

Monitor Inkomens Ondernemers

Editie 2009

Mickey Folkeringa
Arjan Ruis
Sita Tan

Zoetermeer, maart 2009



ISBN: 978-90-371-0998-6

Bestelnummer: A200907

Prijs: € 45,-

Dit onderzoek maakt deel uit van het programmaonderzoek MKB en Ondernemerschap, dat wordt gefinancierd door het Ministerie van Economische Zaken.

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 Ondernemerschap en inkomen	13
1.1 Eerste editie Monitor Inkomens Ondernemers	13
1.2 De ondernemende samenleving	14
1.3 De betekenis van inkomen voor ondernemers	16
1.4 Het inkomensniveau van ondernemers	18
1.5 Inkomensontwikkeling 1990-2006	25
2 Inkomensverschillen tussen verschillende typen ondernemers	35
2.1 De invloed van demografische kenmerken	35
2.2 Typen huishoudens met ondernemers	41
2.3 Starters en gevestigde ondernemers	43
2.4 Verschillen tussen sectoren	48
3 Ondernemers met lage inkomens	57
3.1 Zelfstandigen met een laag inkomen	57
3.2 Kenmerken van zelfstandigen met een laag inkomen	60
3.3 Enkele nuanceringen	63
4 Regionale inkomensverschillen	65
4.1 Verschillen tussen provincies	65
4.2 Inkomens in de grote steden	69
Bijlage	
I Inkomenspanelonderzoek CBS	75
Literatuur	77

Samenvatting

Eerste editie Monitor Inkomens Ondernemers

EIM heeft in de loop der jaren diverse studies gedaan naar de inkomenspositie en inkomensontwikkeling van ondernemers. De belangrijkste databron voor deze studies is het Inkomenspanelonderzoek (IPO) van het CBS. Er bestaat een continuerende vraag naar deze informatie vanuit de overheid, het bedrijfsleven en de maatschappij. In 2008 heeft EIM een monitor ontwikkeld om in deze vraag te voorzien. Deze 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 jaar waarover gegevens beschikbaar zijn is 2006. Ook wordt veel aandacht besteed aan de achtergrond van de ontwikkelingen. De cijfermatige gegevens worden ontsloten via een website waar de data kunnen worden opgevraagd.¹ Jaarlijks wordt tevens een rapport gepubliceerd waarin de belangrijkste ontwikkelingen worden beschreven. Het voorliggende rapport betreft de eerste editie van de Monitor Inkomens Ondernemers.

Structuurkenmerken inkomensverdeling

In tabel 1 zijn de belangrijkste kerncijfers omtrent het inkomen van ondernemers opgenomen, uitgesplitst naar zelfstandigen en directeuren-groootaandeelhouders (dga's). Werknemers werkzaam in de marktsector zijn opgenomen als vergelijkingsgroep.

Dga's hebben gemiddeld hoger besteedbaar inkomen dan zelfstandigen

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 de onderneming. In 2006 had 21 procent van de zelfstandigen inkomen uit zowel de eigen onderneming als uit arbeid. Gemiddeld over alle zelfstandigen ging het om een bedrag van 3.450 euro.

Dga's verrichten werkzaamheden binnen de bv tegen een vergoeding. Het bruto-inkomen van dga's bedroeg in 2006 gemiddeld 68.220 euro en bestond voor 83 procent uit inkomen uit arbeid.

Het besteedbaar inkomen van dga's lag in 2006 meer dan anderhalf keer zo hoog als het besteedbare inkomen van zelfstandigen. Dga's verdienden dat jaar een inkomen van 41.220 euro, terwijl zelfstandige ondernemers 24.360 euro noteerden. Dit beeld doet zich al jaren voor. Dit 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.

Ongelijke inkomensverdeling zelfstandige ondernemers en dga's

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 grote heterogeniteit binnen de groep ondernemers: veel vrouwen, veel parttimers, veel oudere ondernemers, veel ondernemers met een verschillende

¹ Zie www.ondernemerschap.nl.

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. Ten slotte speelt mee dat inkomens van ondernemers in principe geen begrenzing hebben aan de bovenkant van de inkomensverdeling, zoals dat bij werknemers wel vaak het geval is (afhankelijk van de arbeidsvoorwaarden van het bedrijf).

tabel 1 Kerncijfers structuur inkomensverdeling van ondernemers (zelfstandigen en dga's), 2006

	<i>zelfstandigen*</i>	<i>dga's</i>	<i>werknemers markt**</i>
	<i>bedragen in euro's, afgerond op tientallen</i>		
<i>inkomenspost (gemiddelde bedragen)</i>			
inkomen uit arbeid	3.450	56.950	47.230
inkomen uit eigen onderneming	32.970	4.810	290
primair inkomen	34.350	63.770	45.300
bruto-inkomen	36.880	68.220	46.620
besteedbaar inkomen	24.360	41.220	24.130
belastbaar inkomen	23.080	54.680	34.090
<i>indeling in inkomensklassen o.b.v.</i>			
<i>besteedbaar inkomen</i>			
10e percentiel	4.300	10.950	14.150
25e percentiel	13.150	21.030	16.590
50e percentiel (mediaan)	22.640	31.920	20.580
75e percentiel	32.550	45.730	26.500
90e percentiel	45.990	73.240	35.630
ratio 75 ^e percentiel/25 ^e percentiel	2,5	2,2	1,6
ratio 90 ^e percentiel/10 ^e percentiel	10,7	6,7	2,5
aantal (x 1.000 personen)	566	211	4.362

* *Zelfstandigen zijn gedefinieerd als belastingplichtigen die gebruik maken van zelfstandigenaftrek.*

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

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

De inkomensverdeling van ondernemers is relatief scheef. De inkomens van zelfstandigen die tot de laagste 10%-inkomens behoren liggen onder de inkomensgrens van 4.300 euro (10^e percentiel of eerste deciel). Ongeveer 7% van alle zelfstandigen met winst heeft te maken met negatieve inkomens (verliezen in de onderneming). De 10%-hoogste inkomens liggen boven de inkomensgrens van 45.990 euro. Voor werknemers bedragen deze grenzen 14.150 euro respectievelijk 35.630 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.

Onder dga's is de spreiding van de inkomens ook erg groot, al liggen de inkomensgrenzen die bij de percentielen horen veel hoger dan onder zelfstandigen en werknemers. De verdeling is minder scheef aan de onderkant van de inkomensverdeling.

Een maatstaf voor de inkomensongelijkheid is de ratio tussen hogere en lagere percentielen. Hoe verder die percentielen uiteenliggen, des te groter de ratio en de inkomensongelijkheid. De ratio van het 75^e en 25^e percentiel is onder ondernemers zo'n 38% (bij dga's) en 56% (bij zelfstandigen) hoger dan onder werknemers. In de uitersten van de inkomensverdelingen zijn de verschillen nog groter.

Een eigen bedrijf: loon naar werken?

De gemiddelde inkomens van zelfstandigen en werknemers verschillen weinig. In eerdere jaren lag het gemiddelde inkomen van zelfstandigen soms zelfs lager dan dat van de gemiddelde werknemer. 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. Op basis van de extra risico's die zelfstandigen nemen, zou een hogere beloning verwacht mogen worden voor zelfstandigen: de zogenoemde 'self-employment bonus'. Het is echter opvallend 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'. 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.

Inkomensontwikkeling 1990-2006

In figuur 1 is de ontwikkeling van het gemiddeld besteedbaar inkomen van zelfstandigen en dga's opgenomen, voor de periode 1990-2006.

Inkomen zelfstandigen neemt toe in de afgelopen jaren na jarenlange dalende trend

Het gemiddeld besteedbaar inkomen van zelfstandigen beweegt duidelijk mee met de economische ontwikkeling. In de periode 2004-2006 steeg het inkomen van zelfstandigen met jaarlijks 3,4%. Dit waren jaren waarin de Nederlandse economie op stoom kwam. Ook in eerdere perioden is te zien dat het inkomen toenam in tijden van hoogconjunctuur, bijvoorbeeld tussen 1998 en 2000. Over een langere periode bezien lijkt 2004 een omslagpunt te zijn voor de ontwikkeling van het inkomen van zelfstandigen. Sinds 2004 groeit het gemiddelde inkomen weer nadat er sprake was van een jarenlang dalende inkomensrend. 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.

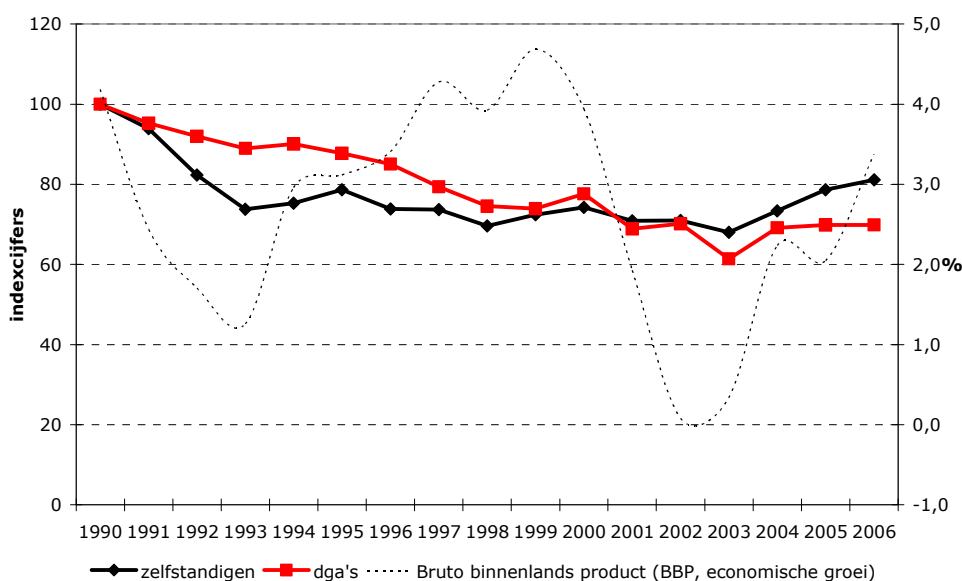
Inkomensongelijkheid zelfstandigen neemt sterk af in laatste jaren

Terwijl het gemiddelde inkomen van zelfstandigen is toegenomen, is de inkomensongelijkheid onder dit type ondernemers juist afgenomen. De inkomensongelijkheid nam met name af doordat de onderkant van de inkomensverdeling

minder scheef werd: lagere inkomens kwamen minder vaak voor. Onder dga's is de inkomensongelijkheid stabiel gebleven tussen 2004 en 2006.

Op een langere termijn is te zien dat de inkomensongelijkheid onder zelfstandigen sterk fluctueert. Ook de ontwikkeling van de inkomensongelijkheid hangt duidelijk samen met de economische conjunctuur. In tijden van hoogconjunctuur neemt de inkomensongelijkheid af, bij een situatie van laagconjunctuur neemt deze juist toe. Voor de gehele Nederlandse bevolking is juist sprake van een gestage toename van de inkomensongelijkheid.

figuur 1 Besteedbaar inkomen zelfstandigen* en dga's, in indexcijfers, 1990-2006 (1990=100, in euro's 2006)



* Zelfstandigen zijn gedefinieerd als belastingplichtigen die gebruik maken van zelfstandigenaftrek.

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Verklaringen voor dalende inkomenstrend

De dalende inkomenstrend onder ondernemers tussen 1990 en 2003 is opmerkelijk. Omdat het gemiddelde inkomen van (fulltime) werknemers stabiel is gebleven, is de relatieve inkomenspositie van zelfstandigen aanzienlijk verslechterd, ten opzichte van werknemers. Ook in andere westerse landen zijn dergelijke ontwikkelingen te zien. Een drietal verklaringen wordt in de internationale literatuur herhaaldelijk genoemd voor de relatieve inkomensdaling onder ondernemers.

- 1 De toename van het aantal starters en het aandeel zelfstandigen met jonge bedrijven is in directe zin van invloed. Dit heeft een neerwaarts samenstellingseffect op het gemiddelde inkomen van ondernemers, omdat deze ondernemers over het algemeen een lager dan gemiddeld inkomen hebben.
- 2 De groep 'nieuwe' ondernemers die in recente decennia de stap naar het ondernemerschap hebben gezet verschilt sterk in persoonlijke karakteristieken ten opzichte van de zittende traditionele ondernemers. Ook daardoor verandert de samenstelling van de ondernemerspopulatie. Deze toegenomen heterogeniteit onder de ondernemerspopulatie heeft mogelijk de inkomensverdeling beïnvloed.

- 3 Een afname van de gemiddelde kwaliteit van het ondernemerschap wordt soms als verklaring aangedragen. Door de nieuwe stroom starters en de veranderende samenstelling van de ondernemerspopulatie zouden de vaardigheden van ondernemers gemiddeld gezien zijn afgenomen. Daarmee zou de 'earnings capacity' van ondernemers zijn afgenomen. De aanwijzingen hiervoor zijn echter nog vrij zacht.

Inkomensverschillen tussen verschillende typen ondernemers

Demografische kenmerken

Het inkomen van oudere ondernemers ligt aanzienlijk hoger dan dat van hun jongere collega's. Bij dga's is dit verschil groter dan bij zelfstandigen. Oudere ondernemers beschikken over meer ervaring, beter ontwikkelde capaciteiten en een groter netwerk dan de jongere en zodoende genereren zij een hoger inkomen.

Mannelijke ondernemers hebben gemiddeld een aanzienlijk hoger besteedbaar inkomen dan vrouwelijke ondernemers. In 2006 bedroeg het inkomensverschil onder zelfstandigen 28 procent. Onder dga's is het inkomen van mannen zelfs meer dan tweemaal zo hoog als dat van vrouwen. De verschillen in de inkomenspositie kunnen voor een groot gedeelte worden verklaard uit het verschillende ondernemersprofiel van mannen en vrouwen. 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 een uitgebreid netwerk en zijn ze meer risicomijdend. Al deze factoren hebben een neerwaarts effect op de hoogte van het inkomen. Daarnaast kiezen vrouwelijke ondernemers relatief vaak voor sectoren waar de gemiddelde inkomens op een laag niveau liggen, zoals de detailhandel en de persoonlijke dienstverlening.

Het inkomen van autochtone en westerse allochtone ondernemers (zowel eerste als tweede generatie) ligt nagenoeg op hetzelfde niveau. Het inkomen van niet-westerse allochtone ondernemers daarentegen is gemiddeld gezien lager. Dit geldt voor eerste en tweede generatie zelfstandigen en voor eerste generatie dga's, maar niet voor tweede generatie dga's. Voor het lagere inkomen onder niet-westerse allochtonen kunnen verschillende verklaringen worden gegeven. Zo bestaat de indruk dat etnische starters zich minder goed voorbereiden op de start dan autochtonen. Daarnaast spelen het lagere opleidingsniveau, taal- en communicatieproblemen en de eenzijdige branchekeuze (vooral detailhandel en horeca; sectoren met gemiddeld lage inkomens) van allochtonen een rol.

Typen huishoudens met ondernemers

Zelfstandigen met een partner die geen kinderen hebben, hebben gemiddeld gezien een relatief hoog gestandaardiseerd besteedbaar inkomen, in vergelijking met andere typen huishoudens. Dit is niet verwonderlijk, aangezien het in deze gevallen relatief vaak voorkomt dat beide partners werken en dat de kosten (gedeeltelijk) kunnen worden verdeeld over beide partners. Bij partners met kinderen komt het minder vaak voor dat beide ouders fulltime werken, en bovendien zijn de kosten van het huishouden hoger in verband met de kinderen. De welvaartspositie van alleenstaanden (zowel eenpersoonshuishoudens als eenoudergezinnen met kinderen) ligt eveneens een stuk lager dan die van paren zonder kinderen (zo'n 30-35% lager).

Starters en 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 het inkomensniveau van startende ondernemers gemiddeld (fors) lager dan dat van gevestigde ondernemers. Het inkomensverschil in 2006 bedroeg 41 procent. In 2006 verdienden starters gemiddeld 16.240 euro. De gemiddelde winst uit het eigen bedrijf is meer dan twee keer zo laag voor starters als voor gevestigde ondernemers.

Verschillen tussen sectoren

De laagste winsten zijn te vinden in de overige dienstverlening en in de landbouw, bosbouw en visserij; dit geldt zowel voor zelfstandigen als voor dga's. Daarnaast zijn de winsten van zowel zelfstandigen als dga's in de horeca, handel en reparatie en vervoerssector ook relatief laag. De hogere 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. 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 de gemiddelde winst in de gezondheidszorg zelfs drie keer zo hoog als de gemiddelde winst van een zelfstandige in de landbouw.

Ondernemers met lage inkomens

Hoog aandeel zelfstandigen met laag inkomen

Zelfstandigen verkeren relatief vaak in een armoedesituatie, dat wil zeggen zij hebben vaak een inkomen beneden de lage-inkomensgrens. In 2006 had 12,4 procent van de huishoudens met zelfstandigen een inkomen onder de lage-inkomensgrens, terwijl het percentage voor alle huishoudens in Nederland op 9,3 lag.

Het percentage zelfstandigen met een laag inkomen is nauwelijks afgenomen ten opzichte van 2005, terwijl landelijk wel sprake is van een duidelijke afname (0,5 procentpunt). Over een langere periode bezien blijkt dat het aandeel zelfstandigen met een laag inkomen zich anti-cyclisch beweegt. In perioden van hoogconjunctuur daalt het aandeel zelfstandigen met een laag inkomen, in tijden van laagconjunctuur neemt het aandeel juist toe. 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 landelijk.

Risicogroepen

Het zijn vooral de agrariërs, detailhandelaars en horecaondernemers, de vrouwen, 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 als gemiddeld. Ook onder de eerste generatie westerse en niet-westerse allochtone ondernemers is het percentage zelfstandigen met een laag inkomen relatief hoog: respectievelijk 21 en 27 procent. Onder starters bedraagt het percentage lage inkomens 23 procent in 2006, en daarmee behoren ook zij tot de risicogroepen.

Gevolgen van een laag inkomen voor sociale positie en bedrijf

Jaarlijks heeft zo'n 6 à 7 procent van de zelfstandigen structureel te maken met een laag inkomen. Het percentage zelfstandigen met een structureel laag inkomen fluctueert nauwelijks in de tijd; de conjuncturele situatie lijkt geen invloed te hebben op dit percentage. Dat betekent dat jaarlijks ongeveer 41.000 tot 48.000 huishoudens met zelfstandigen op structurele basis een laag inkomen hebben.

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 consequent lager dan die van ondernemers met een inkomen boven de lage-inkomensgrens. Zelfstandigen die met weinig inkomsten te maken hebben, kunnen ervoor kiezen om te bezuinigen op noodzakelijk levensonderhoud om noodzakelijke investeringen in de onderneming te doen. Daarmee wordt de sociale positie in de maatschappij van deze zelfstandigen en hun gezinnen verzwakt.

Regionale inkomensverschillen

In landelijke provincies inkomen laag, in Randstedelijke provincies hoog

In de landelijke provincies (Flevoland, Friesland, Limburg, 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. Naast de verschillen in sectorstructuur spelen ook regionale prijsverschillen en de omvang van relevante markten per regio een rol bij de regionale inkomensverschillen. Daarnaast is er een duidelijk verband met regionale economische groei. De provincies Zeeland, Limburg, Drenthe en Groningen bijvoorbeeld hadden een relatief lage economische groei in de periode 2006-2007. In de Randstedelijke provincies was de economische groei juist bovengemiddeld.

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.

Inkomen zelfstandigen in grote steden bovengemiddeld, maar ook veel lage inkomens aanwezig

Met uitzondering van Amsterdam lag het inkomen van zelfstandige ondernemers in de grote steden (Utrecht, Den Haag en Rotterdam) in 2006 op een hoger niveau dan landelijk gezien. In Den Haag was het gemiddelde inkomen met 27.380 euro het hoogst, in Rotterdam en Utrecht lag het inkomen rond 26.250 euro (landelijk gemiddelde 24.360 euro).

Aan de andere kant zijn er in de grote steden relatief veel zelfstandigen die het hoofd maar moeilijk boven water kunnen houden, financieel gezien. Zowel in Amsterdam (20,6%), Den Haag (19,1%) als Rotterdam (16,5%) lag het percentage zelfstandigen met een laag inkomen ver boven het landelijk percentage van 12,4%. Alleen in Utrecht lag het percentage onder het landelijke percentage. De hogere armoedepercentages in de grote steden hebben ten dele te maken met de sterke concentratie van allochtone ondernemers in de grote steden. Deze groep presteert minder goed in termen van overlevingsfracties en inkomen, dan autochtone ondernemers.

1 Ondernemerschap en inkomen

1.1 Eerste editie Monitor Inkomens Ondernemers

Groei van ondernemerschap

We leven in de eenentwintigste eeuw in een ondernemende economie. Een op de negen werkenden in de beroepsbevolking heeft een eigen bedrijf en is actief als zelfstandige ondernemer. De populariteit van het ondernemerschap is sterk gegroeid sinds medio jaren tachtig, nadat er decennialang sprake was van een gestage afname van het aandeel ondernemers in de beroepsbevolking. Het aantal personen dat jaarlijks een eigen bedrijf begint, blijft onverminderd hoog. Volgens cijfers van de Kamers van Koophandel Nederland hebben in 2007 zo'n 102.000¹ mensen de sprong gewaagd, en stappen gezet op de eerste treden van het ondernemerschap. Ook voor 2008 verwacht de Kamer weer meer dan 100.000 starters in Nederland.

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.

Inkomensvorming

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 het 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 tevens 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.

Naar een Monitor Inkomens Ondernemers

Voor beleidsmakers is het inkomen van ondernemers om andere redenen van belang. Het besteedbaar inkomen is een belangrijke maatstaf om de welvaart van

¹ Samen hebben zij in totaal 96.500 nieuwe bedrijven opgericht. Een aantal bedrijven kent meerdere ondernemers in samenwerkingsverbanden zoals de vof en de maatschap.

burgers uit te drukken. Inkomen kan als maatstaf gebruikt worden om de welvaartspositie van diverse groepen in de samenleving (bijv. 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.

EIM heeft in de loop der jaren diverse studies gedaan naar de inkomenspositie en inkomensontwikkeling van ondernemers. De belangrijkste databron voor deze studies is het Inkomenspanelonderzoek (IPO) van het CBS. Er bestaat een continuerende vraag naar deze informatie vanuit de overheid, het bedrijfsleven en de maatschappij. In 2008 heeft EIM een monitor ontwikkeld om in deze vraag te voorzien. Deze 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. De gegevens worden ontsloten via een website waar de data kunnen worden opgevraagd.¹ Jaarlijks wordt tevens een rapport gepubliceerd waarin de belangrijkste ontwikkelingen worden beschreven. Het voorliggende rapport betreft de eerste editie van de Monitor Inkomens Ondernemers.

1.2 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 Wenekers 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 arbeidsmarkt wetgeving en een schools onderwijssysteem, 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 2006 is het aandeel gestegen van 7,8 procent naar 11,5 procent.²

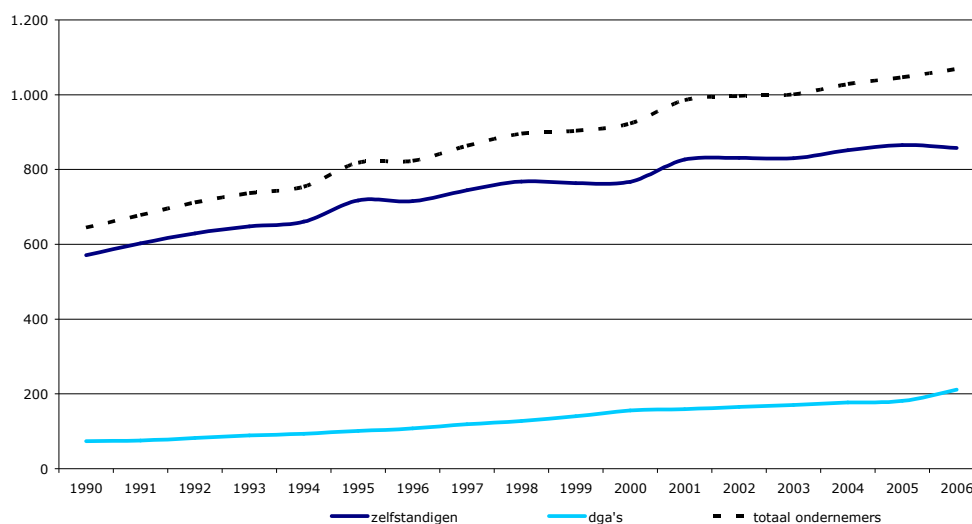
In 2006 telde het CBS ongeveer 858.000 zelfstandigen en ongeveer 211.000 directeuren-groootaandeelhouders (dga's). Het gaat hierbij om de ruime (fiscale) definities van deze ondernemerstypen, namelijk alle belastingplichtigen die winst uit onderneming respectievelijk loon aan de directeur bv/nv ontvangen, en die niet verplicht verzekerd zijn voor werknemersverzekeringen. In figuur 2 is de ontwikkeling van het totaal aantal ondernemers weergegeven voor de periode

¹ Zie www.ondernemerschap.nl.

² Gebaseerd op informatie uit de dataset Compendia 2006.1, zie www.ondernemerschap.nl.

1990-2006, uitgesplitst naar beide groepen. Niet alleen het aandeel ondernemers in de beroepsbevolking is toegenomen, in absolute zin is het aantal ondernemers nog sterker gestegen. In 1990 waren er in totaal 737.000 ondernemers, in 2003 is hun aantal de grens van 1.000.000 gepasseerd.

figuur 2 Ontwikkeling aantal zelfstandigen en dga's (x 1.000), 1990-2006*



* *Zelfstandigen volgens de winstdefinitie, dus alle belastingplichtigen met winst uit onderneming. Dga's zijn gedefinieerd als personen die loon aan de directeur 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 1990-2006 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. In 2006 werd al een recordaantal starters geregistreerd (90.000), maar inmiddels ligt het jaarlijkse aantal starters al boven de 100.000.¹

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).

¹ Bron: Kamer van Koophandel, het gaat hier om startende personen, inclusief starters in de landbouw.

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 werkgelegenheid 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 2006 ontstonden bijna 140.000 banen als gevolg van de oprichting van nieuwe bedrijven (Bangma en Timmermans, 2008). 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).

1.3 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.¹ 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) als meestgenoemde 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 verdienen dan in loondienst. Uit deze onderzoeken komt het beeld naar voren dat een zekere drang naar avontuur en onafhankelijkheid blijvend 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 geïllu-

¹ Zie bijvoorbeeld de kamerbrief van de Staatssecretaris van het Ministerie van Economische Zaken, Tweede Kamer 2006-2007, 30.800 XIII, nr. 9.

streerd 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 zich 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 aantrekken, 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 beïnvloedingsfeer 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. 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 (maximaal 180% 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.

De verplichte verzekering (Wet Arbeidsongeschiktheid Zelfstandigen, WAZ) is recentelijk afgeschaft (2004), waardoor ondernemers zijn aangewezen op particuliere verzekeringen. Veel ondernemers kiezen ervoor om zich niet te laten verze-

keren 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 arbeidsongeschiktheid (Bruins, 2003).¹ Uit 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.

1.4 Het inkomensniveau van ondernemers

Begripsbepaling

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 sociaal-economische groepen kunnen veel van de structuurkenmerken van de inkomensverdeling van ondernemers worden bloot gelegd. 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.

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 privé-vermogen 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 uur² in de onderneming werkzaam moet zijn.

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

² Dit komt neer op ongeveer drie werkdagen van acht uur per week. Bij bepaling of voldaan wordt aan dit criterium, let de Belastingdienst onder meer op de hoogte van het inkomen uit arbeid (in loondienst).

- 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-grotaandeelhouders (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 privé-vermogen 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 van de directeur 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 twee derde deel van de aandelen wordt gehouden door zijn bloed- of aanverwanten tot en met de derde graad.

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 sociaal-economische groepen mogelijk.

Het besteedbare inkomen van dga's lag in 2006 meer dan anderhalf keer zo hoog als het besteedbare inkomen van zelfstandigen. Dga's verdienden dat jaar een inkomen van 41.220 euro, terwijl zelfstandige ondernemers 24.360 euro noteerden (zie tabel 2). Dit beeld doet zich al jaren voor. Uit de CBS-gegevens blijkt dat dga's gemiddeld genomen een veel hoger 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.

Een belangrijke reden voor het inkomensverschil is dat vooral ondernemers met grotere bedrijven en hogere winsten voor de bv-rechtsvorm kiezen (uit fiscale overwegingen).¹ Dit heeft te maken met het progressieve belastingsysteem van

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 worden afgeweken in uitzonderlijke, door de IB-plichtige beargumende situaties. In 2006 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.

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-grotaandeelhouder 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 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.

tabel 2 Gemiddeld bruto-nettotraject zelfstandigen, dga's en werknemers, 2006

	<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	3.450	56.950	47.230
inkomen uit eigen onderneming	32.970	4.810	290
inkomen uit vermogen	-2.060	2.020	-2.220
<i>primair inkomen</i>	34.350	63.770	45.300
uitkering inkomensverzekeringen	1.670	3.650	760
uitkering sociale voorzieningen	650	760	460
ontvangen gebonden overdrachten	120	10	70
ontvangen inkomensoverdrachten	70	10	40
<i>bruto-inkomen</i>	36.880	68.220	46.620
betaalde inkomensoverdrachten	90	470	70
premie i.v.m. inkomensverzekeringen	4.740	6.950	13.120
premie ziektekostenverzekeringen	2.610	4.810	4.450
belasting op inkomen en vermogen	5.070	14.760	4.850
<i>besteedbaar inkomen</i>	24.360	41.220	24.130
<i>belastbaar inkomen</i>	23.080	54.680	34.090
aantal (x 1.000)	566	211	4.362

* *Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.*

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

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

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 2006 bedroeg de gemiddelde winst 32.970 euro. Tabel 2 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 hij 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. 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 behalve op het inkomen uit onderneming tevens op inkomsten uit een loondienstbetrekking; dit zijn de zogenoemde hybride ondernemers. Uit tabel 2 blijkt dat zelfstandigen in 2006 gemiddeld 3.450 euro aan looninkomsten binnen kregen. Volgens de IPO-gegevens had ongeveer 21 procent van de zelfstandigen zowel inkomen uit de onderneming als inkomsten uit arbeid.² 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 spreidt zijn 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

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

² Let wel, het gaat hier om zelfstandigen met zelfstandigenaftrek. Doordat zij aan het uren criterium moeten voldoen, ontbreekt een groot deel van de hybride ondernemers in deze selectie. Wanneer de winstdefinitie wordt gehanteerd, gaat het om bijna een derde van de populatie zelfstandigen.

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 2006 gemiddeld 68.220 euro en bestond voor 83 procent uit inkomen uit arbeid. 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 hebben 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 sociaal-economische 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.

Ongelijke inkomensverdeling zelfstandige ondernemers en dga's

De relatief scheve inkomensverdeling van ondernemers blijkt uit de gegevens in tabel 3. Bij de interpretatie van de cijfers moet in ogenschouw worden genomen dat het hier zelfstandigen met ondernemersaftrek betreft. Deeltijdondernemers zijn niet inbegrepen. Een vergelijking tussen de inkomensverdeling van zelfstandigen en werknemers laat zien dat inkomens onder ondernemers zeer ongelijk verdeeld zijn. Relatief veel zelfstandigen hebben een laag inkomen, en aan de andere kant hebben 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

¹ Werknemers zijn hier gedefinieerd als belastingplichtigen met een opgegeven loonbedrag dat hoger ligt dan het wettelijk minimumloon, en die 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.

de laagste 10%-inkomens behoren liggen onder de inkomensgrens van 4.300 euro (10^e percentiel of eerste deciel). Ongeveer 7% van alle zelfstandigen met winst heeft te maken met negatieve inkomsten (verliezen in de onderneming). De 10%-hoogste inkomens liggen boven de inkomensgrens van 45.990 euro. Voor werknemers bedragen deze grenzen 14.150 euro respectievelijk 35.630 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 3 Inkomensverdeling (o.b.v. besteedbaar inkomen) van zelfstandigen, dga's en werknemers, 2006

<i>indeling in inkomensklassen o.b.v. besteedbaar inkomen</i>	<i>zelfstandigen*</i>	<i>dga's</i>	<i>werknemers markt**</i>
	<i>bedragen in euro's, afgerond op tientallen</i>		
10e percentiel	4.300	10.950	14.150
25e percentiel	13.150	21.030	16.590
50e percentiel (mediaan)	22.640	31.920	20.580
75e percentiel	32.550	45.730	26.500
90e percentiel	45.990	73.240	35.630
gemiddelde	24.360	41.220	24.130
ratio 75e percentiel/25e percentiel	2,5	2,2	1,6
ratio 90 ^e percentiel/10 ^e percentiel	10,7	6,7	2,5
aantal (x 1.000)	566	211	4.362

* *Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.*

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

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Onder dga's is de spreiding van de inkomens ook 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 twee 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 uiteenliggen, 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 zo'n 38% (bij dga's) en 56% (bij zelfstandigen) hoger ligt dan bij 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 drie tot vier keer hoger dan bij werknemers.

¹ Zie voetnoot 1 op pagina 19.

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 functie-niveaus binnen de meeste bedrijven. Wellicht zal de inkomensongelijkheid gaan toenemen indien prestatiebeloning in de toekomst een vlucht neemt. Het verschil in inkomensongelijkheid tussen werknemers en ondernemers zal echter groot blijven.

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 onder meer om reïntegrerende arbeidsgehandicapten.

Daarnaast 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 de veelheid aan verschillende karakteristieken van ondernemers bestaan er tevens grote verschillen in het besteedbare inkomen per ondernemer.

Een eigen bedrijf: loon naar werken?

De gemiddelde inkomens van zelfstandigen en werknemers verschillen weinig. In eerdere jaren lag 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. Uit internationaal onderzoek komt nog geen eenduidig beeld naar voren of zelfstandigen of juist werknemers gemiddeld beter verdienen. Op basis van de extra risico's die zelfstandigen nemen, zou een hogere beloning verwacht mogen worden voor zelfstandigen: de zogenoemde 'self-employment bonus' (zie

Nyfer, 1998).¹ Het is echter 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 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 zouden 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).

1.5 Inkomensontwikkeling 1990-2006

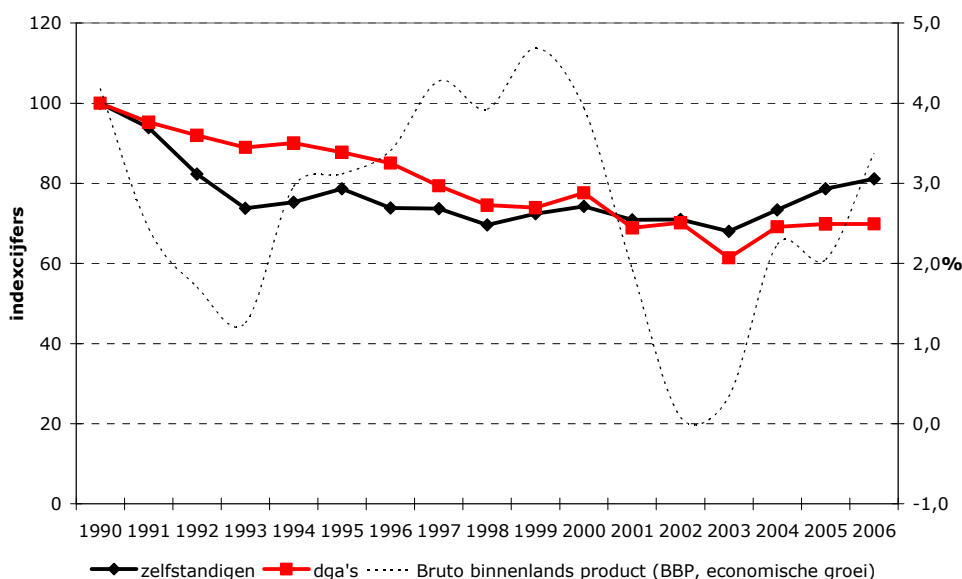
In deze paragraaf staat de langetermijnontwikkeling van het gemiddelde inkomen van ondernemers centraal over de periode 1990-2006. In deze periode heeft het ondernemerschap een enorme vlucht genomen. De ondernemerspopulatie is flink gegroeid en het jaarlijkse aantal starters groeit nog steeds. Hoe hebben de inkomens van deze nieuwe ondernemers en ook dat van gevestigde ondernemers zich ontwikkeld in die periode? Deze paragraaf gaat daar verder op in.

¹ De fiscale gegevens van het CBS bevatten geen indicatie van het aantal gewerkte uren per belastingplichtige. Het is mogelijk dat per gewerkt uur er wel sprake is van een self-employment bonus, wanneer gecorrigeerd wordt voor deeltijdwerkers. Dit lijkt echter niet aannemelijk, omdat onder voltijders zelfstandigen gemiddeld meer uren werken dan werknemers.

Inkomen zelfstandigen neemt toe in afgelopen jaren na jarenlange dalende trend

Het gemiddelde besteedbare inkomen van zelfstandige ondernemers beweegt duidelijk mee met de economische ontwikkeling (zie figuur 3). In de periode 2004-2006, de meest recente jaren waarvoor IPO-data beschikbaar zijn, steeg het inkomen van zelfstandigen met jaarlijks 3,4%. Dit waren jaren waarin de Nederlandse economie op stoom kwam, met een groei van het Bruto Binnenlands Product (BBP) van 2,2% in 2004 tot 3,4% in 2006. Ook in eerdere perioden is te zien dat het inkomen toenam in tijden van hoogconjunctuur, bijvoorbeeld tussen 1998 en 2000.

figuur 3 Besteedbaar inkomen zelfstandigen* en dga's, in indexcijfers, 1990-2006 (1990=100, in euro's 2006)



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

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 32 procent in reële termen, wat neerkomt op een jaarlijkse daling van 2,2 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

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

gemiddelde inkomen van dga's uit op 39 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. In tegenstelling tot dat van zelfstandigen is het gemiddelde inkomen van dga's stabiel gebleven in de periode 2004-2006.

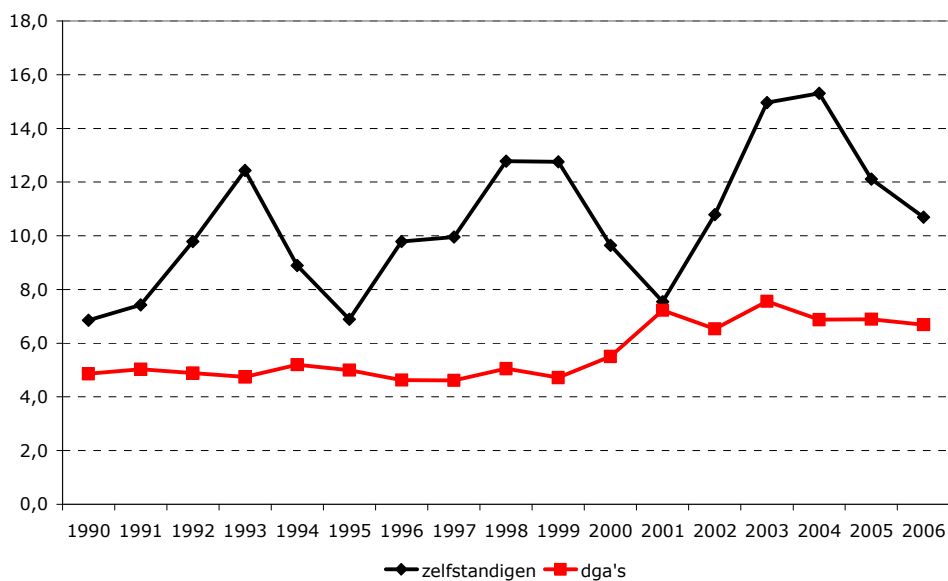
Inkomensongelijkheid zelfstandigen neemt juist sterk af in laatste jaren

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 4 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, 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 onder 11 in 2006. Onder dga's is de inkomensongelijkheid stabiel gebleven tussen 2004 en 2006.

Op een langere termijn is te zien dat de inkomensongelijkheid onder zelfstandigen sterk fluctueert. Ook de ontwikkeling van de inkomensongelijkheid hangt duidelijk samen met de economische conjunctuur. In tijden van hoogconjunctuur (bijv. 1993-1995, 1998-2000) neemt de inkomensongelijkheid af. 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 sociaal-economische groepen. De afzet- en winstmogelijkheden van ondernemers zijn direct gerelateerd aan de consumptieve vraag en afnemende bedrijvigheid. 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

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.

figuur 4 Inkomensongelijkheid (ratio 90^e percentiel/10^e percentiel) zelfstandigen* en dga's o.b.v. besteedbaar inkomen, 1990-2006



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

Dalende inkomens ondernemers:wat speelt er?

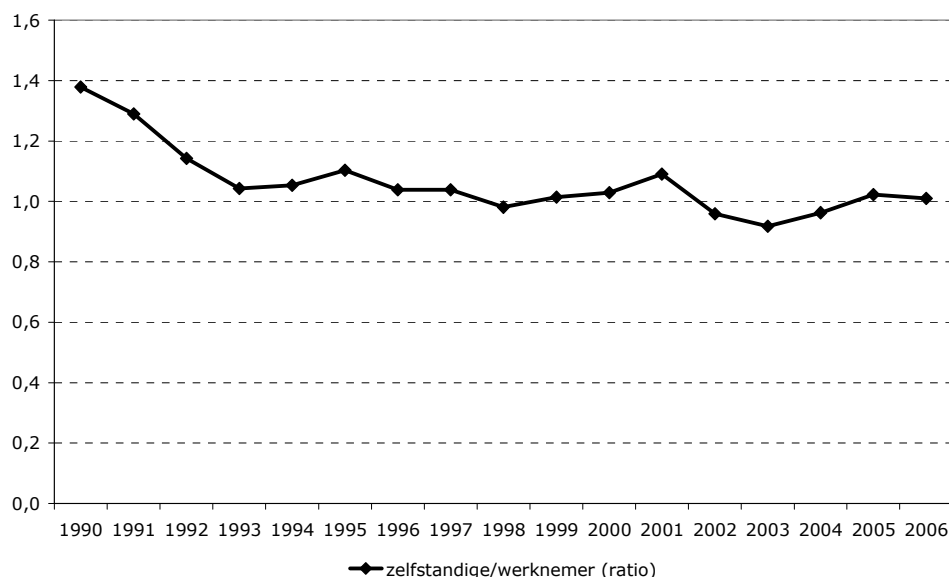
De dalende inkomensrend onder ondernemers tussen 1990 en 2003 is opmerkelijk te noemen. Om een beeld te geven van de ontwikkeling van de relatieve gemiddelde inkomenspositie van zelfstandigen ten opzichte van werknemers is in figuur 5 de ratio van het gemiddelde besteedbare inkomen van zelfstandigen en het inkomen van werknemers weergegeven voor de periode 1990-2006. Omdat het gemiddelde inkomen van (fulltime) werknemers stabiel is gebleven, is de relatieve inkomenspositie van zelfstandigen aanzienlijk verslechterd, ten opzichte van die 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.

Ook in andere westerse landen zijn dergelijke ontwikkelingen te zien. 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 inkomensrends 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:

- toename aantal starters
- toename heterogeniteit ondernemerspopulatie
- afname kwaliteit ondernemerschap.

figuur 5 Ratio besteedbaar inkomen zelfstandigen*/werknemers**, 1990-2006 (in euro's 2006)



* Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.

** Werknemers met loonverdiensten boven het wettelijk minimumloon.

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

In de eerste plaats is vastgesteld dat de verslechterde inkomenspositie van zelfstandigen gepaard gaat met de toename van het aantal starters en het stijgende aandeel zelfstandigen in de beroepsbevolking. Ten tweede verschilt de groep 'nieuwe' ondernemers die in recente decennia de stap naar het ondernemerschap hebben gemaakt, sterk in persoonlijke karakteristieken ten opzichte van de groep zittende traditionele ondernemers. Daardoor verandert de samenstelling van de ondernemerspopulatie. Er wordt ook wel gesproken van toegenomen 'heterogeniteit' onder ondernemers. Deze toegenomen heterogeniteit heeft mogelijk de inkomensverdeling van ondernemers beïnvloed. Ten slotte wordt gesuggereerd dat met de nieuwe stroom starters en de veranderende samenstelling van de ondernemerspopulatie de vaardigheden van ondernemers gemiddeld gezien zijn afgenomen. Dit kan niet los worden gezien van lagere eisen ten aanzien van vakbekwaamheid (bijvoorbeeld de afbouw van de Vestigingswet en het vervallen van de wettelijke verplichting een diploma algemene ondernemersvaardigheden te bezitten). Daarmee zou de 'earnings capacity' van ondernemers zijn afgenomen.

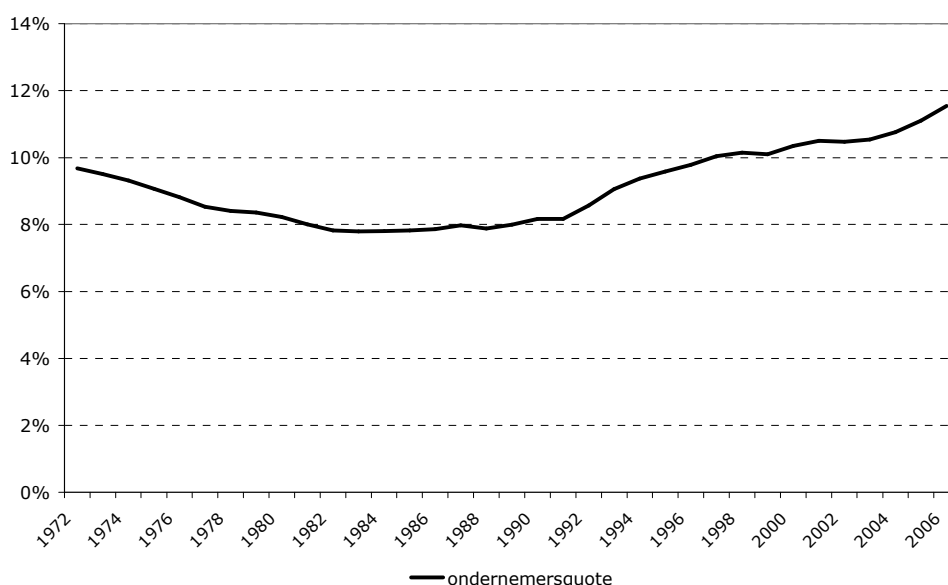
Verskillende maatschappelijke, demografische en economische trends hangen samen met de drie genoemde ontwikkelingen. Zo zorgt de vergrijzing voor een toename van het aantal oudere ondernemers, heeft de emancipatie tot gevolg dat meer vrouwen een onderneming overwegen en biedt de toenemende markt-

werking in (semi-)publieke sectoren nieuwe kansen voor ondernemers. Hieronder wordt uitgebreider stilgestaan bij de geschetste ontwikkelingen.

Toename aantal starters...

In verschillende buitenlandse onderzoeken is gesignaleerd dat de dalende trend van het gemiddelde inkomen van ondernemers en de toenemende inkomensongelijkheid gepaard gaan met de opkomst van het ondernemerschap. Robson (1997) vindt dat de ratio tussen het gemiddelde inkomen van zelfstandigen en dat van werknemers in Groot-Brittannië is afgenomen van 1,8 in 1980 tot 1,3 in 1993. Deze dalende inkomestrend valt bijna geheel samen met de 'revival' van het ondernemerschap in Groot-Brittannië. Vanaf begin jaren tachtig is de zelfstandigenquote sterk gestegen, vooral door een toename van de instroom (aantal starters). Een tweede notie is dat de reeks procyclisch is; als de economische groei toeneemt, dan nemen de inkomensverschillen tussen zelfstandigen en werknemers toe, in het voordeel van de zelfstandigen.

figuur 6 Ondernemersquote (aantal zelfstandigen en dga's als percentage van de beroepsbevolking), 1972-2006

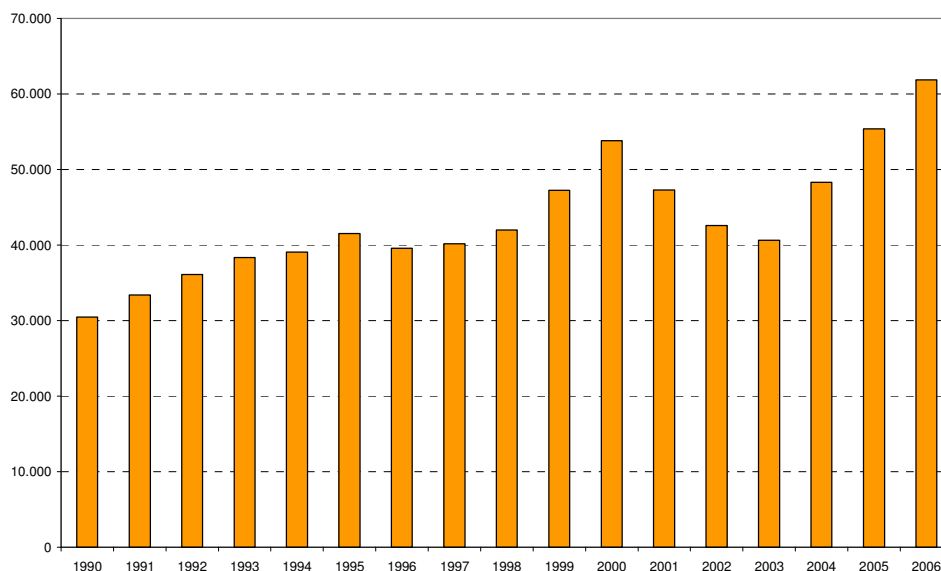


Bron: *Compendia 2006.1, EIM.*

In Nederland zet de daling van het gemiddelde inkomen van ondernemers (zowel absoluut als relatief ten opzichte van werknemers) in rond 1990 (zie Folkeringa en Vroonhof, 2002). Ook in Nederland valt deze trend samen met de opkomst van het (zelfstandig) ondernemerschap, zie figuur 6. Te zien is dat de toename van het zelfstandig ondernemerschap weer inzet eind jaren tachtig, nadat de ondernemersquote een tijd stabiel is gebleven gedurende de jaren tachtig. Tussen 1990 en 2006 is de ondernemersquote toegenomen van 8,2 procent naar 11,5 procent. 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 1990-2006 is vooral een gevolg van de toename van het aantal starters. In 1990 waren er nog ongeveer 31.000 starters per jaar, in 2004 lag dit aantal op

48.000. Het aantal starters is met bijna 62.000 in 2006 nog nooit zo hoog geweest.¹

figuur 7 Ontwikkeling aantal starters 1990-2006



Bron: VVK, bewerking EIM.

De toename van het aantal starters heeft een neerwaarts effect op het gemiddelde inkomen van de totale groep ondernemers. In de eerste plaats hebben starters over het algemeen een lager inkomen dan gevestigde zelfstandigen die hun plaats op de afzetmarkt al hebben veroverd. Dit komt onder andere doordat starters een relatief grotere investeringsbehoefte hebben, en in een aantal gevallen zelf voor financiering moeten zorgen. Ook in de jaren na de start zullen de ondernemers van jongere bedrijven gemiddeld een lager inkomen hebben dan reeds gevestigde ondernemers. Ten tweede is met de toename van het aantal starters ook de concurrentie toegenomen in specifieke branches. Dit is bijvoorbeeld in de horeca en de detailhandel het geval. De stijging van het aantal starters heeft daarmee tevens een drukkend effect op het inkomen van gevestigde ondernemers.

... en toename heterogeniteit ondernemerspopulatie

De startende ondernemers die in de jaren negentig een eigen bedrijf zijn begonnen, wijken in veel kenmerken af van de traditionele ondernemers van voorliggende decennia.

In de eerste plaats bestaan er demografische verschillen tussen de groep traditionele ondernemers en de nieuwe stroom starters. Beginnende ondernemers beginnen over het algemeen op steeds jongere leeftijd, maar onder andere door de

¹ Het betreft hier het aantal inschrijvingen van nieuwe ondernemers die een nieuw bedrijf starten met een nieuwe activiteit. Het aantal starters in de landbouw en zorg is niet inbegrepen. In 2007 en 2008 ligt het aantal starters zoals eerder vermeld rond 100.000.

vergrijzingstrend beginnen ook ouderen steeds vaker een eigen bedrijf. Bij het laatste speelt tevens mee dat ondernemen steeds meer als een aantrekkelijke carrière­stap wordt gezien voor ouderen die in bepaalde sectoren genoeg ervaring, klantcontacten en ook financieel kapitaal hebben opgebouwd om met succes en vertrouwen een eigen bedrijf te starten.

Daarnaast is ook het aandeel vrouwelijke ondernemers toegenomen. In 1990 bedroeg het aandeel vrouwelijke zelfstandigen nog zo'n 17 procent. Doordat steeds meer vrouwen een eigen bedrijf starten, is dit aandeel toegenomen tot 31 procent in 2006.¹ Hierbij speelt de toenemende arbeidsparticipatie onder vrouwen de belangrijkste rol. Mede door impulsen van overheidsbeleid (onder andere verbetering faciliteiten kinderopvang, zwangerschapsverlof² etc.) en sociaal-culturele ontwikkelingen (emancipatie, individualisering) denken vrouwen steeds vaker aan een eigen bedrijf als carrière-optie.

Tot slot is de nieuwe stroom allochtone ondernemers vermeldenswaardig. Hoewel het percentage ondernemers onder allochtonen nog achterblijft bij het percentage ondernemers voor heel Nederland (4,2 procent om 9,6 procent, zie EIM, 2004), is er wel sprake van een toename van de populariteit van ondernemerschap onder allochtonen.

Uit de resultaten van deze monitor blijkt inderdaad dat onder de genoemde groepen, met name onder jongere ondernemers, vrouwelijke ondernemers en niet-westerse allochtone ondernemers, het inkomen benedengemiddeld is (zie hoofdstuk 2). Het toenemende belang van deze groepen in het totaal aantal ondernemers heeft dus een neerwaarts effect op het gemiddelde ondernemersinkomen.

Ook invulling ondernemersactiviteiten verandert

In de tweede plaats verandert ook de wijze waarop nieuwe ondernemers invulling geven aan hun ondernemersactiviteiten. De moderne starter begint niet meer per definitie op fulltime basis. Er komen steeds meer hybride vormen in zwang. De belangrijkste constructie die steeds meer opgeld doet betreft de start vanuit een betrekking in loondienst. Steeds meer mensen die de ondernemerschapspaden betreden, doen dat in eerste instantie met behoud van hun (deeltijd)baan in loondienst. Het aandeel ondernemers dat binnen een kalenderjaar zowel winst uit onderneming als loon uit dienstbetrekking genereert (let wel, hieronder vallen ook mensen die in de loop van een jaar starten en wel in één keer de volledige overstap maken) is tussen de jaren 1990 tot en met 2006 toegenomen van 21 tot 32 procent. De belangrijkste reden voor deze keuze is dat men zich op het gebied van ondernemerschap wil begeven zonder al te veel financiële risico's te lopen (zie Visee en Zwinkels, 1999). Dit risicomijdende gedrag onderscheidt de hybride ondernemer van de 'gewone' zelfstandige. Wanneer de activiteiten als zelfstandige in grote mate overeenkomen met de activiteiten die werden uitgeoefend in de baan in loondienst, wordt vaak een directe overstap gemaakt. Wanneer deze raakvlakken niet of nauwelijks aanwezig zijn, wordt vaker gekozen voor een hybride traject (zie SMO, 2005). De baan in loondienst

¹ Op basis van het Inkomenspanelonderzoek, zelfstandigenaftrekdefinitie.

² Zwangerschapsverlof was geregeld in de Wet Arbeidsongeschiktheid Zelfstandigen (WAZ), die gold van 1998 tot en met 2004. Inmiddels is er weer een specifieke regeling voor zwangere zelfstandigen ingevoerd.

zorgt in dit geval voor de zekerheid van een inkomen en andere zekerheden die een baan in loondienst met zich meebrengt. Het inkomen uit onderneming is dan ook van relatief beperkt belang. Het is wel zo dat hybride ondernemerschap vaak uitmondt in voltijdondernemerschap (en het opzeggen van de baan in loondienst).

Naast hybride ondernemerschap is ook het deeltijdondernemerschap in opkomst. Zoals de naam al aangeeft, gaat het om personen die een onderneming drijven en daar geen volledige werkweek aan besteden. In de resterende tijd verrichten zij geen betaalde arbeid. Deeltijdondernemerschap is vooral aantrekkelijk voor het combineren van arbeid en zorgtaken. Onder deeltijdondernemers zijn relatief veel vrouwen die naast hun onderneming huishoudelijke of verzorgende taken uitvoeren en de financiële zekerheid hebben van een partner met inkomen. Ook wanneer sprake is van lichamelijke beperkingen (bijvoorbeeld als gevolg van leeftijd, handicaps etc.) kan deeltijdondernemerschap een optie zijn. Gepensioneerden en gereïntegreerde arbeidsgehandicapten vallen vaak binnen deze categorie. Het inkomen uit de onderneming is voor deeltijders van minder groot belang.

Een andere belangrijke groep binnen de nieuwe ondernemers die in omvang toeneemt, is de groep zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers). Deze zelfstandigen wijken af van de traditionele ondernemers in de zin dat zij minder investeren in duurzame bedrijfsmiddelen. Zij zijn juist meer bezig met het exploiteren van hun eigen kennis en kunde aan diverse opdrachtgevers, voor eigen rekening en risico. Ze kunnen worden gezien als 'opdrachtnemers'. De schattingen over het aantal zzp'ers lopen sterk uiteen. In een eerdere EIM-studie wordt het aantal zzp'ers in 2001 geschat op circa 140.000 à 200.000 (Hessels en Vroonhof, 2003). Voor 2008 werd het aantal zzp'ers geschat op 250.000 (Vroonhof e.a., 2008). Opdrachtgevers kunnen verschillende financiële belangen hebben bij het inschakelen van zzp'ers (zie SMO, 2005):

- ze betalen geen premies op grond van WAO, WW, ZW en pensioenregelingen
- ze lopen geen financiële risico's (loondoorbetaling) bij ziekte en arbeidsongeschiktheid
- ze zijn niet verplicht maatregelen te treffen op het gebied van preventie en reïntegratie
- ze zijn minder verantwoordelijk voor de arbeidsomstandigheden.

Het inkomen uit de onderneming is voor zzp'ers meestal van belang om in het levensonderhoud van de ondernemer en gezin te kunnen voorzien. Ambities als groei van de onderneming in de zin van vergroting aantal werknemers, omzetvergroting etc. zijn op deze groep veel minder van toepassing, waardoor met name hogere inkomens (of topinkomens) onder deze groep veel minder vaak zullen voorkomen.

Tot slot kan een andere groeiende groep worden aangehaald, de starters die vanuit een uitkeringssituatie een eigen bedrijf beginnen. Dit wordt door de overheid steeds vaker als instrument gezien om de uitstroom uit uitkeringen te vergroten. Het gaat dan om uitkeringstrekkingen die vanuit een situatie van kortduurende werkloosheid (WW), langdurige werkloosheid (bijstand) of arbeidsongeschiktheid (WAO) de stap naar het ondernemerschap wagen. Uit een schatting van Ecorys (2006) blijkt dat in 2004 ongeveer 10 procent van de starters start vanuit een uitkering. Deze groep verschilt qua capaciteiten, ervaring en financiële

le bagage sterk van de traditionele ondernemer, waardoor het aannemelijk is dat ook de inkomensvorming tussen deze groepen zal verschillen.

Afname kwaliteit van ondernemerschap?

De toename van het aantal starters en het aantal ondernemers in combinatie met de toegenomen heterogeniteit binnen deze groepen kunnen in directe zin de dalende inkomensrendementen verklaren. Er zijn echter onderzoekers die suggereren dat met de komst van deze nieuwe ondernemers ook de *kwaliteit* van het ondernemerschap is afgenomen. Uit diverse onderzoeken blijkt dat starters zich steeds minder goed voorbereiden. Bais (1998) vindt dat in 1998 slechts 12% van de starters een specifieke starterscursus had gevolgd, en dat maar 40% een ondernemingsplan had opgesteld. Ten opzichte van 1994 bleek dit een afname van respectievelijk 6 procentpunt en 3 procentpunt. In Blom (1998) is aan starters die in 1997 zijn begonnen rechtstreeks gevraagd of zij zich voorbereid hadden op de start. Maar liefst 69% antwoordde dat zij zich niet voorbereid hadden. De gebrekkige voorbereiding van de nieuwe lichting starters kan als onderdeel worden gezien van 'kwaliteit' van het ondernemerschap en kan mogelijk een negatieve invloed hebben gehad op de gemiddelde inkomensontwikkeling. Blom (1998, 2002) suggereert vrij expliciet dat de kwaliteit van het ondernemerschap tanende is. De auteur concludeert dat het stimuleringsbeleid ten aanzien van ondernemerschap, en de versoepeling van de Vestigingswet (1996) in het bijzonder, heeft geleid tot een toename van het aantal starters dat minder capaciteiten heeft die nodig zijn voor het ondernemerschap. Er wordt daarbij verondersteld dat door het wegnemen van de toetredingsdrempels die met dit beleid gepaard gingen, de instroom van het aantal niet-capabele ondernemers is gegroeid. Ook in het buitenland (Groot-Brittannië) zijn geluiden te horen over vermindering van de kwaliteit van het ondernemerschap (Robson, 1997), welke zou leiden tot lagere inkomens van ondernemers. De bewijzen daarvoor zijn echter nog vrij zacht.

2 Inkomensverschillen tussen verschillende typen ondernemers

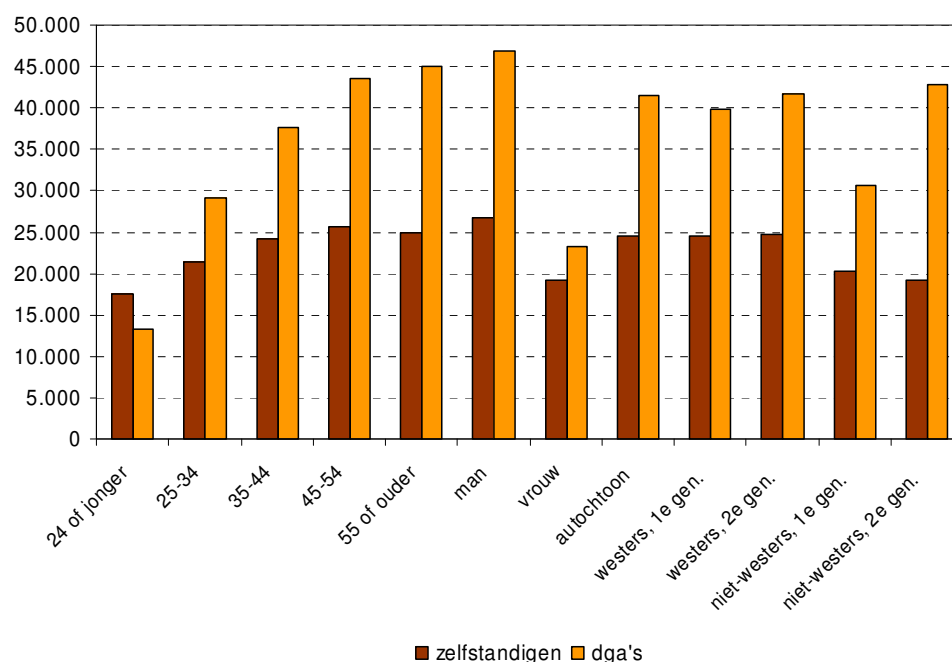
2.1 De invloed van demografische kenmerken

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

Oudere ondernemers relatief rijk

Tussen de verschillende leeftijdscategorieën zijn duidelijke verschillen in het besteedbaar inkomen waar te nemen: zie figuur 8. 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. Oudere ondernemers beschikken (vanzelfsprekend) over meer ervaring, beter ontwikkelde capaciteiten en een groter netwerk dan de jongere 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 8 Besteedbaar inkomen zelfstandigen* en dga's naar leeftijd, geslacht en herkomst, 2006



* Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Bij dga's zien we dat het besteedbaar inkomen in iedere volgende leeftijdscategorie gemiddeld hoger ligt. Bij zelfstandigen zien we echter dat het besteedbaar

inkomen van 55+'ers niet hoger is dan dat van hun collega's van 45 tot 54 jaar. Dit betekent overigens niet per definitie dat laatstgenoemde groep rijker is dan 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 bijna alle leeftijdsgroepen voor dga's hoger dan voor zelfstandigen en bovendien neemt het relatieve en absolute verschil toe met leeftijd. Dit geldt echter niet voor de jongste groep ondernemers. Daar zien we een hoger besteedbaar inkomen voor zelfstandigen dan voor dga's. Aan dit resultaat moet niet te veel waarde worden gehecht, aangezien het aantal dga's in die leeftijdscategorie te verwaarlozen is.

Mannelijke ondernemers genieten een hoger inkomen dan vrouwelijke ondernemers

Het gemiddelde besteedbare inkomen van mannelijke ondernemers ligt duidelijk hoger dan dat van hun vrouwelijke collega's. Mannelijke zelfstandigen verdienen gemiddeld ongeveer 28% 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.

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 man. 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 ligt in eerstgenoemde sectoren lager dan gemiddeld, terwijl in laatstgenoemde sectoren het inkomen juist hoger ligt.

Inkomen niet-westerse ondernemers relatief laag

Figuur 8 geeft tot slot ook het verschil in besteedbaar inkomen tussen verschillende herkomstgroepen¹ weer. Het inkomen van autochtonen en westerse allochtonen (zowel eerste als tweede generatie) ligt nagenoeg op hetzelfde niveau. Het inkomen van de niet-westerse allochtonen is daarentegen gemiddeld gezien lager. Dit geldt voor eerste en tweede generatie zelfstandigen en voor eerste generatie dga's, maar opvallend genoeg niet voor tweede generatie dga's. Het be-

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.

steedbaar inkomen van deze groep ondernemers is zelfs hoger dan dat van autochtonen en westerse allochtonen.

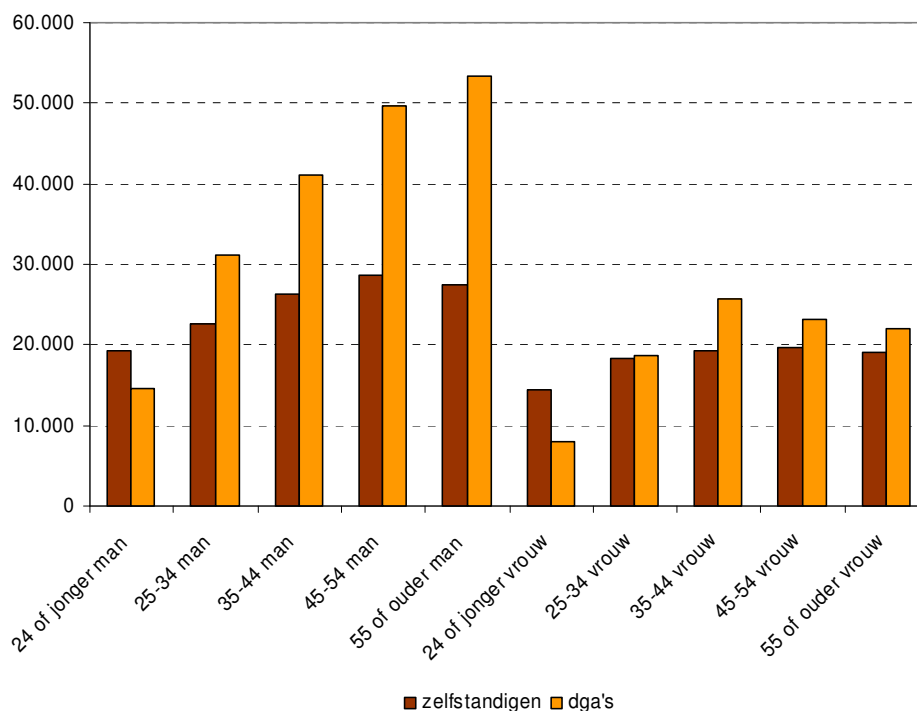
De lagere inkomenspositie van niet-westerse allochtonen kan onder andere verklaard worden uit het feit dat zij zich doorgaans minder goed voorbereiden op het ondernemerschap dan autochtonen en westerse allochtonen (zie EIM, 2004). Dit kan bijvoorbeeld doordat er niet bewust voor ondernemerschap wordt 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 slechte wijken) van invloed op de afzetmarkt en beperkt de afzet zich bovendien veelal tot de eigen groep (vooral niet-westerse allochtonen).

Grotere inkomensongelijkheid tussen mannen en vrouwen onder ouderen

Figuur 9 laat zien dat het inkomen van mannen binnen elke leeftijdscategorie hoger is dan dat van vrouwen. Zowel het absolute als het relatieve inkomensverschil neemt verder toe met de leeftijd van ondernemers. Bij mannelijke ondernemers zien we in elke leeftijdscategorie een toename van het besteedbaar inkomen, behalve bij zelfstandigen ouder dan 55 jaar, wat hiervoor ook al was geconstateerd voor de totale groep zelfstandigen. Vooral het inkomen van mannelijke dga's neemt snel toe voor de oudere leeftijdsgroepen.

Bij het beeld van vrouwelijke ondernemers vallen twee dingen op. Ten eerste is het verschil in besteedbaar inkomen tussen zelfstandigen en dga's kleiner dan bij mannen. Ten tweede is te zien dat oudere vrouwelijke ondernemers (45+) nauwelijks meer en in het geval van dga's zelfs minder verdienen dan hun collega's van 35 t/m 44 jaar. 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) en de absolute inkomensverschillen dus kleiner zijn dan bij mannen.

figuur 9 Besteedbaar inkomen zelfstandigen* en dga's naar leeftijd x geslacht, 2006



* Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.

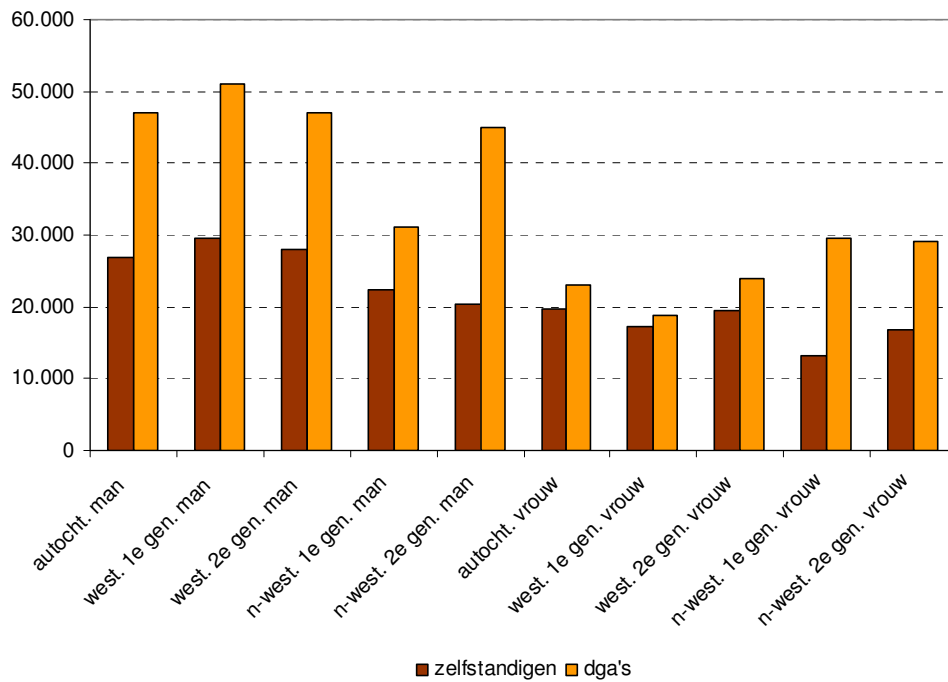
Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Onder mannelijke ondernemers verdienen westerse allochtonen meer dan autochtonen

Tussen mannen en vrouwen zien we niet hetzelfde inkomenspatroon indien onderscheid wordt gemaakt naar herkomst (zie figuur 10). Opvallend is dat bij de mannelijke zelfstandigen de eerste generatie westerse allochtonen het hoogste besteedbaar inkomen genieten. Ook bij dga's is dit het geval. Mogelijk is hier sprake van een selectie-effect. Westerse allochtone ondernemers kunnen voorzigtiger zijn om een eigen bedrijf in Nederland te beginnen, dan wanneer zij dit in hun eigen land van herkomst zouden doen, bijvoorbeeld vanwege cultuur- of taalverschillen. Zij nemen pas de stap om te ondernemen in Nederland wanneer zij voldoende zekerheid hebben om een succesvol bedrijf op te starten en genoeg inkomen te verdienen.

Bij vrouwen staat de groep westerse allochtonen van de eerste generatie slechts op de derde plaats en hebben de autochtonen het hoogste inkomen. Wat betreft dga's zijn het bij mannen wederom de eerste generatie westerse ondernemers die het hoogste inkomen ontvangen. Onder vrouwen is dit juist de groep die het laagste inkomen geniet en zijn het de niet-westerse eerste generatie vrouwen die het meest verdienen. Opvallend is dat het inkomen van deze groep vrouwen bijna even hoog is als dat van hun mannelijke collega's in dezelfde groep. De inkomensverschillen tussen mannen en vrouwen binnen de andere herkomstgroepen zijn juist groot.

figuur 10 Besteedbaar inkomen zelfstandigen* en dga's naar herkomst x geslacht, 2006



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

Eerste generatie westerse allochtoon loopt fors in op autochtoon

In tabel 4 is de inkomensontwikkeling van zelfstandigen over de periode 2001-2006 naar leeftijd en herkomst opgenomen. Deze periode wordt in de eerste jaren gekenmerkt door afnemende economische groei, waarna de groei in de tweede helft van de periode weer is aangetrokken.

Gemiddeld genomen was er sprake van een inkomensgroei onder zelfstandigen. In de tabel is te zien dat het gemiddelde inkomen van alle leeftijdsgroepen in de genoemde periode is gestegen. Wel bestaan er tussen de verschillende leeftijdsgroepen verschillen wat betreft de gemiddelde inkomensontwikkeling. Onder 25- tot 34-jarigen is het gemiddelde inkomen het snelst gestegen, met een gemiddelde jaarlijkse groei van 1,2%, wat resulteert in een totale toename van bijna 6%. Het gemiddelde inkomen onder 55+'ers is weliswaar minder snel gegroeid, maar is ten opzichte van de overige drie groepen met 4% toch sterk gegroeid. Onder de jongste groep zelfstandigen is het gemiddelde inkomen het minst sterk gestegen in de periode 2001-2006.

tabel 4 Besteedbaar inkomen zelfstandigen* naar leeftijd en herkomst, 2001-2006 (in euro's 2006)

<i>demografische groep</i>	<i>2001</i>	<i>2006</i>	<i>mutatie 2001-2006</i>	<i>gemiddelde jaarlijkse mutatie</i>
<i>leeftijd</i>				
24 of jonger	17.290	17.600	1,8%	0,4%
25-34	20.250	21.440	5,9%	1,2%
35-44	23.590	24.150	2,4%	0,5%
45-54	24.990	25.690	2,8%	0,6%
55 of ouder	23.890	24.850	4,0%	0,8%
<i>herkomst</i>				
autochtoon	23.510	24.610	4,7%	0,9%
westers. 1 ^e gen.	21.370	24.600	15,1%	2,9%
westers, 2 ^e gen.	24.820	24.810	-0,1%	0,0%
niet-westers, 1 ^e gen.	20.680	20.270	-2,0%	-0,4%
niet-westers, 2 ^e gen.	25.330	19.110	-24,6%	-5,5%

* *Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.*

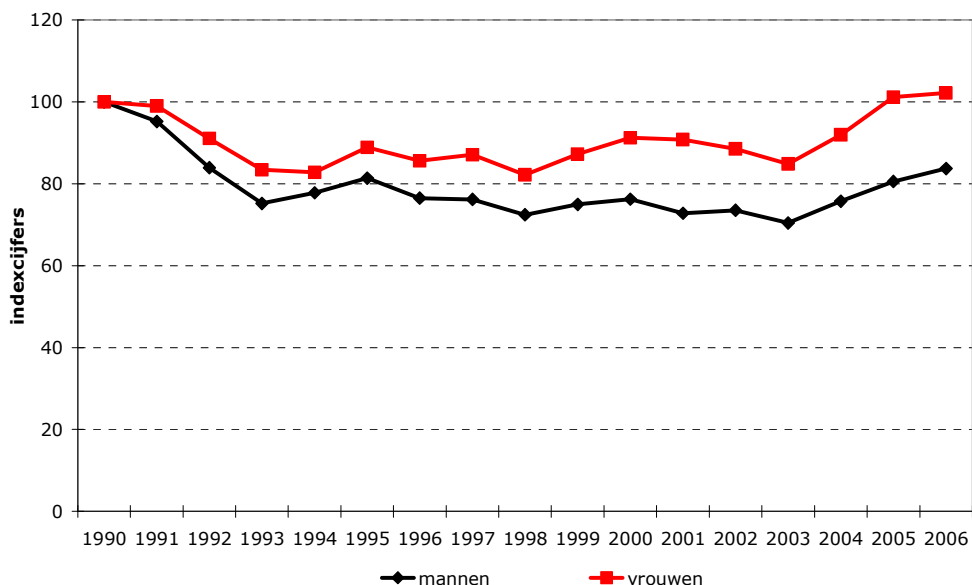
Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Gelet op de ontwikkeling van het gemiddelde inkomen van zelfstandigen naar herkomst zijn veel grotere verschillen te zien. Het inkomen onder de eerste generatie westerse allochtonen is zeer sterk toegenomen met bijna 3% per jaar. Waar zelfstandigen in deze groep in 2001 een inkomen hadden dat ruim onder dat van hun autochtone collega's lag, is dit verschil in 2006 bijna verdwenen en is ook het verschil met het besteedbaar inkomen van de tweede generatie westerse allochtonen niet groot meer. Onder deze laatste groep is het besteedbaar inkomen over de gehele periode (nagenoeg) ongewijzigd gebleven. Onder de niet-westerse allochtonen is juist een teruggang van het besteedbaar inkomen te zien. Voor de eerste generatie geldt een lichte daling van 2%, maar voor de tweede generatie is het besteedbaar inkomen met bijna een kwart afgenomen. Opvallend genoeg was dit in 2001 juist de groep die het hoogste gemiddelde inkomen had en dus zwaar getroffen is in de jaren daarna.

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 11). Tussen 1990 en 2003 is het gemiddelde inkomen van zowel mannelijke als vrouwelijke zelfstandige ondernemers gedaald, maar de daling onder mannen (in totaal 30%) is groter dan onder vrouwen (15%). In 1990 was het inkomensverschil gemiddeld nog 40%, in 2006 is dit relatieve inkomensverschil afgenomen tot 28%. 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. In de periode 2004-2006 is het gemiddelde inkomen onder beide groepen ongeveer even hard gestegen.

figuur 11 Besteedbaar inkomen zelfstandigen* naar geslacht, in indexcijfers, 1990-2006
(1990=100, in euro's 2006)



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

2.2 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.

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

In totaal worden vier soorten huishoudens onderscheiden². Een overzicht van het bruto-nettotraject van elk type huishouden is weergegeven in tabel 5. Indien naar het besteedbaar inkomen wordt gekeken, is te zien dat paren met kinderen gemiddeld het hoogste inkomen hebben, meer dan tweemaal zo hoog als dat van

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

² 'Overige meerpersoonshuishoudens' en 'niet-particuliere huishoudens' worden in principe onderscheiden. Door een gebrek aan voldoende waarnemingen kan echter geen betrouwbaar beeld worden gegeven van de inkomenspositie van deze twee typen huishoudens en derhalve zijn ze niet opgenomen in de analyses.

een gemiddeld eenpersoonshuishouden. Ook paren zonder kinderen hebben een relatief hoog besteedbaar inkomen.

tabel 5 Bruto-nettotraject huishoudens met zelfstandige* als hoofdkostwinner (huishoudinkomen) naar huishoudensituatie, 2006

<i>type huishouden</i>	<i>primair inkomen</i>	<i>bruto-inkomen</i>	<i>besteedbaar inkomen</i>	<i>gestand. besteedbaar inkomen</i>
eenpersoonshuishouden	31.020	35.350	22.330	22.330
paar zonder kinderen	59.950	71.890	43.930	31.550
paar met kinderen	70.850	76.570	47.200	24.660
eenoudergezin met kinderen	41.720	49.140	30.870	20.580
totaal	59.650	67.090	41.380	26.170

* *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 inkomen¹. 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 meestal niet zo is dat beide partners fulltime werken. Daarnaast zijn de kosten van een huishouden met kinderen hoger en zodoende hebben ze een lager besteedbaar inkomen. De welvaartspositie van alleenstaanden (zowel eenpersoonshuishoudens als eenoudergezinnen met kinderen) ligt eveneens een stuk lager dan die van paren zonder kinderen: maar liefst 30-35% lager.

Inkomensongelijkheid tussen alleenstaande zelfstandigen en zelfstandigen met een partner toegenomen

Hierboven is reeds geconstateerd dat de welvaartspositie van alleenstaande zelfstandigen ver achterblijft bij die van zelfstandigen met een partner. Het blijkt dat dit verschil de laatste jaren bovendien is toegenomen. In tabel 6 is de ont-

¹ 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.

wikkeling van het gestandaardiseerde besteedbaar inkomen over de periode 2001-2006 voor elk type huishouden weergegeven. Het valt op dat het gemiddelde inkomen onder zelfstandigen met een partner is gegroeid. Dit terwijl het inkomen onder alleenstaande zelfstandigen juist is afgenomen. De inkomensongelijkheid tussen deze twee groepen is dus toegenomen, waarbij de afname bij eenoudergezinnen met kinderen het grootst is.

tabel 6 Gestandaardiseerd besteedbaar inkomen huishoudens met zelfstandige* als hoofdkostwinner, 2001-2006 (in euro's 2006)

<i>type huishouden</i>	<i>2001</i>	<i>2006</i>	<i>mutatie 2001-2006</i>	<i>gemiddelde jaarlijks mutatie</i>
eenpersoonshuishouden	22.480	22.330	-0,7%	-0,1%
paar zonder kinderen	30.800	31.550	2,5%	0,5%
paar met kinderen	24.160	24.660	2,1%	0,4%
eenoudergezin met kinderen	21.030	20.580	-2,1%	-0,4%
totaal	25.820	26.170	1,4%	0,3%

* *Zelfstandigen volgens winstdefinitie.*

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

2.3 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 hij 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 de beschouwing, aangezien verreweg het grootste deel van de groep starters een onderneming begint in de eenmanszaakvorm. Bovendien worden nieuwe bv's vaak opgericht door ondernemers 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 (1990-2006).

¹ Aan het gebruik van de startersaftrek zijn 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).

Startende ondernemers verdienen meer dan 40% 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 7 blijkt ook dat in 2006 het gemiddeld besteedbaar inkomen van startende ondernemers fors lager lag dan dat van reeds gevestigde zelfstandigen. Het inkomensverschil bedroeg zo'n 41 procent. In 2006 verdienden starters gemiddeld 16.240 euro, wat neerkomt op 1.350 euro per maand. De gemiddelde winst uit het eigen bedrijf is meer dan twee keer zo laag voor starters als voor gevestigde ondernemers.

Starters hebben relatief 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 meer dan tweemaal zoveel inkomsten uit een baan, ten opzichte van de gevestigde ondernemers (absoluut gezien). Relatief 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 2006 bijna een derde looninkomsten had, naast de inkomsten uit eigen onderneming. 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 3.440 euro minder aan premies (premie inkomens- en/of ziektekostenverzekeringen) en ongeveer 4.080 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 drie keer zo laag als dat van gevestigde ondernemers.

tabel 7 Gemiddeld bruto-nettotraject starters* en gevestigde zelfstandigen**, 2006

	<i>starters</i>	<i>gevestigde zelfstandigen</i>
<i>inkomensposten</i>	<i>bedragen in euro's, afgerond op tientallen</i>	
inkomen uit arbeid	5.380	2.680
inkomen uit eigen onderneming	17.000	39.260
inkomen uit vermogen	-1.730	-2.200
<i>primair inkomen</i>	20.660	39.740
uitkering inkomensverzekeringen	1.740	1.640
uitkering sociale voorzieningen	630	660
ontvangen gebonden overdrachten	150	110
ontvangen inkomensoverdrachten	40	50
<i>bruto-inkomen</i>	23.300	42.220
betaalde inkomensoverdrachten	40	110
premie i.v.m. inkomensverzekeringen	2.950	5.450
premie ziektekostenverzekeringen	1.940	2.880
belasting op inkomen en vermogen	2.150	6.230
<i>besteedbaar inkomen</i>	16.240	27.560
<i>belastbaar inkomen</i>	9.620	28.380
aantal (x 1.000)	159,8	406,0

* Starters zijn belastingplichtigen met startersaftrek.

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

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

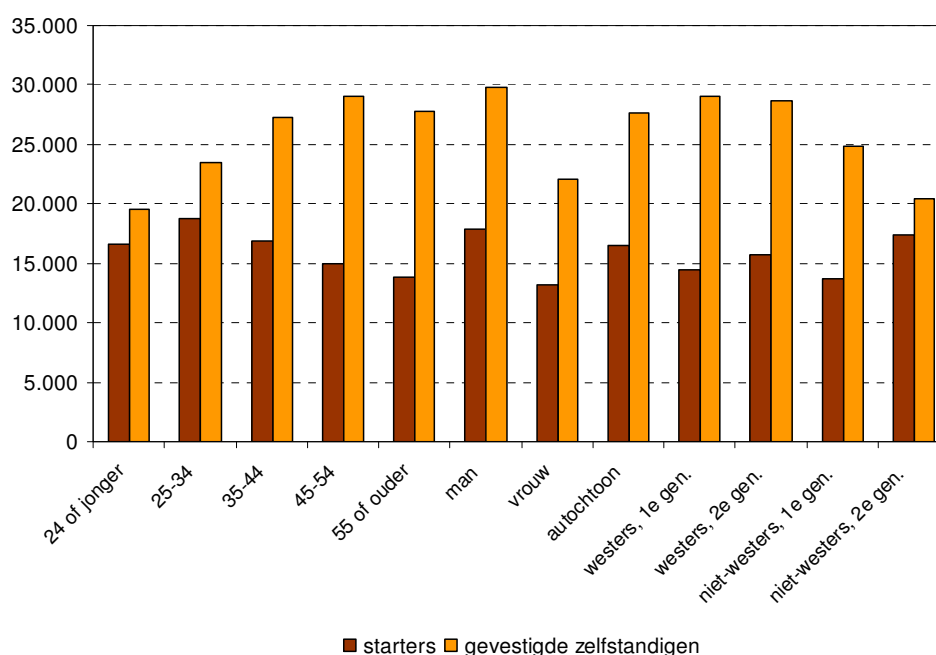
Starters kiezen er in verhoogde mate voor om zich (vooralsnog) niet (aanvullend) te laten verzekeren tegen inkomensrisico's zoals ziekte en arbeidsongeschiktheid. Uit Bruins (2003) blijkt dat 42 procent van de ondernemers die in 1998-2000 gestart zijn, in 2002 een particuliere verzekering had afgesloten 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.

Leeftijd is positief gerelateerd aan inkomen gevestigde ondernemer, maar negatief aan inkomen starter

In figuur 12 is een uitsplitsing gemaakt naar enkele demografische kenmerken. Naar leeftijd bezien blijkt heel sterk dat het inkomensniveau van gevestigde ondernemers toeneemt naarmate de startende 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 en deze ervaring en hun vaak grotere netwerken hebben een positief effect op hun 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 loon-dienstbetrekking kunnen zij ook relevante netwerken met zakenrelaties hebben opgebouwd, waaruit potentiële klanten kunnen worden geworven. Ten slotte 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 dat vanaf de leeftijd van 35 jaar, het gemiddelde inkomen naar leeftijd afneemt onder starters. Het inkomen van starters van 55 jaar of ouder lag in 2006 meer dan een kwart lager dan het inkomen van starters in de leeftijdscategorie 25 tot en met 34 jaar. Mogelijk zijn jongere starters succesvoller in de eerste jaren van de start dan oudere starters, waardoor zij in staat zijn een beter inkomen te verwerven.

figuur 12 Besteedbaar inkomen starters* en gevestigde zelfstandigen**, naar een aantal demografische kenmerken, 2006



* 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 een uitgebreid 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

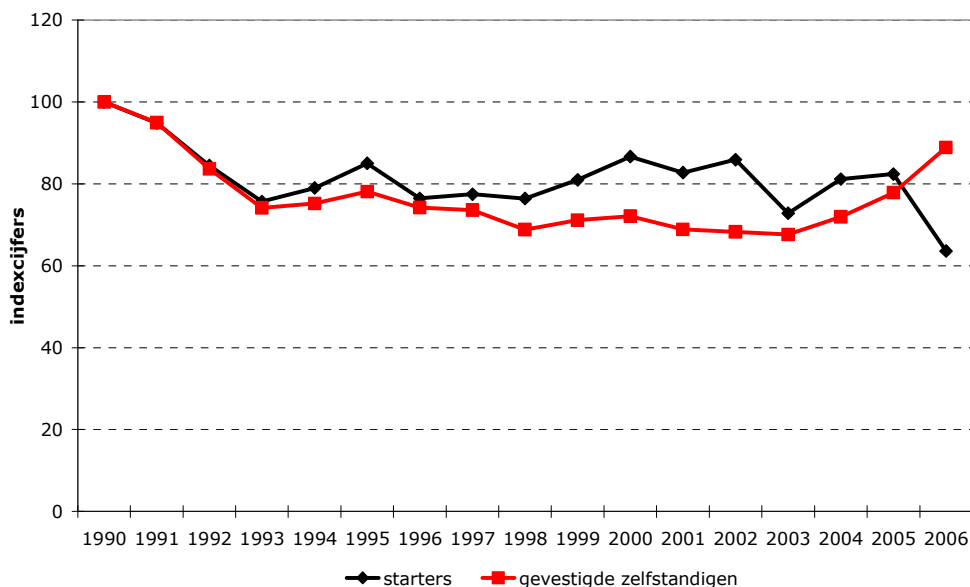
Naast leeftijd en geslacht zijn in de figuur ook de gemiddelde inkomens van startende en gevestigde ondernemers naar enkele herkomstgroepen opgenomen. Deze laten een diffuus beeld zien, met verschillen tussen de onderscheiden groepen. Onder starters is het gemiddelde besteedbare inkomen van de 1^e generatie allochtone starters lager dan dat van autochtone starters, zowel voor westerse als niet-westerse starters. Het inkomensniveau van 2^e generatie allochtone starters is vergelijkbaar met dat van autochtone starters, het gemiddeld inkomen van de niet-westerse starters is zelfs hoger dan dat van de autochtone starter. Uit meer gedateerde cijfers uit de Monitor Etnisch Ondernemerschap (EIM, 2004) blijkt juist dat de winstniveaus van niet-westerse ondernemers sterk achterblijven bij die van autochtone ondernemers, ook voor de 2^e generatie. Bij de gevestigde ondernemers is te zien dat met name het inkomensniveau van niet-westerse ondernemers achterblijft bij dat van autochtone en 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 flink gedaald tussen 1990 en 2006

In figuur 13 is de ontwikkeling van het gemiddelde besteedbare inkomen van starters en gevestigde zelfstandigen weergegeven. In de periode 1990-2006 is te zien dat het besteedbaar inkomen van de twee groepen zich redelijk gelijk ontwikkelt, met uitzondering van de ontwikkelingen in 2003 en 2006. In die twee jaren daalde het gemiddelde inkomen van starters vrij fors met respectievelijk 15% en 23%. Waar dit aan ligt is onduidelijk. Tussen 1996 en 2002 steeg het inkomen van starters, terwijl het inkomen van gevestigde ondernemers er gemiddeld op achteruitging. Na de scherpe daling van het inkomen van starters in 2003 was de ontwikkeling van het inkomen van beide groepen weer vergelijkbaar, tot de volgende scherpe daling in 2006. Het inkomen van gevestigde zelfstandige ondernemers is sterk toegenomen van 2003 tot 2006, met 31 procent. Over de gehele periode 1990-2006 is het inkomen van starters gemiddeld met 36 procent gedaald, terwijl de totale daling van gevestigde ondernemers 11 procent bedroeg.

figuur 13 Gemiddeld besteedbaar inkomen starters* en gevestigde zelfstandigen**, in indexcijfers, 1990-2006 (1990=100, in euro's 2006)



* Starters zijn belastingplichtigen met startersaftrek.

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

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

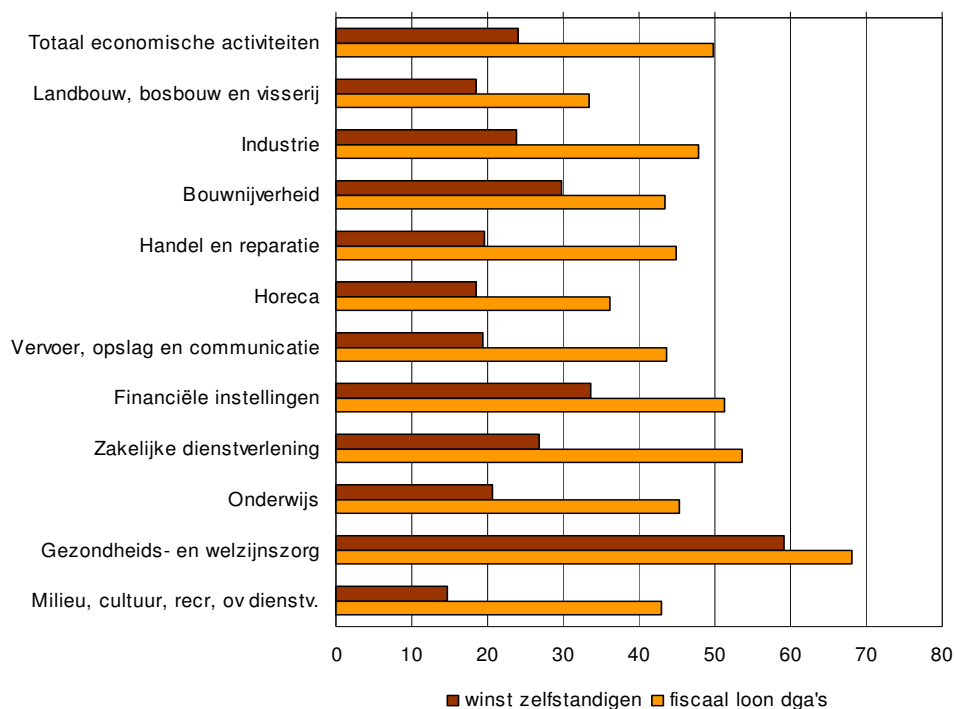
2.4 Verschillen tussen sectoren

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 uit 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 gemiddelde fiscale loon van dga's en het gemiddelde winstniveau van de zelfstandige ondernemer. Figuur 14 geeft hiervan een overzicht.

Winsten in landbouw, handel, horeca en overige dienstverlening benedengemiddeld

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 drie keer zo hoog als het gemiddelde inkomen van een zelfstandige in de landbouw.

figuur 14 Winst zelfstandigen en fiscaal loon dga's (x 1.000 euro) naar sector, 2005

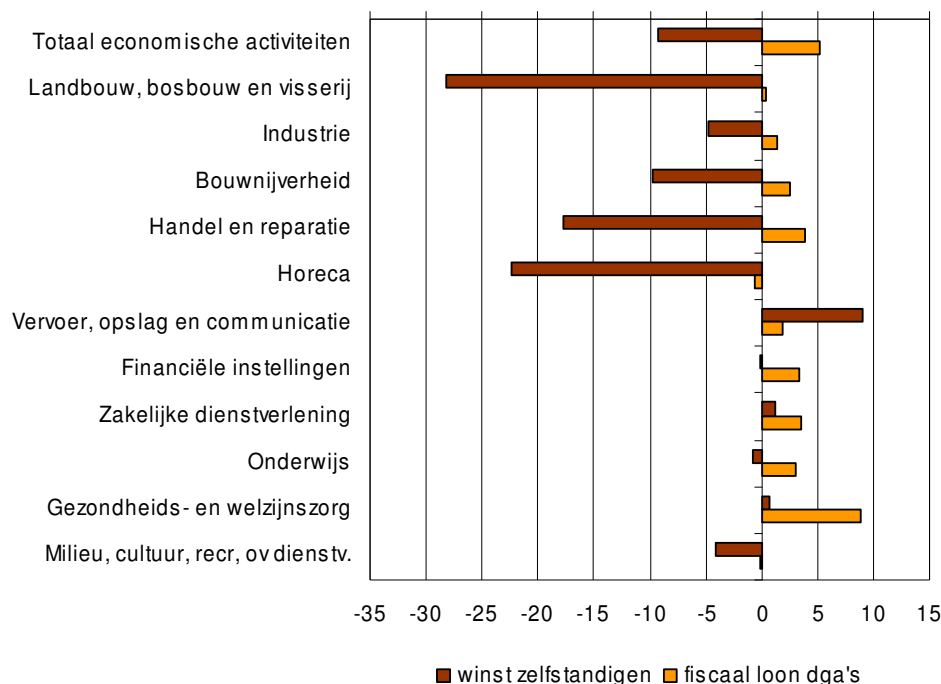


Bron: CBS Statline, bewerking EIM.

Ondernemers in de *landbouw, bosbouw en visserij* hebben het de laatste jaren niet breed vergeleken met hun collega's in de overige sectoren. In 2005 had een zelfstandige een gemiddelde winst van 18.500 euro. Een dga genoot een gemiddeld fiscaal loon van 33.500 euro. Door de toenemende mondialisering en tertiaïrisering hebben ondernemers in deze sector het al geruime tijd zwaar. Dit zien we eveneens terug in figuur 15. Één van de redenen hiervoor is de prijzenoorlog in de supermarkten geweest. Dit heeft een drukkend effect gehad op de prijzen en derhalve de winstmarges. 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. De winst van zelfstandigen is in de periode 2000-2005 met ruim 28% gedaald, wat tevens de grootste daling is over alle sectoren. Voor dga's is een zeer beperkte groei (0,4%) weggelegd. Door schaalvergroting en verbreding van activiteiten wordt geprobeerd deze ontwikkeling tegen te gaan. 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.

De inkomens van zelfstandigen en dga's in de *industrie* blijven net achter bij het gemiddelde inkomen over alle sectoren. Zelfstandige ondernemers wisten in 2005 een gemiddelde winst van 23.800 euro te boeken. Ten opzichte van 2000 betekent dit een teruggang van bijna 5%. Het gemiddelde fiscale loon van dga's is in de periode 2000-2005 licht gegroeid (1,4%) tot 47.800 euro.

figuur 15 Procentuele groei winst zelfstandigen en fiscaal loon dga's naar sector, 2000-2005 (in euro's 2005)



Bron: CBS Statline, bewerking EIM.

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. Zelfstandigen hadden in 2005 dan ook een bovengemiddelde winst van 29.800 euro. Dga's konden in dat jaar rekenen op een gemiddeld fiscaal loon van 43.400 euro, wat juist onder het gemiddelde ligt. Overigens wordt het verschil wel weer groter de laatste jaren. 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.

Net als in de landbouw, bosbouw en visserij zijn de winsten van zelfstandigen in de *handel en reparatie* relatief laag. In 2005 noteerden zelfstandigen een gemiddelde winst van 19.600 euro in de boeken. Ten opzichte van 2002 betekent dit een daling van bijna 18%. In diezelfde periode zagen dga's hun gemiddelde fiscale loon toenemen met bijna 4% tot 44.900 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.

Het inkomensniveau van ondernemers in de *horeca* is relatief laag. De zelfstandige ondernemer had in 2005 een gemiddelde winst van 18.500 euro, even hoog als dat van de zelfstandige ondernemer in de landbouw, bosbouw en visserij. Ook bij dga's constateren we een relatief laag inkomen; het gemiddelde fiscale loon lag in 2005 op 36.100 euro. Voor zowel zelfstandigen als dga's zien we in de periode 2000-2005 een daling van het gemiddelde inkomen. Voor dga's blijft de daling beperkt tot 0,6%, maar voor zelfstandigen is de teruggang in het inkomen fors: maar liefst 22,4%. 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-klarmaaltijden. 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.

Ook de ondernemers in *vervoer, opslag en communicatie* hebben een benedengemiddeld inkomen. In 2005 hadden zelfstandigen een gemiddelde winst van 19.300 euro. Dga's genoten in dat jaar een gemiddeld fiscaal loon van 43.700 euro. In tegenstelling tot de gemiddelde winst van de zelfstandigen in de sectoren die we hierboven hebben besproken, is die van zelfstandige ondernemers in deze sector sinds 2000 toegenomen. De totale toename bedroeg 9%, welke groter is dan die van dga's (1,8%). Dit is de enige sector waarin het inkomen van zelfstandigen sneller is gegroeid dan dat van dga's. Bovendien is dit tevens de grootste stijging van ondernemers over alle 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 onder druk komen te staan, omdat er veelal op prijs wordt geconcurrereerd.

Het inkomensniveau van ondernemers van *financiële instellingen* is bovengemiddeld. Dit geldt met name voor de winst van zelfstandige ondernemers. Deze bedroeg in 2005 gemiddeld 33.700 euro. Het gemiddelde fiscale loon van dga's was gelijk aan 51.200 euro in dat jaar. 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 2000-2005 zien we dat de gemiddelde winst van zelfstandige ondernemers nagenoeg gelijk is gebleven (-0,1%), terwijl het gemiddelde fiscale loon van dga's is gegroeid met 3,4%.

In de *zakelijke dienstverlening* liggen de inkomens van ondernemers iets boven het gemiddelde inkomensniveau over alle sectoren. De zelfstandige ondernemers zagen hun gemiddelde winst licht toenemen met 1,2% tot 26.900 euro in 2005. Het gemiddelde fiscale loon van dga's was in dat jaar gelijk aan 53.600 euro; een toename van 3,5% ten opzichte van 2000. De zakelijke dienstverlening is een brede omschrijving voor tal van verschillende ondernemingen. Deze sector heeft vooral geprofiteerd van de opkomst van de informatie- en communicatie-

technologie (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 aangeboord. 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.

De inkomens van ondernemers in het *onderwijs* liggen onder het gemiddelde. Een zelfstandige ondernemer had in 2005 een gemiddelde winst van 20.600 euro, terwijl een dga een gemiddeld fiscaal loon van 45.300 euro had. Sinds 2000 is de gemiddelde winst van de zelfstandige in deze sector met 0,9% gedaald. Het gemiddelde fiscale loon van de dga is juist met 3,1% gestegen. Het gaat hier overigens met name om bedrijven die particuliere opleidingen aanbieden.

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 2005 op 59.200 euro. Dga's hadden in dat jaar een gemiddeld fiscaal loon van 68.000 euro. Zoals hierboven reeds aangegeven, is het opvallend dat zowel het absolute als het relatieve inkomensverschil tussen zelfstandigen en dga's klein is. Dit verschil is sinds 2000 overigens wel toegenomen, aangezien de gemiddelde winst van de zelfstandigen is gegroeid met 0,7%, terwijl het gemiddelde fiscale loon van de dga's in die periode is toegenomen met 8,9%. Dit is tevens de sterkste stijging in het gemiddelde fiscale loon van dga's over alle sectoren. 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.

De laatste sector die hier besproken wordt is de *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 14.700 euro het laagst van alle sectoren. Het gemiddelde fiscale loon van dga's ligt in 2005 op 43.000 euro; ook dat is benedengemiddeld. Voor zowel zelfstandige ondernemers als dga's is een daling te zien van het gemiddelde inkomen ten opzichte van 2000. De daling van het gemiddelde fiscale loon blijft weliswaar beperkt tot 0,1%, maar de gemiddelde winst is gedaald met 4,1%.

Inkomensverschillen binnen en tussen sectoren naar demografische kenmerken

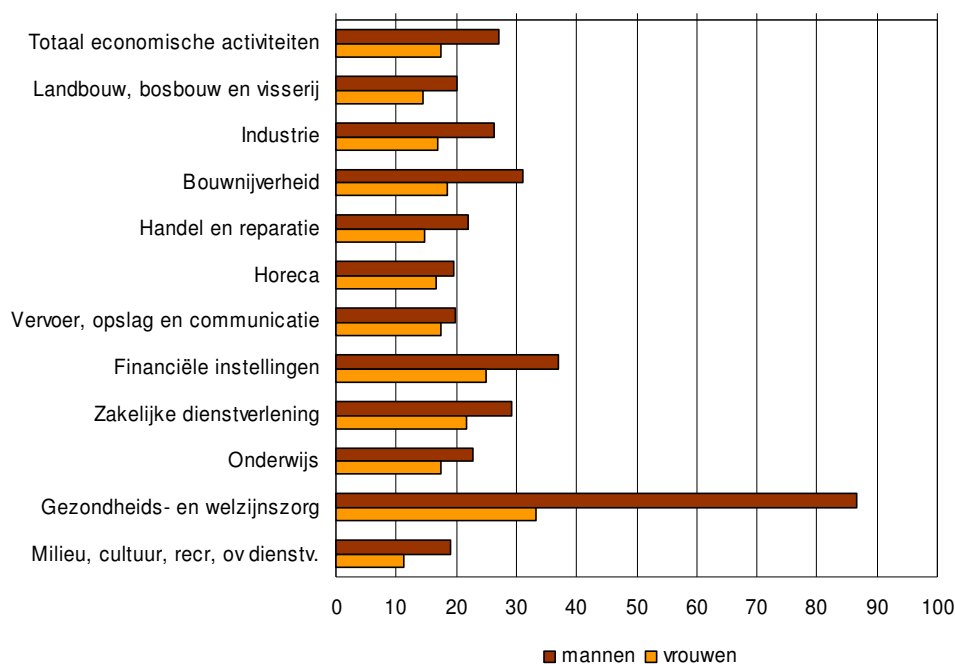
Hierboven zijn de belangrijkste verschillen en trends in inkomen van ondernemers tussen sectoren besproken. Het volgende gaat in op verschillen binnen en tussen sectoren naar enkele relevante demografische kenmerken. Er wordt een overzicht gegeven van de meest recente situatie (in dit geval 2005), alsmede de ontwikkeling over de laatste jaren (2000-2005). 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. Eerder in dit hoofdstuk is al aangegeven dat dit mede komt doordat vrouwen meer geneigd zijn parttime te werken, beschikken over minder kennis 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 160% boven dat van de vrouwen ligt. De voornaamste reden is dat vrouwen in deze sector heel 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 16 Winst zelfstandigen naar sector en geslacht (x 1.000 euro), 2005



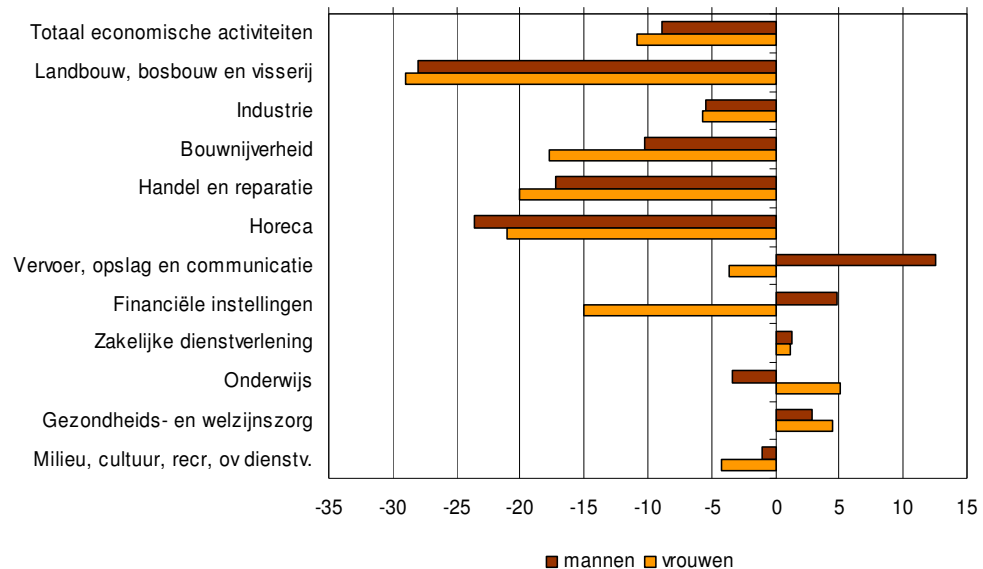
Bron: CBS Statline, bewerking EIM.

Welvaartspositie vrouwelijke zelfstandige verslechtert sneller

Uit figuur 17 blijkt dat het gemiddelde winstniveau van vrouwelijke zelfstandigen in de periode 2000-2005 sterker is gedaald dan dat van mannelijke zelfstandi-

gen. In bijna elke sector zien we een grotere daling c.q. kleinere stijging bij vrouwen, behalve in de horeca, het onderwijs en de gezondheidszorg. Opvallend is met name het verschil in de winstontwikkeling in de transportsector en de financiële instellingen. Daar waar de gemiddelde winst van mannelijke zelfstandigen (sterk) groeide, was sprake van een (sterke) daling bij de vrouwen. In het onderwijs geldt overigens precies het tegenovergestelde.

figuur 17 Procentuele groei winst zelfstandigen naar sector en geslacht, 2000-2005 (in euro's 2005)

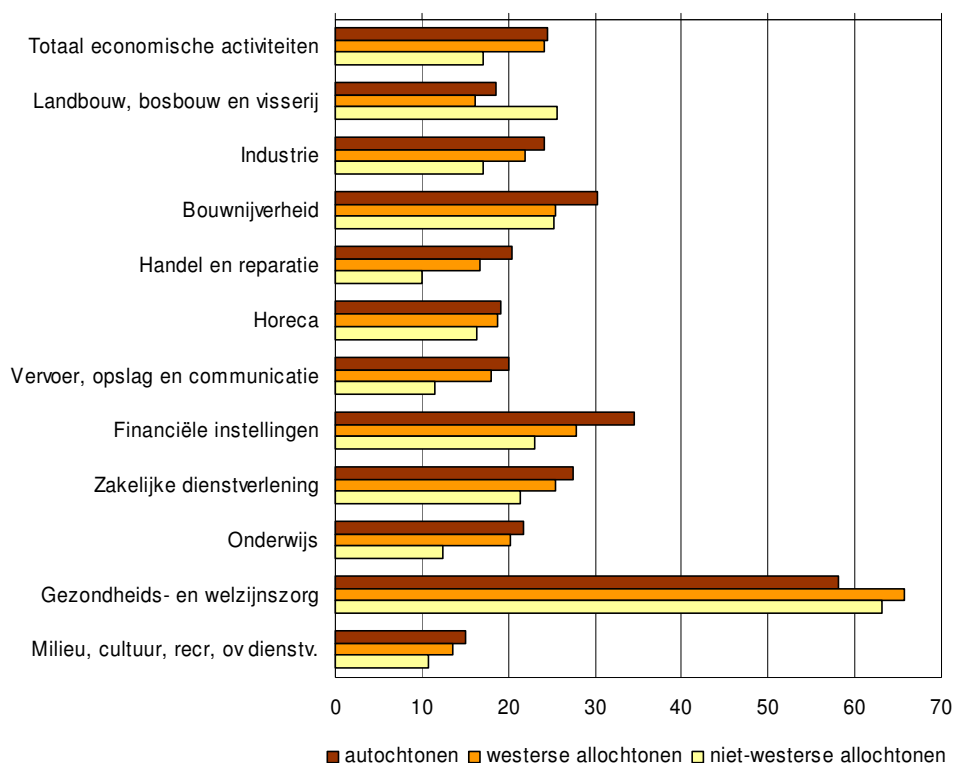


Bron: CBS Statline, bewerking EIM.

Allochtone zelfstandigen doen het relatief goed in de gezondheidszorg

In de meeste sectoren bestaat het beeld dat de gemiddelde winst van autochtone zelfstandigen iets hoger is dan dat van westerse allochtonen, die op hun beurt weer een hoger gemiddeld winstniveau noteren dan de niet-westerse allochtonen. Met name in de handel, de transportsector, de financiële dienstverlening en in het onderwijs blijven de niet-westerse allochtonen relatief ver achter bij de overige 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 die van de autochtone zelfstandige ondernemer.

figuur 18 Winst zelfstandigen naar sector en herkomst (x 1.000 euro), 2005

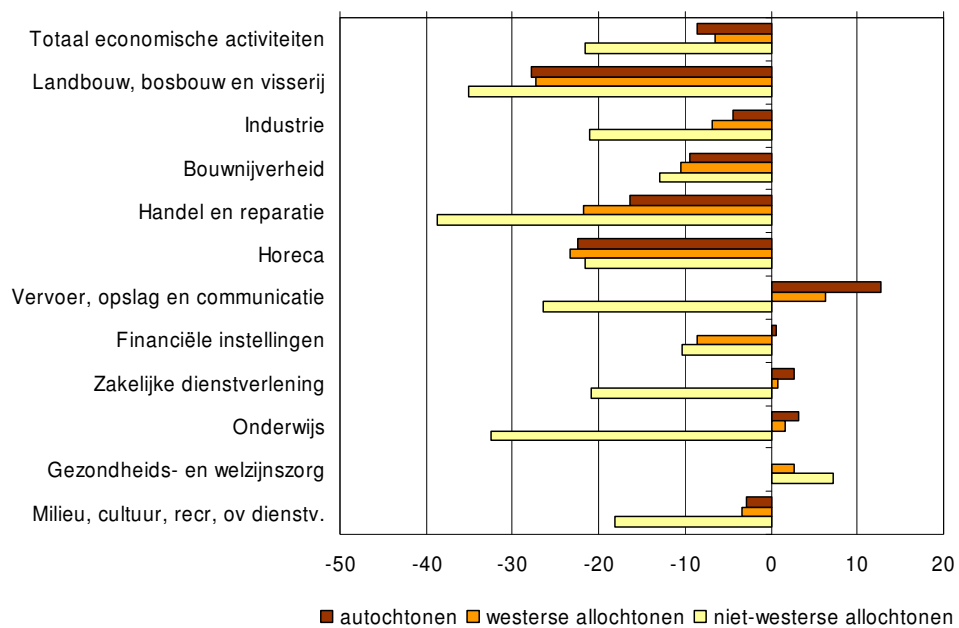


Bron: CBS Statline, bewerking EIM.

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

Ten slotte gaat figuur 19 in op de winstontwikkeling binnen sectoren voor verschillende herkomstgroepen. Hierbij valt direct op dat de neergang van het gemiddelde winstniveau van niet-westerse zelfstandigen veel sterker is dan van autochtonen en westerse allochtonen (zowel in absolute als in relatieve zin). In de landbouw en het onderwijs zien we een zeer sterke daling van ruim 30% en in de handel zelfs van bijna 40%. Verder is het opmerkelijk dat de gemiddelde winst van niet-westerse allochtone zelfstandigen in de financiële en zakelijke dienstverlening en in het onderwijs is gedaald, terwijl de gemiddelde winst van autochtonen en westerse allochtonen in die sectoren juist is gestegen. De gezondheidszorg is de enige sector waarin de inkomenspositie van de niet-westerse allochtoon is verbeterd in 2005 ten opzichte van 2000.

figuur 19 Procentuele groei winst zelfstandigen naar sector en herkomst, 2000-2005 (in euro's 2005)



Bron: CBS Statline, bewerking EIM.

3 Ondernemers met lage inkomens

3.1 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 blijven in dit hoofdstuk buiten beschouwing, omdat de ondergrens voor het gebruikelijke 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 42). In 2006 bedraagt de lage-inkomensgrens omgerekend 10.560 euro op jaarbasis in prijzen van 2006 (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.

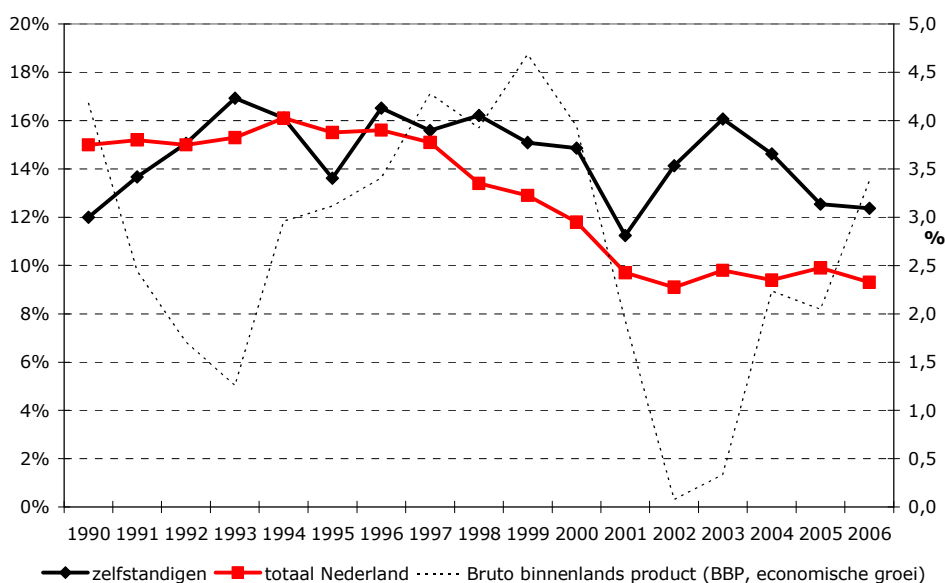
Hoog aandeel zelfstandigen met laag inkomen

Zelfstandigen verkeren relatief vaak in een armoedesituatie (het huishouden waarvan zij de hoofdkostwinner zijn, heeft een inkomen beneden de lage-inkomensgrens), zie figuur 20. In 2006 had 12,4 procent van de huishoudens met zelfstandigen een inkomen onder de lage-inkomensgrens, terwijl het percentage voor heel Nederland op 9,3 procent lag. Het percentage zelfstandigen met een laag inkomen is nauwelijks afgenomen ten opzichte van 2005, terwijl landelijk wel sprake is van een duidelijke afname (0,5 procentpunt). Vanaf 2003 is wel sprake van een sterke afname van het percentage zelfstandigen onder de lage-inkomensgrens. In dat jaar was het percentage met 16,1 procent vergelijkbaar

¹ Naast de lage-inkomensgrens kan ook de budgetgerelateerde grens worden gebruikt. Dit is een grens die is gebaseerd op een pakket consumptiegoederen dat als volstrekt minimaal kan worden beschouwd, oftewel dat 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.

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 gemiddeld. 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 20 Ontwikkeling percentage lage inkomens onder zelfstandigen* en Nederlandse bevolking, 1990-2006



* 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 hoogconjunctuur (bijvoorbeeld 1993-1995, 1998-2000) daalt het aandeel zelfstandigen met een laag inkomen. In de jaren 2001-2003, waarin de economie 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 rond te komen 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 2006 is dit aantal gegroeid naar 85.100. 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 verruild 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 kunnen 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 hebben. 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 41.000 tot 48.000 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 consequent 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 inko-

men 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 kleinere 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 41.000 tot 48.000 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 bevraagde 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

3.2 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 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 concurren-

¹ Overigens geven de bevraagde 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.

tie 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 een verhoogde kans op een inkomen onder de lage-inkomensgrens (zie tabel 8).

Het meest in het oog springende onderscheid is te zien 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 alleenstaanden met andere activiteiten.

Ook onder huishoudens met allochtone zelfstandige ondernemers is het percentage met een laag inkomen verhoudingsgewijs hoog. Met name onder zelfstandigen van de 1^e 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 1^e generatie kampt met een laag inkomen, wat neerkomt op bijna 10.000 huishoudens. Onder de 2^e generatie niet-westerse allochtonen ligt het percentage weliswaar veel lager, maar nog steeds boven het gemiddelde. Wel is het zo dat het armoederisico onder niet-westerse allochtone ondernemers iets lager is dan onder niet-westerse allochtonen met andere activiteiten (bijvoorbeeld een baan in loondienst).

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 aanvullen-

de inkomsten van andere gezinsleden, waardoor zij veel kwetsbaarder zijn voor tegenvallende bedrijfsresultaten.

tabel 8 Kenmerken van huishoudens met zelfstandigen* als hoofdkostwinner met een laag inkomen, 2006

	<i>Aantal huishoudens met zelfstandigen met laag inkomen (x 1.000)</i>		<i>Aandeel huishoudens met laag inkomen (%)</i>
		<i>Zelfstandigen</i>	<i>Totaal Nederland</i>
<i>Leeftijdsklasse (hoofdkostwinner)</i>			
24 jaar of jonger	1,1	14,4	21,3
25-34 jaar	14,3	14,2	10,1
35-44 jaar	32,2	14,7	11,0
45-54 jaar	20,3	10,7	8,5
55 jaar of ouder	17,1	10,1	8,2
<i>Type huishouden</i>			
Eenpersoonshuishouden	26,6	22,6	16,0
Paar zonder kinderen	16,0	7,9	3,1
Paar met kinderen	36,8	10,9	5,7
Eenoudergezinnen met kinderen	5,0	22,9	23,9
Overige meerpersoonshuishoudens	0,8	7,9	6,1
<i>Herkomstgroepering (hoofdkostwinner)</i>			
Nederland	66,2	11,2	7,3
Westers land, 1e generatie	4,9	21,1	14,8
Westers land, 2e generatie	3,7	10,2	9,4
Niet-westers land, 1e generatie	9,5	27,1	30,1
Niet-westers land, 2e generatie	0,9	16,2	17,0
<i>Starter vs gevestigde ondernemer** (hoofdkostwinner)</i>			
Starter	28,6	23,1	-
Gevestigde ondernemer	25,8	7,9	-
Totaal	85,1	12,4	9,3

* *Zelfstandigen volgens winstdefinitie.*

** *Zelfstandigen volgens 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

ge 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 2006 blijkt dat 23 procent van de starters een laag inkomen had. In totaal ging het om bijna 29.000 huishoudens. Onder gevestigde ondernemers lag het percentage op 8 procent. 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.

3.3 Enkele nuances

Uit het voorgaande is duidelijk geworden dat zelfstandigen relatief vaak in een armoedesituatie verkeren. Enkele nuances zijn hier echter op zijn plaats.

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). Zo hebben veel bedrijven in de agrarische sector een aanzienlijk vermogen (in de vorm van onroerend goed, landerijen, machines etc.). Folkeringa en Vroonhof (2004b) stellen vast dat in 1999 vier op de tien ondernemers met een laag inkomen de beschikking hadden over een aanzienlijk vermogen, van meer dan 125.000 euro. Ter vergelijking: een werknemer had dat jaar een gemiddeld vermogen van 72.900 euro. De mate waarin dit vermogen wordt aangewend voor consumptie zou idealiter moeten worden meegewogen in de beoordeling van een armoedesituatie. 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 'verkapt' consumptie uitdrukken. Voorbeelden zijn het privé-gebruik 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. Zo'n 6 tot 10 procent heeft minder vaak te maken met een laag inkomen, en een deel daarvan kan op eigen kracht uit het inkomensdal geraken. 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. Moderne armoede is een multidimensioneel probleem; er is sprake van een 'cumulatie van ellende', zowel in materieel als immaterieel opzicht (Schuyt, 1991). Zo is het eigenlijk ook nodig om een beeld te verkrijgen van de uitgaven (Bosch e.a., 1997); zaken als privé-gebruik 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. Controles van de Belastingdienst begin 2008 brachten aan het licht dat bij ongeveer een op de vijf bouwprojecten zwartklussers actief waren.¹ De Belastingdienst trok deze conclusie na honderden bouwprojecten te hebben bezocht. Het blijft echter moeilijk om gefundeerde uitspraken te doen op grote schaal. Gezien de moeilijkheid om de omvang van zwarte inkomsten te meten (zie bijvoorbeeld Folkeringa en Vroonhof, 2002) bestaat er nog steeds weinig inzicht in de mate waarin dergelijke inkomsten vóórkomen en welke bedragen ermee gemoeid zijn.

¹ Trouw, *Belastingdienst: een op vijf klussers werkt zwart*, 6 februari 2008.

4 Regionale inkomensverschillen

4.1 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 kan de regionale inkomensverschillen beïnvloeden.

Besteedbaar inkomen zelfstandigen en dga's per provincie

Flevoland is een provincie van uitersten. Zelfstandige ondernemers uit deze provincie hebben het laagste besteedbare inkomen van alle provincies (21.300 euro in 2006, zie figuur 21). Daar staat tegenover dat het gemiddelde besteedbare inkomen van dga's met 45.300 euro relatief hoog is ten opzichte van dat in de overige provincies. Andere uitersten worden gevonden in Utrecht. Het besteedbaar inkomen ligt daar voor zowel zelfstandigen als dga's op het hoogste niveau: respectievelijk 27.200 en 47.900 euro in 2006. In Limburg had de gemiddelde dga het minst te besteden; het gemiddelde besteedbaar inkomen bedroeg daar 35.600 euro.

Verband tussen regionale economische groei en inkomen ondernemers

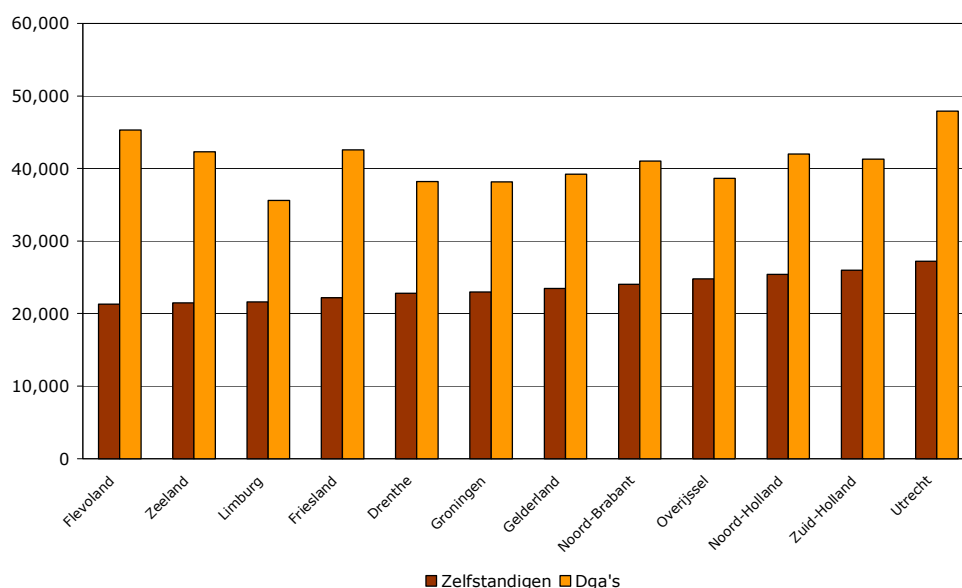
Zoals ook te zien was bij de landelijke ontwikkeling op lange termijn bestaat er een positief verband tussen het gemiddelde inkomen van ondernemers en de economische ontwikkeling. Sterke economische groei biedt ondernemers betere afzet- en winstmogelijkheden dan een neergaande conjunctuur. Op regionaal niveau kunnen inkomensverschillen optreden door verschillen in de groei tussen regio's.

In Utrecht was in 2006 en 2007 de economische groei met respectievelijk 4 en 4,3% het hoogst van alle provincies (zie CBS, 2008). Ook in de grotere provincies Noord- en Zuid-Holland en Noord-Brabant was in die jaren de economische groei bovengemiddeld. Dit zijn tevens de drie provincies die het meest bijdragen aan het Nederlandse bruto binnenlands product (bbp). Ook in Overijssel is de groei bovengemiddeld, zij het in mindere mate. In de genoemde provincies ligt het inkomensniveau van zelfstandigen hoger dan gemiddeld.

De provincies Zeeland, Limburg, Drenthe en Groningen hadden een lage economische groei in de periode 2006-2007. De matige economische ontwikkeling in Zeeland komt vooral door een nauwelijks groeiende (chemische) industrie. In Limburg nam het bbp in met name het zuidelijke deel maar matig toe. Zelfstan-

dige ondernemers in deze regio's hadden in 2006 gemiddeld een relatief laag inkomen ten opzichte van zelfstandigen in andere regio's.

figuur 21 Besteedbaar inkomen zelfstandigen* en dga's, naar provincie, 2006



* Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Een duidelijke uitzondering vormt Flevoland. Zowel in 2006 als 2007 was de regionale economische groei het hoogst in deze provincie (in 2007 gezamenlijk met Utrecht), terwijl het gemiddelde inkomen van zelfstandigen het laagst was van alle provincies. Mogelijk speelt hier mee dat het aandeel starters in de ondernemerspopulatie hoger ligt dan gemiddeld. Starters hebben over het algemeen een lager inkomen dan gevestigde ondernemers.

Bij de dga's is ongeveer eenzelfde beeld te zien als bij zelfstandigen. Enkele uitzonderingen zijn de provincies Flevoland, Zeeland en Friesland, waar het gemiddelde inkomen van dga's relatief hoog ligt, terwijl het gemiddelde inkomen van zelfstandigen relatief laag is. In deze regio's verdienen ondernemers met grootschaligere bedrijven beter dan de kleine ondernemers.

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 oververtegen-

woordiging van de zakelijke dienstverlening, waar de gemiddelde inkomens hoog zijn. Het gaat hier bijvoorbeeld om IT-dienstverleners, ingenieurs- en architectenbureaus en financiële instellingen. Mogelijk hangen de lagere ondernemersinkomens in provincies als Friesland, Groningen en Drenthe samen met een relatief groot aandeel van de niet-commerciële dienstverlening in deze provincies. Te denken valt aan sectoren als overheidsbestuur, gezondheidszorg en onderwijs. Deze sectoren zijn sterker aanwezig in de genoemde provincies (zie CBS, 2008). Vooral de gezondheidszorg maakt een relatief groot aandeel uit van de toegevoegde waarde in deze provincies. Een sterke publieke sector in deze regio's biedt wellicht minder kansen voor ondernemers in de private sector om een goed inkomen te verdienen.

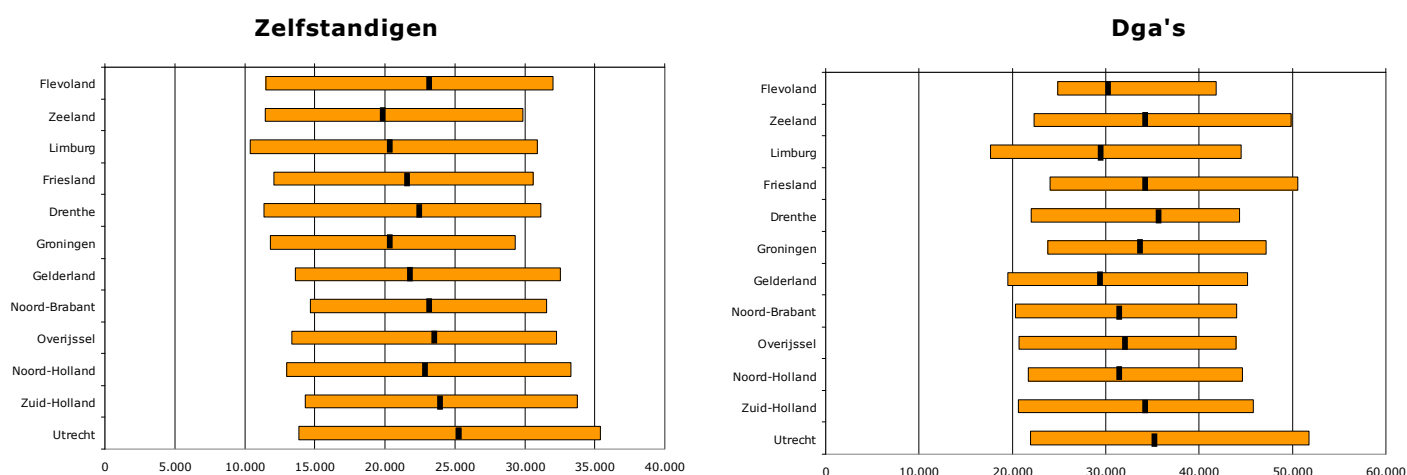
Spreading in inkomensverdeling tussen provincies groot

De bespreking hierboven over inkomensverschillen tussen provincies gaat over gemiddelden. Dit is slechts één aspect van de inkomensverdeling. Ook de spreiding in de inkomensverdeling verschilt sterk tussen de provincies (zie figuur 22). 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 verschillen in de ranglijst van provincies naar inkomen. Bij zelfstandigen bijvoorbeeld blijkt dat Flevoland dan flink stijgt in de ranglijst. Het gemiddelde inkomen van zelfstandigen bedroeg in Flevoland 21.300 euro in 2006, terwijl de mediaan 23.400 euro was. Dit betekent dus dat er in Flevoland relatief meer zelfstandigen zijn met een laag inkomen, vergeleken met andere provincies. Voor Groningen geldt het tegenovergestelde: in deze provincie zijn relatief meer zelfstandige ondernemers actief met een hoger inkomen.

In Utrecht, waar zowel het gemiddelde als het mediane inkomen van zelfstandigen het hoogst is, zijn veel zelfstandigen met een topinkomen. Een kwart van de zelfstandigen heeft een besteedbaar inkomen hoger dan 35.400 euro. In Groningen en Zeeland bijvoorbeeld ligt deze grens onder de 30.000 euro. Relatief veel lage inkomens zijn te vinden in Limburg. Hier heeft een kwart van alle zelfstandigen een inkomen onder 10.300 euro. Ook in de noordelijke provincies (Groningen, Friesland, Drenthe) en in Zeeland en Flevoland 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 4.2 wordt hier dieper op ingegaan.

Bij dga's is het beeld van inkomensverschillen tussen de provincies redelijk vergelijkbaar met dat van zelfstandigen. Over het algemeen is de spreiding tussen inkomens onder dga's kleiner dan onder zelfstandigen, en zijn er onder dga's relatief weinig lage inkomens te vinden. In Flevoland bijvoorbeeld heeft een kwart van de dga's een inkomen onder 24.900 euro. Bij zelfstandigen ligt die grens bij 11.500 euro.

figuur 22 Spreiding besteedbaar inkomen zelfstandigen* en dga's, naar provincie, 2006



Toelichting: de spreiding van inkomens is hier uitgebeeld door de inkomensgrenzen die horen bij het 1^e en 3^e kwartiel, en door de mediaan (vetgedrukte streep). Het 1^e kwartiel geeft aan dat 25% van de ondernemers een inkomen heeft onder een bepaalde grens. Voor Utrecht bijvoorbeeld bedraagt voor zelfstandigen het 1^e kwartiel 13.900 euro. De balk geeft aan dat 50% van de ondernemers een inkomen heeft tussen de twee aangegeven grenzen.

** Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.*

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

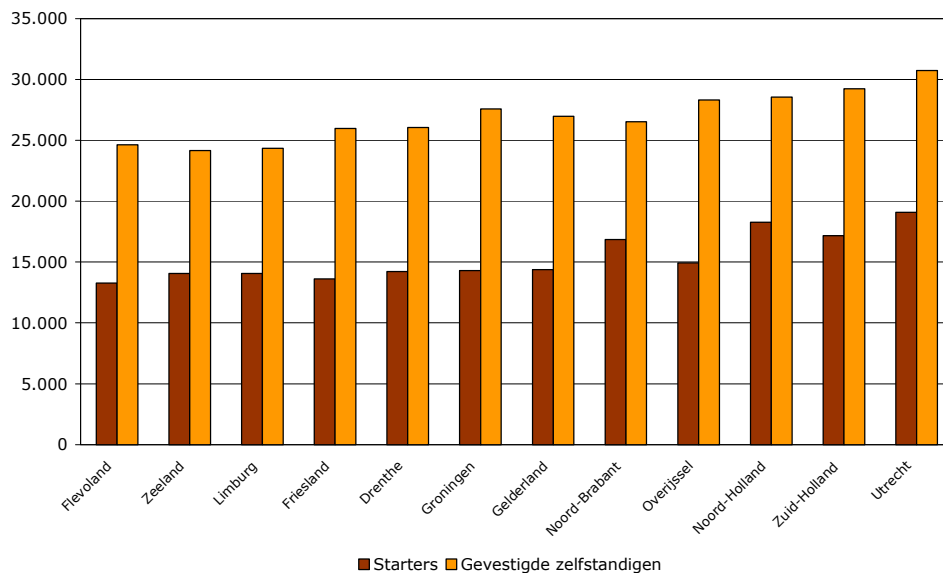
Besteedbaar inkomen starters vs gevestigde zelfstandigen per provincie

Hoe verschillen de inkomens van starters en gevestigde zelfstandigen tussen de verschillende provincies? figuur 23 verschaft hier enig inzicht in. Het gemiddelde inkomen van starters verschilt over het algemeen weinig tussen de verschillende regio's. In de meeste provincies komt het gemiddelde inkomen van een startende ondernemer niet boven de grens van 15.000 euro uit. Alleen in de provincies met de grootste economische bedrijvigheid in Nederland (Noord- en Zuid-Holland, Utrecht en Noord-Brabant) is het inkomen van starters 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. In Utrecht lag het gemiddelde inkomen van een starter het hoogst (19.100 euro) gevolgd door Noord-Holland (18.300 euro) en Noord-Brabant (16.800 euro).

Het gemiddelde inkomen van gevestigde zelfstandigen varieert van 24.200 euro in Zeeland tot 30.700 euro in Utrecht. Ook onder gevestigde zelfstandige ondernemers ligt het gemiddelde inkomen hoger in de Randstedelijke provincies als Noord- en Zuid-Holland en Utrecht. Ook in Noord-Brabant is het gemiddelde inkomensniveau 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 reeds actief zijnde ondernemers bijna

tweemaal zo hoog als dat van starters. In Utrecht komt het inkomensverschil tussen starters en gevestigde ondernemers neer op 38%. Dit is mogelijk ook een indicatie dat het startersklimaat in de Randstedelijke provincies gunstiger is dan in de landelijke gebieden. Het lukt starters in de Randstad beter om in de beginjaren van de onderneming een goed inkomen te verwerven en te concurreren met gevestigde ondernemers.

figuur 23 Besteedbaar inkomen starters* en gevestigde zelfstandigen**, naar provincie, 2006



* Starters zijn belastingplichtigen met startersaftrek.

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

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Veel lage inkomens zelfstandigen in het noorden en Noord-Holland

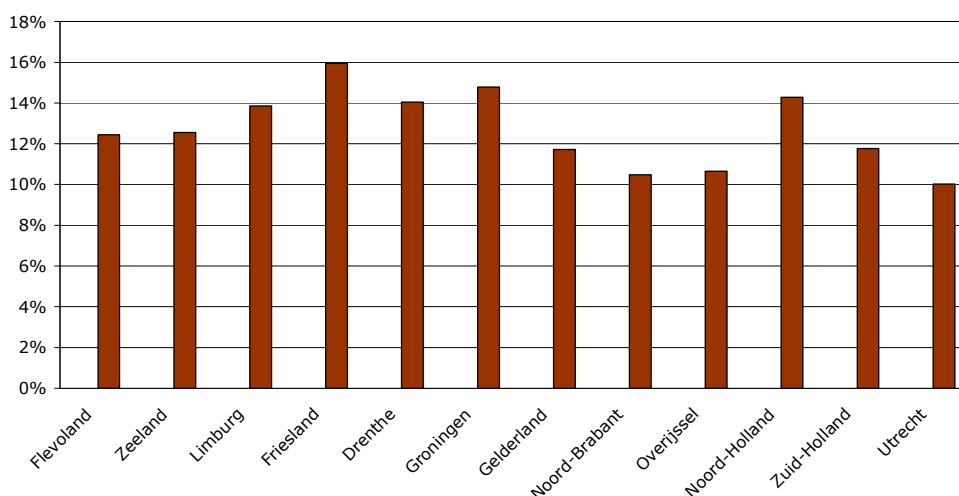
Dat de inkomensspreiding onder zelfstandigen heel groot kan zijn, bewijzen de inkomenscijfers in Noord-Holland. Hoewel het gemiddeld inkomen van zelfstandige ondernemers relatief hoog ligt in die provincie, ligt het percentage zelfstandigen met een laag inkomen ook hoger dan landelijk gezien (zie figuur 24). In Noord-Holland heeft 14,3% van de zelfstandigen een laag inkomen, tegen 12,4% landelijk. Dit heeft voor een groot deel te maken met de sterke concentratie van ondernemers met lage inkomens in de stad Amsterdam. In de noordelijke provincies is het aandeel zelfstandigen met een laag inkomen het hoogst. In Groningen en Friesland heeft respectievelijk 14,8% en 16% van de zelfstandigen een inkomen onder de lage-inkomensgrens. Ook provincies als Drenthe en Limburg hebben relatief hoge armoedepercentages. In de oostelijke provincies Gelderland en Overijssel zijn relatief weinig zelfstandigen met een laag inkomen.

4.2 Inkomens in de grote steden

Deze paragraaf gaat in op de inkomens van ondernemers in de vier grote steden in Nederland (Den Haag, Amsterdam, 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 er mogelijk ook inkomensverschillen tussen ondernemers uit de grote steden en ondernemers uit meer landelijke regio's of kleinere steden.

figuur 24 Percentage lage inkomens onder huishoudens met zelfstandigen* als hoofdkostwinner in de provincies, 2006



* Zelfstandigen volgens winstdefinitie.

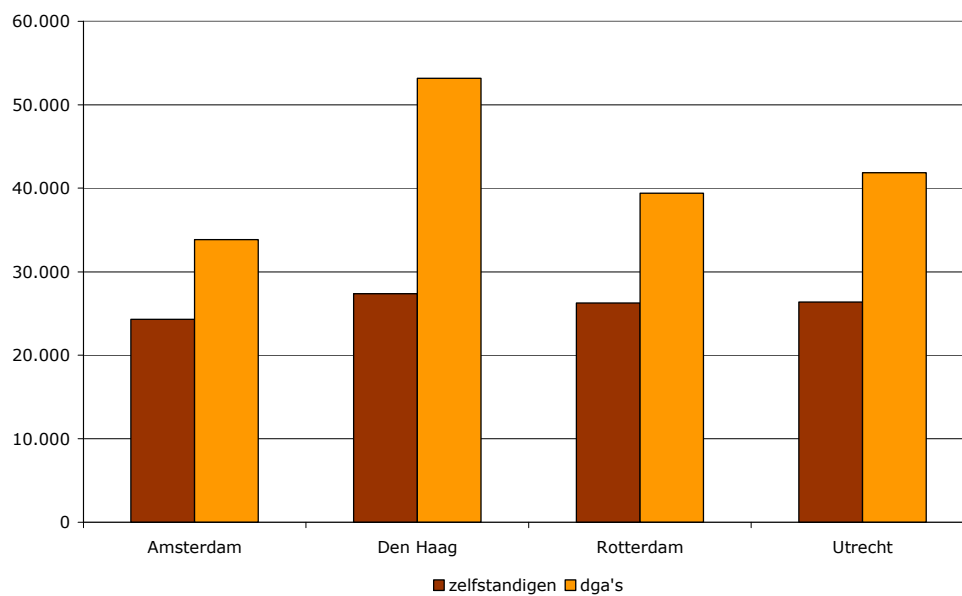
Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

Inkomen zelfstandigen in grote steden bovengemiddeld met uitzondering van Amsterdam

Het gemiddelde inkomen van zelfstandige ondernemers in de grote steden ligt in 2006 op een hoger niveau dan landelijk gezien, met uitzondering van Amsterdam (zie figuur 25). In Den Haag was het gemiddelde inkomen met 27.380 euro het hoogst, in Rotterdam en Utrecht lag het inkomen rond 26.250 euro. Amsterdam lag met een gemiddeld inkomen van 24.300 euro onder het landelijk gemiddelde van 24.360 euro. De spreiding van inkomens van zelfstandigen laat een wat diffuus beeld zien voor de verschillende grote steden (zie figuur 26). In Amsterdam zijn relatief veel zelfstandigen met lagere inkomens te vinden. De waarde van zowel het 1^e kwartiel als van het 3^e kwartiel ligt onder de landelijke waarden. In Rotterdam 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 de 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.

In Den Haag verdienen directeuren-grotaandeelhouders (dga's) met 53.150 euro gemiddeld het meest van de grote steden. Het inkomensniveau in Utrecht is gemiddeld, terwijl in Rotterdam en met name in Amsterdam het gemiddelde inkomen van dga's onder het landelijk gemiddelde ligt. Kennelijk is het in deze steden voor ondernemers met grotere bedrijven moeilijker om een hoger inkomen te verwerven.

figuur 25 Besteedbaar inkomen zelfstandigen* en dga's in de vier grote steden, 2006

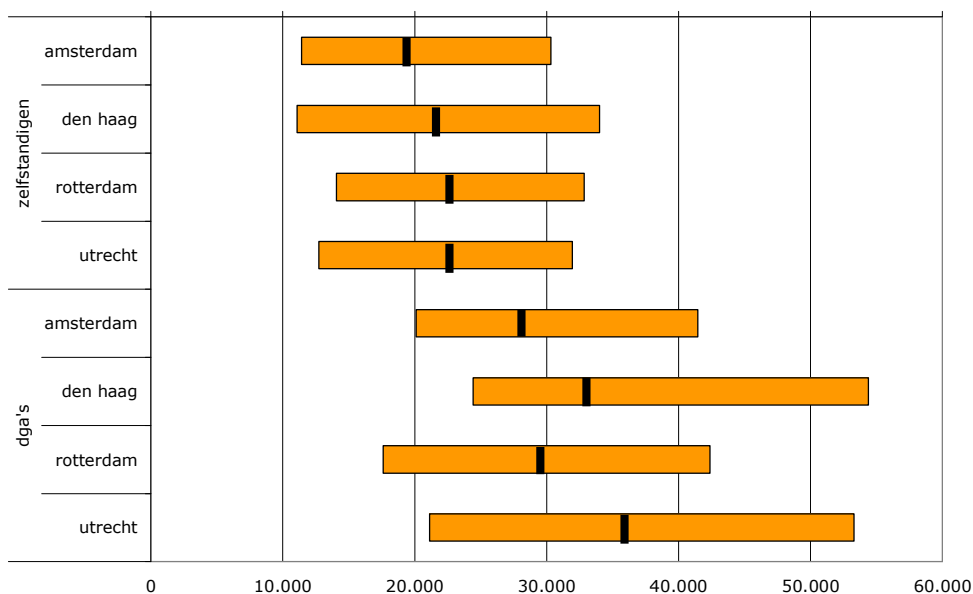


* Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.

Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

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 groter, 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 hooggekwalficeerde 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 3.2). Zeker in de grote steden is de spreiding tussen inkomens van startende ondernemers groot.

figuur 26 Spreiding besteedbaar inkomen zelfstandigen* en dga's in de vier grote steden, 2006



Toelichting: de spreiding van inkomens is hier uitgebeeld door de inkomensgrenzen die horen bij het 1^e en 3^e kwartiel, en door de mediaan (vetgedrukte streep). Het 1^e kwartiel geeft aan dat 25% van de ondernemers een inkomen heeft onder een bepaalde grens. Voor Utrecht bijvoorbeeld bedraagt voor zelfstandigen het 1^e kwartiel 12.750 euro. De 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

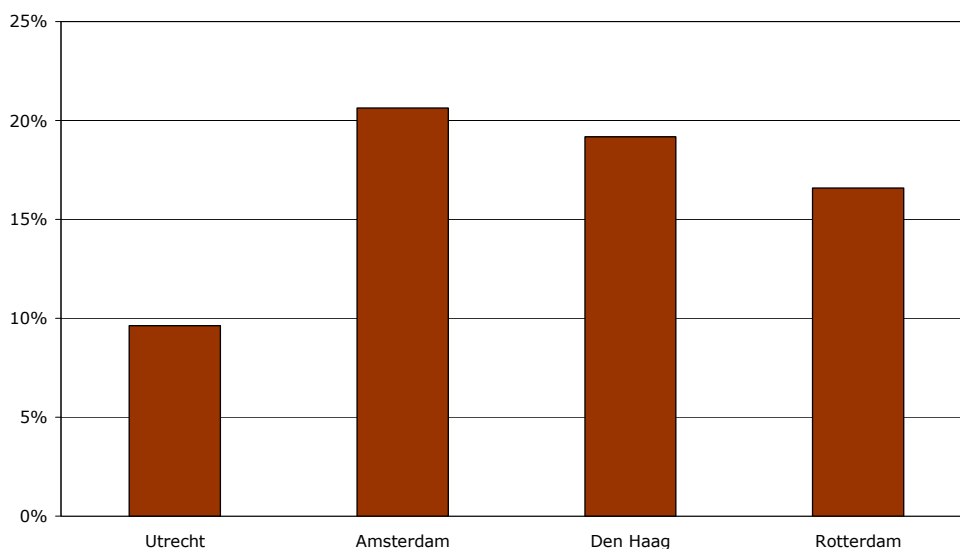
Aan de andere kant zijn er in de grote steden relatief veel zelfstandigen die het hoofd maar moeilijk boven water kunnen houden, financieel gezien. Dit blijkt uit figuur 27 waarin het percentage zelfstandigen met een laag inkomen¹ is opgenomen voor de vier grote steden. De percentages zijn hoog te noemen, in vergelijking met het landelijk percentage. Amsterdam kent het hoogste aandeel zelfstandigen met een laag inkomen (20,6%), terwijl ook Den Haag (19,1%) en Rotterdam (16,5%) ver boven het landelijk percentage van 12,4% liggen. In de genoemde steden liggen de percentages 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.

De hogere armoedepercentages in de grote steden hebben voor een deel te maken met de sterke concentratie van allochtone ondernemers in de grote steden. Ongeveer 45 procent van alle niet-westerse allochtone ondernemers is gevestigd in de vier grote steden. Deze ondernemers zijn vooral te vinden in de detailhan-

¹ Voor de definitie van laag inkomen wordt verwezen naar hoofdstuk 3.

del 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 tevens onder het landelijke cijfer ligt. Een mogelijke verklaring voor het lage percentage is het gemeentebestuur van Utrecht. Het ondernemersvertrouwen is in elk geval hoger dan gemiddeld (Utrecht Monitor 2005).

figuur 27 Percentage lage inkomens onder zelfstandigen* in de grote steden, 2006



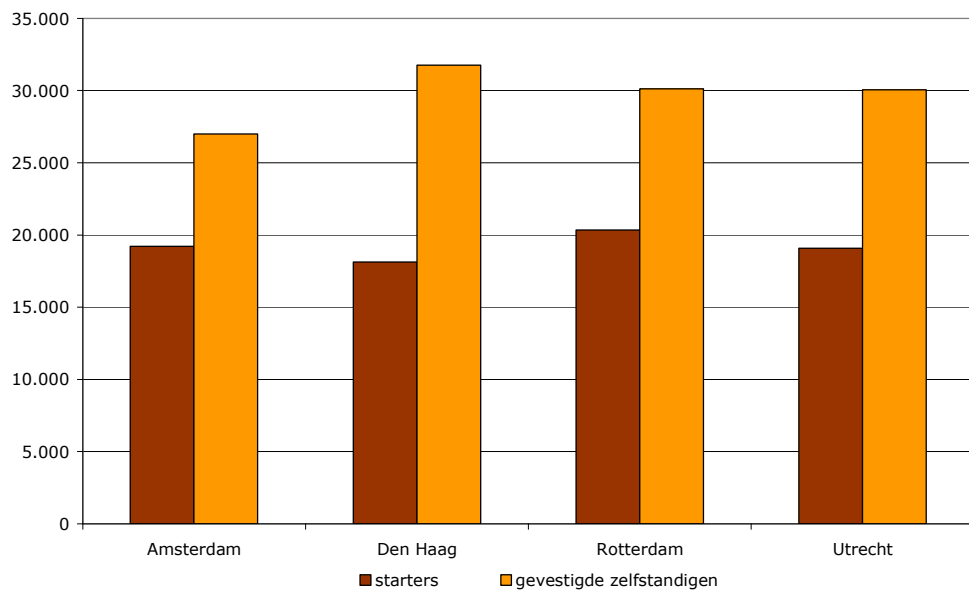
* Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.
Bron: Inkomenspanelonderzoek CBS, bewerking EIM.

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 de vier grote steden bovengemiddeld is. Het inkomensniveau ligt zo'n 15 tot 20 procent hoger dan dat voor heel Nederland. Voor heel Nederland is het gemiddelde inkomen van starters 16.240 euro in 2006. In Rotterdam is het gemiddeld inkomen het hoogst met 20.350 euro, in Den Haag het laagst met 18.150 euro. Het startersklimaat lijkt op basis van deze cijfers gunstiger in de grote steden. Dit kan te maken hebben met een factoren als bereikbaarheid, aanwezigheid van hulpbronnen (arbeid, kapitaal) en specifiek gemeentebestuur gericht op onderne-

mers. Ook de aanwezigheid van hogere onderwijsinstellingen en universiteiten kan een rol spelen. Ondernemerschap krijgt een prominentere rol in dit onderwijs de laatste jaren. Daarnaast zijn in grote steden veel (hoofd)kantoren van grote bedrijven aanwezig die veel zelfstandige arbeid inlenen. Ook bij de gevestigde ondernemers ligt het inkomensniveau over het algemeen hoger dan landelijk gezien. Alleen in Amsterdam blijft het inkomen van gevestigde zelfstandigen achter. Mogelijk is in deze stad de concurrentie hoger tussen starters en gevestigde zelfstandigen en onder gevestigde zelfstandigen onderling.

Figuur 28 Besteedbaar inkomen starters* en gevestigde zelfstandigen** in de vier grote steden, 2006



* 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 5.000 steekproefpersonen. Deze steekproef is in fasen uitgebreid tot 75.000 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 98.000 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. Zo werden in 2004 voor ongeveer 250.000 personen de inkomensgegevens verzameld. De gegevens over 2004 betroffen voorlopige cijfers ten tijde van de publicatie van dit rapport.

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 de Informatie Beheer Groep (IBG).

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,
- Bedragen op het aangifteformulier die incidenteel in een verkeerde rubriek zijn 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.

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.

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 sociaal-economische 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.
- 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.
- 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.
- 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 meest recente rapporten staan (downloadable) op: www.ondernemerschap.nl.

Recente Publieksrapportages

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	Global Entrepreneurship Monitor 2007 the Netherlands
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?
A200506	19-7-2005	Het Nederlandse MKB en de uitbreiding van de EU
A200505	6-10-2005	Entrepreneurship in the Netherlands; SMEs and International co-operation
A200504	27-6-2005	Kleinschalig Ondernemen 2005
A200503	15-6-2005	Aandacht voor ondernemerschap in het HAVO- en VWO-onderwijs
A200502	17-5-2005	Nieuw ondernemerschap in herstel: Global Entrepreneurship Monitor 2004
A200501	26-4-2005	Spin-offs van grote bedrijven in Nederland
A200417	11-4-2005	Voorbeeldig ondernemen bij bedrijfsoverdracht in het MKB
A200416	12-4-2005	MKB-locaties
A200415	29-3-2005	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid
A200414	24-3-2005	Internationalisering in het Nederlandse MKB
A200413	21-3-2005	MKB in een periode van deflatie; risico's en strategieën
A200412	9-3-2005	Ondernemen in de zorg
A200411	17-2-2005	De bron van vernieuwing
A200410	25-4-2005	Oudere versus jongere starters
A200409	5-1-2005	De kracht van de organisatie
A200408	18-11-2004	Succesvol op weg op de elektronische snelweg!!