



# Ondernemers en waardecreatie

Juni, 2019

**KVK**

# INLEIDING

## Omschrijving van het onderzoek

Het onderzoek is door KVK uitgevoerd aan de vooravond van de Global Entrepreneurship Summit (GES2019), een grote internationale ondernemerstop die deze week plaatsvindt in het World Forum in Den Haag. GES2019 wordt georganiseerd door Nederland samen met de Verenigde Staten. De summit vindt van 3 tot en met 5 juni plaats in het World Forum in Den Haag. Tijdens GES2019 komen 2.000 toonaangevende bedrijven, investeerders, ondernemers en wetenschappers samen. Doel is het bevorderen van internationaal ondernemerschap en gelijktijdig een bijdrage te leveren aan de oplossing van concrete internationale maatschappelijke vraagstukken. Naast ondernemers en investeerders zijn onder meer Ivanka Trump, premier Rutte en koningin Máxima aanwezig.

KVK is partner van GES2019 en levert een bijdrage via onder meer de KVK Business Challenge, een open innovatieprogramma die de innovatiekracht van het mkb koppelt aan challenges van grote bedrijven als Shell, UPS en Philips. Daarnaast is er een workshop over de perfecte pitch voor investeerders door nlgroeit en komt er een speciale editie van het webinar 'Starting a business in the Netherlands' op [business.gov.nl](http://business.gov.nl).

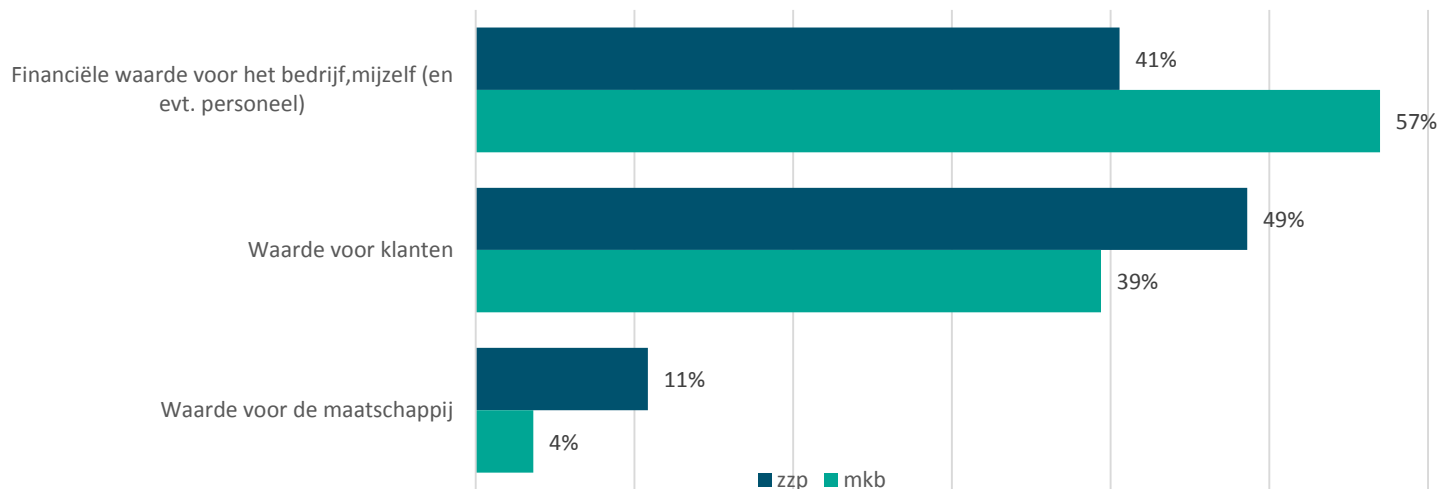
Het onderzoek is uitgevoerd in het KVK Ondernemerspanel dat bestaat uit ruim 4.000 zzp'ers en mkb-ondernemers. Op 22 mei 2019 zijn 1396 ondernemers uit het panel uitgenodigd om de vragenlijst in te vullen. Er zijn geen herinneringen verstuurd naar de ondernemers die de vragenlijst nog niet (volledig) hadden ingevuld. In totaal vulden 465 ondernemers uit het KVK Ondernemerspanel de volledige vragenlijst in: 286 zzp'ers en 165 mkb ondernemers.

Met een betrouwbaarheid van 95% en een foutmarge van 5% kunnen uitspraken worden gedaan over de populatie, ofwel de ondernemers in Nederland tot 250 werkzame personen. Dit betekent dat 95% van alle ondernemers in Nederland een antwoord zou geven binnen een foutmarge van 5% (bijvoorbeeld tussen de 20% en 30% bij een resultaat van 25%).

# RESULTATEN

## Waardecreatie

Aan ondernemers is gevraagd welk soort waardecreatie voor hen het belangrijkste is. In totaal geeft 47% van de ondernemers aan dat financiële waarde het belangrijkste is (zfp 41% en mkb 57%). 45% van de ondernemers geeft aan dat het creëren van waarde voor klanten het belangrijkste is (zfp 49% en mkb 39%). Circa 8% geeft aan dat waarde creëren voor de maatschappij het belangrijkste is, 11% van de zfp'ers en 4% van de mkb'ers. Opvallend is dat bijna een kwart van de ondernemers financiële waarde het minst belangrijk vindt van deze drie soorten waarde creatie. 67% vindt maatschappelijke waarde creëren het minst belangrijk en 10% vindt waarde voor klanten creëren het minst belangrijk.

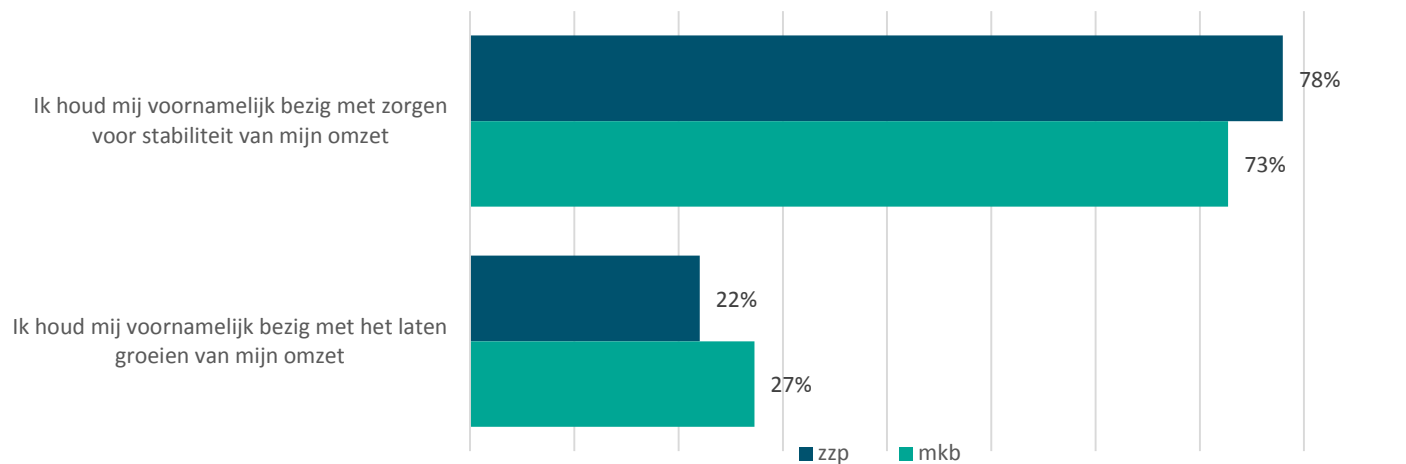


*Je ziet hier drie soorten waarden die bedrijven creëren. Geef aan welke het belangrijkste is voor jouw bedrijf.*

*Basis: alle ondernemers (n=465)*

## Groei of stabiliteit

Ongeveer drie kwart van de ondernemers houdt zich voornamelijk bezig met zorgen voor stabiliteit in de omzet. Een kwart richt zich hoofdzakelijk op het laten groeien van de omzet. De verschillen tussen zzp'ers en mkb'ers zijn minimaal.

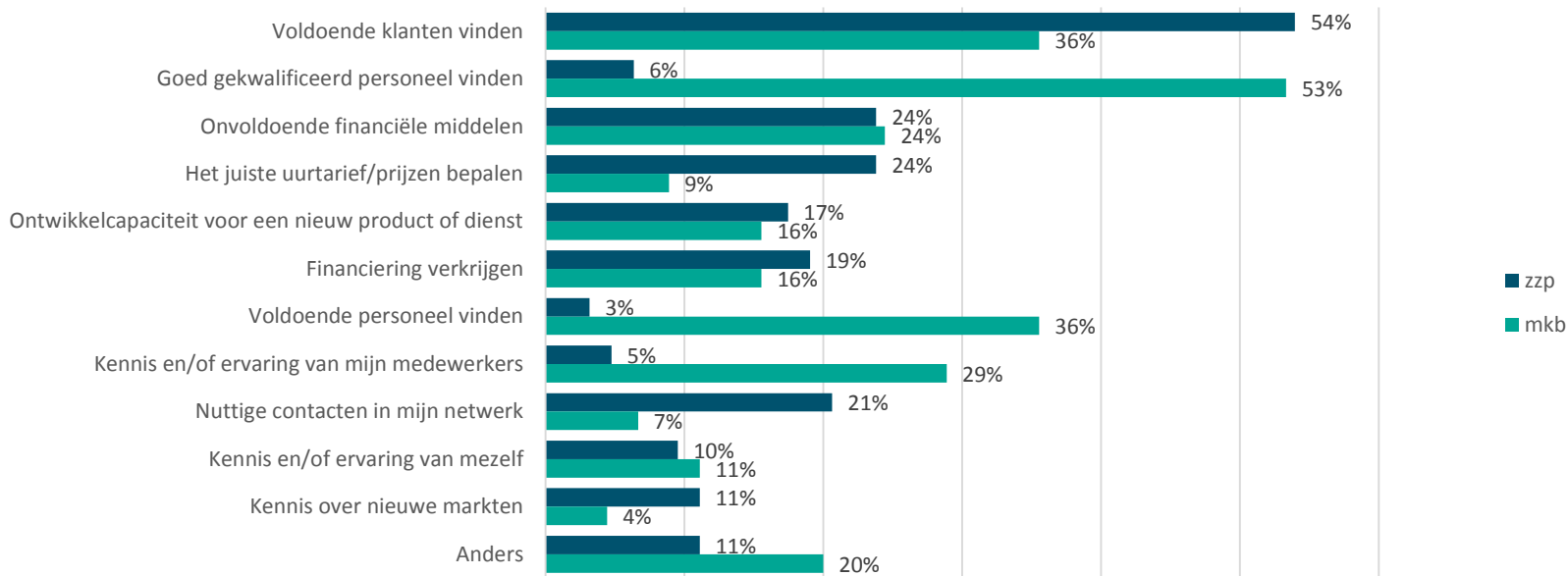


*Welke stelling past het beste bij je bedrijf?*

*Basis: alle ondernemers (n=465)*

# Belemmeringen bij groei

Zzp'ers en mkb'ers ervaren andere belemmeringen bij het laten groeien van de omzet. Voor zzp'ers zijn de grootste belemmeringen het vinden van voldoende klanten (54%), onvoldoende financiële middelen (24%) en het juiste uurtarief/prijzen bepalen (24%). Voor mkb'ers zijn de grootste belemmeringen het vinden van goed gekwalificeerd personeel (53%), het vinden van voldoende klanten (36%) en het vinden van voldoende personeel (36%).

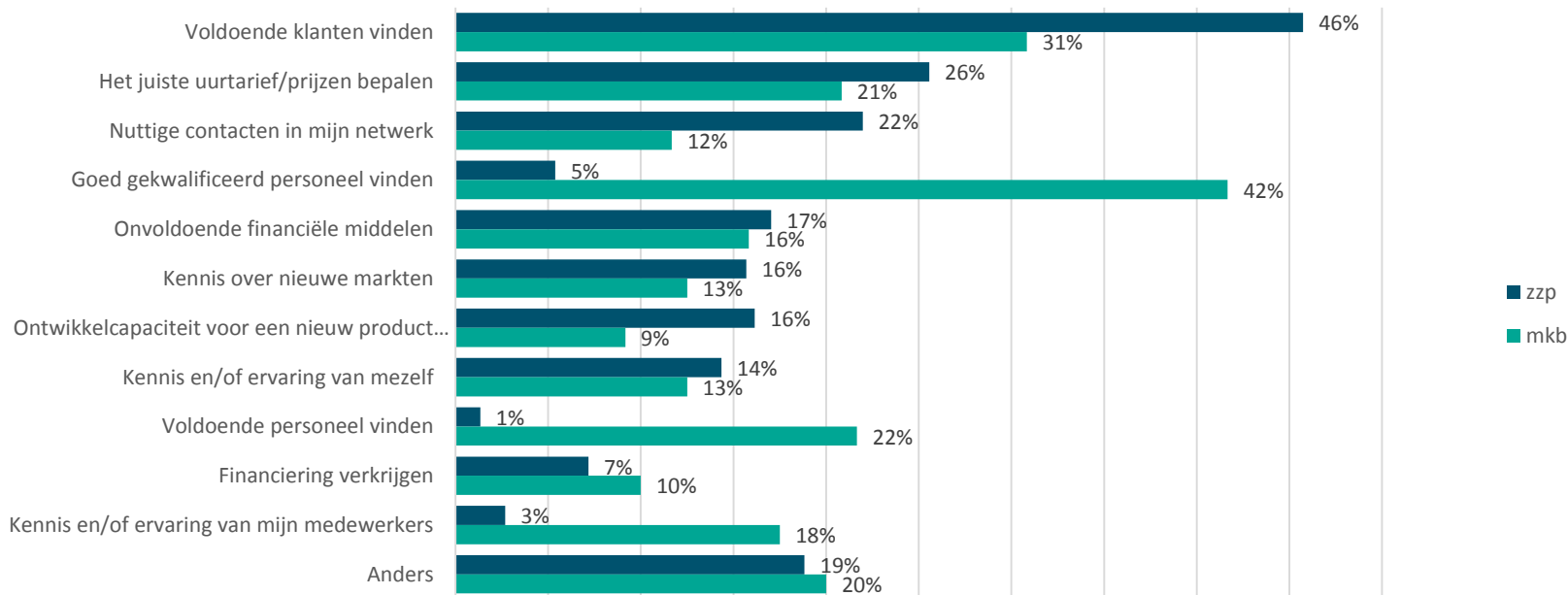


Welke van onderstaande zaken is voor jouw bedrijf een belemmering bij het groeien van de omzet?

Basis: alle ondernemers die hoofdzakelijk focussen op omzet laten groeien (n=108)

## Belemmeringen bij stabiliteit

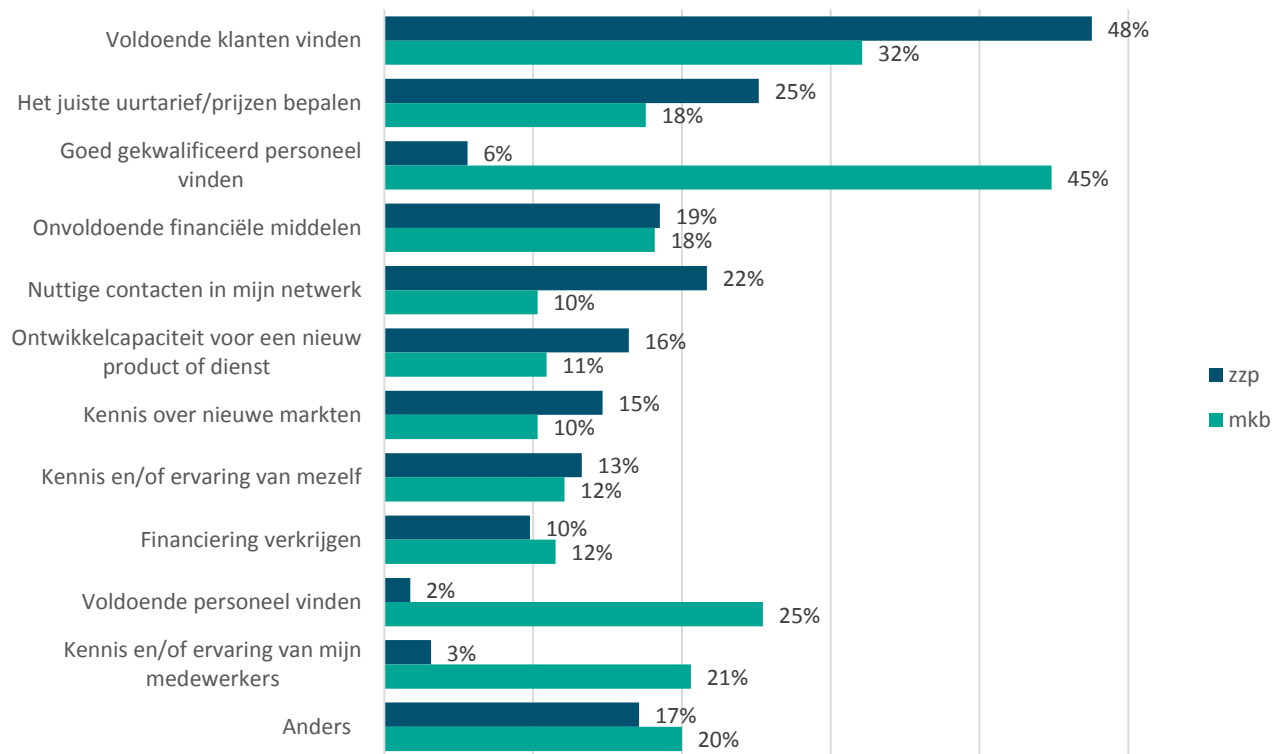
De belemmeringen bij het stabiel houden van de omzet verschillen ook tussen zzp'ers en mkb'ers en ook hier zit dit met name in de belemmeringen rondom personeel. Voor zzp'ers is de grootste belemmering het vinden van voldoende klanten (46%), gevolgd door het bepalen van het juiste uurtarief/prijzen (26%) en nuttige contacten in het netwerk (22%). Voor mkb'ers is de grootste belemmering bij het stabiel houden van de omzet om goed gekwalificeerd personeel te vinden (42%), het vinden van voldoende klanten (31%) en het vinden van voldoende personeel (22%). Op de volgende pagina zijn de belemmeringen bij het stabiel houden en laten groeien van de omzet opgeteld.



Welke van onderstaande zaken is voor jouw bedrijf een belemmering bij het stabiel houden van de omzet?  
Basis: alle ondernemers die hoofdzakelijk focussen op stabiliteit van de omzet (zzp n=223 en mkb n=120)



# Belemmeringen totaal

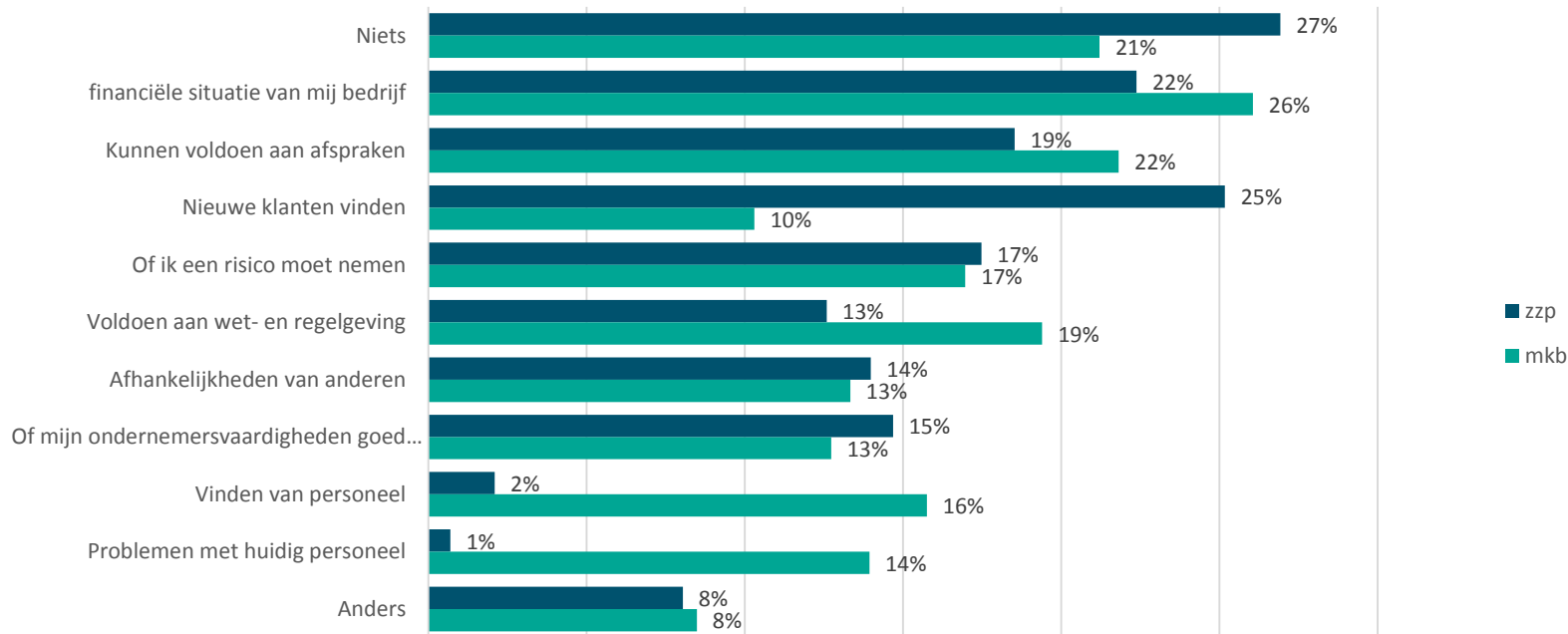


Deze grafiek laat de belemmeringen zien voor zowel de ondernemers die met groei van de omzet bezig zijn als stabiliteit van de omzet. Voor zzp'ers is de belangrijkste belemmering het vinden van voldoende klanten (48%), gevolgd door het juiste uurtarief/prijzen bepalen (25%) en nuttige contacten in het netwerk (22%). Voor mkb'ers zijn de voornaamste belemmeringen het vinden van goed gekwalificeerd personeel (45%), voldoende klanten vinden (32%) en het vinden van voldoende personeel (25%).

Welke van onderstaande zaken is voor jouw bedrijf een belemmering bij het stabiel houden of groeien van de omzet?  
Basis: alle ondernemers die hoofdzakelijk focussen op stabiliteit van de omzet (zzp n=223 en mkb n=120)

## Waarvan liggen ondernemers 's nachts wakker?

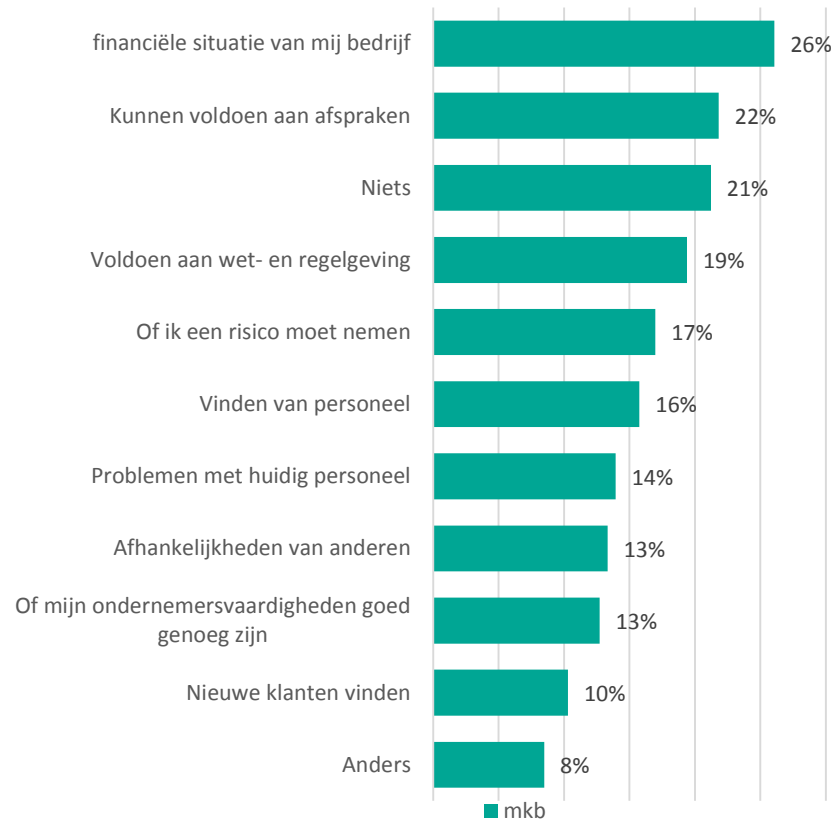
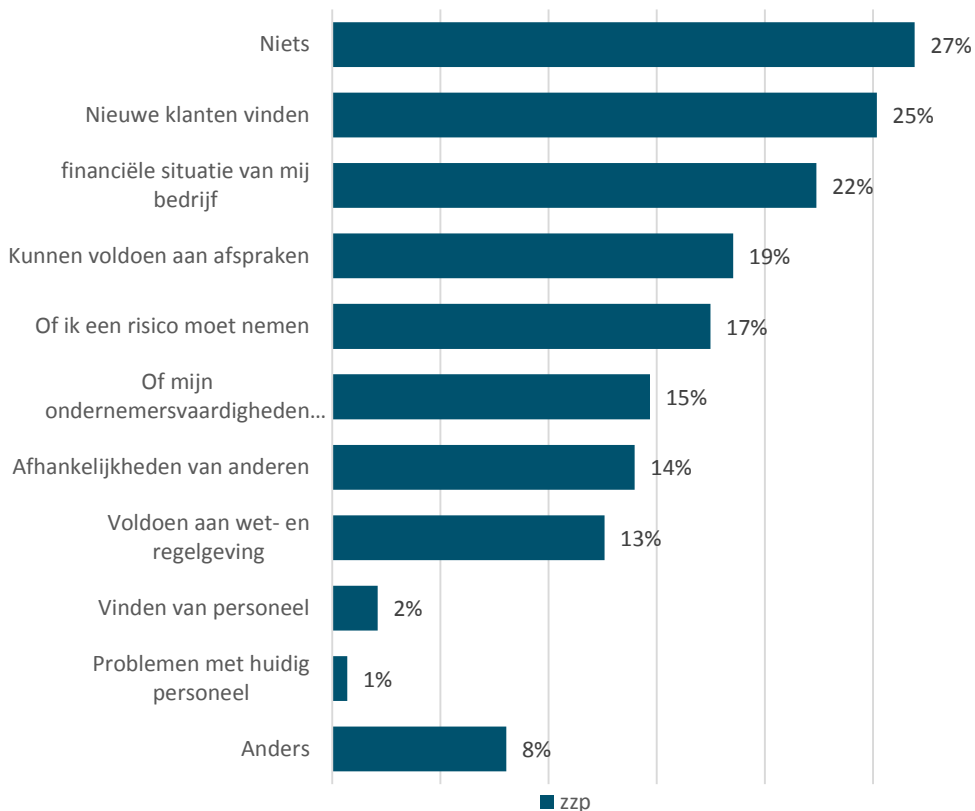
Een kwart van de ondernemers ligt 's nachts nergens wakker van. Er zijn enkele verschillen tussen waar zzp'ers en mkb'ers wakker van liggen. Zzp'ers liggen met name wakker van het vinden van nieuwe klanten (25%), de financiële situatie van het bedrijf (22%) en het kunnen voldoen aan afspraken (19%). Mkb'ers liggen ook vooral wakker van de financiële situatie van het bedrijf (26%), het kunnen voldoen aan afspraken (22%) en voldoen aan wet- en regelgeving (19%). Op de volgende pagina staan de grafieken naast elkaar.



Waar lig je 's nachts wel eens wakker van als het gaat over je bedrijf? Je mag meerdere antwoorden geven.

Basis: alle ondernemers (zzp n=286, mkb n=165)

# Waarvan liggen ondernemers 's nachts wakker?



Waar lig je 's nachts wel eens wakker van als het gaat over je bedrijf? Je mag meerdere antwoorden geven.

Basis: alle ondernemers (zfp n=286, mkb n=165)

## Colofon:

Uitgever | KVK

Juni, 2019

KVK, Utrecht, juni 2019

Bronvermelding is verplicht. Verveelvoudiging voor eigen of intern gebruik is toegestaan.

Contact | [pers@kvk.nl](mailto:pers@kvk.nl)

Kijk voor meer informatie op:

[KVK.nl](https://www.kvk.nl)