

REGIONALE ECONOMISCHE WERKGELEGENHEIDSEFFECTEN VAN DE ZZZP-REVOLUTIE IN NEDERLAND

Een onderzoek naar de invloed van zzzp'ers op de regionale groei van
de werkgelegenheid in Nederland



L. (Lucas) Vaartjes

Studentnummer: s2027283

Master: Economische Geografie

Faculteit: Ruimtelijke Wetenschappen

Rijksuniversiteit Groningen

Begeleider: dr. S. Koster

juli 2017



rijksuniversiteit
 groningen

Voorwoord

Voor u ligt mijn afstudeerscriptie van de master Economische Geografie. Ik ben in september 2015 begonnen aan deze Master en na het afronden van alle vakken ben ik in november 2016 gestart met mijn afstudeeronderzoek. Na het afwegen van verschillende onderwerpen ben ik uiteindelijk tot de beslissing gekomen om mij op zzp'ers te richten. Een onderwerp dat veel belangstelling krijgt in het nieuws en in de politiek op zowel het microniveau van de ondernemer zelf als het macroniveau van landen. Er vindt veel discussie plaats over wat gewenst beleid zou zijn op dit gebied. Op regionaal economisch gebied is er echter minder te vinden, vandaar dat ik voor mijn onderzoek voor deze invalshoek gekozen heb.

Het zzp'schap is, ook na het schrijven van deze scriptie, nog steeds een interessant en relevant onderwerp op zowel wetenschappelijk als maatschappelijk terrein en ik ben dan ook benieuwd naar de ontwikkelingen de komende jaren. Daarnaast ben ik blij dat ik persoonlijk een bijdrage heb kunnen leveren waardoor er iets meer duidelijkheid is ontstaan over de regionale economische werkgelegenheidseffecten van het zzp-schap in Nederland.

Lucas Vaartjes

Rijksuniversiteit Groningen, juli 2017

Samenvatting

De laatste jaren is er in Nederland veel belangstelling voor zzp'ers en hun relatie met de arbeidsmarkt. Flexibele arbeid is een belangrijk aspect van de moderne arbeidsmarkt. Onder invloed van economische, technologische, politiek-institutionele en sociale processen zijn verschillende vormen van flexibiliteit in Nederland beduidend in omvang toegenomen. Het aantal banen bij bedrijven is in de loop der jaren vrij stabiel gebleven, terwijl het zzp-schap behoorlijk in de lift heeft gezeten. Terwijl banen bij bedrijven met personeel meebewegen met conjuncturele ontwikkelingen, trekt het zzp-schap zich daar weinig van aan. Literatuur over de flexibiliteit van de arbeidsmarkt veronderstelt veelal dat flexibiliteit positief bijdraagt aan de economie aangezien het de mogelijkheid geeft om op conjunctuur in te spelen. Ondernemerschapsliteratuur koppelt ondernemers aan economische groei via processen als spillovers, innovatie en concurrentie. Zzp'ers vertonen zowel overeenkomsten als verschillen met ondernemers als het gaat om karakteristieken als; persoonlijke ambitie, innovatie en het nemen van risico, groei naar grotere bedrijven, participatie in netwerken en flexibiliteit. Hoewel de heterogeniteit van deze groep een gegeven blijft, zijn er wel degelijk zzp'ers die in een adem te noemen zijn met ondernemerschap. De groep innovatieve zzp'ers met karakteristieken van ondernemerschap kan positieve gevolgen hebben voor regionale economische groei op lange termijn. De inzet van zzp'ers met de benodigde kennis en vaardigheden kan bijdragen aan de productiviteit en innovatiekracht van het bedrijf dat hem/haar inhuurt. Dit is echter niet terug te zien in het aantal banen. Tegenover deze groep staat de marginale zzp'er die productiever zou zijn wanneer hij/zij als reguliere werknemer wordt aangenomen, deze zzp'er vervangt slechts een vaste baan. Deze replicatieve zzp'ers reageren eerder op economische groei dan dat ze deze zelf veroorzaken. Stedelijke en intermediaire gemeenten laten over de gehele periode een lage lineaire samenhang zien tussen de groei van zzp'ers en het aantal banen bij bedrijven met personeel. De grote hoeveelheid en variatie aan bedrijven kan er in stedelijke en intermediaire gemeenten voor zorgen dat zzp'ers zich beter kunnen ontwikkelen. Daarnaast profiteren zzp'ers in deze regio's van een grotere gevarieerdere markt waarop ze hun goederen en diensten kunnen afzetten. Wat betreft sectorstructuur kent Nederland geen extremen en voor de verschillende sectoren kan niet geconcludeerd worden dat er een positief dan wel negatief verband is tussen zzp-schap en banengroei bij bedrijven met personeel. Op basis van de analyse kan geconcludeerd worden dat het zzp-schap geen direct positief effect en geen direct negatief effect heeft op banengroei op andere plekken in de economie. Daartegenover staat dat zzp'ers niet aantoonbaar een stuk zekerheid wegnemen op de arbeidsmarkt, dat ze een remmend effect hebben op groei in andere typen banen of dat deze banen overgeheveld worden naar zzp'ers. De gevonden effecten vallen dus tussen de positieve en negatieve effecten in.

Inhoudsopgave

VOORWOORD	2
SAMENVATTING	3
HOOFDSTUK 1	6
INTRODUCTIE	6
1.1. AANLEIDING	6
1.2. INTRODUCTIE OP ZELFSTANDIGHEID, ONDERNEMERSCHAP EN ZZP	7
1.2.1. DE KEUZE VOOR ZELFSTANDIGHEID	7
1.2.2. ONDERNEMERSCHAP	8
1.2.3. ZZP-SCHAP	8
1.2.4. CONCLUSIE	9
1.3. MAATSCHAPPELIJKE EN WETENSCHAPPELIJKE RELEVANTIE	9
1.4. DOEL VAN HET ONDERZOEK	10
1.5. ONDERZOEKSVRAGEN	11
1.6. CONCEPTUEEL MODEL	11
1.7. OPBOUW	12
HOOFDSTUK 2:	13
ONTWIKKELINGEN RONDOM ONDERNEMERSCHAP, ZZP EN REGIONALE ECONOMISCHE GROEI	13
2.1. DIRECTE EFFECTEN VAN ONDERNEMERSCHAP	13
2.2. INDIRECTE EFFECTEN VAN ONDERNEMERSCHAP	14
2.2.1. AANBODZIJDE-EFFECTEN VAN STARTUPS EN NIEUWKOMERS	14
2.2.2. NETTO-EFFECTEN EN MARKTPROCES	16
2.2.3. KENNIS-SILLOVERS	17
2.3. ZORGEN ZZP'ERS DAN OOK VOOR ECONOMISCHE GROEI?	19
2.3.1. PERSOONSKENMERKEN, MOTIEVEN EN AMBITIE	19
2.3.2. INNOVATIE EN HET NEMEN VAN RISICO	20
2.3.3. GROEI NAAR GROTERE BEDRIJVEN	20
2.3.4. PARTICIPATIE IN NETWERKEN EN HET VERSPREIDEN VAN KENNIS	21
2.3.5. FLEXIBILITEIT	21
2.4. DE VERWACHTE EFFECTEN VAN HET ZZP-SCHAP	22
2.5. KOPPELING MET SECTOREN	23
2.6. CONCLUSIE	24
HOOFDSTUK 3	25
WERKWIJZE EN DATA	25
3.1. INLEIDING	25
3.2. DIRECTE EFFECTEN	25
3.3. INDIRECTE EFFECTEN	26
3.4. VIER KWADRANTEN, VIER SCENARIO'S	26
3.4. CONCLUSIE WERKWIJZE	27
3.5. BENODIGDE DATA	29

HOOFDSTUK 4	31
BEVINDINGEN	31
4.1. INLEIDING	31
4.2. ONTWIKKELINGEN OP DE NEDERLANDSE ARBEIDSMARKT	31
4.3. ZZP'ERS EN BEDRIJVEN: WAAR ZITTEN ZE EIGENLIJK?	32
4.3.1. INLEIDING	32
4.3.2. HOE STAAN WE ERVOOR?	33
4.4. ZZP'ERS EN BEDRIJVEN: WAAR ZIT DE GROEI?	34
4.4.1. GROEI ZZP	34
4.4.2. GROEI BEDRIJVEN MET PERSONEEL	38
4.5. SAMENHANG TUSSEN ZZP EN DE BEDRIJVEN MET PERSONEEL	41
4.5.1. VERSCHILLEN IN STEDELIJKHEID	42
4.5.2. SECTORALE VERSCHILLEN	43
4.6. REGRESSIEANALYSE	46
4.6.1. CONTROLE VARIABELEN	47
4.6.2. VOORBEREIDING	47
4.6.3. ANALYSE VAN HET MODEL	47
4.7. SCENARIO'S	48
HOOFDSTUK 5	51
CONCLUSIE	51
5.1. UITKOMSTEN EN IMPLICATIES	51
5.2. DISCUSSIE EN AANBEVELINGEN	52
BIBLIOGRAFIE	53
BIJLAGEN	58
BIJLAGE 1: % GROEI ZZP EN BEDRIJVEN MET PERSONEEL IN KWANTIENEN	59
BIJLAGE 2: CORRELATIE OP BASIS VAN STEDELIJKHEID PER PERIODE	60
BIJLAGE 3: SECTORSTRUCTUUR OP COROP-NIVEAU	62
BIJLAGE 4: CORRELATIE PER SECTOR PER PERIODE	63
BIJLAGE 5: CORRELATIEMATRIX	66

Hoofdstuk 1

Introductie

1.1. Aanleiding

De laatste jaren is er in Nederland veel belangstelling voor zzp'ers en hun relatie met de arbeidsmarkt. Meerdere malen per week verschijnen er artikelen in kranten en op nieuwswebsites. Daarnaast zijn er online meerdere platforms te vinden die in het leven zijn geroepen om zzp'ers en geïnteresseerden te voorzien van feiten, meningen en ontwikkelingen. Vaak wordt de discussie echter breder getrokken dan enkel zzp'ers en gaat het over de flexibiliteit van de arbeidsmarkt.

Flexibele arbeid is een belangrijk aspect van de moderne arbeidsmarkt. Onder invloed van economische, technologische, politiek-institutionele en sociale processen zijn verschillende vormen van flexibiliteit wereldwijd in omvang toegenomen (Kalleberg, 2009). Ook in Nederland is het aandeel flexibele arbeid in de totale werkgelegenheid beduidend toegenomen. Het aandeel werkenden met een flexibele arbeidsrelatie is de afgelopen jaren toegenomen van 15% in 2004 tot 22% in 2014, het aantal zzp'ers is in dezelfde periode toegenomen van 8% naar 12%. Deze groei ligt hoger dan de groei in de meeste andere Europese landen (gemiddelde EU-15 is 10% zzp) (Euwals, et al., 2016). Begin 2016 hadden vier op de tien werkenden in Nederland geen vast contract, dit betekent dat er bijna drie miljoen mensen in Nederland werken in een flexibel dienstverband of als zzp'er (Euwals, et al., 2016; Fritsch, 2011). Toekomstverwachtingen voorspellen dat de gesignaleerde trend naar een meer flexibele arbeidsmarkt zich in de komende jaren nog verder zal doorzetten. Belangrijke overwegingen van bedrijven voor het opbouwen van een flexibele schil zijn het snel kunnen reageren op een veranderende markt vraag en het inhuren van specifieke kennis (Dekker & de Beer, 2015). Inhuur van flexibele contracten en van zzp'ers maakt het voor deze groep bedrijven mogelijk om in te spelen op deze veranderingen (Bolhaar, et al., 2016). In 2013 maakte bijna twee derde van de bedrijven gebruik van flexibele contracten. Deze ontwikkelingen zorgen ervoor een vaste arbeidsrelatie steeds minder vaak voorkomt. (Bierings, et al., 2014).

De overheid zet zich in voor het reguleren van zzp'ers. Dit moet eraan bijdragen dat zzp'ers alleen daar worden ingezet waar het de meeste voordelen oplevert. De wet Deregulering Beoordeling Arbeidsrelaties (DBA) die de oude Verklaring Arbeidsrelatie (VAR) vervangt is hier een poging toe. Deze wet maakt de opdrachtgever medeverantwoordelijk voor de juiste vorm van arbeidsrelatie. Met behulp van deze wet moet 'schijnzelfstandigheid' worden voorkomen en handhaving vergemakkelijkt worden (Euwals, et al., 2016; Verbeek, 2016). Een sterker aanpassingsvermogen van de economie is een van de voordelen van flexibele arbeid. Ondernemingen kunnen hun productie gemakkelijker op- of afschalen afhankelijk van de heersende conjunctuur. Deze dynamiek op de arbeidsmarkt kan bijdragen aan een snellere vernieuwing van de economie waardoor de productiefactor arbeid sneller zijn weg kan vinden naar een kwalitatief betere match. Dit verhoogt de productiviteit (Euwals, et al., 2016). Een ruimere mogelijkheid voor flexibele arbeid, waaronder zzp'ers, zou echter ook kunnen leiden tot een substitutie-effect, namelijk vervanging van vaste banen door zzp'ers in plaats van extra werkgelegenheid.

Voor de Nederlandse overheid en het bedrijfsleven zou het nuttig zijn om te weten waar in Nederland zzp'ers de meeste invloed hebben op de arbeidsmarkt om hierop in te kunnen spelen met beleid en strategieën. Misschien groeien of krimpen bepaalde sectoren en daarmee ook bepaalde regio's als gevolg van in- en uitstroom van zzp'ers? Voor beleidsmakers is het daarom de uitdaging om de nadelen van het zzp-schap te beperken zonder de werkgelegenheid, arbeidsproductiviteit en houdbaarheid van de welvaartsstaat te schaden. Door te kijken naar de werkgelegenheidseffecten van zzp'ers op de

arbeidsmarkt is wellicht mogelijk beter vast te stellen welk aandeel zzp'ers in de beroepsbevolking wenselijk is.

Het moge duidelijk zijn dat, hoewel er veel over zzp'ers geschreven wordt, er ook nog veel onduidelijkheden over deze groep bestaan. Er is veel geschreven over ondernemerschap, startups en economische groei maar of en in hoeverre deze theorie toepasbaar is op zzp'ers, is vooralsnog onbekend. Er is dus minder empirisch bewijs van de economische bijdrage van zzp'ers. Berden, et al. (2010) suggereren dat veel zzp'ers slechts een klein beetje productiever zijn dan gewone werknemers. Zzp'ers bieden bedrijven die gebruik maken van hun diensten enkel een hogere flexibiliteit en delen daarmee in de risico's van overcapaciteit in het geval dat een bedrijf meer produceert dan het kan verkopen. Daarnaast moet opgemerkt worden dat zzp'ers tot een heterogene categorie behoren. Ze verschillen in motivatie, de mate van zelfstandigheid, ambitie en (niveau van) vaardigheden. Een marginale zzp'ers zou wellicht productiever zijn wanneer hij/zij als reguliere werknemer wordt aangenomen vanwege bijvoorbeeld mogelijkheden tot scholing. Daarbij ontwikkelt hij/zij als werknemer meer betrokkenheid bij het bedrijf dat hem/haar in dienst neemt (van Stel, et al., 2014). Mogelijk verschilt deze heterogeniteit per sector en/of regio. In sommige sectoren is meer behoefte aan innovatie en deze sectoren bieden wellicht ook meer mogelijkheden tot innovatie. De behoeften van en mogelijkheden tot groei en innovatie kunnen ook per regio verschillen. Grootstedelijke gemeenten zijn hier mogelijk geschikter voor door bijvoorbeeld de aanwezigheid van netwerken en een variatie aan bedrijven en potentiële klanten. Een groot deel van de discussie op zowel maatschappelijk als wetenschappelijk niveau gaat over bovenstaande vraagstukken. Deze onduidelijkheid maakt het interessant en absoluut relevant om te onderzoeken wat nou precies de effecten zijn van zzp'ers op de regionale economie. Dit is daarmee het startpunt van dit onderzoek.

1.2. Introductie op zelfstandigheid, ondernemerschap en zzp

Aangezien zzp'ers behoren tot de categorie zelfstandigen en dit onderzoek zich focust op deze groep zullen de volgende paragrafen deze categorie nader beschrijven. Zodra er afgebakend is hoe deze groep zich kenmerkt wordt er verder gekeken naar onderliggende theorieën en processen waarmee zelfstandigheid, ondernemerschap en zzp aan economische groei gekoppeld kan worden.

1.2.1. De keuze voor zelfstandigheid

Volgens Banerjee & Newman (1993) speelt de verdeling van welvaart een centrale rol in de keuze tussen zelfstandigheid en een reguliere baan. Zij stellen dat deze beroepsmatige beslissing afhankelijk is van de verdeling van welvaart als gevolg van imperfecties in de kapitaalmarkt. Dit laatste impliceert dat arme personen alleen kunnen kiezen voor een loonbaan, terwijl welvarende personen wel kunnen kiezen voor zelfstandigheid. Een zzp'er kan over veel onderhandelingsmacht beschikken door te beschikken over schaarste, kennis of vaardigheden. Op deze manier kunnen zzp'ers fiscale voordelen behalen en zich onttrekken aan de verplichte solidariteit van sociale verzekeringen en pensioenen. Indien zzp'ers niet over deze schaarste, kennis of vaardigheden beschikken dan liggen de arbitragemogelijkheden aan de werkgeverskant (Euwals, et al., 2016). Ook de cijfers van het CBS laten zien dat de kans om te werken als zzp'er duidelijk verschilt tussen groepen. Mannen, ouderen (65- 75 jaar) en hoogopgeleiden hebben een grotere kans om als zzp'er te werken. Terwijl bij vrouwen, jongeren (15-25 jaar), laagopgeleiden en tweede generatie inwoners met een migratieachtergrond een flexibel contract relatief vaak voorkomt (Bolhaar, et al., 2016). Hieruit kan voorzichtig afgeleid worden dat zzp'ers vaak zelf de keuze maken voor zelfstandigheid tegenover een vast of flexibel contract.

1.2.2. Ondernemerschap

“Entrepreneurship is “at the heart of national advantage” (Porter, 1990, p. 125).

Wennekers & Thurik (1999, p. 46) definiëren ondernemerschap als:

“Het manifest, het vermogen en de bereidheid van individuen, alleen of in teams, zowel binnen als buiten bestaande organisaties om; economische kansen te zien liggen en te creëren (nieuwe producten, nieuwe productiemethoden, nieuwe organisatorische processen en nieuwe product-marktcombinaties) en om - hun nieuwe ideeën in de markt te zetten, met de aanwezigheid van onzekerheid en andere obstakels, door het maken van beslissingen op locatie, met behulp van hulpbronnen en instellingen.”

Dat ondernemerschap in essentie een gedragsmatige eigenschap van individuen is, en dus geen beroep, maakt dat ondernemers moeilijk als beroepsgroep te definiëren zijn. Zelfs personen die duidelijk ondernemer lijken te zijn, doen dit in veel gevallen slechts in een tijdelijke fase van hun carrière en/of slechts in een gedeelte van hun activiteiten. Daarnaast is ondernemerschap ook geen synoniem voor kleine bedrijven, ondanks dat kleine bedrijven een ideale omgeving zijn voor het uitten van ambities voor een ondernemer (Wennekers & Thurik, 1999; Carree & Thurik, 2010). Een klein bedrijf is dus slechts een verlengstuk van de ondernemer. Ook in grote bedrijven komt ondernemerschap voor, de zogenoemde ‘intrapreneurs’ of ‘corporate entrepreneurs’. In deze omgevingen wordt geprobeerd om ‘smallness’ na te bootsen door bijvoorbeeld het gebruik van divisies, dochterondernemingen of joint-ventures. Ondernemerschap heeft dus te maken met de activiteiten van individuen. Het concept economische groei is relevant op het niveau van bedrijven, regio's, sectoren en landen. Dit maakt dat de relatie tussen ondernemerschap en economische groei automatisch een relatie tussen het individuele en het geaggregeerde niveau is (Carree & Thurik, 2010).

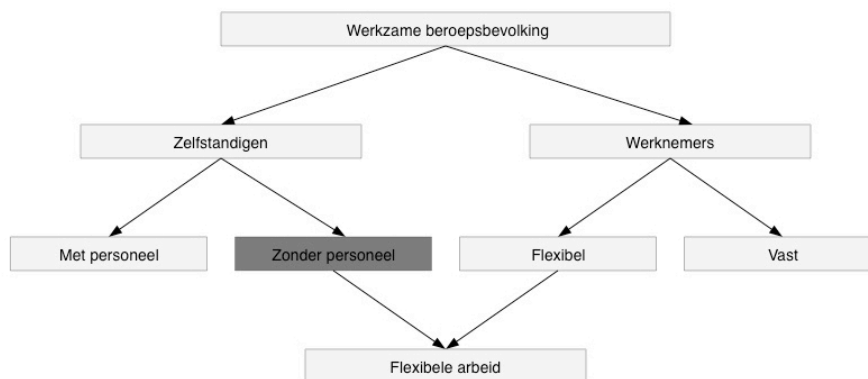
1.2.3. Zzp-schap

De term zzp'er is eind jaren 90 ontstaan toen steeds meer werknemers hun beroep niet meer gingen uitoefenen in loondienst, maar als eigen baas. Deze groep werd als aparte categorie gezien aangezien zij hun opdrachten vaak uitvoerden voor hun voormalig werkgever of voor een beperkte kring van opdrachtgevers. Hoewel hieraan gewerkt wordt zijn zzp'ers nog niet officieel in wet- of regelgeving terug te vinden. Soms wordt er gesproken van ‘freelancers’ dan weer van zelfstandigen die geen personeel in dienst hebben. Andere bronnen spreken over een groep die tussen ondernemerschap en werknemerschap in hangt of schijnzelfstandigen (Meijer, Vroonhof en De Waard, 1999; De Muijnck, Overweel en Vroonhof, 2001; Aerts, 2007; CWI, 2008 in Dekker & Kösters, 2010).

De laatste decennia is er sprake van een opmars van uitbesteding, dit biedt kansen voor detacheringsbedrijven en individuele professionals zoals de zelfstandigen zonder personeel. Zzp'ers voeren werkzaamheden uit zonder arbeidscontract voor eigen rekening en risico. Ze hebben geen baan zekerheid omdat ze geen werknemers zijn, hun werkzekerheid hoeft echter niet lager te zijn aangezien het vinden van opdrachten een van hun kerntaken is. Inkomenszekerheid is lager onder zzp'ers dan onder werknemers aangezien de hoogte van inkomsten voor zzp'ers niet gegarandeerd zijn. Ook het niveau van sociale zekerheid is onder zzp'ers lager aangezien ze dit zelf moeten regelen. Zzp'ers vallen niet onder een cao, dat maakt dat opdrachtgevers niet gebonden zijn aan cao-loonschalen en dat er geen cao-gebonden kosten zoals pensioenpremies en scholingskosten afgedragen hoeven te worden. Dit maakt het mogelijk dat zzp'ers (met een zwakke onderhandelingsmacht) onder het wettelijk minimumloon betaald kunnen krijgen. Zzp'ers zijn zelfstandigen die zonder al te veel aansturing moeten kunnen werken, als dit niet het geval is zijn zij namelijk werknemers met een baas. Hierop volgt het begrip ‘vrije vervanging’: zzp'ers zijn persoonlijk

niet verplicht om ergens te werken, dus het werk moet ook door een ander kunnen worden verricht (Euwals, et al., 2016; Dekker & Kösters, 2010; König, 2017).

Zzp'ers zijn verder op te delen in twee groepen namelijk: zzp'ers die vooral eigen arbeid of diensten aanbieden en zzp'ers die vooral producten verkopen of grondstoffen aanbieden. Zzp'ers die producten aanbieden zijn vooral vertegenwoordigd in de landbouwsector. In de overige sectoren bevinden zich vooral zzp'ers die eigen arbeid aanbieden (Bolhaar, et al., 2016). Figuur 1.1 laat zien waar zelfstandigen zonder personeel geplaatst kunnen worden binnen de werkzame beroepsbevolking (deze groep bestaat uit personen van 15 tot 75 jaar die betaald werk hebben). Zzp'ers vallen onder de categorie van zelfstandigen (waar ondernemers ook binnen vallen) maar ook in het verlengde van de categorie flexibele arbeid (waar ook werknemers met een flexibel contract onder vallen) (Euwals, et al., 2016).



Figuur 1.1: Positionering zzp'ers (Scheer, et al., 2016).

1.2.4. Conclusie

Ondernemerschap en zzp-schap overlappen op meerdere vlakken. Een individu die voor zichzelf begint is daarmee automatisch zelfstandig ondernemer. Op het moment dat een ondernemer doorgroeit en personeel gaat aannemen kan deze zich niet meer onder de groep zzp'ers scharen. De ondernemerschapsliteratuur (behandeld in hoofdstuk 2) brengt in veel gevallen ondernemerschap in verband met innovatie en de impact hiervan op economische groei. Op dit punt is het juist aannemelijk dat ondernemers en zzp'ers van elkaar verschillen, deze verschillen kunnen tevens binnen de groep zzp'ers bestaan. Een zzp'er die bijvoorbeeld werkzaam is in de bouw of als onderwijzer hoeft er helemaal geen innovatief karakter op na te houden. Hij of zij heeft bijvoorbeeld enkel de intentie om zijn/haar beroep als eigen baas uit te voeren, vrijwillig dan wel uit noodzaak. De definitie waar deze thesis op verder gaat is de volgende:

“Een zzp'er werkt voor eigen rekening en risico als zelfstandige of directeur- grootaandeelhouder, heeft geen personeel in loondienst of zakelijke partners en verkoopt vooral zijn eigen arbeid”
(Vroonhof, et al., 2008, p. 5).

Hoe deze definitie toegepast wordt in de uiteindelijke analyse en hoe deze aansluit op de gebruikte data is terug te lezen in hoofdstuk 3.

1.3. Maatschappelijke en wetenschappelijke relevantie

Literatuur over de flexibiliteit van de arbeidsmarkt veronderstelt veelal dat flexibiliteit positief bijdraagt aan de economie, aangezien het werkgevers de mogelijkheid geeft om op conjunctuur in te

spelen. Ondernemerschapsliteratuur koppelt ondernemers aan economische groei via onder andere processen van innovatie en concurrentie. Wat nog ontbreekt in dit verhaal, is de plek die de zzp'er inneemt aangezien deze zowel raakvlakken met de flexibele werknemer als met de ondernemer heeft. In dit onderzoek is er daarom voor gekozen om te kijken naar de invloed van zzp'ers op regionale groei van de werkgelegenheid in Nederland. Een punt om rekening mee te houden is de samenhang tussen sectoren. Een toe- of afname van groei van een bepaalde sector als gevolg van de inzet van zzp'ers kan ook impact hebben op andere sectoren. Het is daarom goed mogelijk dat een impact zich buiten de sector van herkomst voordoet (Fritsch & Mueller, 2004; Dekker & de Beer, 2015).

In Nederland werken op dit moment ruim 850.000 zzp'ers op een beroepsbevolking van zo'n 7 miljoen. Volgens Ligteringen (2016) leeft ongeveer 15% van hen onder de armoedegrens, bij mensen in loondienst geldt dat voor 3%. Daarnaast heeft 29% van de zzp'ers geen enkele pensioenvoorziening en moet deze groep vaker dan werknemers in loondienst beroep doen op een uitkering. Vaste werknemers hebben een ondergrens in hun inkomen, zzp'ers hebben een ondergrens die doorloopt tot de nul, oftewel tot helemaal geen inkomen. Dit maakt dat deze groep zeer gevoelig is voor risico's als ziektes en het wegvallen van werk. Dit alles maakt dat de toenemende flexibilisering van de arbeidsmarkt in Nederland de laatste jaren ook leidt tot een maatschappelijk gevoel van onbehagen (Ligteringen, 2016). Zzp-schap is een groeiend fenomeen dat positieve en negatieve effecten kan hebben op de economie, dit is vooralsnog onduidelijk. Dit maakt het zzp-schap een wetenschappelijk relevant onderwerp dat tevens een plaats heeft op de politieke en maatschappelijke agenda. Dit onderzoek zet de eerste verkennende stappen om op regionaal niveau een connectie te maken tussen het zzp-schap en regionale economische groei in termen van werkgelegenheid.

1.4. Doel van het onderzoek

De toename van het aantal zzp'ers in de laatste decennia heeft voor alle betrokken partijen een hoop vragen met zich meegenomen en daarmee veelal geleid tot een gevoel van onbehagen. Met dit onderzoek wordt gepoogd meer duidelijkheid te krijgen over hoe het zzp-schap de Nederlandse arbeidsmarkt de komende jaren zal beïnvloeden. Er wordt gekeken in welke regio's en sectoren zzp'ers actief zijn en welke invloed dit heeft binnen deze sector of regio. Het doel van dit onderzoek is om inzicht te bieden in de relatie tussen zzp'ers en regionale werkgelegenheidsontwikkeling. Mogelijk heeft het zzp-schap een positief effect op de regionale werkgelegenheid, al is het natuurlijk ook mogelijk dat effecten meevallen dan wel negatief zijn. Het beantwoorden van deze vragen maakt het uiteindelijk mogelijk een beeld te schetsen van de mogelijke toekomstige veranderingen op de arbeidsmarkt als gevolg van het zzp-schap bekeken voor alle regio's in Nederland.

1.5. Onderzoeksvragen

Hoofdvraag

Wat is de invloed van zzp'ers op de regionale groei van de werkgelegenheid in Nederland?

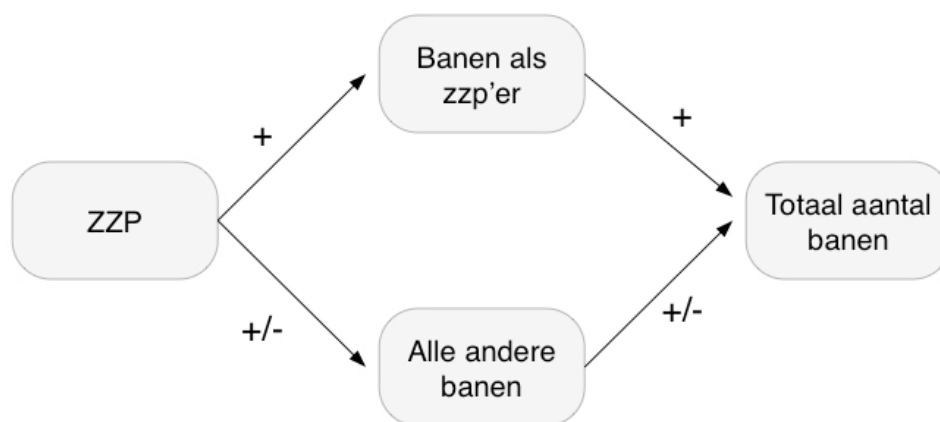
Deelvragen

Om uiteindelijk uitspraken te kunnen doen over de impact van zzp'ers in Nederland, zal hier met behulp van de volgende onderzoeksvragen naartoe gewerkt worden:

- *Wat is het directe en indirecte effect van zzp'ers op het totaal aantal banen in Nederland?*
- *In hoeverre hebben regionale verschillen en sectorale patronen invloed op deze relatie?*

Het doel van het onderzoek en de daarbij horende hoofdvraag is helder: hoe beïnvloeden zzp'ers bedrijven met personeel als het gaat over regionale werkgelegenheid? De eerste deelvraag behandelt directe en indirecte effecten. Directe effecten gaan over de intreding van zzp'ers op de arbeidsmarkt en de bijbehorende creatie van een baan. Indirecte effecten gaan over de capaciteiten die zzp'ers met zich mee brengen, die via verschillende mechanismen zoals innovatie en concurrentie zorgen voor groei bij bestaande de bedrijven. Aangezien zzp'ers in verschillende sectoren mogelijk over verschillende capaciteiten beschikken wordt in de laatste deelvraag onderscheidt gemaakt tussen deze sectoren.

1.6. Conceptueel model



Figuur 1.2: Conceptueel model

Figuur 1.2 toont de mogelijk invloed die zzp'ers hebben op de werkgelegenheid. Direct zorgt een extra zzp'er voor een extra baan als zzp'er en draagt daarmee positief bij aan het totaal aantal banen. Indirect kan een toe- of afname van het aantal zzp'ers zorgen voor een toe- of afname van het aantal banen binnen bestaande bedrijven en daarmee een toe- of afname van het totaal aantal banen. Het model is in essentie erg simpel en illustreert de invloed van zzp'ers op het aantal banen bij bedrijven met personeel en het totaal aantal banen. Door het model steeds opnieuw door te lopen met verschillende groepen zzp'ers wordt de analyse steeds rijker. Zo is het mogelijk het model door te lopen met alle banen geaggregeerd, met verschillende sectoren en met verschillende mate van stedelijkheid.

1.7. Opbouw

Dit document bestaat uit vijf hoofdstukken. Deze paragraaf sluit het eerste hoofdstuk af waarin de aanleiding, introductie en centrale vraagstelling geïntroduceerd worden. Daarnaast is de relevantie en het doel van het onderzoek behandeld.

Hoofdstuk twee behandelt de theoretische achtergrond waaronder de ontwikkelingen rondom ondernemerschap, zzp-schap en regionale economische groei. Theorieën die voornamelijk uit de ondernemerschapsliteratuur afkomstig zijn, worden uitgelicht waarna er gekeken wordt of- en in welke mate deze toepasbaar zijn op het zzp-schap. Vervolgens wordt in hoofdstuk drie overgegaan op het empirische gedeelte van het onderzoek. Er worden verschillende methoden toegelicht om met behulp van kwantitatieve data-analyse de impact van de aanwezigheid van zzp'ers inzichtelijk te maken. De uitwerking van deze data-analyse wordt in het vierde hoofdstuk besproken. Hoofdstuk vijf, en tevens het laatste gedeelte van dit onderzoek, is de conclusie. Dit hoofdstuk bespreekt de belangrijkste resultaten die uit het onderzoek naar voren zijn gekomen. De hoofd- en deelvragen worden beantwoord en er wordt gereflecteerd op het uitgevoerde onderzoek. Vervolgens worden er enkele aanbevelingen gedaan voor vervolgonderzoek binnen hetzelfde thema.

Hoofdstuk 2:

Ontwikkelingen rondom ondernemerschap, zzp en regionale economische groei

Sinds eind jaren 80 zijn er verschillende studies geweest die de consequenties van ondernemerschap onderzocht hebben in termen van economische groei. Hierbij werden voornamelijk twee observatieniveaus gebruikt; het bedrijf of de regio. Deze studies meten economische prestaties in termen van groei en het overleven van bedrijven (Carree & Thurik, 2010). Slechts een klein gedeelte van de literatuur linkt de mate van aanwezigheid van ondernemerschap in een regio echter aan de economische prestaties van diezelfde regio (Acs & Armington, 2004). Een gangbare manier om economische groei te meten is werkgelegenheid (Van Praag & Versloot, 2007).

Door factoren als: technologische veranderingen, globalisering, deregulering, verschuivingen in het arbeidsaanbod, variatie in de vraag en de daaruit voortvloeiende hogere niveaus van onzekerheid, lijkt de sectorstructuur te verschuiven. Hoewel de omvang en timing van deze verschuiving per land verschilt, verschuift de sectorstructuur naar een fase waarin kleinere ondernemingen een steeds grotere rol krijgen. In de literatuur ook wel met 'smallness' aangeduid (Carree & Thurik, 2010). Het is echter de vraag of landen die deze verschuiving naar een grotere rol van ondernemerschap hebben doorgemaakt, ook een grotere economische groei doormaken. Antwoord op deze vraag kan voor beleidsmakers van groot belang zijn (Audretsch et al., 2007 in Carree & Thurik, 2010). Het doel van dit hoofdstuk is het geven van een overzicht van de verbanden tussen ondernemerschap, zzp en (macro)economische groei, oftewel de effecten op de regio staan centraal. De ondernemerschapsliteratuur is hiervoor het startpunt. Met behulp van deze stukken wordt geprobeerd een koppeling te maken tussen de ondernemerschapsliteratuur en het zzp'schap. Welke effecten kunnen er van zzp'ers verwacht worden? De opbouw van dit theoretisch kader is daarmee als volgt: *ten eerste* wordt er gekeken naar de effecten van ondernemerschap op economische groei. *Ten tweede* wordt er gekeken of deze effecten vertaald kunnen worden naar zzp'ers. Wat kunnen zzp'ers wel en wat kunnen ze niet? Wat zijn de verwachte effecten van het zzp'schap? *Ten derde* wordt ingegaan op de rol van sectoren. Hier wordt de link gemaakt tussen (1) wat er conceptueel verwacht kan worden van wat zzp'ers kunnen en (2) wat dat dan betekent voor verschillende sectoren waarin die zzp'ers actief zijn. *Ten vierde* wordt het hoofdstuk afgesloten met een conclusie.

2.1. Directe effecten van ondernemerschap

Het aantal banen dat een zelfstandige schept is per definitie één. Oftewel het aantal geschapte banen is gelijk aan het aantal personen dat besluit als zzp'er aan het werk te gaan. Als het gaat om een zzp'er die zijn/haar baan bij een bedrijf met personeel heeft opgezegd geldt dit enkel als deze baan weer wordt opgevuld. Een ander direct effect zou kunnen plaatsvinden als een zzp'er toch doorgroeit naar een groter bedrijf en besluit om alsnog werknemers aan te nemen. Het directe effect dat nieuwe bedrijven leveren aan economische groei zit dus in de ontwikkeling van deze bedrijven. De zelfstandigen die productieve startups oprichten zullen dus in sommige gevallen extra werknemers moeten inhuren. Michael Fritsch (2011) doet onderzoek naar ontwikkeling en effecten van startups in verschillende cohorten. Zijn analyse laat zien dat nieuwe bedrijven inderdaad banen creëren, maar dat het aandeel van deze banen in het totaal aantal banen niet overweldigend is. Veel van de gecreëerde banen zijn slechts aan een klein gedeelte van de initiële startups toe te wijzen. Dit zijn de bedrijven die uiteindelijk het meest gegroeid zijn, ook wel 'gazellen' genoemd. Dit heeft er mee te maken dat veel andere startups namelijk gedwongen zijn om al vroeg na intreding de markt te verlaten (Fölster, 2000; Fritsch, 2011).

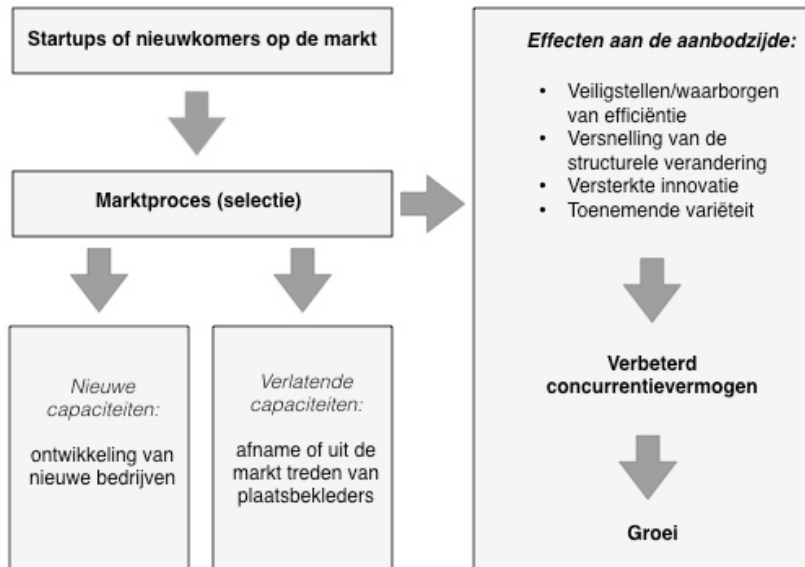
Er zijn ook andere redenen te bedenken waarom zzp'ers juist niet doorgroeien en geen werknemers aannemen. Hieronder valt bijvoorbeeld de aard van het werk (deze is van nature bijvoorbeeld meer individueel van aard in tegenstelling tot werken in teamverband), hoge werknemerslonen, hoge arbeidsbescherming vanuit de overheid, of misschien belemmeringen wat betreft het lenen van geld als het aannemen van personeel sterkt gebundeld is met investeringen (Parker, 2004). In aanvulling daarop is het mogelijk dat zelfstandigen intrinsiek niet gemotiveerd zijn om hun bedrijf te laten groeien. Directe impact gaat dus over de toename van werkgelegenheid die direct optreedt bij intreding en de groei van bedrijven en de afname van werkgelegenheid door directe uittrekking. Hoewel startups die overleven en groeien dus voor een aanzienlijk aantal banen kunnen zorgen, is het relevanter om naar de indirecte effecten van startups en zzp'ers op regionale groei te kijken. Dit zijn effecten die betrekking hebben op bijvoorbeeld de verdringing van gevestigde bedrijven of de innovatieve producten of diensten die startups en/of zzp'ers introduceren.

2.2. Indirecte effecten van ondernemerschap

In veel studies wordt de vraag gesteld of een hoog aantal bedrijfsoprichtingen regionale economische groei stimuleert. Hoewel veel studies concluderen dat dit het geval is blijft het volgens Fritsch & Mueller (2004) lastig om hier onbetwistbaar empirisch bewijs voor te vinden. Zij geven aan dat dit mogelijk komt door een 'time lag' tussen bedrijfsoprichtingen en economische groei. Het duurt dus een bepaalde periode voordat de effecten zichtbaar worden. Van Stel & Storey (2004) vinden in eerder onderzoek naar deze 'time lags' dat de sterkste arbeidsmarkteffecten zich ongeveer na vijf jaar na de oprichting voordoen. Het correct identificeren van de verschillende indirecte effecten is een grote uitdaging in onderzoek naar regionale economische groei. Dit is in het bijzonder lastig aangezien zulke effecten, zoals de uitreding van een gevestigd bedrijf of een verbetering in het aanbod goederen en diensten, niet noodzakelijk in dezelfde regio (of zelfs land) hoeven plaats te vinden als waar het nieuwe bedrijf is opgericht. Een innovatie kan mogelijk ook in ander sectoren worden toegepast, waardoor de impact zich buiten de sector van herkomst voordoet (Fritsch & Mueller, 2004; Fritsch, 2011; Faggio & Silva, 2012).

2.2.1. Aanbodzijde-effecten van startups en nieuwkomers

Figuur 2.1 geeft een overzicht van de verschillende typen impact van nieuwkomers op de markt op economische groei. Fritsch & Mueller (2004) en Fritsch (2011) geven aan dat het belangrijk is dat de effecten aan de aanbodzijde van de markt worden meegenomen. Zij hebben een model ontwikkeld waarin de verschillende typen effecten van bedrijfsoprichtingen op economische groei weergegeven worden.



Figuur 2.1 Nieuwe bedrijfsformaties en het marktproces (Fritsch & Mueller, 2004; Fritsch, 2011)

Nieuwe bedrijven creëren nieuwe capaciteiten op de markt en zijn daarom een belangrijk onderdeel in het marktproces. Met het marktproces wordt vraag en aanbod (schaarste) en het bepalen van de prijs van goederen en diensten bedoeld. Directe impact gaat dus over de toename van werkgelegenheid die direct optreedt bij intreding en de groei van bedrijven en de afname van werkgelegenheid door directe uittreding. Verdere effecten vallen onder de categorie indirecte effecten en zijn voornamelijk te wijten aan toenemende concurrentie en hebben betrekking op de aanbodzijde van de markt. Fritsch & Mueller (2004) en (Fritsch, 2011) noemen vier van zulke hoofdzakelijke effecten die zich aan de aanbodzijde van de markt bevinden (zie ook figuur 2.1):

- *Het veiligstellen/waarborgen van efficiëntie:* (door het beconcurreren van gevestigde marktposities) Dit gebeurt niet alleen door de feitelijke intreding in de markt, maar ook door de mogelijkheid of kans op intreding. Het vooruitzicht dat er zich mogelijk nieuwe bedrijven gaan vestigen dwingt gevestigde bedrijven om zich efficiënt te gedragen (Baumol et al., 1988, in Fritsch & Mueller, 2004; Fritsch, 2011).
- *Versnelling van de structurele verandering:* structurele verandering wordt teweeggebracht door het intreden of uitreden van bedrijven en door de verbondenheid van gevestigde bedrijven onderling. In dit geval ondergaan gevestigde bedrijven geen interne veranderingen, maar worden ze gesubstitueerd door nieuwkomers. Dit type, nooit eindigende proces van opkomst en ondergang wordt door Schumpeter (in Mitra, 2012) beschreven als 'creatieve destructie.' In dit proces worden oude bedrijven vanwege innovatie vernietigd door nieuwkomers, wat leidt tot een toename van welvaart en economische groei. Marshall (1920, in Fritsch & Mueller, 2004, p. 962) gebruikt de analogie van een bos "waarin een oude boom moet omvallen om ruimte voor een nieuwe te maken."
- *Versterkte innovatie:* Voornamelijk de creatie van nieuwe markten. Er zijn tal van voorbeelden van ingrijpende innovaties die geïntroduceerd zijn door nieuwe bedrijven. Dat nieuwe bedrijven in veel gevallen deze rol vervullen is mogelijk te wijten aan de mogelijkheid dat gevestigde bedrijven liever hun winstmogelijkheden uitbaten met behulp van hun al aanwezige producten of diensten, in tegenstelling tot het zoeken naar nieuwe (innovatieve) mogelijkheden. Daarnaast is het mogelijk dat het oprichten van een bedrijf voor een persoon de enige mogelijkheid is voor het vercommercialiseren van zijn/haar kennis (Audretsch & Thurik, 2001; Fritsch & Mueller, 2004).
- *Toenemende variëteit:* De intreding van startups of andere nieuwkomers in de markt kan leiden tot een grotere verscheidenheid van producten, diensten en/of probleemoplossingen. Dit

spectrum wordt in het bijzonder vergroot wanneer deze goederen, diensten of probleemoplossingen verschillen van deze die al bij gevestigde bedrijven aanwezig waren. Deze toegenomen variëteit zorgt ervoor dat de kans groter wordt dat consumenten een product vinden dat (volledig) aansluit bij zijn/haar voorkeuren. Toegenomen variëteit zorgt daarnaast voor een beter toegespitste arbeidsverdeling en de mogelijkheid op verder uitbreidende innovatie. Dit genereert aanzienlijke impulsen voor economische ontwikkeling (Fritsch & Mueller, 2004; Fritsch, 2011; Mitra, 2012).

De effecten van het proces van bedrijfsoprichtingen aan de aanbodzijde leidt tot een verhoging van de regionale kennisvoorraad en daarmee tot aanzienlijke verbeteringen van de concurrentiepositie van een economie, sector of regio. Op deze indirecte wijze stimuleren nieuwe bedrijfsoprichtingen economische groei (Fritsch, 2011).

2.2.2. Netto-effecten en marktproces

Hoewel het directe effect van nieuwe bedrijfsoprichtingen op werkgelegenheid per definitie positief is, kan het netto-effect in termen van werkgelegenheid door nieuwe oprichtingen minus werkgelegenheid in bestaande bedrijven, net zo goed negatief zijn. Verdringing van gevestigde bedrijven door nieuwe concurrenten leidt namelijk tot dalende marktaandelen of uitredingen. Fritsch (2011) noemt dit 'crowding-out' effecten. Indien de marktselectie (zie ook figuur 2.1) werkt volgens een 'survival-of-the-fittest' scenario, terwijl de omvang van de markt gelijk blijft, zullen bedrijven met een relatief hoge productiviteit in de markt blijven, terwijl bedrijven met een lagere productiviteit hun productie moeten terugbrengen of de markt moeten verlaten. Indien de geaggregeerde productie constant blijft, zal dit marktproces leiden tot een afname van de werkgelegenheid. Er zijn immers minder productiemiddelen nodig om het gegeven aantal goederen te produceren en diensten te leveren vanwege de hogere productiviteit. Daarom zorgt de intrede van nieuwkomers, die extra capaciteiten met zich mee brengen die extra personeel vereisen, niet noodzakelijk voor extra werkgelegenheid. Het is immers net zo goed mogelijk dat de intrede van nieuwe bedrijven een negatief indirect effect heeft op het aantal banen in de economie (Fritsch, 2011).

Het is mogelijk dat een besparing van arbeid leidt tot toenemende concurrentie die gepaard gaat met toenemende output. Vanuit een groeiproces gezien kan een banenbesparing in de ene sector zorgen voor middelen voor groei in een andere sector. Als het selectiemechanisme van de markt goed functioneert kan daardoor een toename van de werkgelegenheid worden verwacht. Deze toename in werkgelegenheid wordt aangejaagd door effecten die ontstaan vanuit nieuwkomers aan de aanbodzijde van de markt. De omvang van deze aanbodzijde-effecten is afhankelijk van de kwaliteit van de nieuwkomers en de doeltreffendheid van het marktproces. De kwaliteit van nieuwkomers betekent in dit geval de mate waarin ze hun concurrenten kunnen uitdagen. De doeltreffendheid van het marktproces met betrekking tot het intreden van nieuwkomers behelst het reactievermogen van gevestigde bedrijven op nieuwkomers en de mate waarin het marktmechanisme resulteert in een 'survival-of-the-fittest' scenario. Als het marktproces niet efficiënt is d.w.z. gevestigde bedrijven reageren niet snel genoeg op nieuwkomers en/of de markt kiest voor inferieure alternatieven, dan zullen concurrentievermogen-verhogende aanbodzijde-effecten zich ook niet voordoen (Fritsch & Mueller, 2004; Fritsch, 2011).

Het is aannemelijk dat de uitdagingen die nieuwkomers meebrengen voor concurrenten, afhankelijk zijn van de kwaliteit van deze nieuwkomers. Kwaliteit is afhankelijk van meerdere factoren zoals; kennis, de competenties van de ondernemer, en andere factoren die de innovatiekracht van de nieuwkomer beïnvloeden. Daarom leidt de intrede van sterke, competente en innovatieve nieuwkomers waarschijnlijk tot sterkere aanbodzijde-effecten dan intrede van nieuwkomers die niet over deze eigenschappen beschikken. Het is dan ook mogelijk dat aanbodzijde-effecten relatief groot

zijn in markten en sectoren die zich karakteriseren door een hoog concurrentieniveau. In deze markten en sectoren ligt voor bedrijven de druk namelijk hoog om zich constant te verbeteren (Fritsch, 2011). De zzp'ers die over deze kwaliteiten beschikken kunnen dus bijdragen aan aanbodzijde-effecten. Het gaat naar verachting slechts over een klein aandeel zzp'ers dat actief in kennisintensieve sectoren zoals de zakelijke dienstverlening.

Intreding in de markt en de daarmee geassocieerde economische groei is afhankelijk van het selectiemechanisme van de markt, hierbij gaat het over hoe de markt reageert op nieuwkomers. Dit mechanisme kan het innovatieve succes van nieuwkomers bevorderen dan wel belemmeren. Er moet met twee dingen rekening gehouden worden als het gaat om de snelheid en intensiteit van de reacties van gevestigde bedrijven. Aan de ene kant zouden marktprocessen snel moeten gaan zodat innovaties snel en effectief kunnen worden ingevoerd zonder onnodig oponthoud. Aan de andere kant kan een min of meer directe reactie van gevestigde bedrijven op nieuwkomers de laatstgenoemde groep afschrikken, wat leidt tot een laag niveau van nieuwe intredingen in de markt. In het bijzonder als innovatieve nieuwkomers kunnen verwachten dat gevestigde bedrijven hun vooruitgang als snel gaan imiteren. In dit geval zal de winstverwachting van de nieuwkomers omlaaggaan waardoor de stimulans om op een innovatieve manier in de markt te treden afneemt (Fritsch & Mueller, 2004). Bij het zich voordoen van aanbodzijde-effecten door bedrijfsoprichtingen is het niet noodzakelijk dat nieuwkomers direct succesvol zijn. Zolang nieuwe intredingen zorgen voor verbeteringen bij de gevestigde bedrijven zal het ook zorgen voor aanbodzijde-effecten, zelfs als deze nieuwe bedrijven niet succesvol blijken te zijn en gedwongen zijn de markt kort na intreding alweer te verlaten. Op deze manier kunnen dus zelfs mislukte startups een belangrijke bijdrage leveren aan de verbetering van het aanbod van goederen of diensten, het concurrentievermogen van bedrijven en daarmee economische groei. Te veel failliete startups kan echter weer een ontmoedigingseffect hebben (Fritsch, 2011). Als het proces van marktselectie niet goed functioneert en leidt tot het overleven van relatief onproductieve concurrenten, dan zal het concurrentievermogen van de economie afnemen wat zal leiden tot negatieve aanbodzijde-effecten en belemmering van economische groei.

2.2.3. Kennis-spillovers

In de economie treden spillover-effecten op als innovaties of verbeteringen van bedrijven de prestaties van andere bedrijven verbeteren zonder dat de profiterende bedrijven hiervoor een (volledige) compensatie hoeven te betalen (McCann, 2013). Spillover-effecten kunnen echter ook nadelig zijn, denk aan externaliteiten zoals; stank, luchtvervuiling, horizonvervuiling etc. In de afgelopen decennia is er verscheidene literatuur uitgekomen die onderbouwt dat spillovers een belangrijke bijdrage leveren aan economische groei (Nieuwenhuijsen & van Stel, 2010). Volgens de nieuwe groeitheorie zijn spillovers zelfs de motor van economische groei. De nieuwe groeitheorie onderschat echter de rol van 'tacit knowledge' dat een belangrijke rol speelt in de totstandbrenging van innovatie en economische ontwikkeling (Audretsch, et al., 2011). Hoewel er meerde soorten spillovers bestaan (bijv. markt-spillovers en netwerk-spillovers) is op het gebied van economische groei, het effect van de kennis-spillovers het meest relevant. Ook de nieuwe groeitheorie richt zich vooral op de aanwezigheid van kennis-spillovers (Romer, 1986). Kennis is een belangrijke aanjager van innovatie omdat bedrijven van elkaars innovaties en ideeën kunnen profiteren. Doormiddel van deze kennis-spillovereffecten kan de economie als geheel groeien, ook als de inzet van de productiefactoren arbeid en kapitaal al maximaal is. Oftewel: spillovers zorgen ervoor dat een economie harder kan groeien dan op basis van de groei van arbeid en kapitaal verwacht zou worden (Nieuwenhuijsen & van Stel, 2010; van Stel & Storey, 2004). Kennis-spillovers treden vooral op door intermenselijke contacten en dicht bij elkaar liggende bedrijven. Dit maakt dat kennis-spillovers vooral een lokaal verschijnsel zijn. Dit lijkt paradoxaal aangezien kennis met behulp van hedendaagse informatietechnologie (vrijwel) kosteloos en eenvoudig te verspreiden is. Audretsch en Thurik (2001) verklaren deze paradox door onderscheid te maken tussen kennis en informatie. Informatie (bijv. beurskoersen en weersvoorspellingen) is

eenvoudig te verspreiden. Kennis is daarentegen niet eenvoudig (of bijna onmogelijk) te coderen. Verspreiding van kennis vindt nog steeds vooral plaats door sociale (informele) bijeenkomsten of vergaderingen. Deze bijeenkomsten maken het mogelijk dat 'tacit information' gedeeld wordt tussen de participanten. 'Tacit information' is informatie of kennis die moeilijk overdraagbaar is aangezien deze kennis vaak (cultuurgebonden) waarden, ervaringen en attitudes bevat. Deze kennis kan betrekking hebben op o.a. nieuwe producten, personeel, technologie en trends op de markt. Het proces van het wederzijds verhandelen van informatie verbreedt de globale marktkennis voor alle participanten en stimuleert daardoor hun vermogen om te kunnen concurreren. Hoe meer participanten er in een lokaal gebied aanwezig zijn, hoe completer het beeld wordt voor een individuele participant. In een markt die gekarakteriseerd wordt door snel veranderende informatie profiteren bedrijven van agglomeratie, deze voordelen zijn direct gelieerd aan het aantal bedrijven dat in een regio gevestigd is. Goede voorbeelden hiervan zijn de internationale financiële markten die zich bevinden in sterk geconcentreerde gebieden zoals Wall Street, New York, the City, Londen en het Marunouchi district in Tokio. In deze sector verandert informatie met de minuut. Managers maken dagelijks belangrijke beslissingen waarbij directe toegang tot deelnemers op de markt essentieel is (McCann, 2013). Het is echter de vraag of spillovers met name binnen één sector optreden, of dat spillovers tussen bedrijven uit verschillende sectoren van groter belang zijn (Nieuwenhuijsen & van Stel, 2010; Acs, et al., 2006).

Het regiomodel van Glaeser, et al. (1992) beschouwt (naast een aantal controlevariabelen) specialisatie, concurrentie en diversiteit als de drie factoren die de groei van een sector in een regio kunnen bepalen. Specialisatie vergroot hierbij de kans op spillovers terwijl diversiteit de spillovers tussen verschillende sectoren faciliteert. De variabele concurrentie geeft vervolgens uitsluitsel over de invloed van lokale concurrentie op groei (Nieuwenhuijsen & van Stel, 2010; Glaeser, et al., 1992). Volgens Glaeser, et al. (1992) kunnen sectoren in verschillende regio's een verschillend groeitempo laten zien afhankelijk van de effectiviteit van de aanwezige kennis-spillovers. Dit komt doordat er per regio verschillende typen kennis-spillovers kunnen zijn. Namelijk spillovers binnen sectoren en spillovers tussen sectoren. Box 1 brengt drie visies over de invloed van kennis-spillovers op regionale groei bij elkaar:

Box 1: visies over de invloed van kennis-spillovers op regionale groei

Marshall (1890)	Kennis-spillovers treden voornamelijk op tussen gelijksoortige bedrijven en daarmee dus vooral binnen dezelfde sector. In een regio draagt specialisatie in een beperkt aantal activiteiten bij aan spillovers en economische groei. Lokale monopolies dragen bij aan groei aangezien opbrengsten uit innovaties aan de innovator zelf ten goede komen. De groei van een sector is maximaal als de sector in de regio domineert en er weinig lokale concurrentie is.
Arrow (1962)	
Romer (1986)	
Porter (1990)	Kennis-spillovers in gespecialiseerde (in regio's geconcentreerde) sectoren stimuleren economische groei (net als Marshall et al). Lokale concurrentie is wel degelijk van belang voor economische groei. Concurrentie leidt tot versnelling van imitatie en tot verbetering van innovaties. Hoewel concurrentie zorgt voor minder voordeel voor de innovator (vanwege de hogere spillovers naar concurrenten), dwingt concurrentie wel tot innovatie. Bedrijven moeten blijven om niet uit de markt gedrukt te worden.
Jacobs (1969)	Kennis-spillovers zijn het meest effectief tussen bedrijven die verschillende activiteiten uitoefenen. Daarvoor is kennisoverdracht tussen sectoren van groot belang. Regionale economische groei wordt bereikt in sectoren in regio's waar naast de sector zelf nog diverse andere sectoren aanwezig zijn. Regio's met veel variëteit maken de grootse economische groei door. Concurrentie tussen bedrijven versnelt de adoptie van nieuwe technologieën waardoor lokale concurrentie economische groei stimuleert. Op gebied van concurrentie is Jacobs het dus eens met Porter.

(in Nieuwenhuijsen & van Stel, 2010; McCann, 2013; Glaeser, et al., 1992)

Activiteiten rondom ondernemerschap in de organisatorische context van een nieuw bedrijf kunnen een sleutelrol spelen in het genereren van economische groei. Doormiddel van activiteiten rondom ondernemerschap wordt een kanaal gecreëerd waardoor kennis vloeit. Dit kanaal loopt van de organisatie waar de kennis gecreëerd is naar nieuwe organisaties waar de kennis uiteindelijk vercommercialiseerd wordt en getransformeerd wordt in innovatieve activiteiten. Dit maakt ondernemerschap een belangrijke organisatievorm. Ook is er veel bewijs voor het feit dat kennis-spillovers geneigd zijn om gelokaliseerd te zijn in de nabijheid van de bron van deze kennis. Dit betekent dat activiteiten rondom ondernemerschap derhalve de neiging hebben om zich ruimtelijk te clusteren in de nabijheid van de bron van de kennis. Een voorbeeld hiervan is de biotechnologie, een sector die vrijwel uitsluitend op kennis gebaseerd is. Deze clustert zich slechts op een hand vol locaties (Audretsch, et al., 2011). Dit is een van de paradoxen rondom globalisatie aangezien regio's juist belangrijk en aanwezig zijn als een bron van kennis en activiteiten rondom ondernemerschap. Regio's spelen een belangrijke rol in zowel het verschaffen als het vercommercialiseren van kennis. Zolang de trend richting een geglobaliseerde economie zal blijven toenemen zal de rol van ondernemerschap binnen de regionale context een belangrijke rol blijven spelen in het stimuleren van economische groei en werkgelegenheid.

2.3. Zorgen zzp'ers dan ook voor economische groei?

Vanuit de vorige paragrafen valt te verwachten dat ondernemerschap een positief effect heeft op regionale economische groei via directe effecten (ondernemingen die zelf groeien) of indirecte effecten (via verschillende mechanismen groeien anderen). Ondernemers zijn dus niet enkel verantwoordelijk voor de creatie van nieuwe bedrijven, maar ook voor hun technologische voorsprong en succes. In de lijn van Schumpeter zijn ondernemers de motor van economische groei en hebben veranderingen in niveaus van ondernemersactiviteit belangrijke gevolgen voor verschillen in inkomen tussen landen en regio's (Faggio & Silva, 2014).

In dit hoofdstuk wordt de vertaling van de vorige paragrafen naar zzp'ers gemaakt. Welke aspecten heeft zzp nu wel van ondernemerschap en welke niet? Het gaat er dus eigenlijk om hoe zzp-schap zich verhoudt tot ondernemerschap. Past een zzp'er in de groep van ondernemers of gaat het om een specifieke vorm van ondernemerschap?

2.3.1. Persoonskenmerken, motieven en ambitie

Typisch verklarende persoonskenmerken voor ondernemerschap zijn onder andere: leeftijd, educatie, inkomsten, kapitaalgoederen, beroepservaring, burgerlijke staat en professionele status van de ouders. Zelfstandigen zijn over het algemeen ouder, beter opgeleid, hebben meer ervaring op de arbeidsmarkt en zijn welvarender dan werknemers (Parker, 2004; Bradley, 2016; Grilo & Irioyen, 2006; Blanchflower & Oswald, 1998). Persoonlijke motieven wat betreft zelfstandigheid zijn voor veel zzp'ers belangrijker dan financiële motieven. Mede door het gestegen welvaartsniveau in Nederland is er meer behoefte aan individualisering. Mensen zijn minder gericht op materiële welvaart en economische zekerheden en meer op postmaterialistische waarden zoals autonomie en zelfontplooiing (Euwals & Muselaers, 2016). In het onderzoek van Vroonhof, et al. (2008) overheersen de positieve motieven. De meeste zzp'ers zien zzp-schap dan ook als een vrije keuze. Zelfstandigheid komt veelal voort uit ervaringen die opgedaan zijn in een eerdere baan. Voor mensen die vanwege specifieke eisen niet of moeilijk als werknemer aan de slag komen kan het zzp-schap daarnaast de deur naar de arbeidsmarkt openen (Schölin, et al., 2016).

Het rapport van de Kamer van koophandel (2015) onderscheidt drie typen ambitie onder zzp'ers: (1) innovatieve ambitie; deze zzp'ers betreden vooral nieuwe Nederlandse of buitenlandse markten, ze brengen een nieuwproduct en/of dienst op de markt, hanteren een ander verdienmodel en maken

gebruik van netwerken, (2) Continuïteitsambitie; draait om vooral behoud van omzet, maar ook omzetgroei, kennisverwerving, efficiënter werken en een grotere naamsbekendheid en (3) Groeiambitie; zzp'ers streven naar groei door personeel in dienst te nemen of in te huren. Volgens dit rapport is het slechts een minderheid van de zzp'ers die plannen heeft om: nieuwe producten of diensten op de markt brengen (36%), een nieuwe Nederlandse markt aan te boren (23%), te internationaliseren (15%), personeel in te huren (12%), om personeel aan te nemen (5%) (van der Veen & Smetsers, 2015). Deze verschillen in ambitie hebben invloed op de manier waarop zzp'ers met hun bedrijf omgaan en daarmee bijdragen aan regionaal economische groei.

2.3.2. Innovatie en het nemen van risico

Ondernemers zijn individuen die innovaties op de markt brengen in een proces van creatieve destructie en daarbij het risico dragen van onzekerheid wat betreft succes. Dit is de Schumpeteriaanse kijk op ondernemers. Het is echter niet voor alle zelfstandigen vanzelfsprekend om als innovatieve zelfstandig ondernemer te werk te gaan (Faggio & Silva, 2014; Bradley, 2016; Koellinger, 2008). Baumol (2005 in Faggio & Silva, 2014) maakt onderscheid tussen 'innovatieve' en 'replicatieve' ondernemers en suggereert dat enkel de eerstgenoemde een sleutelrol heeft in economische groei op lange termijn. Innovatieve ondernemers zorgen namelijk voor nieuwe innovatieve ideeën terwijl replicatieve ondernemers voornamelijk reageren op lokale vraag en een groeiende bevolking. Hierdoor zijn replicatieve ondernemers eerder een symptoom van een groeiende economie dan een oorzaak. Hier vallen beide typen echter nog wel tot de hoofdgroep 'ondernemers'.

Schölin, et al. (2016) maakt wel onderscheid tussen ondernemerschap en zelfstandigheid. Ondernemerschap karakteriseert zich door het identificeren van kansen, het nemen van risico om zulke kansen te benutten, innovatie en het creëren van nieuwe organisatiestructuren. Dit maakt ondernemerschap een praktijk die afhankelijk is van een zekere mate van opportunistisch denken en handelen. Zelfstandigheid is daarentegen een term die refereert naar banen waar de beloning direct afhankelijk is van de winst verkregen uit geproduceerde producten en diensten. Oftewel ondernemerschap benadrukt opportunistisch denken en handelen terwijl zelfstandigheid meer nadruk legt op continuïteit van inkomsten (Schölin, et al., 2016). Hij maakt hierbij onderscheid tussen drie soorten zelfstandigheid: (1) zzp'ers ('sole traders'), (2) zelfstandigen die zelfstandigheid met een baan combineren ('hybrids') en (3) zelfstandigen die een 'limited liability company' (rechtsvorm die gelijkenissen toont met zowel bv, vof als cv) runnen. De eerste twee zijn direct vergelijkbaar met zelfstandigen zonder personeel, terwijl de laatste eerder als ondernemer gezien kan worden.

Hoewel het nemen van risico misschien meer een eigenschap is die past bij ondernemers dan bij zzp'ers durven veel zzp'ers wel degelijk risico's te nemen. Snelle ontwikkelingen in de eigen kernactiviteiten of ontwikkelingen op de markt zoals: ontwikkelingen in technologie, marktverhoudingen, concurrenten, nieuwe aanbieders en strategisch denken maken continu investeren in kennis ook voor zzp'ers noodzakelijk. Daarnaast zorgt het ontbreken van een vast inkomen ervoor dat zowel ondernemers als zzp'ers marktontwikkelingen nauwlettend in de gaten moeten houden.

2.3.3. Groei naar grotere bedrijven

Hurts & Pugsley (2010) Laten zien dat de overgrote meerderheid van de kleine bedrijven in de VS niet willen innoveren, niet aanzienlijk wil groeien en niet wil uitbreiden. Dit suggereert dat de meeste zelfstandigen in de VS nauwelijks ondernemend zijn vanuit het perspectief van innovatie en werkgelegenheidscreatie. Net als kleine bedrijven zijn zzp'ers persoonlijk verantwoordelijk voor alle financiële beslissingen uit naam van het bedrijf en de consequenties hiervan. Een groot deel hiervan heeft zelden grote uitbreidingsplannen en heeft eerder de neiging om risico's die de gewenste

inkomsten in gevaar brengen te vermijden. In tegenstelling tot het opstarten van een bedrijf dat middelen vereist zoals een pand, apparatuur en bepaalde administratieve diensten, zijn de kosten om als zzp'er aan de slag te gaan in veel gevallen laag. Dit komt mede doordat de sector waarin zzp'ers actief zijn in veel gevallen bekend is. Omdat eerder verworven kennis, vaardigheden en ervaring benut worden en gevestigde netwerken gebruikt worden zijn exploitatiekosten daarnaast zelden onoverkomelijk (Louie, 2015).

Wat betreft groeiambities verschillen zzp'ers dus in veel gevallen van ondernemers. De ambities van ondernemers gaan over het algemeen dus verder dan continuïteit of aanvulling van zijn/haar loon. Het motief is vaker om het bedrijf verder te ontwikkelen, de mogelijk te creëren om personeel aan te nemen, toegang te krijgen tot krediet, en tegelijkertijd risico's te beperken (Schölin, et al., 2016; Louie, 2015).

2.3.4. Participatie in netwerken en het verspreiden van kennis

Volgens het onderzoek van Vroonhof, et al. (2008) heeft zo'n 80 procent van de zzp'ers al ervaring binnen de branche waarin ze actief zijn, 40 procent gaf daarnaast aan al deel te nemen aan relevante netwerken. Samenwerking met andere zzp'ers vindt voornamelijk in de bouw, installatie en vervoer plaats. Hier is behoefte aan meer vaste netwerken en het behouden van de vaste relaties. In de bouw en installatie komt het vaak voor dat zzp'ers samenwerken in grotere projecten. Zzp'ers werken dan samen met andere zzp'ers of met bedrijven. Informele netwerken zijn voor zzp'ers belangrijk om opdrachten te verkrijgen of om gezamenlijk grotere klussen uit te voeren. Het gebruik van deze netwerken is wel onderhevig aan de soort werkzaamheden en de doelgroep. Bij werkzaamheden voor een particulier (zoals bij overige dienstverlening) is een netwerk minder relevant. Als een zzp'er diensten inbrengt binnen een project dat meer schakels kent (zoals in de industrie en de bouw), dan is samenwerking met MKB en grootbedrijf dus zeer voor de hand liggend. Deze bedrijven zijn immers degenen die het werk doormiddel van onderaanneming aan zzp'ers uitbesteden. Ook als een zzp'er zich juist sterk maakt met kennis en zich daarmee vooral op het MKB richt, is een goed netwerk met MKB-opdrachtgevers van groot belang (Vroonhof, et al., 2008).

De participatie van zzp'ers in netwerken maakt het mogelijk dat zzp'ers onderdeel van het mechanisme van kennis-spillovers zijn. Iemand die voorheen voor een (groot) gevestigd bedrijf gewerkt heeft kan de kennis die hij/zij daar heeft opgedaan meenemen en gebruiken om bijvoorbeeld advies te geven als zzp'er. Via dit mechanisme is het mogelijk dat de verworven kennis dankzij de zzp'ers weer op andere plekken in de economie terechtkomt (Nieuwenhuijsen & van Stel, 2010; McCann, 2013). De bijdrage die zzp'ers op deze manier leveren aan het mechanisme kennis-spillovers heeft mogelijk een bijdrage aan economische groei.

2.3.5. Flexibiliteit

Zzp'ers kunnen onder andere voor flexibiliteit zorgen door productiecapaciteit te bieden voor bedrijven en plekken waar dat op dat moment nodig is. In sommige sectoren, zoals de bouw, kunnen zzp'ers gezien worden als degene die ondernemerschap mogelijk maken voor de bedrijven die hen inhuren. Zzp'ers nemen risico's weg zodat deze bedrijven makkelijker ondernemend kunnen zijn (Burke, 2011). Als een bedrijf kostenvoordeel behaalt door zzp'ers in te zetten, dan zullen zijn concurrenten in een competitieve markt dat voorbeeld volgen. Dit speelt zeker in sectoren waar de concurrentiedruk is toegenomen onder invloed van toenemende globalisering, EU-uitbreiding, strakker concurrentietoezicht en aanbestedingen bij overheidsdiensten (Euwals et al., 2016).

Uit het onderzoek van Vroonhof, et al. (2008) komt naar voren dat het MKB in doorsnee positief oordeelt over de zzp'er, MKB-bedrijven onderschrijven in het economische belang en de

vakbekwaamheid van de zzp'er. Het merendeel van de MKB-bedrijven geeft aan zzp'ers niet als lastige concurrenten te zien. Vooral binnen de zakelijke dienstverlening onderschrijven veel MKB-bedrijven (81%) de smeeroliefunctie van de zzp'er. Zzp'ers kunnen als smeerolie een positieve functie hebben op de economie. Een tekort aan zzp'ers kan nadelige effecten hebben aangezien het schade doet aan flexibiliteit, concurrentie en dynamiek op de markt. Een teveel aan zzp'ers zou de economie echter schade kunnen doen aangezien het nadelig kan zijn voor economische effectiviteit en de exploitatie van schaalvoordelen (van Stel, et al., 2014).

2.4. De verwachte effecten van het zzp-schap

In de literatuur wordt nauwelijks onderscheid gemaakt tussen (kleinschalig) zelfstandig ondernemerschap en het zzp-schap. Zzp-schap is een bijzondere vorm van ondernemerschap omdat er sprake is van een zekere mengeling van kenmerken van het zelfstandig ondernemerschap (ondernemen voor eigen rekening en risico) en van kenmerken van het werknemerschap (verrichten van arbeidsdiensten voor een opdrachtgever) (Pleijster & van der Valk, 2007). Zzp-schap verhoudt zich op verschillende manieren tot ondernemerschap. Wat betreft persoonskenmerken, motivatie en ambitie benadrukt ondernemerschap opportunistisch denken en handelen terwijl zzp-schap meer nadruk legt op continuïteit van inkomsten (Schölin, et al., 2016). Wat betreft ambities blijven zzp'ers een erg heterogene groep. Met aan de ene kant zzp'ers die op basis van persoonlijke motieven de vrijheid van het zzp-schap vooropstellen en aan de ander kant zzp'ers die innovatie, groei en het aannemen van personeel ambiëren. Innovatieve zzp'ers kunnen zeker een rol spelen in economische groei op lange termijn via dezelfde mechanismen als ondernemerschap dit doet. Zo zijn er zzp'ers die met nieuwe innoverende ideeën bepaalde nichemarkten opvullen. De participatie van zzp'ers in netwerken maakt het mogelijk dat zzp'ers onderdeel van het mechanisme van kennis-spillovers zijn. Via dit mechanisme is het mogelijk dat de verworven kennis dankzij de zzp'ers weer op andere plekken in de economie terechtkomt en positief bijdraagt aan economische groei. Dit maakt dat deze groep zzp'ers mogelijk fungeert als smeerolie van de economie doordat ze productiecapaciteit bieden voor bedrijven en plekken waar dat op dat moment nodig is. Het zzp-schap voegt flexibiliteit toe op zowel individueel niveau (zzp'ers) als op het niveau van de opdrachtgever. Zo biedt het zzp-schap mogelijkheden om het functioneren van de arbeidsmarkt te verbeteren. Dit levert heel flexibele organisaties op (Pleijster & van der Valk, 2007).

Er moet wel rekening gehouden worden met de mogelijkheid dat een marginale zzp'er wellicht productiever zou zijn wanneer hij/zij als reguliere werknemer wordt aangenomen vanwege bijvoorbeeld mogelijkheden tot scholing. (van Stel, et al., 2014; Berden, et al., 2010). In dit geval vervangt een zzp'er slechts een vaste baan. Dit zou zelfs kunnen leiden tot negatieve effecten van zzp-schap. Dit zou het geval kunnen zijn wanneer mensen op een of andere manier productiever zouden kunnen worden ingezet (schijnzelfstandigheid).

Na het bestuderen van de literatuur over ondernemerschap en zzp-schap blijft het moeilijk om zzp'ers te positioneren ten opzichte van ondernemers. Zzp'ers behoren tot een erg heterogene groep waarbinnen grote verschillen bestaan op gebied van persoonskenmerken, motieven, ambitie, innovatie, het nemen van risico's en het participeren in netwerken. Naar verwachting zullen directe economische effecten van zzp'ers niet zo groot zijn, tenzij ze op lange termijn toch doorgroeien naar grotere bedrijven. Naar verwachting zijn zzp'ers dus gedeeltelijk replicatieve ondernemers die eerder reageren op economische groei dan het zelf veroorzaken. De groep innovatieve zzp'ers met karakteristieken van ondernemerschap kan naar verwachting wel degelijk positieve gevolgen hebben voor regionale economische groei op lange termijn. Het gaat echter niet alleen om de inventiviteit van de zzp'er zelf, maar ook om de kwalitatieve flexibiliteit op het moment dat een opdracht kennis of vaardigheden vergt die het vaste personeel niet in huis heeft. De inzet van zzp'ers met de benodigde

kennis en vaardigheden kan bijdragen aan de productiviteit en innovatiekracht van het bedrijf dat hem/haar inhuurt (Sociaal-Economische Raad, 2010).

2.5. Koppeling met sectoren

Nu er gekeken is naar hoe zzp-schap zich verhoudt tot ondernemerschap wordt in deze paragraaf gekeken wat dit mogelijk betekent voor de sectoren waarbinnen deze zzp'ers actief zijn. Oftewel, zijn er sectorale verschillen te verwachten in hoe zzp'ers bijdragen aan regionale economische groei?

Kennisdeling is een eigenschap van zzp'ers die wel degelijk van invloed kan zijn op economische groei. Vooral in kennisintensieve sectoren zoals advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening is het mogelijk dat zzp'ers een positieve invloed hebben op regionaal economische groei door de verspreiding van specialistische kennis doordat ze actief zijn in grote netwerken. De zzp'ers in deze sector zijn kennisleveranciers die de meest uiteenlopende diensten bieden aan het bedrijfsleven en de consument. Er is een grote verscheidenheid aan zzp'ers zoals: adviseurs, marketeers, onderzoekers, wetenschappers, gespecialiseerde dienstenleveranciers, accountants, interimmanagers, intermediairs, verzekeringsadviseurs en agenten, reisadviseurs, freelance architecten, journalisten, redacteurs, etc. Dit zijn veelal de wat oudere, beter opgeleide, welvarende zzp'ers die daarnaast al meer ervaring op de arbeidsmarkt hebben (Pleijster & van der Valk, 2007). De kennis die ze gedurende jaren hebben opgedaan in een vaste arbeidsrelatie wordt doorgezet voor eigen rekening en risico. Deze zzp'ers zijn over het algemeen meer gericht op bedrijven dan op consumenten. Als belangrijke kennisleveranciers zijn ze moeilijk vervangbaar, zeker als er een sterke relatie met de opdrachtgever bestaat. Deze groep zzp'ers is veelal vertegenwoordigd in een groot (vast) netwerk waardoor kennis langs vele schakels verspreid wordt (Vroonhof, et al., 2008; CBS, 2016b).

Daarnaast is het mogelijk dat sommige zzp'er meer geschikt zijn om in te zetten voor productie. Zzp'ers kunnen capaciteit bieden waar dat op dat moment nodig is. In dit geval zouden sectoren als de Industrie en Bouwnijverheid kunnen profiteren van de aanwezigheid van zzp'ers. Wat betreft de zzp'ers in de Industrie gaat het hierbij om bedrijven die met hun arbeidsdiensten activiteiten verrichten voor andere bedrijven of als industrieel specialist diensten aanbieden aan de consument (technische installateurs, lassers, monteurs, industrieel ontwerpers, industriële ICT-specialisten, metaalbewerkers, grafici, standbouwers etc.). Een netwerk van (vaste) klanten is hierbij van groot belang. De bouwnijverheid is al jaren een sector met een zeer hoog aandeel zzp'ers en dit aantal is de laatste jaren ook nog eens gestegen (Vroonhof, et al., 2008). Dit zijn bedrijven die arbeidsdiensten verrichten voor andere ondernemingen (vooral middelgrote en grote aannemers) en gespecialiseerde zzp'ers binnen de bouwsector (metselaars, dakdekkers, schilders, behangers, klusbedrijven, stukadoors, timmermannen etc.). Aannemers en particulieren kiezen voor zzp'ers omdat projecten in veel gevallen specialistische vakkennis vereisen. Zzp'ers leveren de capaciteit en zijn in hoge mate productief. Voor zzp'ers in de bouw is een netwerk van groot belang, zowel een netwerk van zzp'ers om mee samen te werken als een netwerk van opdrachtgevers om opdrachten binnen te halen. Zo'n netwerk kan enorm oplopen als een zzp'er steeds kleine opdrachten uitvoert voor een grote groep consumenten (Pleijster & van der Valk, 2007; Vroonhof, et al., 2008; CBS, 2016b).

Veel zzp'ers zijn niet geneigd om snelle groei door te maken en zijn ook niet als innovatief te bestempelen. Ze hebben enkel de intentie om hun beroep als eigen baas uit te voeren, vrijwillig dan wel uit noodzaak. Er zijn dus ook sectoren waar wel veel zzp'ers actief zijn maar waar de effecten op regionaal economische groei naar verwachting mee zullen vallen. Bijvoorbeeld de Overige dienstverlening, hieronder valt bijvoorbeeld: wellness, reparatie van producten (elektronica, sierraden, meubels etc.), religieuze organisaties, hobbyclubs, haarverzorging etc. In deze sector zijn traditioneel al veel 'eenpitters' actief als zzp'er. Vaak gaat het hier om zzp'ers die werkzaamheden

parttime uitvoeren (Pleijster & van der Valk, 2007) Motivaties van zzp'ers en de mogelijkheden tot innovatie kunnen dus verschillen per sector.

2.6. Conclusie

Vanuit de ondernemerschapsliteratuur valt te concluderen dat ondernemers en startups een belangrijke, maar specifieke functie in de economie hebben. Ze zorgen mogelijk voor economische groei via directe effecten, maar vooral via indirecte effecten. Deze verschillende mechanismen spelen zich veelal af aan de aanbodzijde van de markt zoals: efficiëntie, structurele veranderingen, innovatie en variëteit. Als marktprocessen en selectiemechanismen snel en efficiënt reageren op intreding van nieuwkomers zal dit zorgen voor regionaal economische groei (Fritsch & Mueller, 2004; Fritsch, 2011).

Zzp'er vertonen zowel overeenkomsten als verschillen met ondernemers als het gaat om karakteristieken als; persoonlijke ambitie, innovatie en het nemen van risico, groei naar grotere bedrijven, participatie in netwerken en flexibiliteit. Hoewel de heterogeniteit van deze groep een gegeven blijft, zijn er wel degelijk zzp'ers die in een adem te noemen zijn met ondernemerschap en daardoor naar verwachting bijdragen aan regionaal economische groei. Naar verwachting zijn dit zzp'ers die via, veelal informele, netwerken kennis verspreiden en daarmee bijdragen aan het mechanisme van kennis-spillovers. Effecten hiervan zullen dan ook naar verwachting optreden in kennisintensieve sectoren zoals bijvoorbeeld advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening. Daarnaast zijn sommige zzp'ers meer geschikt zijn om in te zetten voor productie. Zzp'ers kunnen capaciteit bieden waar dat op dat moment nodig is. In dit geval zouden sectoren als de Industrie en Bouwnijverheid wel degelijk kunnen profiteren van de aanwezigheid van zzp'ers. Er zijn ook sectoren waar wel veel zzp'ers actief zijn maar waar de effecten op regionaal economische groei naar verwachting mee zullen vallen, bijvoorbeeld de Overige dienstverlening. In dit geval heeft een zzp'er enkel de intentie om hun beroep als eigen baas uit te voeren vrijwillig, dan wel uit noodzaak.

Een deel van de zzp'ers kan dus zorgen voor efficiëntie en capaciteit wanneer en waar dat nodig is. Dit levert kostenvoordelen en flexibiliteit aan bedrijven en de markt. Binnen het bedrijfsleven is het just-in-time te presteren een toenemende noodzaak. Zzp'ers kunnen dienen als 'smeerolie' van de economie. De toenemende vraag naar kwaliteit en naar bijzondere diensten en producten geeft een zzp'er de mogelijkheid maatwerk te bieden door zich te specialiseren. Hierdoor is continu investeren in kennis en innovatie en het blijven volgen van de marktdynamiek ook voor zzp'ers noodzakelijk. Netwerken van zzp'ers realiseren economische activiteiten op grote schaal waardoor grootschaligheid niet enkel meer tot grote bedrijven behoort. Gezien de motivatie van veel zzp'ers wel degelijk is om een ondernemende zelfstandige te zijn, zal deze groep een meerwaarde blijven voor bedrijven en de economie. Door als smeerolie te fungeren zorgen zzp'ers ervoor dat 'de machine' niet vastloopt maar juist sneller en soepeler gaat lopen (Pleijster & van der Valk, 2007). Hierdoor kan het bedrijfsleven zich blijven focussen op efficiëntieverbeteringen en innovatie. De flexibiliteit die zzp'ers bieden kan dus op verschillende manieren ingezet worden. Indien vaste banen worden omgezet naar zzp'ers, om als bedrijf flexibel te kunnen blijven, kan gesproken worden van substitutie. Indien zzp'ers via verschillende mechanismen zorgen voor groei van de werkgelegenheid bij bedrijven kan er gesproken worden van complementariteit. Hoofdstuk 3 zal verder ingaan op dit soort scenario's. Uit deze literatuurstudie valt dus te verwachten dat een deel van de zzp'ers wel degelijk een positieve invloed heeft op regionaal economische groei.

Hoofdstuk 3

Werkwijze en data

3.1. Inleiding

Dit hoofdstuk vormt de opmaat voor het verdere empirische deel van dit onderzoek. In dit hoofdstuk worden de noodzakelijke stappen gezet om uiteindelijk de effecten van de in hoofdstuk 2 geschetste verwachtingen te toetsen met behulp van het LISA-vestigingendataregister. Ook wordt de gebruikte data en de bewerking hiervan beschreven.

Daarvoor wordt eerst nog teruggedaan naar het uiteindelijke doel van het onderzoek: in deze thesis wordt onderzocht wat de invloed is van zzp'ers op de werkgelegenheidsontwikkeling in Nederland. Dit wordt opgesplitst in directe en indirecte effecten waarbij ook gekeken wordt naar de sectoren en regio's waarin deze zzp'ers actief zijn.

In dit hoofdstuk wordt beschreven welke informatie er nodig is om antwoord op de in hoofdstuk 1 gestelde hoofd- en deelvragen te kunnen geven. Daarbij wordt net als in de deelvragen onderscheid gemaakt tussen directe en indirecte effecten en wordt er ingegaan op andere variabelen zoals sector en stedelijkheid. Aan het einde van dit hoofdstuk komt ten slotte aan bod welke data er beschikbaar is om in deze informatie te kunnen voorzien. Deze laatste paragraaf behandelt ook de aannames en definities die op basis van de data gedaan worden en daarmee doorwerken in de rest van het onderzoek. De bewerking van de data en het inzichtelijk maken van geografische patronen komt in hoofdstuk 4 aan bod.

3.2. Directe effecten

Bij het directe effect gaat het in dit onderzoek over de netto-groei van het aantal zzp'ers en werknemers binnen gevestigde bedrijven in een regio. Het gaat hier om het resultaat van startups, uittrekkingen en verhuizingen. Zien we dat er in een regio veel zzp'ers zijn bijgekomen, dan creëert dat in ieder geval voor deze mensen een baan. Als de groei van zzp'ers groot is en de rest van de groei blijft min of meer gelijk, dan zorgt dat voor banen op regionaal niveau. Er vindt een toename van het aantal vestigingen/zzp'ers in een regio plaats door oprichting van nieuwe bedrijven en door verhuizen van bedrijven naar een nieuwe regio. Deze factoren hebben samen met de groei of krimp van bedrijven invloed op de toe- of afname van de werkgelegenheid binnen een regio. Een bedrijf of zzp'er ontstaat uit de voorraad beroepsbevolking. Het gaat om het ontstaan van een nieuw bedrijf ten gevolge van een individuele beslissing. De potentiële beroepsbevolking vormt in dit geval het geheel aan potentiële ondernemers. Deze dynamiek leidt uiteindelijk tot een netto-cijfer voor zzp'ers en bedrijven met personeel per onderzoeksregio. Deze cijfers zijn nog verder uit te breiden wanneer er gekeken wordt naar absolute en relatieve cijfers. Het gaat hier om het aandeel zzp'ers ten opzichte van het totaal aantal arbeidsplaatsen in een regio of de toe- of afname van het aantal zzp'ers in vergelijking met de toe- of afname van het aantal werkplekken binnen bedrijven.

Op alle schaalniveaus waar zzp'ers beginnen, treden directe effecten op. Effecten treden namelijk precies op, op die plek waar die zzp'er zit. Aangezien het hier gaat om een lokaal effect is het mogelijk om dit ook op een kleine schaal te onderzoeken. Gemeenteniveau is daarom een geschikt schaalniveau. Vanuit gemeenteniveau is het daarnaast relatief eenvoudig uit te zoomen naar hogere niveaus door de gemeentes te aggregeren. Om de directe effecten te onderzoeken is dus data nodig op gemeenteniveau. Omdat het in deze thesis over zzp'ers gaat is het noodzakelijk om data te verkrijgen over bedrijven waarin één persoon actief is, oftewel een zzp'er. Bedrijven waarin meerdere

personen actief zijn, vallen niet binnen de groep zzp'ers waar het in dit onderzoek om draait. Hier moet dus een schifting binnen de data plaatsvinden. Hoewel het voor totaalcijfers wel belangrijk is om over cijfers te beschikken wat betreft het aantal banen (zowel fulltime als parttime) binnen bedrijven (met meer dan één werknemer), gaat het in deze thesis over de directe effecten wat betreft groei van aantal banen door zzp'ers. Het gaat dus niet over de directe effecten van de oprichtingen van grotere bedrijven. Omdat de directe effecten in de groep zzp'ers zelf zitten, is het belangrijk dat deze groep over een langere tijdsperiode te volgen is. Er moet binnen de data dus op jaar geselecteerd kunnen worden.

3.3. Indirecte effecten

Indirecte effecten zijn moeilijker zichtbaar te maken. Bij deze effecten gaat het erover dat karakteristieken van zzp'ers mogelijk via spillovereffecten, netwerkeffecten en concurrentie-effecten (creatieve destructie) zorgen voor een extra groei via verschillende mechanismen, zoals beschreven in hoofdstuk 2. De groei vindt in dit geval niet alleen plaats bij de zzp'ers zelf, maar juist bij de bedrijven met personeel, ook wel de 'niet-zzp'ers'. Groei van bedrijven via indirecte effecten houdt in dat het aantal werknemers binnen deze bedrijven toeneemt onder invloed van de aanwezigheid van zzp'ers. In dit geval groeien dus beide groepen zzp'ers en gevestigde bedrijven. Om deze effecten te onderzoeken moet gekeken worden naar de invloed van zzp'ers op het totaal aantal banen van niet zzp'ers. Het aantal banen bij bedrijven met personeel is het totaal aantal banen min het aantal zzp'ers.

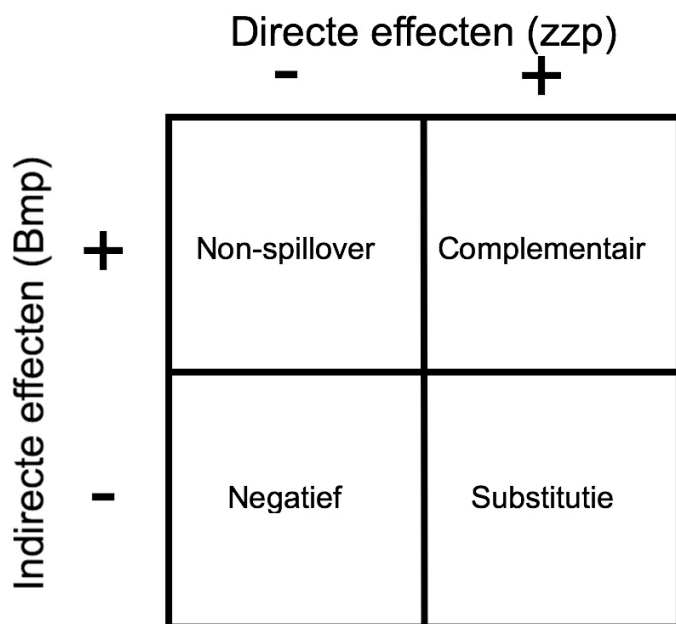
Het is belangrijk om de vraag te stellen op welk niveau spillovers plaatsvinden. Daarbij moet nagedacht worden over de mechanismen van deze netwerken en hoe deze opgebouwd worden. Netwerken bevinden zich vanzelfsprekend in de nabije omgeving van individuen door wonen, werken, sporten, recreëren etc. Volgens van Oort, et al. (2007) verhuist het merendeel van de bedrijven slechts over korte afstand. Driekwart van de bedrijven blijft volgens dit artikel binnen de gemeente en 94 procent van de bedrijven binnen de arbeidsmarktregio. Hierdoor veranderen de belangrijkste netwerken van bedrijven nauwelijks en hoeven werknemers niet mee te verhuizen. In deze thesis gaat het bijvoorbeeld over personen die eerst voor een bedrijf gewerkt hebben en vervolgens zzp'er zijn geworden. Het is mogelijk dat deze personen vervolgens nog steeds samenwerken met hun vorige bedrijf. De dynamiek rondom zzp'ers en bedrijven vindt dus waarschijnlijk voornamelijk binnen woonwerkafstand plaats. Net als bij de directe effecten past gemeentenniveau bij deze ontwikkelingen.

Indirecte effecten gaan dus via verschillende mechanismen zoals innovatie, competitie, baanverandering en netwerken. Deze effecten zijn minder makkelijk te vangen. Als deze effecten opspelen zou dat zichtbaar moeten zijn bij bedrijven met personeel, die daardoor mogelijk groeien. Deze effecten kunnen per sector en/of regio verschillend zijn. Het is waarschijnlijk dat indirecte effecten gerelateerd zijn aan de sectoren waarin personen of bedrijven actief zijn. Indien er in een gemeente bijvoorbeeld veel zzp'ers in de bouw actief zijn heeft dat hoogstwaarschijnlijk weinig invloed op de advieswereld in diezelfde gemeente. Het is echter wel denkbaar dat spillovereffecten per sector van elkaar verschillen. Bedrijven kunnen mogelijk profiteren van spillovereffecten van gespecialiseerde kennis binnen een cluster van gelijksoortige bedrijven binnen een sector.

3.4. Vier kwadranten, vier scenario's

Als we de directe en indirecte effecten samen nemen komen we tot vier denkbare scenario's, hierbij wordt aangenomen dat er op jaarbasis altijd wel sprake is van een minimale toe- of afname van het aantal banen. Deze scenario's zijn opgenomen in de vier kwadranten van figuur 3.1 en worden uitgelegd in box 3. Het kruis dat de kwadranten verdeelt is vergelijkbaar met de assen van een grafiek die beide door de oorsprong gaan. Hoe verder naar boven en naar rechts een gemeente zich in de

figuur bevindt, des te hoger is de groei in het aantal zzp'ers en het aantal banen bij bedrijven met personeel.



Figuur 3.1: Scenario's directe en indirecte effecten: zzp/bedrijven met personeel (Bmp)

Box 2: Scenario's directe en indirecte effecten

Complementair *Rechtsboven:* In dit kwadrant zijn de effecten complementair. De directe en indirecte effecten versterken elkaar sterk. Het aantal banen bij bedrijven neemt toe mogelijk door de toename van zzp'ers. Dus als het aantal zzp'ers omhoog gaat heeft dit ook een positief effect op wat eromheen gebeurt.

Non-spillover *Linksboven:* In dit kwadrant gaat het aantal zzp'ers naar beneden, terwijl het aantal banen bij gevestigde bedrijven juist omhoog gaat. Dit gaat volledig in tegen de theorie dat spillovereffecten van zzp'ers een positieve invloed hebben op het aantal banen bij gevestigde bedrijven. In tegendeel, een afnemend aantal zzp'ers heeft in dit kwadrant een positief effect op bedrijven met personeel. Het is in dit scenario echter ook mogelijk dat zzp'ers het zzp-schap verruilen voor een baan binnen een bedrijf, of zelf uitgroeien naar een groter bedrijf.

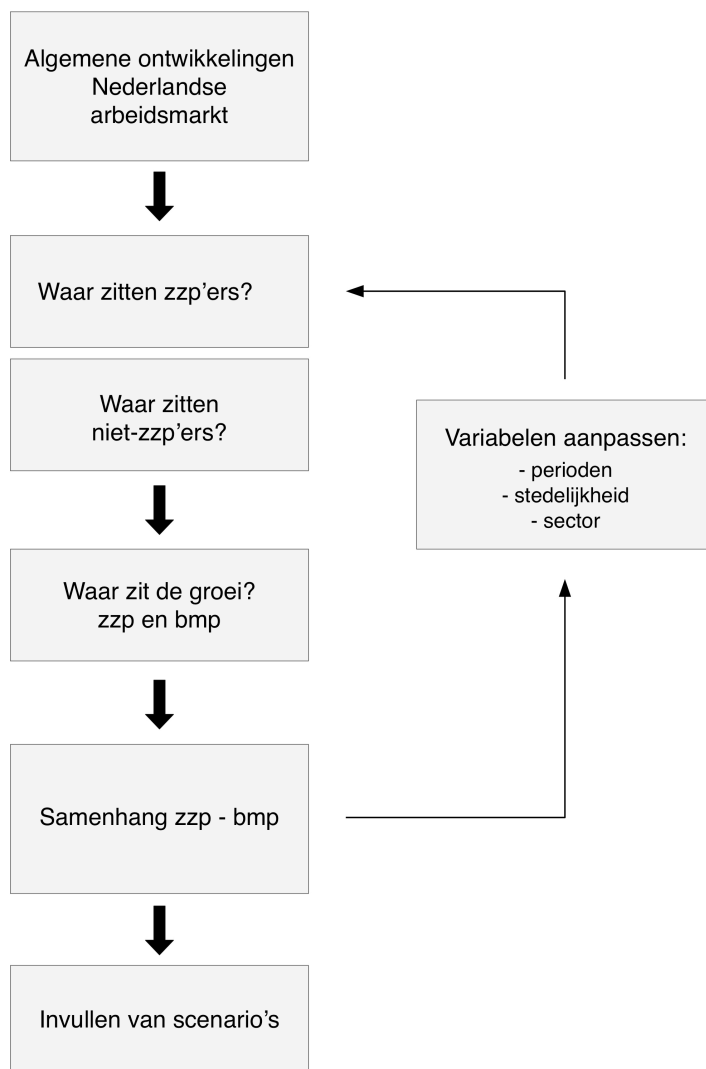
Substitutie *Rechtsonder:* In dit kwadrant is mogelijk sprake van een substitutie-effect. De groep zzp'ers groeit terwijl er een daling van het aantal werknemers binnen gevestigde bedrijven plaatsvindt. Mogelijk zijn er in dit geval banen binnen bedrijven overgeheveld naar de zzp'ers.

Negatief *Linksonder:* In dit kwadrant zijn beide effecten negatief. Zowel directe als indirecte effecten zijn negatief. Er ontstaan geen nieuwe banen door bedrijfsoprichtingen en er vindt ook geen groei plaats bij gevestigde bedrijven.

3.4. Conclusie werkwijze

Hoofdstuk 4 zal bestaan uit vijf delen. In het eerste deel zullen algemene ontwikkelingen op de Nederlandse arbeidsmarkt in beeld gebracht worden. In het tweede deel worden regionale patronen van zzp'ers en bedrijven met personeel in beeld gebracht. De patronen uit de eerste twee paragrafen worden niet direct verklaard, maar zijn wel belangrijk als input voor de rest van het hoofdstuk. Het

derde deel gaat namelijk verder met het in kaart brengen van de groei (of krimp) van beide groepen. Als dit bekend is kan er gekeken worden hoe de ene groep de andere beïnvloedt. Met behulp van scatterplots en regressie wordt gecontroleerd of de groep zzp'ers daadwerkelijk invloed heeft op het aantal banen bij bedrijven met personeel. Deze analyse zal betrekking hebben op de indirecte effecten van zzp'ers op bedrijven met personeel. Dit maakt de afhankelijk variabele 'banengroei bij bedrijven met personeel'. De eerste en belangrijkste verklarende variabele die in dit onderzoek wordt meegenomen is de groei van zzp'ers. Daarnaast zijn er andere onafhankelijke variabelen die mogelijk banengroei verklaren. Deze variabelen staan los van zzp'ers maar worden meegenomen om het effect van zzp'ers helder te maken. Het gaat hier om variabelen als, stedelijkheid, opleidingsniveau, vermogen/inkomen, leeftijdsopbouw, en sector. Door op dit soort variabelen te controleren wordt zichtbaar hoe groot het effect van zzp'ers nu daadwerkelijk is. Deze variabelen zijn op gemeenteniveau beschikbaar via het CBS. Hier wordt in wordt in hoofdstuk 4 verder op ingegaan. Door dit proces te herhalen voor verschillende tijdsperioden en variabelen wordt het onderzoek steeds rijker. Het uitgangspunt blijft steeds de verandering van zzp'ers versus de verandering in andere banen. Als laatste kunnen de groeipatronen van zzp'ers en bedrijven met personeel in kaart gebracht worden door de hierboven genoemde scenario's voor elke gemeente in te vullen (zie ook figuur 3.2).



Figuur 3.2: Werkwijze van analyse schematisch

3.5. Benodigde data

Om tot de juiste informatie te komen wordt gewerkt met het LISA-vestigingendataregister. LISA staat voor Landelijk Informatiesysteem van Arbeidsplaatsen en is een databestand met gegevens over alle vestigingen in Nederland waar betaald werk wordt verricht. De kerngegevens per vestiging hebben een ruimtelijke component (adresgegevens) en een sociaaleconomische component (werkgelegenheid en economische activiteit). Dit maakt het bestand zeer geschikt voor sociaaleconomisch en ruimtelijk onderzoek. Het register bevat informatie over meer dan 1.000.000 vestigingen in Nederland en landsdekkende informatie is beschikbaar vanaf 1996 (LISA, 2017). Met behulp van de LISA-vestigingendata is het mogelijk vestigingen over tijd te volgen waardoor groei berekend kan worden. Op basis van aantal banen binnen een vestiging kunnen zzp'ers uit het bestand gefilterd worden. In het vervolg van dit onderzoek zijn dus voornamelijk twee groepen van belang: zzp'ers en niet-zzp'ers. Zzp'ers zijn uit het bestand gefilterd door het aantal vestigingen te selecteren waar slechts 1 persoon werkzaam is. Het aantal niet-zzp'ers is daarmee het totaal aantal banen minus het aantal zzp'ers. Dit maakt het redelijk eenvoudig zzp'ers die voor eigen rekening en risico werken uit het bestand te filteren. Dit sluit aan bij definitie die in hoofdstuk 1 genoemd is. Daarnaast is het mogelijk om op regio's, sectoren en jaartallen te selecteren. Een nadeel is dat het LISA-bestand grootteklasse selecteert op basis van fulltimebanen. Een vestiging met 1 parttimebaan wordt gelabeld als een vestiging 'zonder werkplekken'. Aangezien in het bestand op gemeenteniveau niet gezien kan worden of een bedrijf in deze categorie een of meerdere parttimers in dienst heeft kan deze niet meegenomen worden. Het onderzoek houdt dus geen rekening met parttime zzp'ers. Daarnaast vertelt LISA op verschillende manieren over locatie dus is het mogelijk om bedrijven en zzp'ers in gemeentes en COROP-gebieden te plaatsen. Ook plaatst het LISA-vestigingendataregister vestigingen in verschillende sectoren waardoor daar ook uitspraken over gedaan kunnen worden. Het LISA-databestand zegt daarentegen niets over innovatievermogen of opleiding dus daar kan met behulp van dit bestand geen uitspraak over gedaan worden.

Vanwege de enorme stijging die het zzp-schap heeft doorgemaakt (zie inleiding en begin H4) in de periode vanaf 2000 is gekozen om deze periode te onderzoeken tot het meest recente jaar waarvan data beschikbaar is. Dit maakt het ook mogelijk verschillende perioden te onderscheiden zoals voor, tijdens en na de crisis ervan uitgaande dat deze in 2008 op zijn hoogtepunt was (CPB, 2010). Binnen deze tijdsperiode zijn gemeenten echter verschillende malen heringedeeld. Deze herindelingen worden in het indelingssysteem met terugwerkende kracht doorgevoerd om de jaartallen met elkaar te kunnen vergelijken. Op 1 januari 2016 is het aantal gemeenten afgenomen met drie, zodat het aantal gemeenten in Nederland op dat moment 390 bedroeg (CBS, 2016d). Naast de bedrijvenpopulatie in Nederland wordt onderscheid gemaakt tussen 6 hoofdgroepen op basis van de standaardbedrijfsindeling 2008, versie 2017 (CBS, 2016b). Deze indeling bestaat in eerste instantie uit 21 hoofdgroepen, maar wordt teruggebracht naar 6 sectoren plus een restgroep. Door de hoofdsecties uit de standaardbedrijfsindeling te aggregeren is het eenvoudiger een beeld te schetsen op regionaal niveau. Eerdere werkgelegenheidsstudies gebruiken een vergelijkbare sectorindeling op basis van de Standaard Bedrijfsindeling 1993 (Weterings, et al., 2007; Weterings & Knobens, 2008; Beckers, et al., 2012; van Oort, et al., 2007). In deze studies valt de bouwnijverheid onder de industriële sector. In deze thesis wordt deze (net als in de SBI, 2008) als aparte sector meegenomen. Dit sluit ook beter aan bij dit onderzoek aangezien veel klusbedrijven zzp'ers zijn. De zes gedefinieerde sectoren zijn: industrie (I), logistiek (L), bouwnijverheid (B), consumentendiensten (C), zakelijke dienstverlening (ZK) en overheid en non-profit (OH). De sectorindeling is weergegeven in tabel 3.1.

Sector	Sector SBI 2008 sectiecode (1 digit)	SBI 2008 (tot en met)
Industrie (I)	Winning van delfstoffen (B)	06-09
	Industrie (C)	10-33
	Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht (D)	35
	Winning en distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering (E)	36-39
Bouwnijverheid (B)	Bouwnijverheid (F)	41-43
Logistiek (L)	Groot- en detailhandel; reparatie van auto's (G)	45-47
	Vervoer en opslag (H)	49-53
Zakelijke diensten (ZK)	Informatie en communicatie (J)	58-63
	Financiële instellingen (K)	64-66
	Advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening (M)	69-75
	Verhuur van roerende goederen en overige zakelijke dienstverlening (N)	77-82
Consumentendiensten (C)	Logies-, maaltijd- en drankverstrekking (I)	55-56
	Verhuur van en handel in onroerend goed (L)	68
	Overige dienstverlening (S)	94-96
	Cultuur, sport en recreatie (R)	90-93
Overheid en non-profit (OH)	Openbaar bestuur, overheidsdiensten en verplichte sociale verzekeringen (O)	84
	Onderwijs (P)	85
	Gezondheids- en welzijnszorg (Q)	86-88
Rest (X)	Landbouw, bosbouw en visserij (A)	01-03
	Huishoudens als werkgever; niet-gedifferentieerde productie van goederen en diensten door huishoudens voor eigen gebruik (T)	97-98
	Extraterritoriale organisaties en lichamen (U)	99
	Onbekend (X)	-

Tabel 3.1: Sectorindeling op basis van SBI 2008, Versie 2017 (CBS, 2016e; LISA, 2017)

Hoofdstuk 4

Bevindingen

4.1. Inleiding

Dit hoofdstuk vormt het empirische deel van dit onderzoek. De daadwerkelijke stappen om de effecten van de in hoofdstuk 2 geschetste verwachtingen worden gezet met behulp van het LISA-vestigingsregister. Er wordt onderzocht wat de invloed is van zzp'ers op de regionale economische groei van Nederland. Het doel is het schetsen van een beeld van de mogelijke toekomstige veranderingen op de arbeidsmarkt als gevolg van het zzp-schap bekeken voor alle regio's in Nederland. Dit wordt opgesplitst in directe en indirecte effecten waarbij ook gekeken wordt naar de sectoren waarin zzp'ers actief zijn. De eerste stap is het zichtbaar maken van algemene trends en ontwikkelingen op de Nederlandse arbeidsmarkt en het in kaart brengen van patronen hierin. Patronen in werkgelegenheidsontwikkeling en zzp-schap worden onderzocht en dienen vervolgens als input voor de rest van de analyse. Vervolgens wordt ingegaan op de effecten van zzp'ers op de banen bij bedrijven met personeel.

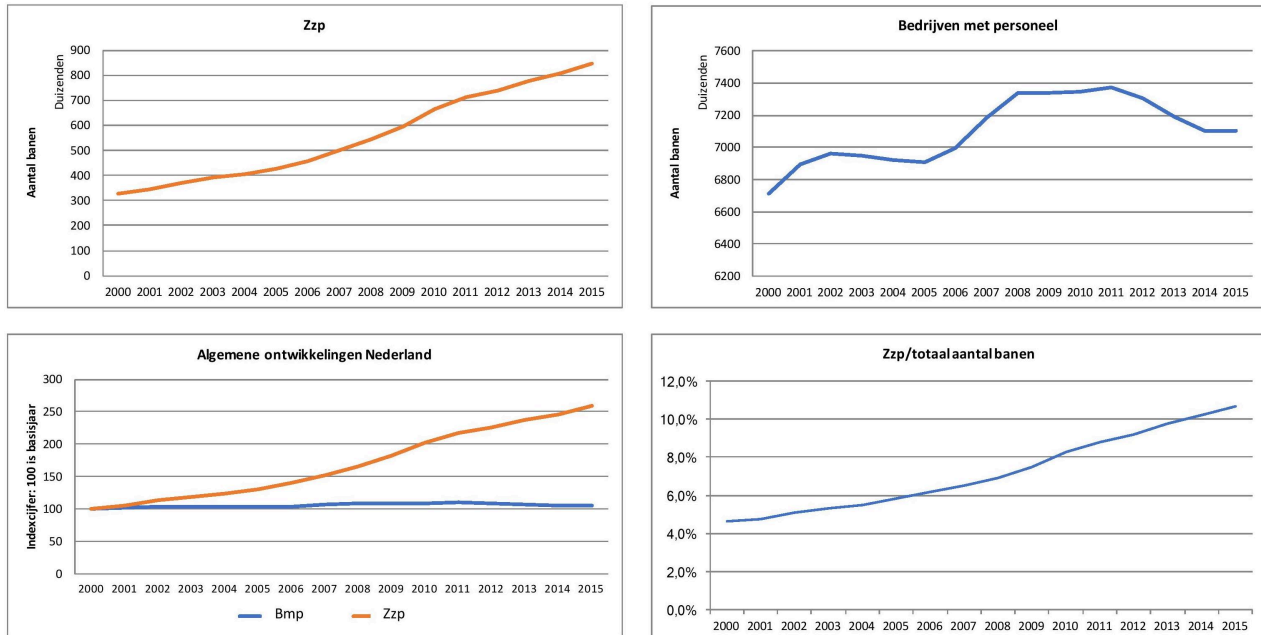
4.2. Ontwikkelingen op de Nederlandse arbeidsmarkt

In deze paragraaf worden enkele algemene patronen besproken over de werkgelegenheid in Nederland alvorens de focus wordt verlegd richting het zzp-schap. Aan de hand van deze gegevens wordt de context geschetst voor de analyse in het overige deel van deze thesis.

Nederland telt gemiddeld over de jaren 2000 t/m 2015 iets meer dan 7,6 miljoen banen. Dit waren er in 2000 zo'n 7 miljoen waarna het aantal tot en met 2015 gestegen is naar bijna 8 miljoen banen (figuur 4.1). Het aantal zzp'ers bedroeg in 2000 nog geen 300.000 maar is in de volgende jaren gestegen naar bijna 850.000 zzp'ers in 2015. Figuur 4.1a/d laat de algemene ontwikkelingen zien van zzp'ers in Nederland vergeleken met banen bij bedrijven met personeel. Opvallend is de stijging die zzp'ers gemaakt hebben ten opzichte van deze bedrijven. In figuur 4.1c is duidelijk af te lezen dat het aantal zzp'ers in Nederland van 2000 tot 2015 flink gegroeid is terwijl het aantal banen bij bedrijven vrijwel gelijk is gebleven. Het aantal zzp'ers is tussen 2000 en 2015 met bijna 160 procent gegroeid terwijl het aantal banen bedrijven in diezelfde tijd met nog geen 6 procent gegroeid is. Oftewel het aantal banen bij bedrijven is door de loop der jaren vrij stabiel gebleven, terwijl het zzp-schap behoorlijk in de lift heeft gezeten.

In figuur 4.1a en 4.1b zijn beide groepen los van elkaar weergegeven. Opnieuw springt de groei die het zzp-schap heeft doorgemaakt er direct uit. Het verloop van het aantal banen bij bedrijven met personeel verloopt door de jaren heen minder vlak dan de derde grafiek suggereert (figuur 4.1b). In 2000 bevindt het aantal banen zich nog in een stijgende fase die al voor deze periode is ingezet. Dit is te verklaren aan het herstel van de economische inzinking van begin jaren 90. Rond 2001 vindt er een omslag plaats en stagneert het aantal banen bij bedrijven naar zo'n 6,9 miljoen. Volgens het Centraal Planbureau (2010) neemt de werkgelegenheidsgroei in de periode 2001 t/m 2005 af door een daling van de productiegroei en een hoge spanning op de arbeidsmarkt, het dieptepunt hiervan ligt in 2005. Vanaf dit moment trekt de werkgelegenheid weer aan. Een volgend omslagpunt vindt plaats in 2006 waarbij de werkgelegenheid reageert op de groei van de productiviteit die twee jaar eerder is ingezet. Een stijgende lijn lijkt vreemd aangezien de kredietcrisis kenmerkend is voor deze periode. Dit valt te verklaren aangezien werkgelegenheid met enige vertraging reageert op economische ontwikkelingen, bedrijven ontslaan in economisch mindere tijden bijvoorbeeld niet direct hun personeel (CPB, 2010). In 2008, wanneer de crisis op z'n hoogtepunt is lijkt deze reactie wel plaats te vinden. Er is weer sprake

van een omslagpunt. Het aantal banen vlakt sterk af, blijft hangen rond de 7,3 miljoen en begint vanaf 2011 te dalen tot zo'n 7,1 miljoen banen in 2015. In figuur 4.1d zijn voor elk jaar het aantal zzp'ers door het totaal aantal banen gedeeld. Het aandeel zzp'ers in de economie is gestegen van zo'n 5 procent in 2000 naar zo'n 11 procent in 2015.



Figuur 4.1a/d: Ontwikkelingen op de Nederlandse arbeidsmarkt (eigen berekeningen o.b.v. LISA, 2017)

Bovenstaande grafieken geven een algemene trend weer voor Nederland in de periode 2000 t/m 2015. Duidelijk is dat er een sterke stijging heeft plaatsgevonden in het zzp-schap terwijl het aantal bij bedrijven geen extreme veranderingen kent die niet door conjuncturele factoren te verklaren zijn. In de volgende paragrafen zullen beide groepen daarom meer aandacht krijgen. Er zal gekeken worden naar de regionale patronen en de ontwikkeling van beide groepen. Op deze manier wordt steeds dieper ingegaan op de relatie tussen de ontwikkeling van zzp'ers en de ontwikkeling van de bedrijven met personeel.

4.3. Zzp'ers en bedrijven: waar zitten ze eigenlijk?

4.3.1. Inleiding

In deze paragraaf wordt verder ingezoomd op de ontwikkelingen rondom zzp'ers en bedrijven met personeel. Hiervoor worden verschillende vragen beantwoord zoals: waar bevinden zich überhaupt veel/weinig banen en zzp'ers? Zijn hier regionale patronen in af te lezen? Waar is het aantal zzp'ers sterk gegroeid? Waar is de werkgelegenheid bij bedrijven (bij niet-zzp'ers) toe- of afgenomen? Om een goed beeld te krijgen van de algemene ontwikkelingen zijn deze patronen, zowel absoluut als relatief in kaart gebracht voor alle gemeenten in de periode 2000 t/m 2015. Er wordt gekeken hoe we er nu voor staan na een periode van 16 jaar en hoe Nederland zich ontwikkeld heeft in de periode voor (2000-2005), tijdens (2006-2009) en na (2010-2015) de crisis.

4.3.2. Hoe staan we ervoor?

Tabel 4.1 geeft een algemene indruk van de verdeling van het totaal aantal banen, zzp'ers en het aantal banen bij bedrijven met personeel in Nederland eind 2015. Voor alle groepen liggen het minimum en het maximum ver uit elkaar, wat logisch te verklaren is met de bijkomende gemeentegrootte. Wat betreft absolute aantallen gaan alle maxima over Amsterdam en minima over Rozendaal, wat betreft banen de grootste en kleinste gemeenten van Nederland. Gemiddeld gezien tellen de gemeenten zo'n 13 procent zzp'ers in verhouding tot het totaal aantal banen.

	Totaal aantal zzp	Totaal aantal banen Bmp	Totaal aantal banen	% zzp
Minimum	31	334	365	4%
Maximum	81976	504043	586019	37%
Gemiddelde	2172	18206	20378	13%
Mediaan	1224	8711	9976	13%
Standaarddeviatie	4938	37882	42565	4%

Tabel 4.1: Kerncijfers Nederlandse arbeidsmarkt 2015 (eigen berekeningen o.b.v. LISA, 2017)

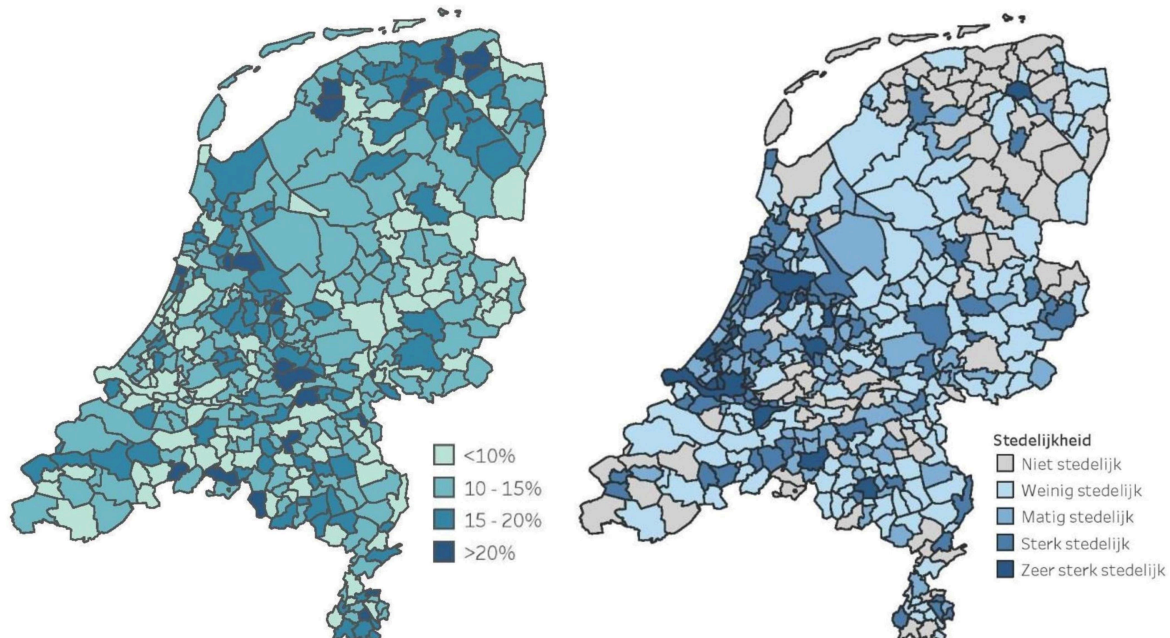
Absoluut gezien is het niet verassend waar de meeste banen zich bevinden. Een groot gedeelte in de Randstad met Amsterdam op de eerste plek gevolgd door Rotterdam, Den Haag en Utrecht. Buiten de Randstad bevinden de meeste banen zich in gemeenten rondom grote steden als Eindhoven Groningen, Tilburg, 's-Hertogenbosch en Zwolle. Stedelijkheid, en het daarbij meekomende inwoneraantal speelt een grote rol in de aanwezigheid van het aantal banen. Van de 30 gemeenten waar zich de meeste banen bevinden zijn er 11 'zeer stedelijk' en 18 'sterk stedelijk', Ede staat als enige 'intermediaire' gemeente in de top 30 maar staat dan ook op de 24e plaats van grootste gemeenten van Nederland. Dit patroon zet zich door waardoor de minste banen zich voornamelijk in rurale gemeenten bevinden.

Het absolute aantal zzp'ers volgt een vergelijkbaar patroon met het totaal aantal banen en volgt dus de stedelijkheid en het inwonertal van gemeenten. In de top drie hebben Rotterdam en Den Haag plek gewisseld. Steden als Arnhem Groningen die in de hoogste categorie vallen wat betreft totaal aantal banen, vallen wat betreft zzp'ers nét in de tweede categorie met net geen 10.000 zzp'ers. Aan de onderkant volgt het aantal zzp'ers eenzelfde patroon van stedelijkheid en inwoneraantal waarbij de minste zzp'ers zich in rurale gemeenten bevinden.

Wanneer de groep zzp'ers bekeken wordt ten opzichte van het totaal aantal banen ontstaat een ander beeld. Gemeenten waar de groep zzp'ers het grootst is (>20%) bevinden zich voornamelijk in niet- en weinig stedelijke gemeenten. De groep die zich net boven het gemiddelde bevindt (15-20%) kenmerkt zich ook door weinig stedelijkheid. Steden die wat betreft totaal aantal banen de dienst uitmaken scoren wat betreft hun aandeel zzp'ers een stuk lager. Amsterdam is de enige van de grote steden die zich met 14% net boven het gemiddelde van Nederland bevindt. In Den Haag blijft het aandeel zzp'ers in 2015 steken op 12%. In steden als: Rotterdam, Utrecht, Delft, Eindhoven, Leiden, Groningen en Zwolle ligt het aandeel zzp'ers rond de 8%. Gemeenten die zich rond het gemiddelde begeven zijn voornamelijk niet, weinig of matig stedelijk. Er kan dus niet gesproken worden van een 'grootstedelijk' of 'Randstadverhaal' als er naar verhoudingscijfers gekeken wordt. Tussen Amsterdam en Eindhoven, om en nabij de A2, kleuren daarnaast verschillende, voornamelijk rurale en intermediaire gemeenten donkerder. Naast de perifere gebieden in Groningen en Zuid-Limburg lijken zich rond deze as tevens relatief dus iets meer zzp'ers te bevinden (kaart 4.1). Mogelijk profiteren bedrijven met personeel in stedelijke gebieden van lokale voordelen zoals spillovers, concurrentie en de voordelen van diversiteit en specialisatie (Acs, et al., 2006; Nieuwenhuijsen & van Stel, 2010). Hierdoor is voor individuen de

drang kleiner om voor het zzp-schap te kiezen aangezien het aanbod van werk al relatief groot is. In intermediaire en rurale gebieden vinden deze mechanismen niet of in mindere mate plaats, waardoor de keuze voor zzp-schap mogelijk sneller gemaakt is.

Kaart 4.1a: (links) % Zzp'ers t.o.v. totaal aantal banen 2015 2015 (eigen berekeningen o.b.v. LISA, 2017) - 4.1b: (rechts) Stedelijkheid (CBS, 2016c)



4.4. Zzp'ers en bedrijven: waar zit de groei?

De algemene ontwikkelingen op de Nederlandse arbeidsmarkt tonen aan dat het zzp-schap in de periode 2000 t/m 2015 een flinke opmars heeft gemaakt, zeker vergeleken met de banen die zich bij bedrijven met personeel bevinden. Relatief gezien verdwijnt het grootstedelijke en Randstedelijke beeld dus wanneer er naar de relatieve spreiding van zzp'ers gekeken wordt. In de volgende paragrafen wordt gekeken waar de groei zich bevindt voor zowel zzp'ers als bedrijven met personeel.

4.4.1. Groei Zzp

In kaart 4.2a/d en tabel 4.2 is de procentuele groei van zzp'ers te zien over de verschillende tijdsperiodes. Er is eerst gekeken over de gehele tijdperiode en vervolgens in de blokken voor (2000-2005), tijdens (2006-2009) en na (2010-2015) de crisis. De laatste drie periodes zijn vanwege de gelijke schaal direct met elkaar te vergelijken. De periode 2000 t/m 2015 heeft een aparte schaal vanwege de hogere waarden over een langere periode.

Over de gehele periode: 2000-2015:

Als er gekeken wordt naar de groei van zzp'ers en de banen bij bedrijven met personeel over de gehele periode van 2000 t/m 2015 valt op dat de groep zzp'ers vergeleken met de banen bij bedrijven een veel grotere stijging heeft doorgemaakt met groeicijfers die de 100 procent in de meeste gevallen ruim passeren, en zelfs boven de 200% uitkomen (tabel 4.2), (kaart 4.2a). Van de 10 gemeenten waar de groei van zzp'ers tussen 2000 en 2015 het hoogst is, liggen er 7 in de Randstad (Barendrecht, Pijnacker-Nootdorp, Uithoorn, Houten, Albrandswaard, Lansingerland en Zoetermeer). Dit zijn echter geen grote gemeenten. Gemeenten die in de hoogste groeicategorie. (>200%) vallen zijn onder andere Almere,

Amersfoort, Utrecht, Eindhoven, Den Haag, Groningen en Rotterdam. De grootste groep (136 gemeenten) bevindt zich in de categorie 150-200% groei, waaronder Amsterdam, Nijmegen, Arnhem en Zwolle. In de categorie 100-150% groei bevinden zich 133 gemeenten, de categorie 50-100% groei 62 gemeenten en slechts 6 gemeenten zijn met minder dan 50 procent gebroeid. Alleen Rozendaal laat een daling van het aantal zzp'ers zien, hier is het aantal zzp'ers in 16 jaar met 26% is afgenomen. Kaart 4.2a laat zien dat over de gehele periode de grootste groei heeft plaatsgevonden rond de Randstad en Flevoland, Rondon Groningen, In delen van Noord-Brabant en Noord-Limburg. Over de gehele periode lijkt de Kop van Noord-Holland iets achter te lopen. Eenzelfde patroon valt op te maken uit bijlage 1, waar de groei in kwantielen verdeeld is. Hieruit blijkt tevens grootstedelijke gemeenten beter scoren. De Kop van Noord-Holland, Twente, Noordoost-Noord Brabant en Zeeuws-Vlaanderen vallen onder de 25 procent slechtst scorende gemeenten.

	2000 - 2015		2000 - 2005		2005 - 2010		2010 - 2015	
	Groei Zzp	Groei Bmp	Groei Zzp	Groei Bmp	Groei Zzp	Groei Bmp	Groei Zzp	Groei Bmp
Minimum	-26,2	-30,0	-17,4	-23,1	-7,7	-12,1	-60,8	-37,8
Maximum	511,8	103,8	113,0	52,0	78,3	37,3	57,0	26,3
Gemiddelde	151,1	6,5	30,8	3,2	27,6	5,2	25,0	-4,0
Mediaan	148,3	5,0	30,6	2,5	27,3	4,6	24,6	-4,1
Standaarddeviatie	58,4	17,2	18,5	9,1	12,5	5,7	10,6	6,5

Tabel 4.2: Groei zzp/bedrijven met personeel (Bmp) (eigen berekeningen o.b.v. LISA, 2017)

Voor de crisis: 2000-2005

Als de volledige periode van 16 jaar wordt opgedeeld in drie blokken (voor, tijdens en na de crisis) en de legenda's gelijkgetrokken worden, veranderen de patronen (kaart 4.2a/d). Te beginnen met de periode 2000-2005 (kaart 4.2b). De maximumgroei is (mede dankzij de kortere waarnemingsperiode) kleiner, maar met een maximum van net iets boven de 100 procent. Nog steeds aanzienlijk, maar deze neemt snel af naar een gemiddelde van iets meer dan 30 procent. Iets meer dan de helft (200) van de gemeenten groeide deze periode met meer dan 30 procent, waaronder Groningen, Eindhoven, Utrecht, Tilburg, Nijmegen en Breda. In de categorie 15-30% groei bevinden zich 124 gemeenten, waaronder Den Haag en Amsterdam. Rotterdam is de slechtst scorende van de 10 grootste gemeenten in deze periode met een groei van iets meer dan 9 procent. In de nul-categorie bevinden zich 22 gemeenten, en in slechts 6 gemeenten is het aantal zzp'ers met meer dan 5 procent afgenomen. Vergeleken de hele tijdsperiode (2000-2015) is er dus iets meer afname van zzp'ers aanwezig hoewel de groei duidelijk de overhand heeft. Van de 10 gemeenten die grootste groei doormaken bevinden er zich 6 in de Randstad (IJsselstein, Pijnacker-Nootdorp, Houten, Uithoorn, Barendrecht en Vianen). Groningen is de eerste zeer sterk stedelijke gemeente waarin het aantal zzp'ers met meer dan 60% is toegenomen. In meer dan de helft van Nederland is het aantal zzp'ers in deze periode dus met meer dan 30 procent toegenomen wat de overheersende donkergroene kleur op de kaart verklaart. De groei in het Westen en een gedeelte van de Randstad valt relatief mee in vergelijking met Zeeland, Oost-Drenthe en gebieden in Noord-Brabant en Noord-Limburg (bijlage 1).

Tijdens de crisis: 2006-2009

In de periode 2006-2009 heeft ondanks dat de crisis in slechts 4 gemeenten een afname van zzp'ers plaatsgevonden (Emmen: -1,3%, Alblasterdam: -2,5%, Cromstrijen: -3,3%, Midden-Delfland: -7,7%). In de nul-categorie bevinden zich ook slechts 15 gemeenten. De grote groei is nog aanzienlijk, maar wel afgenomen vergeleken de periode 2000 t/m 2005. In de grootste categorie (>30%) bevinden zich zo'n 40 gemeenten minder, namelijk nog 157. Negen van de tien grootste gemeenten bevinden zich in deze categorie op Rotterdam na die in deze periode met 15 procent gegroeid is. Zowel onderaan als bovenaan bevinden zich voornamelijk rurale gemeenten. De grootste groei bevindt zich in gebieden

als: Oost- en Overig-Groningen, Grote gedeelten van Gelderland, en Twente. Gemeenten rond Noordoost-Noord-Brabant lijken het iets minder toe doen met een groei tussen de 5 en 15 procent. Het zzp-schap lijkt zich, helemaal vergeleken bedrijven met personeel, weinig van de crisis aan te trekken. De trend in toename van zzp'ers zet zich dus door deze jaren, er is zeker geen sprake van stagnatie.

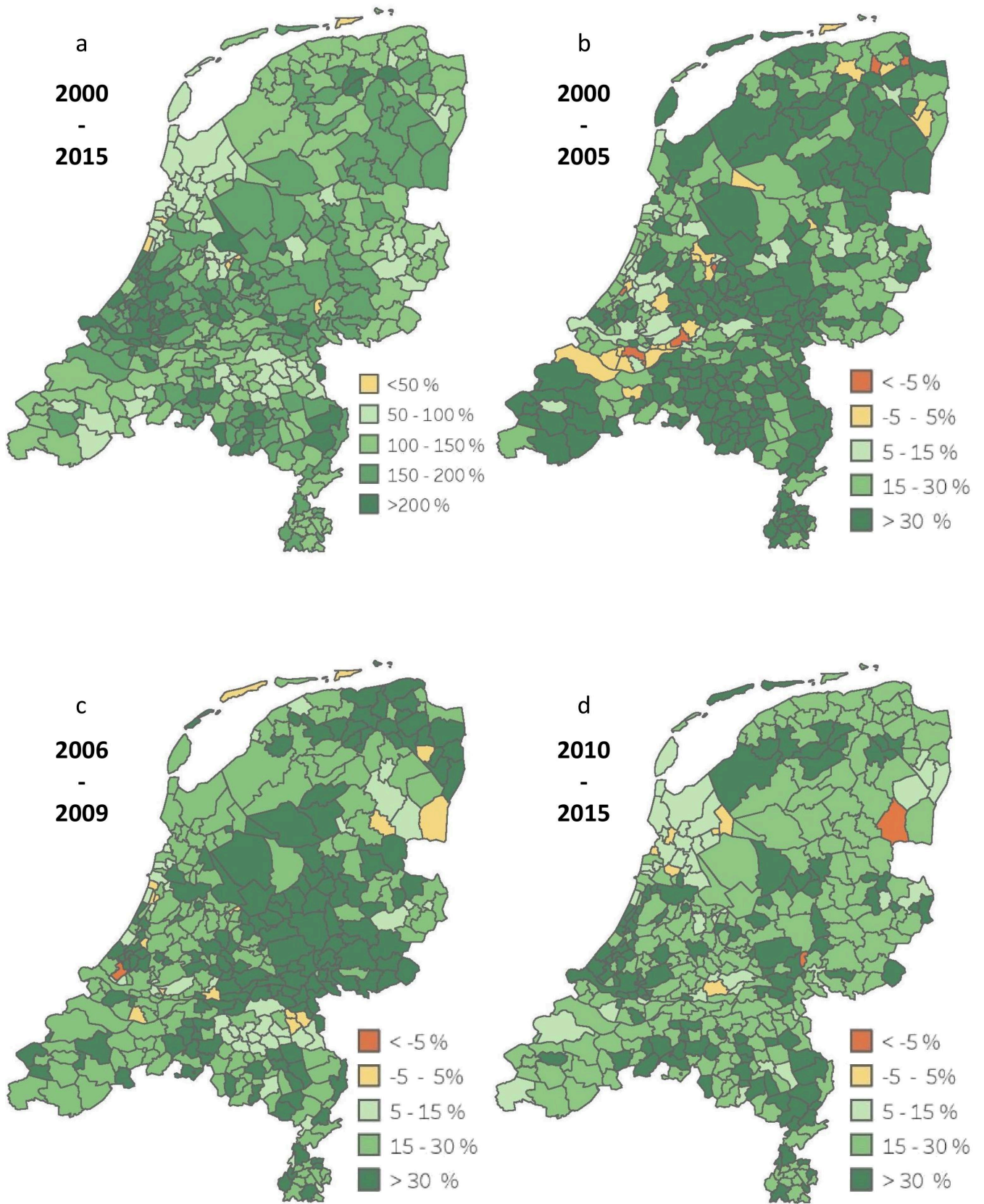
Na de crisis: 2010-2015

De laatst onderzochte periode is 2010-2015, zo'n twee jaar nadat de crisis op zijn hoogtepunt was. Gemiddeld is de groei van het aandeel zzp'ers iets afgenomen vergeleken met de vorige twee tijdsperiodes. De minima lijkt erg laag alleen gaat het hier slechts om 1 gemeente (Rozendaal). In totaal zijn er slechts twee gemeenten waar het aantal zzp'ers is afgenomen (Rozendaal: -61% en Coevorden: -20%). De nul-categorie is ook klein met 7 gemeenten. Vergeleken met de voorgaande perioden bevinden er zich, met iets meer dan 100 gemeenten, weer minder gemeenten in de grootste categorie (>30%). Deze hoogste categorie bevat wel acht van de tien grootste gemeenten, Almere (21%) en Groningen (25%) vallen hier een categorie onder. De laatstgenoemde categorie is daarnaast duidelijk de grootste met meer dan de helft van de gemeenten. De groei van zzp'ers in deze periode blijft doorzetten, maar is wel iets afgenomen. Zowel de gemiddelde groei, als de maxima liggen lager dan in de vorige twee kaarten. Rond de grote en Randstedelijke gemeenten lijkt het aantal zzp'ers relatief nog behoorlijk te groeien, terwijl in rurale gebieden de groei lager is in vergelijking met voorgaande jaren (zie ook bijlage 1). Relatief gezien scoren perifere gebieden als Oost-Groningen, Oost-Drenthe, Zeeland en de Kop van Noord-Holland slechter dan grootstedelijke en Randstedelijke gemeenten. Limburg wijkt echter af van dit patroon en scoort relatief hoger dan andere perifere gebieden.

Samengevat

Over de hele periode bekeken is het aantal zzp'ers in vrijwel elke gemeente gegroeid en is de groei in Westelijke, Randstedelijke en stedelijke gemeenten relatief hoog. In tijden van crisis lijkt de grootste groei zich echter naar rurale en perifere gemeenten te verplaatsen. Als de economie na de crisis weer aantrekt profiteren Westelijke en stedelijke gemeenten, zo lijkt het, eerder van deze omslag. Het verschil tussen 'innovatieve' en 'replicatieve' zzp'ers speelt hier mogelijk een rol. Innovatieve zzp'ers kunnen een rol spelen in economische groei op lange termijn terwijl replicatieve zzp'ers voornamelijk reageren op lokale vraag (Faggio & Silva, 2014). In gebieden waar de crisis de meeste impact heeft gehad worden mensen mogelijk eerder gedwongen om voor het zzp-schap te kiezen uit noodzaak. Zzp'ers kunnen daarnaast na een crisis mogelijk sneller profiteren van de voordelen van stedelijke gebieden via verschillende mechanismen als spillovers, netwerken, innovatie en concurrentie. In rurale gebieden waar deze voordelen niet of nauwelijks aanwezig zijn reageren zzp'ers daarom mogelijk minder snel op economisch betere tijden.

Kaart 4.2a t/m d: % groei Zzp'ers in vier tijdsperiodes (eigen berekeningen o.b.v. LISA, 2017)



4.4.2. Groei Bedrijven met personeel

Voordat de samenhang tussen het zzp-schap en de ontwikkeling in banen bij bedrijven met personeel bekeken kan worden moet eerst nader worden ingezoomd op de ontwikkeling van het aantal banen bij deze bedrijven. Dit wordt op dezelfde manier bekeken als de ontwikkeling van het aantal zzp'ers door de jaren heen en over dezelfde perioden (Tabel 4.2). Aangezien de groei van het aantal banen bij bedrijven met personeel constanter verloopt door de jaren heen zijn alle legenda's hier gelijk aan elkaar.

Over de gehele periode: 2000-2015:

Na het kijken naar tabel 4.2 (en eerder figuren) valt direct op dat de bedrijven met personeel lang niet zo snel groeien als de zzp'ers. Over de gehele periode groeide het aantal banen voor een gemiddelde gemeente met zo'n 6,5 procent. De gemeente Barendrecht is, evenals als bij de groei in zzp een uitschieter met een groei van meer dan 100 procent. Vergeleken met de zzp'ers vindt bij bedrijven met personeel een aanzienlijk grotere afname van banen plaats. In 143 van de 390 gemeenten is het aantal banen bij bedrijven afgenomen. Bij 25 gemeenten was dit met meer dan 15 procent en bij 72 gemeenten lag de afname tussen de -15 en -5 procent. In de nul-categorie (-5 - 5%) bevinden zich 97 gemeenten die gemiddeld gezien niet groeien of afnemen, waaronder: Den Haag, Eindhoven, Nijmegen en Breda. In de categorie 5-15 procent groei zitten 94 gemeenten, waaronder: Utrecht, Groningen, Tilburg en Rotterdam. Er zijn 102 gemeenten waarin het aantal banen met meer dan 15 procent gegroeid is met als grootste gemeenten: Almere (45%) en Amsterdam (25%) (kaart 4.3a/bijlage1). Deze snelst groeide gemeenten liggen voornamelijk in de Randstad en het Westen van Nederland. Hoewel de kaart aardig gemêleerd is lijken er in Zeeland, Zuid-Limburg, de Achterhoek, Oost-Drenthe en Oost- en overig-Groningen plekken uit te springen waar krimp in banen het grootst lijkt. Daarnaast lijkt de as tussen Amsterdam en Eindhoven relatief meerdere gemeenten te kennen waarin het aantal banen bij bedrijven met personeel is afgenomen. Dit is dan ook een relatief dunbevolkt gebied.

Voor de crisis: 2000-2005

In de periode voor de crisis is het aantal banen bij bedrijven met personeel gemiddeld met iets meer dan 3% gegroeid. Met een uitschieter van 52% in Renswoude in de provincie Utrecht. In 64 van de 390 gemeenten is het aantal banen bij bedrijven met meer dan 5 procent afgenomen, waarvan in 3 met meer dan 15 procent. In de nul-categorie bevinden zich 177 gemeenten die gemiddeld gezien met nog geen kwartprocent groeien, waaronder: Groningen, Nijmegen, Eindhoven, Utrecht, Rotterdam en Breda. In 116 gemeenten bevond de groei zich tussen de 5 en 15 procent, waaronder Amsterdam, Den Haag en Tilburg. Slechts 33 gemeenten groeiden met meer dan 15 procent, met Almere (25%) als grootste gemeente binnen deze categorie, daarnaast is een derde van de gemeenten in de hoogste groeicategorie Randstedelijk (kaart 4.3b/bijlage 1). De groei die er nog is in deze periode vindt voornamelijk in de Randstedelijke gemeenten plaats en in de Noordwestelijke hoek van Nederland, Friesland en Flevoland. De grootste afname van banen bevindt zich in perifere gemeenten. Zeeland, Zuid-Limburg, Overig- en Oost-Groningen de Veluwe springen er enigszins uit wat betreft krimp van aantal banen. De stagnatie die vanaf ongeveer 2001 zijn intrede gedaan heeft (figuur 4.1d) wordt ook uit de kaart goed duidelijk, de werkgelegenheidsgroei is in deze periode afgenomen met 2005 als dieptepunt (CPB, 2010).

Tijdens de crisis: 2006-2009

Tijdens de crisisjaren is het aantal banen bij bedrijven met personeel gemiddeld toegenomen met 5,2%. In 62 gemeenten is het aantal banen gedaald met een maximum van 12%. Aanzienlijk minder dan in de jaren voor en na de crisis. Slechts in 10 van deze gemeenten is het aantal banen met meer dan 5 procent afgenomen, het rood is dus volledig uit de kaart verdwenen. Meer dan de helft van de

gemeenten bevindt zich in de nul-categorie met gemiddeld nog geen 2 procent groei bij bedrijven met personeel. Onder deze gemeenten zitten onder andere: Groningen, Amsterdam, Eindhoven, Rotterdam en Nijmegen. In de categorie 5 tot 15 procent groei zitten 155 gemeenten, waaronder: Den Haag, Utrecht, Almere, Breda en Tilburg. Tussen 2006 en 2009 is in 19 gemeenten het aantal banen bij bedrijven met meer dan 15 procent toegenomen (kaart 4.3c). Hoewel in deze periode in bijna 85 procent van de gemeenten het aantal banen groeit, is deze groei in veel gevallen maar klein, vandaar de grote aanwezigheid van de kleur geel in de kaart. Ook de kaart in bijlage 1 waar de kwantielen vergeleken worden laat een gemêleerd patroon zien.

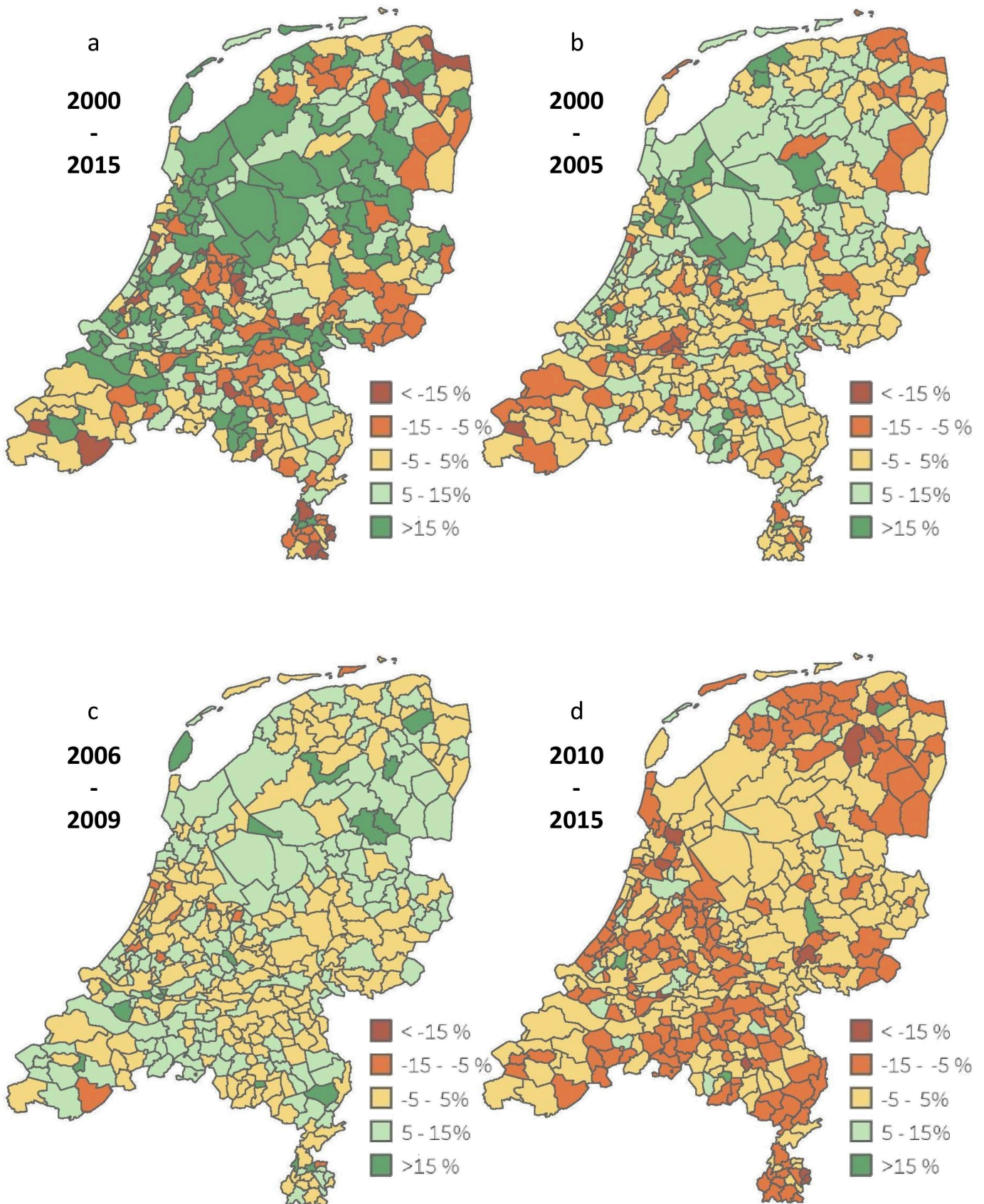
Na de crisis: 2010-2015

De gevolgen van de crisis lijken hun impact te hebben in de jaren erna met als omslagpunt 2008. Bedrijven met personeel laten in deze tijdsperiode voor het eerst een gemiddelde negatieve groei zien van zo'n 4 procent. Dit valt ook duidelijk aan de kaart af te lezen, het groen heeft plaatsgemaakt voor rood, oranje en geel. In 297 van de 390 gemeenten is het aantal banen binnen bedrijven afgenomen, waarvan in 173 met meer dan 5 procent en in 10 met meer dan 15 procent. Gemeenten die voorheen groeiden bevinden zich nu in de categorie -5 tot -15 procent, zoals: Den Haag, Tilburg, Almere en Breda. Met 189 gemeenten is de nul-categorie nog steeds groot. Slechts 28 gemeenten groeien met meer dan 5 procent waarvan 4 met meer dan 15 procent. Amsterdam is de enige van de grootste gemeente die zich met net geen 6 procent groei tot de groeicategorie schaart (kaart 4.3d). In de nul-categorie zijn Utrecht en Eindhoven de enige van de grootste gemeenten die nog groeien, in Utrecht met 3 procent en in Eindhoven met nog geen 1 procent. Rond 2011 heeft het omslagpunt plaatsgevonden waarna het aantal banen tot 2015 voornamelijk is gedaald. Met het oog op de kaart lijkt de grootste afname van banen bij bedrijven zich te bevinden in perifere regio's als Oost-Groningen, Noord-Friesland, Oost-Drenthe, Zeeuws-Vlaanderen en Limburg. Daarnaast is er nog sprake van afname in gedeelten van de Randstad en op de as tussen Amsterdam en Eindhoven.

Samengevat

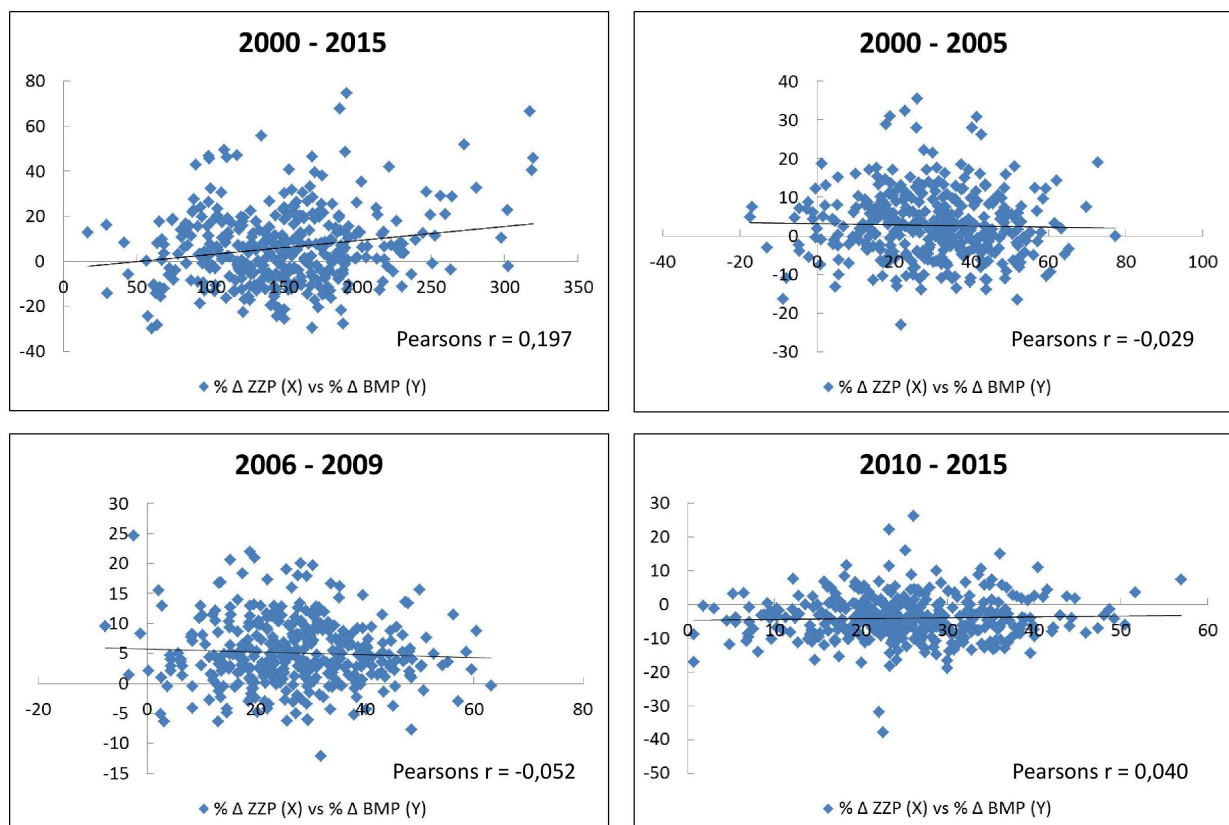
Over de hele periode bekeken is het aantal banen bij bedrijven gemiddeld met zo'n 6,5 procent gegroeid. Tijdens de crisis vond in heel Nederland duidelijk een periode van stagnatie plaats. In de periodes voor en na de crisis is de afname van banen bij bedrijven met personeel in perifere en rurale gemeenten het grootst. De krimp in deze gebieden is echter een weinig verassend fenomeen. In de volgende paragraaf wordt bekeken hoe de afgelopen twee paragrafen zich tot elkaar verhouden, oftewel of er samenhang is tussen de groei/krimp van het zzp-schap en de groei/krimp van het aantal banen bij bedrijven met personeel.

Kaart 4.3a/d: % groei bedrijven met personeel in vier tijdsperioden (eigen berekeningen o.b.v. LISA, 2017)



4.5. Samenhang tussen zzp en de bedrijven met personeel

In de vorige paragrafen is duidelijk gemaakt wat de algemene trends en ontwikkelingen zijn op de Nederlandse arbeidsmarkt, waar zzp'ers en banen gelokaliseerd zijn en hoe deze zich ontwikkelen. In de volgende stap wordt ingegaan op de relatie tussen zzp'ers en bedrijven met personeel, waar het in dit onderzoek uiteindelijk om draait. Er wordt onderzocht wat het effect is van een toename in het aantal zzp'ers in een gemeente en de ontwikkeling van bedrijven met personeel in diezelfde gemeente. Dit is gedaan door de procentuele groei van zzp'ers en bedrijven te plotten in een grafiek. De procentuele toename van zzp'ers is uitgezet op de x-as (delta-zzp) en de procentuele toename van banen bij bedrijven met personeel op de y-as (delta-BMP). In dit geval zijn er drie mogelijke uitkomsten: (1) er is een positief verband tussen zzp'ers en de BMP, (2) er is een negatief verband tussen zzp'ers en de BMP en (3) er is géén verband tussen zzp'ers en de BMP, uiteraard kan de sterkte van een gevonden verband variëren. Er is gekeken over dezelfde periodes als de voorgaande paragrafen, in figuur 4.2a/d is elke gemeente is als punt in de grafiek weergegeven. Outliers die verder afwijken dan drie keer de standaarddeviatie (z-score >3) zijn verwijderd om een betrouwbaarder beeld te geven (Moore & McCabe, 2005; Norusis, 2010). Inclusief outliers zaten er in veel grafieken punten die resultaten naar boven beïnvloedden. De achterliggende actie die de outlier veroorzaakt is met de gebruikte data (op gemeenteniveau) lastig te achterhalen. Het kan bijvoorbeeld gaan om een bedrijfsverplaatsing, maar ook een toename van banen in een kleine gemeenten heeft relatief grote impact als het aantal banen in een gemeente al klein was.



Figuur 4.2a/d: procentuele toename zzp versus procentuele toename bij bedrijven met personeel (eigen berekeningen o.b.v. LISA, 2017)

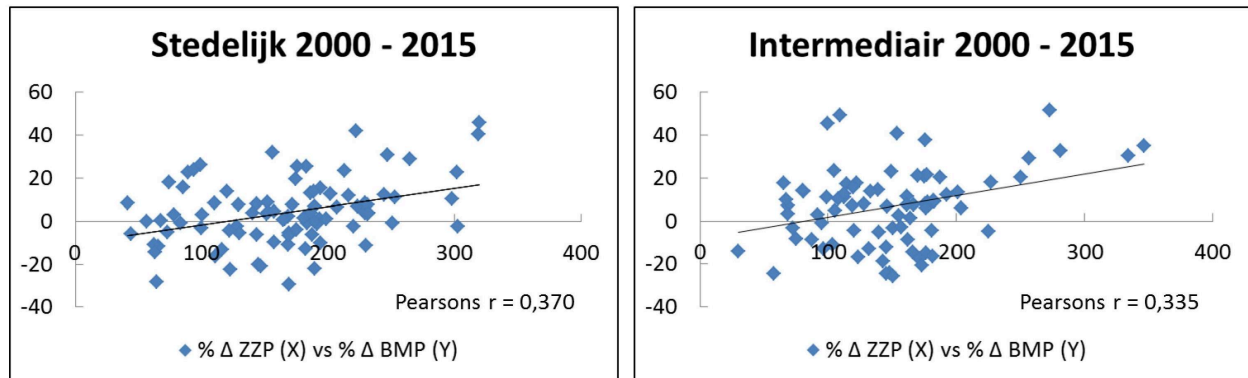
Pearsons r geeft de mate van correlatie aan tussen de groei van zzp en banen bij bedrijven met personeel. Er kan gesproken worden van correlatie als er tussen de beide grootheden een zekere lineaire samenhang is, in die zin dat waarden van de beide grootheden dezelfde of een tegengestelde tendens vertonen, dit hoeft echter niet per se op een causaal verband te duiden. Pearsons r kan als

volgt geïnterpreteerd worden: $0.00 < r < 0.30$: nauwelijks of geen correlatie, $0.30 < r < 0.50$: lage correlatie, $0.50 < r < 0.70$: middelmatige correlatie, $0.70 < r < 0.90$: hoge correlatie, $0.90 < r < 1.00$: zeer hoge correlatie (Moore & McCabe, 2005; Norusis, 2010). In dit geval is in alle vier de periodes nauwelijks of geen correlatie aanwezig tussen een toename van zzp'ers en een toename van banen in bij bedrijven met personeel. Er valt in dit geval dus voor geen van de periodes te concluderen dat een toename van zzp'ers een positieve dan wel negatieve invloed heeft op de groei van bedrijven met personeel in diezelfde gemeente.

De in hoofdstuk 3 genoemde scenario's zijn echter wel uit de verschillende grafieken af te lezen. Als een gemeente zich onder de x-as en links van de y-as bevindt, vindt er zowel een daling in het aantal zzp'ers als in het aantal banen bij gevestigde bedrijven plaats, oftewel het negatieve scenario. De gemeentes die zich boven de x-as en rechts van de y-as bevinden vallen in het complementaire scenario aangezien beide groepen groei doormaken. De gemeenten die zich onder de x-as en rechts van de y-as bevinden vallen in het substitutie scenario waarin zzp'ers mogelijk banen binnen bedrijven vervangen. Als een gemeente zich tenslotte linksboven in de grafiek bevindt, kan deze in het non-spillover scenario geplaatst worden. Het aantal zzp'ers neemt af terwijl het aantal banen bij bedrijven toeneemt. In bovenstaande figuur bevinden vrijwel alle gemeenten zich rechts van de y-as, oftewel in het complementaire (232 gemeenten) dan wel substitutie-scenario (142 gemeenten). De gemeenten onder de y-as bevinden zich in de periode van 2000-2015 en 2000-2005 vooral in de krimpregio's in Zeeland, Zuid-Limburg, en Oost-Groningen. Tijdens de crisisjaren bevond bijna 85% van de gemeenten zich boven de x-as, oftewel in het complementaire scenario. Slechts een aantal gemeenten bevond zich in het substitutiescenario, hoewel de afname van banen slechts rond de 2 procent ligt. In de periode na de crisis draait dit beeld bijna compleet om en bevindt driekwart van de gemeenten zich onder de x-as, in het substitutiescenario. De gemeenten clusteren zich rond de x-as, een positief dan wel negatief verband is hierdoor niet aannemelijk. In paragraaf 4.6 zijn deze scenario's tevens in kaart gebracht en wordt er toegelicht hoe deze over Nederland verdeeld zijn.

4.5.1. Verschillen in stedelijkheid

Bovenstaand figuren laten de relatie zien tussen de groei van zzp'ers en de groei van de bedrijven met personeel geaggregeerd voor alle gemeenten in Nederland (exclusief outliers). In onderstaande figuren (Figuur 4.3a/b) is voor elke periode gecontroleerd op stedelijkheid, het gehele overzicht is te vinden in bijlage 2. Stedelijkheid kan er in theorie namelijk aan bijdragen dat een economie via mechanismen als spillovers, innovatie en concurrentie harder kan groeien dan op basis van de groei van arbeid en kapitaal verwacht zou worden (Nieuwenhuijsen & van Stel, 2010). Deze mechanismen treden namelijk vooral op door intermenselijke contacten en dicht bij elkaar liggende bedrijven. Oftewel het gaat om een lokaal verschijnsel dat naar verwachting eerder in stedelijke en intermediaire gemeenten voorkomt. Voor de korte tijdsperiodes en rurale gemeenten (zie bijlage 2) zijn er opnieuw geen verbanden gevonden ($r < 0,2$). Over de gehele periode van 2000 tot en met 2015 voor stedelijke en intermediaire gemeenten lijkt op het oog een lage correlatie te zijn tussen de toename in zzp'ers en de toename van het aantal banen bij bedrijven met personeel. De correlatiecoëfficiënten geven tevens aan dat er in stedelijke en intermediaire gemeenten over de gehele periode een lage lineaire samenhang is. Dit hoeft echter niet op een causaal verband te duiden (Moore & McCabe, 2005).



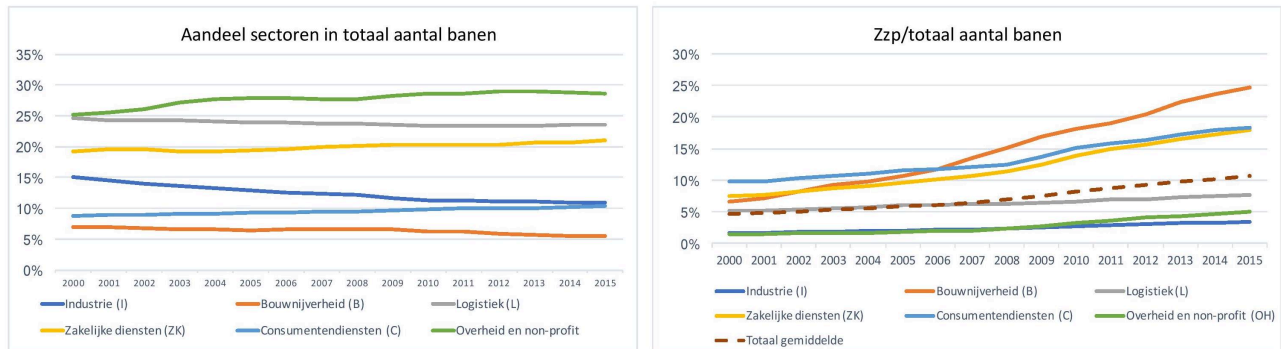
Figuur 4.3a/b: procentuele toename zzp versus procentuele toename van banen bij bedrijven met personeel inclusief stedelijkheid (eigen berekeningen o.b.v. LISA, 2017)

Mogelijk is het in stedelijke en intermediaire gebieden dus wel mogelijk dat zzp'ers enigszins positief bijdragen aan regionale ontwikkeling. In een markt die gekarakteriseerd wordt door snel veranderende informatie profiteren bedrijven van agglomeratie, deze voordelen zijn direct gelieerd aan het aantal bedrijven dat in een regio gevestigd is (McCann, 2013). Stedelijke en intermediaire gemeenten zijn dus mogelijk in het voordeel doordat ze een groot aantal bedrijven huisvesten. Het kan hierbij gaan over voordelen die ontstaan tussen gelijksoortige bedrijven binnen dezelfde sector, maar ook over spillovereffecten die het meest effectief zijn tussen bedrijven die verschillende activiteiten uitoefenen. Zowel de hoeveelheid aan gelijksoortige bedrijven en zzp'ers, als de variatie aan bedrijven en zzp'ers is in stedelijke en intermediaire gemeenten veelal groter dan in rurale gebieden. Daarnaast profiteren in deze regio's zzp'ers mogelijk van de grotere en gevarieerdere markt waarop ze hun goederen en diensten kunnen afzetten. Mogelijk profiteren in deze gemeenten bedrijven eerder van de voordelen die het zzp-schap met zich meebrengt, en hebben zzp'ers daardoor zelf ook meer mogelijkheden om zich te ontwikkelen. Er is dus wel enige correlatie, al is deze niet heel sterk. Een positieve bijdrage is met deze data niet met zekerheid vast te stellen. Het tegenovergestelde echter ook niet, dus het is niet waarschijnlijk dat het zzp-schap in dit verband een negatief effect op de regionale economie heeft.

4.5.2. Sectorale verschillen

Steden en intermediaire regio's behelzen dus eigenschappen waardoor spillovers, die weer kunnen leiden tot innovatie en groei, makkelijker een weg kunnen vinden. In hoofdstuk twee is onder andere besproken dat intreding van sterke, competente en innovatieve nieuwkomers zal leiden tot sterkere positieve effecten dan nieuwkomers die niet over deze eigenschappen beschikken. Het is dan ook aannemelijk dat deze effecten relatief groot zijn in sectoren die zich karakteriseren door een hoog concurrentieniveau. In deze sectoren ligt voor bedrijven en zzp'ers de druk namelijk hoger om zich constant te verbeteren (Fritsch, 2011). Spillovers kunnen in één sector optreden, maar het is ook mogelijk dat spillovers tussen bedrijven uit verschillende sectoren van groter belang zijn (Acs, et al., 2006; Nieuwenhuisen & van Stel, 2010). Specialisatie vergroot de kans op spillovers, terwijl diversiteit de spillovers tussen verschillende sectoren faciliteert. Wat betreft sectorstructuur kent Nederland geen extremen, de in deze thesis onderscheiden sectoren zijn behoorlijk evenredig verdeeld over de regio's (zie ook bijlage 3). Diversiteit zal daarom mogelijk een grotere rol spelen dan concentratie. Dit is mogelijk in regio's waar diverse sectoren aanwezig zijn. Regio's met veel variëteit zouden in dit geval de grootste economische groei doormaken. De lichte correlatie van stedelijke en intermediaire regio's uitgelicht in 4.5.1 impliceert dit al lichtelijk. Ook de groeikaarten in paragraaf 4.4 laten zien dat stedelijke regio's sneller reageren op economisch betere tijden, en minder reageren op perioden van economische neergang. In deze regio's is veelal sprake van een veelzijdig banenaanbod en werken relatief veel mensen bij overheidsinstellingen en in semipublieke sectoren.

In figuur 4.4 is de werkgelegenheidsopbouw in Nederland per sector procentueel weergegeven. Nederland telt gemiddeld iets meer dan 7,6 miljoen banen, waarbij de overheid en Non-profit (OH) de meeste banen voor hun rekening nemen, 2,1 miljoen gemiddeld. Deze sector wordt gevuld door de sectoren Logistiek (L) en Zakelijke diensten (ZK) met respectievelijk 1,8 en 1,5 miljoen banen gemiddeld. De Bouwnijverheid (B) is, met ongeveer 0,5 miljoen banen gemiddeld, de kleinste sector. Wat direct opvalt is dat de groei/krimp die de sectoren doormaken als het gaat om het totaal aantal banen vrij vlak verloopt.



Figuur 4.4a/b: Werkgelegenheidsopbouw per sector (eigen berekeningen o.b.v. LISA, 2017)

In bijlage 3 staat daarnaast beschreven hoe de hierboven weergegeven sectorstructuur van Nederland regionaal verdeeld is. De figuur geeft per COROP het gemiddelde van 2000 tot en met 2015 weer. Ook hier telt de sector Overheid en Non-profit (OH) de meeste banen gevolgd door Logistiek (L) en Zakelijke diensten (ZK). Op COROP-niveau zijn er geen extreme uitschieters wat betreft de sectorstructuur, geen enkele sector is extreem dominant in een van de 40 COROP-regio's. Indien de bewerking die in bijlage 1 gedaan is op jaarbasis wordt uitgevoerd zijn er geen overduidelijke verschuivingen zichtbaar.

In de rechter tabel van figuur 4.4 is per sector het aandeel zzp'ers in vergelijking met het totaal aantal banen binnen diezelfde sector weergegeven. Het aantal zzp'er ten opzichte van het totaal aantal banen bedroeg in 2000 zo'n 5 procent. Dit aandeel is gestegen naar bijna 11 procent in 2015. Figuur 4.4 laat zien dat deze stijging zich voornamelijk in drie sectoren heeft voorgedaan. Het grootste aandeel zzp'ers bevindt zich in 2015 in de Bouwnijverheid (24,7%), de Consumentendiensten (18,3%) en de Zakelijke dienstverlening (17,9%). Uit de grafiek lijkt de groei van deze sectoren zich over het algemeen weinig van de perioden aan te trekken, dit blijkt eveneens als voor deze sectoren groeicijfers per periode berekend worden. In de bouwnijverheid neemt de groei de laatste periode echter wel af van 51 naar 18 procent (Tabel 4.3).

	2000-2015	2000-2005	2006-2009	2010-2015
Bouwnijverheid (B)	235%	58%	51%	18%
Consumentendiensten (C)	153%	29%	27%	28%
Zakelijke diensten (ZK)	197%	37%	35%	31%

Tabel 4.3: Snelst groeiende sectoren in aandeel zzp (eigen berekeningen o.b.v. LISA, 2017)

Uit de eerdere scatterplots in paragraaf 4.5 komt voort dat er geen correlatie is tussen een verandering in banen bij zzp'ers en een verandering van banen bij bedrijven. Het is echter mogelijk dat er binnen sectoren wel verschillen ontstaan. Om hiervoor te controleren is dezelfde bewerking als in figuur 4.2 en 4.3 uitgevoerd maar dan per sector afzonderlijk exclusief outliers. In figuur 4.5a/g is dit gedaan over de gehele periode van 2000 t/m 2015, in bijlage 4 zijn ook de andere perioden meegenomen.

Zowel op het oog als kijkend naar de correlatiecoëfficiënten is er bij geen van de scatterplots sprake van correlatie waardoor er niet geconcludeerd kan worden of er een positief dan wel negatief verband is tussen zzp-schap en banengroei bij bedrijven met personeel. Wel is het mogelijk gemeenten in te delen in een van de in hoofdstuk 3 genoemde scenario's. Daar zal de laatste paragraaf van dit hoofdstuk meer aandacht aan besteden. Kijkend naar de sectoren waarbinnen zich de grootste groei heeft voorgedaan vallen er verschillende dingen op. In de bouwnijverheid heeft zich zeer veel substitutie voorgedaan, bijna 85 procent van de gemeenten ligt onder de x-as. Dit zijn waarschijnlijk zzp'ers die veelal geschikt zijn om in te zetten voor productie. Aannemers en particulieren kiezen voor zzp'ers omdat projecten in veel gevallen specialistische vakkennis vereisen, zzp'ers leveren de capaciteit en zijn productief daar waar ze op dat moment nodig zijn. Deze zzp'ers generen misschien geen groei van banen bij bedrijven met personeel, maar zorgen voor efficiëntie en capaciteit wanneer en waar dat nodig is. In deze sector is er dus meer sprake van uitbesteding waardoor de vraag naar zzp'ers groot is. Bedrijven met personeel zoals aannemers kunnen op deze manier wel degelijk groeien, maar hoeven er geen extra personeel voor aan te nemen, daarom is eventuele groei van deze bedrijven ook niet zichtbaar in de scatterplots. In de sector zakelijk diensten zijn zzp'ers en bedrijven met personeel in meer dan 60 procent van de gevallen complementair aan elkaar, hoewel er niet of nauwelijks sprake is van correlatie, groeien beide groepen in de meeste gevallen. In deze kennisintensieve sector zijn zzp'ers kennisleveranciers die de meest diensten bieden aan het bedrijfsleven en de consument. In deze sector draait het veelal om zzp'ers, die de kennis die ze gedurende jaren hebben opgedaan in een vaste arbeidsrelatie, doorzetten voor eigen rekening en risico. Deze zzp'ers zijn over het algemeen meer gericht op bedrijven dan consumenten (Vroonhof, et al., 2008). Als belangrijke kennisleveranciers zijn ze moeilijk vervangbaar, zeker als er een sterke relatie met de opdrachtgever bestaat. Aangezien bij de meeste bedrijven ondanks de toename van banen bij zzp'ers, het aantal banen blijft toenemen, kan er niet gezegd worden dat zzp'ers een negatief effect hebben op de groei in deze sector. Wat betreft consumentendiensten lijkt het patroon vlak te verlopen. Dit kan er mee te maken hebben dat veel zzp'ers binnen deze sector niet geneigd zijn om snelle groei te doormaken of innovatief te zijn. Ze hebben mogelijk enkel de intentie om hun beroep als eigen baas uit te voeren, ook wel 'eenpitters' genoemd (Pleijster & van der Valk, 2007). Effecten die deze groep heeft op regionaal economische groei zijn dan ook laag.



Figuur 4.5a/g: procentuele toename zzp versus procentuele toename bedrijven met personeel (BMP) per sector (eigen berekeningen o.b.v. LISA, 2017)

4.6. Regressieanalyse

In de vorige paragrafen is bekeken hoe zzp'ers en bedrijven met personeel zich tot elkaar verhouden. Waar correlatie iets zegt over de samenhang tussen twee variabelen, kan met regressie een afhankelijke variabele worden verklaard aan de hand van een of meerdere onafhankelijke variabelen. In deze paragraaf wordt gecontroleerd of, en in hoeverre, zzp'ers invloed hebben op de groei of krimp van bedrijven met personeel of dat andere factoren mogelijk meer invloed hebben. Meervoudige lineaire regressie is een uitbreiding van simpele lineaire regressie. Enkelvoudige lineaire regressie geeft met R^2 (verklaarde variantie) aan in welke mate de onafhankelijke variabele de afhankelijke variabele verklaart. Middels de correlatiematrix zal geanalyseerd worden welke verbanden tussen variabelen interessant zijn voor verdere analyse met meervoudige lineaire regressie. Deze regressieanalyse is voor de periode 2000 tot 2015 uitgevoerd.

4.6.1. Controle variabelen

De Y-variabele is dus de groei van bedrijven met personeel, en de belangrijkste X-variabele is de groei van het aantal zzp'ers. De rest van de X-variabelen fungeren als controlevariabelen. Deze controlevariabelen zijn: gemiddeld besteedbaar inkomen, aandeel hoger opgeleiden, aandeel leeftijd 45-65, aandeel leeftijd 65+, stedelijkheid en het aandeel van de sectoren bouwnijverheid (B), consumentendiensten (C) en zakelijke diensten (ZK) per gemeente (CBS, 2016a; 2017a; 2017c; 2017d; 2017e). In de sectoren die gekozen zijn is het aandeel zzp'ers tussen 2000 en 2015 het meest toegenomen. De andere variabelen komen van het CBS en gaan over het jaar 2014. De gemeenten zijn gelijkgetrokken naar de gemeentelijke indeling van 2016. Stedelijkheid is op basis van omgevingsadressendichtheid (het aantal adressen binnen een cirkel van één kilometer rond dat adres). In deze thesis geldt: stedelijk: omgevingsadressendichtheid van 1500 of meer; intermediair: omgevingsadressendichtheid van 500 tot 1500 en ruraal: omgevingsadressendichtheid van minder dan 500.

4.6.2. Voorbereiding

Voordat de regressieanalyse wordt uitgevoerd, wordt eerst gekeken in hoeverre de variabelen met elkaar correleren en wordt er getoetst of er sprake is van multicollineariteit. Daarvoor wordt gekeken hoe alle onafhankelijke variabelen zich één op één verhouden tot de afhankelijke variabele. Op deze manier wordt een eerste indruk verkregen van de factoren die van belang kunnen zijn en welke juist helemaal niet. Alle relaties zijn gecontroleerd met behulp van scatterplots. Op het oog lijken alleen de leeftijdscategorie 65+ en de procentuele groei van zzp enigszins te correleren met de groei van bedrijven met personeel. Om hier zeker van te zijn is een correlatieanalyse gedaan, de bivariate correlatiecoëfficiënten (Pearson) zijn berekend en zijn te vinden in de correlatiematrix in bijlage 5. De correlatiematrix laat ook zien dat enkel de leeftijdscategorie 65+ en de procentuele groei van zzp'ers een zwakke correlatie heeft met de afhankelijke variabele groei van bedrijven met personeel. De overige variabelen worden weggelaten in de verdere analyse, ze zullen geen enkele bijdrage leveren aan de regressie aangezien ze geen enkele lineaire relatie vertonen met de afhankelijke variabele. Naast het checken van relaties tussen de onafhankelijke variabelen en de afhankelijke variabele, is gecontroleerd voor alle relaties tussen de onafhankelijke variabelen onderling, oftewel multicollineariteit. Er wordt aangenomen dat wanneer twee variabelen een grotere correlatie hebben dan 0,7, er sprake is van multicollineariteit (Norusis, 2010; Moore & McCabe, 2005). Uit de correlatiematrix is op te maken dat er geen sprake is van multicollineariteit tussen de variabelen.

4.6.3. Analyse van het model

Voor zowel de variabele groei zzp'ers tussen 2000 en 2015 als de variabele het aandeel 65+'ers in een gemeente is eerst een simpele lineaire regressie uitgevoerd voordat ze beide in het model meegenomen zijn. Cases met missende waarden en outliers die verder afwijken dan drie keer de standaarddeviatie (z -score >3) zijn niet meegenomen. Dit had op de uitkomst echter weinig zichtbaar effect. R-square is het percentage in variantie in de afhankelijke variabele dat veroorzaakt is door de onafhankelijke variabele. De adjusted R-square, is hetzelfde maar dan aangepast voor het aantal onafhankelijke variabelen in het model om een beter schatting te maken, en is daarom altijd lager. De groei van het zzp-schap op zichzelf verklaard dus ongeveer 10% van de variantie van de groei van bedrijven met personeel. De leeftijdsgroep 65+ verklaart op zichzelf zo'n 13% van de variantie. Vervolgens zijn beide verklarende variabelen tegelijk in het model opgenomen. Door de toevoeging van beide variabelen neemt de verklaaringskracht (R^2) van het model iets toe. Tezamen wordt ongeveer 17% van de variantie in de groei van het aantal banen bij bedrijven met personeel verklaard door het model. Dat het model significant is ($p < 0.05$) geeft aan dat het model de uitkomst beter voorspelt dan alleen toeval. De verklaaringskracht van het model kan als zwak geïnterpreteerd worden. De

standaardfout (S) van de regressie geeft de gemiddelde afstand van de datapunten ten opzichte van de regressielijn aan, in dezelfde eenheid als de waarden van de afhankelijke variabele. De datapunten zijn in het laatste voorbeeld gemiddeld dus 15,76 procent verwijderd van de regressielijn.

Variabele	F	p-waarde	S	R ²	R ² (adjusted)	Coëfficiënten
% Groei Zzp 2000-2015	43,900	< 0,001	16,3561	0,102	0,099	-1,487
% 65+	56,945	< 0,001	16,1279	0,129	0,126	-0,065
Groei zzp/65+	39,402	< 0,001	15,7611	0,170	0,166	

Tabel 4.4: Uitkomsten regressie samengevat

De uitkomsten van de regressie tonen aan dat de verklaaringskracht van de variabelen groei zzp-schap en leeftijd (65+) slechts een geringe invloed hebben op de groei van bedrijven met personeel in banen. De invloed van het aandeel 65+'ers in een regio is zelfs iets groter dan de invloed groei van de groei van zzp'ers. Tezamen verklaren ze zo'n 17 procent van de variantie in de groei van bedrijven met personeel. De andere factoren waarop gecontroleerd is zijn te weinig gecorreleerd met de afhankelijke variabele en zijn daarom niet verder in het model opgenomen. Hoewel gegevenspunten ver van de regressielijn vallen is er wel een significatie trend waargenomen. De onafhankelijke variabelen geven dus wel enige informatie over de afhankelijk variabele. Het model is echter niet sterk genoeg om te concluderen dat het zzp-schap een overduidelijk positief dan wel negatief effect heeft op het aantal banen bij bedrijven met personeel.

4.7. Scenario's

In hoofdstuk 3 zijn de verschillende scenario's opgesteld rondom zzp'ers en bedrijven met personeel. De scenario's omvatten de directe en indirecte effecten rondom zzp'ers en zijn op te delen in vier kwadranten: (1) Complementair: zowel het aantal zzp'ers als het aantal banen bij bedrijven neemt toe, (2) Non-Spillover: het aantal zzp'ers neemt af terwijl het aantal banen bij bedrijven toeneemt, (3) Substitutie: de groep zzp'ers groeit terwijl er een daling van het aantal werknemers binnen bedrijven plaatsvindt, en (4) Negatief: beide effecten zijn negatief, zowel het aantal zzp'ers als het aantal banen bij bedrijven daalt. Kaart 4.4a/d geven de verschillende scenario's weer tussen 2000 en 2015.

Over de gehele periode: 2000-2015:

In deze periode is de groep zzp'ers op een gemeente (Rozendaal) na in elke gemeente toegenomen, daardoor bevinden de meeste gemeenten zich in het complementaire scenario (232) of het substitutie-scenario (142). In de meeste gebieden zijn er dus in beide groepen banen bij gekomen, over een periode van 16 jaar is deze toename niet vreemd. Krimp van het aantal banen bij bedrijven heeft voornamelijk in Oost-Groningen, Oost-Drenthe, Zuid-Limburg, de Achterhoek en gedeelten van Zeeland en Noord-Brabant plaatsgevonden. In deze lichtblauwe gedeelte heeft zich dus mogelijk een verschuiving van banen van bedrijven naar zzp'ers voorgedaan.

Voor de crisis: 2000-2005

In 234 gemeenten (60%) zijn er in deze periode in beide groepen banen bijgekomen. Deze gemeenten bevinden zich dus in het complementaire scenario. In het non-spillover-scenario bevinden zich slechts 9 gemeenten. In deze gemeenten is het aantal zzp'ers dus afgenomen en het aantal banen bij bedrijven toegenomen. In 140 gemeenten (36%) is het aantal zzp'ers toegenomen en het aantal banen bij bedrijven afgenomen, Utrecht, Rotterdam en Breda zijn grote steden waar dit het geval was in deze periode. In slechts 7 gemeenten is zowel het aantal zzp'ers als banen bij bedrijven afgenomen waaronder Dordrecht als enige zeer sterk stedelijke gemeente. Duidelijk is de afname van banen binnen bedrijven in perifere regio's als Oost-Groningen, Oost-Drenthe, Zeeland en Zuid-Limburg.

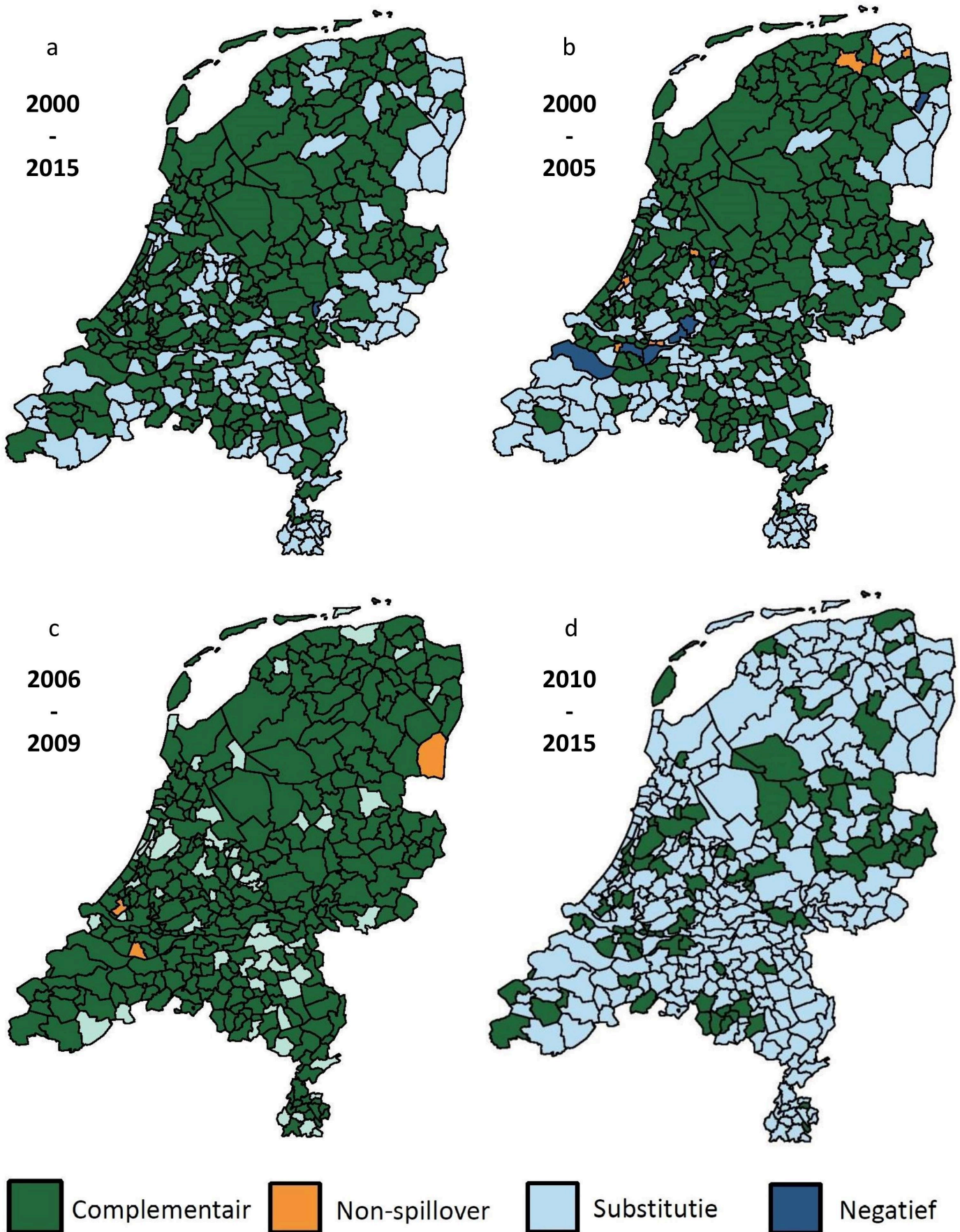
Tijdens de crisis: 2006-2009

Over de crisisjaren gezien bevinden 325 (83%) gemeenten zich in het complementaire scenario, waaronder alle grootstedelijke gemeenten. In het non-spillover-scenario bevinden zich slechts 3 gemeenten. In het substitutie-scenario bevinden zich 62 gemeenten. Tijdens de crisisjaren is in de meeste gemeenten dus zowel het aantal zzp'ers als het aantal banen bij bedrijven met personeel toegenomen.

Na de crisis: 2010-2015

In de periode 2000-2015 is voor elke gemeente het aantal zzp'ers toegenomen, hierdoor zijn er maar twee scenario's mogelijk. In het complementaire scenario bevinden zich 93 gemeenten (24%). Amsterdam, Utrecht en Eindhoven zijn drie van de grote gemeenten waar in beide groepen het aantal banen is toegenomen. In meer dan driekwart van de gemeenten is het aantal zzp'ers tussen 2010 en 2015 dus toegenomen terwijl het aantal banen bij bedrijven met personeel is afgenomen. Mogelijk heeft de crisis ervoor gezorgd dat het aantal banen bij bedrijven is afgenomen waardoor er een substitutie-effect is ontstaan. Wanneer iemand zijn vorige baan heeft moeten verlaten of werkloos is kan het zzp-schap een (gedwongen) keuze zijn om werkloosheid te ontlopen.

Kaart 4.4a/d: Scenario's (eigen berekeningen o.b.v. LISA, 2017)



Hoofdstuk 5

Conclusie

Dit onderzoek draait om de centrale vraag: Wat is de invloed van zzp'ers op de regionale groei van de werkgelegenheid in Nederland? Daar wordt heen gewerkt middels de volgende vragen: (1) Wat is het directe en indirecte effect van zzp'ers op het totaal aantal banen in Nederland? (2) In hoeverre hebben regionale en sectorale verschillen invloed op deze relatie? Ondernemerschapsliteratuur koppelt ondernemers aan economische groei via onder andere mechanismen van spillovers, innovatie en concurrentie. Over de plek die de zzp'ers innemen in deze theorieën is nog minder bekend. Zzp-schap is een groeiend fenomeen, dat positieve en negatieve effecten kan hebben op de economie. Dit maakt het zzp-schap een wetenschappelijk relevant onderwerp dat tevens een plaats heeft op de politieke en maatschappelijke agenda. Dit onderzoek zet middels kwantitatieve onderzoeksmethoden de eerste verkennende stappen om op regionaal niveau een connectie te maken tussen het zzp-schap en regionale economische groei.

5.1. Uitkomsten en implicaties

Uit de resultaten met betrekking tot de ontwikkelingen, locatie, groei en samenhang van zzp'ers en bedrijven met personeel komt naar voren dat er geen overall positieve of negatieve effecten zijn van de groei van zzp'ers op het aantal banen bij bedrijven met personeel. Daartegenover staat dat zzp'ers niet aantoonbaar een stuk zekerheid wegnemen op de arbeidsmarkt of dat ze een remmend effect hebben op groei van banen op andere plekken in de economie. De gevonden effecten vallen dus tussen de positieve en negatieve effecten in.

Het zzp-schap heeft tussen 2000 en 2015 een behoorlijke groei doorgemaakt terwijl het aantal banen bij bedrijven met personeel, op conjuncturele schommelingen na, stabiel is verlopen. Absoluut gezien volgen banen en zzp'ers stedelijkheid, relatief gezien kan er echter niet van een (rand)stedelijk patroon gesproken worden. Bedrijven met personeel profiteren, lijkt het, eerder en meer van de voordelen die stedelijkheid met zich mee brengt dan zzp'ers. Wat betreft groei, van zowel banen als zzp'ers, doen grote en Randstedelijke gemeenten het over de hele periode juist beter dan rurale en perifere gemeenten. In perioden van stagnatie trekt het zzp-schap vooral in rurale gemeenten aan terwijl in de periode na de crisis het aantal zzp'ers juist vooral in stedelijke gemeenten toeneemt. Daarmee lijken zzp'ers in stedelijke gemeenten eerder voor de kansen die het zzp-schap biedt te kiezen, terwijl in rurale gemeenten mensen eerder uit noodzaak in het zzp-schap belanden.

Geaggregeerd valt over geen van de periodes te concluderen dat een toename van zzp'ers een positieve dan wel negatieve impact heeft op bedrijven met personeel in diezelfde gemeente. Opgesplitst in mate van stedelijkheid laten de grafieken zien dat er in stedelijke en intermediaire gemeenten over de gehele periode een lage lineaire samenhang is. De grote hoeveelheid en variatie aan bedrijven kan er in stedelijke en intermediaire gemeenten voor zorgen dat zzp'ers zich beter kunnen ontwikkelen. Daarnaast profiteren zzp'ers in deze regio's van een grotere gevarieerde markt waarop ze hun goederen en diensten kunnen afzetten. Wat betreft sectorstructuur kent Nederland geen extremen, sectoren zijn vrijwel evenredig over regio's verdeeld. Voor de verschillende sectoren kan niet geconcludeerd worden dat er een positief dan wel negatief verband is tussen zzp-schap en banengroei bij bedrijven met personeel. Hoewel de regressieanalyse over de periode 2000 t/m 2015 een lichte trend waarneemt tussen het aandeel 65+'ers, de groei van zzp'ers en de groei van bedrijven met personeel over dezelfde periode, is het model niet sterk genoeg om te concluderen dat het zzp-schap een overduidelijk positief dan wel negatief effect heeft op het aantal banen bij bedrijven met personeel.

De geschetste scenario's geven aan dat er over de gehele periode in rurale en krimpregio's voornamelijk substitutie plaatsvindt. Deze regio's leiden dan ook meer onder de afname van het aantal banen bij bedrijven met personeel. Wanneer na het hoogtepunt van de crisis in heel Nederland banen bij bedrijven verdwijnen spreidt dit substitutiescenario zich uit over de rest van Nederland.

5.2. Discussie en aanbevelingen

Hoewel zzp'ers niet positief dan wel negatief bijdragen aan banen bij bedrijven met personeel kunnen ze wel degelijk capaciteit leveren en productief zijn daar waar ze op dat moment nodig zijn. Bedrijven kunnen profiteren van de flexibiliteit en specialistische kennis die zzp'ers met zich mee brengen. Hierdoor is het wel degelijk mogelijk dat een bedrijf groeit. Een bedrijf kan bijvoorbeeld meer opdrachten aannemen, zonder dat het excessief meer personeel hoeft aan te nemen. In dit onderzoek wordt gekeken naar banen bij bedrijven waardoor dit mogelijke effect in de scatterplots niet af te lezen is.

Uit de data op regionaal niveau is niet op te maken of banen die verdwijnen uit de populatie bedrijven met personeel, per bedrijf weer opgevuld worden. Hier zit de crux wat betreft de scenario's complementariteit en substitutie. Op regionaal niveau is er een effect als de verlaten baan ook weer wordt opgevuld. Welke banen er helemaal verdwijnen en welke er worden opgevuld is in dit onderzoek niet te achterhalen.

Het onderwerp zzp-schap zal de komende jaren alleen maar toenemen als interessant en actueel onderwerp. Binnen de economische geografie is het een onderwerp om in de gaten te houden en is het misschien wel groot genoeg om er een hele studierichting mee in te richten. Met dit onderzoek is een verkenning gedaan van de impact op de Nederlandse arbeidsmarkt op regionaal niveau. Zzp'ers zijn echter zo'n heterogene groep dat effecten waarschijnlijk pas echt zichtbaar worden als er meer onderscheid gemaakt gaat worden tussen bijvoorbeeld 'high-end' en 'low-end' zzp'ers. Dit onderzoek neemt banen als maatstaf voor economische groei. Hoewel zzp'ers volgens dit onderzoek niet zorgen voor extra banen bij bedrijven met personeel kunnen ze wel degelijk bijdragen aan productiviteitsgroei. De effecten van het zzp-schap zullen dus op andere manieren gemeten en in kaart gebracht moeten worden om meer inzicht te verschaffen in deze bijzondere groep op de arbeidsmarkt.

Bibliografie

- Acs, Z. J. & Armington, C., 2004. Employment growth and entrepreneurial activity in cities. *Regional Studies*, Volume 38, pp. 911-927.
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P. & Carlsson, B., 2006. The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship. *CESIS*, Volume 77, pp. 1-37.
- Audretsch, D. B. & Thurik, A. R., 2001. What is new about the new economy: Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and Corporate Change*, Volume 10, pp. 267-315.
- Audretsch, D. B., Grilo, I. & Thurik, A. R., 2011. Globalisation, entrepreneurship, and the region. In: M. Fritsch, red. *Handbook of Research on Entrepreneurship and Regional Development*. Northampton: Edward Elgar Publishing Limited, pp. 11-32.
- Banerjee, A. V. & Newman, A. F., 1993. Occupational choice and the process of development. *Journal of Political Economy*, Issue 101, pp. 274-298.
- Beckers, P., Schuur, J. & Traa, M., 2012. *Bedrijven en terreinen: de voorspelling van het werkgelegenheidsaandeel op bedrijventerreinen*, Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Berden, C., Dosker, R., Risseeuw, P. & Willebrands, D., 2010. *Markt en hiërarchie Kosten en baten van het zzp-schap*, Amsterdam: Ministerie van Economische Zaken .
- Bierings, H., Kooiman, N. & de Vries, R., 2014. Arbeidsmarkttransities in Nederland: een overzicht. In: R. van der Bie, red. *Dynamiek op de Nederlandse arbeidsmarkt: de focus op flexibilisering*. Den Haag: Centraal Bureau voor de statistiek, pp. 9-37.
- Blanchflower, D. G. & Oswald, A. J., 1998. What Makes an Entrepreneur?. *Journal of Labor Economics*, 16(1), pp. 26-60.
- Bolhaar, J., Brouwers, A. & Scheer, B., 2016. *De flexibele schil van de Nederlandse arbeidsmarkt: een analyse op basis van microdata*, Den Haag: Centraal Planbureau .
- Bradley, J., 2016. Self-employment in an equilibrium model of the labor market. *IZA Journal of Labor Economics*, 5(6), pp. 16-46.
- Burke, A., 2011. The Entrepreneurship Enabling Role of Freelancers: Theory with Evidence from the Construction Industry. *International Review of Entrepreneurship*, 9(3), pp. 1-28.
- Cahuc, P., Charlot, O. & Malherbet, F., 2012. Explaining the Spread of Temporary Jobs and its Impact on Labor Turnover. *IZA Discussion Paper*, Issue 6365, pp. 1-58.

Carree, M. A. & Thurik, A. R., 2010. The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. In: Z. J. Acs & D. B. Audretsch, red. *Handbook of Entrepreneurship Research*. Zoetermeer: Springer, pp. 557-594.

CBS, 2016a. *Bevolking; Kerncijfers*. [Online]

Available at:

<http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=37296ned&D1=a0&D2=l&HDR=G1&STB=T&CHARTTYPE=1&VW=T>

[Geopend 27 mei 2017].

CBS, 2016b. *De structuur van de SBI 2008 - versie 2017*. Den Haag: CBS.

CBS, 2016c. *Gebieden in Nederland 2016*. [Online]

Available at:

<http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=83287NED&LA=NL>

[Geopend 23 mei 2017].

CBS, 2016d. *Gemeenten alfabetisch 2016*. Den Haag: CBS.

CBS, 2016e. *Standaard Bedrijfs Indeling 2008, Versie 2017*. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS, 2017a. *Bevolkingsontwikkeling; regio per maand*. [Online]

Available at:

<http://statline.cbs.nl/Statweb/selection/?VW=T&DM=SLNL&PA=37230NED&D1=17-18&D2=65-66%2c69-70&D3=l&LA=EN&HDR=T&STB=G1%2cG2>

[Geopend 27 mei 2017].

CBS, 2017b. *Landelijk dekkende indelingen*. [Online]

Available at: <https://www.cbs.nl/nl-nl/dossier/nederland-regionaal/gemeente/gemeenten-en-regionale-indelingen/landelijk-dekkende-indelingen>

[Geopend 29 april 2017].

CBS, 2017c. *Statline - Bevolking; generatie, geslacht, leeftijd en herkomstgroepering, 1 januari*. [Online]

Available at:

[http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?DM=SLNL&PA=37325&D1=a&D2=0&D3=0&D4=0&D5=0-4,137,152,215,232&D6=0,4,9,\(l-1\)-l&HDR=G2,G1,G3,T&STB=G4,G5&VW=T](http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?DM=SLNL&PA=37325&D1=a&D2=0&D3=0&D4=0&D5=0-4,137,152,215,232&D6=0,4,9,(l-1)-l&HDR=G2,G1,G3,T&STB=G4,G5&VW=T)

[Geopend 05 juni 2017].

CBS, 2017d. *Statline - Bevolking; geslacht, leeftijd en burgerlijke staat, 1 januari*. [Online]

Available at:

<http://statline.cbs.nl/Statweb/selection/?VW=T&DM=SLNL&PA=7461bev&D1=a&D2=0&D3=101-120&D4=0%2c65-66&HDR=G3%2cT&STB=G1%2cG2>

[Geopend 05 juni 2017].

CBS, 2017e. *Statline - Gemiddeld inkomen; particuliere huishoudens naar diverse kenmerken*. [Online]

Available at:

<http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=70843ned&D1=a&HD=100214-1512&HDR=G1,G2,T&STB=G3>

[Geopend 05 juni 2017].

CPB, 2010. *Economische Verkenning 2011-2015*, Den Haag: CPB.

Dekker, F. & de Beer, P., 2015. Flexibele arbeid en het HRM-beleid van werkgevers. *Tijdschrift voor HRM*, Volume 2, pp. 1-14.

Dekker, R. & Kösters, L., 2010. *Zzp'ers in Nederland: de baan zekerheid voorbij?*. Den Haag: CBS.

Euwals, R., de Graaf-Zijl, M. & van Vuuren, D., 2016. *Lusten en lasten ongelijk verdeeld; Verklein verschillen vast, flex en zzp*, Den Haag: Centraal Planbureau.

Euwals, R. & Muselaers, N., 2016. *Uitdagingen en beleidsrichtingen voor de Nederlandse welvaartsstaat*, Den Haag: Centraal Planbureau.

Fölster, S., 2000. Do Entrepreneurs Create Jobs?. *Small Business Economics*, Volume 14, pp. 137-148.

Faggio, G. & Silva, O., 2012. *Does Self-Employment Measure Entrepreneurship?*. London: London School of Economics.

Faggio, G. & Silva, O., 2014. Self-employment and entrepreneurship in urban and rural labour markets. *Journal of Urban Economics*, Issue 84, pp. 67-85.

Fritsch, M., 2011. The effect of new business formation on regional development: empirical evidence, interpretation, and avenues for further research. In: M. Fritsch, red. *handbook of Research on Entrepreneurship and Regional Development*. Northampton: Edward Elgar Publishing Limited, pp. 58-106.

Fritsch, M. & Mueller, P., 2004. Effects of New Business Formation on Regional Development over Time. *Regional Studies*, 38(8), pp. 961-975.

Glaeser, E., Kallal, H., Scheinkman, J. & Shleifer, A., 1992. Growth in Cities. *Journal of Political Economy*, 100(6), pp. 1126-1152.

Grilo, I. & Irioyen, J. M., 2006. Entrepreneurship in de EU: To wish and not to be. *Small Business Economics*, Issue 26, pp. 305-318.

Hurts, E. G. & Pugsley, B. W., 2010. *Non Pecuniary Benefits of Small Business Ownership*. Chicago: University of Chicago.

- König, E., 2017. Redding van modelcontracten begint met definitie van zzp'er. *NRC*, 3 Januari.
- Kalleberg, A., 2009. Precarious work, Insecure Workers: Employment Relations in Transition. *American Sociological Review*, 74(1), pp. 1-22.
- Koellinger, P., 2008. Why are some entrepreneurs more innovative than others?. *Small Business Economics*, Volume 31, pp. 21-37.
- Ligteringen, B., 2016. *Flexibilisering op de arbeidsmarkt eist een hoge tol*. [Online] Available at: <https://www.ftm.nl/artikelen/flexibilisering-op-de-arbeidsmarkt-eist-een-hoge-tol?share=1> [Geopend 22 12 2016].
- LISA, 2017. *Lisa, Hét werkgelegenheidsregister van Nederland*. Enschede : LISA Projectorganisatie.
- Louie, R. K., 2015. The Psychiatry of Entrepreneurship. *Academic psychiatry*, Issue 40, pp. 386-388.
- McCann, P., 2013. Agglomeration and Clustering. In: P. McCann, red. *Modern Urban and Regional Economics*. Oxford: Oxford University Press, pp. 49-72.
- Mitra, J., 2012. Entrepreneurship, innovation and economic development. In: J. Mitra, red. *Entrepreneurship, Innovation and Regional Development*. New York: Routledge, pp. 249-291.
- Mitra, J., 2012. Entrepreneurship theories: The economic arguments. In: J. Mitra, red. *Entrepreneurship, Innovation and Regional Development*. New York: Routledge, pp. 31-57.
- Moore, D. s. & George, P. M., 2005. Kijken naar gegevens - relaties. In: W. H. Freeman, red. *Introduction of the practice of Statistics, fifth edition..* New York: Academic Service, pp. 65-121.
- Nieuwenhuijsen, H. & van Stel, A., 2010. *Kennis-spillovers en economische groei*, Zoetermeer: EIM.
- Parker, S. C., 2004. Labour demand and supply. In: S. C. Parker, red. *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 193-208.
- Pleijster, F. & van der Valk, P., 2007. *De economische betekenis van ZZP'ers nu en in de toekomst*, Zoetermeer: EIM.
- Porter, M. E., 1990. The Competitive Advantage of Nations. In: *The Competitive Advantage of Nations*. New-York: Free Press.
- Romer, P. M., 1986. Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), pp. 1002-1037.

Schölin, T., Broomé, P. & Ohlsson, H., 2016. Self-employment: The significance of families for professional intentions and choice of company type. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 22(3), pp. 329-345.

Scheer, B., de Graaf-Zijl, M. & Hoekstra, K., 2016. *De ontwikkeling van flexibele arbeid: Een sectoraal perspectief*, Den Haag: Centraal Planbureau.

Sociaal-Economische Raad, 2010. *Zzp'ers in beeld Een integrale visie op zelfstandigen zonder personeel*, Den Haag: Sociaal-Economische Raad.

van der Veen, M. & Smetsers, D., 2015. *Zzp'ers: wie ze zijn, wat ze willen: Typologie, samenwerking, ambities en informatiebehoefte*, Utrecht: Kamer van Koophandel.

van Oort, F. et al., 2007. *Verhuizingen van bedrijven en groei van werkgelegenheid*, Rotterdam: NAI Uitgevers.

van Oort, F. et al., 2007. *Verhuizingen van bedrijven en groei van werkgelegenheid: Technische bijlage*, Den Haag: Ruimtelijk Planbureau.

Van Praag, M. C. & Versloot, P. H., 2007. What Is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research. *Small Business Economics*, 29(4), pp. 351-382.

van Stel, A. & Storey, D., 2004. The Link between Firm Births and Job Creation: Is there a Upas Tree Effect?. *Regional Studies*, 38(8), pp. 893-909.

van Stel, A., Wennekers, S. & Scholman, G., 2014. Solo self-employed versus employer entrepreneurs: determinants and macro-economic effects in OECD countries. *Eurasian Business Review*, pp. 1-34.

Verbeek, J., 2016. Roeien met flexibele riemaen. *Financieel Dagblad*, 17 November.

Vroonhof, P. et al., 2008. *Zelfstandigen zonder personeel*, Zoetermeer: EIM.

Wennekers, A. R. M. & Thurik, A. R., 1999. Linking entrepreneurship and economic growth. *Small Business Economics*, Volume 13, pp. 27-55.

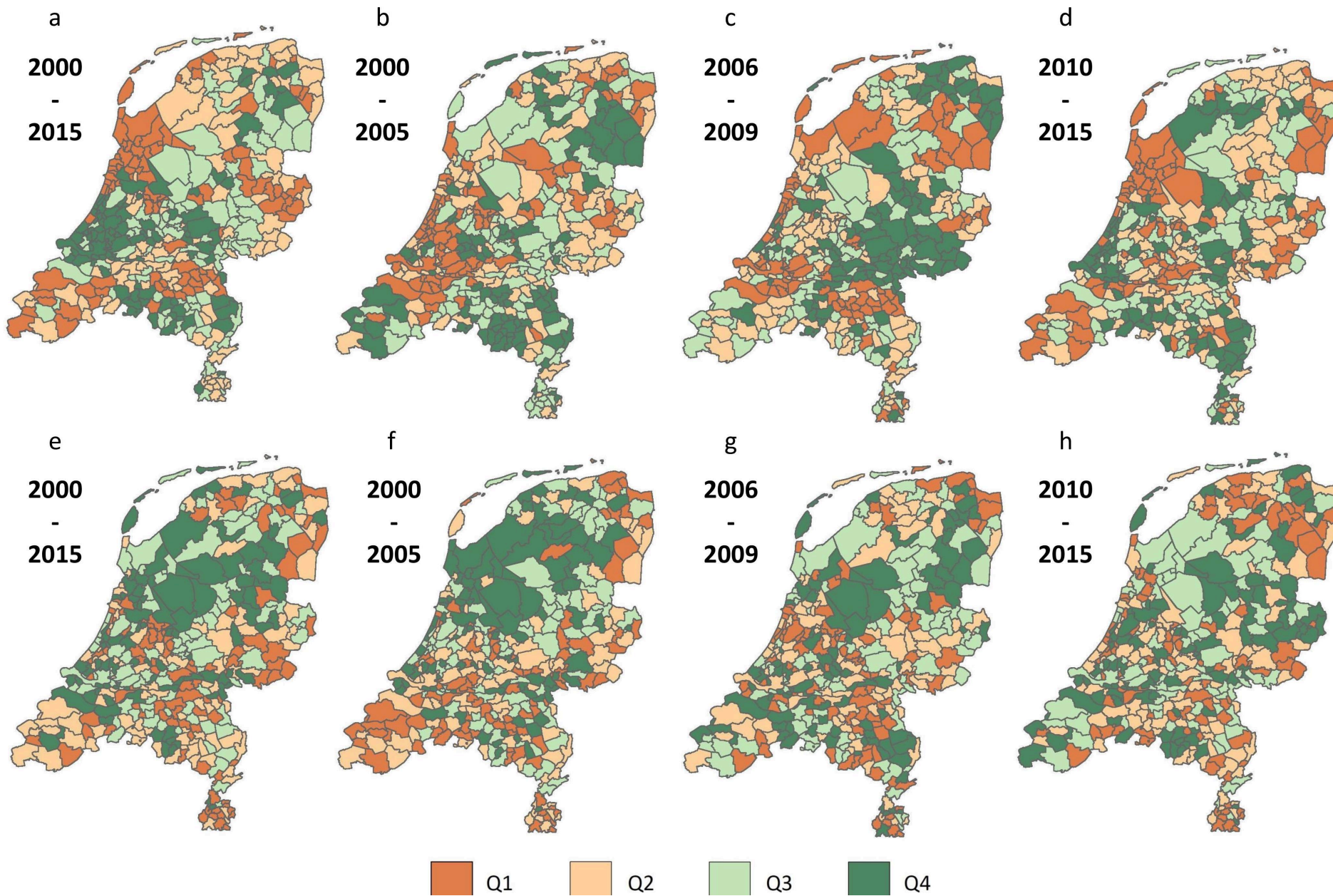
Weterings, A. & Knobben, J., 2008. *Werkgelegenheidsgroei op bedrijventerreinen*, Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.

Weterings, A., van Oort, O., Raspe & Verburg, T., 2007. *Clusters en economische groei*, Den Haag: Ruimtelijk Planbureau.

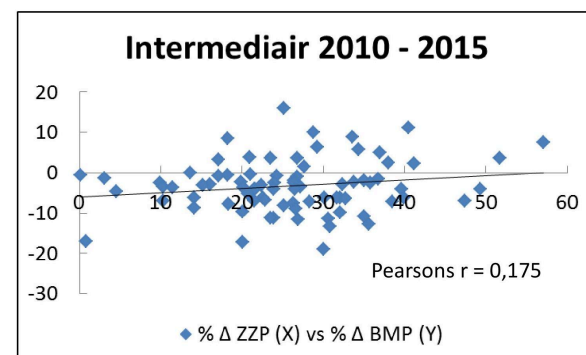
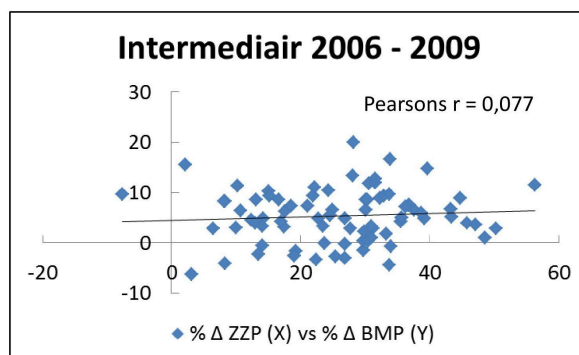
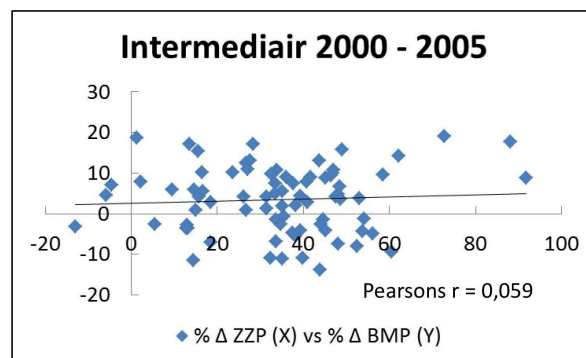
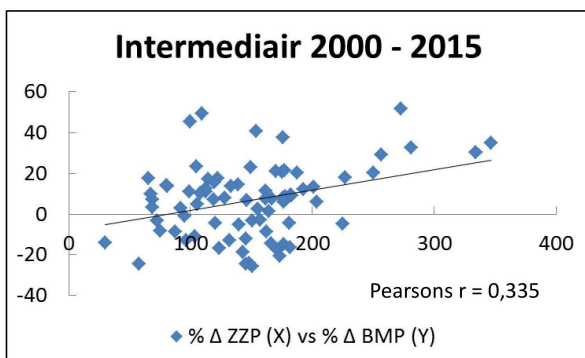
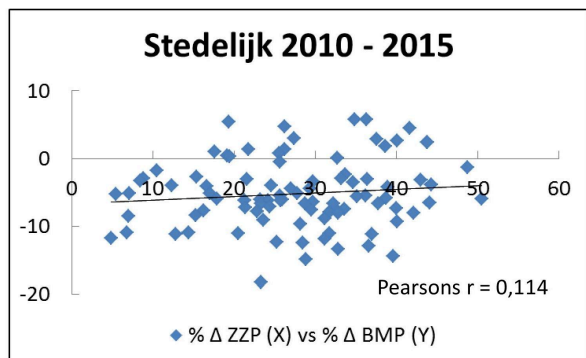
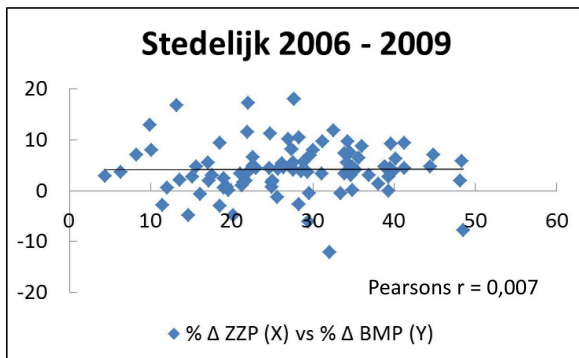
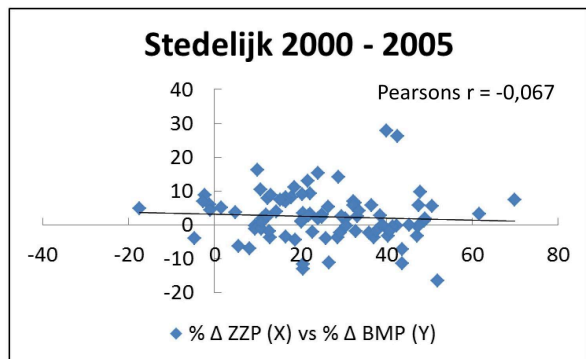
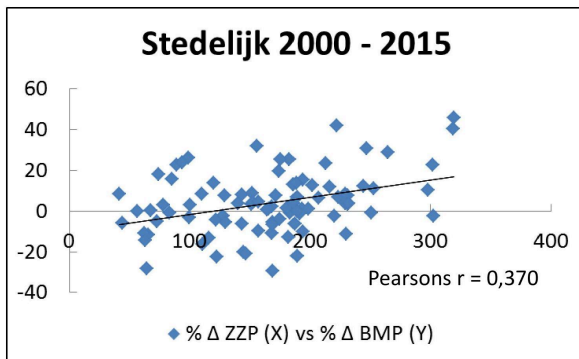
Bijlagen

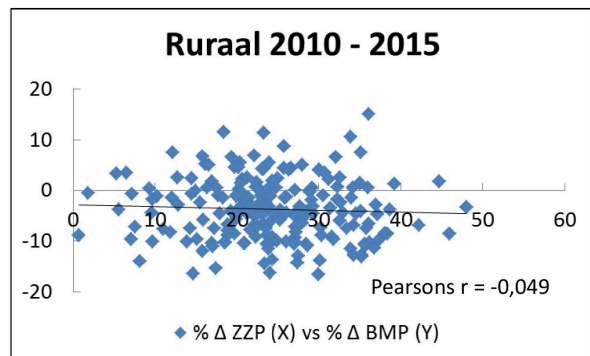
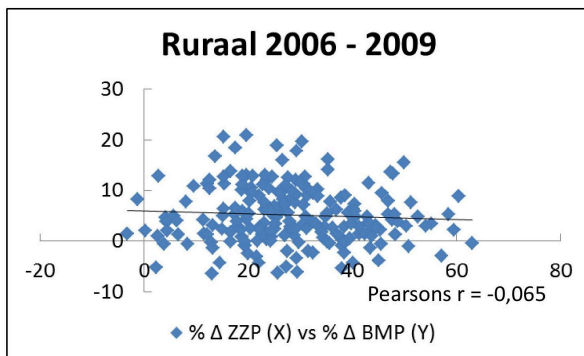
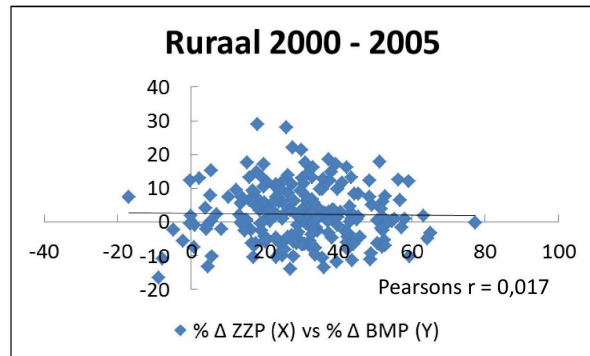
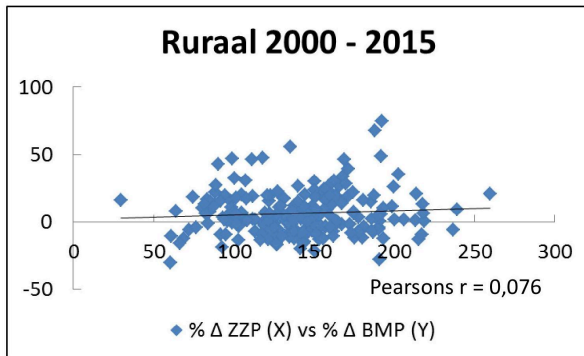
Bijlage 1: % groei Zzp en Bedrijven met personeel in kwantielen

% groei zzp (boven) en bedrijven met personeel (onder) in kwantielen (eigen berekeningen o.b.v. LISA, 2017)

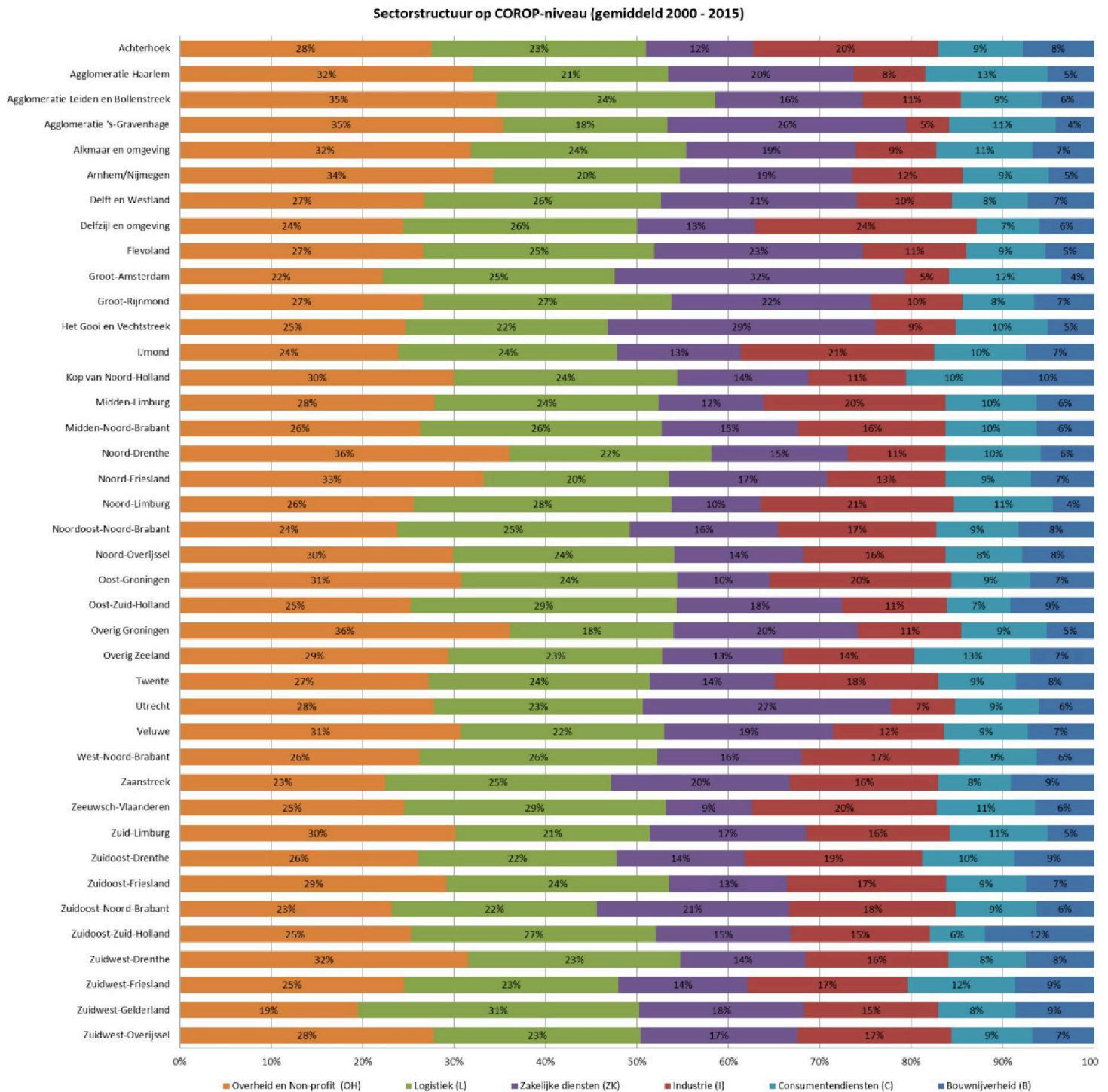


Bijlage 2: Correlatie op basis van stedelijkheid per periode

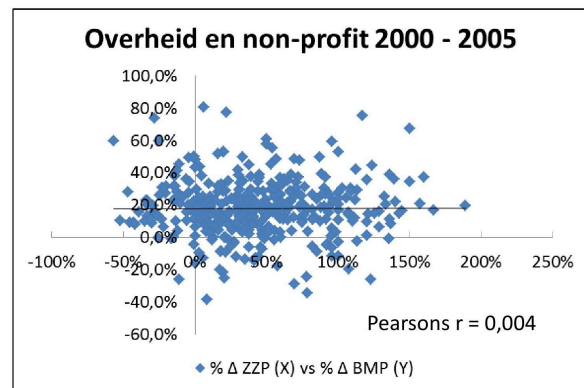
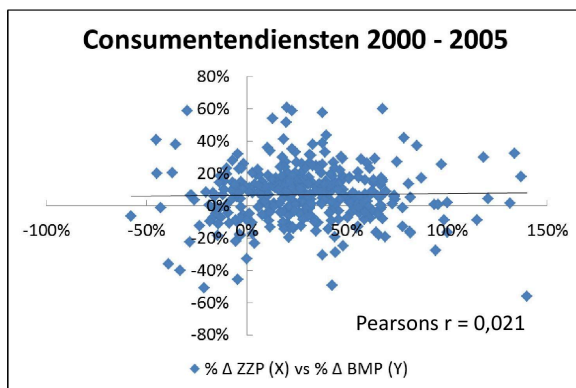
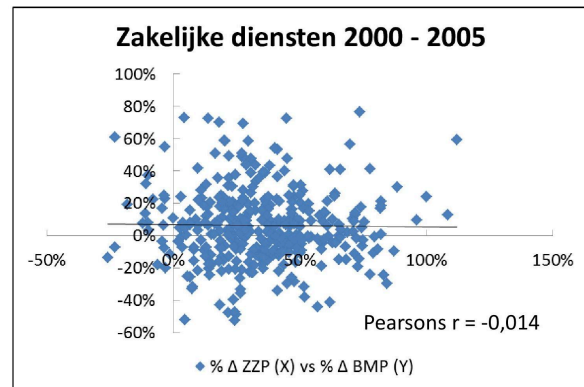
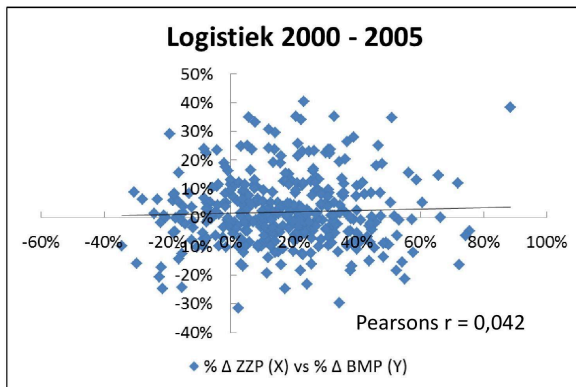
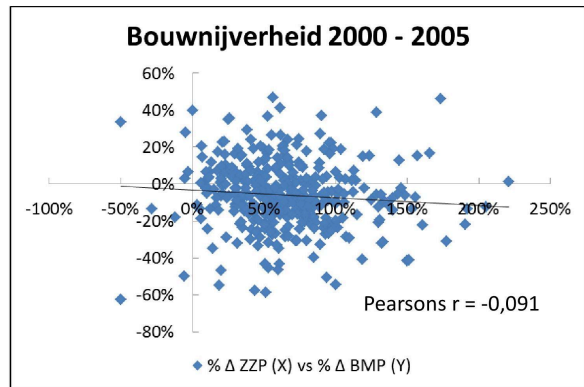
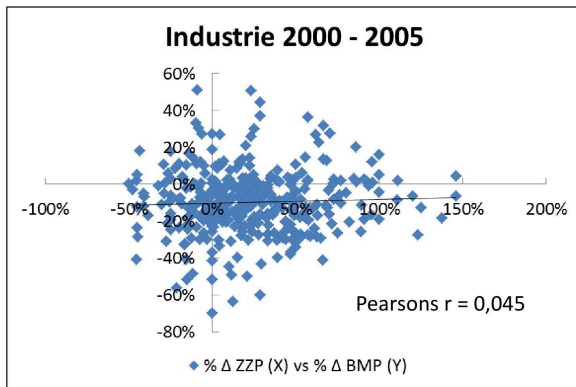


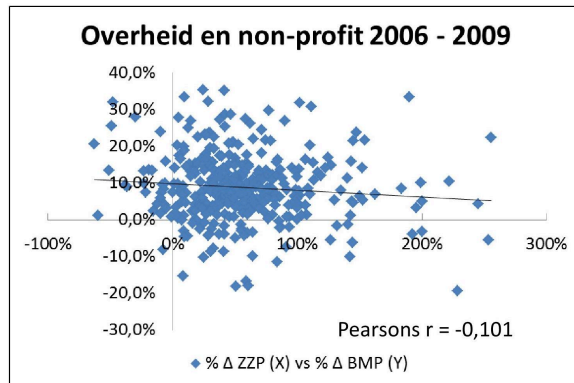
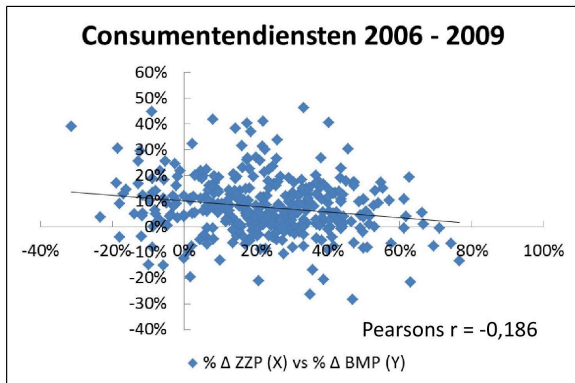
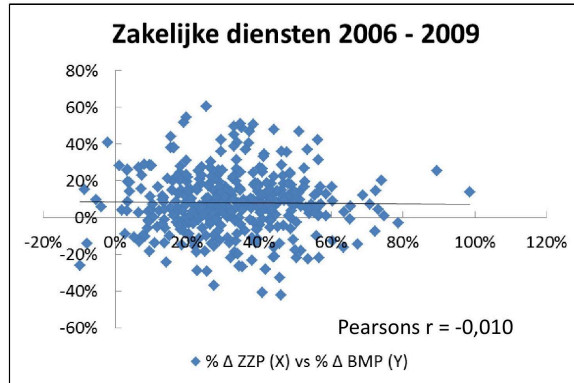
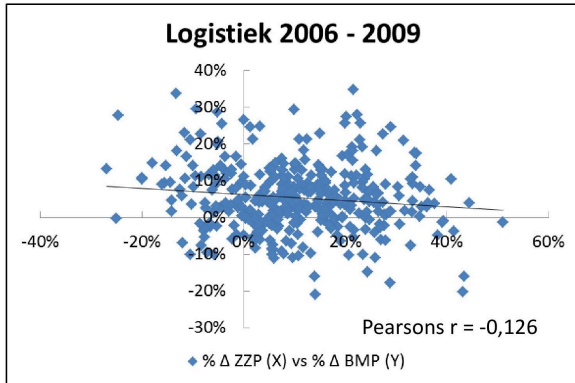
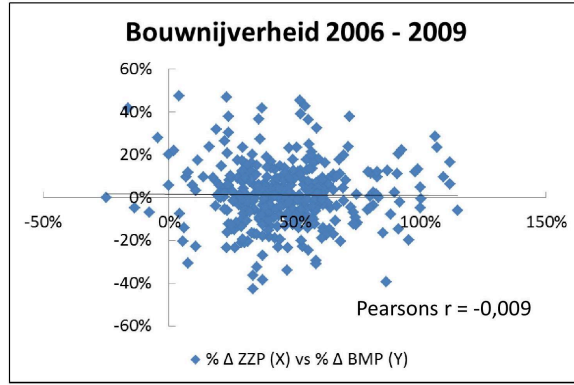
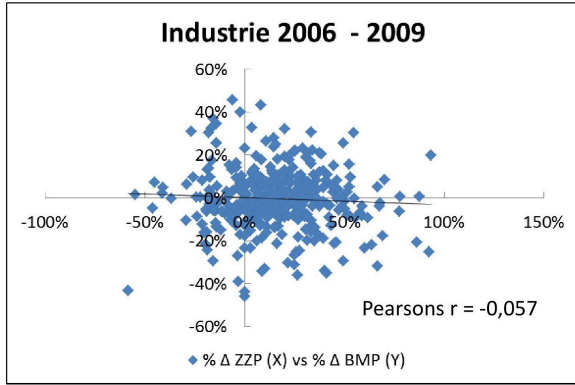


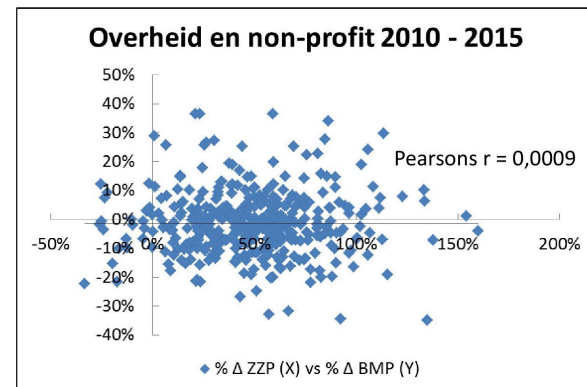
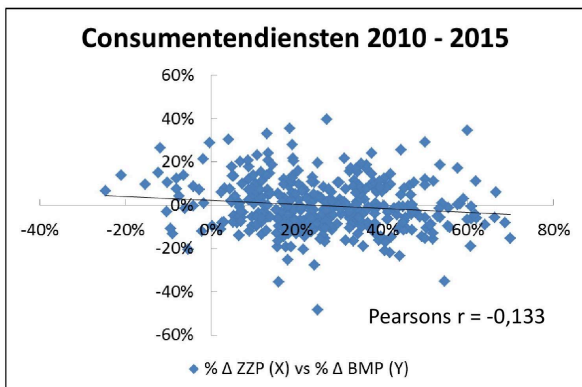
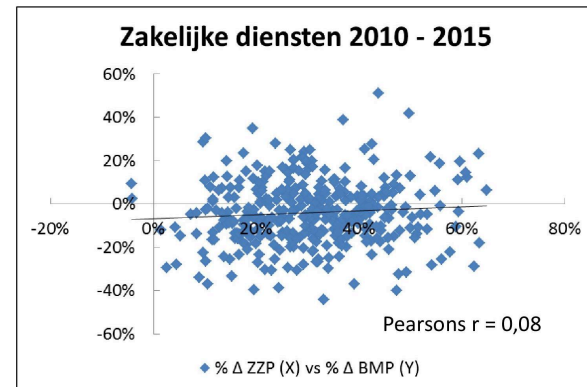
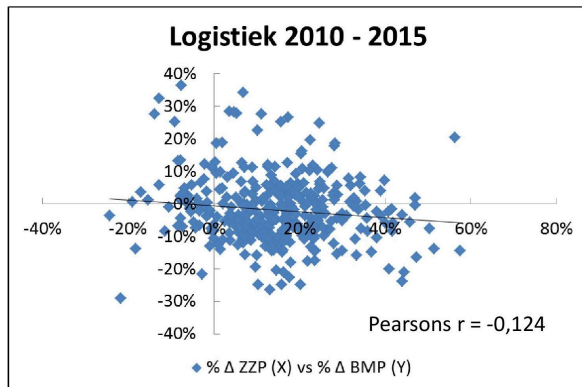
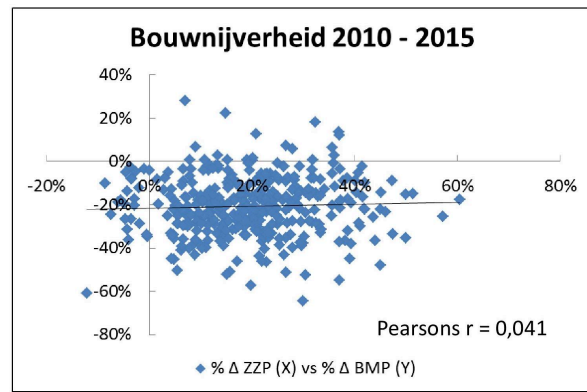
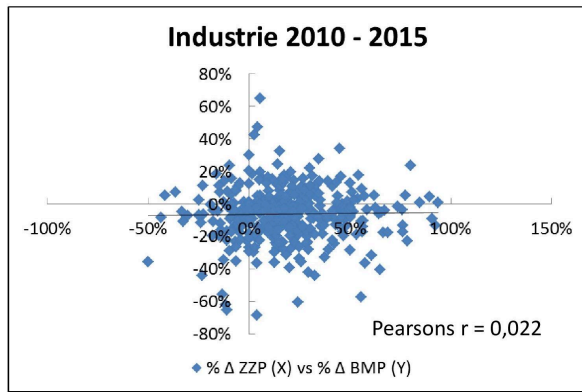
Bijlage 3: Sectorstructuur op COROP-niveau



Bijlage 4: Correlatie per sector per periode







Bijlage 5: Correlatiematrix

		Procent.BMP.00.15	Procent.ZZP.00.15	OAD	Inkomen	Procent.B	Procent.ZK	Procent.C	% Hoger	Procent.lft.4565	Procent.lft.65+
Procent.BMP.00.15	Pearson Correlation	1	,319**	-0,040	,121	,155**	-0,001	-0,073	-0,020	-,185**	-,359**
	Sig. (2-tailed)		0,000	0,437	0,017	0,002	0,977	0,151	0,696	0,000	0,000
	N	390	390	390	390	390	390	390	390	388	388
Procent.ZZP.00.15	Pearson Correlation	,319**	1	,224**	0,018	-0,068	,196**	-,230**	,133**	-,142**	-,351**
	Sig. (2-tailed)	0,000		0,000	0,725	0,182	0,000	0,000	0,009	0,005	0,000
	N	390	390	390	390	390	390	390	390	388	388
OAD	Pearson Correlation	-0,040	,224**	1	-,226**	-,415**	,486**	-,251**	,386**	-,418**	-,313**
	Sig. (2-tailed)	0,437	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	N	390	390	390	390	390	390	390	390	388	388
Inkomen	Pearson Correlation	,121	0,018	-,226**	1	,209**	,230**	-0,014	,367**	,192**	,165**
	Sig. (2-tailed)	0,017	0,725	0,000		0,000	0,000	0,779	0,000	0,000	0,001
	N	390	390	390	390	390	390	390	390	388	388
Procent.B	Pearson Correlation	,155**	-0,068	-,415**	,209**	1	-,225**	-0,054	-,310**	0,064	-,111*
	Sig. (2-tailed)	0,002	0,182	0,000	0,000		0,000	0,289	0,000	0,206	0,028
	N	390	390	390	390	390	390	390	390	388	388
Procent.ZK	Pearson Correlation	-0,001	,196**	,486**	,230**	-,225**	1	-,164**	,533**	-,156**	-,156**
	Sig. (2-tailed)	0,977	0,000	0,000	0,000	0,000		0,001	0,000	0,002	0,002
	N	390	390	390	390	390	390	390	390	388	388
Procent.C	Pearson Correlation	-0,073	-,230**	-,251**	-0,014	-0,054	-,164**	1	0,001	,250**	,389**
	Sig. (2-tailed)	0,151	0,000	0,000	0,779	0,289	0,001		0,983	0,000	0,000
	N	390	390	390	390	390	390	390	390	388	388
% Hoger	Pearson Correlation	-0,020	,133**	,386**	,367**	-,310**	,533**	0,001	1	-,244**	-0,051
	Sig. (2-tailed)	0,696	0,009	0,000	0,000	0,000	0,000	0,983		0,000	0,320
	N	390	390	390	390	390	390	390	390	388	388
Procent.lft.4565	Pearson Correlation	-,185**	-,142**	-,418**	,192**	0,064	-,156**	,250**	-,244**	1	,601**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,005	0,000	0,000	0,206	0,002	0,000	0,000		0,000
	N	388	388	388	388	388	388	388	388	388	388
Procent.lft.65+	Pearson Correlation	-,359**	-,351**	-,313**	,165**	-,111*	-,156**	,389**	-0,051	,601**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,001	0,028	0,002	0,000	0,320	0,000	
	N	388	388	388	388	388	388	388	388	388	388

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).