

Monitor Inkomens Ondernemers

Editie 2010

Mickey Folkeringa
Arjan Ruis
Bram van der Linden
Sita Tan

Zoetermeer, oktober 2010



ISBN: 978-90-371-1017-3

Bestelnummer: A201008

Prijs: € 45,-

Dit onderzoek is gefinancierd door het programmaonderzoek MKB en Ondernemerschap
(www.ondernemerschap.nl)

Voor alle informatie over MKB en Ondernemerschap: www.ondernemerschap.nl

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij EIM bv. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Vermenigvuldigen en/of openbaarmaking in welke vorm ook, alsmede opslag in een retrieval system, is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van EIM bv. EIM bv aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

The responsibility for the contents of this report lies with EIM bv. Quoting numbers or text in papers, essays and books is permitted only when the source is clearly mentioned. No part of this publication may be copied and/or published in any form or by any means, or stored in a retrieval system, without the prior written permission of EIM bv. EIM bv does not accept responsibility for printing errors and/or other imperfections.

Inhoudsopgave

Samenvatting	5
1 Inleiding	9
1.1 Doel van de monitor	9
1.2 Ondernemersdefinitie	10
1.3 Leeswijzer	11
2 Ondernemerschap en inkomen	13
2.1 De ondernemende samenleving	13
2.2 De betekenis van inkomen voor ondernemers	15
2.3 Het inkomensniveau van ondernemers	17
2.4 Inkomensontwikkeling 1990-2007	24
3 Inkomensverschillen tussen verschillende typen ondernemers	31
3.1 De invloed van demografische kenmerken	31
3.2 Typen huishoudens met ondernemers	35
3.3 Starters en gevestigde ondernemers	37
3.4 Verschillen tussen sectoren	42
4 Ondernemers met lage inkomens	53
4.1 Zelfstandigen met een laag inkomen	53
4.2 Kenmerken van zelfstandigen met een laag inkomen	56
4.3 Enkele nuancerings	60
5 Regionale inkomensverschillen	63
5.1 Verschillen tussen provincies	63
5.2 Inkomens in de grote steden	68
Bijlage	
I Inkomenspanelonderzoek CBS	73
Literatuur	75

Samenvatting

Monitor Inkomens Ondernemers

Het voorliggende rapport betreft de tweede editie van de Monitor Inkomens Ondernemers. Het doel van deze monitor is om op systematische wijze cijfermatige ontwikkelingen omtrent de inkomenspositie van ondernemers in kaart te brengen. De belangrijkste bron van gegevens is het Inkomenspanelonderzoek van het CBS. Het meest recente beschikbare jaar waarover gegevens beschikbaar zijn is 2007.

Structuurkenmerken inkomensverdeling

In de monitor worden twee typen ondernemers onderscheiden, namelijk zelfstandigen en directeuren-groootaandeelhouders (dga's). Werknemers werkzaam in de marktsector zijn opgenomen als referentiegroep. De volgende structuurkenmerken van de inkomensverdeling van ondernemers komen naar voren:

- De belangrijkste inkomensbron voor zelfstandigen is de winst die zij met de activiteiten in hun eigen bedrijf genereren. Het belang van het inkomen uit eigen onderneming verschilt per ondernemer. Niet iedere ondernemer leunt volledig op de inkomsten uit eigen onderneming. In 2007 heeft 21 procent van de zelfstandigen inkomen uit zowel de eigen onderneming als uit arbeid. Gemiddeld over alle zelfstandigen gaat het om een bedrag van 3.500 euro aan looninkomsten.
- Dga's verrichten werkzaamheden binnen de bv tegen een vergoeding. Het bruto-inkomen van dga's bedraagt in 2007 gemiddeld 90.730 euro en bestaat voor 65 procent uit inkomen uit arbeid. Inkomen uit vermogen is met 24 procent van het bruto-inkomen een andere belangrijke inkomenspost.
- Het besteedbaar inkomen van dga's ligt in 2007 bijna twee keer zo hoog als het besteedbaar inkomen van zelfstandigen. Dga's verdienen dat jaar een inkomen van 56.020 euro, terwijl zelfstandige ondernemers 28.570 euro noteren. Dit beeld doet zich al jaren voor en is voor het grootste deel een selectie-effect. Een belangrijke reden voor het inkomensverschil is dat vooral ondernemers met grotere bedrijven en hogere winsten voor de bv-rechtsvorm kiezen uit fiscale overwegingen.
- De inkomensverdeling van zelfstandige ondernemers en dga's is erg scheef in vergelijking met andere sociaal-economische groepen. Dit wordt enerzijds veroorzaakt door het fluctuerende karakter van het winstinkomen en anderzijds door de heterogeniteit binnen de groep ondernemers: veel vrouwen, veel parttimers, veel oudere ondernemers, veel ondernemers met een verschillende herkomst. Ook de verschillende vormen van ondernemerschap (zelfstandigen zonder personeel, deeltijdondernemerschap) dragen bij aan deze heterogeniteit. Ook de sector waarin een bedrijf opereert is van invloed.

Inkomensontwikkeling 1990-2007

Het gemiddelde besteedbaar inkomen van zowel zelfstandigen als dat van dga's is in 2007 sterk toegenomen ten opzichte van 2006, in reële termen. Onder zelfstandigen is het inkomen met 9 procent gestegen. Onder dga's is het inkomen zelfs met een derde toegenomen. Dit is in de eerste plaats het gevolg van de gunstige conjuncturele situatie op dat moment, waarvan het bedrijfsleven en veel ondernemers hebben kunnen profiteren. Daarnaast heeft ook overheidsbeleid direct bijgedragen aan de toename van het inkomen. Binnen de nieuwe Wet Werken aan Winst zijn diverse fiscale instrumenten voor ondernemers ingevoerd of aangepast, die een positief effect hebben gehad op het inkomen van ondernemers.

Het gemiddeld besteedbaar inkomen van zelfstandigen beweegt duidelijk mee met de economische ontwikkeling. In de periode 2004-2006 is het inkomen van zelfstandigen met jaarlijks 3,4 procent gestegen. Dit waren jaren waarin de Nederlandse economie op stoom is geweest. Ook in eerdere perioden is te zien dat het inkomen is toegenomen in tijden van hoogconjunctuur, bijvoorbeeld tussen 1998 en 2000. Over een langere periode bezien, lijkt 2003 een omslagpunt te zijn voor de ontwikkeling van het inkomen van zelfstandigen. Sinds 2003 is het gemiddelde inkomen weer gegroeid, nadat er sprake is geweest van een jarenlange dalende inkomens-trend. Deze daling is al in 1990 ingezet. Tussen 1990 en 2003 is het gemiddelde besteedbare inkomen van zelfstandige ondernemers afgenomen met in totaal 32 procent in reële termen, wat neerkomt op een jaarlijkse daling van 2,2 procent. De totale afname van het gemiddelde inkomen van dga's is vergelijkbaar met die van zelfstandigen. Over de periode 1990-2003 komt de totale afname van het gemiddelde inkomen van dga's uit op 39 procent in reële termen.

Inkomensverschillen tussen verschillende typen ondernemers

Er zijn duidelijke verschillen in de inkomenspositie en -ontwikkeling tussen verschillende typen ondernemers.

- Het gemiddelde inkomen van oudere ondernemers ligt hoger dan dat van jongere ondernemers. Onder oudere zelfstandigen (55-plus) is het inkomen het snelst gegroeid de afgelopen jaren ten opzichte van andere leeftijdsgroepen. Bij dga's is het inkomensverschil tussen jongeren en ouderen groter dan bij zelfstandigen.
- Mannelijke ondernemers hebben gemiddeld een aanzienlijk hoger inkomen dan vrouwelijke ondernemers. Het inkomensverschil in 2007 is 39 procent. Onder dga's is het inkomen van mannen zelfs meer dan tweemaal zo hoog als dat van vrouwen. Het inkomensverschil onder zelfstandigen tussen mannen en vrouwen is wel kleiner geworden met de jaren.
- Onder ondernemers is het inkomen van eerste generatie westerse allochtonen en niet-westerse allochtonen lager dan gemiddeld. Dit geldt voor zowel zelfstandigen als dga's. Het inkomen van autochtonen en met name tweede generatie westerse allochtonen ligt ongeveer op hetzelfde niveau. Tussen 2001 en 2007 is het gemiddelde inkomen van zowel westerse als niet-westerse allochtone zelfstandigen minder snel toegenomen dan van autochtone zelfstandigen.
- Het gemiddelde inkomen van alleenstaande zelfstandigen ligt 18-20 procent lager dan voor het gemiddelde huishouden met zelfstandigen. Het maakt daarbij weinig uit of ze wel of geen kinderen hebben. Zelfstandigen met een partner die geen kinderen hebben, hebben een veel hoger gezinsinkomen dan gemiddeld. De inkomensongelijkheid tussen alleenstaande zelfstandigen en zelfstandigen met een partner is de afgelopen jaren toegenomen.
- Startende ondernemers verdienen in 2007 ruim 20 procent minder dan gevestigde ondernemers. Inkomsten uit een loondienstbetrekking spelen voor starters een belangrijke rol. Gemiddeld genomen hebben starters 2,5 maal zo veel inkomsten uit een baan ten opzichte van de gevestigde ondernemers, terwijl onder de starters uit 2007 bijna één op de drie looninkomsten heeft naast de inkomsten uit eigen onderneming. Betrekkelijk veel starters kiezen voor een hybride starttraject, waarbij ze vanuit een (parttime)baan een eigen bedrijf beginnen. De inkomensontwikkeling van starters en gevestigde zelfstandigen is redelijk vergelijkbaar.
- De gemiddelde winst van ondernemers verschilt sterk naar sector. De laagste winsten zijn te vinden in de overige dienstverlening en in de landbouw, bosbouw en visserij. Daarnaast zijn de winsten van zowel zelfstandigen als dga's in de horeca, handel en reparatie en vervoerssector ook relatief laag. De ho-

gere winsten zijn te vinden bij ondernemers die werkzaam zijn in de bouw, de zakelijke dienstverlening en de financiële sector. Ondernemers in de gezondheidszorg hebben gemiddeld het hoogste winstniveau.

Ondernemers met lage inkomens

Zelfstandigen verkeren relatief vaak in een armoedesituatie, dat wil zeggen zij hebben vaak een inkomen beneden de lage-inkomensgrens. In 2007 heeft 11 procent van de huishoudens met zelfstandigen een inkomen onder de lage-inkomensgrens, terwijl het percentage voor heel Nederland op 9 procent ligt. Het percentage zelfstandigen met een laag inkomen is nauwelijks afgenomen ten opzichte van 2006, terwijl landelijk wel sprake is van een duidelijke afname (ruim 1 procentpunt). De ontwikkeling van het aandeel zelfstandigen met een laag inkomen lijkt conjunctuurgevoelig. In perioden van hoogconjunctuur daalt het aandeel, in tijden van laagconjunctuur neemt het aandeel juist toe. Uit de historische gegevens blijkt dat het aandeel zelfstandigen met een laag inkomen in tijden van economische neergang kan oplopen tot 16 à 17 procent.

Het zijn vooral de agrariërs, detailhandelaars en horeca-ondernemers, de personen jonger dan 45 jaar, de alleenstaanden en eenoudergezinnen en de allochtonen onder de ondernemers die een verhoogd risico op een armoedesituatie hebben. Met name onder alleenstaande zelfstandigen en zelfstandigen die als alleenstaande ouder kinderen hebben, is het percentage lage inkomens hoog. Het armoederisico onder deze groepen is 1,5 tot 2 keer zo hoog dan gemiddeld. Ook onder de niet-westerse allochtone ondernemers is het percentage zelfstandigen met een laag inkomen relatief hoog. Dit geldt zowel voor de eerste generatie als de tweede generatie niet-westerse allochtonen. Het aandeel lage inkomens onder deze groepen is ongeveer een kwart. Onder starters is het percentage lage inkomens 15 procent in 2007, en daarmee behoren ook zij tot de risicogroepen.

Regionale inkomensverschillen

Met name in de 'landelijke' provincies (Limburg, Groningen, Friesland, Drenthe en Zeeland) zijn de gemiddelde inkomens van ondernemers betrekkelijk laag, vooral door het relatief hoge aandeel ondernemers in de agrarische sector. In de Randstedelijke provincies Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht zijn de hogere ondernemersinkomens vooral toe te schrijven aan een oververtegenwoordiging van de zakelijke dienstverlening, waar de gemiddelde inkomens hoog zijn. Het gaat hier bijvoorbeeld om IT-dienstverleners, ingenieurs- en architectenbureaus en financiële instellingen.

De spreiding in de inkomensverdeling tussen provincies is erg groot. In de noordelijke provincies bijvoorbeeld (Groningen, Friesland en Drenthe), zijn relatief veel zelfstandigen met een laag inkomen. Over het algemeen is de spreiding het grootst in provincies waar de commerciële en persoonlijke dienstverlening sterk is vertegenwoordigd. Die regio's bieden veel kansen voor kleinschalig ondernemerschap. Daarnaast is de diversiteit onder zelfstandige ondernemers groter in de verstedelijkte gebieden, zoals de Randstad.

In de grote steden is sprake van grote inkomensverschillen. Zo ligt het gemiddelde inkomen van zelfstandige ondernemers in de grote steden in 2007 hoger dan het landelijke gemiddelde, met uitzondering van Amsterdam. Tegelijkertijd ligt het percentage zelfstandigen met een laag inkomen in de grote steden hoger dan gemiddeld (met uitzondering van Utrecht).

1 Inleiding

1.1 Doel van de monitor

Monitor Inkomens Ondernemers

Het voorliggende rapport betreft de tweede editie van de Monitor Inkomens Ondernemers. Het doel van deze monitor is om op systematische wijze cijfermatige ontwikkelingen omtrent de inkomenspositie van ondernemers in kaart te brengen. Er bestaat een continuerende vraag naar deze informatie vanuit de overheid, het bedrijfsleven en de maatschappij. In 2008 heeft EIM daarom een monitor ontwikkeld om in deze vraag te voorzien. De belangrijkste databron voor de monitor is het Inkomenspanelonderzoek (IPO) van het CBS.¹ Daarnaast is gebruik gemaakt van informatie uit aanvullende secundaire bronnen. De monitor wordt jaarlijks gevuld met de meest recente beschikbare gegevens en beschrijft een groot aantal aspecten van de inkomensverdeling en trends met betrekking tot het inkomen van ondernemers. Het meest recente beschikbare jaar waarover gegevens beschikbaar zijn is 2007. De gegevens worden ontsloten via een website waar de data kunnen worden opgevraagd.²

Inkomensvorming

De populariteit van het ondernemerschap is sterk gegroeid sinds medio jaren tachtig. Het aantal personen dat jaarlijks een eigen bedrijf begint, blijft onverminderd hoog. De motieven van mensen om een eigen bedrijf op te zetten, zijn heel divers. Uit het gros van het onderzoek naar ondernemerschap komt echter een duidelijk beeld naar voren van de drijfveren van de nieuwe ondernemers. Zij willen eigen baas zijn en hun eigen tijd en werkzaamheden kunnen indelen. Opvallend is dat financiële motieven - de mogelijkheid om meer geld te verdienen dan in loondienst - van ondergeschikt belang lijken bij het starten van een onderneming. Kennelijk is de 'immateriële' beloning van het werk als ondernemer voor de meerderheid belangrijker dan de 'materiële' beloning in de vorm van (netto)winst.

Dat betekent *niet* dat de inkomensvorming *geen* rol speelt bij de beslissingen van de ondernemer en de ontwikkeling (groei) van de onderneming. Voor zelfstandigen die voor een rechtsvorm zonder rechtspersoonlijkheid (zoals de eenmanszaak, vof of maatschap) hebben gekozen, is de inkomensvorming van groot belang voor de bedrijfsvoering. Dit belang komt voort uit het ontbreken van een formele scheiding tussen het privé- en bedrijfsvermogen van de ondernemer, in combinatie met de meervoudige functies die het inkomen voor ondernemers heeft. In de eerste plaats moet de ondernemer van zijn inkomen het levensonderhoud kunnen bekostigen, de producten kopen die hij wenst (consumptie) en eventueel persoonlijk vermogen en toekomstig pensioen opbouwen (sparen). Ten tweede dient het inkomen als financieringsbron voor de onderneming. Winstinhouding is voor zelfstandigen een belangrijke bron voor investeringen en het opbouwen van financiële buffers. Daarmee heeft het inkomen tevens een investerings- en reserveringsfunctie.

¹ Zie bijlage I voor een beschrijving van het IPO.

² Zie www.ondernemerschap.nl.

Belang van informatie voor beleidsmakers

Voor beleidsmakers is het inkomen van ondernemers om andere redenen van belang. Het besteedbaar inkomen is een belangrijke maatstaf om de welvaart van burgers uit te drukken. Inkomen kan als maatstaf gebruikt worden om de welvaartspositie van diverse groepen in de samenleving (bijvoorbeeld werknemers, uitkeringsgerechtigden, verschillende typen huishoudens) te vergelijken. Daarnaast is het (winst)inkomen van ondernemers een belangrijke indicator van de bedrijfsprestaties van de ondernemer. De ondernemer moet voldoende toegevoegde waarde en winst creëren om het bedrijf levensvatbaar te houden. Het inkomen moet op zijn minst toereikend zijn om in de levensbehoeften van de ondernemer en zijn huishouden te kunnen voorzien. Waar nodig zal de overheid ingrijpen om de inkomenspositie van ondernemers te verbeteren (bijvoorbeeld via fiscale maatregelen).

1.2 Ondernemersdefinitie

In het rapport wordt onderscheid gemaakt tussen twee typen ondernemers, namelijk de zelfstandige ondernemer en de directeur-groootaandeelhouder (dga).

Zelfstandigen

Zelfstandige ondernemers zijn eigenaren van bedrijven zonder rechtspersoonlijkheid. In de meeste gevallen zijn het eenmanszaken, maar ook samenwerkingsverbanden zoals vof's en maatschappen vallen onder deze bedrijven. Zelfstandigen zijn persoonlijk aansprakelijk voor de door hen aangegane financiële verplichtingen, er bestaat dus geen formele scheiding tussen het privévermogen van de ondernemer en het ondernemingsvermogen. Daarnaast geldt dat de bedrijfswinsten (en eventueel inkomen uit andere bronnen) binnen de inkomstenbelasting worden belast.

- In het rapport zijn zelfstandige ondernemers in principe gedefinieerd als personen die gebruik hebben gemaakt van de zelfstandigenaftrek (de 'zelfstandigenaftrekdefinitie'). Het belangrijkste argument om deze definitie te gebruiken is dat op deze manier zelfstandigen worden geselecteerd voor wie de werkzaamheden in de onderneming hoofdactiviteit zijn. Om gebruik te mogen maken van de zelfstandigenaftrek moet namelijk worden voldaan aan het urencriterium, dat erop neerkomt dat men per jaar minimaal 1.225 uur in de onderneming werkzaam moet zijn.
- In sommige cijferopstellingen wordt gebruik gemaakt van de winstdefinitie (zoals gehanteerd door het CBS). Volgens de winstdefinitie is een persoon een zelfstandige indien deze bij winst uit onderneming een bedrag ongelijk aan nul opvoert bij de aangifte voor de inkomstenbelasting. Deze definitie impliceert dat ook personen worden meegenomen voor wie het voeren van een onderneming slechts een bijverdienste is waarvan men niet afhankelijk is.

Directeuren-groootaandeelhouders (dga's)

Een kleinere groep ondernemers kan als dga gekenschetst worden. Dit zijn directeuren/eigenaren van ondernemingen met rechtspersoonlijkheid, meestal bv's. Voor een dga geldt dus dat er een formele scheiding is aangebracht tussen het privévermogen van de ondernemer en het ondernemingsvermogen van de bv waarvan de ondernemer directeur is. Een dga verricht werkzaamheden in de onderneming tegen een vergoeding. Het maakt daarbij geen verschil of de werkzaamheden al dan niet worden verricht op grond van een met de vennootschap

gesloten arbeidsovereenkomst. De uit de arbeidsovereenkomst voortvloeiende bruto-inkomsten worden in dat geval aangemerkt als vergoeding. De ondernemingswinst wordt binnen de vennootschapsbelasting belast, de vergoeding aan de dga (loon, maar ook dividend etc.) in de inkomstenbelasting.

In het rapport zijn dga's gedefinieerd als personen die loon als directeur van een bv/nv ontvangen en die niet verplicht verzekerd zijn voor werknemersverzekeringen. Om vast te stellen of de dga niet verplicht verzekerd is voor werknemersverzekeringen moet deze aan één of meerdere van de volgende criteria voldoen.

- Het eerste criterium is dat hij, al dan niet met zijn echtgenoot, ten minste de helft van de aandelen bezit.
- Het tweede dat hij niet kan worden ontslagen zonder zijn medewerking.
- Het derde dat hij samen met de andere dga's een gelijk of nagenoeg gelijk aantal stemmen kan uitbrengen.
- Het vierde criterium ten slotte, is dat ten minste tweederde deel van de aandelen wordt gehouden door zijn bloed- of aanverwanten tot en met de derde graad.

1.3 Leeswijzer

Het rapport is als volgt opgebouwd.

Hoofdstuk 2 beschrijft algemene ontwikkelingen ten aanzien van ondernemerschap, de betekenis van het inkomen voor ondernemers, structuurkenmerken van de inkomenspositie en de belangrijkste trendmatige ontwikkelingen daarin.

Hoofdstuk 3 gaat in op inkomensverschillen tussen verschillende typen ondernemers. Meer specifiek wordt ingegaan op de invloed van demografische en huishoudenskenmerken, verschillen tussen starters en gevestigde ondernemers en verschillen tussen sectoren.

Hoofdstuk 4 zoomt in op de groep ondernemers met lage inkomens. De omvang en kenmerken van deze groep komen hierbij aan bod.

Hoofdstuk 5 ten slotte, beschrijft de inkomensverschillen tussen ondernemers uit verschillende regio's. Ook wordt hier ingegaan op de inkomenspositie van ondernemers in de vier grote steden (Den Haag, Utrecht, Amsterdam en Rotterdam).

2 Ondernemerschap en inkomen

2.1 De ondernemende samenleving

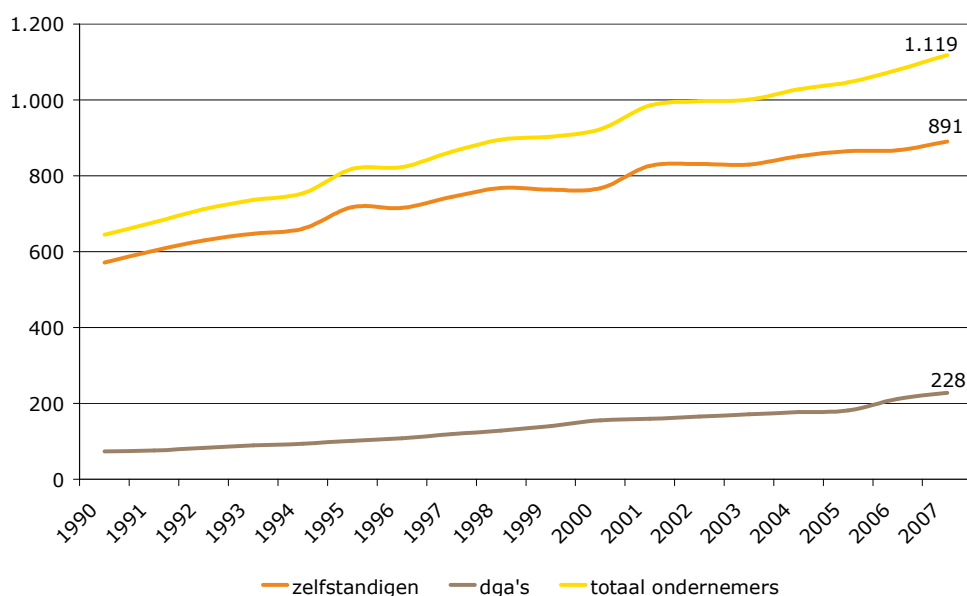
Toename van het ondernemerschap

Het ondernemerslandschap is sinds medio jaren tachtig weer volop in beweging, nadat er decennialang sprake was van een afname van het zelfstandig ondernemerschap. Over een tijdvak van bijna een eeuw daalde het percentage zelfstandige ondernemers (inclusief die in de landbouw) in de totale werkgelegenheid van Nederland van ruim 25 procent in 1899 tot circa 10 procent in 1981 (zie Wennekens en Folkeringa, 2002). Dit had aanvankelijk vooral met de industrialisatie te maken en later met een algemene tendens naar meer grootschalige productie in bijvoorbeeld handel en vervoer. In de naoorlogse periode bevorderden een steeds verder opgetuigde sociale zekerheid, een op bescherming van werknemers gerichte arbeidsmarktwetgeving en een schools onderwijsstelsel, dat loondienst steeds meer geprefereerd werd boven zelfstandig ondernemerschap (SMO, 2005). Medio jaren tachtig is gebroken met deze trend. Sindsdien is het aandeel ondernemers (exclusief landbouw) in de beroepsbevolking weer flink toegenomen: tussen 1984 en 2007 is het aandeel gestegen van 7,8 procent naar 12 procent.¹

In 2007 telde het CBS ongeveer 891.000 zelfstandigen en ongeveer 228.000 directeuren-groootaandeelhouders (dga's). Het gaat hierbij om de ruime (fiscale) definities van deze ondernemerstypen, namelijk alle belastingplichtigen die winst uit onderneming respectievelijk loon als directeur van een bv/nv ontvangen, en die niet verplicht verzekerd zijn voor werknemersverzekeringen. In Figuur 1 is de ontwikkeling van het totaal aantal ondernemers weergegeven voor de periode 1990-2007, uitgesplitst naar beide groepen. In absolute zin is het aantal ondernemers sterk gestegen. In 1990 waren er in totaal 737.000 ondernemers, in 2003 is de grens van 1 miljoen gepasseerd. In 2007 telde Nederland ruim 1,1 miljoen ondernemers.

¹ Gebaseerd op informatie uit de dataset Compendia 2008.1, zie www.ondernemerschap.nl.

Figuur 1 Ontwikkeling aantal zelfstandigen en dga's (x 1.000), 1990-2007*



* Zelfstandigen volgens de winstdefinitie, dus alle belastingplichtigen met winst uit onderneming. Dga's zijn gedefinieerd als personen die loon als directeur van een bv/nv ontvangen en die niet verplicht verzekerd zijn voor werknemersverzekeringen.

Bron: EIM op basis van Inkomenspanelonderzoek (CBS).

Toename aantal starters

De verandering van het aantal ondernemers is het saldo van het aantal starters en het aantal stoppers. De groei van het aantal ondernemers in de periode 1990-2007 blijkt vooral een gevolg van de toename van het aantal starters. Waren er begin jaren negentig circa. 45.000-50.000 starters per jaar, vanaf 2000 ligt dit aantal jaarlijks boven de 60.000 per jaar. In de jaren 2007 tot en met 2009 ligt het aantal jaarlijks rond de 100.000 starters per jaar (Kamer van Koophandel, 2010¹).

De ondernemerspopulatie vertoont steeds meer diversiteit. Onder de stroom nieuwe ondernemers bevinden zich vele groepen die in kenmerken afwijken van de 'traditionele' ondernemers van decennia terug. Zo beginnen steeds meer vrouwen, ouderen en allochtonen een eigen bedrijf. Ook is er een toename in de populariteit van het zzp-schap (zelfstandigen zonder personeel) en zijn er nieuwe vormen van ondernemerschap ontstaan, zoals het hybride ondernemerschap (combinatie van eigen bedrijf met andere activiteiten, zoals werken in loondienst).

Belang van ondernemerschap voor de werkgelegenheid

De ontwikkeling van het aantal starters is belangrijk voor de werkgelegenheidsontwikkeling en de prestaties van bestaande bedrijven. In de eerste plaats is er een direct werkgelegenheidseffect. Immers, nieuwe bedrijven verschaffen werk-

¹ Het gaat hier om startende personen, inclusief starters in de landbouw.

gelegenheid aan zowel ondernemers als werknemers. Dit laatste geldt in sterke mate voor bedrijven met groeipotentieel. Het belang van nieuwe bedrijven voor de werkgelegenheidsontwikkeling is in de afgelopen jaren sterk toegenomen. In 2007 ontstonden bijna 140.000 banen als gevolg van de oprichting van nieuwe bedrijven (Bangma en Snel, 2009). Hiermee is de banencreatie door nieuwe bedrijven ten opzichte van begin jaren negentig meer dan verdubbeld. Ten tweede zijn er indirecte effecten, in de zin dat nieuwe bedrijven impulsen geven aan de concurrentie, bestaande bedrijven scherp houden en mogelijk ook dwingen tot innovatie (Van Stel en Suddle, 2006).

2.2 De betekenis van inkomen voor ondernemers

Het moge duidelijk zijn dat ondernemerschap in onze samenleving een steeds belangrijker plaats inneemt. De roep om meer (maar ook beter) ondernemerschap komt onder meer tot uiting in de toenemende aandacht die het onderwijs schenkt aan ondernemerschap als mogelijk carrièreperspectief voor leerlingen en studenten (zie bijvoorbeeld Gibcus e.a., 2010). Maar wat levert het voeren van een onderneming nu daadwerkelijk op voor ondernemers? Het is daarbij van belang om de 'opbrengsten' voor de ondernemer niet louter in termen van winsten of andere financiële opbrengsten te interpreteren. Voor ondernemers zijn immateriële opbrengsten ook heel belangrijk, zoals de voldoening van de werkzaamheden in de onderneming, eigen tijd kunnen indelen en vrijheid van handelen.

Financiële motieven spelen wel een rol, maar zijn niet doorslaggevend

Wanneer ondernemers wordt gevraagd naar hun startmotieven, dan blijkt dat financiële motieven (bijvoorbeeld meer kunnen verdienen dan in loondienst, de beschikbaarheid van eigen financiële middelen) wel belangrijk zijn, maar in de meeste gevallen niet doorslaggevend (zie Bais, 1999). De belangrijkste motieven om een eigen bedrijf te beginnen zijn de 'uitdaging' en de 'wens om eigen baas te zijn'. Vergelijkbare motieven komen ook uit een onderzoek van TNO Arbeid onder zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) uit de bus (Evers, 2000). Uit dit onderzoek blijkt dat voor zzp'ers financiële motieven geen belangrijke rol spelen. Slechts vijf procent geeft aan voor het zelfstandig ondernemerschap te hebben gekozen om op die manier een hoger inkomen te vergaren dan in loondienst. Uit deze onderzoeken komt het beeld naar voren dat een zekere drang naar avontuur en onafhankelijkheid belangrijke redenen vormen om een eigen bedrijf te beginnen. De werkzaamheden die de ondernemer in de onderneming verricht en de tevredenheid die hij of zij daaraan ontleent, moeten dus ook als opbrengsten voor de ondernemer worden beschouwd.

Desondanks moet het belang van het inkomen uit de onderneming voor de ondernemer zeker niet worden onderschat. Dit belang kan het beste worden geïllustreerd door drie belangrijke kenmerken van het ondernemersinkomen aan te stippen.

Inkomen van ondernemers heeft meerdere functies

In de eerste plaats heeft het inkomen van ondernemers meerdere functies, in vergelijking met het inkomen van werknemers (zie RMK, 1985; Folkeringa en Vroonhof, 2002). Een ondernemer kan het zichzelf niet permitteren om zijn of haar winstinkomen volledig aan te wenden voor consumptieve doeleinden (of

eventueel opbouw van persoonlijk vermogen). Naast een consumptiefunctie heeft het winstinkomen een investerings- en reserveringsfunctie. De continuïteit en de groei van de onderneming dienen gewaarborgd te blijven. Om die reden zal een ondernemer structureel een deel van het winstinkomen in de onderneming moeten investeren en financiële buffers moeten aanleggen. Het belang van winsthouding als financieringsbron is vooral voor zelfstandigen groot, omdat met name deze ondernemers moeilijker extern vermogen kunnen aan trekken, onder andere doordat banken weinig zicht hebben op de financiële positie van het bedrijf (zie RZO, 2003). Zelfstandigen hebben immers geen openbare informatieverplichtingen zoals de (grotere) bv's dat hebben.

Inkomen van ondernemers fluctueert

Ten tweede moet de ondernemer rekening houden met het fluctuerende karakter van zijn of haar inkomen uit de onderneming. Er is een principieel verschil in inkomensvorming met werknemers. Het inkomen van een ondernemer is sterk afhankelijk van ontwikkelingen in de markt. Voor een deel kan de ondernemer zelf invloed uitoefenen op de hoogte van het inkomen door beter te presteren (nieuwe klanten werven, goede producten en diensten aanbieden, kostenbeheersing). Er zijn echter ook factoren die buiten zijn of haar beïnvloedingssfeer liggen, zoals conjuncturele ontwikkelingen of de opkomst van nieuwe concurrenten. Met het zich afhankelijk stellen van de markt, neemt een ondernemer bewust financiële risico's. Deze risico's zijn over het algemeen groter in de beginfase van de onderneming. Eigenaars van gevestigde bedrijven zullen gemiddeld genomen meer financiële armslag hebben dan die van jongere bedrijven, waardoor ze beter in staat zijn de risico's te spreiden.

De socialezekerheidspositie van ondernemers verschilt met die van andere groepen

Naast deze twee kenmerken van het ondernemersinkomen is nog een derde factor van betekenis: de socialezekerheidspositie van de ondernemer. Net zoals een werknemer loopt een ondernemer risico's bij het uitoefenen van zijn activiteiten. Er kan inkomensderving ontstaan door ziekte of arbeidsongeschiktheid. De financiële gevolgen van inkomensderving door ziekte en/of arbeidsongeschiktheid zijn echter veel groter voor ondernemers dan voor werknemers. Als werknemers door ziekte en/of arbeidsongeschiktheid niet in staat zijn hun werkzaamheden te verrichten, krijgen zij gedurende de eerste twee jaar een groot deel (minimaal 70 procent per jaar en maximaal 170 procent in twee jaar) van hun volledige loon doorbetaald. Zelfstandigen zijn, als zij door ziekte en/of arbeidsongeschiktheid niet in staat zijn hun werkzaamheden te verrichten, aangewezen op inkomensvoorzieningen die zij zelf hebben getroffen. Bovendien kan het voortbestaan van de onderneming in gevaar komen indien de ondernemer voor een langdurige periode niet in staat is te werken.

De verplichte verzekering (Wet Arbeidsongeschiktheid Zelfstandigen, WAZ) is een aantal jaren geleden afgeschaft (2004), waardoor ondernemers zijn aangewezen op particuliere verzekeringen. Veel ondernemers kiezen ervoor om zich niet te laten verzekeren voor inkomensderving door ziekte en arbeidsongeschiktheid. Uit onderzoek blijkt dat van de starters die in 1998, 1999 en 2000 begonnen zijn, 42 procent zich in 2002 heeft verzekerd tegen inkomensverlies als gevolg van ziekte of een ongeval, en dat 46 procent zich aanvullend heeft verzekerd tegen het risico van inkomensverlies als gevolg van langdurige arbeidson-

geschiktheid (Bruins, 2003).¹ Uit recent onderzoek blijkt dat ongeveer de helft van alle zzp'ers na afschaffing van de WAZ een arbeidsongeschiktheidsverzekering heeft afgesloten (TNO Arbeid, 2006). Daaruit blijkt tevens dat met name gezondheidsproblemen en leeftijd zorgen voor knelpunten bij de acceptatie door verzekeraars. Het gevolg is dat zzp'ers geweigerd worden door de verzekeraar, dat bepaalde risico's uitgesloten worden van de verzekering, of dat mensen een hogere premie moeten betalen. Uit ander onderzoek van TNO Arbeid blijkt dat veel zzp'ers een (aanvullende) verzekering tegen inkomensverlies als gevolg van ziekte en/of arbeidsongeschiktheid te duur vinden. Daarnaast spelen andere motieven in mindere mate een rol, zoals het kunnen terugvallen op een partner met inkomen, de beschikking over voldoende reserves of het feit dat de ondernemer niet afhankelijk is van het inkomen uit het bedrijf.

2.3 Het inkomensniveau van ondernemers

In deze paragraaf komt het gemiddelde bruto-netto inkomenstraject van zelfstandigen en dga's aan bod. Dit traject beschrijft de wijze waarop het besteedbaar inkomen (netto) wordt opgebouwd, en welke sociale zekerheids- en fiscale regelingen daarop van invloed zijn via premies en uitkeringen. Door dit bruto-netto traject te bezien en te vergelijken met dat van andere sociaaleconomische groepen kunnen veel van de structuurkenmerken van de inkomensverdeling van ondernemers worden blootgelegd. Voor zelfstandigen loopt het bruto-netto traject van winst uit onderneming tot besteedbaar inkomen, voor dga's en werknemers loopt dit van loon tot besteedbaar inkomen.

Dga's hebben gemiddeld hoger besteedbaar inkomen dan zelfstandigen

Het besteedbaar inkomen van ondernemers is een belangrijke maatstaf voor de welvaart van ondernemers. Met behulp van deze maatstaf kunnen de verschillende typen ondernemers onderling worden vergeleken en is ook een vergelijking met andere sociaaleconomische groepen mogelijk.

Het besteedbare inkomen van dga's lag in 2007 bijna twee keer zo hoog als het besteedbare inkomen van zelfstandigen. Dga's verdienen dat jaar een inkomen van 56.020 euro, terwijl zelfstandige ondernemers een inkomen van 28.570 euro noteerden (zie Tabel 1). Dit beeld doet zich al jaren voor. Uit de CBS-gegevens blijkt dat dga's gemiddeld genomen een veel hoger (besteedbaar) inkomen genieten dan zelfstandigen. Dit is voor het grootste deel een selectie-effect. Objectief gezien is een inkomensvergelijking tussen zelfstandigen en dga's zinvol, maar dit betekent niet dat beide groepen langs dezelfde meetlat kunnen worden gelegd. De inkomensvorming verschilt namelijk principieel tussen beide groepen.

¹ In 2002 bestond de WAZ nog, vandaar de aanvullende verzekering.

Tabel 1 Gemiddeld bruto-nettotraject zelfstandigen, dga's en werknemers, 2007

	<i>zelfstandigen*</i>	<i>dga's</i>	<i>werknemers markt**</i>
<i>inkomensposten</i>	<i>bedragen in euro's, afgerond op tientallen</i>		
inkomen uit arbeid	3.500	59.220	47.030
inkomen uit eigen onderneming	36.120	4.900	320
inkomen uit vermogen	-1.340	21.650	-2.000
<i>primair inkomen</i>	38.280	85.770	45.350
uitkering inkomensverzekeringen	2.000	4.180	710
uitkering sociale voorzieningen	640	750	460
ontvangen gebonden overdrachten	130	20	70
ontvangen inkomensoverdrachten	40	nb	30
<i>bruto inkomen</i>	41.120	90.730	46.610
betalde inkomensoverdrachten	110	560	80
premie ivm inkomensverzekeringen	4.230	6.580	12.330
premie ziektekostenverzekeringen	2.640	4.810	4.460
belasting op inkomen en vermogen	5.560	22.750	4.980
<i>besteedbaar inkomen</i>	28.570	56.020	24.760
<i>belastbaar inkomen</i>	25.450	55.540	34.150
aantal (x 1.000)	643	228	4.500

* *Zelfstandigen volgens de zelfstandigenaftrekdefinitie.*

** *Werknemers (excl. overheid) met loonverdiensten boven het wettelijk minimumloon.*

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Een belangrijke reden voor het inkomensverschil is dat vooral ondernemers met grotere bedrijven en hogere winsten voor de rechtsvorm bv kiezen (uit fiscale overwegingen).¹ Dit heeft te maken met het progressieve belastingsysteem van de inkomstenbelasting. Bij hogere winsten is de vennootschapsbelasting met het standaardtarief dat geldt voor bv's aantrekkelijker dan de tarieven van de inkomstenbelasting voor de hoogte van de af te dragen belasting. Bij een winst beneden de 50.000 euro is het fiscaal gezien altijd nadelig om voor de bv-vorm te kiezen. Boven de 260.000 euro is de bv fiscaal juist altijd in het voordeel (zie Bangma en de Ridder, 2004; Braaksma en Bangma, 2004). Tussen die onder- en bovengrens spelen andere fiscale afwegingen een rol. Het gaat dan met name om de vraag of een directeur-groootaandeelhouder de aanmerkelijkbelangheffing op de winst van een bv (tarief in de inkomstenbelasting is 25%) kan vermijden door de winstuitkering voor langere tijd uit te stellen via herinvestering in het

¹ Daarnaast speelt de fiscale ondergrens van het salaris van dga's een rol. Sinds 1997 zijn dga's wettelijk verplicht zichzelf een fictief salaris toe te kennen, ook wanneer zij geen normaal salaris ontvangen. Over dit fictieve salaris ('gebruikelijk loon') wordt belasting geheven, en deze verplichting geldt ook wanneer het loon (of een deel van het loon) niet wordt uitgekeerd. Van het gebruikelijk loon kan slechts in uitzonderlijke, door de IB-plichtige beargumenteerde situaties, worden afgeweken. In 2007 was deze grens gesteld op 39.000 euro. Omdat de CBS-data gebaseerd zijn op fiscale gegevens wordt in dergelijke gevallen meestal de ondergrens waargenomen.

bedrijf. In dat geval is het bij een winst van 50.000 euro al aantrekkelijk om voor de bv-vorm te kiezen. Naast fiscale overwegingen spelen ook overwegingen over zeggenschap en aansprakelijkheid een rol bij de beslissing tussen een onderneming met of zonder rechtspersoonlijkheid.

Inkomen zelfstandige ondernemer bestaat met name uit inkomen uit onderneming

Zelfstandigen zijn gemiddeld genomen voor hun levensonderhoud en consumptie voor een groot deel afhankelijk van de inkomsten uit de onderneming. In 2007 bedroeg de gemiddelde winst 36.120 euro. Tabel 1 toont aan dat bijna 90 procent van het bruto inkomen van een zelfstandige ondernemer uit het inkomen van de onderneming bestond.

Werknemers betalen gemiddeld een hoger bedrag aan premies voor diverse verzekeringen dan zelfstandige ondernemers, wat een drukkend effect heeft op het besteedbare inkomen van werknemers.¹ Dit is een gevolg van de keuzes die zelfstandigen maken met betrekking tot het treffen van voorzieningen voor inkomensrisico's ten aanzien van ziekte, arbeidsongeschiktheid en pensioen. Een deel van de zelfstandigen kiest ervoor om geen (aanvullende) inkomensverzekeringen af te sluiten, met uiteenlopende redenen. De noodzaak tot het treffen van voorzieningen is onder andere sterk afhankelijk van (huishoud)inkomen, vermogen en risico. Verder valt op dat zelfstandigen ondanks een laag belastbaar inkomen relatief veel belasting op inkomen en vermogen betalen, in vergelijking met werknemers. Dit komt doordat zelfstandigen gemiddeld gezien de beschikking hebben over meer vermogen dan werknemers. Daardoor is de belasting die zij binnen box III moeten afdragen relatief hoog.

Belang van inkomen uit eigen bedrijf verschilt per ondernemer

Het inkomen van een zelfstandige ondernemer bestaat dus grotendeels uit het inkomen van zijn of haar eigen bedrijf. De mate waarin een zelfstandige ondernemer afhankelijk is van dit inkomen verschilt per ondernemer echter sterk. Uit onderzoek (Bruins, 2006) komt naar voren dat twee op de vijf ondernemers die vijf à zeven jaar actief zijn, *volledig* afhankelijk zijn van de inkomsten uit onderneming. Nog eens een vijfde deel is voor een groot deel afhankelijk van het inkomen uit het bedrijf voor het levensonderhoud van zichzelf en zijn of haar gezin. Verder blijkt dat hoe meer uren de ondernemer besteedt aan het bedrijf, des te meer de ondernemer is aangewezen op de inkomsten uit de onderneming. Voor de 40 procent van de ondernemers die volledig steunen op de winst uit onderneming brengt dit grote risico's met zich mee, bijvoorbeeld met betrekking tot ziekte en/of arbeidsongeschiktheid. Zonder verzekering zijn er in dat geval geen inkomsten. Het betreft hier met name zelfstandigen die zich voltijds richten op het ondernemen.

Andere ondernemers proberen dit risico meer te spreiden. Zo leunt een deel van de ondernemers naast het inkomen uit de onderneming tevens op inkomsten uit een loondienstbetrekking; dit zijn de zogenoemde hybride ondernemers. Uit Tabel 1 blijkt dat zelfstandigen in 2007 gemiddeld 3.500 euro aan looninkomsten

¹ Onder 'inkomensverzekeringen' worden zowel verzekeringen tegen ziekte, ongevallen en arbeidsongeschiktheid, als regelingen ten aanzien van pensioenopbouw verstaan.

binnenkregen. Volgens de IPO-gegevens had ongeveer 21 procent van de zelfstandigen zowel inkomen uit de onderneming als inkomsten uit arbeid.¹ Uit Bruins (2006) blijkt dat ongeveer 30 procent van de ondernemers andere inkomensbronnen heeft, vooral werk in loondienst. In mindere mate gaat het om een uitkering, pensioen of inkomsten uit een andere onderneming. Nog eens 30 procent van de zelfstandige ondernemers loopt minder risico, doordat zij een ander verdienend huishoudenslid hebben (meestal de partner).

Inkomen dga bestaat met name uit inkomen uit arbeid

Dga's verrichten werkzaamheden binnen de bv tegen een vergoeding. Deze vergoeding houdt verband met de bedrijfsuitkomsten van de onderneming, waarvan zij niet alleen de 'bestuurder' zijn, maar tevens een belangrijke aandeelhouder. In de praktijk kunnen zij, mede afhankelijk van de financiële resultaten van de onderneming, in belangrijke mate de hoogte van de vergoeding bepalen. De vergoeding die een dga geniet, wordt geschaard onder inkomen uit arbeid. Het bruto-inkomen van een dga bedroeg in 2007 gemiddeld 90.730 euro en bestond voor 65 procent uit inkomen uit arbeid. Verder wordt een betrekkelijk groot deel (24 procent) van het bruto-inkomen gevormd door inkomen uit vermogen. Een klein deel van de dga's heeft naast het inkomen uit arbeid ook inkomsten uit een onderneming (ondernemingsresultaten die in de IB-sfeer worden afgerekend). Voor een deel zijn dit dga's die naast een bv een andere onderneming zonder rechtspersoonlijkheid drijven. Daarnaast gaat het om een aantal dga's die in de loop van het fiscale jaar hun bedrijf zonder rechtspersoonlijkheid heeft omgezet in een bv. Bij de belastingopgave over het gehele jaar moeten zij dan het inkomen uit beide bronnen opgeven.

Inkomensverdeling

De inkomensverdeling van zelfstandige ondernemers en dga's is erg scheef in vergelijking met andere sociaaleconomische groepen. Er zijn grote verschillen te vinden tussen de hoogste en laagste inkomens in de inkomensverdeling. Dit wordt veroorzaakt door enerzijds het fluctuerende karakter van het winstinkomen en anderzijds de grote heterogeniteit binnen de groep ondernemers: veel vrouwen, veel parttimers, veel oudere ondernemers, veel ondernemers met een verschillende herkomst. Ook de verschillende vormen van ondernemerschap (zvp, deeltijdondernemerschap) dragen bij aan deze heterogeniteit. Deze groepen zijn op een verschillende manier afhankelijk van het inkomen van hun bedrijf. Tussen de groepen verschilt het gemiddeld besteedbaar inkomen sterk. Ook de sector waarin een bedrijf opereert, heeft een grote invloed op het besteedbaar inkomen van een ondernemer. Ten slotte speelt mee dat inkomens van ondernemers in principe geen begrenzing hebben aan de bovenkant van de inkomensverdeling. Werknemers hebben dat vaak wel, de maximale hoogte van hun inkomen is over het algemeen afhankelijk van de arbeidsvoorwaarden van het bedrijf waarbij ze werkzaam zijn.

¹ Let wel, het gaat hier om zelfstandigen met zelfstandigenaftrek. Doordat zij aan het urencriterium moeten voldoen, ontbreekt een groot deel van de hybride ondernemers in deze selectie. Wanneer de winstdefinitie wordt gehanteerd, gaat het om bijna één op de drie zelfstandigen.

Ongelijke inkomensverdeling zelfstandige ondernemers en dga's

De relatief scheve inkomensverdeling van ondernemers blijkt uit de gegevens in Tabel 2. Bij de interpretatie van de cijfers moet in ogenschouw worden genomen dat het hier zelfstandigen met zelfstandigenaftrek betreft. Deeltijdondernemers zijn niet inbegrepen. Een vergelijking tussen de inkomensverdeling van zelfstandigen en werknemers laat zien dat inkomen onder ondernemers zeer ongelijk verdeeld zijn. Relatief veel zelfstandigen hebben een laag inkomen, maar aan de andere kant hebben ook relatief veel zelfstandige ondernemers een hoog inkomen, vergeleken met werknemers.¹ Dit is te zien aan de bedragen die bij verschillende percentielen horen voor de twee groepen. De inkomens van zelfstandigen die tot de laagste 10%-inkomens behoren liggen onder de inkomensgrens van 5.270 euro (10^e percentiel of eerste deciel). Ongeveer 6 procent van alle zelfstandigen met winst heeft te maken met negatieve inkomsten (verliezen in de onderneming). De 10%-hoogste inkomens liggen boven de inkomensgrens van 54.210 euro. Voor werknemers bedragen deze grenzen 14.600 euro respectievelijk 36.690 euro. Ook voor het onderste en het bovenste kwart van de inkomensverdeling geldt dat de inkomensgrenzen voor zelfstandigen lager respectievelijk hoger liggen dan die van werknemers.

Tabel 2 Inkomensverdeling (o.b.v. besteedbaar inkomen) van zelfstandigen, dga's en werknemers, 2007

indeling in inkomensklassen o.b.v. bestedbaar inkomen	zelfstandigen*	dga's	werknemers markt**
	bedragen in euro's, afgerond op tientallen		
10 ^e percentiel	5.270	11.570	14.600
25 ^e percentiel	14.880	22.100	17.060
50 ^e percentiel (mediaan)	25.500	35.170	21.270
75 ^e percentiel	37.380	59.000	27.380
90 ^e percentiel	54.210	147.360	36.690
gemiddelde	28.570	56.020	24.760
ratio 75 ^e percentiel/25 ^e percentiel	2,5	2,7	1,6
ratio 90 ^e percentiel/10 ^e percentiel	10,3	12,7	2,5
aantal (x 1.000)	643	228	4.500

* Zelfstandigen volgens de zelfstandigenaftrekdefinitie.

** Werknemers (excl. overheid) met loonverdiensten boven het wettelijk minimumloon.

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

¹ Werknemers zijn hier gedefinieerd als belastingplichtigen met een opgegeven loonbedrag dat hoger ligt dan het wettelijk minimumloon, en werkzaam zijn in de marktsector. Dit om een schatting te krijgen van het aantal fulltime werknemers, zodat een betere vergelijking kan worden gemaakt met zelfstandigen volgens de zelfstandigenaftrekdefinitie: zie Folkeringa en Vroonhof (2002). In het IPO ontbreken namelijk gegevens over het aantal gewerkte uren zodat deze methodiek als proxy is gebruikt. Het betreft hier een overschatting van het aantal fulltime werknemers, aangezien hoger opgeleide werknemers met deeltijdcontracten volgens deze definitie in veel gevallen niet worden uitgesloten.

Ook onder dga's is de spreiding van de inkomens erg groot, al liggen de inkomensgrenzen die bij de percentielen horen veel hoger dan onder zelfstandigen en werknemers. De topinkomens onder dga's in de hoogste klasse liggen gemiddeld vier keer zo hoog als onder werknemers. Verder is de verdeling minder scheef aan de onderkant van de inkomensverdeling. Deze is 'afgeknot' als gevolg van de fiscale ondergrens voor dga's.¹

De relatief scheve inkomensverdeling onder zelfstandigen en dga's blijkt uit één oogopslag door naar de inkomensongelijkheid te kijken. Een maatstaf voor de inkomensongelijkheid in een inkomensverdeling is de ratio tussen hogere en lagere percentielen. Hoe verder die percentielen uiteen liggen, des te groter de ratio en de inkomensongelijkheid. Wanneer waarden van de ratio van het 75^e en 25^e percentiel tussen de verschillende groepen worden vergeleken, is te zien dat de inkomensongelijkheid onder ondernemers ruim anderhalf maal zo groot is als onder werknemers. In de uitersten van de inkomensverdelingen zijn de verschillen nog groter. De ratio van het 90^e en 10^e percentiel ligt bij zelfstandigen en dga's zo'n vier tot vijf keer hoger dan bij werknemers.

De inkomensverdeling van zelfstandigen en dga's staat in contrast met die van werknemers. Over het algemeen zijn de inkomensverschillen tussen werknemers onderling veel kleiner dan de inkomensverschillen tussen ondernemers onderling. In de regel verdienen jonge werknemers minder en oudere werknemers meer. Dit is uiteraard geen verrassing, gegeven de salarisopbouw gebaseerd op functieniveaus binnen de meeste bedrijven. Wellicht zal de inkomensongelijkheid gaan toenemen indien prestatiebeloning in de toekomst een vlucht neemt.

Redenen voor inkomensverschillen

Er zijn twee belangrijke redenen aan te wijzen voor de grote inkomensverschillen onder ondernemers. In de eerste plaats speelt het fluctuerende karakter van het winstinkomen een belangrijke rol. Met het zich afhankelijk stellen van de markt neemt een (zelfstandige) ondernemer bewust financiële risico's. De mate waarin verschillende ondernemers deze financiële risico's nemen, verschilt sterk; dit is onder meer afhankelijk van de situatie in het huishouden, investeringsgeneigdheid en groeiambities.

Ten tweede zijn de inkomensverschillen onder ondernemers groot, omdat de heterogeniteit onder zelfstandige ondernemers groot is (Meager e.a. 1996, Robson, 1997; Parker, 1997). Deze heterogeniteit is de afgelopen jaren toegenomen. Zelfstandige ondernemers starten gemiddeld op jongere leeftijd, maar ook ouderen (ook gepensioneerden) beginnen steeds vaker een eigen bedrijf. Daarnaast komen er meer vrouwelijke en etnische ondernemers. Ook starten steeds meer mensen vanuit een werkloosheids- of uitkeringssituatie een eigen bedrijf (Ecorys, 2006). Het gaat daarbij ondermeer om reïntegrerende arbeidsgehandicapten.

De afgelopen jaren is het aantal zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) enorm gegroeid. Ook de opkomst van deze groep heeft geleid tot sterkere inkomensverschillen binnen de groep ondernemers in het algemeen. Van het begrip zzp'er bestaat zowel een enge als een ruime definitie (zie EIM, 2009). Volgens de enge definitie worden onder zzp'ers verstaan de zelfstandige ondernemers zonder per-

¹ Zie voetnoot 1 op pagina 18.

soneel die hun diensten aanbieden aan verschillende opdrachtgevers. Zij concurreren vooral met werknemers. Volgens deze definitie zijn er in 2008 228.000 zzp'ers. Daarnaast zijn er ook zelfstandige ondernemers die geen personeel in dienst hebben, maar kapitaal gebruiken bij hun onderneming, bijvoorbeeld de zelfstandig werkende cafébaas of detaillist. Zij concurreren niet met werknemers, maar met andere bedrijven en ondernemers. Dit is het ruime begrip van zzp'ers. Volgens deze definitie zijn er in 2008 442.000 zzp'ers. Ook tussen de eerste en tweede categorie zzp'ers kunnen inkomensverschillen optreden.

Voorts is er een opkomst van een groep zelfstandige ondernemers waarvoor het inkomen uit onderneming van minder groot belang is (SMO, 2005), deels onder de bovengenoemde groepen. Ondernemers werken vaker in deeltijd en hebben bijvoorbeeld een partner die bijdraagt aan het huishoudinkomen. Ook is er een opmars van 'hybride' ondernemers (ondernemers die mede een deeltijdbaan in loondienst hebben). Door het grote scala aan karakteristieken van ondernemers bestaan er tevens grote verschillen in het besteedbare inkomen per ondernemer.

Een eigen bedrijf: loon naar werken?

Het gemiddelde besteedbare inkomen van zelfstandigen ligt 15 procent hoger dan dat van werknemers. Op basis van de extra risico's die zelfstandigen nemen, mag ook een hogere beloning verwacht worden voor zelfstandigen: de zogenoemde 'self-employment bonus' (zie Nyfer, 1998). Toch lag in eerdere jaren het gemiddelde inkomen van zelfstandigen soms zelfs lager dan dat van de gemiddelde werknemer (zie Folkeringa en De Jong-'t Hart, 2007). Dit is een opvallend resultaat, ook al is er hier geen sprake van een eerlijke vergelijking. Immers, voor een eerlijke vergelijking moet een correctie plaatsvinden voor de verschillende individuele kenmerken die zelfstandigen en werknemers hebben, zoals demografische eigenschappen, maar ook beroep, sector en aantal gewerkte uren.¹ Uit internationaal onderzoek komt nog geen eenduidig beeld naar voren of zelfstandigen of juist werknemers gemiddeld beter verdienen. Het is opvallend, of in de woorden van Parker (2004) een intrigerende 'puzzel', dat sommige studies aantonen dat zelfstandige ondernemers gemiddeld genomen een lager inkomen verdienen dan werknemers, ook wanneer gecorrigeerd wordt voor factoren als sector, opleiding en ervaring. Klaarblijkelijk spelen de financiële opbrengsten bij de keuze voor het ondernemerschap een niet al te grote rol. Belangrijke redenen voor de keuze voor het zelfstandige ondernemerschap zijn dan ook met name de vrijheden die de keuze met zich meebrengt, het 'eigen baas zijn' (Bais, 1999; Evers, 2000; Hamilton, 2000). Voor de ondernemers die uit negatieve overwegingen een eigen bedrijf beginnen (bijvoorbeeld uitzicht op werkloosheid), zullen de financiële opbrengsten wel een belangrijke rol spelen bij de keuze.

Uitkomsten uit eerdere studies

Parker (2004) signaleert in een overzicht met buitenlandse studies dat er steeds meer bewijzen komen dat zelfstandigen gemiddeld minder verdienen dan werknemers. In de Verenigde Staten is een inkomensverschil (op basis van de mediaan) gevonden van 10 procent in het voordeel van werknemers in de jaren 1980-1984 (zie Aronson, 1991). In de periode 1951-1954 verdienden zelfstandigen

¹ De fiscale gegevens van het CBS bevatten geen indicatie van deze kenmerken voor belastingplichtigen.

nog 23 procent meer dan werknemers. In een vergelijkingsstudie schat Hamilton (2000) dat een groot deel van de zelfstandige ondernemers financieel beter af zou zijn wanneer zij de overstap naar het werknemerschap zou maken in een vergelijkbare arbeidsmarktsituatie (opleiding, ervaring, branche). Zo zouden zelfstandigen die reeds tien jaar actief zijn ongeveer 35 procent minder verdienen dan werknemers in een vergelijkbare arbeidsmarktsituatie. Ook in andere westerse landen zijn hogere inkomens voor werknemers gevonden. Volgens OECD (1986) is de ratio van het inkomen van zelfstandigen en het inkomen van werknemers (gemeten via de mediaan) kleiner dan 1 voor landen als Finland, Zweden en Japan. Alleen voor het toenmalige West-Duitsland werd een ratio groter dan 1 gevonden. Ook in Australië verdienen werknemers gemiddeld gezien meer (Covinck, 1993; Kidd, 1993). In Groot-Brittannië zijn zelfstandigen nog in het voordeel qua inkomenspositie (Meager e.a., 1996; Robson, 1997; Clark and Drinkwater, 1998).

2.4 Inkomensontwikkeling 1990-2007

In deze paragraaf staat de langetermijnontwikkeling van het gemiddelde inkomen van ondernemers centraal over de periode 1990-2007. Eerst wordt stilgestaan bij de meest recente ontwikkelingen (2006-2007). Over een langere termijn bezien heeft het ondernemerschap een enorme vlucht genomen. De ondernemerspopulatie is flink gegroeid en het jaarlijkse aantal starters groeit nog steeds. Hoe hebben de inkomens van deze nieuwe ondernemers en ook dat van gevestigde ondernemers zich ontwikkeld in die periode? Deze paragraaf gaat daar verder op in.

Inkomen ondernemers sterk gegroeid in 2007

Het gemiddelde besteedbaar inkomen van zowel zelfstandigen als dat van dga's is in 2007 sterk toegenomen, in reële termen. Onder zelfstandigen is het inkomen met 9 procent gestegen. Onder dga's is het inkomen zelfs met een derde toegenomen. Dit is in de eerste plaats het gevolg van de gunstige conjuncturele situatie op dat moment. De economische groei lag op een hoog niveau, terwijl ook een indicator als de consumptie van huishoudens sterk toenam. Het bedrijfsleven en ondernemers hebben hiervan kunnen profiteren.

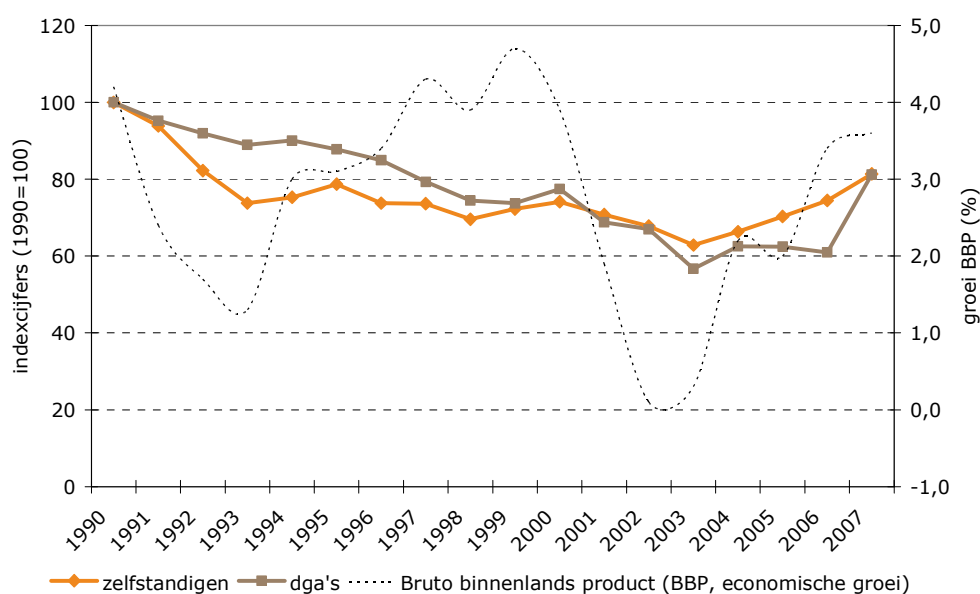
Daarnaast heeft ook overheidsbeleid direct bijgedragen aan de toename van het inkomen (zie ook Folkeringa, 2008). In 2007 is de Wet Werken aan Winst ingevoerd. Belangrijkste doel van deze wet is om meer bedrijven in Nederland te houden en om meer bedrijvigheid van buiten de grenzen aan te trekken. Het aantrekken van nieuwe bedrijvigheid moet worden bewerkstelligd door de combinatie van tariefverlaging, lastenverlichting en grondslagverbreding. Voor zelfstandigen is een nieuw instrument geïntroduceerd, de MKB-winstvrijstelling. Deze winstvrijstelling houdt in dat 10 procent van de belastbare winst van ondernemers vrijgesteld wordt van heffing. Dit instrument beoogt ondernemersactiviteiten te stimuleren, aangezien het fiscaal loont om arbeid als ondernemer aan te wenden, in plaats van als werknemer. Doordat minder belasting hoeft te worden afgedragen, is deze maatregel gunstig geweest voor de ontwikkeling van het besteedbaar inkomen van zelfstandigen. Voor dga's gold in 2007 een éénmalige verlaging van het belastingtarief voor inkomsten uit aanmerkelijk belang (inkom-

stenbelasting box II). Het tarief voor box II was in 2007 eenmalig 22 procent in plaats van de gebruikelijke 25 procent.¹ Dga's hebben massaal geprofiteerd van deze eenmalige tariefverlaging. In combinatie met de gunstige winstontwikkeling heeft dit ertoe geleid dat drie keer zoveel dga's dividend uit aanmerkelijk belang uitgekeerd kregen ten opzichte van 2006. Het gemiddelde bedrag dat deze dga's uitgekeerd kregen, is toegenomen van 70.040 euro in 2006 tot maar liefst 123.040 euro in 2007.

Inkomen zelfstandigen neemt toe in afgelopen jaren na jarenlange dalende trend

Over een langere termijn bezien, beweegt het gemiddelde besteedbare inkomen van zelfstandige ondernemers duidelijk mee met de economische ontwikkeling (zie Figuur 2). In de periode 2004-2007, de meest recente jaren waarvoor IPO-data beschikbaar zijn, steeg het inkomen van zelfstandigen met jaarlijks zeven procent. Dit waren jaren waarin de Nederlandse economie flink groeide, met een groei van het Bruto Binnenlands Product (BBP) van 2,2 procent in 2004 tot 3,6 procent in 2007. Ook in eerdere perioden is te zien dat het inkomen toenam in tijden van hoogconjunctuur, bijvoorbeeld tussen 1998 en 2000.

Figuur 2 Besteedbaar inkomen zelfstandigen* en dga's, in indexcijfers, 1990-2007 (1990=100, in euro's 2007)



* Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.
Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

¹ Dit was een compensatiemaatregel voor het besluit om in de Zorgverzekeringswet de inkomensafhankelijke premiepercentages gelijk te trekken voor zelfstandigen en dga's, zodat beide groepen op dit punt fiscaal gelijk worden behandeld. Echter, uitvoeringstechnisch bleek dit niet mogelijk voor 2007. Dga's werden compensatie geboden door het tarief voor inkomsten uit aanmerkelijk belang, voor dga's een belangrijke inkomensbron, éénmalig te verlagen. In 2008 werd deze tariefverlaging weer tenietgedaan en gecombineerd met een verlaging van de inkomensafhankelijke premie.

Over een langere periode bezien, lijkt 2003 een omslagpunt te zijn voor de ontwikkeling van het inkomen van zelfstandigen. Sinds 2003 groeit het gemiddelde inkomen weer nadat er sprake was van een jarenlange dalende inkomenstrend. Deze daling is al in 1990 ingezet. Tussen 1990 en 2003 is het gemiddelde besteedbare inkomen van zelfstandige ondernemers afgenomen met in totaal 37 procent in reële termen, wat neerkomt op een jaarlijkse daling van ruim 3,5 procent¹. In de jaren tachtig was nog sprake van een spectaculaire stijging van het gemiddelde inkomen van zelfstandigen. Tussen 1981 en 1990 is de gemiddelde winst van zelfstandigen zelfs bijna verdubbeld (zie Folkeringa en Vroonhof, 2002).

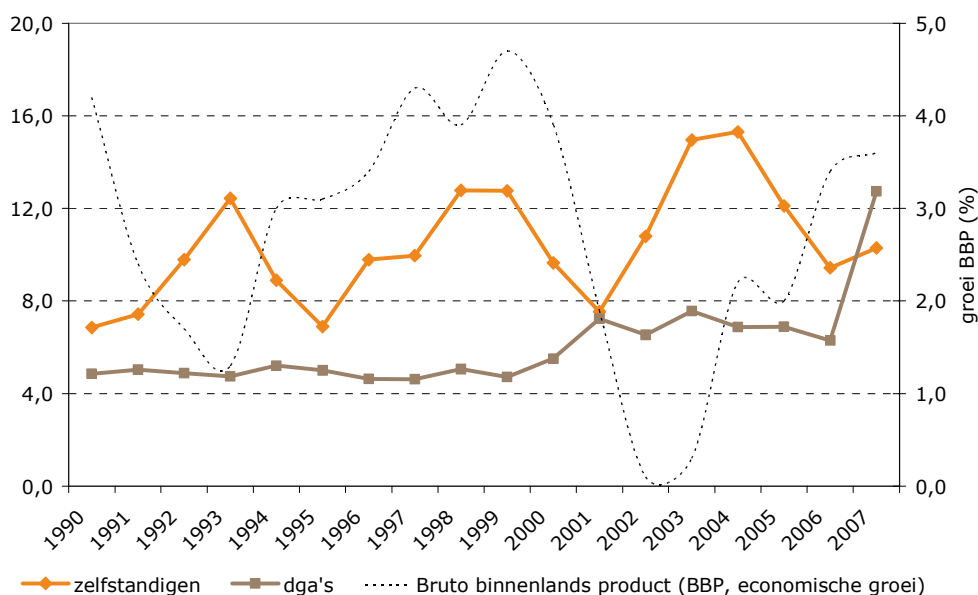
De totale afname van het gemiddelde inkomen van dga's is vergelijkbaar met die van zelfstandigen. Over de periode 1990-2003 komt de totale afname van het gemiddelde inkomen van dga's uit op 43 procent in reële termen. In de eerste helft van de jaren negentig nam het inkomen van zelfstandigen harder af dan dat van dga's. In de jaren erna ging het gemiddelde inkomen van dga's harder achteruit.

Inkomensongelijkheid zelfstandigen fluctueert sterk

Een beeld van de inkomensverschillen binnen de ondernemerspopulatie kan worden verkregen door de verhouding tussen lage en hoge inkomens in de verdeling tegen elkaar af te zetten via percentielen. In Figuur 3 is de ontwikkeling van de ratio van het 90^e percentiel en het 10^e percentiel opgenomen voor zelfstandigen en dga's. Terwijl het gemiddelde inkomen van zelfstandigen is toegenomen sinds 2003, is de inkomensongelijkheid onder dit type ondernemers juist sterk afgenomen. De inkomensongelijkheid nam met name af, doordat de onderkant van de inkomensverdeling minder scheef werd: lagere inkomens kwamen minder vaak voor. In 2004 lag het 90^e percentiel bijna 16 keer zo hoog als het 10^e percentiel. De ratio is gedaald tot iets boven de 10 in 2007. Onder dga's was de inkomensongelijkheid lange tijd stabiel, maar dit is in de laatste jaren (sterk) toegenomen.

¹ De figuur gaat uit van zelfstandigen met zelfstandigenaftrek. De inkomensontwikkeling van zelfstandigen volgens de winstdefinitie is nagenoeg vergelijkbaar.

Figuur 3 Inkomensongelijkheid (ratio 90^e percentiel/10^e percentiel) zelfstandigen* en dga's o.b.v. besteedbaar inkomen, 1990-2007



* Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

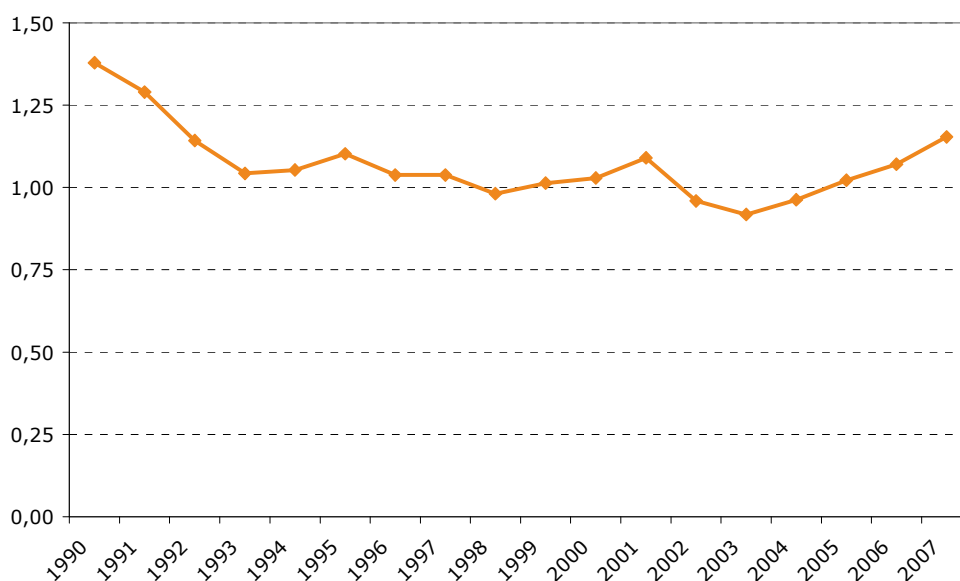
De ontwikkeling van de inkomensongelijkheid hangt duidelijk samen met de economische conjunctuur. In tijden van opgaande hoogconjunctuur (bijv. 1993-1995, 1998-2000, 2005-2007) neemt de inkomensongelijkheid af, soms met enige vertraging. Bij een situatie van laagconjunctuur (bijv. 2001-2004) neemt deze juist toe. De inkomensongelijkheid onder zelfstandigen hangt veel sterker samen met de economische ontwikkeling dan voor andere sociaaleconomische groepen. De afzet- en winstmogelijkheden van ondernemers zijn direct gerelateerd aan de consumptieve vraag en afnemende bedrijven. Voor de gehele Nederlandse bevolking is juist sprake van een gestage toename van de inkomensongelijkheid (zie CBS, 2007). Bij dga's is een opvallende verschuiving van het niveau van de ongelijkheid te zien in 2001. Dit is waarschijnlijk het gevolg van een definitiewijziging in de statistieken van het Inkomenspanelonderzoek van het CBS.¹ De sterke toename van de inkomensongelijkheid in 2007 bij dga's heeft te maken met de eenmalige tariefverlaging van inkomsten in box II (aanmerkelijk belang). Daardoor ontstonden sterkere inkomensverschillen tussen groepen dga's die in staat waren veel dividend aan zichzelf uit te keren tegenover groepen die hiertoe niet in staat waren (bijvoorbeeld door een ongunstige winstontwikkeling).

¹ Vanaf statistiekjaar 2001 (gelijktijdig met de invoering van de Belastingherziening) heeft het CBS een grondige revisie doorgevoerd van de databestanden van het Inkomenspanelonderzoek. Voor 2001 rekende het CBS de inkomsten uit aanmerkelijk belang niet tot het besteedbaar inkomen. Voor de jaren na 2001 is dat wel het geval. Daardoor neemt de inkomensongelijkheid onder dga's naar verwachting toe, omdat voor sommige dga's dit een belangrijke bron van inkomsten is. Daarnaast zijn er verschillende keuzen te maken voor de dga, zoals het wel of niet uit laten keren van het dividend. Bij uitkering vindt in feite dubbele belastingheffing plaats (zowel vennootschapsbelasting als inkomstenbelasting), bij herinvestering in het bedrijf levert dit dus fiscale voordelen op. Ook deze keuzes en hoe dga's daar in de praktijk mee omgaan, leiden in zekere zin tot verschillen in besteedbaar inkomen en verhogen daarmee de inkomensongelijkheid.

Dalende trend lijkt doorbroken

De dalende inkomenstrend onder ondernemers tussen 1990 en 2003 is opmerkelijk te noemen. Om een beeld te geven van de ontwikkeling van de relatieve gemiddelde inkomenspositie van zelfstandigen ten opzichte van werknemers is in Figuur 4 de ratio van het gemiddelde besteedbare inkomen van zelfstandigen en het inkomen van werknemers weergegeven voor de periode 1990-2007. Terwijl het gemiddelde inkomen van (fulltime) werknemers stabiel is gebleven, is de relatieve inkomenspositie van zelfstandigen in eerste instantie aanzienlijk verslechterd ten opzichte van werknemers. In 1990 lag het inkomen van de gemiddelde zelfstandige nog veel hoger dan dat van de gemiddelde werknemer. Vervolgens zette een sterke daling in, waarbij in 1998 het gemiddelde inkomen van zelfstandigen voor het eerst onder dat van werknemers dook. Door de aantrekkende economische ontwikkeling steeg het relatieve inkomen van zelfstandigen in de jaren erna, maar tussen 2002 en 2004 lag de inkomensratio weer lager dan 1. In de jaren hierna is het inkomen van zelfstandigen harder gegroeid dan dat van werknemers, waardoor het besteedbaar inkomen van zelfstandigen sinds 2005 weer hoger is dan het besteedbaar inkomen van werknemers. Dit heeft deels te maken met de gunstige economische ontwikkelingen in die periode, waar ondernemers gemiddeld sterker van kunnen profiteren dan werknemers.

Figuur 4 Ratio besteedbaar inkomen zelfstandigen*/werknemers**, 1990-2007 (in euro's 2007)



* Zelfstandigen volgens de zelfstandigenaftrekdefinitie.

** Werknemers (excl. overheid) met loonverdiensten boven het wettelijk minimumloon.

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Ook in andere westerse landen is sprake geweest van een dalende trend van het inkomen van zelfstandigen in vergelijking met het inkomen van werknemers. In Groot-Brittannië is de relatieve gemiddelde inkomenspositie van zelfstandigen ten opzichte van werknemers gedaald sinds 1970 (Robson, 1997; Parker, 2004). Ook in de Verenigde Staten (Aronson, 1991) en in Australië (Covinck, 1983) zijn

vergelijkbare dalende trends vastgelegd van het gemiddelde inkomen van zelfstandigen in relatie tot dat van werknemers.

De gesignaleerde inkomenstrends onder ondernemers in Nederland lijken dus niet op zichzelf te staan. Is er sprake van structurele trends, die samenhangen met (de toename van) ondernemerschap, die het inkomen beïnvloeden? In de internationale wetenschappelijke literatuur zijn daarvoor nog geen harde bewijzen gevonden, maar een aantal noties wordt herhaaldelijk genoemd (zie Folkeringa e.a., 2009):

- De toename van het aantal starters heeft een neerwaarts effect op het gemiddelde inkomen van de totale groep ondernemers. Ten eerste hebben starters over het algemeen een lager inkomen dan gevestigde zelfstandigen. Ten tweede is met de toename van het aantal starters ook de concurrentie toegenomen in specifieke branches, wat een drukkend effect heeft op het inkomen van gevestigde ondernemers.
- De toename van de heterogeniteit in de ondernemerspopulatie heeft ook een drukkend effect op het gemiddelde inkomen. Een aantal groepen ondernemers die om verschillende redenen een lager dan gemiddeld inkomen hebben, zoals jongeren, vrouwen, niet-westerse allochtonen en zzp'ers, nemen toe in omvang.
- Mogelijk is de dalende inkomenstrend een uiting geweest van een afname van de gemiddelde kwaliteit van het ondernemerschap. Het stimulerende overheidsbeleid, wat gepaard ging met het wegnemen van diverse toetredingsdrempels, heeft mogelijk geleid tot een toename van het aantal minder capabele starters. Deze ondernemers zijn minder goed in staat om een goed inkomen te verwerven. De bewijzen daarvoor zijn echter tot nu toe vrij zacht.

3 Inkomensverschillen tussen verschillende typen ondernemers

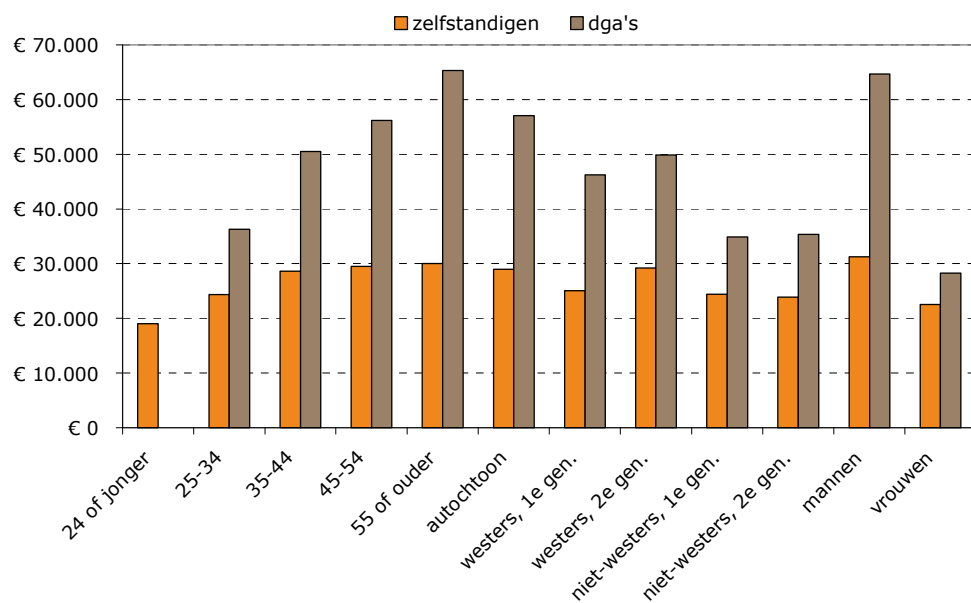
3.1 De invloed van demografische kenmerken

De inkomenspositie van zelfstandigen en dga's verschilt naar demografische kenmerken. Deze paragraaf gaat in op de verschillen naar de belangrijkste demografische kenmerken leeftijd, geslacht en herkomst.

Oudere ondernemers relatief rijk

Naar leeftijd bezien zijn duidelijke verschillen in het besteedbaar inkomen waar te nemen (zie Figuur 5). Het inkomen van oudere ondernemers ligt aanzienlijk hoger dan dat van hun jongere collega's. Bij dga's is dit verschil overigens groter dan bij zelfstandigen (zowel in absolute als in relatieve zin). Oudere ondernemers beschikken over meer ervaring, beter ontwikkelde capaciteiten en een groter netwerk dan de jongeren en zodoende genereren zij een hoger besteedbaar inkomen. Daarnaast bevinden zich onder de jongere ondernemers ook relatief veel starters, wier inkomen gemiddeld lager is dan dat van de gevestigde ondernemer.

Figuur 5 Besteedbaar inkomen zelfstandigen* en dga's naar leeftijd, geslacht en herkomst, 2007



* Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.

NB: het aantal waarnemingen van dga's jonger dan 25 is dusdanig laag dat geen betrouwbaar cijfer gegeven kan worden van het gemiddelde besteedbare inkomen

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Bij dga's neemt het gemiddelde besteedbaar inkomen in iedere volgende leeftijdscategorie sterk toe. Bij zelfstandigen is het gemiddelde besteedbaar inkomen van 55-plussers echter niet veel hoger dan dat van hun collega's van 35 tot 54

jaar. Dit betekent overigens niet per definitie dat laatstgenoemde groep gemiddeld even rijk is als de oudste groep zelfstandigen. Uit onderzoek is gebleken dat de vermogenspositie van oudere ondernemers een belangrijke bijdrage levert aan de totale welvaart (Parker, 2003). Hierbij moet gedacht worden aan vermogenscomponenten als eigen huis, financiële assets, staatspensioenen en privévermogen (opgebouwd vanuit de bedrijfswinsten).

Tot slot, het besteedbaar inkomen is in alle leeftijdsgroepen voor dga's hoger dan dat voor zelfstandigen en bovendien neemt het relatieve en absolute verschil toe met leeftijd. Overigens is het aantal dga's in de jongste groep ondernemers erg laag.

Inkomen niet-westerse ondernemers relatief laag

In Figuur 5 is ook het verschil in besteedbaar inkomen tussen verschillende herkomstgroepen¹ weergegeven. Het inkomen van autochtonen en met name tweede generatie westerse allochtonen ligt ongeveer op hetzelfde niveau. Het inkomen van eerste generatie westerse allochtonen en niet-westerse allochtonen is daarentegen gemiddeld genomen een stuk lager. Dit geldt voor zowel zelfstandigen als dga's.

De lagere inkomenspositie van niet-westerse allochtonen kan onder andere verklaard worden uit het feit dat zij zich doorgaans minder goed voorbereiden op het ondernemerschap dan autochtonen en westerse allochtonen (zie EIM, 2004). Dit kan bijvoorbeeld komen doordat er niet bewust voor ondernemerschap wordt gekozen, maar om een uitweg uit werkloosheid te vinden. Verder speelt ook het gemiddeld lagere opleidingsniveau en de beperkte taal- en communicatievaardigheden onder niet-westerse allochtonen een rol bij het succes van ondernemerschap en zodoende de hoogte van het besteedbaar inkomen. Daarnaast is deze groep ondernemers vooral werkzaam in sectoren die gekenmerkt worden door lage toe- en uittredingsdrempels en een hoge mate van concurrentie, zoals de detailhandel en de horeca. Tot slot is ook de vestigingsplaats van de onderneming (relatief vaak in wijken met een sociaaleconomische achterstand) van invloed op de afzetmarkt en beperkt de afzet zich bovendien veelal tot de eigen groep (vooral niet-westerse allochtonen).

Mannelijke ondernemers genieten een hoger inkomen dan vrouwelijke ondernemers

Het gemiddelde besteedbare inkomen van mannelijke ondernemers ligt ver boven dat van hun vrouwelijke collega's. Mannelijke zelfstandigen verdienen gemiddeld ongeveer 39 procent meer dan vrouwelijke zelfstandigen. Onder dga's is dit verschil nog groter, hier is het inkomen van mannen zelfs meer dan tweemaal zo hoog als dat van vrouwen.

¹ De definitie van allochtonen die gebruikt is, is conform de CBS-definitie. Het CBS rekent personen tot de allochtonen als de persoon zelf, dan wel ten minste één ouder in het buitenland geboren is. Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen personen die zelf in het buitenland geboren zijn (eerste generatie) en personen die in Nederland geboren zijn (tweede generatie). De herkomstgroepering wordt bepaald aan de hand van het geboorteland van de persoon (eerste generatie) of dat van de moeder (tweede generatie), tenzij de moeder in Nederland geboren is. In dat geval is de persoon ingedeeld naar het geboorteland van de vader.

Het verschil in inkomen kan vooral worden verklaard uit het verschillende inkomensprofiel van mannen en vrouwen. Vrouwen zijn ten opzichte van mannelijke ondernemers meer geneigd om parttime te werken, beschikken over minder kennis op het gebied van financieel management, besteden minder tijd aan het uitbreiden van hun netwerk en vertonen bovendien een meer risicomijdend karakter (Meager e.a., 1996; Verheul en Thurik, 2001). Dit alles leidt ertoe dat het inkomen van de gemiddelde vrouwelijke ondernemer lager is dan dat van de gemiddelde mannelijke ondernemer. Verder speelt ook de sector waarin men werkzaam is een rol. Vrouwen werken vaker in de detailhandel en de persoonlijke dienstverlening, terwijl mannen juist vaker werkzaam zijn in de bouw, groothandel en financiële dienstverlening. Het gemiddelde inkomen is in eerstgenoemde sectoren lager dan gemiddeld, terwijl in laatstgenoemde sectoren het inkomen juist bovengemiddeld is.

In het onderzoek is ook gekeken naar de inkomenspositie van mannen en vrouwen uitgesplitst naar leeftijd. Bij het beeld van vrouwelijke ondernemers vallen twee dingen op. Ten eerste is het verschil in besteedbaar inkomen tussen zelfstandigen en dga's veel kleiner dan bij mannen. Ten tweede is te zien dat oudere vrouwelijke ondernemers - in tegenstelling tot mannelijke ondernemers - nauwelijks meer verdienen dan hun jongere collega's. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat oudere vrouwen gemiddeld lager geschoold zijn dan latere generaties vrouwen, omdat scholing voor vrouwen 40 tot 50 jaar geleden veel minder vanzelfsprekend was dan in de jaren daarna. Wat dat betreft hebben deze vrouwen dus een achterstand op latere generaties. Verder neemt het inkomen van vrouwen boven de 35 jaar minder snel toe, omdat relatief veel van deze vrouwen parttime werken (en blijven werken). De inkomensongelijkheid tussen mannen en vrouwen neemt hierdoor toe met leeftijd.

De vergelijking van het inkomen naar geslacht en herkomst laat onder meer zien dat zowel bij de mannelijke als bij vrouwelijke *zelfstandigen* geldt dat de tweede generatie westerse allochtonen ongeveer hetzelfde besteedbare inkomen hebben als de autochtone ondernemers. Verder blijkt het besteedbaar inkomen van de tweede generatie niet-westerse vrouwelijke zelfstandigen betrekkelijk hoog. Het relatieve inkomensverschil met tweede generatie niet-westerse mannelijke zelfstandigen is veel geringer dan de verschillen tussen mannen en vrouwen voor de andere groepen.

Inkomensontwikkeling allochtonen blijft achter bij inkomensontwikkeling autochtonen

In Tabel 3 is de inkomensontwikkeling van zelfstandigen over de periode 2001-2007 naar leeftijd en herkomst opgenomen. Deze periode wordt in de eerste jaren gekenmerkt door afnemende economische groei, waarna de groei vanaf 2004 weer is aangetrokken.

Tabel 3 Besteedbaar inkomen zelfstandigen* naar leeftijd en herkomst, 2001-2007 (in euro's 2007)

<i>demografische groep</i>	<i>2001</i>	<i>2007</i>	<i>mutatie 2001-2007</i>	<i>gemiddelde jaarlijkse mutatie</i>
<i>leeftijd</i>				
24 of jonger	17.570	19.020	8,3%	1,3%
25-34	20.570	24.370	18,4%	2,9%
35-44	23.960	28.650	19,6%	3,0%
45-54	25.390	29.520	16,3%	2,5%
55 of ouder	24.280	30.030	23,7%	3,6%
<i>herkomst</i>				
autochtoon	23.880	28.950	21,2%	3,3%
westerse allochtoon	23.920	27.710	15,8%	2,5%
niet-westerse allochtoon	21.360	24.360	14,1%	2,2%

* *Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.*

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Naar leeftijd bezien was er gemiddeld genomen sprake van een inkomensgroei onder zelfstandigen. Het gemiddelde besteedbare inkomen van alle leeftijdsgroepen in de genoemde periode is gestegen. Wel bestaan er tussen de leeftijdsgroepen verschillen wat betreft de gemiddelde inkomensontwikkeling. De oudere zelfstandigen kende de hoogste groei van het inkomen. Over de totale periode is hun inkomen met bijna een kwart toegenomen. Ook het inkomen van de meeste overige groepen is sterk gestegen, wat heeft geresulteerd in een totale toename van 16 tot 20 procent. De inkomensontwikkeling van de jongste groep zelfstandigen blijft achter bij die van de overige leeftijdsgroepen. Hun inkomen is in zes jaar tijd met slechts acht procent gestegen.

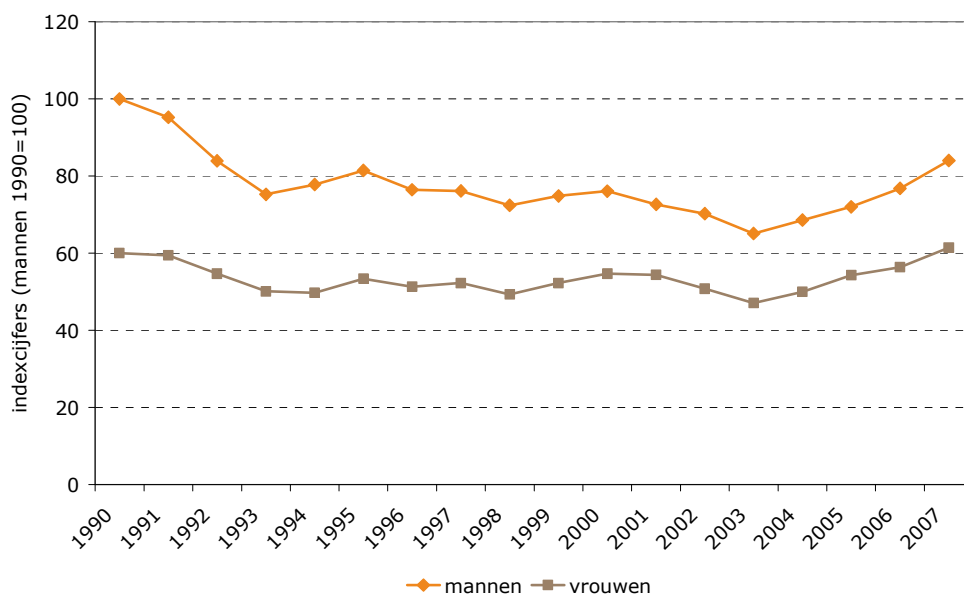
Gelet op de ontwikkeling van het gemiddelde besteedbare inkomen van zelfstandigen naar herkomst zijn eveneens verschillen te zien. Het inkomen van de autochtone zelfstandigen is het snelst toegenomen. De totale stijging in de periode 2001-2007 was 21 procent. De inkomensontwikkeling van de westerse en met name niet-westerse allochtonen blijft met respectievelijk 16 en 14 procent wat achter.

Gemiddeld inkomensverschil tussen mannelijke en vrouwelijke zelfstandigen wordt kleiner

Hoewel het inkomensverschil tussen mannen en vrouwen onder zelfstandigen nog steeds groot is, wordt dit verschil wel kleiner met de jaren (zie Figuur 6). Tussen 1990 en 2003 is het gemiddelde inkomen van zowel mannelijke als vrouwelijke zelfstandige ondernemers gedaald, maar de daling onder mannen is groter dan onder vrouwen. Daarna is het inkomen van beide groepen weer gestegen. Ten opzichte van 1990 is het inkomen van mannelijke zelfstandigen in 2007 met 16 procent gedaald, terwijl het inkomen van vrouwelijke zelfstandigen met iets meer dan twee procent is toegenomen. In 1990 was het inkomensverschil tussen mannen en vrouwen gemiddeld nog 40 procent, in 2007 is dit relatieve

inkomensverschil afgenomen tot 27 procent. Een verklaring voor deze afname kan zijn dat steeds meer hoger opgeleide vrouwen een eigen onderneming beginnen, en zich beter voorbereiden op de start dan in het verleden. Vanaf het begin van dit millennium is het gemiddelde inkomen van beide groepen ongeveer even hard gegroeid, waardoor het verschil min of meer constant is gebleven.

Figuur 6 Besteedbaar inkomen zelfstandigen* naar geslacht, in indexcijfers, 1990-2007 (mannen 1990=100, in euro's 2007)



* Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.
Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

3.2 Typen huishoudens met ondernemers

Deze paragraaf gaat in op de inkomenspositie van verschillende typen huishoudens. Naast individuen zijn huishoudens een belangrijke inkomenseenheid. Zo kunnen ondernemers bijvoorbeeld de financiële risico's die gepaard gaan met ondernemerschap deels afdekken met het inkomen van hun partner. Daarnaast biedt dit eveneens meer mogelijkheden om te investeren. Verder hebben ondernemers met een partner bijvoorbeeld ook voordelen op fiscaal gebied, aangezien een fiscaal partnerschap aangegaan kan worden. Hierdoor kunnen gemeenschappelijke inkomensbestanddelen, zoals een eigen woning en uitgaven voor kinderopvang, worden verdeeld¹.

¹ Dit voordeel wordt groter indien het marginale belastingtarief tussen partners sterk verschilt.

Inkomenspositie alleenstaande zelfstandigen blijft achter bij die van zelfstandigen met een partner

In totaal worden vier soorten huishoudens onderscheiden¹. Een overzicht van het bruto-nettotraject van elk type huishouden is weergegeven in Tabel 4. Indien naar het besteedbaar inkomen wordt gekeken, dan is te zien dat paren met kinderen gemiddeld het hoogste inkomen hebben; meer dan tweemaal zo hoog als dat van een gemiddeld eenpersoonshuishouden. Ook paren zonder kinderen hebben een relatief hoog besteedbaar inkomen.

Tabel 4 Bruto-nettotraject huishoudens met zelfstandige* als hoofdkostwinner (huishoudinkomen) naar huishoudensituatie, 2007

<i>type huishouden</i>	<i>primair inkomen</i>	<i>bruto inkomen</i>	<i>besteedbaar inkomen</i>	<i>gestand. besteedbaar inkomen</i>
eenpersoonshuishouden	32.750	37.000	24.040	24.040
paar zonder kinderen	66.480	77.560	48.360	34.650
paar met kinderen	79.170	84.850	54.140	28.350
eenoudergezin	44.390	51.580	34.750	23.320
totaal	66.060	73.210	46.520	29.280

* *Zelfstandigen volgens winstdefinitie.*

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Om een goede vergelijking van het inkomen van huishoudens te maken, is het echter beter om te kijken naar het gestandaardiseerde besteedbare inkomen². Meerpersoonshuishoudens brengen bijvoorbeeld meer kosten met zich mee, maar genieten ook het effect van schaalvoordelen met betrekking tot consumptie. Het gestandaardiseerde besteedbare inkomen corrigeert voor deze verschillen. Dit maakt het mogelijk om inkomens tussen verschillende huishoudens met elkaar te vergelijken.

Gelet op het gestandaardiseerde besteedbare inkomen zijn het de paren zonder kinderen die het hoogste inkomen hebben. Op zich is dit niet verwonderlijk, aangezien er de mogelijkheid is om van twee inkomens te genieten, terwijl de kosten (gedeeltelijk) kunnen worden verdeeld over beide partners. Paren met kinderen beschikken in mindere mate over deze voordelen, aangezien het minder vaak voorkomt dat beide partners fulltime werken. Daarnaast moet het inkomen worden verdeeld over meerdere personen. De welvaartspositie van alleenstaanden

¹ 'Overige meerpersoonshuishoudens' en 'niet-particuliere huishoudens' worden ook onderscheiden. Door een gebrek aan voldoende waarnemingen kan echter geen betrouwbaar beeld worden gegeven van de inkomenspositie van deze twee typen huishoudens en zijn ze derhalve niet opgenomen in de resultaten.

² Voor verschillende typen meerpersoonshuishoudens wordt een opslagfactor toegepast, met behulp van equivalentiefactoren. Equivalentiefactoren worden toegepast om inkomens van verschillende typen huishoudens vergelijkbaar te maken. Voor een uitgebreide toelichting over equivalentiefactoren, zie CBS (1993). De opslagfactor is gebaseerd op de feitelijke extra kosten die een dergelijk huishouden (bijv. meerpersoonshuishoudens met/zonder kinderen) met zich meebrengt. Daarbij wordt tevens rekening gehouden met de schaalvoordelen die deze huishoudens hebben met betrekking tot de consumptie (bijv. op het gebied van huisvesting en consumptie). Het resulterende inkomen wordt het gestandaardiseerde huishoudensinkomen genoemd.

(zowel eenpersoonshuishoudens als eenoudergezinnen) ligt ver beneden dat van paren zonder kinderen, maar liefst 30-35 procent lager.

Inkomensongelijkheid tussen alleenstaande zelfstandigen en zelfstandigen met een partner toegenomen

Hierboven is reeds geconstateerd dat de welvaartspositie van alleenstaande zelfstandigen achterblijft bij die van zelfstandigen met een partner. Het blijkt dat dit verschil de laatste jaren is toegenomen. In Tabel 5 is de ontwikkeling van het gestandaardiseerde besteedbaar inkomen over de periode 2001-2007 voor elk type huishouden weergegeven. Het valt op dat het gemiddelde inkomen van zelfstandigen met een partner harder is gegroeid dan dat van zelfstandigen zonder partner. Met name de groei van het inkomen van eenpersoonshuishoudens is beperkt geweest. Het inkomen van paren met kinderen is het sterkst gegroeid in de periode 2001-2007.

Tabel 5 Gestandaardiseerd besteedbaar inkomen huishoudens met zelfstandige* als hoofdkostwinner, 2001-2007 (in euro's 2007)

<i>type huishouden</i>	<i>2001</i>	<i>2007</i>	<i>mutatie 2001-2007</i>	<i>gemiddelde jaarlijkse mutatie</i>
eenpersoonshuishouden	22.830	24.040	5,3%	0,9%
paar zonder kinderen	31.290	34.650	10,7%	1,7%
paar met kinderen	24.540	28.350	15,5%	2,4%
eenoudergezin	21.370	23.320	9,2%	1,5%
totaal	26.230	29.280	11,6%	1,8%

* *Zelfstandigen volgens winstdefinitie.*

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

3.3 Starters en gevestigde ondernemers

Begripsbepaling

De inkomensverdeling onder ondernemers wordt steeds sterker beïnvloed door de stroom nieuwe ondernemers die sinds eind jaren tachtig op gang is gekomen. In deze paragraaf wordt de inkomenspositie van de groep startende en gevestigde ondernemers behandeld, waarbij tevens onderscheid wordt gemaakt naar enkele demografische kenmerken. Een persoon wordt daarbij als startende ondernemer beschouwd wanneer deze gebruik maakt van de startersaftrek.¹ Gevestigde ondernemers zijn ondernemers die wel van de zelfstandigenaftrek gebruik maken, maar niet van de startersaftrek. Dga's vallen buiten beschouwing, aangezien verreweg het grootste deel van de groep starters een onderneming begint in de eenmanszaakvorm. Bovendien worden nieuwe bv's vaak opgericht door on-

¹ Aan het gebruik van de startersaftrek is een aantal voorwaarden verbonden. Zo moet de persoon recht hebben op zelfstandigenaftrek (voldoen aan het uren criterium), en in de voorgaande vijf jaren niet meer dan tweemaal de zelfstandigenaftrek hebben genoten. Dat impliceert dat per belastingjaar starters uit verschillende jaargangen worden meegenomen. Voor de analyse van de inkomenspositie is dat overigens wenselijk, aangezien het starttraject van de ondernemer gemiddeld genomen een langere periode behelst dan één jaar (zie Folkeringa en Vroonhof, 2004a).

ndernemers die in eerste instantie een eenmanszaak zijn begonnen. Vervolgens wordt geschetst in hoeverre er inkomensverschillen bestaan tussen de groep nieuwe ondernemers en de groep reeds gevestigde ondernemers. Ten slotte wordt de langetermijnontwikkeling van het gemiddelde inkomen van starters en gevestigde ondernemers behandeld (1990-2007).

Startende ondernemers verdienen ruim 20 procent minder dan gevestigde ondernemers

Startende ondernemers moeten in de beginfase van hun onderneming een plaats zien te veroveren op de afzetmarkt, waarbij relatief veel investeringen moeten worden gedaan om het bedrijf van de grond te krijgen. Relatief vaak is de starter in de beginfase aangewezen op de inbreng van eigen geld. Om deze redenen is te verwachten dat het inkomensniveau van startende ondernemers gemiddeld lager zal zijn dan dat van gevestigde ondernemers. Uit Tabel 6 blijkt ook dat in 2007 het gemiddeld besteedbaar inkomen van startende ondernemers fors lager lag dan dat van gevestigde zelfstandigen. Het inkomensverschil was ongeveer 21 procent. In 2007 hadden starters gemiddeld een besteedbaar inkomen van 23.900 euro, wat neerkomt op 1.992 euro per maand.

Tabel 6 Gemiddeld bruto-nettotraject starters* en gevestigde zelfstandigen**, 2007

	starters	gevestigde zelfstandigen
<i>inkomensposten</i>	<i>bedragen in euro's, afgerond op tientallen</i>	
inkomen uit arbeid	6.470	2.540
inkomen uit eigen onderneming	25.970	39.400
inkomen uit vermogen	-1.910	-1.160
<i>primair inkomen</i>	30.530	40.780
uitkering inkomensverzekeringen	1.670	2.110
uitkering sociale voorzieningen	660	630
ontvangen gebonden overdrachten	140	120
ontvangen inkomensoverdrachten	20	40
<i>bruto inkomen</i>	33.030	43.730
betaalde inkomensoverdrachten	50	130
premie i.v.m. inkomensverzekeringen	3.240	4.560
premie ziektekostenverzekeringen	2.350	2.730
belasting op inkomen en vermogen	3.500	6.230
<i>besteedbaar inkomen</i>	23.900	30.090
<i>belastbaar inkomen</i>	17.800	27.920
aantal (x 1.000)	157,0	485,7

* Starters zijn belastingplichtigen met startersaftrek.

** Gevestigde zelfstandigen zijn belastingplichtigen met zelfstandigenaftrek, maar geen startersaftrek.

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Starters hebben meer looninkomsten dan gevestigde ondernemers

Een blik op het bruto-netto inkomenstraject biedt inzicht in structuurverschillen tussen starters en gevestigde ondernemers. Daaruit blijkt dat voor de groep starters inkomsten uit een loondienstbetrekking nog een belangrijke rol spelen. Gemiddeld genomen hebben starters 2,5 maal zoveel inkomsten uit een baan, ten opzichte van de gevestigde ondernemers. Relatief gezien is het aandeel inkomsten uit arbeid in de totale inkomsten nog groter voor starters. Betrekkelijk veel starters kiezen voor een hybride starttraject, waarbij ze vanuit een (parttime)baan een eigen bedrijf beginnen. Uit de gegevens van het CBS blijkt dat onder de starters uit 2007 bijna één op de drie looninkomsten had, naast de inkomsten uit eigen onderneming. Zo kunnen zij nog aanspraak maken op de financiële regelingen binnen de werknemersverzekeringen. Op die manier kunnen zij de financiële risico's van het ondernemerschap verminderen, die bovengemiddeld zijn in de eerste jaren van de start. Wanneer de onderneming van de grond komt, kan alsnog worden besloten tot voltijdondernemerschap. Als gevolg van het lagere aantal uren dat aan de onderneming wordt besteed, is het gemiddelde bedrag aan winst uit onderneming lager onder starters.

Verschillen in premies en belastingen

Verder valt op dat het inkomensverschil tussen starters en gevestigde ondernemers veel hoger is bij het bruto-inkomen dan bij het besteedbaar inkomen. Dit komt doordat startende ondernemers aanzienlijk minder premies en belastingen afdragen dan gevestigde ondernemers. De gemiddelde starter betaalt 1.700 euro minder aan premies (premie inkomens- en/of ziektekostenverzekeringen) en ongeveer 2.730 euro minder aan inkomstenbelasting dan de gemiddelde gevestigde zelfstandige ondernemer. Door de gemiddeld lagere winst en het gebruik van de startersaftrek ligt het belastbaar inkomen van starters gemiddeld een stuk lager dan dat van gevestigde ondernemers.

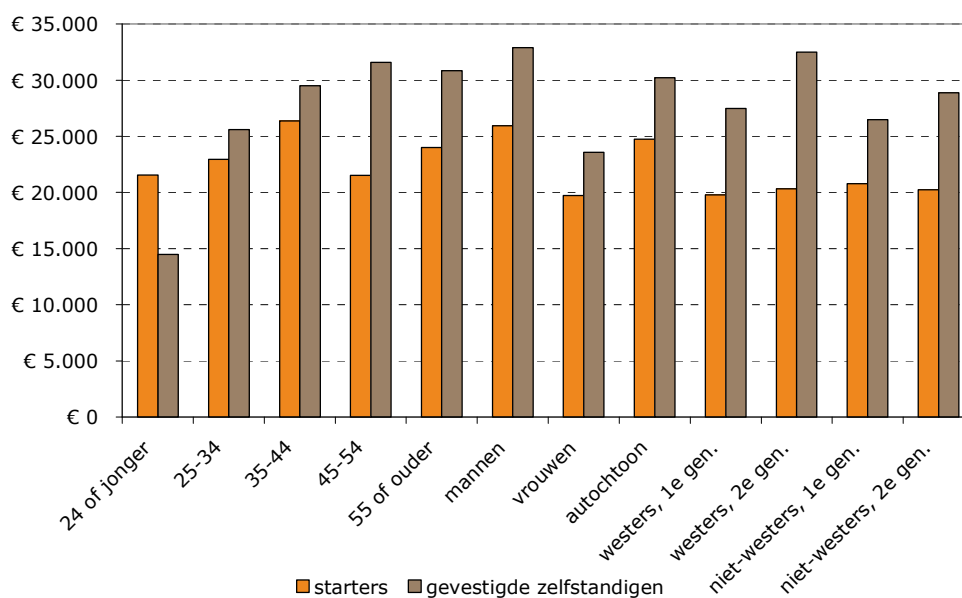
Starters kiezen er in verhoogde mate voor om zich (vooralsnog) niet (aanvullend) te laten verzekeren tegen inkomensrisico's zoals ziekte en arbeidsongeschiktheid. Uit Bruins (2003) blijkt dat 42 procent van de ondernemers die in 1998-2000 gestart zijn, in 2002 een particuliere verzekering had afgesloten tegen inkomensverlies als gevolg van ziekte of een ongeval. Daarnaast is onder starters het aandeel hybride ondernemers hoger dan onder gevestigde ondernemers. Hybride ondernemers kunnen vaak aanspraak maken op een uitkering via de werknemersverzekeringen.

Inkomen starters niet automatisch hoger voor ouderen

In Figuur 7 is een uitsplitsing gemaakt naar enkele demografische kenmerken. Naar leeftijd bezien blijkt heel sterk dat het inkomensniveau van gevestigde ondernemers toeneemt naarmate de ondernemer ouder is. Dit kan worden verklaard door de grotere ervaring en beter ontwikkelde capaciteiten van oudere ondernemers. Oudere ondernemers hebben vaak meer jaren ondernemerschap meegemaakt dan jongere ondernemers. Deze ervaring en hun vaak grotere netwerken hebben een positief effect op het inkomen. Het positieve verband tussen inkomen en leeftijd is ook te verwachten bij startende ondernemers (zie Cressy, 1996). Vaak hebben oudere starters een baan in loondienst gehad, in dezelfde branche waarin zij een eigen bedrijf beginnen. In een dergelijke loondienstbetrekking kunnen zij ook relevante netwerken met zakenrelaties hebben opgebouwd, waaruit potentiële klanten kunnen worden geworven. Daarnaast kunnen

oudere starters soms bogen op eerder opgebouwd vermogen, waardoor zij weinig of helemaal geen geld hoeven te lenen om een onderneming te starten. Het blijkt echter niet zo te zijn dat het inkomen van starters toeneemt met leeftijd. Zo lag het inkomen van starters van 45 jaar of ouder in 2007 lager dan het inkomen van starters in de leeftijdscategorie 35 tot en met 44 jaar.

Figuur 7 Besteedbaar inkomen starters* en gevestigde zelfstandigen**, naar een aantal demografische kenmerken, 2007



* Starters zijn belastingplichtigen met startersaftrek.

** Gevestigde zelfstandigen zijn belastingplichtigen met zelfstandigenaftrek, maar geen startersaftrek.

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Geslacht heeft weinig invloed op inkomensverschillen tussen starters en gevestigde zelfstandigen

Mannelijke starters hebben een substantieel hoger besteedbaar inkomen dan hun vrouwelijke collega's. Ook onder gevestigde ondernemers verdienen mannen gemiddeld meer dan vrouwen. Het relatieve inkomensverschil tussen man en vrouw onder starters respectievelijk gevestigde ondernemers is vergelijkbaar. De verschillen in de inkomenspositie kunnen voor een groot gedeelte worden verklaard uit het verschillende ondernemersprofiel van mannen en vrouwen (zie ook paragraaf 2.1). Ten opzichte van mannelijke ondernemers zijn vrouwelijke ondernemers meer geneigd om parttime te werken, hebben ze minder ervaring met financieel management, besteden ze minder tijd aan het uitbreiden van het netwerk, zijn ze minder gericht op groei en zijn ze meer risicomijdend. Al deze factoren hebben een neerwaarts effect op de hoogte van het inkomen. Daarnaast starten vrouwen vaak in sectoren waar het gemiddelde inkomen relatief laag is, zoals de detailhandel en de persoonlijke dienstverlening (zie Folkeringa en Vroonhof, 2004a).

Inkomensplaatje ondernemers naar herkomst diffuus

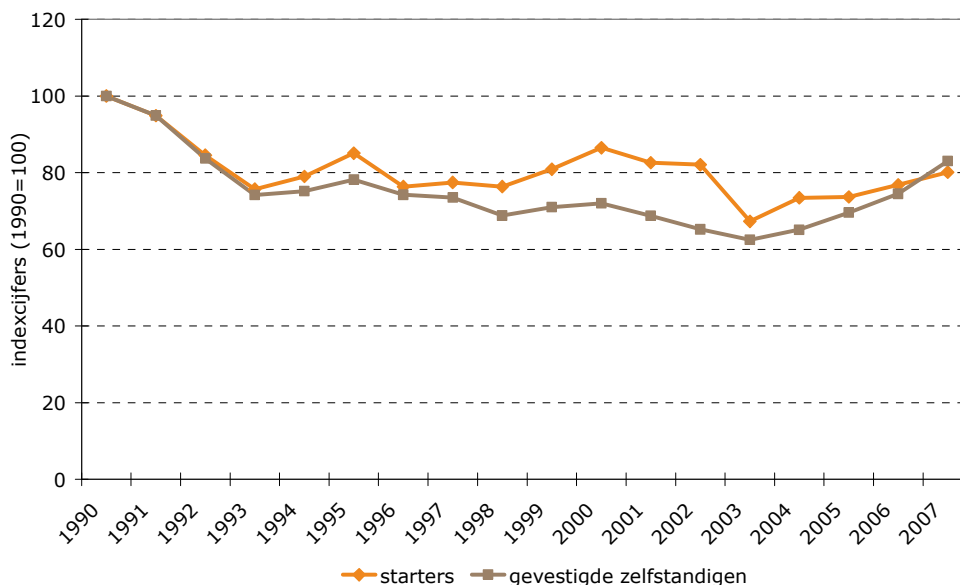
Naast leeftijd en geslacht zijn in Figuur 7 ook de gemiddelde besteedbare inkomens van starters en gevestigde ondernemers naar enkele herkomstgroepen opgenomen. Deze laten een diffuus beeld zien. Onder starters is het gemiddelde besteedbare inkomen van autochtonen hoger dan dat van allochtonen. Tussen het inkomen van de westerse allochtonen en de niet-westerse allochtonen is niet veel verschil. Bij de gevestigde ondernemers is te zien dat met name het inkomensniveau van de eerste generatie niet-westerse en de eerste generatie westerse ondernemers achterblijft bij dat van autochtone en tweede generatie westerse gevestigde ondernemers.

Bij deze uitkomsten hoort de kanttekening dat er mogelijk verschillen tussen etnische groepen ontstaan door het wel of niet gebruik van de zelfstandigenaftrek (inclusief startersaftrek). Het is namelijk denkbaar dat onder allochtonen het gebruik van de fiscale faciliteiten lager ligt, als gevolg van taal- en communicatieproblemen, en minder goede kennis van wet- en regelgeving. Verder speelt de eerdergenoemde sectorkeuze van allochtone starters/ondernemers een rol. Allochtone ondernemers beginnen vaker een eigen bedrijf in sectoren waar het gemiddelde inkomensniveau lager ligt (vooral horeca en detailhandel). Ten slotte blijkt uit onderzoek dat allochtone starters een minder goed aangiftegedrag vertonen dan autochtone starters (Folkeringa e.a., 2007). Dit zou erop kunnen duiden dat onder allochtone starters een relatief groter deel van de winst/inkomsten uit onderneming niet is opgegeven.

Inkomen starters en gevestigde zelfstandigen gedaald tussen 1990 en 2007

In Figuur 8 is de ontwikkeling van het gemiddelde besteedbare inkomen van starters en gevestigde zelfstandigen weergegeven. In de periode 1990-2007 is te zien dat het besteedbaar inkomen van de twee groepen zich redelijk gelijk ontwikkelt, hoewel de daling tot 2002 onder starters minder groot is geweest dan onder gevestigde zelfstandigen. Tussen 1996 en 2002 steeg het inkomen van starters, terwijl het inkomen van gevestigde ondernemers er gemiddeld op achteruit ging. Na de scherpe daling van het inkomen van starters in 2003 was de ontwikkeling van het inkomen van beide groepen weer vergelijkbaar. Per saldo is het inkomen van gevestigde zelfstandige ondernemers met 20 procent afgenomen in de periode 1990-2007. De daling bij starters is met 17 procent iets kleiner.

Figuur 8 Gemiddeld besteedbaar inkomen starters* en gevestigde zelfstandigen**, in indexcijfers, 1990-2007 (1990=100, in euro's 2007)



* Starters zijn belastingplichtigen met startersaftrek.

** Gevestigde zelfstandigen zijn belastingplichtigen met zelfstandigenaftrek, maar geen startersaftrek.

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

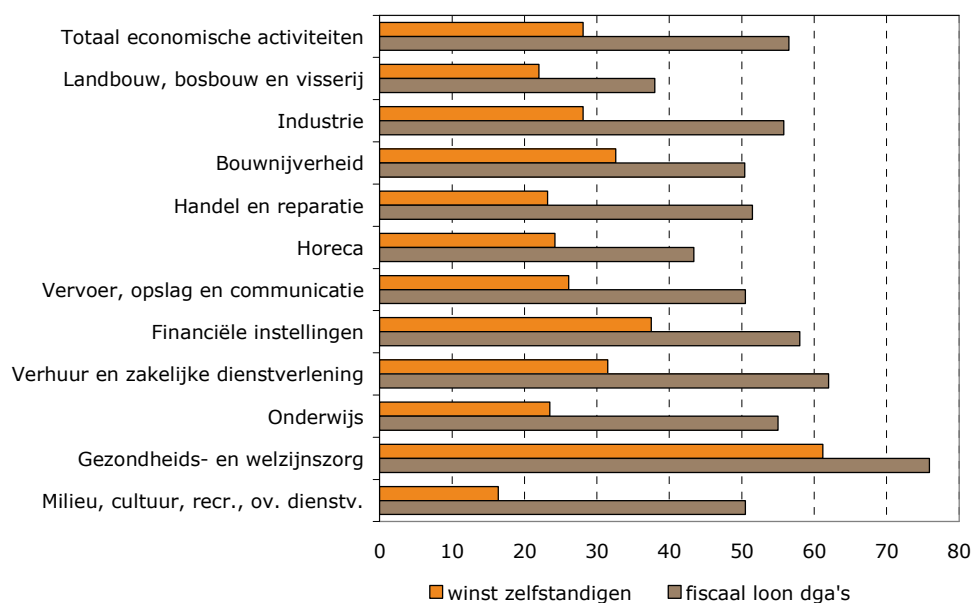
3.4 Verschillen tussen sectoren

Niet alleen demografische kenmerken maar ook de sector waarin een ondernemer werkzaam is, is van invloed op de hoogte van het gemiddelde inkomen van een ondernemer. Met de gegevens vanuit het Inkomenspanelonderzoek van het CBS is het niet mogelijk om een uitsplitsing naar sector te maken. Vanuit andere bij het CBS beschikbare bronnen is het echter wel mogelijk een sectoraal beeld te schetsen van het gemiddeld fiscale loon van dga's en het gemiddelde winstniveau van de zelfstandige ondernemer. Figuur 9 geeft hiervan een overzicht.

Winsten in landbouw, handel, horeca en overige dienstverlening benedengemiddeld, in gezondheidszorg bovengemiddeld

De laagste inkomens zijn te vinden in de overige dienstverlening en in de landbouw, bosbouw en visserij. Daarnaast zijn de inkomens van zowel zelfstandigen als dga's in de horeca, handel en reparatie en vervoerssector ook relatief laag. De hogere inkomens zijn te vinden bij ondernemers die werkzaam zijn in de bouw, de zakelijke dienstverlening en de financiële sector. Ondernemers in de gezondheidszorg genieten gemiddeld het hoogste inkomen. Dga's in die sector verdienen gemiddeld gezien ongeveer twee keer zoveel als hun collega's in de landbouw, bosbouw en visserij. Voor zelfstandigen ligt het gemiddelde inkomen in de gezondheidszorg zelfs bijna drie keer zo hoog als het gemiddelde inkomen van een zelfstandige in de landbouw.

Figuur 9 Winst zelfstandigen en fiscaal loon dga's (x 1.000 euro) naar sector, 2007

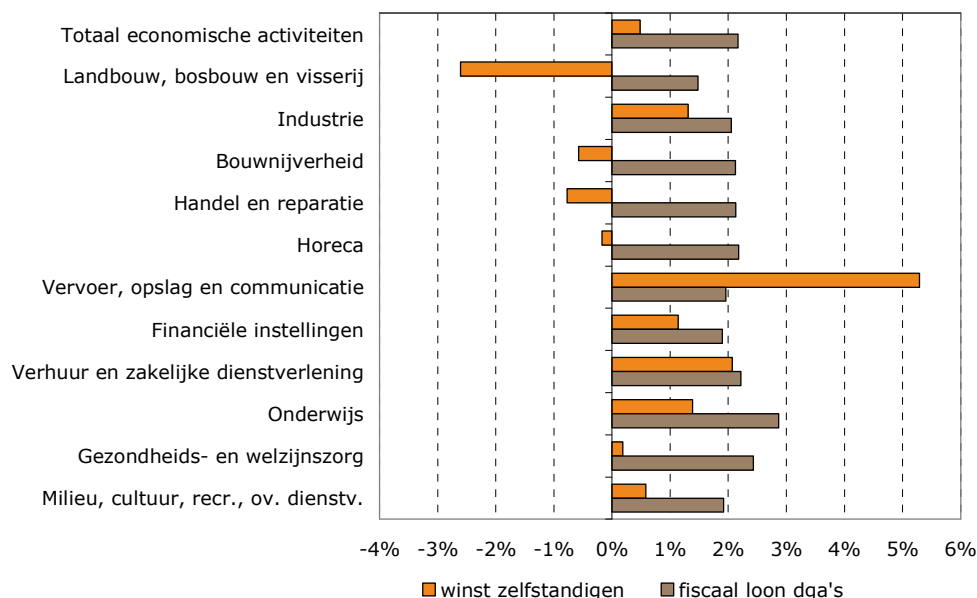


Bron: CBS Statline, bewerking EIM.

Fiscaal loon dga's groeit veel harder dan winst zelfstandigen

Het inkomen van dga's blijkt in de periode 2000-2007 gemiddeld genomen veel sterker te zijn toegenomen dan het inkomen van zelfstandigen, zie Figuur 10. Dit geldt voor alle sectoren, met uitzondering van de transportsector. De groei van het inkomen van dga's en zelfstandigen heeft zich met name voorgedaan in de economisch goeie jaren 2006 en 2007. In alle sectoren is het inkomen van dga's gemiddeld gezien toegenomen. Voor het inkomen van zelfstandigen is dit niet altijd het geval. In de landbouw, bouwnijverheid, handel en reparatie en de horeca is het gemiddelde inkomen van zelfstandigen gedaald in de periode 2000-2007.

Figuur 10 Gemiddelde jaarlijkse procentuele groei winst zelfstandigen en fiscaal loon dga's naar sector, 2000-2007 (in euro's 2007)



Bron: CBS Statline, bewerking EIM.

Hierna zal nader worden ingegaan op de inkomenspositie en -ontwikkeling van dga's en zelfstandigen in de verschillende sectoren.

Ondernemers in de *landbouw, bosbouw en visserij* hebben het de laatste jaren niet breed vergeleken met hun collega's in de overige sectoren. Eén van de oorzaken daarvan is de toenemende mondialisering en tertiairisering. Verder is het inkomen van ondernemers in deze sector afhankelijk van externe factoren, zoals bijvoorbeeld weersomstandigheden en ziekten (MKZ-crisis, vogelpest, blauwtong), die de afzet sterk beïnvloeden. Figuur 9 geeft weer dat een zelfstandige in 2007 in deze sector een gemiddelde winst van 22.000 euro had, terwijl een dga een gemiddeld fiscaal loon van 38.000 euro genoot. Figuur 10 laat zien dat over de periode 2000-2007 de winst van zelfstandigen in deze sector met gemiddeld 2,6 procent per jaar gedaald is - verreweg de grootste daling van alle sectoren. Het fiscale loon van dga's kende in dezelfde periode de kleinste stijging van alle sectoren: een gemiddelde groei van 1,5 procent per jaar. Eén van de redenen voor deze (relatief) slechte positie is de prijzenoorlog in de supermarkten geweest. Dit heeft een drukkend effect gehad op zowel de verkoop- als inkooprijzen en derhalve de winstmarges van agrarische ondernemers. Daarnaast speelt ook de matige groei van de economie in met name 2002 en 2003 en daarmee samenhangend de dalende koopkracht van consumenten een rol (zowel in Nederland als in belangrijke exportlanden). Verder heeft de sterke positie van de euro een negatief effect op de export van producten naar het buitenland gehad.

De inkomens van zelfstandige ondernemers in de *industrie* komen in 2007 overeen met het gemiddelde inkomen over alle sectoren: 28.100 euro. De fiscale winst van dga's bedroeg in datzelfde jaar 55.800 euro – net iets onder de gemiddelde fiscale winst over alle sectoren (56.500 euro). De gemiddelde jaarlijkse groei van de winst van zelfstandigen over de periode 2000-2007 ligt in deze sec-

tor boven het gemiddelde over alle sectoren, terwijl de gemiddelde jaarlijkse groei van het fiscaal loon van dga's juist iets onder het gemiddelde van alle sectoren ligt.

In de *bouwnijverheid* valt het op dat het inkomensverschil tussen zelfstandigen en dga's, net als in de gezondheidszorg, relatief klein is in vergelijking met de overige sectoren: in 2007 hadden zelfstandigen een gemiddelde winst van 32.600 euro, terwijl dga's een fiscaal loon van 50.400 euro hadden. In de bouw zijn relatief veel ondernemers met een klusbedrijf te vinden. Door de geringe transparantie van de markt kunnen ondernemers relatief hoge tarieven hanteren, waardoor de winstmarges aantrekkelijk zijn. De winst van zelfstandigen in deze sector ligt daarmee boven het gemiddelde van alle sectoren, terwijl het fiscale loon juist benedengemiddeld is. De jaarlijkse procentuele groei van het inkomen toont aan dat het gat tussen het inkomen van zelfstandigen en dga's in de periode 2000-2007 groter geworden is: de gemiddelde winst van zelfstandigen is jaarlijks *gedaald*, terwijl het fiscale loon van dga's in dezelfde periode juist is *gestegen*.

Net als in de landbouw, bosbouw en visserij zijn de winsten van zelfstandigen in de *handel en reparatie* relatief laag. In 2007 noteerden zelfstandigen een gemiddelde winst van 23.200 euro. In datzelfde jaar lag het gemiddelde fiscale loon van dga's op 51.500 euro. Het betreft hier de inkomens van ondernemers in zowel de detailhandel als de groothandel. Vooral de detailhandel heeft de laatste jaren te maken met toenemende concurrentie van het grootbedrijf. Met name de grote supermarkten verdringen de kleinere ondernemers, zoals de slager, groenteman en slijter. Er is over het algemeen sprake van een tendens naar schaalvergroting. Verder zijn de grote ondernemingen vaak gevestigd op aantrekkelijke locaties en zijn de kleine ondernemingen, mede als gevolg van de stijgende huurprijzen op die locaties, gedwongen zich op minder aantrekkelijke locaties te vestigen. Over de gehele periode 2000-2007 is de gemiddelde winst van zelfstandigen gedaald. Het gemiddelde fiscale loon van dga's is juist gestegen.

Het inkomensniveau van ondernemers in de *horeca* is relatief laag. De zelfstandige ondernemer had in 2007 een gemiddelde winst van 24.200 euro. Ook bij dga's constateren we een relatief laag inkomen. Het gemiddelde fiscale loon blijft in 2007 met 43.400 euro ver achter op het gemiddelde over alle sectoren. De winstmarges op maaltijden en dranken zijn relatief laag, waardoor er in eet- en drankgelegenheden hoge omzetten behaald moeten worden om een enigszins redelijke winst te realiseren. Daarnaast is er in de horeca sprake van grote concurrentie. Niet alleen tussen horecaondernemingen onderling, maar ook vanuit de detailhandel in voedingsmiddelen. De supermarkten bieden een steeds groter assortiment aan buitenlandse ingrediënten en kant-en-klaarmaaltijden. Tot slot is het mogelijk dat een deel van de winst niet is waargenomen, omdat deze niet is opgegeven (zwarte inkomsten). In de horeca wordt namelijk een relatief groot deel van de afgenomen producten contant afgerekend, wat het eenvoudiger maakt voor de ondernemer om een deel van zijn inkomsten niet op te geven. Voor zelfstandigen zien we in de periode 2000-2007 het gemiddelde inkomen licht dalen. In tegenstelling tot het inkomen van zelfstandige ondernemers in de horeca is voor dga's juist een stijging van het gemiddelde inkomen waarneembaar. De stijging komt overeen met de gemiddelde groei over alle sectoren.

Ook de ondernemers in de sector *vervoer, opslag en communicatie* hebben een benedengemiddeld inkomen. De gemiddelde winst van zelfstandige ondernemers bedroeg in 2007 26.100 euro. Ook het gemiddeld fiscale loon van dga's loopt met 50.500 euro wat achter bij het gemiddelde van de sectoren. De meeste ondernemingen in deze sector zijn grootschalig, zoals bijvoorbeeld in de scheep- en luchtvaart. De kleinschalige ondernemingen zien we vooral terug in het wegvervoer (de zogenaamde 'eigen rijders'), de taxibranche en de binnenvaart. Deze ondernemingen hebben veel concurrentie van het grootbedrijf, waardoor inkomens bij deze relatief kleine groep onder druk komen te staan, omdat er veelal op prijs wordt geconcurrerd. In de periode 2000-2007 is de gemiddelde winst van zelfstandigen in deze sector - in tegenstelling tot de winst van zelfstandigen in de overige in de sectoren - sterk toegenomen. De groei is zelfs een stuk hoger dan de jaarlijkse groei van het gemiddeld fiscale loon van dga's in dezelfde periode. De sector *vervoer, opslag en communicatie* is daarmee de enige sector waarin het inkomen van zelfstandigen sneller is gegroeid dan dat van dga's.

Het inkomensniveau van ondernemers van *financiële instellingen* is bovengemiddeld. Dit geldt met name voor de winst van zelfstandige ondernemers. Deze bedroeg in 2007 gemiddeld 37.500 euro. Het gemiddelde fiscale loon van dga's was dat jaar ongeveer 58.000 euro. De relatief goede inkomenspositie van ondernemers in deze sector hangt onder andere samen met de toenemende vraag naar financieel kapitaal, maar ook met het gemiddeld hoge opleidingsniveau. Ook besteden veel grotere bedrijven financiële taken steeds meer uit aan kleinere zelfstandige bureaus. Over de periode 2000-2007 zien we dat de gemiddelde jaarlijkse winst van zelfstandige ondernemers licht gestegen is. Ook het gemiddelde fiscale loon van dga's is gegroeid.

In de *Verhuur en zakelijke dienstverlening* liggen de inkomens van ondernemers iets boven het gemiddelde inkomensniveau over alle sectoren. De gemiddelde winst van zelfstandige ondernemers was in 2007 31.500 euro. Ook het gemiddelde fiscale loon van dga's in deze sector lag in 2007 met 62.000 euro boven het gemiddelde van alle sectoren. De zakelijke dienstverlening is een brede omschrijving voor tal van verschillende ondernemingen. Deze sector heeft vooral geprofiteerd van de opkomst van de informatie- en communicatietechnologie (ICT). Veel mensen binnen deze sector hebben besloten de overstap naar ondernemerschap te maken. Dit heeft overigens niet automatisch geleid tot een grote mate van concurrentie, omdat er steeds weer nieuwe markten worden aangeboden. Als gevolg daarvan zijn de winstniveaus in deze sector relatief hoog. Daarnaast is ook de vraag naar zakelijke diensten fors toegenomen. Bedrijven besteden steeds meer bedrijfsactiviteiten uit aan dienstverlening, zoals systeembeheer of marketingactiviteiten. In de periode 2000-2007 zijn de inkomsten in deze sector bovengemiddeld gestegen.

De inkomens van ondernemers in het *onderwijs* liggen onder het gemiddelde van alle sectoren. Dit geldt met name voor de inkomens van zelfstandige ondernemers. Een zelfstandige ondernemer in deze sector had in 2007 een gemiddelde winst van 23.500 euro, terwijl een dga een gemiddeld fiscaal loon van 55.000 euro had. Het gaat hier overigens met name om bedrijven die particuliere opleidingen aanbieden. In de periode 2000-2007 is de gemiddelde winst van zowel zelfstandige ondernemers als dga's in deze sector jaarlijks bovengemiddeld gestegen. Daarmee kent de sector *onderwijs* voor wat betreft inkomens van dga's relatief de grootste stijging van alle sectoren.

Ondernemers in de *gezondheidszorg* mogen zich verheugen met het hoogste inkomen van alle sectoren. Dit geldt zowel voor de zelfstandige ondernemers als de dga's. De gemiddelde winst van een zelfstandige lag in 2007 op 61.200 euro. Dga's hadden in dat jaar een gemiddeld fiscaal loon van 75.900 euro. Het is opvallend dat zowel het absolute als het relatieve inkomensverschil tussen zelfstandigen en dga's klein is. De hoge winstniveaus onder zelfstandigen in deze sector zijn voornamelijk afkomstig van zelfstandige medische beroepsoefenaars, zoals tandartsen, huisartsen en fysiotherapeuten. Om als medisch beroepsoefenaar een bedrijf op te starten is een hoog, veelal universitair opleidingsniveau vereist. Daarnaast is het aantal specialisten relatief gering, waardoor er weinig concurrentie is en de winstmarges zodoende hoog gehouden kunnen worden. Verder profiteert deze sector van de toenemende vraag naar zorg als gevolg van de vergrijzing. Over de periode 2000-2007 zijn de winsten van zelfstandigen beperkt gegroeid. Het loon van dga's is over dezelfde periode een stuk sterker toegenomen.

De laatste sector is *milieu, cultuur recreatie en overige dienstverlening*. Het gaat binnen deze sector om ondernemers die werkzaam zijn in de persoonlijke verzorging, zoals kappers en schoonheidssalons, maar ook om werkzaamheden als reiniging van kleding en textiel, uitvaartverzorging en fitnesscentra. Ook ondernemers in cultuur, sport en recreatie (waaronder journalisten) behoren tot deze sector. Het gemiddelde winstniveau van zelfstandigen is met slechts 16.400 euro het laagst van alle sectoren. Het gemiddelde fiscale loon van dga's ligt in 2007 op 50.500 euro, ook dat is benedengemiddeld. In de periode 2000-2007 is de winst van zelfstandigen in deze sector jaarlijks wel bovengemiddeld gestegen. Daarentegen is de jaarlijkse toename van het gemiddelde fiscale loon van dga's benedengemiddeld in dezelfde periode.

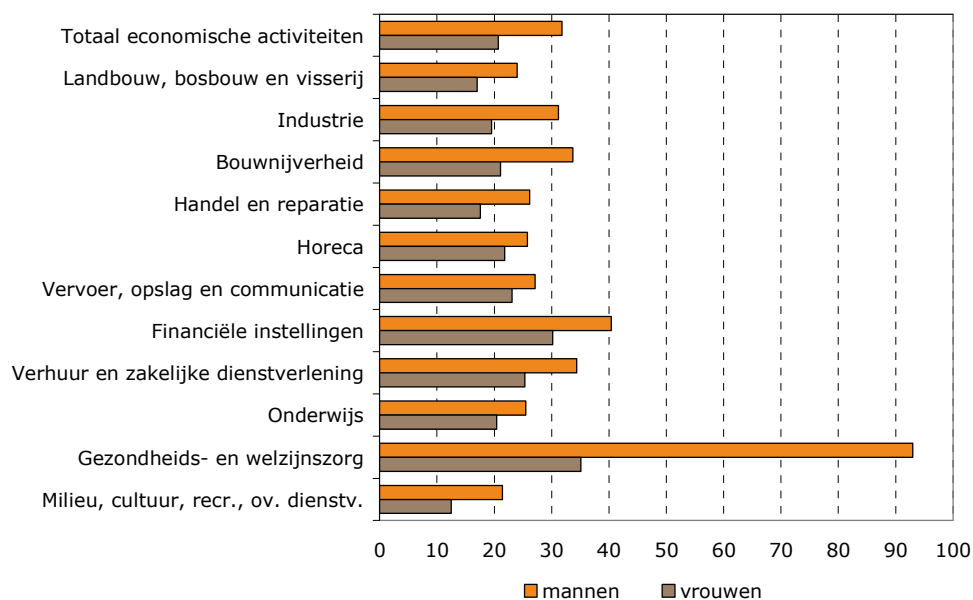
Hierboven zijn de belangrijkste verschillen en trends in inkomen van ondernemers tussen sectoren besproken. Het hiernavolgende gaat in op verschillen binnen en tussen sectoren naar enkele relevante demografische kenmerken. Er wordt een overzicht gegeven van de meest recente situatie (in dit geval 2007), alsmede de ontwikkeling over de laatste jaren (2000-2007). Het restant van deze paragraaf gaat alleen in op het gemiddelde winstniveau van zelfstandigen. Het fiscale loon van dga's blijft dus buiten beschouwing.

Gemiddelde winst vrouwelijke zelfstandige blijft in iedere sector achter bij dat van hun mannelijke collega's

In elke sector is te zien dat het gemiddelde winstniveau van mannelijke zelfstandigen groter is dan dat van de vrouwelijk zelfstandige ondernemers. Zoals eerder gezegd, komt dit onder andere doordat vrouwen meer geneigd zijn parttime te werken, over minder kennis beschikken op het gebied van financieel management, minder tijd besteden aan het uitbreiden van hun netwerk en bovendien een meer risicomijdend karakter vertonen. De verschillen tussen de gemiddelde winst bij mannen en vrouwen zijn relatief klein in de horeca en de transportsector. Relatief grote verschillen zijn te zien in de bouwnijverheid en in de financiële instellingen. De gezondheidszorg spant echter de kroon, zowel wat betreft het absolute als het relatieve verschil in het gemiddelde winstniveau tussen mannelijke en vrouwelijke zelfstandige ondernemers. De mannen hebben een gemiddeld winstniveau dat meer dan 160 procent boven dat van de vrouwen ligt. De voornaamste reden is dat vrouwen in deze sector hele andere (minder winstgevende) beroepen vervullen dan de mannen. Onder de mannelijke ondernemers

zijn relatief veel specialisten, zoals huisartsen en fysiotherapeuten, terwijl de vrouwen relatief vaak werken als verpleegkundige of voor de thuiszorg.

Figuur 11 Winst zelfstandigen naar sector en geslacht (x 1.000 euro), 2007

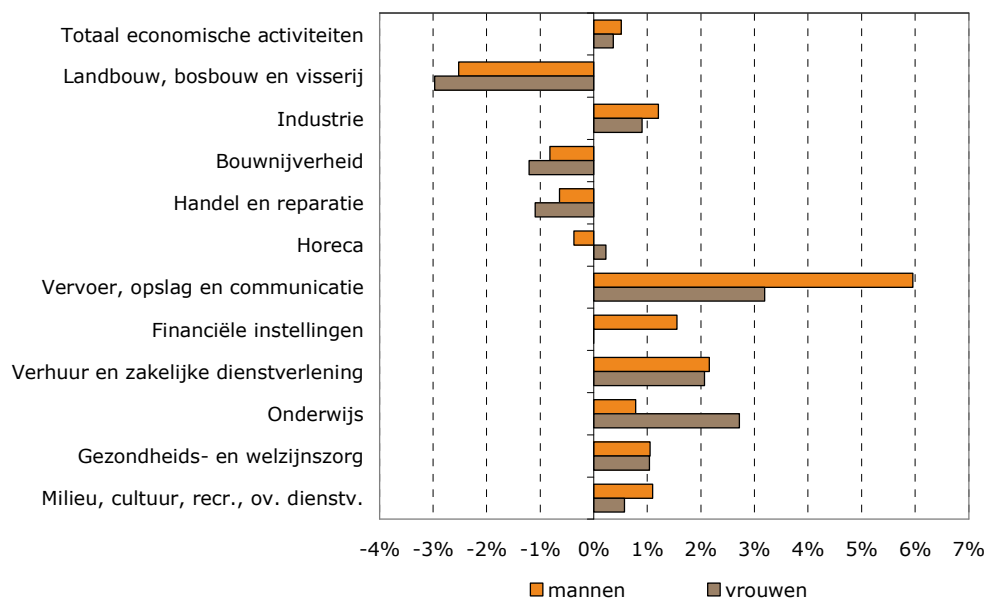


Bron: CBS Statline, bewerking EIM.

Welvaartspositie vrouwelijke zelfstandige ontwikkelt zich ongunstiger

Uit Figuur 12 blijkt dat het gemiddelde winstniveau van vrouwelijke zelfstandigen in de periode 2000-2007 minder sterk is gestegen dan dat van mannelijke zelfstandigen. In bijna elke sector zien we een grotere daling c.q. kleinere stijging bij vrouwen, behalve in de horeca en het onderwijs. Opvallend is met name het verschil in de winstontwikkeling in de sector *vervoer* en bij de *financiële instellingen*. Bij de financiële instellingen is het inkomen van vrouwelijke zelfstandige ondernemers gemiddeld over de periode 2000-2007 gelijk gebleven, terwijl het inkomen van mannelijk ondernemers juist flink gestegen is. Het verschil in winstontwikkeling tussen mannen en vrouwen springt met name naar voren in de sector vervoer. De winsten in deze sector hebben zich sowieso sterk ontwikkeld, maar bij mannelijke zelfstandigen gemiddeld bijna twee keer zo snel als bij vrouwelijke zelfstandigen.

Figuur 12 Gemiddelde jaarlijkse procentuele groei winst zelfstandigen naar sector en geslacht, 2000-2007 (in euro's 2007)

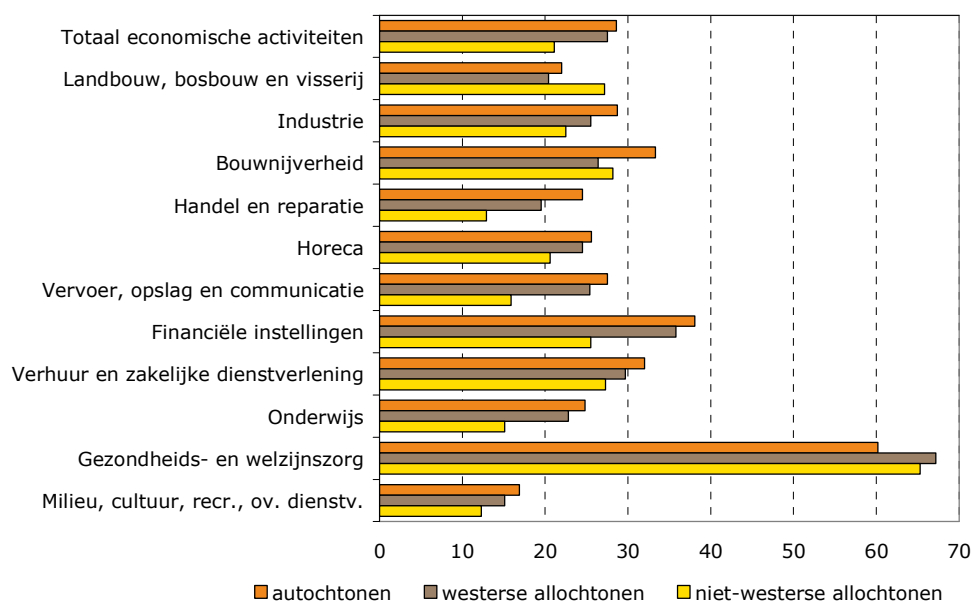


Bron: CBS Statline, bewerking EIM.

Allochtone zelfstandigen doen het relatief goed in de gezondheidszorg

Over alle sectoren is het beeld dat autochtone en westerse allochtone zelfstandigen gemiddeld ongeveer een even hoog inkomen genieten, terwijl niet-westerse allochtone zelfstandigen gemiddeld gezien qua inkomen daar op achterlopen (zie Figuur 13). Met name in de handel, de transportsector, de financiële dienstverlening en in het onderwijs blijven de niet-westerse allochtonen relatief ver achter bij de andere twee groepen. In de agrarische sector is het gemiddelde winstniveau echter hoger voor de niet-westerse allochtone zelfstandigen. Tot slot is het opmerkelijk dat de gemiddelde winst voor zowel westerse als niet-westerse allochtonen in de gezondheidszorg hoger is dan dat van de autochtone zelfstandige ondernemer.

Figuur 13 Winst zelfstandigen naar sector en herkomst (x 1.000 euro), 2007

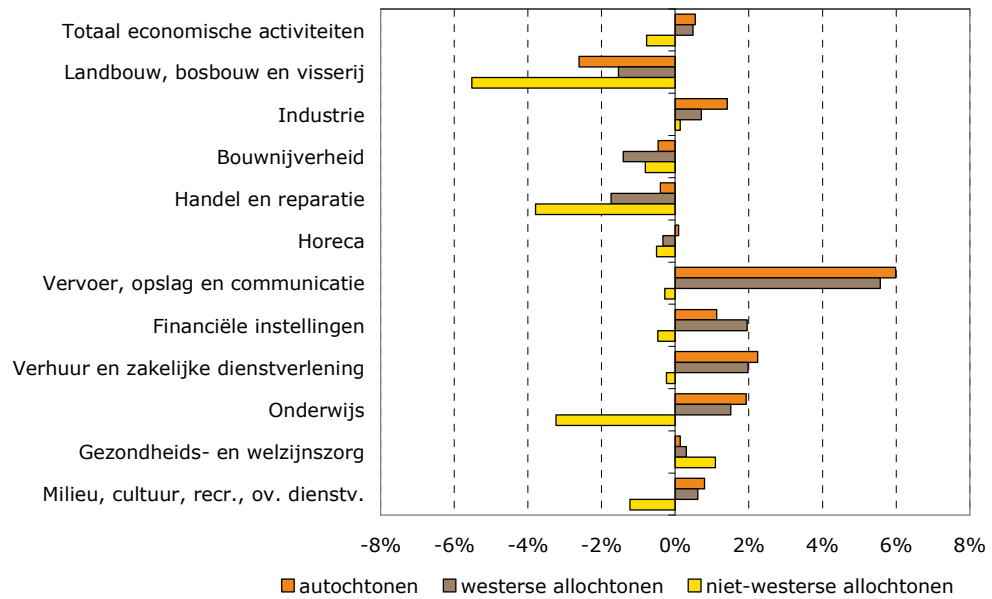


Bron: CBS Statline, bewerking EIM.

Niet-westerse allochtonen met name zwaar getroffen in de landbouw, de handel, het transport en het onderwijs

Tot slot gaat Figuur 14 in op de jaarlijks procentuele groei van de winst van zelfstandigen binnen sectoren voor verschillende herkomstgroepen over de periode 2000-2007. Hierbij valt direct de neergang van het gemiddelde winstniveau van niet-westerse allochtone zelfstandigen op ten opzichte van de lichte gemiddelde groei van de winst van autochtone en westerse allochtone ondernemers. Binnen de sectoren verschilt de inkomensontwikkeling van de diverse groepen. Zo blijft de gemiddelde inkomensontwikkeling van niet-westerse allochtonen met name in de landbouw, handel, transport en het onderwijs flink achter op de inkomensontwikkeling van westerse allochtonen en autochtonen. In de transportsector, bij financiële instellingen, in de verhuur en zakelijke dienstverlening, in het onderwijs en in de overige dienstverlening is het zelfs zo dat in de periode 2000-2007 de gemiddelde winst voor niet-westerse allochtonen gedaald is, terwijl in dezelfde sectoren de gemiddelde winst van autochtonen en westerse allochtonen juist flink gestegen zijn. De gezondheidszorg is de enige sector waarin de inkomenspositie van de niet-westerse allochtonen sneller vooruitgegaan is dan die van autochtonen en westerse allochtonen.

Figuur 14 Gemiddelde jaarlijkse procentuele groei winst zelfstandigen naar sector en herkomst, 2000-2007 (in euro's 2007)



Bron: CBS Statline, bewerking EIM.

4 Ondernemers met lage inkomens

4.1 Zelfstandigen met een laag inkomen

Begripsbepaling

In dit hoofdstuk staan ondernemers met lage inkomens centraal. Het fluctuerende karakter van het inkomen van ondernemers heeft onder meer tot gevolg dat de omvang van de groep ondernemers met een laag inkomen bovengemiddeld hoog is. De analyses beperken zich tot de zelfstandige ondernemers met een laag inkomen op huishoudenniveau. Dit betekent dat de ondernemer hoofdkostwinner is in een huishouden, en dat dit huishoudinkomen onder de lage-inkomensgrens ligt. De zelfstandigendefinitie betreft hier de winstdefinitie, het gaat dus om alle personen met winst uit onderneming. Dga's vallen in dit hoofdstuk buiten beschouwing, omdat de ondergrens voor het gebruikelijk loon dat dga's verplicht moeten opgeven, ook indien zij zichzelf niet of van een lage vergoeding voorzien, ver boven de lage-inkomensgrens ligt.

De lage-inkomensgrens¹

In dit hoofdstuk wordt de lage-inkomensgrens toegepast. Dit is de grens die het SCP en CBS hanteren in hun Armoedemonitor (zie SCP/CBS, 2007). De lage-inkomensgrens vertegenwoordigt voor alle huishoudens hetzelfde welvaartsniveau, waarbij de hoogte van een bijstandsuitkering van een alleenstaande in 1979 het uitgangspunt is. In dat jaar was de koopkracht van een alleenstaande in de bijstand het hoogst. Voor de jaren na 1979 is deze grens gecorrigeerd voor prijsinflatie, waardoor het mogelijk wordt om vergelijkingen in de tijd te maken. Om te bepalen of een huishouden een laag inkomen heeft, wordt het inkomen van een huishouden omgerekend tot het gestandaardiseerde inkomen (zie voetnoot 1 pagina 36). In 2007 bedraagt de lage-inkomensgrens omgerekend 10.729 euro op jaarbasis in prijzen van 2007 (SCP/CBS, 2008). Dit is de grens die geldt voor een alleenstaande. Een voordeel van de lage-inkomensgrens is, dat deze voor alle jaren een vaste koopkracht vertegenwoordigt, hetgeen een duidelijke interpretatie van ontwikkelingen mogelijk maakt. Het grensbedrag is jaarlijks zeer eenvoudig vast te stellen.

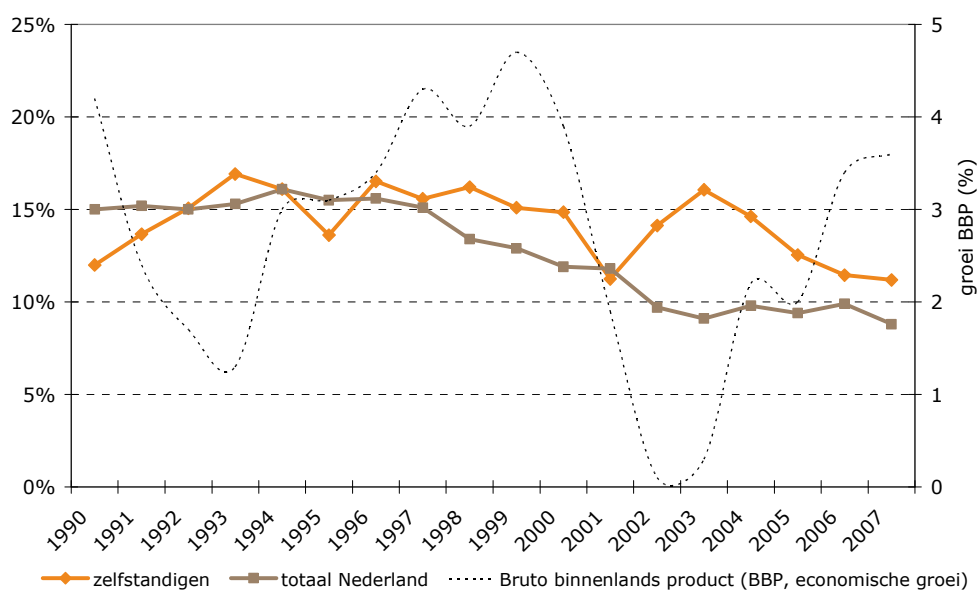
Aantal zelfstandigen met laag inkomen toegenomen

Zelfstandigen verkeren relatief vaak in een armoedesituatie (het huishouden waarvan zij de hoofdkostwinner zijn, heeft een inkomen beneden de lage-inkomensgrens), zie Figuur 15. In 2007 had 11 procent van de huishoudens met zelfstandigen een inkomen onder de lage-inkomensgrens, terwijl het percentage voor heel Nederland op 9 procent lag. Het percentage zelfstandigen met een laag inkomen is nauwelijks afgenomen ten opzichte van 2006, terwijl landelijk wel sprake is van een duidelijke afname (ruim 1 procentpunt). Absoluut gezien is het aantal huishoudens met zelfstandigen met een laag inkomen toegenomen van 79.970 in 2006 tot 80.910 in 2007. Vanaf 2003 is wel sprake van een sterke af-

¹ Naast de lage-inkomensgrens kan ook de budgetgerelateerde grens worden gebruikt. Dit is een grens die is gebaseerd op een pakket consumptiegoederen die als volstrekt minimaal kan worden beschouwd, oftewel die de basisbehoeften en de daarmee gemoeide kosten vertegenwoordigt. Dit zijn bijvoorbeeld nauwelijks te vermijden uitgaven voor voedsel, kleding, wonen (o.a. huur, verzekeringen, energie, water, etc.) en enkele overige posten (vervoer, extra ziektekosten, persoonlijke verzorging etc.). Een nadeel van deze grens is dat de keuze van het minimaal benodigde pakket subjectief is; voor zelfstandigen kan dit bijvoorbeeld weer heel anders zijn dan voor werknemers. Deze grens blijft hier buiten de beschouwing.

name van het percentage zelfstandigen onder de lage-inkomensgrens. In dat jaar was het percentage met 16,1 procent vergelijkbaar met de toppen in 1993 en 1996. Tussen 2001 en 2003 is het percentage zelfstandigen met een laag inkomen fors toegenomen. Met uitzondering van een paar jaren in de eerste helft van de jaren negentig is het percentage huishoudens met een laag inkomen onder zelfstandigen altijd hoger geweest dan het landelijke gemiddelde. Ook uit eerder onderzoek is gebleken dat zelfstandige ondernemers relatief vaker worden getroffen door een armoedesituatie dan op grond van het armoedepercentage voor de gehele bevolking verwacht mag worden (zie SCP/CBS, 2001, 2003; Folkeringa en Vroonhof, 2004b).

Figuur 15 Ontwikkeling percentage lage inkomens onder zelfstandigen* en Nederlandse bevolking, 1990-2007



* Zelfstandigen volgens winstdefinitie.

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Ontwikkeling lage inkomens ondernemers lijkt conjunctuurgevoelig

Verder is te zien dat het aandeel lage inkomens zich anti-cyclisch beweegt (met soms enige jaren vertraging); in perioden van opgaande/hogconjunctuur (bijvoorbeeld 1993-1995, 1998-2000) daalt het aandeel zelfstandigen met een laag inkomen. Dit geldt ook voor de jaren 2006 en 2007: een sterke economische groei tegenover een (lichte) daling van het aandeel lage inkomens. In de jaren 2001-2003, waarin de economie juist gas terug nam, was sprake van een sterke stijging van het armoedepercentage. Een teruglopende en/of dalende vraag naar producten en diensten leidt tot een dalende afzet van veel zelfstandige ondernemers. Winsten komen daardoor onder druk te staan. Er is ook een samenhang met de ontwikkeling van het aantal startende ondernemers en de werkloosheidsontwikkeling. In tijden van hoogconjunctuur starten over het algemeen meer personen een eigen bedrijf vanuit positieve prikkels (pull-motieven), terwijl in perioden van laagconjunctuur meer mensen voor zichzelf beginnen om (dreigende) werkloosheid te ontlopen. Onderzoek wijst uit dat deze laatste groep een

grotere kans heeft om niet te kunnen rondkomen van het inkomen uit het eigen bedrijf (Bosch e.a., 1997).

Groei van het aantal 'werkende armen'

Het aantal zelfstandigen met een laag inkomen is in absolute aantallen sterk gegroeid in de afgelopen jaren, ook wanneer de conjuncturele ontwikkeling in acht wordt genomen. In 1990 waren er nog zo'n 52.500 huishoudens met zelfstandigen met een inkomen onder de lage-inkomensgrens. In 2007 is dit aantal gegroeid naar 80.900. Ook onder werknemers groeit het aantal 'werkende armen'. Een reden hiervoor kan zijn dat het beroep op de bijstand is gedaald door de verhoging van de drempel voor het krijgen van een uitkering, en de toegenomen nadruk op toeleiding naar werk (SCP/CBS, 2007). De uitkering kan zijn vervuild voor een laagbetaalde baan met weinig (inkomens)perspectief. Voor uitkeringsgerechtigden die voor een eigen bedrijf kiezen, kan een vergelijkbare redenering gelden. Mogelijk beginnen zij bedrijven die weinig perspectief hebben en te weinig inkomen genereren om boven de lage-inkomensgrens te komen. Uitkeringsgerechtigden worden bovendien door de overheid gestimuleerd om een eigen bedrijf te starten (zie bijvoorbeeld Bruins en Vroonhof, 2004). Verder kan de flexibilisering van de arbeidsmarkt en de groei van het aantal deeltijdwerkers voor een toename van het aantal werkende armen zorgen. De toenemende flexibilisering van de arbeidsmarkt heeft ook geleid tot een toenemende populariteit van het zzp-schap (zie Vroonhof e.a., 2008).

Uit de Armoedemonitor 2007 blijkt dat acht op de tien 'arme' zelfstandigen een substantiële baan heeft. Ongeveer 68 procent werkt 35 of meer uren per week in de onderneming, terwijl nog eens 12 procent tussen 24 en 34 uur per week werkt. Dit in tegenstelling tot werknemers, waar veel meer deeltijders onder de armoedegrens vallen. Zelfstandigen hebben dus weinig mogelijkheden om het huishoudensinkomen te vergroten door uitbreiding van het aantal werkuren. Bovendien zal uitbreiding soms weinig soelaas bieden, omdat andere factoren, zoals de mate van concurrentie van andere ondernemers, de hoogte van het inkomen kunnen beïnvloeden (zie SCP/CBS, 2007).

Ongeveer 6 à 7% van zelfstandigen heeft structureel laag inkomen

Folkeringa en Vroonhof (2004b) hebben onderzocht in hoeverre huishoudens met zelfstandigen structureel te maken hebben met een laag inkomen. Het blijkt dat jaarlijks zo'n 6 à 7 procent van de zelfstandigen op structurele basis te weinig inkomsten uit onderneming en andere activiteiten genereert. Daarbij is het hebben van een structureel laag inkomen gedefinieerd als een situatie waarin het huishouden in het lopende jaar en de drie jaren ervoor minimaal drie jaren een laag inkomen had. Het percentage zelfstandigen met een structureel laag inkomen fluctueert maar nauwelijks in de tijd, de conjuncturele situatie lijkt geen invloed te hebben op dit percentage. Dat betekent dat jaarlijks ongeveer 43.000 tot 50.000 huishoudens met zelfstandigen op structurele basis een laag inkomen hebben.

Armoedesituatie vergroot de kans op bedrijfsbeëindiging

Een armoedesituatie kan voor zelfstandigen grote gevolgen hebben voor het voortbestaan van de onderneming. De overlevingskansen van zelfstandigen die in een bepaald jaar met een laag inkomen worden geconfronteerd, zijn conse-

quent lager dan die van ondernemers met een inkomen boven de lage-inkomensgrens. Zo blijkt uit Folkeringa en Vroonhof (2004b) dat van de zelfstandigen die in 1997 een laag inkomen hadden, 31 procent na drie jaar gestopt was met de onderneming. Ter vergelijking, van de zelfstandigen die geen laag inkomen hadden in 1997, had 22 procent na drie jaar de onderneming beëindigd. Ook in andere jaren is dit beeld te zien. Opvallend is verder dat een situatie van permanente armoede *niet* leidt tot lagere overlevingskansen. Kennelijk is permanente armoede geen *extra* risicofactor. Dit kan te maken hebben met eventuele zwarte inkomsten. Anderzijds kan 'eten uit de onderneming' een belangrijke rol spelen, waarbij het bedrijfsvermogen structureel wordt aangewend om in het levensonderhoud te voorzien. Op den duur zal dit negatieve gevolgen hebben voor de continuïteit van de onderneming. Overigens moet niet worden uitgesloten dat een deel van de groep kan rondkomen met het lage inkomen, doordat zij hun consumptie aanpassen tot een minimaal niveau.

Verzwakking van de sociale positie

Er is een groep van zo'n 43.000 tot 50.000 huishoudens met zelfstandigen die structureel met een laag inkomen te maken heeft. In een onderzoek waarin ondernemers in casestudies is gevraagd naar de achtergrond van hun winstverdeling, komt een beeld naar voren hoe zulke zelfstandigen het hoofd boven water houden (zie Folkeringa e.a., 2007). De bevroagde ondernemers in de casestudies stellen in algemene zin duidelijke prioriteiten: de onderneming is voor hen van levensbelang. In tijden dat het minder goed zou gaan met het bedrijf en/of weinig winst wordt behaald, zouden zij zelfs eerder bezuinigen op het noodzakelijke levensonderhoud in plaats van de noodzakelijke investeringen in de onderneming. Dit kan de positie van de onderneming ten goede komen. De andere kant van de medaille is dat de sociale positie in de maatschappij van deze zelfstandigen en hun gezinnen danig wordt verzwakt.¹

4.2 Kenmerken van zelfstandigen met een laag inkomen

Welke groepen ondernemers hebben een verhoogde kans op een laag inkomen? Deze paragraaf gaat in op de kenmerken van zelfstandigen die met een laag inkomen te maken hebben. Achtereenvolgens komen de invloed van sectorkeuze, demografische kenmerken en levensfase van de onderneming aan bod.

Verschillen naar sector

Eerder in dit rapport bleek al dat de gemiddelde winsten van zelfstandigen in de sectoren landbouw, detailhandel en horeca tot de laagste van de Nederlandse economie behoren. Uit eerder onderzoek blijkt dat armoede onder ondernemers zich in grote mate concentreert binnen de agrarische sector. Het armoedepercentage in de sector ligt zo'n vier à vijf procentpunt hoger dan gemiddeld (SCP/CBS, 2001). Het inkomen van agrarische bedrijven kan sterk fluctueren, bijvoorbeeld als gevolg van fluctuerende prijzen van agrarische producten en grondstoffen, en van weersinvloeden met betrekking tot de oogst van gewassen. In 2007 was het gemiddelde inkomen voor varkensbedrijven negatief, terwijl hetzelfde gold voor

¹ Overigens geven de bevroagde ondernemers met kinderen aan, dat het hun kinderen aan niets mag ontbreken. In zekere zin geven zij hun kinderen dus een hogere prioriteit dan de onderneming, als het gaat om besteding van de winst.

glasgroentebedrijven in 2008 (zie De Bont e.a., 2008). Ook de sectoren handel en horeca kennen een hoog percentage huishoudens met zelfstandigen met een laag inkomen (Bosch e.a., 1997; SCP/CBS, 2007). De concurrentie in deze sectoren is op lokaal niveau vaak moordend, vooral in de grote steden. De concurrentie voor kleine zelfstandige bedrijven komt ook steeds vaker van het grootbedrijf, dat met lage prijzen en schaalvoordelen de kleine ondernemer steeds meer onder druk zet. Een laag inkomen voor deze ondernemers is een direct gevolg hiervan.

Demografische kenmerken van zelfstandigen met een laag inkomen

Niet alleen de sector waarin een ondernemer opereert, is van invloed op het aandeel ondernemers met een laag inkomen, ook de persoonlijke en huishoudenskenmerken van de ondernemer (als hoofdkostwinner) zijn relevant. Hoofdkostwinners jonger dan 45 jaar, eenoudergezinnen met kinderen, alleenstaanden en (met name niet-westerse) allochtonen hebben in 2007 een verhoogde kans op een inkomen onder de lage inkomensgrens (zie tabel 7). De relatief ongunstige inkomenssituatie van deze groepen kwam ook al naar voren in 2006.

Evenals in 2006 is het meest in het oog springende onderscheid zichtbaar in de uitsplitsing naar *samenstelling* van het huishouden. Met name alleenstaande zelfstandigen en zelfstandigen die als alleenstaande ouder kinderen hebben, hebben een relatief grote kans op een inkomen onder de lage-inkomensgrens. Het armoederisico is 1,5 tot 2 keer hoger dan gemiddeld. Overigens is het armoederisico onder deze groepen sowieso hoger dan gemiddeld, landelijk gezien. Opvallend is wel dat relatief meer alleenstaande zelfstandigen een laag inkomen hebben dan alleenstaande niet-zelfstandigen. Dit verschil is ten opzichte van 2006 zelfs nog groter geworden.

Ook onder huishoudens met allochtone zelfstandige ondernemers is het percentage met een laag inkomen verhoudingsgewijs hoog. Met name onder zelfstandigen van de eerste generatie is het armoederisico heel hoog, waarbij het percentage onder niet-westerse allochtonen nog hoger is dan onder westerse allochtonen. Meer dan een kwart van de niet-westerse allochtone ondernemers van de eerste generatie kampt met een laag inkomen, wat neerkomt op bijna 10.000 huishoudens. Onder de tweede generatie niet-westerse allochtonen ligt het percentage weliswaar iets lager, maar nog steeds ver boven het gemiddelde.

Uit ander onderzoek blijkt dat zelfstandigen met een laag inkomen minder vaak een partner of andere huisgenoot hebben die eveneens betaald werk verricht, dan zelfstandigen zonder laag inkomen. Een ander verschil is dat zelfstandigen met een laag inkomen vaker een of meer minderjarige kinderen hebben dan zelfstandigen zonder laag inkomen. Binnen huishoudens uit de eerste groep moeten dus meer mensen rondkomen van het huishoudensinkomen (zie SCP/CBS, 2007).

Onder de jongere ondernemers bevindt zich een groot aantal starters, die bij aanvang van de onderneming relatief vaak een laag inkomen hebben (zie verderop). Overigens is dit lage inkomen voor een deel van de jonge ondernemers een bewuste keuze. In de beginfase van een onderneming moeten relatief veel investeringen worden gedaan, en het duurt een tijd voordat deze investeringen rendement opleveren. Allochtone ondernemers kampen vaak met kennisachterstanden. Ook bij deze groep speelt de branchekeuze een rol: allochtonen beginnen vaak een onderneming in de horeca en detailhandel, waar de concurrentie

hoog is en de gemiddelde inkomens mede daardoor laag zijn. Bij alleenstaande ondernemers speelt mee dat zij niet kunnen terugvallen op eventuele aanvullende inkomsten van andere gezinsleden, waardoor zij veel kwetsbaarder zijn voor tegenvallende bedrijfsresultaten.

tabel 7 Kenmerken van huishoudens met zelfstandigen* als hoofdkostwinner met een laag inkomen, 2007

	<i>Aantal huishoudens met zelfstandigen met laag inkomen (x 1.000)</i>	<i>Aandeel huishoudens met laag inkomen (%)</i>	
			<i>Zelfstandigen Totaal Nederland</i>
<i>Leeftijdsklasse (hoofdkostwinner)</i>			
24 jaar of jonger	0,9	12,5	21,8
25-34 jaar	14,0	13,0	9,3
35-44 jaar	30,2	13,1	9,6
45-54 jaar	19,2	9,5	7,6
55 jaar of ouder	16,5	9,5	5,3
<i>Type huishouden</i>			
Eenpersoonshuishouden	28,6	23,4	12,6
Paar zonder kinderen	14,8	6,9	2,3
Paar met kinderen	30,7	8,7	5,7
Eenoudergezinnen met kinderen	6,2	24,1	20,8
Overige meerpersoonshuishoudens	0,6	5,6	7,5
<i>Herkomstgroepering (hoofdkostwinner)</i>			
Autochtoon	59,7	9,7	5,7
Westers land, 1e generatie	4,5	17,5	12,6
Westers land, 2e generatie	5,5	14,0	8,1
Niet-westers land, 1e generatie	9,8	25,4	25,6
Niet-westers land, 2e generatie	1,5	24,1	16,2
<i>Starter vs gevestigde ondernemer** (hoofdkostwinner)</i>			
Starter	19,6	15,2	-
Gevestigde ondernemer	37,3	9,5	-
Totaal	80,9	11,2	7,6

* *Zelfstandigen volgens winstdefinitie.*

** *Zelfstandigen volgens de zelfstandigenaftrekdefinitie.*

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Uit de Armoedemonitor blijkt verder dat opleiding tevens een rol speelt. Lager opgeleide zelfstandige ondernemers hebben een verhoogde kans op een laag inkomen ten opzichte van hoger opgeleiden. Onder zelfstandigen die basisschool of mbo/havo/vwo als hoogste opleiding hebben genoten, lag het armoedepercentage vier procentpunt hoger dan onder zelfstandigen met een hbo/wo-opleiding (zie SCP/CBS, 2007).

Starters met een laag inkomen

Starters hebben over het algemeen een verhoogde kans op armoede (zie ook SCP/CBS, 2001; Bosch e.a., 1997; Folkeringa en Vroonhof, 2004b). Uit de cijfers over 2007 blijkt dat 15 procent van de starters een laag inkomen had. Dit aandeel bedroeg in 2006 nog 23 procent. De daling komt vermoedelijk vooral door de gunstige economische ontwikkeling in 2007. In totaal ging het om bijna 20.000 huishoudens - ten opzichte van bijna 29.000 in 2006. Ondanks deze verbetering is het percentage lage inkomens onder starters nog steeds hoog. Onder gevestigde ondernemers lag het percentage op bijna 10 procent; 2 procentpunt meer dan een jaar eerder. Onduidelijk is nog wat oorzaak en gevolg is: is het lage inkomen een resultaat van de bedrijfsstart, of is een laag inkomen de reden om een bedrijf te starten (push-motief)? Wel is duidelijk dat starters veel moeten investeren en zo een plaats op de afzetmarkt moeten veroveren, waardoor de inkomensvorming op korte termijn kan achterblijven.

Verschillen in startmotieven kunnen van invloed zijn op het risico op een laag inkomen. Bosch e.a. (1997) vinden dat het startmotief 'dreigende werkloosheid' significante verschillen oplevert tussen de groep startende ondernemers die wel kan rondkomen van het bedrijf, en de groep die dit niet kan. De groep die niet kan rondkomen, start relatief vaak vanuit deze overweging. De auteurs dragen als mogelijke verklaring aan dat werklozen die beslissen een eigen bedrijf op te richten, dit doen om uit de situatie van werkloos zijn te geraken. Ondernemers die voorheen in loondienst werkzaam waren, doen dit uit andere motieven. Wellicht zullen zij ook strengere eisen aan de slagingskans en het verwachte rendement van een eigen onderneming gesteld hebben alvorens hun baan op te geven. Motieven die hierbij spelen zijn de uitdaging en de wens eigen baas te zijn.

4.3 Enkele nuanceringen

Uit het voorgaande is duidelijk geworden dat zelfstandigen relatief vaak in een armoedesituatie verkeren. Enkele nuanceringen zijn hier echter op zijn plaats (zie Folkeringa e.a., 2009).

Meewegen van de vermogenspositie van ondernemers

In de eerste plaats kunnen zelfstandigen met lage inkomens tegelijkertijd de beschikking hebben over een aanzienlijk vermogen, waardoor het discutabel is of er sprake is van een armoedesituatie (SCP/CBS, 2001). Daarbij gaat het niet zozeer om vermogen dat 'vastzit' in de onderneming, zoals de waarde van het bedrijfsgebouw, machinepark etc., maar vooral om vermogensposten die 'verkapte' consumptie uitdrukken. Voorbeelden zijn het privégebruik van een bedrijfsauto, een huis dat zowel voor het bedrijf als voor eigen woning wordt gebruikt etc.

Fluctuerende karakter winstinkomen

In de tweede plaats moet rekening worden gehouden met het fluctuerende karakter van het winstinkomen van zelfstandige ondernemers. Van de zelfstandigen met een laag inkomen in een bepaald jaar heeft de meerderheid het jaar daarop een hoger inkomen dan de lage-inkomensgrens. Ongeveer 6 à 7 procent van de zelfstandigen heeft te maken met een situatie van structurele armoede. Voor sommige zelfstandigen is een laag inkomen incidenteel. De oorzaak kan bijvoorbeeld liggen in een ziekteperiode, in een (tijdelijke) situatie van arbeidsongeschiktheid of in een minder gunstige economische periode.

Meerdere dimensies van armoede

Ten derde kunnen kanttekeningen worden geplaatst bij het gebruik van inkomen om armoede onder ondernemers te meten. Armoede kent meerdere verschijningsvormen. Zo is het eigenlijk ook nodig om een beeld te verkrijgen van de uitgaven (Bosch e.a., 1997); zaken als privégebruik van de bedrijfsauto en de vestigingsruimte kunnen het beeld vertroebelen. Ook de hoogte van de vaste lasten en consumptiepatronen zijn van belang. Aanvullende indicatoren kunnen ook het hebben van financiële problemen en het oordeel over de eigen financiële situatie zijn (zie SCP/CBS, 2007).

Zwarte inkomsten

Ten slotte is het mogelijk dat een aantal zelfstandigen een deel van hun inkomen niet opgeeft bij de aangifte (zwarte inkomsten), waardoor een deel van het inkomen niet is waargenomen in de IPO-gegevens. Uit deze monitor blijkt dat de winsten van zelfstandige horeca- en detailhandelondernemers tot de laagste van alle sectoren behoren. Tegelijkertijd zijn dit juist sectoren waarin zwarte inkomsten een belangrijke rol kunnen spelen in verband met de relatief omvangrijke contante geldstromen. Of dit daadwerkelijk speelt in deze sectoren, of dat zwarte inkomsten juist in andere sectoren vaker voorkomen is onduidelijk. Gezien de moeilijkheid om de omvang van zwarte inkomsten te meten (zie bijvoorbeeld Folkeringa en Vroonhof, 2002) bestaat er nog steeds weinig inzicht in welke mate dergelijke inkomsten vóórkomen en welke bedragen ermee gemoeid zijn.

5 Regionale inkomensverschillen

5.1 Verschillen tussen provincies

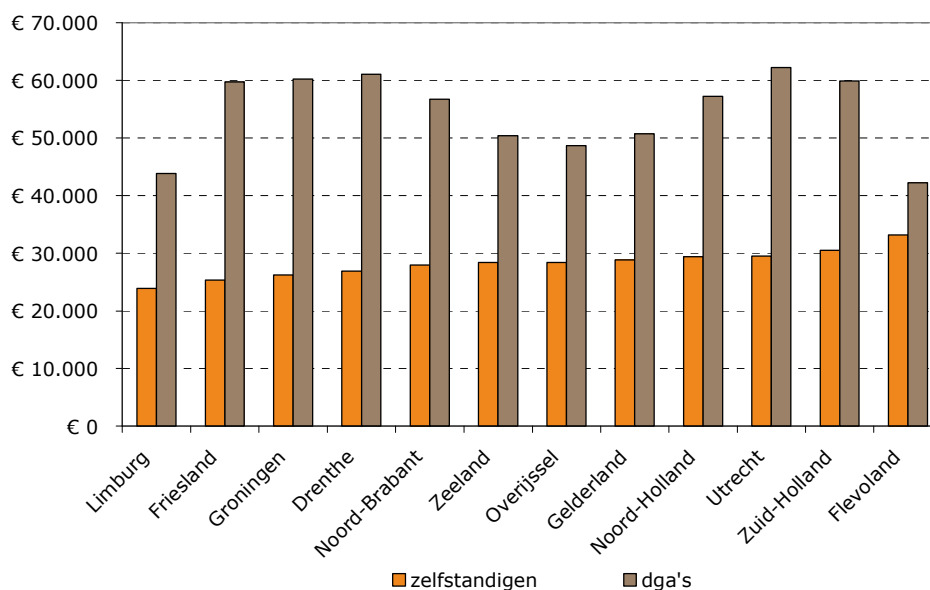
In dit hoofdstuk wordt het besteedbaar inkomen van zelfstandigen, dga's en starters op regionaal niveau geschetst. De provincies zijn daarbij de regionale eenheden. Er wordt tevens ingezoomd op verschillen tussen starters en gevestigde zelfstandigen in de diverse provincies en ook wordt het aandeel ondernemers met een laag inkomen uitgesplitst naar regio. Verschillen in de regionale economische groei en de sectorstructuur zijn in grote mate bepalend voor de inkomensverschillen naar regio. Daarnaast spelen prijsverschillen een rol, zowel in de consumptiesfeer als in de bedrijfs sfeer. Indien het prijsniveau van consumptiegoederen of exploitatieactiviteiten lager ligt in bepaalde regio's, zullen ondernemers in die regio's kunnen volstaan met een lager inkomen om hetzelfde welvaartsniveau te behalen, ten opzichte van ondernemers die in 'duurdere' regio's wonen. Ook de omvang van relevante markten (aanwezigheid van consumenten en producenten) per regio kunnen zorgen voor regionale inkomensverschillen.

Besteedbaar inkomen zelfstandigen en dga's per provincie

Flevoland is een provincie van uitersten (zie Figuur 16). Zelfstandige ondernemers uit deze provincie hadden in 2007 het hoogste gemiddelde besteedbare inkomen van alle provincies (33.200 euro). Het gemiddeld besteedbare inkomen van dga's is met 42.300 euro juist het laagste van alle provincies. In Flevoland is het verschil tussen het gemiddeld besteedbaar inkomen van zelfstandigen en dga's het kleinst, in Friesland is dit verschil het grootst.

Het besteedbaar inkomen voor dga's ligt in de provincie Utrecht op het hoogste niveau van alle provincies (62.200 euro). Ook het gemiddelde besteedbare inkomen van zelfstandigen is in Utrecht relatief hoog (29.500 euro). In Limburg heeft een zelfstandige ondernemer in 2007 gemiddeld het minst te besteden: 23.900 euro.

Figuur 16 Besteedbaar inkomen zelfstandigen* en dga's, naar provincie, 2007



* Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Invloed van sectorstructuur

Met name in de 'landelijke' provincies zijn de gemiddelde inkomens van ondernemers betrekkelijk laag. Dit is voor een groot deel het gevolg van het relatief hoge aandeel ondernemers dat werkzaam is in de agrarische sector. De gemiddelde inkomens in die sector behoren tot de laagste van heel Nederland. Met name in de provincies Friesland, Drenthe en Zeeland is het aandeel vestigingen in de landbouw hoog. In deze provincies komt het aandeel boven de 20 procent uit. Landelijk gezien is het aandeel 12 procent. In Limburg is het gemiddeld lage inkomen meer het gevolg van een combinatie van oververtegenwoordiging van de sectoren landbouw, handel en horeca.

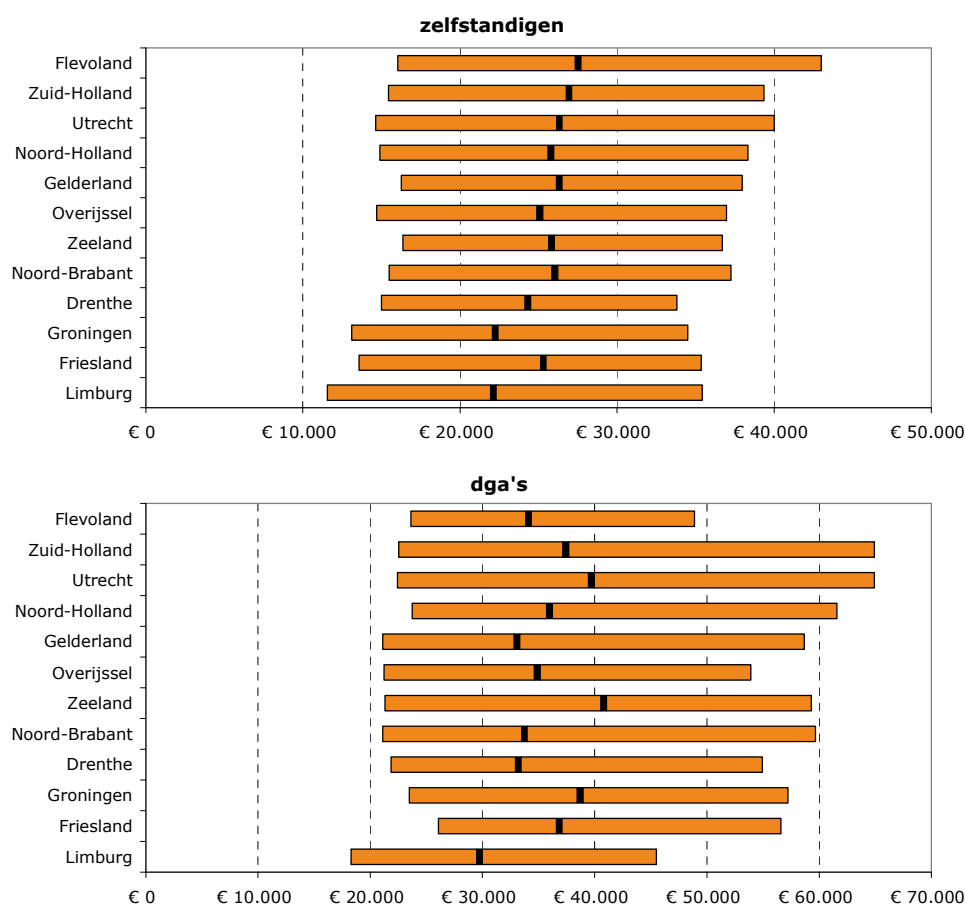
In de randstedelijke provincies Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht zijn de hogere ondernemersinkomens vooral toe te schrijven aan een oververtegenwoordiging van de zakelijke dienstverlening, waar de gemiddelde inkomens hoog zijn. Het gaat hier bijvoorbeeld om IT-dienstverleners, ingenieurs- en architectenbureaus en financiële instellingen.

Spreiding in inkomensverdeling tussen provincies groot

De spreiding in de inkomensverdeling verschilt sterk tussen de provincies (zie Figuur 17). Het gebruik van andere maatstaven geeft een wat genuanceerder beeld van de inkomensverschillen. Wanneer de mediaan (middelste inkomen) van de inkomensverdeling als 'gemiddelde' wordt gehanteerd, zijn er een paar verschuivingen in de ranglijst van provincies naar inkomen. Met uitzondering van Friesland geldt voor alle provincies dat het mediane inkomen een stuk lager ligt dan het gemiddelde inkomen. In Friesland zijn de inkomens van zelfstandigen dus gelijkmatig verdeeld, terwijl er in de overige provincies relatief veel zelfstandigen actief zijn met een hoog inkomen. Verder blijkt dat wanneer de medi-

aan als 'gemiddelde' wordt gehanteerd de provincies Friesland, Noord-Holland en Noord-Brabant aanzienlijk in de ranglijst stijgen.

Figuur 17 Spreiding besteedbaar inkomen zelfstandigen* en dga's, naar provincie, 2007



Toelichting: de spreiding van inkomens is hier uitgebeeld door de inkomensgrenzen die horen bij het 1e en 3e kwartiel, en door de mediaan (vetgedrukte streep). Het 1e kwartiel geeft aan dat 25% van de ondernemers een inkomen heeft onder een bepaalde grens. Voor Utrecht bijvoorbeeld, bedraagt voor zelfstandigen het 1e kwartiel 14.635 euro. De oranje balk geeft aan dat 50% van de ondernemers een inkomen heeft tussen de twee aangegeven grenzen.

** Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.*

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Flevoland kende in 2007 relatief veel zelfstandige ondernemers met een topinkomen. Een kwart van de zelfstandigen heeft een besteedbaar inkomen hoger dan 42.600 euro. In Drenthe en Groningen bijvoorbeeld ligt deze grens net onder de 35.000 euro. Relatief veel lage inkomens zijn net als in 2006 te vinden in Limburg. Hier heeft een kwart van alle zelfstandigen een inkomen onder 11.600 euro. Ook in de noordelijkste provincies (Groningen, Friesland) zijn relatief veel zelfstandigen met een laag inkomen. Over het algemeen is de spreiding het grootst in provincies waar de commerciële en persoonlijke dienstverlening sterk is vertegenwoordigd. Die regio's bieden veel kansen voor kleinschalig ondernemerschap. Daarnaast is de diversiteit onder zelfstandige ondernemers groter in de verstedelijkte gebieden zoals de Randstad. In grote steden als Amsterdam,

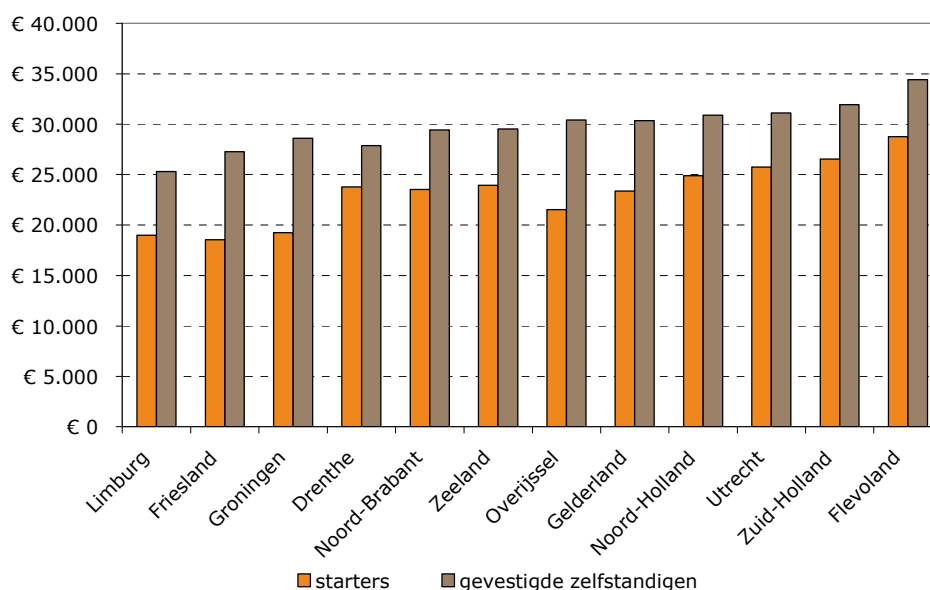
Rotterdam, Utrecht en Den Haag is de spreiding van ondernemersinkomens veel groter dan gemiddeld door een sterkere aanwezigheid van verschillende groepen, zoals jongeren (studenten), (niet-westerse) allochtonen en vrouwen onder de ondernemerspopulatie. Deze grotere diversiteit leidt tot een grotere spreiding van ondernemersinkomens. In paragraaf 5.2 wordt hier dieper op ingegaan.

In vergelijking met 2006 is in 2007 de spreiding tussen inkomens onder dga's groter geworden. In 2006 was de spreiding nog kleiner dan onder zelfstandigen. Wel is het nog steeds zo dat er onder dga's relatief weinig lage inkomens te vinden zijn.

Besteedbaar inkomen starters vs. gevestigde zelfstandigen per provincie

Hoe verschillen de inkomens van starters en gevestigde zelfstandigen tussen de verschillende provincies? Figuur 18 verschaft hier enig inzicht in. Het gemiddelde inkomen van starters is in tegenstelling tot een jaar eerder voor alle provincies inmiddels uitgekomen ver boven de 15.000 euro. In 2006 was dat alleen het geval in Utrecht, Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant. Bovendien zijn er ten opzichte van 2006 grotere verschillen tussen regio's ontstaan. De grootste inhaalslag is ook wat betreft het inkomen van starters te constateren in Flevoland. In 2006 was het gemiddelde inkomen van een starter in Flevoland 21.300 euro, in 2007 is het gestegen naar maar liefst 28.700 euro. Flevoland heeft daarmee in 2007 het hoogste gemiddelde inkomen van starters van alle provincies. Ook in de provincies met de grootste economische bedrijvigheid in Nederland (Noord- en Zuid-Holland, Utrecht en Noord-Brabant) is het inkomen van starters nog steeds bovengemiddeld. Mogelijk is het startersklimaat in deze provincies gunstiger dan in de landelijke gebieden. Dit kan te maken hebben met de grotere omvang van de bevolking en de hogere bevolkingsdichtheid in die regio's, waardoor er meer afzetmogelijkheden zijn. Ook de nabijheid van vele andere bedrijven (toeleveranciers en afnemers) en de economische activiteit rondom centra als Schiphol, de Rotterdamse haven, technologische bedrijven rondom Eindhoven en de financiële instellingen in de periferie rondom Amsterdam/Amstelveen kunnen hierbij een rol spelen.

Figuur 18 Besteedbaar inkomen starters* en gevestigde zelfstandigen**, naar provincie, 2007



* Starters zijn belastingplichtigen met startersaftrek.

** Gevestigde zelfstandigen zijn belastingplichtigen met zelfstandigenaftrek, maar geen startersaftrek.

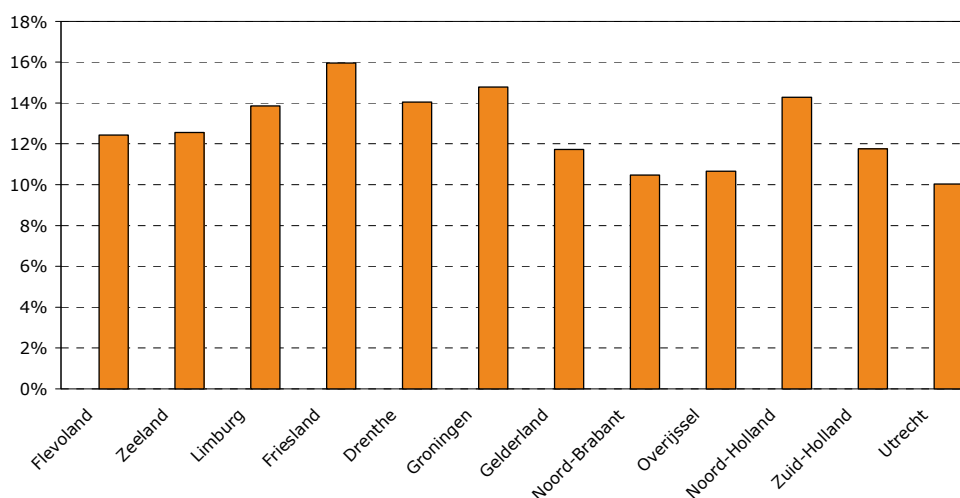
Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Het gemiddelde inkomen van gevestigde zelfstandigen varieert van 25.300 euro in Limburg tot 34.400 euro in Flevoland. Ook onder gevestigde zelfstandigen is het gemiddelde inkomen in de Randstedelijke provincies hoog. Verder valt op dat de inkomensverschillen tussen starters en gevestigde ondernemers in de landelijke gebieden groter zijn dan in de Randstedelijke provincies. In de Noordelijke provincies Friesland en Groningen bijvoorbeeld, is het gemiddelde inkomen van gevestigde ondernemers ongeveer anderhalf keer zo hoog als dat van starters. In de Randstedelijke provincies is het inkomensverschil tussen starters en gevestigde ondernemersrelatief klein (variërend tussen de 20 en 25 procent). In Drenthe en Flevoland zijn de inkomensverschillen tussen gevestigde zelfstandigen en starters nog kleiner met een verschil van minder dan 20 procent. In deze provincies hebben starters in vergelijking met 2006 een inhaalslag gemaakt ten opzichte van gevestigde ondernemers.

Veel lage inkomens zelfstandigen in Friesland en Groningen

In Figuur 19 komt goed naar voren dat de provincies Friesland en Groningen in 2007 van alle provincies verreweg het grootste aandeel lage inkomens onder huishoudens met zelfstandigen hebben. Dit aandeel was respectievelijk 16,5 procent en 15,4 procent. Ter illustratie: over alle provincies hebben gemiddeld 11,2 procent van de zelfstandigen een inkomen onder de lage-inkomensgrens. De provincie Utrecht kent het laagste armoedepercentage onder zelfstandigen (ruim 8 procent).

Figuur 19 Percentage lage inkomens onder huishoudens met zelfstandigen* als hoofdkostwinner in de provincies, 2007



* Zelfstandigen volgens winstdefinitie.

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

5.2 Inkomens in de grote steden

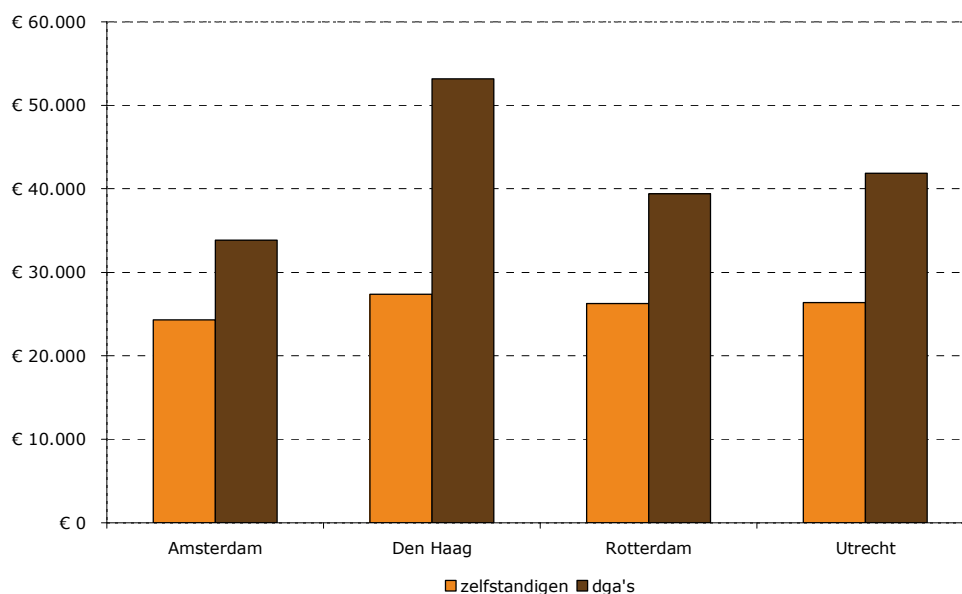
Deze paragraaf gaat in op de inkomens van ondernemers in de vier grote steden in Nederland (Amsterdam, Den Haag, Rotterdam en Utrecht). In de vorige paragraaf was te zien dat de hoogte van inkomens van ondernemers verschilt tussen provincies. Inkomensverschillen bestaan bijvoorbeeld tussen dichtbevolkte gebieden (zoals de Randstad) en meer landelijke provincies (bijvoorbeeld de provincies in het noorden). Het ondernemersklimaat in de grote steden kan heel anders zijn dan op een hoger regionaal niveau of landelijk niveau. Uit onderzoek blijkt ook dat er in wereldsteden relatief meer mensen bezig zijn om een onderneming op te zetten en meer starters en jonge bedrijven aanwezig zijn dan op landelijk niveau (zie Acs e.a., 2008). Afgeleid daarvan bestaan mogelijk ook inkomensverschillen tussen ondernemers uit de grote steden en ondernemers uit meer landelijke regio's of kleinere steden.

Inkomen zelfstandigen in grote steden bovengemiddeld met uitzondering van Amsterdam

Het gemiddelde inkomen van zelfstandige ondernemers in de grote steden ligt in 2007 hoger dan het landelijke gemiddelde, met uitzondering van Amsterdam (zie Figuur 20). In Utrecht was het gemiddelde inkomen met 32.000 euro het hoogst, in Rotterdam en Den Haag lag het inkomen tussen de 30.000 en 31.000 euro. Amsterdam lag met een gemiddeld inkomen van bijna 27.000 euro onder het landelijk gemiddelde van 28.570 euro. De spreiding van inkomens van zelfstandigen laat een wat diffuus beeld zien voor de verschillende grote steden (zie Figuur 21). In Amsterdam zijn relatief veel zelfstandigen met lagere inkomens te vinden. De waarde van zowel het eerste kwartiel als van het derde kwartiel liggen onder de landelijke waarden. In Utrecht is juist het omgekeerde geval, daar zijn meer zelfstandigen te vinden met een hoger inkomen dan landelijk gezien.

In Den Haag zijn meer zelfstandigen te vinden in zowel de linker- als rechterstaart van de inkomensverdeling. In de hofstad zijn relatief veel zelfstandige ondernemers met een laag inkomen actief, terwijl aan de andere kant er ook relatief veel ondernemers zijn met een hoog inkomen.

Figuur 20 Besteedbaar inkomen zelfstandigen* en dga's in de vier grote steden, 2007



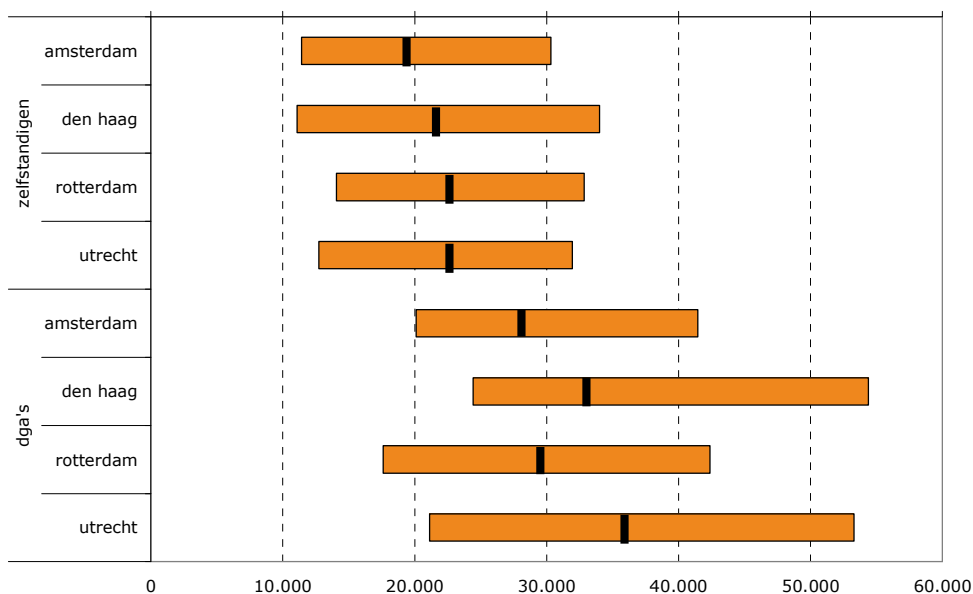
* Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

In Den Haag verdienen directeuren-grotoaandeelhouders (dga's) met 66.900 euro gemiddeld het meest van de grote steden. Het inkomensniveau van dga's in Utrecht en Rotterdam is bovengemiddeld ten opzichte van heel Nederland (56.000 euro in 2007), maar is benedengemiddeld in Amsterdam.

Het relatief hoge gemiddelde inkomen van zelfstandige ondernemers in de grote steden kan te maken hebben met de hogere participatie in nieuw ondernemerschap. Grote steden hebben hogere aandelen starters en jonge bedrijven, en ook relatief meer personen die stappen ondernemen om een eigen bedrijf op te zetten (zie Acs e.a., 2006). Niet alleen de participatie in nieuw ondernemerschap is hoger, ook het aandeel van nieuwe ondernemers met groeiverwachtingen. Uit genoemde studie blijkt tevens dat nieuwe ondernemers in grote steden relatief vaker actief zijn in sectoren die in verband worden gebracht met de 'creatieve klasse'. Deze klasse bestaat uit hooggekwalificeerde mensen die in dichtbevolkte gebieden leven, vanwege de culturele diversiteit en open houding naar nieuwe en/of andere dingen in grote steden, en vanwege lagere drempels op de arbeidsmarkt. Ondernemers die tot de creatieve klasse worden gerekend, zijn wellicht innovatiever en competitiever, waardoor ze beter presteren en een hoger inkomen kunnen genereren. Overigens heeft een relatief groot deel van de starters een laag inkomen, landelijk gezien (zie paragraaf 4.2). Zeker in de grote steden is de spreiding tussen inkomens van startende ondernemers groot.

Figuur 21 Spreiding besteedbaar inkomen zelfstandigen* en dga's in de vier grote steden, 2007



Toelichting: de spreiding van inkomens is hier uitgebeeld door de inkomensgrenzen die horen bij het 1e en 3e kwartiel, en door de mediaan (vetgedrukte streep). Het 1e kwartiel geeft aan dat 25% van de ondernemers een inkomen heeft onder een bepaalde grens. Voor Utrecht bijvoorbeeld bedraagt voor zelfstandigen het 1e kwartiel 18.880 euro. De oranje balk geeft aan dat 50% van de ondernemers een inkomen heeft tussen de twee aangegeven grenzen.

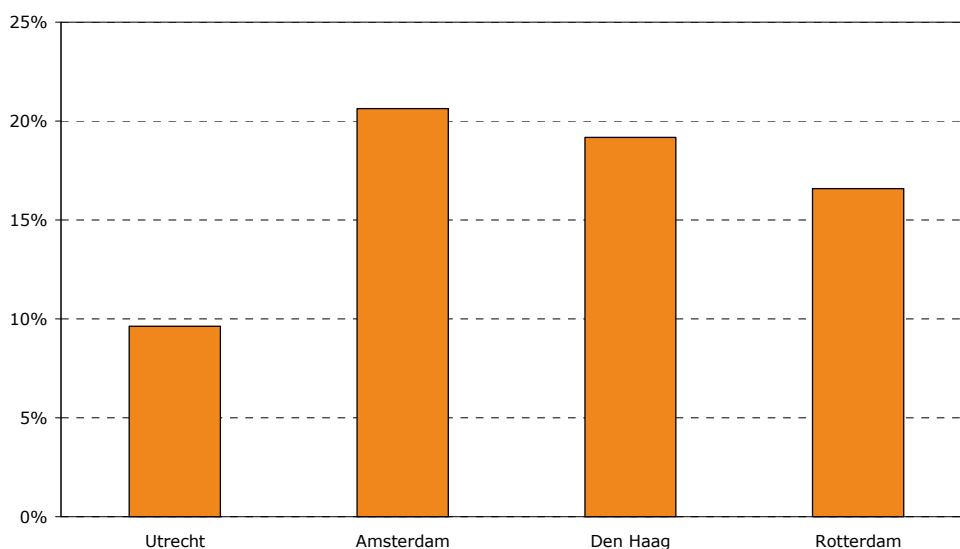
** Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.*

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Veel ondernemers met lage inkomens in de grote steden

In de grote steden zijn relatief veel zelfstandigen actief die het hoofd maar moeilijk boven water kunnen houden, financieel gezien. Dit blijkt uit Figuur 22, waarin het percentage zelfstandigen met een laag inkomen is opgenomen voor de vier grote steden. De percentages zijn hoog te noemen in vergelijking met het landelijk percentage. Amsterdam kent het hoogste aandeel zelfstandigen met een laag inkomen (19,6 procent). De steden Den Haag (14,9 procent) en Rotterdam (14,2 procent) liggen ook boven het landelijk percentage van 11,2 procent. In 2006 lag het aandeel in deze steden echter nog hoger. In de genoemde steden ligt het percentage huishoudens met een inkomen onder de lage-inkomensgrens sowieso op een hoog niveau, maar dit wordt vooral toegeschreven aan een oververtegenwoordiging van mensen met een bijstands- of werkloosheidsuitkering, arbeidsongeschikten en pensioenontvangers. Het is dus opvallend dat ook onder de groep zelfstandige ondernemers het percentage met een laag inkomen hoog is in de grote steden.

Figuur 22 Percentage lage inkomens onder zelfstandigen* in de grote steden, 2007



* Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

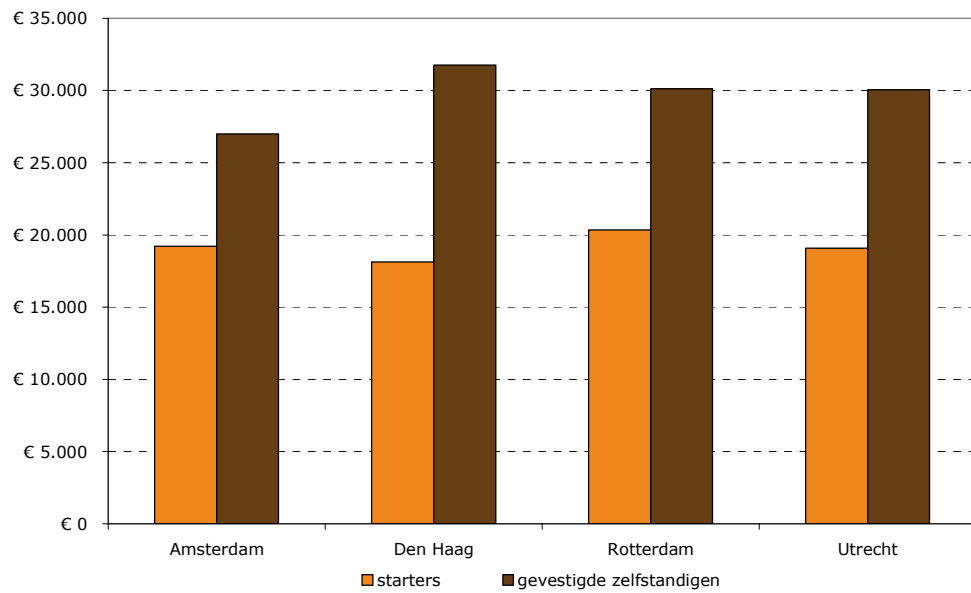
De hogere armoedepercentages in de grote steden hebben voor een deel te maken met de sterke concentratie van allochtone ondernemers in de grote steden. Bijna de helft van alle niet-westerse allochtone ondernemers is gevestigd in de vier grote steden. Deze ondernemers zijn vooral te vinden in de detailhandel en de horeca, sectoren met een relatief gering winstperspectief ten opzichte van andere sectoren. Uit de Monitor Etnisch Ondernemerschap (EIM, 2004) blijkt dat met name groepen niet-westerse allochtone ondernemers minder goed presteren, qua overlevingsfracties. Eerder in dit rapport was al te zien dat ook het inkomen van allochtone ondernemers achterblijft bij het gemiddelde. Uit onderzoek blijkt dat de lage inkomens in de grote steden zich concentreren in bepaalde wijken (zie SCP/CBS, 2008). In Rotterdam gaat het bijvoorbeeld om de wijken Delfshaven, Noord, Kralingen-Crooswijk, Charlois en Feyenoord. In Den Haag zijn de Schildersbuurt, Moerwijk, Laakkwartier en Spoorwijk wijken waar veel huishoudens een laag inkomen hebben. Mogelijk zijn het vooral de allochtone ondernemers die in die wijken actief zijn die een laag inkomen genereren. Ten slotte kan worden opgemerkt dat Utrecht het laagste armoedepercentage kent onder de vier grote steden, dat met 11,8 procent in 2007 slechts een fractie boven het landelijke cijfer ligt.

Inkomen van starters in de grote steden bovengemiddeld

Wanneer bij zelfstandigen een onderscheid wordt gemaakt tussen starters en gevestigde ondernemers, is te zien dat het gemiddeld inkomen van starters in twee van de vier grote steden bovengemiddeld (Rotterdam en Utrecht) is en in andere twee benedengemiddeld (Den Haag en Amsterdam). In 2006 scoorden alle grote steden nog bovengemiddeld. Voor heel Nederland is het gemiddelde inkomen van starters in 2007 23.900 euro. Rotterdam en Utrecht zijn koplopers wat betreft

gemiddeld inkomen van starters met respectievelijk 27.500 euro en 27.400 euro. Den Haag volgt met 22.900 euro, Amsterdam sluit de rij met 21.700 euro.

Figuur 23 Besteedbaar inkomen starters* en gevestigde zelfstandigen** in de vier grote steden, 2007



* Starters zijn belastingplichtigen met startersaftrek.

** Gevestigde zelfstandigen zijn belastingplichtigen met zelfstandigenaftrek, maar geen startersaftrek.

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

BIJLAGE I Inkomenspanelonderzoek CBS

In deze bijlage wordt een beschrijving gegeven van de gebruikte databron, het Inkomenspanelonderzoek. De toelichting in deze bijlage is grotendeels afkomstig van het CBS.

Steekproef

De data die gebruikt worden in dit onderzoek zijn afkomstig van het CBS. Deze inkomensgegevens van steekproefpersonen zijn verzameld in het Inkomenspanelonderzoek (IPO). Vanaf 1984 is het inkomensonderzoek een panelonderzoek. Vanaf dat jaar worden van steeds dezelfde groep personen gegevens verzameld. Over de jaren 1984-1986 bevatte de IPO-steekproef zo'n 5 duizend steekproefpersonen. Deze steekproef is in fasen uitgebreid tot 75 duizend personen in 1989. Overleden en geëmigreerde steekproefpersonen verdwijnen uit het steekproefbestand. Elk jaar worden nieuwe steekproefpersonen bijgetrokken uit de instroom in de bevolking bestaande uit nieuwgeborenen en immigranten. Per saldo groeide de steekproef uit tot zo'n 98 duizend personen in 2004. De inkomensgegevens worden niet alleen verzameld voor de steekproefpersonen maar ook voor de personen die in het betreffende onderzoeksjaar behoren tot hetzelfde huishouden als de steekproefpersoon. Op deze wijze worden het huishoudensinkomen en kenmerken van het huishouden waartoe de steekproefpersoon behoort, afgeleid.

Ophoging

De steekproef is opgehoogd door elk huishouden een startgewicht te geven omgekeerd evenredig aan de trekkingskans van het huishouden. De personen krijgen het gewicht van het huishouden waartoe zij behoren. Om de nauwkeurigheid van de uitkomsten verder te verbeteren en aansluiting te krijgen bij de Bevolkingsstatistiek en Huishoudensstatistiek heeft het CBS een poststratificatie toegepast. De startgewichten worden daarbij zodanig aangepast dat het aantal personen voor een combinatie van leeftijd met geslacht, burgerlijke staat, regio (provincie) en soort adres aansluit op gegevens van de Bevolkingsstatistiek en het aantal particuliere huishoudens naar omvang, regio (provincie) en leeftijd van het hoofd overeenkomt met de uitkomsten van de Huishoudensstatistiek.

Bronnen

Het IPO maakt gebruik van gegevens die ontleend zijn aan administraties. De belangrijkste dataleverancier is de Belastingdienst. Deze verstrekt voor alle steekproefpersonen:

- demografische gegevens;
- de basisgegevens van de loonbelastingkaarten die door inhoudingsplichtigen (veelal) elektronisch naar de fiscus zijn gestuurd;
- de basisgegevens voor de heffing van de inkomstenbelasting (aangiftebiljet, vastgesteld belastbaar inkomen enz.);
- gegevens over ontvangen rente.

Daarnaast worden gegevens verzameld uit de registraties van de huursubsidie en de studiefinanciering. Deze zijn afkomstig van respectievelijk het Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (VROM) en DUO.

Raming van ontbrekende inkomensbestanddelen

Waar dat betrekkelijk eenvoudig mogelijk was, heeft het CBS in het IPO niet-waargenomen bestanddelen geraamd. Dit geldt bijvoorbeeld voor de Kinderbijslag, die om technische redenen niet uit een registratie ontleend wordt. Ook de inkomsten uit eigen woning (de economische huurwaarde) zijn via een rekenmodel geschat (op basis van de fiscale huurwaarde en waarde van de eigen woning). Ook zijn alle premies sociale verzekering geraamd.

Niet waargenomen inkomens

Een aantal inkomensbestanddelen zijn niet waargenomen, ofschoon die wel deel uitmaken van het besteedbaar inkomen, terwijl een acceptabele ramingsmethode (nog) niet beschikbaar is. Voorbeelden hiervan zijn kinderalimentatie en andere inkomensoverdrachten tussen huishoudens (bijvoorbeeld inkomensoverdrachten van ouders aan hun uitwonende studerende kinderen). Doordat deze overdrachten niet zijn waargenomen, wordt het besteedbaar inkomen van betalende huishoudens overschat en dat van ontvangende huishoudens onderschat. Ook inkomensoverdrachten van en naar het buitenland (bijvoorbeeld overdrachten naar familie in het buitenland) en zwarte inkomens worden in het IPO niet geregistreerd.

Onzuiverheid van bestanddelen

Een aantal inkomensbestanddelen is (soms altijd, soms in een deel van de gevallen) samen met een ander bestanddeel waargenomen, waardoor de juiste inkomensbron niet of onvolledig is te onderkennen. Het besteedbaar inkomen wordt hierdoor niet vertekend, maar bij de betreffende inkomensbestanddelen is sprake van een onder- respectievelijk overschatting. Dit geldt onder meer voor:

- ZW- en WAO-uitkeringen die soms via de werkgever (samen met het loon) uitbetaald worden;
- arbeidsongeschiktheidsuitkeringen van ambtenaren die samen met het pensioen worden waargenomen;
- uitkeringen van de Toeslagenwet die steeds met de uitkering zelf zijn waargenomen;
- Incidenteel zijn bedragen op het aangifteformulier in een verkeerde rubriek geplaatst, waardoor het bedrag onjuist getypeerd is.

Waar dat betrekkelijk eenvoudig was, heeft het CBS in het IPO onzuiverheden weggenomen. Zo werd de AOW-uitkering tot 2002 ook wel samen met het (aanvullend) pensioen uitbetaald. Uitgaande van recht op een volledig AOW-pensioen, is in dergelijke gevallen de AOW uit het totale pensioenbedrag afgezonderd.

Literatuur

Acs, Z., N. Bosma and R. Sternberg, *The Entrepreneurial Advantage of World Cities. Evidence from Global Entrepreneurship Monitor Data*, Scales-paper H200810, Zoetermeer, EIM, 2008.

Aronson, R.L., *Self-Employment: A Labour Market Perspective*, Ithaca, NY, ILR Press, 1991.

Bais, J., *Startende ondernemers in 1998*, Zoetermeer, EIM, 1999.

Bangma, K.L. en A. de Ridder, *Rechtsvormkeuze in het MKB. Motieven en achtergronden bij de keuze van de rechtsvorm*, Zoetermeer, EIM, 2004.

Bangma, K.L. en N.G.L. Timmermans, *Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid; periode 1987-2007*, Zoetermeer, EIM, 2008.

Bangma, K.L. en D. Snel, *Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid; periode 1987-2008*, Zoetermeer, EIM, 2009.

Bont, C.J.A.M. de, W.H. van Everdingen en A. van der Knijf, *Actuele ontwikkeling van resultaten en inkomens in de land- en tuinbouw*, Den Haag, LEI Wageningen UR, 2008.

Bosch, L.H.M., H. Bosselaar en W.S. Zwinkels, Zelfstandigen en armoede, in: Engbersen, G., J.C. Vrooman en E. Snel, *De kwetsbaren; Het tweede jaarrapport armoede en sociale uitsluiting*, Den Haag, 1997.

Braaksma, R. en K.L. Bangma, *Het MKB en de BV. Achtergronden van de keuze van ondernemers*, Zoetermeer, EIM, 2004.

Brouwer, P. en W. Zwinkels, *Verzekerd van een vangnet na de WAZ? Gevolgen van afschaffing van de WAZ voor het verzekeren van arbeidsongeschiktheidsrisico's door ZZP'ers*, TNO Arbeid, Hoofddorp, 2006.

Bruins, A., *Ondernemers en voorzieningen tegen onvoorziene inkomensrisico's*, Zoetermeer, EIM, 2003.

Bruins, A. en P.J.M. Vroonhof, *Ga direct naar een standaard reïntegratietraject, ga niet langs start. Knelpunten bij het starten van een eigen bedrijf vanuit een uitkeringssituatie*, EIM, Zoetermeer, 2004.

Bruins, A., *Leven van het bedrijf*, EIM, Zoetermeer, 2006.

CBS, *Equivalentiefactoren volgens de budgetverdelingsmethode, 1986-1990; belangrijkste uitkomsten*, Supplement sociaaleconomische maandstatistiek 93/5, 1993.

CBS, *Sociaaleconomische trends. Statistisch kwartaalblad over arbeidsmarkt, sociale zekerheid en inkomen*. aflevering 3, Voorburg/Heerlen, 2007.

- CBS, *De regionale economie 2007*, Den Haag/Heerlen, 2008.
- Clark, K. and S. Drinkwater, Ethnicity and self-employment in Britain, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 60, pp. 383-407, 1998.
- Covinck, O., Self-Employment growth in Australia, in R. Blandy and O. Covinck (eds.), *Understanding Labour Markets in Australia*, Sydney, Allen & Unwin, pp. 84-110, 1983.
- Cressy, R.C., Pre-Entrepreneurial Income, Cash-Flow Growth and Survival of Startup Businesses: Model and Tests on U.K. Data, *Small Business Economics* 8, 1, 1996.
- Ecorys, *Ondernemend de uitkering uit. Onderzoek naar het starten van een bedrijf vanuit een uitkeringssituatie*, Rotterdam, 2006.
- EIM, *Monitor Etnisch Ondernemerschap*, Zoetermeer, EIM, 2004.
- EIM, *Kleinschalig Ondernemen 2009*, Zoetermeer, EIM, 2009.
- Evers, G.E., *Eigen baas zijn. Onderzoek naar zelfstandige ondernemers zonder personeel en hun bedrijf*, TNO Arbeid, 2000.
- Folkeringa, M. en P.J.M. Vroonhof, *Vrijheid, ongelijkheid en ondernemerschap*, Zoetermeer, EIM, 2002.
- Folkeringa, M. en P.J.M. Vroonhof, *Wordt de spoeling dun? Inkomensontwikkeling startende zelfstandigen*, Zoetermeer, EIM, 2004a.
- Folkeringa, M. en P.J.M. Vroonhof, *Armoede onder zelfstandige ondernemers*, Zoetermeer, EIM, 2004b.
- Folkeringa, M., P.M. de Jong-'t Hart en W.H.J. Verhoeven, *Nieuwe ondernemers, nieuwe vormen van dienstverlening?*, EIM, Zoetermeer, 2007.
- Folkeringa, M. en P.M. de Jong-'t Hart, *Een eigen bedrijf: loon naar werken? Cijfers en achtergronden over inkomens van ondernemers 1990-2004*, Zoetermeer, EIM, 2007.
- Folkeringa, M., *Inkomens van zelfstandigen en directeuren-grotoaandeelhouders*, Zoetermeer, EIM, 2008.
- Folkeringa, M., A. Ruis en S. Tan, *Monitor Inkomens Ondernemers 2009*, Zoetermeer, EIM, 2009.
- Gibcus, P., M. Overweel, S. Tan en M. Winnubst, *Onderwijs en ondernemerschap, Eenmeting 2010*, Zoetermeer, EIM, 2010.
- Hamilton, B.H., Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment, *Journal of Political Economy*, 108, pp. 604-31, 2000.

Hessels, S.J.A. en P.J.M. Vroonhof, *Zelden Zo Populair: het zzp-schap*, EIM, Zoetermeer, 2003.

Kamer van Koophandel Nederland, *Startersprofiel 2007. Startende ondernemers in beeld*, 2008.

Kamer van Koophandel Nederland, *Startersprofiel 2009. Startende ondernemers in beeld*, 2010.

Kidd, M.P., Immigrant wage differentials and the role of self-employment in Australia, *Australian Economic Papers*, 32, pp. 92-115, 1993.

Meager, N., G. Court and J. Moralee, Self-Employment and the Distribution of Income, in: J. Hills ed., *New Inequalities*, 208-235, Cambridge University Press, Cambridge, 1996.

Nyfer, *Risico en rendement van ondernemerschap*, Breukelen, 1998.

OECD, *Employment Outlook*, Paris, OECD Publications, 1986.

Parker, S.C., The Distribution of Self-Employment Income in The United Kingdom 1976-1991, *The Economic Journal*, 455-466, 1997.

Parker, S.C., The Distribution of Wealth of Older Self-Employed Britons, *Fiscal Studies*, vol. 24, no. 1, pp. 23-43, 2003.

Parker, S.C., *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*, Cambridge University Press, 2004.

Raad voor het Midden- en Kleinbedrijf, *Inkomens zelfstandigen*, 's-Gravenhage, 1985.

Raad voor Zelfstandig Ondernemerschap, *De financierbaarheid van het MKB: een analyse van de financiële structuur*, Den Haag, RZO, 2003.

Robson, M.T., The Relative Earnings from Self and Paid Employment: A Time-Series Analysis for the UK, *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 44, No 5., November 1997.

Schuyt, C.J.M., *De maatschappelijke betekenis van armoede, in: Op zoek naar het hart van de verzorgingsstaat*, Leiden/Antwerpen, 1991.

SCP/CBS, *Armoedemonitor*, Den Haag/Heerlen, 2001, 2003, 2005, 2007.

SCP, *Armoedebericht 2008*, Den Haag/Heerlen, 2008.

Stel, A.J. van, and K. Suddle, *The Impact of New Firm Formation on Regional Development in the Netherlands*, EIM Scales Paper H200604, Zoetermeer, EIM, 2006.

Stichting Maatschappij en Onderneming, *Maatschappelijke urgentie van ondernemerschap*, Den Haag, 2005.

Tweede Kamer, *Vaststelling van de begrotingsstaten van het Ministerie van Economische Zaken (XIII) voor het jaar 2007*, vergaderjaar 2006-2007, 30.800 XIII, nr. 9, 2006.

Utrecht Monitor 2005, Bestuursinformatie Gemeente Utrecht, Maart 2005.

Verheul, I. en A.R. Thurik, Start-up Capital: Does Gender Matter?, *Small Business Economics* 16 (4), 329-345, 2001.

Visee, H.C. en W.S. Zwinkels, *Van werknemer naar ondernemer*, EIM, Zoetermeer, 1999.

Vroonhof, P., H. Tissing, e.a., *Zelfstandigen zonder personeel*, EIM en Bureau Bartels, Zoetermeer, 2008.

Wennekers, A.R.M. en M. Folkeringa, *The development of the self-employment rate in the Netherlands 1899-1997*, EIM SCALES-paper N200221, Zoetermeer, EIM, 2002.

De resultaten van het Programma MKB en Ondernemerschap worden in twee reeksen gepubliceerd, te weten: Research Reports en Publieksrapportages. De rapporten staan (downloadable) op: www.eim.net.

Recente Publieksrapportages

A201007	30-9-2010	Stand van Zaken Zonder Personeel
A201006	23-6-2010	Internationale benchmark ondernemerschap 2010
A201005	31-5-2010	Bedrijfsbeëindigingen in het kleinbedrijf
A201004	april 2010	Octrooien in Nederland
A201003	12-4-2010	Ondernemen voor anderen!
A201002	15-2-2010	Een kwestie van ondernemen
A201001	11-1-2010	Innovatief ondernemerschap in detailhandel, horeca en ambacht
A200918	1-12-2009	Slim en gezond afslanken
A200917	2-11-2009	Ondernemen in de Sectoren
A200916	30-10-2009	Springen over de Grens
A200915	17-8-2009	Criminaliteitspreventie door kleine bedrijven
A200914	16-6-2009	Global Entrepreneurship Monitor 2008 The Netherlands
A200913	15-5-2009	Internationale benchmark ondernemerschap 2009
A200912	20-5-2009	Kleinschalig Ondernemen 2009
A200911	3-4-2009	Kopstaartbedrijven
A200910	1-4-2009	Ondernemerschap in de wijk
A200909	27-3-2009	Van werknemer tot ondernemer
A200908	half juni 2009	Review: Internationalisering van het Nederlandse MKB
A200907	24-3-2009	Monitor Inkomens Ondernemers
A200906	19-3-2009	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid
A200905	17-3-2009	Afhankelijkheid in de metaalsector
A200904	12-3-2009	Beter inzicht in multicultureel ondernemerschap
A200903	5-2-2009	Ten years entrepreneurship policy: a global overview
A200902	13-1-2009	Toekomst concurrentiepositie MKB
A200901	13-1-2009	MKB in regionaal perspectief
A200815	19-12-2008	Succes met samenwerking
A200814	16-12-2008	Tijdelijke samenwerkingsverbanden in het Nederlandse MKB
A200813	8-12-2008	Sociaal ondernemerschap
A200812	8-12-2008	Ondernemen in de Sectoren
A200811	28-10-2008	Ondernemerschap in de zorg
A200810	23-9-2008	In- en uitstroom in de detailhandel
A200809	8-9-2008	Internationale benchmark ondernemerschap
A200808	3-9-2008	Nalevingskosten van wetgeving voor startende bedrijven
A200807	september 2008	Stimulering van ondernemerschap in middelgrote gemeenten
A200806	18-9-2008	HRM-beleid in het MKB
A200805	8-7-2008	

A200804	14-7-2008	Kleinschalig Ondernemen 2008
A200803	26-6-2008	Ondernemerschap in de regio
A200802	27-3-2008	Herstructurering van winkelgebieden
A200801	25-2-2008	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid
A200714	21-12-2007	Technologiebedrijven in het MKB
A200713	19-12-2007	MKB in regionaal perspectief
A200712	15-11-2007	Voor het gewin of voor het gezin?
A200711	7-11-2007	Van onbemind tot onmisbaar
A200710	25-10-2007	Ondernemen in de Sectoren
A200709	13-9-2007	Ondernemerschap in het primair en voortgezet onderwijs
A200708	21-6-2007	Kleinschalig Ondernemen 2007
A200707	21-6-2007	Global Entrepreneurship Monitor 2006 Nederland
A200706	13-6-2007	Een eigen bedrijf: loon naar werken?
A200705	10-5-2007	Internationale benchmark ondernemerschap
A200704	5-4-2007	Dat loont!
A200703	5-3-2007	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid
A200702	1-3-2007	Flexibele arbeid in het MKB
A200701	8-1-2007	Entrepreneurship in the Netherlands; High growth enterprises; Running fast but still keeping control
A200613	8-1-2007	Geef richting, geen regels!
A200612	januari 2007	Bedrijfsgroei in Nederland
A200611	22-9-2006	Ondernemen in de Sectoren
A200610	18-9-2006	Met ervaring aan de start
A200609	20-7-2006	Global Entrepreneurship Monitor 2005 Nederland
A200608	18-9-2006	Pensioen voor ondernemers
A200607	24-7-2006	MKB regionaal bekeken
A200606	19-7-2006	MKB in regionaal perspectief 2006
A200605	29-6-2006	De externe adviseur bij bedrijfsoverdrachten in het MKB
A200604	19-6-2006	Kleinschalig Ondernemen 2006
A200603	17-5-2006	Internationale Benchmark 2005
A200602	12-4-2006	Bedrijfsopleidingen geen weggegooid geld
A200601	20-3-2006	Een blik op MKB en Ondernemerschap in 2015
A200516	14-2-2006	Small Business Governance
A200515	16-1-2006	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid; Periode 1987-2005
A200514	9-1-2006	Kritisch kopen in het MKB
A200513	14-12-2005	Financiering van bedrijfsinvesteringen problematisch, of niet?
A200512	31-1-2006	Entrepreneurship in the Netherlands, Business transfer
A200511	8-11-2005	Internationale Benchmark Ondernemerschap 2004
A200510	3-11-2005	Transsectorale innovatie door diffusie van technologie
A200509	6-10-2005	Creatieve bedrijvigheid in Nederland
A200508	20-9-2005	Ondernemen in de Sectoren
A200507	1-9-2005	Meer MKB-bedrijven in openbare aanbestedingen?