

De Belgische zelfstandige doorgelicht

Focus op zijn succesfactoren, stressgehalte, absenteïsme en pensioenleeftijd.

Hermina Van Coillie, Frank Van der Sijpe, Herman Boonen, Hugo Dhæeyer



INHOUD

- 3 Hoe is dit rapport tot stand gekomen?
- 4 Voor de Belgische zelfstandigen komt de klant op de eerste plaats
- 7 Bijna 1 op de 10 zelfstandigen is ouder dan 65
- 9 Ziek? Zelfstandigen werken door
- 10 Stress sluipend gif voor 65% van de zelfstandigen
- 11 Meer info

Rechten van intellectuele eigendom

De gebruiker erkent dat alle verstrekte informatie en gegevens eigendom zijn van Securex Corporate EESV en verbindt zich ertoe er geen wijzigingen in aan te brengen.

De gehele of gedeeltelijke reproductie, verspreiding, verkoop, verdeling of wijziging van bestanden, terbeschikkingstelling aan het publiek en/of hergebruik in welke vorm ook, aanpassingen en gebruik voor commerciële doeleinden van alle informatie en gegevens is verboden, tenzij met voorafgaande schriftelijke toestemming van Securex. Het is evenzeer verboden de gegevens elektronisch op te slaan en te gebruiken voor onwettige doeleinden.

De verstrekte informatie mag worden gereproduceerd in niet-commerciële publicaties en presentaties, mits voldaan wordt aan volgende 2 voorwaarden:

1. een voorafgaande schriftelijke mededeling aan hresearch@securex.eu, met vermelding van de gegevens die gereproduceerd worden en het medium waarin gereproduceerd wordt; en
2. de volgende bronvermelding bij de reproductie:
© Securex (www.securex.be/whitepapers).

Ver. Uitg.: Frank Vander Sijpe, Securex Corporate EESV, Tervurenlaan 43, 1040 Brussel
BTW BE 0877 510 104

HOE IS DIT RAPPORT TOT STAND GEKOMEN?

Securex, expert en innovator in alle domeinen van het beheer van het menselijk kapitaal, nam al verschillende keren de Belgische zelfstandige onder de loep. Vaak gebeurt dit onderzoek samen met externe partners, zoals ondernemersorganisatie NSZ en/of de Universiteit Gent.

Over de verschillende studies heen bevroeg Securex ruim 100.000 zelfstandigen met betrekking tot hun functioneren. In dit rapport bundelen wij de resultaten van vier recente onderzoeken die Securex de afgelopen jaren voerde bij de Belgische zelfstandigen. U vindt een antwoord op volgende vragen:

- Welke succesfactoren leiden volgens de Belgische zelfstandigen tot groei en succesvol ondernemen?
 - Welke ondersteuning kan de zelfstandigen helpen in hun groeiambities?
 - Blijven Belgische zelfstandigen langer professioneel actief dan werknemers in dienstverband?
 - Werken zelfstandigen door ondanks hun gezondheidsproblemen?
 - Melden zelfstandigen zich even lang en/of even vaak ziek als werknemers?
 - In welke mate ervaren de Belgische zelfstandigen stress en welke zijn de oorzaken hiervan?
-
- Specifiek naar starters en zelfstandigen focust Securex zich op de begeleiding doorheen het volledige proces van ondernemerschap. Van de afweging van het idee, over de optimalisatie van het sociaal statuut tot de pensionering biedt Securex een uitgebreid gamma aan diensten.
 - Enerzijds regelt Securex de administratieve en wettelijke formaliteiten rond het sociaal statuut. Met zijn ondernemingsloket zorgt Securex o.a. voor de inschrijving in de Kruispuntbank van Ondernemingen, de activatie van het BTW-nummer en de aanvraag van noodzakelijke vergunningen. Ook kan voor de starter een overzicht op maat van premies en subsidies uitgewerkt worden. Via zijn sociaal verzekeringsfonds beheert Securex dan weer alle aspecten van het sociaal statuut van de zelfstandige. Tot slot denkt Securex met zijn ziekenfonds ook aan de persoonlijke gezondheid van de zelfstandige en aan deze van zijn familieleden via aangepaste oplossingen.
 - Anderzijds voorziet Securex een persoonlijke begeleiding bij de ontplooiing en de ontwikkeling van het bedrijf. Starters hebben de keuze uit individuele of collectieve begeleiding. Op basis van de behoeften beheren de Securex coach en de starter verschillende aspecten van het opstarten van een zaak: financiële hulpmiddelen, sales & marketing elementen, juridische kwesties, netwerking, enz. Tijdens de groei van het bedrijf kan de zelfstandige bij Securex terecht voor concrete hulp bij de aanwerving van nieuwe medewerkers of voor administratieve ondersteuning via tele-secretariaatsoplossingen.

VOOR DE BELGISCHE ZELFSTANDIGE KOMT DE KLANT OP DE EERSTE PLAATS

Om uw zaak op een goede manier op te starten en om er een succes van te maken, moet u als ondernemer tegenwoordig heel wat kennen en kunnen. Acht elementaire bouwstenen bepalen het succes in het ontwikkelingsproces van ondernemingen.¹

BUSINESSIDEE	RELATIES MET ANDEREN	DE MARKT
DE ORGANISATIE	SUCCES	KENNIS DIE DE ONDERNEMING BEZIT
MOTIVATIE VAN DE ONDERNEMER	RELATIES MET KLANTEN	PRODUCT OF DIENST

De zeven bouwstenen die wij in onze studie opnamen (motivatie niet²), splitsen we op in 21 succesfactoren. Deze geven we hier kort weer.

 1. Uittekenen wat de onderneming precies moet doen	 12. Kennis ontwikkelen over marketing en verkoop
 2. Ontwikkelen van nieuwe ideeën voor de onderneming	 13. Kennis ontwikkelen over leidinggeven
 3. Beslissen welke ideeën de onderneming het best volgt	 14. Kennis ontwikkelen over succesvol ondernemen
 4. Ontwikkelen van een product of dienst	 15. Verkopen van producten en diensten aan klanten
 5. Uittesten van het product of dienst in de markt	 16. Ervoor zorgen dat dezelfde klanten meermaals terugkeren
 6. Bepalen van de doelgroep voor de onderneming	 17. Nieuwe klanten aantrekken
 7. Systematisch benaderen van klanten	 18. Aanknopen en onderhouden van relaties met banken en investeerders
 8. Beslissen welke klanten belangrijkst zijn	 19. Aantrekken van financiële middelen
 9. De markt goed leren kennen	 20. Relaties opbouwen met andere bedrijven
 10. Aanwerven van medewerkers	 21. Aanknopen van relaties met subsidieinstanties of overheden
 11. Duidelijk afbakenen van taken en verantwoordelijkheden	

¹ Davidsson, P., & Klofsten, M. (2003). The Business Platform: developing an instrument to gauge and to assist the development of young firms, Journal of small business management, 41(1), 1-26.
² Omdat de motivatie van de ondernemer niet bedrijfsgerelateerd is, en omdat deze niet van toepassing is voor de verdere onderzoeksvragen (kunnen ze dit, en hebben ze hier behoefte aan), hebben we deze hier niet opgenomen. Uiteraard is en blijft de motivatie van elke zelfstandige een cruciale succesfactor.

Niet alle ondernemers vinden deze succesfactoren even belangrijk. Sommigen steken meer tijd en energie in productontwikkeling, terwijl anderen dan weer het onderhouden van relaties belangrijker vinden. Nochtans zijn al deze elementen even belangrijk voor het welslagen van de onderneming.

We gingen eerst na welke van deze succesfactoren de Belgische ondernemers cruciaal vinden. We bekeken vervolgens of zij aangeven deze activiteiten zelf te kunnen uitoefenen. Voor succesfactoren die ondernemers belangrijk vinden, maar waarbij ze moeilijkheden ondervinden om die zelf uit te voeren, gaan we ervan uit dat ze voor deze activiteit een behoefte hebben aan externe ondersteuning.



De 5 belangrijkste succesfactoren volgens Belgische zelfstandigen

- 1 Behouden van klanten
- 2 Nieuwe klanten aantrekken
- 3 Verkopen van producten en diensten aan klanten
- 4 Beslissen welke ideeën de onderneming het best volgt
- 5 De markt goed leren kennen



De 5 succesfactoren met de grootste nood aan ondersteuning

- 1 Kennis ontwikkelen over succesvol ondernemen
- 2 Kennis ontwikkelen over marketing en verkoop
- 3 Kennis ontwikkelen over leidinggeven
- 4 Aanwerven van medewerkers
- 5 Verkopen van producten en diensten aan klanten

Opvallend is dat ondernemers de activiteiten die zij het belangrijkste vinden, vaak het best zelf kunnen uitvoeren.³ Er zijn verschillen tussen ondernemers met en zonder werknemers, en hoger en lager opgeleide zelfstandigen. Ook de ervaring van de zelfstandige en de leeftijd van de onderneming spelen (weliswaar in mindere mate) een rol.



³ De correlatie tussen 'zelf kunnen' en 'belangrijkheid' is dan ook hoog (0.66).



ZELFSTANDIGE ZONDER WERKNEMERS VS ZELFSTANDIGE MET WERKNEMERS

De zelfstandige zonder werknemers hecht logischerwijze minder belang aan het *aanwerven van medewerkers* en het *ontwikkelen van kennis over leidinggeven*. Bovendien geeft hij aan minder moeite te hebben met *klantenretentie* waardoor de *nood aan ondersteuning* hiervoor dan ook lager is dan bij de zelfstandige met personeel.



LAGER VS HOGER OPGELEIDE ZELFSTANDIGE

Lager opgeleiden vinden over het algemeen alle succesfactoren minstens even belangrijk als hoger opgeleide ondernemers. De lager opgeleide ondernemers geven wel aan meer moeilijkheden te hebben bij taken zoals het *verkopen van diensten en producten*, het *aanknopen van relaties met andere bedrijven, banken en investeerders* en het *aantrekken van financiële middelen*. Voor deze taken geven zij dan ook een hogere nood aan ondersteuning aan dan de hoger opgeleide ondernemer.



STARTER VS GEVESTIGDE ONDERNEMER

Starters hechten meer belang aan het *ontwikkelen van nieuwe ideeën* voor de onderneming, het *ontwikkelen van een product of dienst* en het *afbakenen van taken en verantwoordelijkheden* dan de gevestigde ondernemers. Ook het *leren kennen van de markt*, het *bepalen van de ondernemingsstrategie*, het *opbouwen van relaties met andere bedrijven* en het *aanknopen van relaties met subsidie-instanties of overheden* worden belangrijker gevonden door de startende ondernemer.

De jongste ondernemingen hebben andere prioriteiten dan ondernemingen tussen 10 en 50 jaar oud. Zij vinden het *uittekenen van wat de onderneming precies moet doen*, belangrijker. Ook het *ontwikkelen van nieuwe ideeën* voor de onderneming, het *leren kennen van de markt*, het *aantrekken van nieuwe klanten*, het *opbouwen van relaties met andere bedrijven* en het *aanknopen van relaties met subsidie-instanties of overheden* achten zij belangrijker dan oudere ondernemingen.



“Onderzoek toont aan dat externe ondersteuning, zoals hulp bij het uitbouwen van een netwerk en bij het opstellen van een businessplan, een positieve impact heeft bij de opstart en de verdere ontwikkeling van een onderneming. Het regelmatig beroep doen op advies en raad van externe dienstverleners ondersteunt de ondernemer in zijn groei en innovatie.

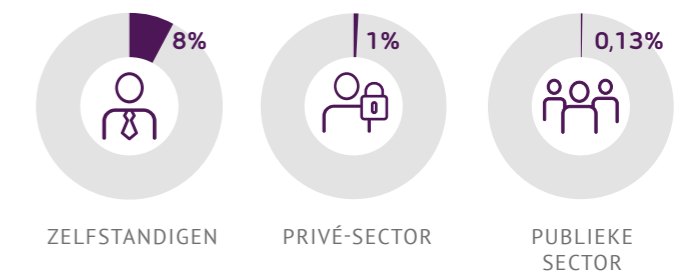
Herman Boonen, Director Entrepreneurs van Securex



BIJNA 1 OP DE 10 ZELFSTANDIGEN IS OUDER DAN 65

Belgische werknemers in de privé- en publieke sector geven aan niet te willen werken tot hun 65e. Hun ideale leeftijd om te stoppen met werken is 60. Dankzij allerlei regelingen kunnen mensen in de praktijk bovendien nog steeds vroeger met pensioen. Maar hoe zit het met de zelfstandigen? Stoppen zij ook voor hun 65e met werken?

Aandeel 65-plussers (onder zelfstandigen, werknemers privé- en publieke sector)



Zelfstandigen blijven dus opvallend langer professioneel actief. De gemiddelde leeftijd van zelfstandigen 65-plussers ligt maar liefst 7 jaar hoger dan de wettelijke pensioenleeftijd. 70-plussers maken nog 4% uit van de actieve zelfstandigen, en er zijn zelfs nog 80-plussers aan het werk! Er zijn wellicht verschillende verklaringen voor het feit dat zelfstandigen langer aan de slag blijven.



“ Het idee dat werken tot 65 jaar niet haalbaar is, wordt volledig ontkracht door deze zelfstandigen. Zij slagen er wel in om langer aan de slag te blijven. Een significant groter deel zelfstandigen blijft actief, ook na hun 65. Bij de loontrekkenden is dit een andere zaak. In het kader van de maatschappelijke uitdaging om met meer langer aan de slag te blijven kan het stimuleren van het ondernemerschap dus een hefboom zijn.

Hermina Van Coillie, HR Research Expert bij Securex

“ Vermoedelijk werken zelfstandigen langer door omdat hun werk hun passie is. Hun job opgeven staat gelijk aan een interessant en zinvol deel van hun leven opgeven. Hun werk is hun leven. De betrokkenheid bij de eigen zaak is dus vaak veel groter dan bij werknemers. Werknemers zijn nog altijd ‘in dienst van’ hun organisatie, en velen identificeren zich minder met het bedrijf waarvoor ze werken. Dit biedt perspectieven voor werkgevers: als ze zorgen voor een betere motivatie en betrokkenheid, zullen medewerkers met meer plezier en langer willen werken.

Daarnaast zijn heel wat zelfstandigen en kmo's in België familiebedrijven. Ondernemers blijven dus zeer lang actief in hun bedrijf, ook al hebben de kinderen formeel de leiding overgenomen. Dit wil niet zeggen dat ze in dezelfde functie actief blijven zoals werknemers dat dikwijls doen. Zo zal een aannemer bijvoorbeeld in het begin mee aanwezig zijn op de werven, terwijl hij later eerder actief is in onderhandelingen, klantencontacten en/of lobbywerk. Tot slot speelt wellicht het financiële luik een belangrijke rol, niet elke zelfstandige beschikt over voldoende inkomen of pensioen om te stoppen met werken op zijn 65ste. Dan is langer werken een pure noodzaak.

Hermina Van Coillie, HR Research Expert bij Securex

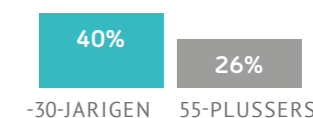
Omdat het wettelijk pensioen voor zelfstandigen erg beperkt is, ontwikkelde Securex het Vrij Aanvullend Pensioen voor Zelfstandigen (VAPZ). Het geeft ondernemers de mogelijkheid om in alle vrijheid, zonder verplichting, premies te betalen. De zelfstandige stort wat hij wenst, wanneer het hem het beste uitkomt. Terwijl hij spaart voor later betaalt hij minder belastingen en sociale bijdragen, en recupereert naargelang zijn situatie tussen de 40% en 70% van wat hij spaart dankzij belastingaftrek en lagere sociale bijdragen.

ZIEK? ZELFSTANDIGEN WERKEN DOOR

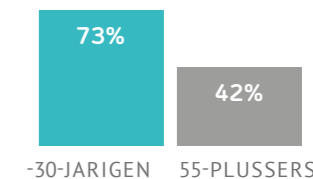
Wanneer een werknemer ziek of arbeidsongeschikt wordt, kan hij rekenen op sociale bescherming, en als het even meezit, op collega's die het werk kunnen overnemen. Maar wat doe je als zelfstandige?

OUDERE ZELFSTANDIGEN TELLEN MINDER ZIEKEN, AL WERKT OUD EN JONG EVENZEER DOOR BIJ ZIEKTE

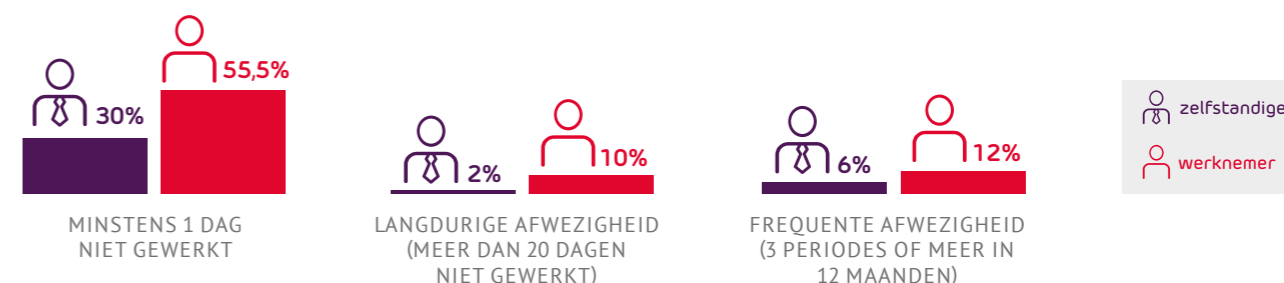
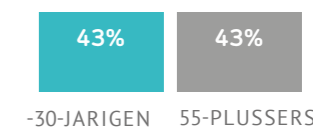
Het **percentage zelfstandigen dat om gezondheidsredenen thuisblijft** (minstens één dag niet gewerkt), daalt lineair met de leeftijd: van 40% bij -30-jarigen naar slechts 26% bij 55-plussers. Hoe ouder, hoe minder zelfstandigen het werk neerleggen door ziekte.



Daarnaast ligt het **percentage zelfstandigen dat ziek is** (minstens één dag ziekte en al dan niet aan het werk) in elke leeftijdscategorie een stuk hoger dan het percentage thuisblijvers. Ook dit percentage zieke zelfstandigen daalt met de leeftijd (van 73% naar 42%).



Oudere zelfstandigen tellen dus verrassend genoeg niet alleen minder thuisblijvers, maar ook minder zieken dan jonge zelfstandigen. En het **percentage zieke zelfstandigen dat altijd doorwerkt**, schommelt in alle leeftijdscategorieën rond de 43%.

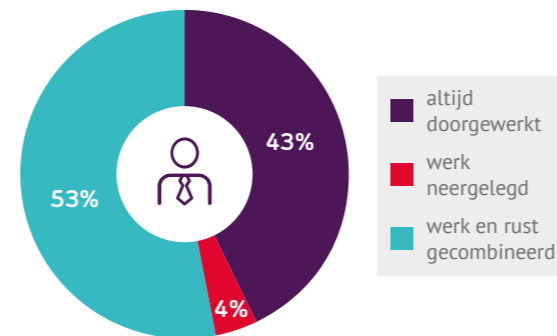


Het is dus niet het ziek doorwerken dat stijgt, maar wel het ziek zijn dat daalt met de leeftijd.

96% VAN DE ZIEKE ZELFSTANDIGEN WERKT DOOR ONDANKS HUN GEZONDHEIDSPROBLEMEN

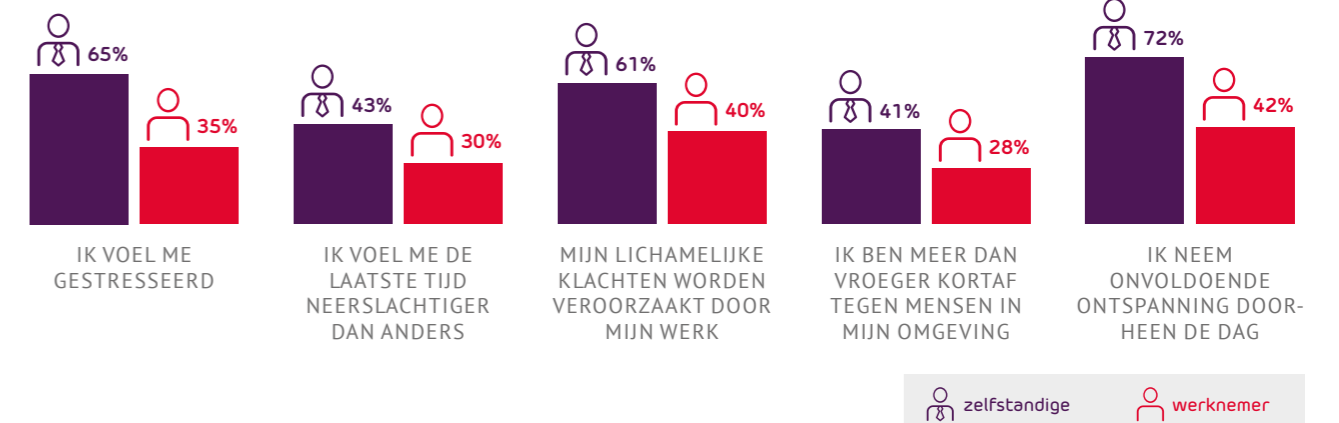
53% van de ondervraagde zelfstandigen geeft aan dat hij in de twaalf maanden voor het onderzoek 1 of meer dagen ziek was of geveld door een privéongeval en al dan niet aan het werk. Van die zieke zelfstandigen heeft 43% toch altijd doorgewerkt, (slechts) 4% steeds het werk neergelegd bij ziekte en bijna 53% werk en rust gecombineerd. **96% van de zieke zelfstandigen heeft dus minstens 1 dag gewerkt terwijl hij zich eigenlijk ziek voelde.** 93% van die ziek doorwerkende zelfstandigen deed dit 1 tot 10 dagen. 6% werkte 11 à 20 dagen door tijdens ziekte, en 1% zelfs meer dan 20 dagen.

De gezondheidsproblemen kunnen variëren van griep over keelontsteking tot kanker of een gebroken been ten gevolge van een privéongeval.



STRESS SLUIPEND GIF VOOR 65% VAN DE ZELFSTANDIGEN

Ruim 65% van de zelfstandigen kampt met ernstige spanningsklachten en stress. Dit kan er in sommige gevallen voor zorgen dat ondernemers kortaf worden tegenover hun omgeving. Dat vormt een duidelijke belasting voor vrienden en familieleden, en is zelfs volledig nefast indien zulk gedrag gehanteerd wordt ten opzichte van prospecten, klanten of leveranciers.



EMOTIONEEL ZWAAR, GEEN PROFESSIONELE VOORUITGANG EN ONVOLDOENDE ONDERSTEUNING

Stressoren die bij zelfstandigen zwaar doorwegen, zijn de hoge werkdruk, het moeilijke evenwicht tussen privé en bedrijf en de emotionele last van de rol als zelfstandige en bedrijfsleider. **Maar liefst 4 op de 5 zelfstandigen vinden hun job emotioneel zwaar** (81% vs 35% voor werknemers).



Verontrustend is voorts dat **1/5de van de zelfstandigen aangeeft geen professionele vooruitgang meer te kunnen boeken.** In een kmo-economie als de onze roept dit op zijn minst ernstige vragen op. Dit kan zowel gaan om persoonlijke als ondernemingsgroei.



Het boeken van professionele vooruitgang is als energiebron voor de zelfstandige zelf een erg belangrijke buffer tegen stress, net zoals het krijgen van voldoende ondersteuning via overheid, beroepsvereniging of belangenorganisatie. **39% van de zelfstandigen ervaart op dit moment onvoldoende steun.**



MEER INFO?

Securex whitepaper - *De kleine zelfstandige onder de loep*
<http://www.securex.be/nl/groep/hr-research/white-papers/whitepapers-zelfstandige/>;
 Securex

Securex Persbericht - *Voor de Belgische zelfstandige komt de klant op de eerste plaats*
www.securex.be/nl/detail-pagina/Persbericht-Voor-de-Belgische-zelfstandige-komt-de-klant-op-de-eerste-plaats/

Securex Persbericht - *Bijna 1 op de 10 zelfstandigen is ouder dan de wettelijke pensioenleeftijd*
www.securex.be/nl/detail-pagina/Persbericht-Bijna-1-op-de-10-zelfstandigen-is-ouder-dan-de-wettelijke-pensioenleeftijd

Securex persbericht - *Ziek? Zelfstandigen werken door*
www.securex.be/nl/detail-pagina/Persbericht-Ziek-Zelfstandigen-werken-door/

Securex Persbericht - *Stress sluipend gif voor 65% van de zelfstandigen*
www.securex.be/nl/detail-pagina/Persbericht-Stress-sluipend-gif-voor-65-van-de-zelfstandigen/

Wil u meer informatie over dit onderzoek?
Hebt u zelf een onderzoeksvraag over
een gelijkaardig of ander thema
dat relevant kan zijn voor u
als zelfstandige?



Contacteer:

Frank Vander Sijpe
Directeur HR Research
frank.vander.sijpe@securex.be
+32 478 40 29 32



Hermina Van Coillie
HR Research Expert
hermina.van.coillie@securex.be
+32 496 10 81 83

Zou u graag een beter zicht krijgen op de noden
van uw onderneming? Wil u een beter beeld
van het aanbod van Securex?



Contacteer:

Herman Boonen
Director Entrepreneurs
herman.boonen@securex.be
+32 475 59 66 55



Hugo Dhaeyer
Director Small & Midsized Markets
hugo.dhaeyer@securex.be
+32 9 235 62 41
+32 477 38 20 26

Bezoek onze website en/of raadpleeg onze white papers:

www.securex.eu

www.securex.eu/whitepapers

Wil u automatisch informatie over de Securex white papers?
Surf naar www.securex.be en schrijf u in op onze eZine.

Volg ons via **Twitter** @Securex_BE en **LinkedIn** /securex.be

