bij het wijzigen van de activiteiten van zzp naar bv. Onnodig tijdsverlies bij opnieuw aanvragen vergunning.
- Het komt in de bouw regelmatig voor dat de regelgeving wordt aangepast. Het bestuderen van de aanpassingen neemt veel tijd in beslag (onbetaald) en zorgt voor verwarring, ook bij de vergunningverlener.
- Het verplicht bezitten van een Energielabel bij woningtransacties wordt nog steeds niet gehandhaafd.
- inschrijving KvK en deponeren stukken
- juridisch / fiscaal
- langdurige en gecompliceerde vergunningverlening
- Mijn bedrijfsnaam is door de KvK Utrecht goedgekeurd voor een andere organisatie, zelfstandig werkende consultant / projectmanager in hetzelfde vakgebied. Blijkbaar wordt er niet gecontroleerd en/of gecorrigeerd. alles moet ik nu weer omzetten omdat er veel verwarring ontstaat. vreemd dat daar geen controle op is
- moeizaam traject om bouwvergunning te verkrijgen
- Notaris verwijst naar bank, bank naar KvK, KvK naar notaris...
- Registratie van merknaam bij KvK. Verliep moeizaam, was namelijk niet duidelijk of de gekozen naam wel / niet al bestond. Omschrijving was niet helemaal helder waardoor er overlap ontstond resp. zou kunnen ontstaan. Heb daardoor mijn initiële naam moeten aanpassen.
- subsidieverstreking moeizaam en langdurig
- vakeisen
- veel bureaucratische rompslomp, waar erg veel tijd in gaat zitten.
- Veel uitzoekwerk, nog teveel schriftelijke processen (maak het digitaal!) en inhuur van dure adviseurs daardoor
- vergunning om je als bedrijf te vestigen en onnodige zaken zoals VAR's
- verplicht lidmaatschap KvK waar je echt helemaal niets aan hebt. Je sponsort als ondernemer dat ambtenaren van de KvK zondagochtend een rondje kunnen gaan golfen :-)
- weigering gevelreclame i.v.m. welstand. Kwestie loopt inmiddels vijf maanden.

#### Bouwnijverheid

- aanvraag landelijke verkeersregelaarspas
- geen 100% kantoor op bedrijfsterrein toegestaan; heb me gevestigd als aannemer daar ik ook mijn werk wil uitvoeren
- klein afval wat ik als ondernemer niet naar het zelfbrengstation mag brengen met mijn bedrijfsbus, maar wel met mijn personenauto, te belachelijk voor woorden!
- omdat we ook in het onderwijs actief willen zijn. Lopen we tegen allerlei wetgeving aan voor regels voor kinderen. Wat erg logisch is maar niet altijd even duidelijk
- parkeren
- te veel regels maar dat is Nederland
- vrijstelling WW-uitkering

#### Cultuur, sport en recreatie

- De traagheid waarmee een vergunning wordt afgegeven staat normaal ondernemen wel eens behoorlijk in de weg. Een vergunning wordt ook van gemeentewege net zo makkelijk kort voor aanvang gewijzigd of ingetrokken. Totaal geen inlevingsvermogen over de te gemaakte kosten die bedrijven (moeten) maken. Betrouwbare overheid ?

Gezondheids- en welzijnszorg  
Groot- en detailhandel;  
reparatie van auto's

- Kon nergens geregistreerd worden
- problemen met wijziging Bestemmingsplan
- allerlei instanties die je gelijk post sturen waarin staat dat je wordt aangeslagen voor repressen, muziekbelasting, componistenbelasting, etc, etc. en dan ben je nog geen paar weken bezig!
- marktvergunning van slechts één van mijn weekmarkten nl. gemeente Zoetermeer
- Nationale en Europese belastingwet te ingewikkeld
- onduidelijkheid over de regels, door onbekendheid met de werkzaamheden
- parkeren van de vrachtwagen binnen de gemeente

Industrie Logies-, maaltijd- en drankverstrekking	<ul style="list-style-type: none"> <li>• sommige werkzaamheden mag ik helaas niet uitvoeren omdat bepaalde vakken zijn speciale vergunningen noodzakelijk</li> <li>• teveel regels op allerlei vlakken.</li> <li>• reproprecht, muziekrechten,</li> <li>• De vergunning is goed geregeld door mevrouw [.....]</li> <li>• Het is zelfs na navraag niet altijd duidelijk wat wel/niet kan en of daar dan wel/niet een vergunning voor nodig is.</li> <li>• niet meewerkende c.q. meedenkende ambtenaren van de gemeente</li> </ul>
Onderwijs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• vergunning voor een serre</li> <li>• erkenning diploma's beroepsvereniging; verzekeringen / zakelijke dekkingen</li> </ul>
Overige dienstverlening	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Het UWV deed heel erg moeilijk.</li> <li>• slecht te vinden wat je nodig hebt</li> <li>• Zie Bedrijfshuisvesting</li> </ul>
Verhuur van en handel in onroerend goed Verhuur van roerende goederen, overige zakelijke dienstverlening	<ul style="list-style-type: none"> <li>• brancheorganisatie &amp; regelgeving</li> <li>• moeilijkheden bij inschrijving KvK.</li> <li>• Bij aankoop van een bedrijfspand werd ik niet gezien als ambachtelijk of dienstverlenend bedrijf. Het pand stond niet een in een woonwijk. De bouw is door de ontwikkelaar gestopt vanwege de regelgeving.</li> <li>• UWV</li> <li>• vergunningenaanvraag kost veel geld en bij afkeuring: pech en geld kwijt.</li> </ul>
Vervoer en opslag	<ul style="list-style-type: none"> <li>• -</li> </ul>

### obstakels op het gebied van bedrijfshuisvesting

<b>SBI-klasse</b>	<b>obstakels</b>
Advisering, onderzoek, specialistische zakelijke dienstverlening	<ul style="list-style-type: none"> <li>• hoge kosten en weinig 'kleinere' kantoor-tjes - * of alternatief: korte duur huur van kleiner kantoor- / vergaderruimte</li> <li>• betaalbare kantoorruimte op maat</li> <li>• De bedrijfshuisvesting in Zoetermeer is relatief duur vergeleken met andere steden. Voor de zzp'er mis ik grote of middelgrote kantoor mogelijkheden.</li> <li>• Er was destijds en is nu nog steeds geen betaalbare en geschikte ruimte voor workshops te huur / beschikbaar in Zoetermeer</li> <li>• gezeur bij gemeente over bouw-kavel</li> <li>• Goedkope kleine huisvesting gericht op zzp'er dienstverlening.</li> <li>• Huren van een betaalbare locatie voor coaching was lastig</li> <li>• huurprijzen</li> <li>• huurtarieven, lengte huurcontracten, soort huisvesting niet inspirerend in Zoetermeer, ontbreken kleine units in een gemeenschappelijke omgeving die ook nog levendig is en representatief</li> <li>• niet echt, ben gewoon aan huis begonnen</li> <li>• te duur voor startende ondernemers</li> <li>• tijdelijke ruimte gedurende periodes dat ik geen opdrachten heb en tijdens opdracht als ik een dag per week niet op opdracht ben.</li> <li>• vinden van een geschikte locatie</li> <li>• Zouden graag een klein kantoor huren, tegen betaalbaar tarief en op leuke locatie.</li> </ul>
Bouwnijverheid	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De huur voor een kleine vestiging is veel te duur.</li> <li>• kleine bedrijfsruimte zoeken</li> <li>• opslag kleine ruimte betaalbaar geen huur alleen koop. Bijvoorbeeld een garage</li> <li>• overtrokken koopsommen en huren</li> <li>• parkeernormen ridicul per 100 m<sup>2</sup></li> <li>• te duur</li> </ul>
Cultuur, sport en recreatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• betaalbare atelierruimte die groot genoeg is</li> <li>• betaalbare kleinschalige bedrijfshuisvesting, bijv. een opslagruimte van 10 x 10 m is niet te vinden in deze regio.</li> <li>• moeilijk om aan een atelier te komen.</li> </ul>
Gezondheids- en welzijnszorg	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De huizen zijn erg klein; ik mis een schuur in de tuin.</li> <li>• In de gemeente Leidschendam, waar wij eerst woonden, bleek het bijna onmogelijk om een woning met zakelijke ruimte te vinden. In Zoetermeer is dit wel gelukt.</li> </ul>
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's	<ul style="list-style-type: none"> <li>• moeilijk een passende werkplek te vinden tegen redelijke huur.</li> <li>• Als je als vrouw een onderneming start mag je niet in een huurpand met daaronder een bedrijfje (zie huizen Oosterheem)</li> <li>• De winkelhuisvesting is voor kleine ondernemers schreeuwend</li> </ul>

	<p>duur in Zoetermeer. Op andere, mogelijke locaties, bijvoorbeeld Edisonstraat 55, mag weer geen verkoop aan particulieren plaatsvinden, wat heel jammer is aangezien de huurprijzen van die panden heel aantrekkelijk zijn.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• erg hoge prijzen, met name de grondprijs van de gemeente hangt als een molensteen om mijn nek.</li> <li>• geen aanbod van goedkope winkelruimte in Zoetermeer</li> <li>• huur te hoog voor kleine zelfstandiger</li> <li>• Ik heb geen geld om een pand te kopen of huren</li> <li>• winkelruimtes te groot en huurprijzen te hoog. Moeten meer kleinere bedrijfsruimtes komen voor kleinere zelfstandige ondernemers.</li> <li>• zie boven: officieel niet toegestaan, gedeelte van het huis als bedrijf, wat dan belastingtechnisch weer niet ging</li> </ul>
Informatie en communicatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geen (betaalbare) kleine huisvesting beschikbaar. Enkel Facilitypoint, echter te duur en niet representatief.</li> <li>• Ik ben weinig kleine kantoortjes tegen gekomen waar je per maand kan huren. Ik werk nu vanuit huis en wil graag in een pand zitten, maar niet vast voor een jaar. Ideaal zou een kantoor incl. bureaus, stoelen en internet zijn, zodat je er gelijk kan beginnen. Het beste wat ik tot nu toe ben tegengekomen was op het Koraalrood 153 in Rokkeveen.</li> <li>• Weinig kleinschalige, eenvoudige kantoorroimte voor kleine ondernemers met (nog) laag budget. Vaak moet je service erbij 'huren' die je niet nodig hebt. Nog steeds: de lange contractduur bij huur kantoorroimte.</li> </ul>
Logies-, maaltijd- en drankverstrekking	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Na enige tijd op zoek te zijn geweest heb ik geen betaalbaar bedrijfspand kunnen vinden. Helaas is het ook zo dat er steeds voor 5 jaar een contract getekend zou moeten worden</li> </ul>
Onderwijs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geen mogelijkheid om een (kleine) bedrijfsruimte te huren. Daardoor geen mogelijkheid van uitbreiding bedrijfsactiviteiten.</li> <li>• weinig kleine bedrijfsruimten te huur tegen een acceptabel tarief en huurtermijn</li> </ul>
Overige dienstverlening	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Het lijkt binnen Zoetermeer onmogelijk een bedrijfshuisvesting te vinden als je met honden werkt! Deze vallen namelijk onder niet één Bestemmingsplan en overal word je om deze reden afge- wezen!</li> <li>• Het was moeilijk om aan een woon- / werkpand te komen.</li> <li>• Ik kan bijvoorbeeld niet zelf een beslissing nemen over een aanpassing van de pui (vervanging garagedeur) aan de straatzijde.</li> <li>• Ik wilde een klein woonhuis in de buurt kopen voor bedrijfspand maar de te bewandelen wegen duurden te lang en toen was het huis al verkocht.</li> <li>• slecht te vinden wat mag en moet.</li> </ul>
Verhuur van roerende goederen, overige zakelijke dienstverlening	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Een bedrijfsruimte / klein kantoor huren is financieel niet haalbaar, moeilijk te realiseren omdat de maandprijzen schrikbarend hoog zijn. Ook als je informatie vraagt via een makelaar voor bijvoorbeeld een leegstaand kantoor dan nog zijn de maandbedragen schrikbarend hoog</li> <li>• ik zou graag in (bijvoorbeeld) een bedrijfsverzamelgebouw werkzaam willen zijn</li> </ul>
Vervoer en opslag	<ul style="list-style-type: none"> <li>• -</li> </ul>

## obstakels op fiscaal / financieel gebied

### SBI-klasse

Advisering, onderzoek, specialistische zakelijke dienstverlening

### obstakels

- administratieve verplichtingen
- aftrekbaarheid kantoorkosten aan huis
- afwikkeling Belastingdienst bij start bedrijf
- Bank wil nog geen creditcard geven ondanks dat ik voldoende kapitaal op de bank heb staan.
- Banken werkten moeilijk mee met het openen van een bedrijfsrekening, er kon niet vrijblijvend informatie worden ingewonnen etc.
- banken: dure producten en hoge kosten voor financiering (>10%)
- Belastingdienst (controle): geen stimulering kleine ondernemers, meer demotiverend, slechte terugkoppeling, eenzijdige communicatie, gericht op aanval, geen facilitering.
- Belastingdienst is traag: er gaan veel dingen fout en door de fiscus bedachte 'oplossingen' dienaangaande leiden in de hectische startfase tot veel extra inspanningen voor de

- ondernemer - terwijl deze niet de veroorzaker van de problemen is.
- belastinginfo kleine ondernemers ingewikkeld bij BTW-afracht
  - Belastingregels, OB, IB, - administratieve verplichtingen
  - De financiële crisis in de bouw heeft geleid tot een omzetverlies van ruim 60%.
  - een slecht jaar in 2008 en niet wetend of ik naast zzp, uitzendwerk kon doen. Bang al mijn rechten te verliezen terwijl ik wel ander werk wilde verrichten
  - faillissementen van derden
  - fiscale regelgeving, BTW-regels (de vele soorten tarieven, vooral in verkeer met het buitenland i.e. binnen en buiten Europa, de fouten die de Belastingdienst maakt, die een hoop tijd kosten om te herstellen of terug te draaien.
  - geldlening t.b.v. liquiditeit
  - Ik ben gestart met een - naar later bleek - niet zo'n deskundige boekhouder.
  - informatievoorziening inzake fiscale regels e.d. is warrig
  - inrichten en voeren van boekhouding
  - liquide middelen
  - Na aanvankelijke goedkeuring en controle van boekhouding, na vijf jaar toch een 'negatief' advies van de inspecteur over de fiscale situatie. Leidde uiteindelijk tot een dispuut van ca. 2 jaar met de Belastingdienst voordat alle zaken waren opgelost. Persoonlijke willekeur van inspecteur speelde hierbij een grote rol. Dankzij uitstekend advies van fiscalist en belastingdeskundige is de zaak goedgekomen
  - nauwelijks info of tijdschrift voor zzp'ers
  - niet kunnen aftrekken van werkgedeelte (geen eigen opgang)
  - Nooit enige financiële ondersteuning of startpremie gehad bij het beginnen met bedrijfsvoering
  - onduidelijkheden over pensioenvoorziening en fiscale spelregels
  - Openen van een zakelijke rekening duurde meer dan drie maanden (kleine schadevergoeding gehad).
  - opzetten administratie
  - te hoge tarieven accountants, vaak een laag inkomen voor veel arbeidsuren, ondoorzichtigheid van de markt als het gaat om tarifiering (huisvrouwen die het 'erbij' doen, gepensioneerden die naast pensioen bijklussen), lastig om kennis bij te houden, lidmaatschap verenigingen en business clubs relatief te hoog
  - teruglopend aantal opdrachten
  - Tussenpersonen willen accountantsverklaringen, dat kost honderden euro's alleen om een factuur te mogen versturen...
  - Uiteindelijk een accountant ingeschakeld, hetgeen voor een zzp'er een relatief dure oplossing is.
  - veel rompslomp
  - verkrijgen van werkkapitaal
  - Voorheffingen zijn lastig in het begin.
  - wel of niet btw-heffing in verband met buitenlandse opdrachten, wegens gebrek aan deskundigheid bij belastingambtenaren
  - als zzp'er is het bijna onmogelijk om een financiering te krijgen
  - geen medewerking bank bij gevraagd klein krediet
  - Het is erg oppassen dat je niet te veel reclame neemt, je wordt overstelpt met mediabedrijven die reclame voor je willen maken. Je moet goed nagaan met wat wil je wel en wat niet. Het beste is van te voren rondkijken met welke zaken je in zee wil gaan.
  - het niet of te laat betalen van facturen
  - hoge belastingen betalen, problemen bij aanvraag hypotheek of lening
  - moet BTW betalen voordat klanten hebben over gemaakt
  - wanbetalers
  - We hebben een beperkt budget dus moeten we selectief zijn in de investeringen die gedaan moeten worden
- Bouwnijverheid
- aanvankelijk onbekend met VAR
  - De Belastingwetgeving is dusdanig complex dat je als bedrijf jaarlijks een behoorlijke kosten post moet reserveren voor adviezen en administratiekosten.
  - Galerie die failliet ging en zo zijn een aantal werken van mij verdwenen en had ik financiële schade
  - Met name de BTW-verhoging van 6 naar 19 %
  - 'verplichting' tot meerdere opdrachtgevers; verplichte inschrijving KvK voor vrije beroepen. Deze krijgen daarvoor helemaal niets terug en het leverde aanvankelijk veel gedoe op bij Belasting, nl.
- Cultuur, sport en recreatie



Financiële instellingen Gezondheids- en welzijnszorg	<ul style="list-style-type: none"> <li>• daar door KvK aangemeld als starter.</li> <li>• Voor een beeldend kunstenaar zijn het zware tijden om te kunnen investeren en voorfinancieren</li> <li>• wirwar aan informatie en regels, direct accountant ingeschakeld om dit goed te doen</li> <li>• Financiering uitbouw bedrijf</li> <li>• Als ik geen werk heb heb ik ook geen geld; meestal zit ik zonder werk en zonder geld.</li> <li>• Banken wilde me geen eigen rekening verstrekken of mijn eega moest daarvoor tekenen en zijn naam moest op deze rekening terwijl hij er niets mee van doen had. Alleen de Postbank verstrekte wel een eigen rekening</li> <li>• juist en onafhankelijk advies krijgen, KvK valt wat tegen</li> <li>• problemen met hypotheek</li> <li>• rechten en plichten zzp'er</li> <li>• Verkrijgen krediet om eerste periode te overbruggen bleek niet eenvoudig te zijn.</li> </ul>
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Algemene wet- en regelgeving zzp / Belastingdienst / VAR verklaring / Bijtelling auto enz. / Dure arbeidsongeschiktheidsverzekering + overige verzekeringen.</li> <li>• Als beginnend webwinkel moet je toch de volledige kosten betalen bijvoorbeeld bij de bank, en je lidmaatschap van detailhandelsvereniging (verplicht), terwijl je in de opstartfase bijna geen omzet hebt. Hierdoor wordt de opstartfase het moeilijkst om doorheen te komen.</li> <li>• Banken zijn niet soepel met je op weg helpen terwijl het plan goed is</li> <li>• bedrijf beginnen, meer kosten dan opbrengsten</li> <li>• erfenissen uit het verleden, die zaken op het moment moeilijker maakten, ook door het behandelen door mensen die geen verstand van zaken hebben</li> <li>• gebrek aan starterskapitaal</li> <li>• geen lening gekregen bij banken</li> <li>• geen mogelijkheden tot financiële ruimtes bij banken</li> <li>• Het is heel moeilijk om al bij een zakelijke rekening om €500,00 rood te mogen staan. Vind ik best vreemd dat daar zo moeilijk over wordt gedaan.</li> <li>• Kan niet uitbreiden door lage omzet. Kan nauwelijks adverteren om het bedrijfje bekendheid te geven omdat wij vanuit huis moeten opereren.</li> <li>• momenteel te weinig cashflow om te investeren in marketing en voorraad</li> <li>• omdat je man inkomen heeft heb je geen mogelijkheid om geld te krijgen om te starten.</li> <li>• Op momenten te weinig financiële armslag om aankopen te doen. Of minder verkoop / te groot aantal kavels.</li> <li>• Probleem om krediet te krijgen</li> <li>• stoppen BTW-aftrek kleine ondernemingen</li> <li>• uitbesteed aan accountant</li> </ul>
Informatie en communicatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• BTW-aanvraag is verplicht, onderwijs is niet BTW-plichtig</li> <li>• De regels van de Belastingdienst zijn niet altijd even duidelijk dus daar ontstaat wel eens wat verwarring maar dat is alles</li> <li>• discussie met fiscus over BTW-verrekening</li> <li>• onbekendheid met de materie</li> <li>• Zie hierboven. De lange contractduur voor kantoorruimte is financieel een groot risico voor eenpitters. Verder: arbeidsongeschiktheidsverzekering: hoge premies om relatief klein risico met grote financiële gevolgen te dekken.</li> <li>• zzp'er draagt sociale lasten / belastingen af, maar mag geen gebruik maken van voorzieningen zoals WW en ziektevergoedingen</li> </ul>
Landbouw, bosbouw envisserij Logies-, maaltijd- en drankverstrekking	<ul style="list-style-type: none"> <li>• moeilijk te werken als zzp'er in verband met VAR-verklaring. Ook verhuur als truckchauffeur is moeilijk</li> <li>• Voor een kleine ondernemer die <u>niet</u> bij de bank wil aankloppen voor financiering zijn er geen mogelijkheden</li> <li>• Zzp'er wordt door niemand geholpen</li> </ul>
Onderwijs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• bedrijfsruimte niet financieel aftrekbaar doordat het geen eigen voordeur heeft</li> <li>• huren van een (kleine) bedrijfsruimte. Ruimtes zijn financieel ontoegankelijk.</li> <li>• inzicht type belastingen en keuzes BTW-heffing; consequenties m.b.t. toenmalige huwelijk en financiële gevolgen</li> <li>• Net begonnen, aanrijding gehad en langdurig herstel nodig gehad</li> </ul>

- |  |   |
|--|---|
| Overige dienstverlening  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Regelgeving is vrij gecompliceerd.</li> <li>• Bedrijfshuizing is niet aftrekbaar evenals kosten van gas, licht en water, omdat uitkering te hoog is. Kosten worden toch gemaakt.</li> <li>• bij een klein bedrijf zoals dit is moeilijk start krediet te krijgen.</li> <li>• bij start geen investeringen kunnen doen in opleiding en uitvoering van bedrijf.</li> <li>• De KvK had toentertijd iemand van de Belastingdienst één keer per week op kantoor voor advies. Dit was een dermate slecht en onvolledig advies dat ik alles fiscaal zelf heb moeten uitzoeken.</li> <li>• meer kosten dan verwacht. Rekeningen per post etc.</li> <li>• verhuizing ten gevolge van een scheiding en economisch ....</li> </ul>                          |
| Verhuur van en handel in onroerend goed                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• In het zakelijk commercieel vastgoed werk je vaak met meerdere zzp'ers samen. Lastig is dat de afspraken welke gemaakt worden ook omtrent de financiën niet waterdicht in een contract / overeenkomst vastgelegd kunnen worden</li> </ul>  |
| Verhuur van roerende goederen, overige zakelijke dienstverlening | <ul style="list-style-type: none"> <li>• gebruikelijke belasting- en btw-regels voor beginnende ondernemers</li> <li>• Heb weinig geld om te besteden aan marketing.</li> <li>• hoge kosten accountant, niet altijd geheel terecht</li> <li>• om een goede dichtbijzijnde adviseur / accountant / boekhouder te vinden.</li> <li>• onduidelijkheid over belastingaangifte</li> <li>• Zelfs met een goed bedrijfsplan is het zeer moeilijk om een starterskrediet aan te vragen. Ook via Qredits erg moeilijk. Dus als startend ondernemer is het moeilijk om zonder eigen middelen normaal te kunnen groeien om iets op te kunnen bouwen</li> <li>• Zogenaamde verplichte pensioenfondsen voor een bedrijfstak die het bedrijf (in feite zzp) willen opnemen hun ledenbestand.</li> </ul> |
| Vervoer en opslag  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiering: banken die niet meewerken, of niet de moeite nemen om een bedrijfsplan te bekijken, oordelen te snel negatief, waardoor het zeer lastig wordt om een onderneming te starten.</li> <li>• niet echt</li> <li>• te hoge kosten en vereisten van de overheid die niet nodig zijn</li> <li>• toch lastig om op tijd de btw aangiftes te doen.</li> </ul>  |

### obstakels: zakelijke geschillen met leveranciers, debiteuren e.d.

#### SBI-klasse

Advisering, onderzoek, specialistische zakelijke dienstverlening

#### obstakels

- Debiteuren betalen soms niet of moeilijk.
  - debiteuren die na hulp verhuisden en niet meer wilden betalen
  - debiteuren die zich niet houden aan de overeenkomst, debiteuren die wonderen verwachten
  - Door de crisis lopen de betalingstermijnen flink op.
  - Eén van mijn opdrachtgevers is failliet.
  - faillissementen opdrachtgevers
  - gedekt door rechtsbijstand
  - hooguit lange betalingstermijn zeker bij het ministerie
  - incasso
  - kwetsbaarheid, cashflow, lange betalingstermijn
  - Laat betalen van de facturen. Failliet gaan van tussenpersonen, waar ik nog geld van ontvang.
  - late betaling facturen omdat een manager die handtekening moest zetten langdurig ziek was
  - Late zo niet wanbetaling door (buitenlandse) overheden en Europese adviesbureaus
  - niet betalen van de rekening – copyrightproblemen
  - niet betalende klanten door faillissement
  - opdrachtgever die niet wil betalen en uiteindelijk failliet gaat
  - slecht of te laat betalende opdrachtgevers
  - Te late betalingen, afspraken niet nakomen, contractbreuk.
  - Verzekeringtussenpersonen zijn oplichters!
  - wanbetalers
  - websitkosten
  - geen buffer om leveranciers gelijk te betalen net als BTW
  - rechtszaak gevoerd versus opdrachtgever
- |   |  |
|---|--|
| Bouwnijverheid  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• twee keer een faillissement meegemaakt in de afgelopen jaren halverwege een opdracht</li> </ul> |
| Cultuur, sport en recreatie   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• soms debiteuren die slecht betalen</li> </ul>   |
| Gezondheids- en welzijnszorg<br>Groot- en detailhandel;<br>reparatie van auto's | <ul style="list-style-type: none"> <li>• aantal boekhouders geprobeerd; niet allemaal in mijn mening te vertrouwen</li> </ul>            |

Informatie en communicatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• één van de hoofdleveranciers wil geen zaken doen met een webshop. Dit opgelost door in het buitenland direct in te kopen.</li> <li>• moeilijk om als kleine zelfstandige aan nieuwe exclusieve producten te komen. Leveringsproblemen leveranciers / Het niet nakomen van afspraken (met name de Engelse leveranciers). Slecht betalende debiteuren in de retail.</li> <li>• Veel leveranciers leveren alleen aan 'stenen' winkels en niet aan webwinkels. Daarentegen mogen 'stenen' winkels dan wel alles in een webshop plaatsen.</li> <li>• Zoals veel aannemers heb ik in beginfase om werk te hebben ook in onderaanneming gewerkt , betaling loopt dan niet altijd even soepel.</li> <li>• 1x weigering te betalen, uiteindelijk succesvol afgehandeld door vakbond; 1x wanbetaling wegens failliet opdrachtgever.</li> <li>• Gedwongen verlaging afgesproken uurtarief (een take it or leave it constructie).</li> <li>• Ja, vooral met startende ondernemers die vanuit een uitkering starten met hun bedrijf en gebrek aan liquide middelen hebben en ondernemers die eigenlijk het recht niet hebben om zich ondernemer te noemen door hun verleden.</li> <li>• niet betaalde nota - faillissement zakenpartner</li> <li>• Niet betalende debiteuren.</li> <li>• trage / late betaling debiteuren</li> <li>• slecht betalende debiteuren</li> </ul>
Verhuur van en handel in onroerend goed Verhuur van roerende goederen, overige zakelijke dienstverlening Vervoer en opslag	<ul style="list-style-type: none"> <li>• laat betalen</li> <li>• meningsverschillen over contracten; waren goed op te lossen. In één geval gebruik gemaakt van advocatenspreekuur KvK.</li> <li>• problemen met betaling van nota .</li> </ul>

### overige obstakels bij start bedrijf

<b>SBI-klasse</b> Advisering, onderzoek, specialistische zakelijke dienstverlening	<b>obstakels</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• acquisitie</li> <li>• Binnenhalen van opdrachten gaat langzamer dan verwacht. potentiële projecten zijn er voldoende.</li> <li>• crisis en daardoor minder inkomsten</li> <li>• De bedrijfseconomische omstandigheden zitten tegen. De markt is zo dik als stroop, zeker op het gebied van Finance en Banking.</li> <li>• Door de nieuwe bezuinigingsmaatregelen is het plotseling een stuk moeilijker opdrachten te verwerven, zeker bij de (semi-) overheid.</li> <li>• Door veel bedrijven benaderd omdat mijn gegevens door de KvK zijn doorgegeven.</li> <li>• financiële zekerheid t.o.v. een reguliere baan</li> <li>• financiering van werkmaatschappijen</li> <li>• Geen gebruik kunnen maken van startersregeling UWV in verband met het te laat toekennen van de faillissementsuitkering door het UWV, omdat het UWV in de veronderstelling was dat hier geen recht op was. Ook niet met terugwerkende kracht.</li> <li>• Het opbouwen van een netwerk is een moeizaam proces. De markt is slecht voor mij. Mijn product 'milieuscans' verkoopt totaal niet. De gemeente biedt ze gratis aan!!</li> <li>• lastig klanten vinden</li> <li>• Met mijn praktijk ben ik eigenlijk op een verkeerd moment gestart. Veel kapers op de kust en de kredietcrisis, die zorgt voor 'eerst bezuinigen op het begeleiden van mensen'.</li> <li>• minder commerciële opdrachten door de recessie</li> <li>• moeilijk om nieuwe markten aan te boren, andere bedrijven doen dingen liever zelf, i.p.v. uit handen geven</li> <li>• opstart klanten werven in de regio</li> <li>• teveel om op te noemen, neemt meer dan 10 minuten in beslag</li> <li>• veel te veel andere leuke dingen gedaan om full time met het bedrijf aan de slag te gaan</li> <li>• verwerven van opdrachten</li> <li>• verwerven van passende opdrachten</li> <li>• Verwerving van opdrachten in de beginperiode</li> <li>• Dat de reiniging geen mogelijkheid biedt voor bedrijfsafval.</li> <li>• mijn eigen gezondheid</li> <li>• Niemand van de gemeente vraagt me voor een opdracht; ze gaan naar andere bedrijven . [...] mijn bedrijf is gecertificeerd in beveiliging.</li> </ul>
Bouwnijverheid	

- |   |  |
|---|--|
| Cultuur, sport en recreatie<br>Financiële instellingen<br>Gezondheids- en<br>welzijnszorg   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• vele administratieve taken m.b.t. belastingen en KVK</li> <li>• Vriendendiensten zijn leuk om te starten maar zorg ervoor dat ze op tijd betalen.</li> <li>• Gezondheid. Onverzekerd</li> <li>• faillissement bemiddelingsbureau; te weinig klanten</li> <li>• Bij de KvK. kon ik me niet inschrijven; ze vertegenwoordigen mijn branche niet</li> <li>• eisen zorgverzekeraars</li> <li>• Geen extra container krijgen van de gemeente Zoetermeer, alleen de mogelijkheid krijgen tot een bedrijfscontainer (die enorm duur en veel te groot zijn). In Leidschendam kregen wij kosteloos een extra container die bovendien wekelijks geleegd werd, in tegenstelling tot Zoetermeer, waar je weinig containers krijgt en er om de twee weken geleegd wordt.</li> </ul>  |
| Groot- en detailhandel;<br>reparatie van auto's   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• bereikbaarheid</li> <li>• economische crisis</li> <li>• Er worden voor winkels veel te hoge huurprijzen gerekend in vergelijking met de plek waar de winkel staat.</li> <li>• gebrek aan tijd</li> <li>• het aan de man brengen van de producten</li> <li>• het zoeken naar klanten om mijn producten te verkopen</li> <li>• Op dit moment heeft ons bedrijf te maken met wederom verandering van wetgeving aangaande etikettering. Dus in twaalf jaar tijd drie keer veranderen van wetgeving voor etiketten. Dus drie keer alle layouts en drukwerk veranderen.</li> </ul>  |
| Informatie en communicatie<br>Logies-, maaltijd- en<br>drankverstrekking<br>Onderwijs       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acquisitie is lastig bij een volle taak.</li> <li>• door geldcrisis bijna geen werk meer</li> <li>• matige deskundigheid en slechte adviezen van de KvK</li> <li>• Droomlocatie voor het bedrijf niet kunnen kopen omdat bedrijfsruimte kadastraal gescheiden is van de woonruimte, hierdoor geen financiering mogelijk, gemiste kans voor een autorijsschool in een woonwijk op een zichtlocatie. Bedankt Bank!</li> <li>• financiën, geregeld met ouders</li> <li>• gezondheid</li> <li>• netwerkmogelijkheden binnen Zoetermeer leren kennen</li> <li>• ruimte nodig waar ik ongestoord dag en avond drumlessen kan verzorgen.</li> </ul>  |
| Overige dienstverlening   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• bekendheid krijgen via streekbladen. Alleen mogelijk na een dure advertentie, en dan nog is het niet zeker dat er een stukje in de krant komt.</li> <li>• Daar het onmogelijk lijkt om binnen Zoetermeer een bedrijfspand / stukje grond te krijgen (zie bedrijfshuivering) ben ik waarschijnlijk genoodzaakt te gaan verhuizen naar buiten Zoetermeer of anders mijn bedrijf te moeten stoppen terwijl er erg veel vraag naar is!</li> <li>• door de economie weinig vraag naar massages alleen als er echte klachten zijn.</li> <li>• Ik wil graag buiten huis met mijn bedrijf maar er zijn geen betaalbare panden naar mijn idee.</li> <li>• marketing</li> <li>• naamsonbekendheid van mijn vakgebied.</li> <li>• te weinig voorkennis of informatie over de door te lopen pensioen [...], en na een jaar was het te laat, en dan gaat het je veel meer kosten.</li> <li>• veel fysieke tegenslagen tijdens opleiding en uitvoering bedrijf: door echtscheiding, wanprestatie boekhouder, slechte financiële positie.</li> </ul> |
| Verhuur van roerende<br>goederen, overige<br>zakelijke dienstverlening<br>Vervoer en opslag | <ul style="list-style-type: none"> <li>• verzekeringen</li> <li>• Heb veel moeite met acquisitie doen. Is mijn grootste obstakel.</li> <li>• het vinden van klanten.</li> <li>• opdrachten die werden ingetrokken a.g.v. bezuinigingen</li> <li>• Ik krijg helemaal geen (werk)opdracht van Zoetermeer.</li> </ul>   |