

Geen loon naar werken

Minder geld, maar meer voldoening bij ondernemer

In vijftien jaar daalde het gemiddelde inkomen van de ondernemer ruim een derde. En werd het gemiddelde inkomen van werknemers iets hoger dan dat van de ondernemer. Toch hoor je zelfstandigen niet piepen. "Het gaat om meer dan alleen geld."

door Erik Huisman | fotografie Jeroen Bouman | infografie René van Asselt

De schrik slaat je om het hart bij het lezen van het EIM-rapport 'Een eigen bedrijf: loon naar werken?'. De gemiddelde zelfstandige zag zijn besteedbaar inkomen tussen 1990 en 2004 met 37 procent dalen. Met een besteedbaar jaarinkomen van 22.400 euro verdient de 'gepamperde' gemiddelde werknemer 2000 euro méér dan de ondernemer die de risico's loopt. Niks loon naar werken dus.

Volgens EIM-onderzoekers Mickey Folkeringa en Pauline de Jong loopt het zo'n vaart niet. Zo is de ene sector de andere niet, leren cijfers over 2001 – 2004. "In de horeca daalde de winst 16 procent en in de groot- en detailhandel 11 procent", weet Folkeringa. Financiële dienstverleners (plus 10 procent) en specialisten in de zorg (plus 5 procent) boerden echter goed.

"De daling van het inkomen valt ook samen met de opkomst van het ondernemerschap sinds eind jaren tachtig." In 1990 waagden 32.000 starters de sprong, in 2000 zo'n 58.000 en na een dipje steeg hun aantal tussen 2003 en 2005 van 43.000 naar 61.000. Het aandeel van ondernemers in de beroepsbevolking liep zo op van 8 naar 11,4 procent. Die stijging zet door: in het eerste kwartaal van dit jaar waren er 9 procent meer starters dan in hetzelfde kwartaal van 2006. "Starters verlagen het gemiddelde inkomen. Ze moeten een markt veroveren en investeren relatief veel", vertelt Folkeringa.

"Ook is de starterspopulatie diverser geworden en dat had een drukkend effect", vervolgt De Jong. "Tot eind jaren tachtig was de starter een blanke man van middelbare leeftijd. Die kreeg gezelschap van vrouwen; zij zijn op de arbeidsmarkt in opkomst. Vrouwen ondernemen vaak in deeltijd én in sectoren met een relatief laag inkomen, zoals de persoonlijke verzorging." Er kwamen volgens de onderzoekers sowieso meer deeltijdondernemers. "Denk aan studenten die een bedrijf opzetten en dat na hun studie in deel-

'Meer rust en een goed inkomen'

Marja van der Ende is in tal van opzichten een 'nieuwe starter'. "Ik werkte als marketing medewerker bij een it-bedrijf. Altijd hectiek. Ik was er steeds minder op mijn gemak en wilde meer rust in mijn leven." Dat werd massagepraktijk Agaat in haar woonplaats 's-Gravenzande. Om het geld ging het haar niet. "Ik heb nooit de illusie gehad rijk te worden met masseren."

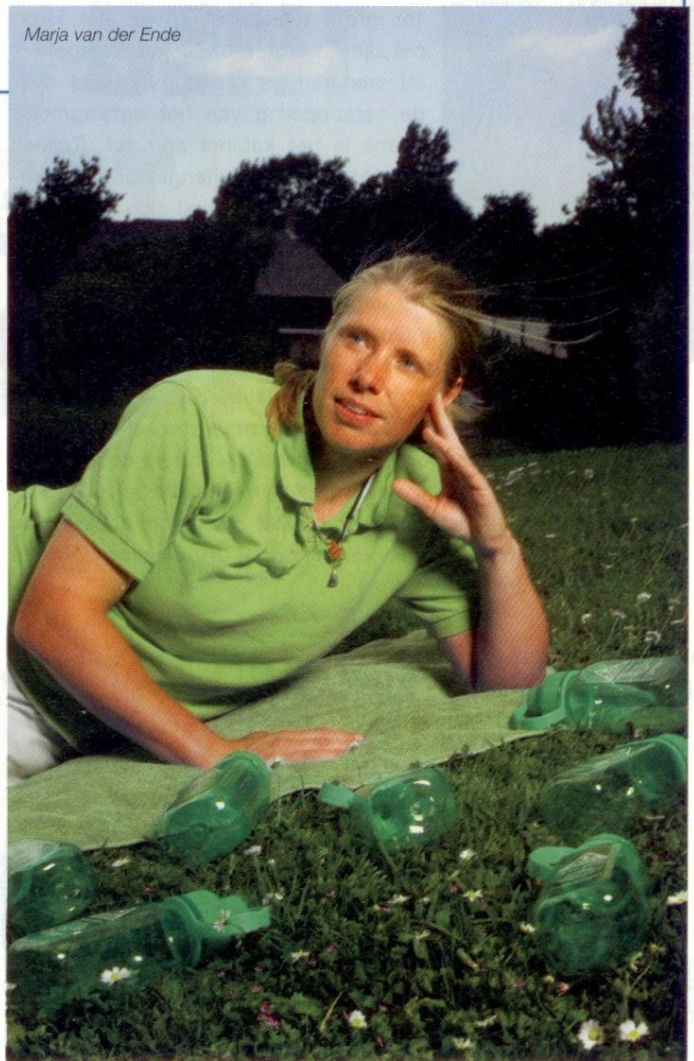
Toen ze in januari 2005 startte, had Van der Ende er al een rondje investeren op zitten. Massagekamer en kantoortje opknappen, computer, inklapbare massagetafel en flyers met als hoofdkleur groen. "Een rustgevendende kleur." Ze maakte een vliegende start. Het afbouwen van haar oude baan duurde niet de verwachte twee jaar, maar tien maanden. Dat kwam deels doordat haar tarieven te laag bleken. "Ik had gekeken wat anderen vroegen en ging niet uit van wat ik in mijn rugzak had aan diploma's, ervaring en gevoel." Haar agenda liep verdacht snel vol. "Cliënten zeiden ook dat ik te laag zat. Ze gingen fooi geven." In stappen gaat het tarief nu geleidelijk omhoog.

Pas nu, 2,5 jaar na de start, ziet Van der Ende 'dat ik meer over houd onder de streep'. Ze is de afgelopen jaren namelijk blijven investeren. Inmiddels heeft ze een elektrisch verstelbare massa-

getafel en is ze afgestudeerd massagetherapeut, een traject dat vijf jaar heeft geduurd. "En vlak voor ik startte won ik een massagestoel en ben ik meteen de opleiding daarvoor gaan doen." Ze bleef ook aan marketing doen. "Voor het examen stoelmassage moet je honderd proefmassages doen. Ik gaf ze gratis, maar de mensen kwamen hier zo wel over de vloer. Daar heb ik zeker 15 cliënten aan overgehouden. Meteen het eerste jaar heb ik als kerstcadeautje drinkflessen gegeven. Dat kostte zeg 300 euro, maar die flessen gaan overal mee naartoe en mijn naam en logo staan erop. Het jaar erna heb ik klokjes uitgedeeld met mijn naam, logo én de raad 'Neem eens wat meer tijd voor jezelf' En ik breng periodiek een nieuwsbrief uit."

Inmiddels heeft ze haar basis verbreed. "Ik ben gaan lesgeven. Het begon met workshops over de zakelijke kant van het opzetten van een massagepraktijk. Dat aspect miste ik in de opleiding en ik kreeg vaak vragen van medecursisten. Daarnaast geef ik workshops marketing en P.R. Het lesgeven ga ik uitbouwen naar andere branches en zet daar een apart bedrijf voor op."

Marja van der Ende

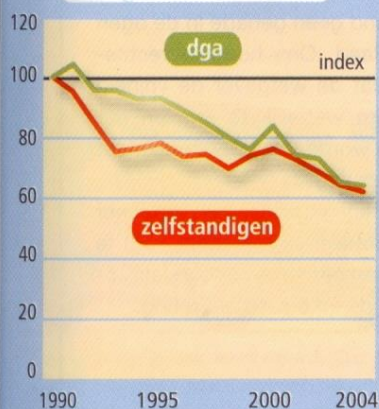


tijd naast een baan voortzetten." In het laatste geval zijn het dan 'hybride' ondernemers, een groep die sinds 1990 ook is gegroeid en het gemiddelde inkomen drukt. "Daarnaast gaan meer jongeren direct van school of universiteit ondernemen. Bij hen ontbreken ervaring en netwerken. Zij moeten meer uitvinden, meer investeren en zich meer vaardigheden eigen maken en verdienen dus minder dan vroegere starters, zeker jongeren uit niet-ondernemersmilieus, een groep die ook opkomt." Tot slot zien De Jong en Folkeringa de opmars van allochtone ondernemers als factor. "Vooral niet-westerse allochtonen starten in de horeca en detailhandel, waar veel concurrentie is. Ook spelen bij hen taal en opleiding een rol." Volgens beiden is mogelijk ook 'de ondernemer' minder goed

dan voorheen, onder meer door het verdwijnen van toetredingsdrempels zoals het Middenstandsdiploma.

Helemaal ben je er dan nog niet met het 'kaltstellen' van de dreiging die daling van het ondernemersinkomen lijkt. Immers, ook van gevestigde ondernemers zakte het inkomen. Tussen 2001 en 2004 ongeveer 4,5 procent per jaar. "Deels komt dat doordat de gevarieerdere groep starters gevestigde ondernemer wordt", meent Folkeringa. "Ook dwingt toename van

Besteedbaar inkomen



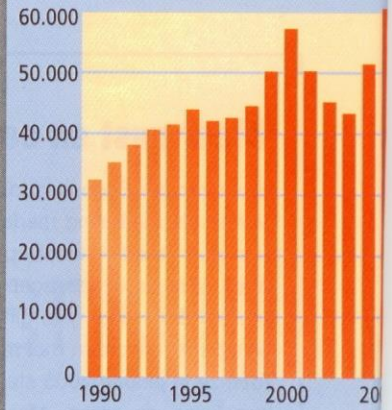
Bron: CBS

het aantal starters zittende ondernemers om marges te verlagen.” En de conjunctuur speelt een rol: “Tijdens de economische dip van 2001 tot 2004 daalde het inkomen scherper dan in de jaren ervoor.”

Toch klaagt ondernemend Nederland niet massaal. “Immateriële factoren spelen ook een rol. Voldoening een eigen zaak te hebben, de drijfveer iets nieuws op de markt te zetten, flexibel zijn met werk en privé”, somt Folkeringa op. De Jong: “In een wetenschappelijk *paper* heb ik gelezen dat een ondernemer zijn onderneming ziet als zijn kind, dat je met aandacht, verzorging en opvoeding succesvol kunt laten opgroeien. Er is dus een sterke band met de onderneming.” Er zijn volgens de EIM-onderzoekers wel pijnpuntjes weg te werken. “De groep ondernemers onder de lage-inkomensgrens verdient extra aandacht.” In Nederland zit 10 procent van alle huishoudens onder die grens; bij ondernemers is dat 16 procent. “Ondernemers zijn kwetsbaar. Verzekeringen tegen ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid zijn voor hen duur. Een deel kan die niet

afsluiten. Dus zitten ondernemers met op zich goede bedrijven soms even moeilijk. Nu moeten ze - voor ze in aanmerking komen voor de Bbz-regeling (Besluit bijstandsverlening zelfstandigen, red.) - eerst hun vermogen opeten”, weet Folkeringa. “Eigenlijk eten ze dan de onderneming op. Zonde. En er kan beter worden gekeken naar de *link* kwaliteit-ondernemerschap door begeleiding en scholing. Ook zou iets gedaan kunnen worden aan de urengrens voor de zelfstandigenaftrek. Door de opkomst van deeltijdondernemers hebben steeds meer ondernemers daar geen recht op. En voor deeltijdstarters geldt dat ook voor de startersaftrek.”

Ontwikkeling aantal starters



Bron: VK

