

Ter inleiding

## DEEL WAARDEN-IN-SPANNING

<b>DE REIKWIJDTE VAN HET ONDERZOEK</b>	13
Inleiding	13
Representativiteit van de steekproef	14
Portret van de steekproef	15

<b>WAARDEN OP EEN RIJTJE GEZET</b>	21
Belangrijke en onbelangrijke waarde/i	21
Rangorde van gewenste waarden	22
Een vergelijking tussen 1990 en 2000	25
Realisaties en frustraties	26
Een typologie van waardeprofielen	29

<b>HET GROEIDILEMMA</b>	33
Groeiers en niet-groeiers	33
Groei motieven	34
Groei remmers	35
Motieven om geen personeel aan te werven	36
Risicobeperking	38
Meer kwaliteit óf minder kosten?	39
Hoe zorgwekkend zijn de kosten?	41
Besluit	41

<b>GEBREK AAN SOCIAAL KAPITAAL?</b>	43
Professionele samenwerking	43
Institutioneel vertrouwen	47
Deelname aan sociale activiteiten	48
Besluit	49

<b>BEDRIJF EN GEZIN</b>	51
De rol van de partner	51
Tijdsbesteding	53
Zondag als familiedag	54
Bedrijfsopvolging	55
Besluit	57

<b>OVERHEID EN/OF ZELFREGULERING</b>	<b>59</b>
Meer, evenveel of minder overheid?	59
Sociale inzet van de zelfstandigen	60
Vrijwillige en verplichte verzekering	61
Vermindering van belastingen	64
Besluit	65

**TOT BESLUIT** **67**

<b>VAN WAARDE-SPANNING NAAR WAARDE-INSPANNING</b>	
Ethisch ondernemen als perspectief	67
Waardegedrevenheid en pluriformiteit van levensstijlen	68
<b>Eco-ondernemerschap</b> voor zelfstandigen	69
Investeren in sociaal kapitaal	69
Referenties	70

**DEEL 2 PERSPECTIEVEN**

Groei versus autonomie <i>Rik Donckels</i>	73
Samenwerken (z)onder voorbehoud <i>Jon Boulogne</i>	83
Familie en bedrijf <i>Jon Degadt</i>	89
Vertrouwen en sociaal kapitaal <i>Toon Vandevelde</i>	97
Sociale zekerheid en verplichte solidariteit bij zelfstandigen <i>Erik Scnokkaerf</i>	107
Landbouw en milieu: een ecologisch-historisch perspectief <i>Guy De'ongh</i>	17
Constanten en varianten: waardebeleving van zelfstandige ondernemers in de 19e en 20e eeuw <i>Peter Heyman</i>	12

**BIJLAGEN**

**TER INLEIDING**

Het onderzoek en de literatuur over bedrijfsethiek heeft zich in de voorbije twintig jaar vooral toegespitst op grote bedrijven. Daar zijn vele redenen voor te bedenken. Grote bedrijven hebben meer middelen en mensen om nieuwe ethische praktijken te implementeren. Ze streven meer uitdrukkelijk naar een internationale reputatie van vertrouwen en verantwoordelijkheid. Onethisch gedrag van grote bedrijven wordt gemakkelijker door de publieke opinie geïgiseerd en afgestraft. Maar al deze redenen betekenen niet dat waarden in kleine en middelgrote bedrijven minder belangrijk zouden zijn. Waar grote ondernemingen hun waardeprofiel meer institutioneel vorm geven, zijn de waarden bij zelfstandigen meer verankerd in de persoon en de persoonlijke relaties. Hoe groter het bedrijf, hoe meer de institutionele vormgeving de persoonlijke gedrevenheid vervangt en een expliciet waardemanagement vereist.

Is het zinvol om het waardestreven bij zelfstandigen door onderzoek meer expliciet te maken? Ik meen van wel. Een eerste reden heeft te maken met de identiteitsvraag. Waardeonderzoek is belangrijk om de eigenheid en de rol van de zelfstandige in een veranderende samenleving beter te oriënteren. Wat maakt een zelfstandige ondernemer, land- en tuinbouwer tot een werkelijk zelfstandige? Deze vraag was de leidraad voor het onderzoek Winst en Woorden (Schokkaert & Bouckaert) dat door het Centrum voor Economie en Ethiek (K.U.Leuven) in 1990 werd uitgevoerd en dat in de maatschappelijke discussie over de rol van de zelfstandigen enige weerklank kreeg. Het onderzoek dat we vandaag, tien jaar later, voorleggen onder de titel *Waarden-In-Spanning* heeft een andere focus. Het uitgangspunt is niet zozeer de identiteitsvraag maar de vraag naar inzicht in de conflicten tussen diverse waarden die zelfstandigen nastreven. Hoe gebeurt de afweging tussen groei en autonomie, kwaliteit en rendement, risico en sociale zekerheid, samenwerking en onafhankelijkheid, eigenbelang en burgerzin, familie en bedrijf? Inzicht in deze spanningen is van belang omdat de verwerking van deze spanningen in grote mate de interne dynamiek van het zelfstandig ondernemen bepaalt.

Het boek is uitgewerkt in twee delen. Het eerste deel bevat de resultaten van een empirisch onderzoek uitgevoerd in 2000 bij iets meer dan duizend respondenten waarvan de helft land- en tuinbouwers zijn en de andere helft zelfstandige ondernemers. Deze dubbele samenstelling van de steekproef maakt het mogelijk systematisch het waardeprofiel van beide groepen zelfstandigen te vergelijken, wat bij ons weten zelden of nooit gebeurd is. Slechts een deel van het statistisch materiaal kon opgenomen worden in het boek. Wie meer cijfers zou wensen, kan de aanvullende Sfaist/efcen Waarden-/n-Spanning op het Centrum voor Economie en Ethiek (K.U.Leuven) bestellen.

Het tweede deel van het boek, *Perspectieven*, bevat een reeks reflecties op de onderzoeksresultaten. Verschillende experten confronteren de bekomen resultaten met ander onderzoek of met meer lange termijnontwikkelingen. Welke waarden tekenen zich af naar de toekomst? Welke nieuwe inspanningen moeten we leveren? Van waarden in spanning naar een vernieuwde inspanning voor waarden, zo suggereert de titel van het boek. In deel 2 wordt meer concreet nagedacht over de toekomst van het groeibeleid, over nieuwe vormen van samenwerking en investeringen in sociaal kapitaal, over sociale zekerheid en familielevens, over de spanning tussen landbouw en milieu en over de constanten in het waardebewustzijn van zelfstandigen.

De Cera Holding was opdrachtgever en financier van de studie. Maar meer dan dat, in de persoon van Rik Donckels kregen we ook een deskundig en kritisch onderzoeker in ons gezelschap. *Waarden-In-Spanning* is het resultaat van een hele groep samendenkende onderzoekers uit verschillende disciplines. In het bijzonder wil ik de leden van de Stuurgroep danken die vele suggesties en commentaren gegeven en geschreven hebben: Jan Boulogne, Lies Daenen, Jan Degadt, Guy Dejongh, Rik Donckels, Peter Heyman, Jan Kerkhofs, Bert Meulemans, Erik Schokkaert, Paul Tanghe, Toon Vandeveldde. De enquête werd met zorg afgenomen door INRA Belgium (Brussel). Annabel Sels heeft het vele statistisch werk op zich genomen. Ann Van Espen maakte recht wat krom was, zodat het chaotisch geheel van teksten uiteindelijk een fraai en geordend uitzicht kreeg. Ook dank aan de meer dan duizend respondenten die tijd hebben gemaakt om de enquête te beantwoorden. We hopen dat ze in deze studie een klankbord vinden voor hun aspiraties en inspanningen.

Luk Bouckaert

DEEL

WAARDEN-IN-SPANNING

# DE REIKWIJDE VAN HET ONDERZOEK

## INLEIDING

Het **empirisch** onderzoek naar conflicterende **waardakeuzen** bij **zelfstandige** ondernemen, land en tuinbouwers omvat twee luiken. Vooreerst hebben we gepeild naar de wijze waarop onze respondenten hun waarden en doelen onderling ordenen. Hoe **worden** verschillende waarden zoals streven naar kwaliteit, groei, autonomie, sociale erkenning, geld verdienen enz. onderling in een rangorde geplaatst! Zijn er op dit punt verschillen tussen jonge en oudere zelfstandigen, kleine en grote bedrijven, lager en hoger opgeleiden, mannen en vrouwen, landbouwers en middenstanders enz.? In welke mate hebben zelfstandigen het gevoel dat deze waarden ook gerealiseerd worden dan wel leiden tot mislukking en frustratie?

Het tweede luik van ons onderzoek handelt **over** specifieke waardsconflicten bij (**zelfstandigen** (ondernemers, land-en **tuinbouwers**). Kiest een zelfstandige voor meer autonomie, dan gaat dit mogelijk ten koste van groei. Wordt meer risico genomen, dan geeft hij/zij een stuk zekerheid prijs. De eisen van gezin en bedrijf vallen niet altijd samen. Wordt kwaliteit nagestreefd, dan kan dit ten koste gaan van financieel rendement. Zo stelen we vaak op conflicterende keuzen in het zelfstandig ondernemen. Op basis van indicaties uit vroeger onderzoek (Schokkoert & Bouekaert, 1992) weerhielden we ze\* conflict-zones voor nader onderzoek: (1) zelfstandigheid en groei, (2) risico en zekerheid, (3) bedrijf en gezin, (4) kwaliteit ert financieel rendement, (5) samenwerking en onafhankelijkheid, (6) burgerzin en eigenbelang.

In deze studie gebruiken we het woord 'zelfstandige' als verzamelterm voor de totale steekproef. Als we onderscheid maken **tussen** de twee **deelgroepen**, spreken we enerzijds van zelfstandige ondernemers en anderzijds van land- en **tuinbouwers**.

Vooraleer de resultaten te presenteren, is het van belang een richt te hebben **op** de **representativiteit** van onze **steekproef**. Wat is de reikwijdte van het onderzoek?

## 2 REPRESENTATIVITEIT VAN DE STEEKPROEF

O» steekproef wend **gelijk verdeeld** fusten enerzijds d\* land- en **tuinbouwsector** en **onderzijds** hel brede spectrum van de (andere) kleine en middelgrote **ondernemingen** mei **uitzondering** van de vrij\* beroepen. In totaal werden 501 bnd- en **tuinbouwers** «n 531 **zelfstandige** ondernemers **persoonlijk bezocht** m **geïnterviewd** in d\* periode **maart-mei** 2000. Slecht» in zeven **gevallen** wat de respondent niet de bedrijfsleider zelf maar een partner of echtgenote die voldoende op *de* hoogte wat van de **bedrijfsvoering**. Zowel kwantitatief ob **kwalitatief** i\* de **steekproef** behoorlijk representatief.

### Land- en tuinbouwers

Üe **steekproef** van de bnd- en tuinbouwer\* is gestrotHceerd op baibi van drie criteria: landbouwer rijn in hoofdberoep of bijberoep, spreiding over de Vlaoms\* provincie» (**exclusief Brussel**) en domiciSering volgens **landbouwstreek**. D\* spreiding van de land- en tuinbouwen in«de iIMkproef ligt wat deze drie Criteria betreft in de lijn van de bestaande statistieken' (voor een **overzicht**: iie aanvullende **statistieken**). Enkel voor d\* verdeling tussen bestendig/niet bestendig» land- «n tuinbouwer» is er een afwijking. In de populatie is 68 % land- of tuinbouwer in hoofdberoep, en 32 K in bijberoep. Het aantal landbouwers in hoofdberoep in on» **steekproef** ligt merklijk hoger en i\* gelijk oon 90 %. Oen oververtegenwoordiging heeft echter wel het voordeel dat ze om op een zuiverder wijn het woordprofiel «on de landbouwer weergeeft.

Naar teelten verkrijgen we een variatie d\* onder te brengen is in vier hoofdgroepen: **melkveebedrijven**, **veesteeftbedrijven**, akkerbouw- «n **tuinbouwbedrijven**.

rabat **Land- en tuinbouwers naar hoofdteelt**

	Aantal	Percentage
Melkvee	155	30,4
VMIMt	155	30,9
Akkerbouw	172	33,5
Tuinbouw	193	38,5

### Zelfstandige ondernemers

Bij de zelfstandige ondernemers **stratificeerden** w\* volgent provincie, bedrijfsactiviteit en bedrijfsgrootte. De bruto-sMekproef van kleineen middelgrote **bedrijven** (minder dan 50 werknemers) wen) getrokken uit de RSZ-stuffitiekien met evenredige vertegenwoordiging volger» Vlaamse provincie (BrusMI werd wegge-laten) en peraaneebklasse (0-4 werknemers, 5-10 werknemers, 11-20 werknemen en 21-50 werknemer) (voor overzicht: zie aanvullende statistieken). Wat de spreiding over **bedrijfsactiviteiten** betref, lijn enkel

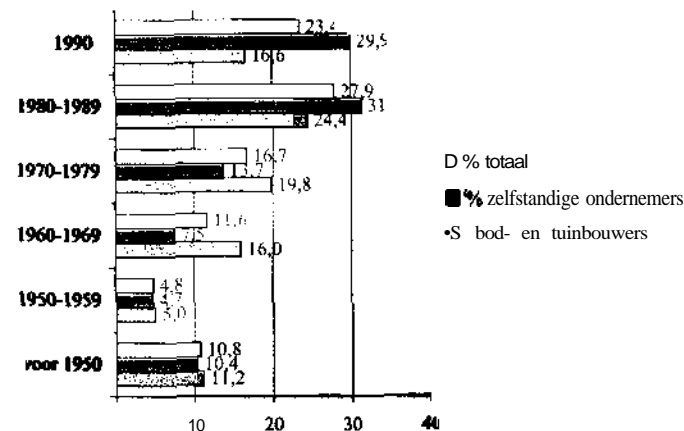
de industriële en ambachtelijke **bedrijven enigszins ondervertegenwoordigd**: zij maken samen 9,6 % uit in plaats van de gewenste 18,2 %. Wat de geografische spreiding over de **Vlaamse** provincies betreft, is d\* verdeling van de **steekproef** zeer **representatief**. Tenslotte voor wot hel criterium van bedrijfsgrootte betreft, is er **een** oververtegenwoordiging von grotere bedrijven, voorol deze met 5 tot 10 werknemen die 19,4 H in plaats van de gewenste 13 % uitmaken. De kleinste bedrijven naar **werknemeraantal** zijn daarentegen ondervertegenwoordigd, en dH vooral in de industrie en d\* groothandel, niet in de kleinhandel en de diensten. D\* bedrijven metruftof vier werknemers maken inde steekproef 65,8 % uH van het totaal, tegenover d\* **gewenste** 75,6 X. Omdat badrijhgrootte Mn invloed uitoefent op het waardeprofiel van de ondernemers, moe\* met deze vertekening in de steekproef bij de interpretatie van de cijfers rekening, worden gehouden.

## 3 PORTRET VAN DE STEEKPROEF

W« vroegen ome respondenten naar een aantal kenmerken von hun bedrijf zodat we een och\* hebben op het oprichtingsjaar, de vennootschapsvorm, hel aantal werknemer» en de omiei von het bedrijf. De bedrijfsleiders zelf werden bevraagd naar hun leeftijd, geslacht, **opleiding**, anciënniteit in het bedrijf, het al of niet uitoefenen von een nevenocivileH, oantal kinderen en ideologische overtuiging. Het zou te sooi zijn om al deze kenmerken hier weer te geven, moor enkel\* **elementaire** gegeven\* kunnen niet ontbreken. Omdat onze steekproef behoorlijk representatief ii, geven deze kenmerken on» ook een beeld van het bredere landschap von de Vlaamse **zelfstandigen**.

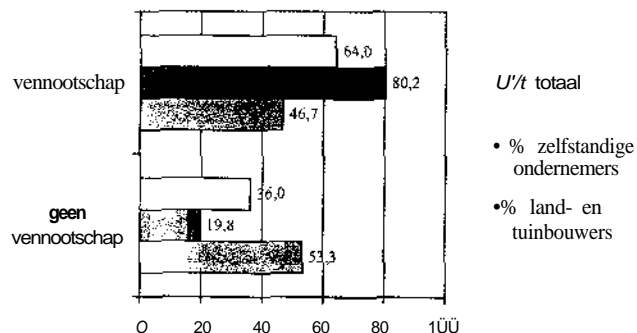
### Bedrijfskenmerken

figuur 12 **Jaar von het ontstaan von het bedrijf (in %)**

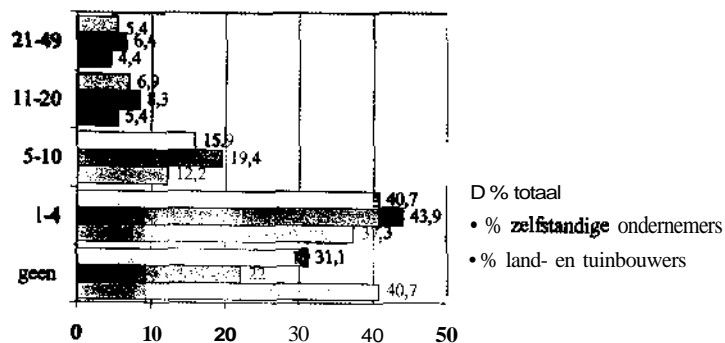


Men markt eran de **verdeling** van de **oprichtingsjaren** dat de **bedrijven** van de **zelfstandige ondernemers** jonger zijn dan deze van de land- en **tuinbouwers**.

Figuur J.3 Ondernemingsvorm: **al/niet**vennootschap (in %)



Figuur De bedrijfsomvang – Spreiding van de bedrijven volgens het aantal werknemers (N= 1032) fm %



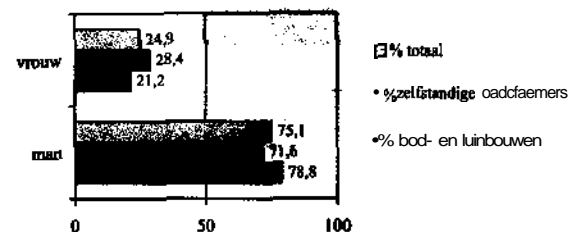
Bij land- en tuinbouwbedrijven zijn er **40,7 %** zonder tewerfgestelden, daar waar het **taandeel** van **zelfstandige** ondernemers zonder **tewerfgestelden** maar 22 % is. De bedrijven van de zelfstandige ondernemers hebben gemiddeld meer **werknemers**. Dit blijkt ook uit de berekening van het globaal gemiddelde per sector. Het gemiddelde aantal werknemers per bedrijf in land- en tuinbouw bedraagt 4 en bij zelfstandige **ondernemers** 5,8 werknemers. Maar bij deze cijfers moeten we rekening **houden** met de lichte **oververtegenwoordiging** van zelfstandige ondernemingen in de klasse 5-10 **werknemers** in onze **steekproef** waardoor de tewerkstellingscijfers van idfstandige ondernemingen een beetje opgetrokken zijn.

De **bedrijfsomvang** kan **natuurlijk** ook bekeken worden aan de hond van de omzet. Maar het beeld is **gelijkaardig**. In de groep van grotere bedrijven (omzet meer dan 60 miljoen BEF) zijn meer dan dubbel zoveel leBsiandige ondernemers. In de groep met lage omzet (minder dan 5 miljoen BEF) zijn dubbel zoveel land- en **tuinbouwers**. In de middengroep (5 tot 80 miljoen BEF) is de verdeling **evenredig**. De grootste groep, ongeveer één derde, heeft een omzet tussen 10 en 40 miljoen BEF.

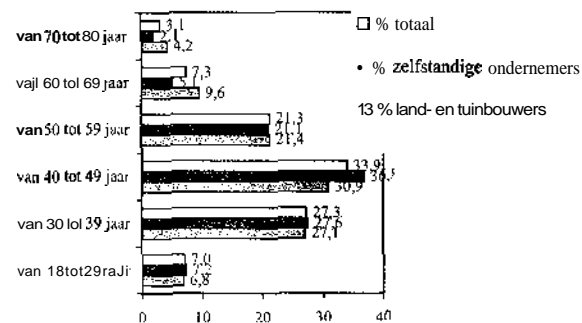
### Kenmerken van de bedrijfsleiders

Eén vierde van de ondernemers is vrouwelijk, drie vierde zijn mannen. Dft geldt voor beide lectoren. Het onderzoek laat bijgevolg toe na te gaan of het vrouwelijk ondernemerschap een ander **waardeprofiel** vertoont dan het mannelijke. We hebben in dit ropport maar sporadisch op deze kwestie kunnen ingaan.

Figuur 1.5 **Indeling** van d\* n-hpondenten naar geslacht



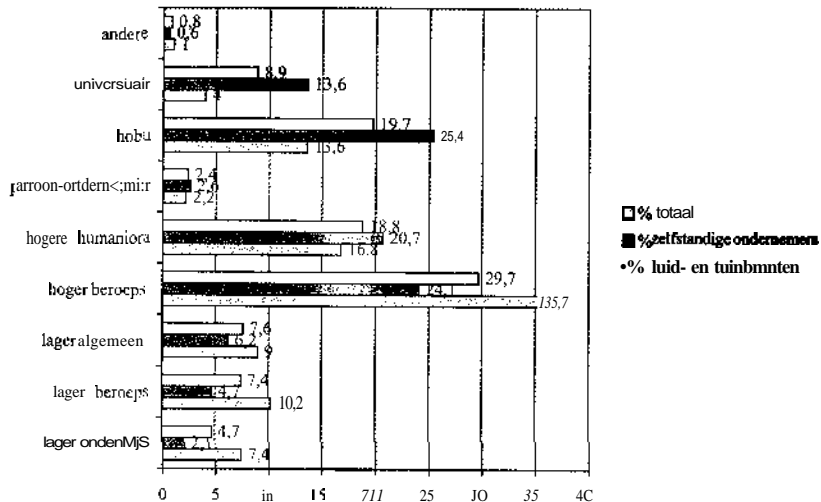
Figuur 1.6 **Indeling** van de respondenten in leeftidsgroepen



De grootste groep, een op drie van de respondenten, zijn wwtigers. Er zijn **ongeveer evenveel onde** nemers in de categorie van 18 tot 29 jaar als zestigers.

In *bet* algemeen zijn zelfstandigen gemiddeld minder jaren voor het bedrijf actief. Bijna een op vier zelfstandige ondernemers werkt minder dan 5 jaar voor het bedrijf, daar waar dit voor de land- en tuinbouwers minder dan één op tien is. Bij de land- en tuinbouwers werkt 42,5 % al meer dan 20 jaar voor het bedrijf.

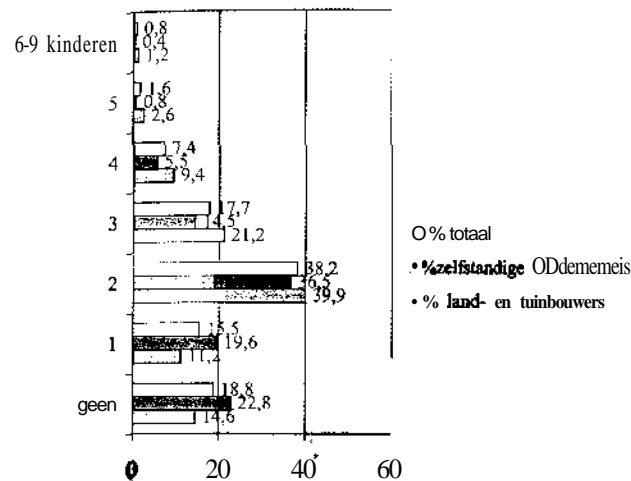
Figuur J.7 (nd)Bp van d» nIvpondanton naar opleidingsniveau



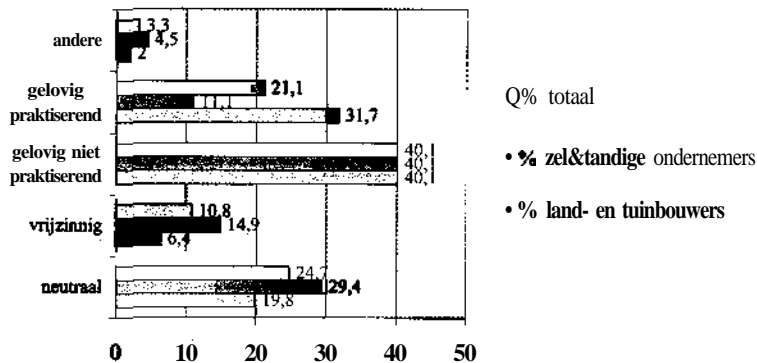
De zelfstandige ondernemers hebben gemiddeld een hoger opleidingsniveau. Uit een ventere analyse van de opleiding per leeftijd blijkt dat jongeren een hogere opleiding genoten dan de ouderen. De respondenten jonger dan dertig hebben het vaakst een opleiding van hoger of **universitair onderwijs** (38,9%), of hoger **middelbaar** beroepsopleiding (37,5 %) gekregen.

Wat de **gezinssamenstelling** betreft, is het zo dat land- en tuinbouwers gemiddeld meer kinderen hebben dan de **zelfstandigen**. In totaal hebben 42,4 % van de zelfstandigen geen of één kind terwijl dit voor de land- en tuinbouwers slechts 25,8 % bedraagt.

Tabel 1.8 Indeling van de respondenten naar het aantal kinderen



Tabel 1.9 Indeling van de respondenten naar hun levensbeschouwing



Het is **interessant** om het **ideologisch** profiel van onze steekproef te vergelijken met de cijfers van Dobbevoere, Elchardus & Kerkhofs (DEK 2000) voor de totale Belgische populatie. De gelovigen (praktiserenden en niet-praktiserenden santen) zijn in onze steekproef de grootste groep, met 62,1 %, vergelijkbaar met de 63,9 % bij de DEK 2000-studie. Daar waar de DEK 2000-studie op 8,5 % vrijzinnigen uitkomt, noemen zich bij de zelfstandigen inclusief land- en **tuinbouwers** 10,8% vrijzinnig. Nemen we bij DEK 2000 de restcategorie en de neutralen samen, dan omvat deze categorie 27,5%, wat goed

vergelijkbaar is met de 28 % van onze respondenten. De zelfstandigen (ondernemers en land- en tuinbouwers) wijken dus nauwelijks af van de totale Belgische bevolking wat hun levensbeschouwelijk profiel betreft.

Vergelijken we de twee deelsteekproeven, dan constateren we dat zelfstandige ondernemers zich meer neutraal of vrijzinnig beschouwen dan land- en tuinbouwers (respectievelijk 48,8 en 28,2 %) en op dit punt hoger scoren dan de Belgische gemiddelden. De land-en tuinbouwers scoren dan weer duidelijk hoger voor gelovig praktiserend, terwijl de niet-praktiserende gelovigen zowel bij zelfstandige ondernemers als bij land-en tuinbouwers de grootste deelgroep uitmaken.

**BELANGRIJKE EN ONBELANGRIJKE WAARDEN**

De respondenten kregen veertien kaarten waarop doeleinden stonden geformuleerd die zij kunnen nastreven. Vooreerst werd aan de respondenten gevraagd de kaartjes met doelstellingen waaraan ze geen belang hechten terug te geven. Vervolgens dienden zij de niet-weggelegde kaarten te rangschikken van de belangrijkste doelstelling (rangorde 1) tot de minst belangrijke (rangorde maximaal 14 wanneer geen enkele kaart weggelegd werd). In feite moesten de bedrijfsleiders een dubbele keuze maken: vooreerst een keuze maken tussen belangrijke en onbelangrijke waarden, en ten tweede, een rangorde maken van de gewenste waarden.

De eerste keuze is weergegeven in tabel 2.1 waarin we zien hoeveel respondenten een waarde als belangrijk weerhouden of als onbelangrijk wegleggen. De tabel spreekt voor zichzelf. Voldoening uit het werk halen wordt door het grootste aantal weerhouden, gevolgd door eigen baas zijn, degelijke producten afleveren en beloond worden voor hard werk. De grote consensus rond deze waarden is niet zo verrassend. Wat meer verrast, zijn de waarden die men in grote mate als onbelangrijk ter zijde schuift. Ongeveer de helft van de respondenten beschouwt familietraditie als onbelangrijk, al is er op dit punt een duidelijk verschil tussen zelfstandige ondernemers en land- en tuinbouwers. Deze laatste zijn meer gehecht aan het familiale bedrijf. Mensen tewerkstellen wordt eveneens door de helft van de respondenten als onbelangrijk weggelegd, al is hier opnieuw het verschil tussen zelfstandige ondernemers en land- en tuinbouwers opvallend. Ook de items 'risico nemen', 'eigendom verwerven', 'meer verdienen dan in loondienst' worden door méér dan een derde ter zijde geschoven.

Tabel 2.1 Aantal respondenten dat waarde als belangrijk beschouwt

	% Totaal	% Land- en tuinbouwers	% Zelfstandig ondernemers
Ik wil voldoening van mijn werk hebben	91,3	92,2	90,4
Ik wil mijn eigen baas zijn	86,4	92,0	81,2
Ik wil degelijke producten produceren/diensten aflev	85,8	88,0	83,8
Ik wil dat hard werken wordt beloond	83,7	88,6	79,1
Ik wil fier kunnen zijn op mijn beroep	79,8	83,2	76,6
Ik wil menselijk contact	79,6	80,4	78,9
Ik wil werk hebben/niet werkloos zijn	76,7	82,6	71,2
Ik wil het bedrijf uitbouwen	75,2	79,0	71,8
Ik wil waardering genieten in de maatschappij	67,2	72,5	62,1



Ik wil meer geld verdienen dan in loondienst	65,9	66,3	63,7
Ik wil eigendom verwerven	59,7	44,7	55,0
Ik wil risico's nemen	59,5	41,7	SM
Ik wil mensen tewerk kunnen stellen	50,0	41,7	53,1
Ik wil de fouten van mijn bmitw verduurzamen	49,3	59,3	39,9

## 2 RANGORDE VAN GEWENSTE WAARDEN

De tweede opgave bestond erin de belangrijke waarden in een rangorde te plaatsen. Figuren 2.2, 2.3 en 2.4 verschaffen een inzicht in de hiërarchie van de waarden bij respectievelijk de totale steekproef, de zelfstandige ondernemers en de land- en tuinbouwers. We rangschikken de woorden volgens het aantal respondenten dat de waarde als de hoogste in de rangorde plaatst en volgens het aantal dat de waarde onder de drie hoogste waarden plaatst. Bovendien duiden we ook aan in welke mate de waarde door de respondenten als onbelangrijk werd terzijde geschoven. Zo krijgen we een goed beeld over het belang dat aan elke waarde wordt gehecht.

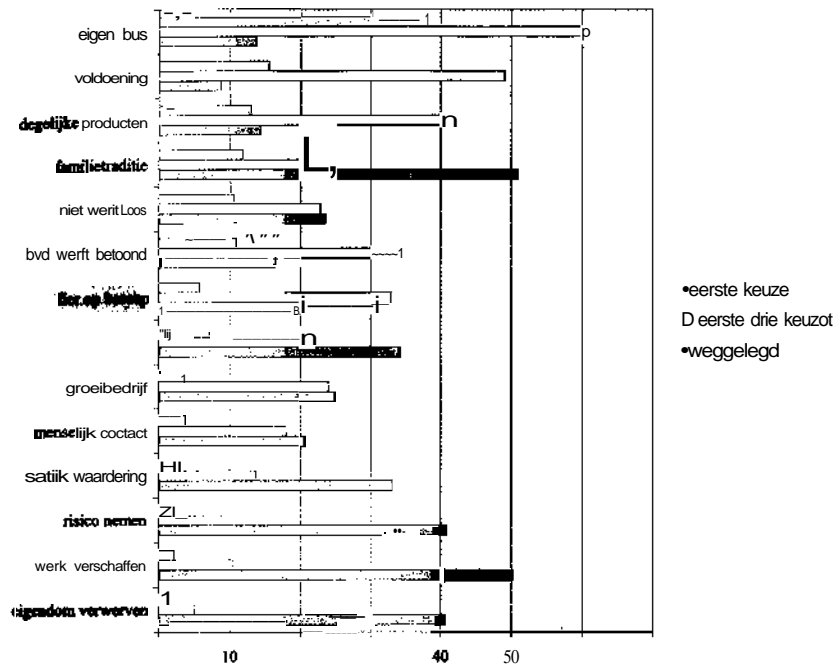
Eigen baas zijn wordt door het hoogste aantal respondenten als eerste waarde beschouwd, maar eveneens door het grootste aantal onder de drie belangrijkste waarden gerekend. De topwaarden zijn autonomie, voldoening en kwaliteitsstreven. Ze vormen de ethische ruggengraat van de zelfstandigen. Het zijn waarden die uitdrukking geven aan het streven naar zelfontplooiing en zelfrealisatie in het werk. Ze zijn belangrijker dan verloning en sociale erkenning en gelden zowel voor zelfstandige ondernemers als voor land- en tuinbouwers. Als we de waardehiërarchie tussen beide groepen vergelijken, zijn de verschillen minimaal. Familietraditie scoort iets hoger bij de land- en tuinbouwers, menselijk contact wordt vaker als eerste keuze aangeduid door zelfstandigen. Maar de gelijkenissen zijn sterker dan de verschillen.

Opvallend is wel de positie van familietraditie. Daarmee zogen we dat voor de helft van de zelfstandigen de familietraditie onbelangrijk is, maar niettemin scoort familietraditie vrij hoog in de waarden hiërarchie. Dit betekent dat voor de beperkte groep respondenten die deze waarde weerhoudt, ze ook erg belangrijk is en vaak als topwaarde wordt beschouwd. In mindere mate vinden we hetzelfde fenomeen ook terug bij meer inkomen dan in loondienst. Een ruime groep vond dit onbelangrijk, maar in de groep die deze waarde belangrijk vindt hecht een ruim deel veel belang aan inkomen.

Sommige waarden worden niet zo belangrijk gevonden, maar worden tegelijk weinig uit de rangorde verwijderd. Dergelijke doelstellingen die vaak als gewenst weerhouden worden maar zelden in de topwaarden voorkomen, zijn 'menselijk contact' en 'hard werk wordt beloofd'.

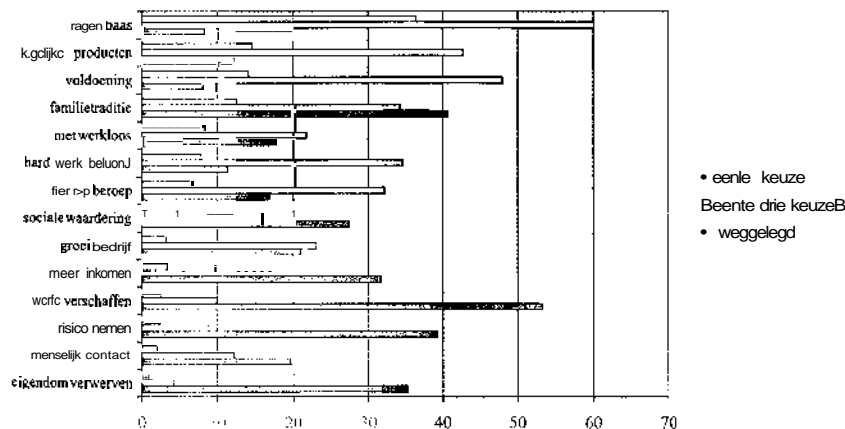
Figuur 2.2

Rangorde van de gewenste waarden in de TOM\* gmapvolgens het percentage van de respondenten dat (1) de waarde het belangrijkste vindt, (2) de waarde bij (te drie belangrijkste rangschikt en (3) de waarde onbelangrijk vindt

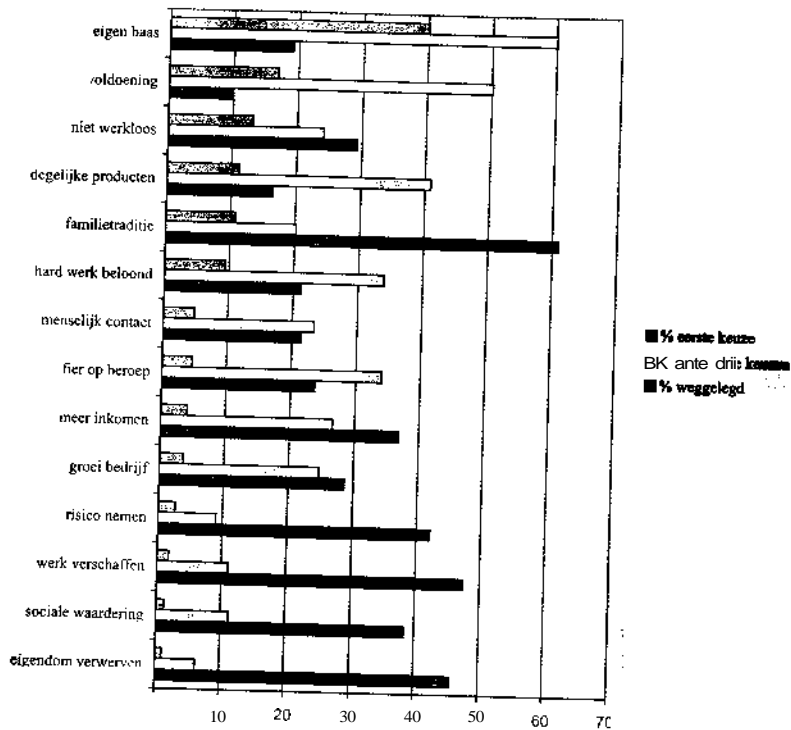


Figuur 2.3

Rangorde van de gewenste waarden bij land- en tuinbouwers volgens het percentage van de respondenten dat (1) de waarde het belangrijkste vindt, (2) de waarde bij de drie belangrijkste rangschikt en (3) de waarde onbelangrijk vindt



Rangorde van de gewenste waarden bij **zelfstandige ondernemers** volgens het percentage van de **respondenten** dal (1)de **waarde** het belangrijkste vindt. (2)de **waarde** bij de drie **belangrijkste** rangschikt en (3) de **waarde** onbelangrijk vindt



Zoak gezegd verschillen land- en tuinbouwers en zelfstandige ondernemers niet zoveel in hun **rang-**schikking van gewenste waarden. Maar misschien zijn er andere factoren dan de sector die een **verschil** maken. Hebben jonge zelfstandigen **een** andere **rangorde** dan ouderen? Speelt opleiding een **rol?** Oe statistische analyse bracht Inderdaad enkele determinerende (actoren aan het licht. Naast de sector (zelfstandige ondernemers **versus** landbouw) blijken leeftijd, opleiding, geslacht en **bedrijfs-grootte** een significant effect te hebben op de rangorde van sommige waarden. 'Mensen lewerkstellen' en 'het bedrijf uitbouwen' zijn ambities die sterker **aanzwag** zijn bij ondernemers van grotere KMO's\* en grotere landbouwbedrijven. Voor de opleiding stellen we vast dat hoe hoger de opleiding, hoe meer **hij/zij** **voldoening** wil halen uit het werk, kwaliteit **belangrijk** vindt, menselijk contact en tewerkstelling waardeert en **omgekeerd** hoe minder hij/zij aandacht schenkt aan familietraditie, werk hebben en beloning voor hard werk. Wat de leeftijd betreft, **zien** we dot jonge ondernemers meer dan de anderen streven naar beloning voor hard werk, meer geld **verdienen** dan in loondienst, het bedrijf uitbouwen en eigendom verwerven. Blijkbaar zijn geld en groei als prioriteiten sterker aanwezig bij jongere **zelfstandigen**.

Ondernemen vrouwen anders dan mannen? Op sommige punten wel. Mannen hechten duidelijk minder belang dan vrouwen aan 'menselijk contact' en 'werk hebben' terwijl ie significant meer belana **hechten**

aan M uitbouwen «o het bt«\* Het idee van een «Mr sociaal verantwoordelijk vrouwelijk type M ondernemen «n «n meer groeigedicht mannelijk type waar door onze resultaten bevestigd.

### 3 EEN VERGELIJKING TUSSEN 1990 EN 2000

Is er over de tijd continuïteit merkbaar in het waardeprofiel van de zelfstandigen? Om dit te meten, konden we gebruik maken van het onderzoek uitgevoerd in 1990 (Scholkaert & Bouckaert, 1992). In het onderzoek van 1990 werd echter enkel naar de waardehierarchy van reWVslandige ondernemer» gepeild, zodat we geen vergelijking kunnen maken met land- en tuinbouwers. In 1990 werden 401 ondernemers ondervraagd, in 2000 omvatte de steekproef 531 **zelfstandige** ondernemers. De voorgelegde waarden waren nagenoeg **dezelfde**.

Tabel 2.5 geeft de beide volgordes voor de data van 2000 en 1990. Wat opvalt, is de grote **continuïteit** en eens te meer de constante prioriteit voor 'het eigen baas zijn', gevolgd door het 'voldoening hebben van het eigen werk'. Enkele doelstellingen kregen een lid in 2000, vooral het **streven** naar kwaliteit [degelijke producten] en de groei van het bedrijf. Dit blijkt zowel bij de eerste keuze als bij de drie belangrijkste waarden. Minder aandacht kreeg in 2000 het streven naar meer inkomen. De waarde Verder zetten van de **familietraditie** werd in 2000 door een grotere groep als eerste keuze vermeld **ofschoon** dit item terzeldertijd door de grootste groep van respondenten als onbelangrijk wordt weggelegd, zowel in 1990 als in 2000. Uit de volgorde van **niet-gekozenen** dus onbelangrijke waarden leren we opnieuw dat in anno 2000 de groei van **het** bedrijf en degelijke producten veel minder als onbelangrijk worden weggelegd. Een mogelijke verklaring voor deze systematische verschuiving van de items over kwaliteit en groei ligt in het feit dat ten opzichte van 1990 in de huidige steekproef iets meer grotere **KMO's** vertegenwoordigd zijn en date van nature sterker mikken op kwaliteit en groei.

Tabel 2.5 Vergelijking rangorde van **gewenste** woorden anno 2000 «n anno 1990

Vlgorde van de eerste keuze anno 2000	Vlgorde van de eerste keuze anno 1990
Eigen baas	Eigen baas
Voldoening	Voldoening
Niet werkloos	Meer inkomen
Degelijke producten	Niet werkloos
Familietraditie	Hard werk beloond
Hard werk beloond	Fier op beroep
Menselijk contact	Goede producten
Fier op beroep	Menselijk contact
Meer inkomen	Groei bedrijf
Groei bedrijf	Familietraditie
Risico nemen	Sociale waardering
Werk verschaffen	Werk verschaffen
Sociale waardering	Risico nemen
Eigendom verwerven	Eigendom verwerven

Volgorde volgens de eerste drie waardeï anno 2000	Volgorde volgens de eerste drie waarden anno 1990
Eigen baas	Eigen baas
Voldoening	Voldoening
Degelijke producten	Meer inkomen
Fier op beroep	Hard werk beloond
Hard werk beloond	Fier op beroep
Meer inkomen	Menselijk contact
Groei bedrijf	Niet werkloos
Niet werkloos	Goede producten
Menselijk contact	Sociale waardering
Familietraditie	Familietraditie
Sociale waardering	Groei bedrijf
Werk verschaffen	Eigendom verwerfer
Risico nemen	Risico nemen
Eigendom verwerven	Werk verschaffen

Volgorde van onbelangrijke (niet gekozen) woorden anno 2000	Volgorde van onbelangrijke (niet gekozen) waarden anno 1990
Familietraditie	Familietraditie
Werk verschaffen	Werk verschaffen
Eigendom verwerven	Eigendom verwerven
Risico nemen	Risico nemen
Sociale waardering	Groei bedrijf
Meer inkomen	Niet werkloos
Niet werkloos	Goede producten
Groei bedrijf	Meer inkomen
Fier op beroep	Sociale waardering
Menselijk contact	Fier op beroep
Hard werk beloond	Hard werk beloond
Eigen baas	Menselijk contact
Degelijke producten	Eigen baas
Voldoening	Voldoening

## 4 REALISATIES EN FRUSTRATIES

### De gerealiseerde waarden

Waarden nastreven is één ding, ze realiseren is nog iets anders. Daarom peilden we ook naar het oordeel van onze respondenten over de mate waarin ze de nagestreefde waarden effectief realiseerden. Daarvóór werd dezelfde methode toegepast als voor de gewenste waarden. De respondenten kregen veertien kaarten met beschrijvingen van feitelijke realisaties. In eerste instantie werd gevraagd de kaarten met doelstellingen die ze niet realiseerden weg te leggen, zodat de weerhouden kaarten de waarden

gegeven die in mindere of meerdere mate gerealiseerd worden. In tabel 2.6 vindt men een volgorde van waarden volgens het aantal respondenten dat die waarde als gerealiseerd weerhoudt.

Tabel 2.6 *Gerealiseerde waarden volgens het percentage van de respondenten dat de waarde als gerealiseerd weerhoudt*

	% Totaal	% Land- en tuinbouwers	% Zelfstandig ondernemers
Ik ben mijn eigen baas	91,1	94,0	88,3
Ik heb voldoening van mijn werk	88,3	87,4	89,3
Ik produceer degelijke producten/lever degelijke diensten	87,4	89,6	85,3
Ik heb menselijk contact	86,5	84,8	88,1
Ik heb werk/ben niet werkloos	83,9	88,4	79,7
Ik ben fier op mijn beroep	81,3	81,4	81,3
Ik bouw het bedrijf uit	71,6	74,1	69,3
Ik neem risico's	67,7	70,1	65,5
Mijn hard werk wordt beloond	65,4	60,5	70,1
Ik geniet waardering door mijn werk in de maatschappij	63,0	59,9	65,9
Ik verwerf eigendom	60,1	62,7	57,6
Ik stel mensen tewerk	59,1	51,5	66,3
Ik verdien meer dan in loondienst	58,1	54,3	61,8
Ik zet de traditie van mijn familie verder	52,9	66,3	40,3

De opvallendste verschillen tussen land- en tuinbouwers en zelfstandige ondernemers lijken de volgende.

De landbouwers beschouwen de doelstellingen 'familietraditie verder zetten' en 'werk hebben' vaker als gerealiseerd dan de zelfstandige ondernemers, terwijl deze laatste meer de doelstellingen 'hard werk wordt beloond', 'meer verdienen dan in loondienst' en 'mensen te werk stellen' als gerealiseerd weerhouden.

### De frustraties

Mensen zijn gefrustreerd wanneer zij hun ambities niet kunnen waarmaken of m.a.w. wanneer de gewenste waarden niet gerealiseerd worden. We vergelijken daarom in de tabellen 2.7 en 2.8 de gewenste en de gerealiseerde waarden bij respectievelijk land- en tuinbouwers en bij zelfstandige ondernemers. De eerste kolom herhaalt het percentage van de respondenten dat de doelstelling als gewenste waarde weerhield en dus de kaart niet heeft weggelegd. De tweede kolom geeft het percentage respondenten dat in de tweede ronde deze doelstelling als niet gerealiseerd heeft weggelegd. Om een beter inzicht te krijgen in de mate waarop zelfstandigen mislukken in hun doelstellingen, geven we in de derde en vierde kolom een 'frustratiescore'. Deze is op twee aanvullende manieren berekend. De derde kolom (absolute frustratie) geeft het percentage van het totale aantal respondenten dat vroeger de waarde als belangrijk heeft weerhouden en nu, bij de vraag naar de gerealiseerde doelstellingen, meedeelt ze niet te realiseren. In de vierde kolom (relatieve frustratie) gaan we het aantal gefrustreerden

uitdrukken of\* percentage van hen die den woord» als poill-ef **gewenst** weerhielden (en niet als percentage van de totale groep zoab in kabm drie).

De tabellen 2.7 en 2.8 geven ons ook een Inzicht in de rangorde van de frustraties. Zo blijkt dat de grootste frustratie! voor de tand- en tuinbouwers (label 2.7) liggen op het vlak van de vertoning en de maatschappelijke waardering. Voor de zelfstandige ondernemers (label 2.8) is eveneens het meest trut. **fratie merkbaar** op de waarden van verlening en inkomen, moor daarnaast op het streven naar kwahMt (**degelijke** producten). Het lelt dot beloning en inkomen in het algemeen een belangrijk pijnpunt is, betekent niet Oat deze items op zich de belangrijkste waarden zijn (autonomie en **arbeidsvoldoening** zijn belangrijker), maar wel dat de afstand tussen **verwachtingen** en realisatto op dit punt hrt gorrrff i\*.

Wanneer we de frustratiescores van beide groepen vergelijken, valt op dot de land- en tuinbouwers veel hoger scoren. Dit JE niet alleen te wijten oon het feit dat ze hun waanden als minder gerealiseerd **beschouwen**, maar evenzeer aan het feil dat de land- en tuinbouwers systematisch meer waarden als positief **gewenst** aanduiden. Zij weerhielden meer waarden als gewenst en legden er **terzelfdertijd** meer op-hj ds nM gerealiseerd, waardoor «en verMenung van d» frvstratiescore optreedt.

7bfael2,7 **Rangorde van relatieve frustraties bij land en tuinbouwers**

LOM- en tuinbouwers	Frustratie			
	PosMef genen*)*	Met gpnwfaMrd%	Frustratie efteduutir	FnnkoHe relatief %**
Ik wil dat hard <b>werken</b> wordt <b>beloond</b>	68,4	39,5	314	35,5
Ik w» meer geld <b>verdienen</b> dan in loomfontt	68,3	45,7	21,6	31,7
Ik wil waardering genieten in de <b>maatschappij</b>	72,5	40,1	20,2	27,9
fc wil eigendom <b>verwerven</b>	44,7	<b>37,3</b>	<b>14,6</b>	22,4
fcwil mensen rework kunnen stellen	<b>46,7</b>	48,5	0,4	19,2
Ik w* het bedrijf <b>uitbouwen</b>	79,0	25,9	<b>12,2</b>	15,5
1; w* fier kunnen lijn op mijn beroep	<b>63,2</b>	11,0	M	<b>10,4</b>
Ik wil voldoening van mijn werk <b>hebben</b>	92,2	12*	83	9,4
Ik wH <b>de traditie</b> van mijn bml-He <b>verderzetten</b>	59,3	33,7	5,2	<b>8,8</b>
* wil RKOI nemen	40,7	29,9	«	8,4
ft wil werk hebben/niet werUooi zijn	<b>82,6</b>	<b>11,4</b>	5,4	<b>6,6</b>
Ik wil <b>menselijk</b> contact	80,4	15,2	4,4	5,7
Ik wil <b>degelijke</b> producten/diensten <b>afleveren</b>	88,0	10,4	<b>3,0</b>	3,4
le wlmfi <b>eigen</b> boot 1*1	<b>92,0</b>	M	3,0	<b>3,3</b>

\* = niet gerealiseerd maar gewenst als percentage van de totale groep  
 \*\* = niet gerealiseerd maar gewenst als percentage van de groep die de waarde positief wenst

Tabel 2.8 **Rangorde van relatieve frustraties bij zelfstandige ondernemers**

Zelfstandige ondernemers	Positief aellMneTK	Niet geMaheenJ%	Frustratie	
			frnj-rall- absoluut %*	FrusticoII relatief %**
Ik wil meer geld verdienen dan in loondienst	63,7	<b>B</b>	<b>S</b>	<b>Si</b>
Ik wil dat hard werken wordt beloond	77,1			
Ik wil eigendom verwerven	55,0	42,4	<<	<<
Ik wil de traditie van mijn familie verderzetten	39,9	59,7	8,7	21,7
Ik wil waardering genieten in de maatschappij	*1	W	<<J	M
fc wil mensen tewerk kunnen stellen	53,1	33,7	7,5	W
Ik wil risico's nemen	71,8	30,7	<b>S</b>	<b>S</b>
Ik wil werk hebben/	58,4			
Ik wil fier kunnen zijn op mijn beroep	71,2	20,3		
Ik wil voldoening van mijn wtrk hebben	76,6	W	*	1,4
ft wil «kelijk» producten/diensten afleveren	90,4	10,7	4,9	5,4
Ik wil menselijk contact	83,8	14,	3*	4,3
Ik wil mijn eigen boas zijn	<<9	11,7	*J	JJ
	81,2		2,8	"

\* = niet gerealiseerd maar gewenst als percentage van de totale groep  
 \*\* = niet gerealiseerd maar gewenst als percentage van de groep die de waarde positief wenst

TaM 2.9 **Globote vewWing van gefrustreerden en niet-gefrustreerden**

	% umu- en tuinbouwers (n=501)	% Zelfstandig ondenNmen (n=531)
NW-oefruUreerden	72,1	78,7
<b>Gefrustreerden</b>	<b>27,9</b>	<b>21,3</b>

Hel is ook mogelijk een meer globale indicator te construeren van de frustratiegraad. Daarvoor **oebruiken** we de volgende mootstaf: indien de respondenten tenminrte één Mn hun drie **belangrijkste** doek\* niet **realiseren**, beschouwen wij ze ab **'gefrustreerd'**. Tabel 2.9 die d. globale verdeling var, **gefrustreerde** en **niet-gefrustreerde** zelfstandigen weergeeft, bevestigt opnieuw het verschijnsel van ean hogere frustratiegraad bij de tand- en tuinbouwers anno 2000.

## 5 EEN TYPOLOGIE VAN WAARDEPROFIELEN

De samenhang tussen waarden

De **hiervolgende** analyse heeft tot doel na te gaan of er een **samenhang** besloot tussen ver«hellence waarden. Men kan reeds intumrf vermed-n dal de scores op 'wil meer gtW verdienen dan in loondienst' en 'Ik wil dot hard werken wordt beloond' min of meer met elkaar verbonden zijn. Door **factoranalyses** kan men **dergelijke** verbonden op het spoor komen en nagaan of er geen clusters van

waarden kunnen gevormd worden. Dit wijkt inderdaad hot **geval** te zijn, zodat we de M **waarden** tol vijf groepen kunnen terugbrengen.

Groep 1 laadt significant op rond de waarden degelijke **producten afleveren**, voldoening uit het werk en menselijk cantorf- Het **zijn** waarden die gericht lijn op verbetering van **kwaliteit**.

Groep 2 **verbindt** de waarden eigen baas zijn, beloning voor hard werken, meer geld verdienen dan in loondienst en eigendom verwerven. Het zijn de meer materële waarden van **beloning**.

Groep 3 verwijst naai een sterke **groei** gerichtheid met woorden ols uitbouwen van het bedrijf, risico namen en mensen tewerksiellen.

Groep 4 drukt het streven naar **sodoh erkenning** uil «n clustert de waarden fier zijn op mijn **beroep**, **waardering** genieten in de **maatschappij** en menselijk contact.

Groep 5 verwijst naar de waarde **werk** hebben moor legt varder geen **significante** verbindingen, zodat we hier niet kunnen spreken van een cluster.

### Een typologie van waanfeprofielen

We kunnen nog een stap verder gaan en nagaan of onze **respondenten** in hun waardebeleving niet **bepaalde** patronen ontwikkelen. Sommigen kunnen immers een voorkeur hebben voor groei, **anderen** voor kwaliteit of voor **materiële** beloning of voor combinaties van bepaalde groepen van **waarden**. Over de **beroepsklassen** heen tekenen zich inderdaad verschillende min of meer **consistente** types ar. Ofschoon de grenzen tussen deze types niet altijd zeer scherp zijn, kunnen we de lelfstondigen in een viertal types onderbrengen die **ook** in de praktijk herkenbaar zijn. De nomen van de types zijn gebaseerd op de manier waarop in elk type de **waardeclusters** worden geordend. Zo onderscheiden we de **winstzoekers** (sterk gericht op beloning en groei en weinig op sociale erkenning en kwaliteit), de **behoudsgezinden** (hechten relatief weinig **belang** aan groei maar wel aan kwaliteit en beloning), de **kwaliteitsstrevers** (willen voor alles kwaliteit en pas dan groei en zijn maar matig **geïnteresseerd** in beloning) en tenslotte de **minimalisten** (die alle waarden maar dan vooral kwaliteit en **sociale** erkenning laag inschatten). Er schiet **nog** een kleine restcategorie over die een weinig consistent patroon vertoont en te **verwaarlozen** is.

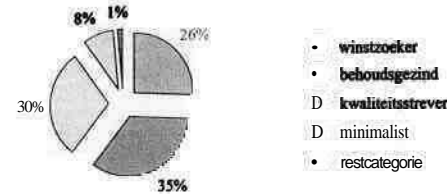
In tabel 2.10 vindt men een overzicht van de vier types met hun ordening van de waardedusters en **figuur** 2.11 leert ons dat de behoudsgezinden de grootste groep uitmaken (35%), gevolgd door de kwaliteitsstrevers (30%) en de winstzoekers (26%). De minimalisten (8%) zijn een beperkte groep.

Tabel 2.10 Rangorde van woorden voor eft van *de types*

	" Winstzoeker			
1	<b>beloning</b>	<b>kwaliteit</b>	<b>kwaliteit</b>	beloning
2	<b>groei</b>	<b>beloning</b>	<b>groei</b>	groei
3	<b>erkenning</b>	<b>erkenning</b>	erkenning	kwaliteit
4	<b>erkenning</b>	groei	beloning	<b>erkenning</b>

D» **onderstreepte** wMfcn **worden sterk** gawaaideeid

Figuur 2.11 Aandeel van de verschillende waardetyp



Interessant om weten is of deze types nog andere **kenmerken vertonen** dan een specifieke ordening van waarden. Zijn de types gerelateerd aan beroep, **bedrijfs**grootte, geslacht, leeftijd, opleiding of ideologie van de ondernemer?

Er is een licht beduidend verschil tussen de types op het gebied van beroep. De landbouwer; zijn iets meer vertegenwoordigd bij de behoudsgezinden en bij de winstzoekers. De zelfstandige ondernemers rijn verhoudingsgewijze meer tewg ta vinden bij de **kwaliteitsstrevers** en de minimalisten.

Tabel 2.12 Spreiding van de types naar beroep (in kolompercentage)

	X Land- in tuinbouwers (n=501)	K Zelfstandige ondernemer (n=531)
Behoudsgezind (n=356)	35,7	33,3
Kwaliteitsstrevter (n=307)	26,3	33,0
Winstzoeker (n=268)	25,9	23,2
Minimalist (n=56)	7,4	9,;

Naar geslacht is er weinig verschil. Elk type heeft een **gelijkaardige** verdeling qua geslacht. Wat de **bedrijfs**grootte betreft, is er meer onderscheid. Het behoudsgezinde type dat weinig geïnteresseerd is in groei maar wel in sociale erkenning, beloning en degelijke producten, vinden we vooral bij de kleinere bedrijven. Hoe groter de bedrijven, hoe meer het type van de professionele kwaliteitsstrevter naat voor komt. Oe andere types lijn meer gelijkmatig verdeeld.

Tabel 2.13 Spreiding van de types naar bedrijfsgrootte (kolompercentages)

	Mwarkniwn (n=420)	11.20werkn (n=71)	21-50 werkn (n=56)
Behoudsgezind (n=356)	43,9	15,2	21,4
Kwaliteitsstrever (n=307)	27,6	40,9	39,4
Winstzoeker (n=268)	26,5	234	28,2
Minimalist (n=86)	6,2	84	9,1

Ook leeftijd blijkt invloed te hebben op het type. De winstzoekers zijn ambitieuze economische groeiers die risico's willen nemen en meer geïnteresseerd zijn in gewin dan in sociale erkenning. Ze komen vooral voor bij jongere zelfstandigen, terwijl de behoudsgezinde vooral voorkomt bij de veertig plussers. De andere types worden niet door leeftijd gekenmerkt.

Tabel 2.14 Spreiding van de types naar leeftijd (kolompercentages)

	16-29 jaar	30-39 jaar	40-49 jaar	50-59 jaar	60-69 jaar	70-80 jaar
Behoudsgezind (n=356)	29,2	28,2	36,0	38,5	41,1	43,3
Kwaliteitsstrever (n=307)	20,3	31,3	30,5	30,3	25,4	31,3
Winstzoeker (n=268)	41,7	32,4	23,3	18,3	XU	15,4
Minimalist (n=86)	8,3	5,4	8,4	11,0	10,7	M

De ideologie is niet sterk verschillend tussen de type\*. Alleen merken we dat het behoudsgezinde type een meer gelovig profiel heeft.

Tabel 2.15 Spreiding van de types naar ideologie (kolompercentages)

	Realistisch	Vrijzinnig	Gelovig *n m praktiserend
Behoudsgezind (n=356)	29,1	27,1	37,0
Kwaliteitsstrever (n=307)	30,4	32,4	29,2
Winstzoeker (n=268)	31,1	27,9	21,7
Minimalist (n=86)	14	»>	10,9

GROEIERS EN NIET-GROEIERS

Ongeveer twee derde van de bod- en tuinbouwers kiest ervoor om niet te groeien, één derde wil wel groeien. Bij de zelfstandige ondernemers kiest iets meer dan de helft voor uitbreiding en de andere (kleine) bekt voor status quo of afbouwen.

label 3-1 Percentage dat huidige activiteitsniveau wens uit te breiden, te behouden of af te bouwen

	Uitbreiden	Behouden	Afbouwen
Kwil het huidige activiteitsniveau uitbreiden	45,5	35,7	54,8
Kwil het huidige activiteitsniveau behouden	46,0	52,3	40,1
Kwil het huidige activiteitsniveau afbouwen	8,4	12,0	5,0

Groeiambitie is meer vanpreid bij zelfstandige ondernemen (54%) dan bij land- en tuinbouwen (35%), wat in het kader van de vele problemen in de landbouwsector en het gevoerde landbouwbeleid begrijpelijk is. Niettemin blijft één derde in de land- en tuinbouw groeigertid. Wanneer we de cijfers bekijken in de diverse subsectoren, dan blijkt bij de zelfstandige ondernemers in alle subsectoren een overwicht van groeiers te bestaan tenzij in diensten aan personen. Bij de bod- en tuinbouwen is in alle subsectoren een overwicht van niet-groeiers aanwezig met een opvallende piek in de veehouderij (tabel 3.2 en tabel 3.3).

Tabel 3.2 Verdeling van groeiers en niet-groeiers per activiteitsniveau in de sector van de zelfstandige ondernemen (in kolompercentages)

	Kleinhandel (n=143)	Diensten op peaanen (n=149)	Diensten aan bedrijven (n=55)	Ambacht (n=30)	Groothandel >>101	Industrie V-51)	Totaal (n=529)
Groeiers	50,3	48,4	56,4	56,7	63,4	6,7	54,4
Niet-groeiers	49,7	51,7	43,6	43,4	36,4	33,4	45,6

Tabel 3.3 Verdeling van groeiers en niet-groeiers per activiteitsniveau in de landbouwsector (in kolompercentages)

	Melkvee (n=67)	Veevee (n=155)	Akkerbouw *f86)	Tuinbouw (n=193)	Totaal (n=501)
Groeiers	46,3	21,9	41,9	40,4	35,7
Niet-groeiers	53,7	78,1	58,1	59,6	64,3

Wanneer we onze informatie over de graet-intenties *relateren* aan de grootte van de bedrijven (omzet), zien we dat de groeiers in vergelijking met de niet-groeiers meer vertegenwoordigd zijn bij de grotere bedrijven *en* de niet-groeiers meer bij de kleinere bedrijven (minder dan 2 miljoen omzet). Maar ondanks de invloed van de bedrijfsgrootte, blijft het even opmerkelijk dat in alle klassen van bedrijfsgrootte de tegenstelling tussen groeiers en niet-groeiers duidelijk terug te vinden is.

Tabel 3.4 Verdeling van groeiers en niet-groeiers volgens bedrijfsgrootte (omzet)

Omzet		% Land- en tuinbouwers	% Zelfstandig ondernemers	Totaal
Groeiers (n=337)	Minder dan 2 miljoen	13,2	5,8	0,6
	2 tot 11 miljoen	40,3	21,2	28,5
	11 tot 80 miljoen	38,8	51,0	46,3
	Meer dan 80 miljoen	7,8	22,1	14,4
Niet-groeiers (n=372)	Minder dan 2 miljoen	24,9	12,3	19,4
	2 tot 11 miljoen	34,9	34,4	34,7
	11 tot 80 miljoen	34,0	44,8	38,7
	Meer dan 80 miljoen	6,2	8,6	7,3

Omwille van ontbrekende waarden over omzet, 's N=709 (totale aantal).

## 2 GROEIMOTIEVEN

Waarom kiezen één derde van de land en tuinbouwbouwers en iets méér dan de helft van de zelfstandige ondernemers voor uitbreiding van hun activiteit? Twee motieven genieten duidelijk de voorkeur: het streven naar kwaliteit en het plezier van het uitbouwen van de onderneming. De respondenten dienden bij elk van de voorgestelde motieven hun waardering uit te drukken op een schaal van 1 tot vier (1 = zeer onbelangrijk, 2=onbelangrijk; 3—belangrijk; 4=zeer belangrijk). Bij het motief 'streven naar kwaliteit' kruist ongeveer 60 % zeer belangrijk aan en bij het motief 'plezier bij het uitbouwen van de onderneming' is dit 50 %. Dit is merklijk hoger dan bij alle andere motieven zoals rendement, toegenomen vraag, hoger inkomen enz. Dit bevestigt opnieuw het dieperliggend waardeprofiel van de zelfstandigen waar zelfontplooiing en voldoening in het werk uiteindelijk belangrijker zijn dan alle andere waarden. Maar waar een kleine helft van alle zelfstandigen dit streven naar kwaliteit en voldoening verbindt met een keuze voor groei, is dit voor de andere helft niet het geval. Zij willen kwaliteit maar geen uitbreiding van de activiteit.

In tabel 3.5 wordt een rangorde gegeven van het belang van diverse motieven bij groeiers. De belangrijkste motieven zijn voor alle zelfstandigen dezelfde, maar op sommige punten zijn er opnieuw relevante verschillen tussen zelfstandige ondernemers en land- en tuinbouwers. Het streven naar een hoger inkomen en de nood aan automatisering wegen als uithredingsmotief veel zwaarder door bij de land- en tuinbouwers, terwijl voor de zelfstandige ondernemers het gevaar om achterop te geraken, de

toenemende marktvraag, het motiveren van het personeel en de wil om nieuwe markten uit te bouwen meer aandacht krijgen. We zouden het als volgt kunnen samenvatten: de groei is bij de zelfstandige ondernemers meer marktgedreven (vraag, concurrentie, nieuwe markten), terwijl de groei bij land- en tuinbouwers meer technologie gedreven is. Bij grotere ondernemingen spelen beide factoren een rol. Zij nemen hun groei beslissingen meer dan de kleine op basis van marktfactoren (vraag, concurrentie), rendement en technologische vernieuwing.

Tabel 3.5 Rangschikking van de groeimotieven volgens de gemiddelde score (schaal op vier punten), N=470 (180 land- en tuinbouwers, 290 zelfstandige ondernemers)

	Gemiddelde totaal	Gemiddelde land- en tuinbouwers	Gemiddelde zelfstandige ondernemers	SV*
Het streven naar kwaliteit	3,57	3,55	3,58	
Het plezier van het uitbouwen van de onderneming	3,40	3,37	3,42	
Het belang van een hoger rendement	3,22	3,25	3,22	
Het gevaar om achterop te geraken	3,12	3,01	3,18	
De toenemende vraag	3,09	2,96	3,16	
Het streven naar een hoger inkomen	2,99	3,12	2,91	
De nood aan automatisering/nieuwe technologie	2,94	3,09	2,85	
Het motiveren van het personeel	2,87	2,54	3,06	
De wil om nieuwe markten aan te boren	2,8	2,66	2,88	
De dnjk van de concurrentie	2,79	2,71	2,84	
De nood meerdere activiteiten uit te bouwen	2,61	2,52	2,66	
Mogelijke subsidiëring	2,39	2,5	2,32	

\* SV = significant verschil tussen land- en tuinbouwers en zelfstandige ondernemers

## 3 GRDEIREMMERS

De keuze voor een groei-scenario is verre van *evident* want anders zouden veel meer zelfstandigen hun zaak uitbreiden. Zowel praktische grenzen, marktcondities als meer waardegerichte keuzen spelen mee. Waar stoten de groeiers op grenzen? Hier zijn de verschillen tussen land- en tuinbouw en de zelfstandige ondernemers flagrant. De globale rangorde is daarom weinig zeggend. Voor land- en tuinbouwers zijn de vijf belangrijkste groeiremmers in volgorde van belang: milieureglementering, ruimtelijke ordening, moeilijkheid om betaalbare medewerkers te vinden, de behoefte aan kapitaal en de gezondheid van de bedrijfsleider. Voor de zelfstandige ondernemers ziet het lijstje er als volgt uit: moeilijkheid om betaalbare medewerkers te vinden, gezondheid van de bedrijfsleider, behoefte aan kapitaal, tijdsdruk van de bedrijfsleider, concurrentie. In "KMO en groei (2000)", een studie bij 452 Unizoleden, wordt eveneens het vinden van geschikt personeel als eerste groeiremmers aangeduid.

Het conflict tussen milieu en landbouw en meer algemeen, milieu en groei, springt in het oog. Het streven naar duurzaam ondernemerschap waar milieu en groei in een win/win-relatie worden gedacht,

staat nog in zijn kinderschoenen. Een andere opvallende groeiremmer is de gezondheid van de bedrijfsleider, meer dan de tijdsdruk. Ook dit is wel herkenbaar in een samenleving waar de stress van het werk toeneemt en op fysieke en psychische grenzen stoot. De verleiding om roofbouw te plegen op het menselijk lichaam ligt in dezelfde lijn als de neiging om het milieu aan een overmatige druk te onderwerpen. Zorg voor gezondheid en milieu zijn beide onderdelen van een duurzaam groeiperspectief.

Uit verdere analyse leren we nog dat grote bedrijven in hun groeiambities relatief meer dan kleine bedrijven hinder ondervinden van de grote kapitaalbehoefte, de concurrentiedruk en de moeilijkheid om betaalbare medewerkers te vinden. De onzekerheid over de opvolging remt vooral de groei van oudere bedrijfsleiders. Jongere bedrijfsleiders kampen meer met financieringsmoeilijkheden.

Tabel 3.6

Remmers 61/ groeigerichte ondernemingen in rangorde van zeer belangrijk tot zeer onbelangrijk (in percentages), N = 470 (180 land- en tuinbouwers, 290 zelfstandige ondernemers)

	Gemiddelde totaal	Gemiddelde land-en tuinbouwers	Gemiddelde zelfstandige ondernemers	SV
De moeilijkheid om betaalbare medewerkers te vinden	3,02	2,87	3,11	
De milieureglementering (b.v. bemestingsnormen, afvalproblematiek)	2,85	3,34	2,52	
De gezondheid van de bedrijfsleider	2,85	2,77	2,90	
De grote behoefte aan kapitaal	2,80	2,84	2,78	
De tijdsdruk van de bedrijfsleider	2,72	2,74	2,71	
De reglementen van ruimtelijke ordening (b.v. zonevreemde bedrijven)	2,71	3,12	2,44	
De bedreiging van grote bedrijven/ketens	2,56	2,53	2,58	
De bedreiging van concurrenten	2,54	2,40	2,63	
Het risico op het verlies van de controle over het bedrijf	2,51	2,47	2,54	
De dalende vraag	2,46	2,59	2,38	
De winstuitkering naar de eigenaars	2,08	1,97	2,15	
Geen zekerheid over de opvolging	1,90	1,89	1,90	
De aanspraken van de familie op het bedrijf	1,76	1,76	1,76	

\* SV — significant verschil tussen land- en tuinbouwers en zelfstandige ondernemer

ken van groei. Automatiseren is minstens even belangrijk om de activiteit en de winstgevendheid te verhogen. Daarnaast is het zo dat nogal wat loonwerkers zijn tewerkgesteld in de landbouw. Loonwerkers zijn niet als werknemers geïnclassificeerd. Dat alles verklaart waarom geen personeelsaanwerving best kan samengaan met groei van de activiteit.

We geven in tabel 3.7 de vooruitzichten van onze respondenten met betrekking tot personeelsuitbreiding 70 % van de land- en tuinbouwers voorziet geen personeelsuitbreiding, 50 % van de zelfstandige ondernemers evenmin.

Tabel 3.7 Percentage dat personeelsuitbreiding voorziet in de toekomst

	% Totaal		
Geen	60,76	72,06	50,09
Eerste helft van 2000	12,31	11,18	13,37
Tweede helft van 2000	8,24	5,79	10,55
In 2001	4,46	1,60	7,16
In 2002	1,84	0,80	2,82
Later dan 2002	4,26	2,99	5,46
Onbekend	8,14	5,59	10,55

Tot nu toe hebben we vooral gekeken naar de motieven en remmen bij de groeiers die activiteitsuitbreiding wensen. Om wat meer inzicht te verkrijgen in wat de niet-groeiers bezielt, kunnen we de motieven onderzoeken van diegenen die geen personeelsuitbreiding wensen (60 % van het totaal). Dit gebeurt in tabel 3.8. Men wil niet aan personeelsuitbreiding doen omdat men (1) opteert voor een familiaal bedrijf, (2) de loonkosten te hoog zijn en (3) onvoldoende werk heeft. Dat zijn de drie voornaamste redenen. De gehechtheid aan het familiale bedrijf is vooral bij de land- en tuinbouwers het voornaamste motief maar het staat ook bij zelfstandige ondernemers (die niet aan uitbreiding doen) op de tweede plaats na de hoge loonkost.

Een onderscheid dient te worden gemaakt tussen het vinden van mensen en hun verloning. Het is blijkbaar minder moeilijk geschikte medewerkers te vinden (slechts vierde belangrijkste rem voor allen). De loonkost wordt veel meer als rem aangeduid dan de moeilijkheid om mensen te vinden en te houden. Nog een laatste bedenking: in tegenstelling tot het rapport van Unizo (2000) zijn de administratieve formaliteiten niet zo'n doorslaggevende reden om geen personeel aan te werven.

#### 4 MOTIEVEN OM GEEN PERSONEEL AAN TE WERVEN

In het vorige punt hebben we groei beschouwd als uitbreiding van activiteit. Een andere indicator voor groei is uitbreiding van personeel. Ongetwijfeld is er een samenhang tussen beide: substantiële activiteitsuitbreiding leidt vaak tot aanwerving van nieuw personeel maar de samenhang is niet dwingend want men kan ook uitbreiden door meer automatisering. Uit onze cijfers blijkt inderdaad dat de percentages van diegenen die aan personeelsuitbreiding willen doen, lager liggen dan de percentages van diegenen die hun activiteit willen uitbreiden. Vooral in de landbouw is personeelsaanwerving niet noodzakelijk —



Tabel 3.8 Motieven om te werven volgens rangorde van gemiddelde score (schaal van 1 tot 4), N=627

	Gemiddelde totaal	Gemiddelde land- en tuinbouwers	Gemiddelde zelfstandige ondernemers	SV
De mogelijkheid om de «jak in familie te beheren	2,99	3,07	2,69	**
De grootte van de loonkosten	2,97	2,91	3,07	*
Onvoldoende werk	2,69	2,62	2,78	
De moeilijkheid om geschikte medewerkers te vinden	2,36	2,31	2,43	
De ingewikkeldheid van administratieve formaliteiten	2,31	2,27	2,38	
Eerder automatische voor rentabiliteitsverhoging	2,31	2,52	1,96	***
De moeilijkheid om goede medewerkers te houden	2,15	2,10	2,21	

\* SV - significant verschil tussen land- en tuinbouwers en zelfstandige ondernemers

## 5 RISICOBEPERKING

Ongeveer 40 % van de zelfstandigen uit onze steekproef toeft de waarde 'risico nemen' all onbelangrijk (er zijde geschoven en in de woordhierarchie stoot 'risico nemen' onderaan gerangschikt (twaalfde op veertien). Risico nemen is op zichzelf geen echt streefdoel maar heeft een instrumentele waarde die in dienst staat van andere doelen zoals de groei en uitbouw van de onderneming. Risico nemen, groei en verloning worden vooral door de winstzoekers met elkaar verbonden en positief gewaardeerd. Maar hoe dan ook, risico is onvermijdelijk voor alle zelfstandigen, groeien en niet-groeiers, winstzoekers of behoudsgezinden. De meeste willen het risico echter beperken en beheersen. Welke strategieën gebruiken zelfstandigen daarvoor?

Enkele belangrijke methodes waarmee zelfstandigen risico's beheersen, zijn weergegeven in tabel 3.9. Het zijn, in volgorde van belang, een vennootschap oprichten om het familiekapitaal te beveiligen (gemiddeld 62 %), diversificatie van markten (54 %), en werk uitbesteden aan mensen met een zelfstandig statuut (32 %). Dit laatste heeft voor gevolg dat deze mensen niet vast bij de onderneming zijn tewerkgesteld maar contractmatig in functie van de vraag kunnen worden ingeschakeld, binnen de grenzen van wat dan "hijzelfstandigheid" heet. Meer zelfstandige ondernemers dan land- en tuinbouwers beperken hun risico's door zich min of meer te integreren in een groter netwerk. Bedrijfs grootte speelt daarin een bepalende rol. Grotere bedrijven zoeken meer naar samenwerking in een groter geheel en richten meer vennootschappen op dan kleinere bedrijven om risico's te beperken.

label 3.9 De wil om te werven van land- en tuinbouwers en zelfstandige ondernemers risico's beperken (percentages van akkoord)

	% Totaal	% Land- en tuinbouwers	% Zelfstandige ondernemers	SV
Vennootschap: scheiding van kapitaal	62	49	75	***
Zich op verschillende markten richten	54	55	52	
Werk uitbesteden aan iemand met zelfstandig statuut	32	33	31	
Partner loontrekkende	74	20	27	**
Elders investeren	15	15	15	
Deel van een groter geheel	14	11	17	
Zelf loontrekkende	9	7	10	

\* SV - significant verschil tussen land- en tuinbouwers en zelfstandige ondernemers

Meer dan zeven op tien zelfstandige ondernemers beperkt zijn risico door een vennootschap op te richten, waar dit bij de land- en tuinbouwers voor minder dan de helft het geval is. Deze keuze «voor een vennootschap» bevordert in het algemeen de aandacht voor risicomanagement. Tabel 3.10 leert ons immers dat vennootschappen, die natuurlijk ook vaker voorkomen bij grotere bedrijven, een meer uitgesproken beleid van risicobeheersing ontwikkelen dan (kleinere) bedrijven zonder vennootschapsvorm.

Tabel 3.10 Risicobeperking naargelang het bedrijf al of niet een vennootschap is (in percentages)

	Geen vennootschap		
Zich op verschillende markten richten	(n=658)	<<, >>	55,5
Samenwerken met anderen	(n=154)	27,3	72,7
Naar het inwinnen van loontrekkende overschakelen	(n=87)	>>, >>	70,1
Partner werkt als loontrekkende	(n=238)	41,6	56,4
Werk uitbesteden aan mensen met een zelfstandig statuut	(n=324)	33,6	66,4
Aansluiten bij een groter geheel	(n=143)	24,3	75,5

## 6 MEER KWALITEIT OF MINDER KOSTEN?

Kwaliteit is noodzakelijk, zowel voor de groeier als voor diegene die zich op een zelfde niveau wenst te handhaven. Ofschoon het kwaliteitsstreven hoog scoort, betekent dit nog niet dat alle zelfstandigen er evenveel waarde aan toekennen. Kwaliteitsstrevende en behoudsgezinde ondernemers tillen er zwaarder aan dan winstzoekers en minimalisten. Maar er is een ander probleem. Zelfs als men kwaliteit als een troef beschouwt, meent toch één op drie zelfstandigen dat hogere kwaliteit onvoldoende wordt beloond. Het is dan niet zinniger en efficiënter om zich te concentreren op lage prijzen en kostenbeheersing dan te

<sup>2</sup> De toenemende kosten van lonen en andere factoren in een proliferatie van zelfstandigen. Het statuut van een zelfstandige hangt af van het arbeidscontract. Vonnei (2000) definieert het arbeidscontract als "U bent verplicht te werken in de ruimten van de werkgever of eraan gehouden de werktijden te respecteren die hij heeft bepaald, u hebt maandelijks een VM\* laan, u hebt één werkgever, er is een opzegging bepaald in geval van contractbreuk". Dit is het statuut van een zelfstandige.

mikken op hogere kwaliteit? Het antwoord op deze vraag is te lezen in tabel 3.11 waarde respondenten werden geconfronteerd met een aantal uitspraken die kwaliteit afwegen tegen lage prijzen of massa-verkoop.

Tabel 3. Houding t.a.v. kwaliteitsuitspraken in rangorde van hoogste antwoord

		% Totaal	% Land- en tuinbouwers	% Zelfstandige ondernemers
Lage prijzen worden belangrijker geacht dan kwaliteit verkopen				
	niet akkoord	94,7	94,6	94,7
Respondent heeft trouwe afnemers	akkoord	91,2	89,2	93,0
Grotere hoeveelheden verkopen is belangrijker dan kwaliteit verkopen.				
	niet akkoord	90,7	90,4	91,0
Productkwaliteit is de belangrijkste troef t.o.v. concurrenten	akkoord	88,1	87,8	88,3
De grootste voldoening wordt gehaald uit het maken van kwaliteitsproducten	akkoord	87,8	92,0	83,8
Er wordt vooral naar kostenbeperking gestreefd binnen het bedrijf	akkoord	82,8	87,6	78,3
Hogere kwaliteit wordt onvoldoende beloond met hogere prijzen	akkoord	70,3	80,0	61,0
Producten/diensten verkopen met een kwaliteitslabel is belangrijk	akkoord	67,3	59,	74,6

Slechts 15 ondernemers stipten drie keer akkoord aan op de uitspraken dat lage prijzen, verkoop van grote hoeveelheden en kostenbeperking prioritair zijn. Dit onderlijnt nog maar eens dat er een grote consensus bestaat dat kwaliteit de eerste troef is voor een **zelfstandige**, maar dat impliceert niet dat kostenbeperking onbelangrijk is. Integendeel, meer dan 80 % vindt ook kostenbeperking een essentieel punt. Maar de zorg voor kostenbeheersing wordt niet zozeer ingegeven door een expliciete strategie van lage prijzen of massa verkoop. Veeleer komt deze zorg voort uit het besef dat hogere kwaliteit onvoldoende beloond wordt met hogere prijzen en dat bijgevolg zowel kwaliteit als kostenbeheersing aandacht verdienen. Het besef dat hoge kwaliteit niet altijd beloond wordt, is sterker aanwezig bij land- en tuinbouwers, wat hun grotere aandacht voor kostenbeperking verklaart en ook het minder belang dat ze hechten aan kwaliteitslabels. Verder konden we uit de cijfers afleiden dat de kwaliteitsstrevende meer dan de andere types geloofd dat kwaliteit wel voldoende wordt beloond, wat uiteraard geen verrassing is maar wel begrijpelijk maakt waarom kwaliteit in zijn waardehiërarchie bovenaan staat. Vrouwelijke ondernemers vinden significant meer dan mannen dat kwaliteit wordt beloond en zijn bijgevolg iets meer voorstander van kwaliteitslabels.

## 7 HOE ZORGWEKKEND ZIJN DE KOSTEN?

In de kostenstructuur worden belastingen als de meest zorgwekkende kost beschouwd, gevolgd door de sociale lasten, investeringen, leningen, grondstoffen en personeelskosten. Opvallend is dat personeelskosten hier op de laatste plaats staan, terwijl het door onze respondenten als één van de belangrijkste **groeiremmers** werd beschouwd. Toch is dit geen inconsistentie, omdat de vraag naar groeiremmers enkel gericht was naar de groeiers (N=470) en geen rekening hield met alle kostenfactoren, terwijl de vraag naar het belang van de kosten beantwoord werd door alle zelfstandigen waaronder een grote groep met geen of weinig personeel. Bij zelfstandige ondernemers ligt de zorg voor personeelskosten, belastingen en sociale lasten hoger dan bij de land- en tuinbouwers voor wie het gewicht van investeringen, leningen en inputs meer drukt. Dat hangt natuurlijk samen met de tendens om prioritair te automatiseren in de landbouwsector.

Het geslachtsverschil speelt in de **beoordeling** van het belang van de soorten kosten mee, want vrouwen vinden sociale lasten en **belastingen** minder zorgwekkend dan mannen. Bij grotere bedrijven worden personeelskosten, investeringen en grondstoffen als meer zorgwekkend beschouwd dan bij kleinere bedrijven. Oudere bedrijfsleiders ervaren alle kosten systematisch als minder zorgwekkend dan jongere zelfstandigen.

Tabel 3.12 Het zorgwekkend **karakter** van de verschillende soorten kosten (schaal van 1 tot 4 waarbij 4 = zeer zorgwekkend)

	Totaal	Land- en tuinbouwers	Zelfstandig ondernemers	SV
Belastingen van de bedrijfsleider	2,77	2,66	2,88	***
Sociale lasten van de bedrijfsleider	2,65	2,56	2,74	***
Investeringen	2,62	2,66	2,57	
Leningen	2,45	2,53	2,38	***
Grondstoffen/inputs	2,23	2,35	2,11	***
Personeelskosten	2,16	1,94	2,37	

\*SV = significant verschil tussen land- en tuinbouwers en zelfstandige ondernemers

## BESLUIT

In dit hoofdstuk werd groei beschouwd als uitbreiding van activiteiten wat door één derde van de land- en tuinbouwers wordt nagestreefd en door de helft van de zelfstandige ondernemers. Groeien of niet groeien is geen evidente keuze. Want de prijs voor het groei-scenario betekent in de perceptie van velen een verlies aan zelfstandigheid en dus meer afhankelijk worden van anderen. Hetzelfde dilemma komt terug in de resultaten over meer samenwerking (zie verder het hoofdstuk over sociaal kapitaal). Meer samenwerken betekent meer afhankelijkheid en wordt daarom door twee derden van de zelfstandigen niet aanvaard.

De kloof tussen landbouw en ecologie, **groei** «h milieu, blijft diep. Belangrijke **groeiremmers** zijn het gevoerde **ecologisch** beleid voor de land- en tuinbouwers en de moeilijkheid om betaalbare medewerkers te vinden voor de zelfstandige ondernemers. Maar ook de gezondheid van de **bedrijfsleider** blijkt een grens te zijn. We signaleerden het **reeds**: duurzaam ondernemen of duurzaam groeien is nog niet gerealiseerd.

Enkele groei- en ondernemingsstrategieën kwamen ter sprake zoals kwaliteitszorg, risicomangement en kostenbeperking. Rond de noodzaak van **kwaliteitszorg** heerst een bijna euforische consensus, maar het feit dat deze kwaliteitszorg niet altijd beloond wordt in hogere prijzen, schept een probleem. Kwaliteit primeert wel op lage **prijzen** maar ontsloot de **zelfstandige** niet van kostenbeheersing. Belastingen en sociale lasten worden als de meest zorgwekkende kostenfactor aangeduid maar het is een factor waar de zelfstandige niet direct val op heeft. Over **belastingvermindering** wordt nog verder **nogekaart** in het hoofdstuk over 'overheid en **zelfregulering**'. **Risicomangement** speelt naimate een bedrijf meer gestructureerd wordt een grotere rol. De meest aangeduide strategie om het risico te beperken, is de oprichting van een vennootschap. Deze stap is niet alleen een juridische verandering. Overstappen naar een **vennootschap** is **vaak** ook een stap naar een meer ontwikkeld risicomangement waarin **diversificatie** van markten, **gespreide** investeringen, vertoning een rol spelen.

## a QEBREK AAN SOCIAAL KAPITAAL?

Sociaal kapitaal is een nieuw aandachtspunt geworden in de economische literatuur. Het verwijst naar het **netwerk** van sociale relaties, instituties en culturele waarden die het wederzijds vertrouwen en de samenwerking tussen mensen bevorderen. Zonder vertrouwen en bereidheid tot samenwerking blijven veel economische kansen onbenut en moet men zich veel meer indekken tegen mogelijk bedrog, wat de kosten omhoog drijft. Interessante studies zoals deze van Moesen W. & Chercheye L. (1997, 2000) hebben aangetoond dat er een link bestaat tussen de **vertrouwensindex** (sociaal kapitaal) en het groeipotentieel van een regio, en dat voor Vlaanderen het institutioneel vertrouwen niet 10 goed scoort en bijgevolg een hypothese legt op de **groeimogelijkheden**. Geldt dit ook voor de zelfstandigen? Zou het latente groeipotentieel inderdaad beter kunnen benut worden indien er meer geïnvesteerd wordt in sociaal kapitaal? Onze bedoeling was in de eerste plaats enkele indicatoren van sociaal kapitaal te **verkennen**. Hoe groot is het vertrouwen van Vlaamse zelfstandigen in de **instituties**? Hoe sterk **isde** wil tot meer professionele samenwerking? In welke mate participeert de zelfstandige in het sociale leven?

## PROFESSIONELE SAMENWERKING

Samenwerking slaat hier op externe samenwerking met andere bedrijven en partners, niet op de interne spirit van team geest en participatie in het bedrijf. Tabel 4.1 vat de reacties samen van onze respondenten op uitspraken over samenwerking.

Tabel 4 Wif tol somenwerking - uitspraken in **rangorde** van hoogste **antwoord**

		* Totaal	%Land- en tuinbouwers	%Zelfstandige ondernemen
0» respondent <b>voelt</b> zich <b>steeds</b> minder <b>zelfstandig</b> en meer <b>afhankelijk</b> van anderen	niet akkoord	70,7	62,7	78,3
	oUtoord	<b>28,4</b>	30,1	21,1
	<b>geen</b> antwoord	0,9	0	0,4
D* Bf-litondlFB: moet zornl mogelijk aHet <b>zelf doen</b> .	akkoord	68,9	71,7	<b>66,3</b>
	niet akkoord	29,7	27,1	32,2
	<b>geen</b> antwoord	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>1,5</b>
De <b>meeste mensen zijn niet te vertrouwen</b>	nietakkooni	67,7	69,7	65,9
	okkoord	30,5	<b>28,9</b>	<b>32,0</b>
	O*** antwoord	1,7	<b>1,2</b>	2,1

De respondent zou (meer) willen samenwerken met andere bedrijven	niet akkoord	61,2	66,1	57,6
	akkoord	37,7	33,9	41,2
	geen antwoord	1,1	1,0	1,1
De overheid zou samenwerking tussen zelfstandigen financieel moeten ondersteunen.	akkoord	58,8	58,9	58,8
	niet akkoord	38,7	39,1	38,2
	geen antwoord	2,5	2,0	3,0

Tabel 4.1 loont oon dat de wil tot samenwerking beperkt fa, Eén derde verlangt naar (meer) samenwerking, twee derden wenst niet (meer) samenwerking. Dezelfde verhoudingen vinden wa ook terug in de complementaire vraag of de zelfstandige oies zelf moet doen: een derde vindt dat niet nodig, twee derden pleit voor sterke zelfredzaamheid (alles zelf doen). In beide gevallen wortft door de land- en tuinbouwers de autonomie iets sterker beklemtoond en de samenwerking iets meer door de zelfstandige ondernemers. Niet alleen wil men in grote mate de autonomie behouden, men slaagt er ook blijkbaar in want (slechts) één derde heeft het gevoel in toenemende mate afhankelijk te worden van anderen.

Een opvallende score il dat ongeveer één derde van de respondenten beweert dat ze de meeste mensen niet vertrouwen. Daarbij ligt het wantrouwen in lichte moor significante male hoger bij de letstandige ondernemers. Een deel van de beperkte wil tot meer samenwerking kon vanuit dit wantrouwen verklaard worden, een ander deel vindt zijn oorzaak in de gehechtheid aan autonomie en tfe vrees zijn onafhankelijkheid te verliezen. Een derde verklaringfactor is natuurlijk ook de marktcondities en de mogelijkheid om al don niet uit te breiden. De wil tot meer samenwerking is immers veel meer uitgesproken bij de groeibedrijven (zie varder tabel 4.5) maar eveneens benadrukken diezelfde groeiers significant meer dat zij hun gevoel van 'onafhankelijkheid' inderdaad verliezen.

Wil men de wil tot samenwerking bij zelfstandigen versterken, dan zal men de balans tussen autonomie en samenwerking in evenwicht moeten houden en het wederzijds vertrouwen versterken. Dot op du punt meer kan don wat vandaag gebeurt, kunnen we afleiden uit het feil dat ongeveer 60 % meert dat de overheid zelfstandigen financieel zou moeten stimuleren tot meer samenwerking. Blijkbaar heeft de wil tot samenwerking een eitime stimulans en ondersteuning nodig om het wantrouwen en de drang naar individuele autonomie te overwinnen.

De wil tot meer samenwerking is niet gelijkmatig verdeeld. Hei loont de moeite na te gaan

- In welke subsectoren er meer of minder wil tot samenwerking aanwezig is (tabel 4.2 en 4.3)
- In welke mate het aannemen van een vennootschapsstaluut leidt tot nieer gerichtheid op samenwerking (tabel 4.4)
- Hoe verschillend groeiers en niet-groeiers reageren op samenwerking (tabel 4.5)
- Hoe de wil tot samenwerking sterk verbonden is met bedrijfsgronne (tabel 4.6)
- Welke invloed opleiding heeft op de wil tot samenwerking (tabel 4,7)

O volgende reeks tabellen geven een inzicht in deze vragen. Zij tonen heel duidelijk dat de wil fo samenwerking meer voorkomt bij gcotere, groeigerichte en formeel in een vennootschap georganiseerde bedrijven. Het is geen verrassende vaststelling. Het zou alleen fout zijn het beeld van de zelfstandigen te vereenzelvigen met deze beperktere groep groei bedrijven. Het grootste deel behoort immers niet tot deze groep en wenst ook geen uitbreiding von de samenwerking.

Tabel 4.2 De wil tot samenwerking bij zelfstandige ondernemers naar beroepsactiviteit (in percentages van oftkoord en nier akkoord)

	Kleinhandel (n = 143)	Diensten aan personen (n = 149)	Diensten oan bedrijven (n = 55)	Ambochlen (n=30)	Groothandel (n = 101)	Industrie (n=51)
Willen niet (meer) samenwerken	61,5	59,7	47,3	66,7	59,4	56,9
Willen (meer) samenwerken	38,5	40,3	52,7	33,3	40,6	43,1

Tabel 43 De wil tot samenwerking bij land- et tuinbouwers naar beroepsactiviteit (in percentages van akkoord en niet akkoord)

	Melkvee (n=67)	Veeteelt (n=153)	Akkerbouw (n = 86)	Tuinbouw (n = 195)
Willen niet (meer) samenwerken	59,7	74,5	75,6	57,4
Willen (meer) samenwerken	40,3	25,5	24,4	42,6

Tabel 4A De wil tot samenwerking in vennootschap en geen vennootschap (in percentages van akkoord)

	Vennootschap (n = 660)	Geen vennootschap (n=372)
Willen niet (meer) samenwerken	57,9	70,2
Willen (meer) samenwerken	42,1	29,8

Tabel 4.5 De wil tot samenwerken bij groeiers en niet-groeiers (in percentages van akkoord)

	% Niet-groeiers (n=562)	% Totaal
Zou (meer) willen samenwerken met anderen	35,7	37,7
Steeds minder 'iefetondig' on steedj meer afhankelijk van anderen	23,0	28,4
De meeste mensen zijn niet ta vertrouwen	30,4	30,5
De zelfstandig moet zoveel mogelijk alles ie" doen	64,5	68,9
Oe overheid zou samenwerking tussen zelfstandigen financieel moeten ondersteunen	64,9	58,8

Uit de multivariate analyse wijkt venter (enigszins  $\neq$   $\llcorner$   $\llcorner$   $\llcorner$ ) dat mannelijke bedrijfsleiders eerder aan vrouwelijke meer willen somenweffien en dat vrouwen meer aan mannen vinden dot de zelfstandig zoveel mogelijk alles zelf moet doen. Dit hongt samen met hot vroeger geconstateerde feit dat mannen in de waardeschaal relatief meer geïnteresseerd rijn in groei on economische vooruitgang terwijl vrouwen meer aandacht hebben voor communicatieve woorden. Vrouwen lullen bijgevolg samenwerking binnen n»18oen bewijf \*\*\* genegen zijn aan externe somenwerking die vaak gekoppeld is aan groei minder prioritair vinden. In verband met vertrouwen constateerden we dat de winstzoekers (anificant) meer «rantrouwig lijn ten aanzien von hun omgeving dan de andere ondernemertypes. Naar opleiding zijn hoger opgeleiden lichtelijk meer bereid tot samenwerken, koesteren minder wantrouwen en vinden beduidend minder dat de zelfstandige zoveel mogelijk alles zelf moet doen. Dat laatste bevestigt wat in tabel 4.7 over opleiding reeds goed tot uiting kwam.

Tabel 4.6 De wil tot samenwerken volgens bedrijfsgrootte (in percentages van akkoord)

	Geen (n=321)	1-4 (n=420)	5-10 (n=164)	11-20 (n=71)	21-49 (n=56)	Totaal
Zou (meer) willen samenwerken met anderen	29,3	36,7	42,7	47,9	66,1	37,7
Voelt zich steeds minder 'zelfstandig' en steeds meer afhankelijk	31,8	27,4	22,0	29,6	33,9	28,4
De meeste mensen zijn niet te vertrouwen	34,6	27,1	34,8	26,8	25,0	30,5
Oe zelfstandige moet zoveel mogelijk alles zelf doen	85,0	71,0	48,8	50,7	42,9	68,9
De overheid zou samenwerking tussen zelfstandigen financieel moeten ondersteunen	59,8	60,5	53,0	57,7	58,9	58,8

## 2 INSTITUTIONEEL VERTROUWEN

Tabel 4.8 over vertrouwen is toch wel merkwaardig. Grosso modo blijkt dat de vertrouwde economische actoren (banken en bedrijven uit de sector) het meest vertrouwen genieten, op de tweede plaats komen de politieke instituties in volgorde van de meer lokale naar de meer overkoepelende instituties. Zo vinden we in volgorde de gemeentelijke overheid, de Vlaamse regeling, de federale regering en de Europese Unie. Op de derde plaats en met een lage score vinden we een aantal traditionele sociale organisaties zoals gerecht, kerk, leger, pers en vakbonden. Met andere woorden: indien we er een driedeling op nahouden, dan ziet de rangorde er als volgt uit: meest vertrouwen krijgen de instellingen van de vrije markt, dan volgt het vertrouwen in de politieke instituties en opvallend laag is het vertrouwen in een aantal traditionele sociale instellingen.

Tabel 4.7 De wil tot samenwerken volgens opleiding van de bedrijfsleiders (in percentages van akkoord)

	Lager (n=48)	Lager middelbaar (n=154)	Hoger middelbaar (n=526)	Hoger (n=298)	Totaal
Zou (meer) willen samenwerken met anderen	22,9	27,3	37,6	46,1	37,7
Steeds minder 'zelfstandig' en steeds meer afhankelijk van anderen		28,6	29,8	35,	28,4
De meeste mensen zijn niet te vertrouwen		37,3	34,2	23,7	30,5
De zelfstandige moet zoveel mogelijk alles zelf doen	9,2	76,0	75,5	51,5	68,9
De overheid zou samenwerking tussen zelfstandigen financieel moeten ondersteunen		59,	62,5	68,2	58,8

Zelfstandige ondernemers hebben beduidend minder vertrouwen in vakbonden dan landbouwers, die echter niet veel geconfronteerd worden met vakbonden, land- en tuinbouwers hebben meer vertrouwen in de traditionele instellingen zoals de Kerk, het leger, de politie en de rijkswacht, de sociale zekerheid en de belangenvereniging maar duidelijk minder in de pers. Mannen hebben meer dan vrouwen vertrouwen in de overheden van alle niveaus. Grote bedrijven hebben meer vertrouwen in nog grotere bedrijven en in de belangenvereniging. Oudere bedrijfsleiders hebben meer dan jongere vertrouwen in (te Kerk, in de sociale zekerheid en in de pers.

Tabel-4.6

Rangorde van her vertrouwen in vwsdiii/enda groepen en instituties (sefaof van l woorfw/4 = zeer veel vertrouwen)

	Totaal	Land- en tuinbouwers	Volgorde land- en tuinbouwers	Zelfstandige ondernemers	Volgorde zelfstandige ondernemers	SV*
De banken	2.64	2.65	2	2.63	1	
Andere bedrijven uit de factor	2.60	2.70	1	2.50	2	***
Pditi» en niks wacht	2.44	2.50	3	2.39	3	**
De gemeentelijke overheid	2.41	2.45	5	2.38	4	
De joaale zekerheid	2.41	2.50	3	2.32	5	***
Uw (inter)professionele belangenvereniging	2.33	2.49	4	2.18	10	***
Grote bedrijven	2.31	2.36	6	2.26	7	**
De Vloomsse regering	2.27	2.24	7	2.30	6	
De federale regering	2.22	2.21	8	2.23	8	
De Europese Unie	2.18	2.17	10	2.19	9	
Het gerecht	2.03	2.04	11	2.02	11	
De kerk	1.93	2.19	9	1.68	14	***
Het leger	1.88	2.00	12	1.77	13	***
De pers	1.85	1.73	13	1.97	12	***
De vakbonden	1.65	1.73	13	1.57	15	***

\* SV = significant verschil tussen land- en tuinbouwers en zelfstandige ondernemers

## a DEELNAME AAN SOCIALE ACTIVITEITEN

Een indicator van verankering van de zelfstandigen in het sociale weefsel, is de graad van participatie in het sociale verenigingsleven.

Jabot 4.9 Actieve deelname aan het verenigingsleven

	% Totaal	% Land- en tuinbouwers	% Zelfstandige ondernemers
Geen vereniging	45,7	43,5	47,8
Belangenvereniging	27,1	33,9	20,7
Sportvereniging	23,2	16,6	29,4
Educatieve vereniging	16,8	22,8	11,1
Solidariteitsvereniging	6,3	4,2	8,3
Artistieke vereniging	5,5	2,8	8,1
Parochiale vereniging	4,8	6,8	3,0
Natuurvereniging	4,4	4,4	4,3
Vereniging voofd» derde wereld	3,4	2,0	4,7

In tabel 4.9 valt voornamelijk op dat bijna de helft van de respondenten (45 %) aan geen enkele sociale activiteit van de genoemde verenigingen deelneemt. Wie wel deelneemt, zoekt vooral aansluiting bij de (inter)professionele belangenverenigingen, gevolgd door de sportverenigingen en de educatieve verenigingen (cuhuurfondsen, BGJG, scouts, KBG enz.). Er zijn enkele opvallende verschillen tussen de land- en tuinbouwers en de zelfstandige ondernemers. Daar waar één derde van de land- en tuinbouwers deelneemt aan de activiteiten van de (inter)professionele verenigingen, is dit slechts één vijfde bij de zelfstandige ondernemers die liever actief zijn in sportverenigingen (29 %) dan in een belangenorganisatie (20 %). De land- en tuinbouwers zijn relatief meer aanwezig in de educatieve en in de parochiale verenigingen. De zelfstandige ondernemers zijn dan weer iets meer betrokken bij solidariteitsverenigingen (steun aan kansarmen, gehandicapten, bejaarden enz.) en artistieke initiatieven (koor, toneel, muziek of lekenacademie enz.).

## BESLUIT

Zelfstandigen staan op hun autonomie en onafhankelijkheid. Autonomie betekent het vermogen om zelf te beslissen, zelf de dingen te regelen, zo weinig mogelijk afhankelijk te zijn van anderen. Dit positieve streven naar autonomie vertaalt zich anderzijds in een terughoudende attitude ten aanzien van samenwerking, deelname aan het sociale leven en institutioneel vertrouwen in instituties. Slechts eenderde wil (meer) samenwerken, bijna de helft neemt geen deel aan het verenigingsleven, en het vertrouwen in sommige publieke instellingen scoort vrij laag. Men kan op basis van deze indicaties geen te algemene conclusies trekken, maar zij tonen toch voldoende aan dat bij een grote groep zelfstandigen de symptomen van individualisering, geringe inschakeling in het sociale verenigingsleven en weinig vertrouwen in publieke instellingen aanwezig zijn. Of dit meer of minder is dan bij andere groepen van de bevolking, kunnen wij hier niet uitmaken, maar het gebrek aan 'sociaal kapitaal' is o.i. een belangrijk gegeven en niet eenvoudig te verhelpen omdat het gedeeltelijk structureel verbonden is met het autonomiestreven én met de grote tijdsdruk die de arbeidsituatie van zelfstandigen meebrengt. Indien we echter aanvaard dat er een positieve link is tussen vertrouwen en sociaal kapitaal enerzijds en duurzaam groeien anderzijds, dan ligt in de bevordering van sociaal kapitaal en vertrouwen een hefboom voor verdere ontwikkeling.

Oo vela wijzen zijn gezin en bedrijf bij zelfstandigen met elkaar **verweven**. Tijd, enegje, familiekapitaal worden geïnvesteerd in hel bedrijf), soms gedurende **verschillende** generaties. Hel gezin hooit don op zijn **heurl** inkomen, arbeidsvreugde en sociale erkenning moor ook vaak tegenslagen en mislukkingen uit hel h-W. In dit hoofdstuk beperken we ons tot enkele specifieke punlen in dit samenspel tussen gezin en **bedrijf met** name de rol van de partner, de opvolging in het bedrijf door de kinderen, de tiidsverdeling (,sten gezin en bedrijf en tenslotte de zondag als **familiedag**.

## 1 DE ROL VAN DE PARTNER

**Vonzelfsprekend** is ar niet **noodzakelijk** een partner. Tabel 5.1 toont dot in de totale **steekproef** ongeveer 20 % niet gehuwd is. Het aantal gehuwden is hoger onder de land- en tuinbouwers (85,6 %) dan onder de zelfstandige ondernemers (76,0 %). Bijna 10 procent is alleenstaand.

ToW 5. *Burgerlijke stond - Percentoges voor de land- en tuinbouwers en zelfstandige ondernemers*

	% Totaal	%Land-en tuinbouwen	% Zelfstandige ondernemen
Alleenstaand	9,6	9,4	9,8
Gehuwd	81,0	85,6	HA
Weduwnaar/weduwe	1,7	2,4	1,1
Samenwonend	M	1,4	7,5
Gehuwd, maar <b>feitelijk gescheiden</b>	0,6	0,2	0,9
Wettelijk gescheiden	2,5	1,0	VV

Om de invloed **van** de partner in te schatten, kunnen we vooreerst kijken naar het sociaal-rechtelijk statuut van de betrokkene. Dit gebeurt in tabel 5.2. Bij de land- en tuinbouwers heeft ongeveer 35 % van de partners geen en dus 65 % wel een statuut in het bedrijf, terwijl dij voor de zelfstandige ondernemers neerkomt op respectievelijk 45 % geen en 55 % wel een statuut. Bij de land- en tuinbouwers **hebben** Mn op drie het statuut van **medewerkende** partner, «aar **partners** van zelfstandige **ondernemers** meer als vennoten en voor een beperkt deel als ingeschreven **tewerkgestelde** functioneren.

Tabel 5. Het sociaal-rechtelijk statuut van de partner in het bedrijf -933.

	% Totaal	% Land- en tuinbouwers	% Zelfstandige ondernemers
Geen statuut	39,1	34,6	43,4
Vennoot	23,3	20,9	25,5
Meewerkende partner	28,5	38,1	19,4
Deeltijds ingeschreven tewerkgestelde	1,9	1,1	2,7
Voltijds ingeschreven tewerkgestelde	4,4	2,4	6,3
Zelfstandig helper	1,8	2,2	1,5

Meer dan het sociaal-rechterlijk statuut kan een meer inhoudelijke activiteitsanalyse ons een inzicht bieden in de rol van de partner. Die is te vinden in tabel 5.3 waarbij duidelijk wordt dat grosso modo ongeveer de helft van de partners effectief in het bedrijf meewerkt (administratief, uitvoerend of leidinggevend), één vierde buitenshuis werkt en één vierde enkel huishoudelijke taken op zich neemt. Er zijn natuurlijk verschillen: bij de zelfstandige ondernemers is het aantal buitenhuiswerkende partners hoger dan in de landbouw (één op drie versus één op vijf) terwijl in de land- en tuinbouw meer medewerkende partners ingeschakeld zijn.

Tabel 5.3 Rol van de partner

	% Totaal	% Land- en tuinbouwers	% Zelfstandige ondernemers
Partner neemt alleen huishoudelijk werk op zich	22,5	23,6	21,5
Partner met administratieve/commerciële taken	22,0	22,2	21,7
Partner is uitvoerend personeelslid	19,3	22,7	16,1
Partner neemt leiding over personeel/activiteit	10,2	11,0	9,4
Partner heeft een andere job buitenshuis	26,0	20,5	31,3

Als extra informatie geven we nog volgende (weinig verrassende) vaststellingen mee. Mannelijke bedrijfsleiders hebben vaker dan vrouwen een partner die huishoudelijke of administratieve/commerciële taken uitvoert en vrouwelijke bedrijfsleiders hebben meer partners die ook leidinggevende functies opnemen. In grotere bedrijven zijn er meer partners met een leidinggevende taak in het bedrijf. Partners die enkel huishoudelijk werk verrichten of in het bedrijf administratieve/commerciële of uitvoerende taken opnemen, treffen we meer aan bij oudere dan jongere bedrijfsleiders.

## 2 TIJDSBESTEDING

Tabel 5.4 Indeling naargelang het aantal werkdagen per week dat men werkt (%).

	% Totaal	% Land- en tuinbouwers	% Zelfstandige ondernemers
Maximaal 5 dagen	32,1	10,4	21,7
6 dagen	52,7	47,1	58,0
7 dagen	29,2	41,5	17,5
Geen on/woord	1,9	1,0	2,8

Uit tabel 5.4 kan men afleiden dat de meerderheid van de respondenten zes dagen per week werkt. Dat het aantal land- en tuinbouwers dat zeven dagen werkt vrij hoog ligt, is niet zo verwonderlijk omdat heel wat landbouwactiviteiten dagelijks moeten gebeuren. Dit betekent niet dat er geen vorm van rustdag is, zoals verder moge blijken bij de analyse van de rust- en zondag.

In aantal uren uitgedrukt werken de landbouwers meer (tabel 5.5). Dat geldt ook voor bedrijfsleiders van kleinere bedrijven. Maar daarbij moeten we wel rekening houden met het fenomeen dat bij kleinere bedrijven de scheiding tussen werken voor het bedrijf en voor het gezin niet altijd scherp te trekken is.

Tabel 5.5 Aantal uren dat wordt gewerkt per week

	% Totaal	% Land- en tuinbouwers	% Zelfstandige ondernemers
Minder dan 30 uur	4,2	6,4	2,1
30 tot 40 uur	4,6	3,2	5,9
41 tot 50 uur	10,5	8,2	12,7
51 tot 60 uur	19,1	17,0	21,0
61 tot 70 uur	22,6	22,6	22,5
Meer dan 70 uur	39,0	42,5	35,8
Geen on/woord	?	?	?

Leerzamer dan het absolute aantal uren dat gewerkt wordt, is de verdeling van het tijdsbudget over bedrijfs-, gezin-, sociale- en ontspanningsactiviteiten. De tijdsverdeling ziet er ongeveer als volgt uit: 70 % gaat naar het bedrijf, een kleine 20 % naar het gezin, en 10 % naar sociale activiteit en hobby's.

Tabel 5.6 De verdeling van het tijdsbudget (in procent uitgedrukt)

	% Totaal	% Land- en tuinbouwers	% Zelfstandige ondernemers
Gezinstijd	18,2	18,3	18,1
Bedrijfstijd	71,9	73,1	70,8
Sociale activiteiten (= verenigingsleven)	4,3	3,8	4,7
Tijd voor zichzelf (= K v hobby's)		4,9	6,6



Het is in de huidige context te verwachten dat mannelijke bedrijfsleiders in vergelijking met vrouwelijke ondernemers meer tijd in het bedrijf en minder tijd in het gezin investeren. Dit patroon klopt en daar veranderen leeftijd en ook opleiding niet veel aan. Waar de mannelijke bedrijfsleider gemiddeld 17 % van zijn tijd in het gezin steekt en 73 % in het bedrijf, investeren vrouwelijke bedrijfsleiders gemiddeld 22 % van hun tijd in het gezin en 69 % van hun tijd in het bedrijf. Het geslachtsverschil speelt in de verdeling van het tijdbudget nog steeds een significante rol.

Tabel 5.7 Procentuele gezinstijd voor man en vrouw volgens leeftijd (N = 1010)

	18-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70-80	Totaal
Man	13,0	16,4	17,0	16,3	19,1	27	16,9
Vrouw	18,8	21,6	22,3	20,0	31,1	30	22,0

Tabel 5.8 Procentuele bedrijfstijd voor man en vrouw volgens leeftijd

	Minder dan 50	Meer dan 50	Totaal
Man	74,0	71,0	72,9
Vrouw	68,9	70,1	69,3

### 3 ZONDAG ALS FAMILIEDAG

Is er nog tijd voor een rust- en zondag wanneer je de indrukwekkende cijfers van het aantal uren arbeid leest? Voor het merendeel wel, maar een derde van de landbouwers duidt aan dat er voor hen geen rustdag is tegenover 16 % bij de zelfstandige ondernemers. Voor ongeveer 70 % is echter de zondag de rustdag (60 % enkel zondag en 10 % zondag + andere dag). De meeste zelfstandigen willen het ook blijkaar zo houden want op de vraag of de zelfstandige ondernemers akkoord gaan met een sluitingsdag op zondag, is 64,2 % voorstander van een zondagse sluitingsdag.

Tabel 5.9 Aantal zelfstandigen dat een rustdag houdt

	% Totaal	% Land- en tuinbouwers	% Zelfstandige ondernemers
Zondag rustdag	59,5	61,5	57,6
Andere dag dan zondag rustdag	7,9	5,2	10,5
Zondag en nog een andere dag rustdag	9,4	3,0	15,4
Geen rustdag	23,1	30,3	16,4

Uit de vraag wordt de zondag doorgebracht? Een lijstje met verschillende activiteiten werd voorgelegd met de vraag het belang dat men hecht aan de activiteit te evalueren op een schaal van 1 tot 4 (4 is zeer belangrijk). In tabel 5.10 wordt duidelijk dat de zondag in de eerste plaats beleefd wordt als familiedag. De religieuze praktijk staat op een laag pitje waarbij de land- en tuinbouwer iets meer dan de zelfstandige ondernemer waarde hecht aan de zondagse mis.

Tabel 5.10 Belang van de zondagactiviteiten (schaal van 1 tot 4)

	Totaal	Land- en tuinbouwers	Zelfstandige ondernemers
Familieleven	3,2	3,1	3,2
Televisiekijken	2,6	2,7	2,5
Lectuur	2,4	2,4	2,4
Sport en hobby's	2,3	2,2	2,4
Administratie	1,9	1,9	1,9
Naar de mis gaan	1,5	1,8	

## 4 BEDRIJFSOPVOLGING

### Ophouden met bedrijfsactiviteit

Tabel 5.1 Leeftijd waarop zelfstandigen willen ophouden met bedrijfsactiviteit (kolompercentages)

	% Totaal (n=626)	% Land- en tuinbouwers (n=307)	% Zelfstandige ondernemers (n=319)
Voor 40 jaar	0,3		0,6
40-49 jaar	4,2	2,3	6,0
50-54 jaar	10,5	8,5	12,5
55-59 jaar	17,4	12,4	22,3
60-64 jaar	32,3	36,8	27,9
65-69 jaar	30,4	34,5	26,3
70 jaar of ouder	5,0	5,5	4,4

De meerderheid van de respondenten wil ophouden met de bedrijfsactiviteit tussen 60 en 70 jaar. Bij de land- en tuinbouwers is dit bijna drie op vier, bij de zelfstandige ondernemers is dit iets meer dan de helft. Bij de zelfstandige ondernemers is er echter reeds één derde dat wil stoppen tussen vijftig en zestig. Dit verschil wordt echter hoofdzakelijk verklaard door het verschil in leeftijdsstructuur tussen zelfstandige ondernemers en land- en tuinbouwers, want één ding is duidelijk: hoe jonger, hoe vroeger men wil ophouden. Bijna 20 % van de jonge respondenten jonger dan 30 jaar wil reeds ophouden met de

bedrijfsactiviteit voor zijn **viijftigste**, terwijl slechts 8 % van de veertigers en amper 3 % van de vijftigers die mening deelt. De meerderheid van de veertigers willen ophouden wanneer ze tussen zestig en zeventig jaar zijn.

Tabel 5.12 De leeftijd waarop men wil ophouden met de bedrijfsactiviteit volgens leeftijd van de respondent - totale steekproef (rijpercentages)

	Tot 39 jaar (n=2)	40-49 jr. (n=26)	50-54 jr. (n=66)	55-59 jr. (n=109)	60-64 jr. (n=201)	65-69 jr. (n=189)	Na 70 jr. (n=30)
18-29 jaar (n=31)	3,2	19,4	22,6	12,9	22,6	16,1	3,2
30-39 jaar (n=160)	0,6	8,	18,	25,6	28,8	17,5	1,3
40-49 jaar (n=219)		3,2	12,3	19,6	37,9	25	
50-59 jaar (n=161)				13,0	36,6		4,3
60-69 jaar (n=39)					12,8	76,9	10,3
70-80 jaar (n=13)							92,3

#### Opgvolging door kinderen

Bij de **viijftigplussers** heeft ongeveer de helft geen zicht op een opvolger, bij de andere helft rekt verreweg het grootste deel op één van de kinderen (tabel 5.13). Er zijn geen beduidende verschillen tussen land- en tuinbouwers en zelfstandige ondernemers. Het verschil is wel significant als we kijken naar de bedrijfsgrootte. Grotere bedrijven hebben een duidelijker zicht op hun opvolging, terwijl eenmansbedrijven en kleine bedrijven (max 4 werknemers) veel minder een opvolger zien. Het meest frappante verschil stellen we vast tussen groeiers en niet-groeiers. De groeibedrijven hebben veel vaker een opvolger op het oog (zie tabel 5.14).

Tabel 5. / 3 Aantal vijftig-plussers met/zonder uitzicht op een opvolger (N=325)

	% land- en tuinbouwers (n=176)	% Zelfstandige ondernemers (n=149)	% Totaal
Één van de kinderen	<b>43,8</b>	<b>34,8</b>	<b>39,7</b>
Iemand anders	5,1	6,0	5,5
Niemand	<b>45,5</b>	51,7	48,3
Weet het niet, kinderen zijn nog te klein	5,7	7,4	6,5

Tabel 5.1'

Aantal vijftig-plussers met/zonder uitzicht op een opvolger (gesplitst naar groeiers en niet-groeiers (fcplompercentages)

	% Niet-groeiers	% Groeiers	% Totaal
Er is geen opvolging	61,4	29,8	51,6
Er is een bedrijfsopvolger	38,6	70,2	48,4

#### BESLUIT

Het is bekend dat zelfstandigen hard werken. De helft van de partners, iets minder bij zelfstandige ondernemers dan bij land- en tuinbouwers, werkt bovendien mee in het bedrijf. Maar deze inzet betekent niet dat de zelfstandige alleen tijd heeft voor het werk. Hij/zij schat dat gemiddeld 18% van de tijd gaat naar het gezin, 70 % naar het bedrijf en 10 % naar hobby's en verenigingsleven. Voor vrouwelijke bedrijfsleiders ligt de geschatte gezinstijd hoger (22 %) en de bedrijfstijd iets lager (69 %). De zondag is prioritair een familiedag en de zondagsluiting wordt door een duidelijke meerderheid gewenst.

De opvolging in de familie blijft een onzeker gegeven. Ongeveer 40 % van de vijftigplussers rekt op één van de kinderen, 5 % heeft iemand anders op het oog en de rest tast in het duister. Het feit dat groeibedrijven een veel duidelijker uitzicht op een opvolger hebben dan de niet-groeiers, maakt duidelijk dat de opvolgingskwesitie een belangrijke factor is voor de ontwikkeling van het zelfstandig ondernemerschap.

De verhouding tot de overheid is ambigu. Op de vraag of de overheid meer of minder regulering moet overlaten aan de sector, pleit 53 % voor meer zelfregulering, 37 % voor evenveel en slechts 8 % voor minder zelfregulering. De voorkeur voor meer zelfregulering is dus duidelijk en dat spoort ook wel met het imago van de zelfstandige die zijn autonomie cultiveert en zoveel mogelijk zelf zijn problemen oplost. Maar zodra er specifieke beleidsdomeinen worden aangeraakt die ook direct met het leven van de zelfstandigen te maken hebben zoals bestrijding fiscale fraude, tewerkstelling, zwart werk, stadsrenovatie, milieubeleid, ruimtelijke ordening enz., wensen telkens 40 tot 80 % meer overheidsinterventie en slechts een kleine groep van ongeveer 10 % minder overheid. Blijkbaar is het geloof in zelfregulering als het erop aankomt toch niet zo groot. Ook op het domein van de sociale zekerheid blijkt de zelfstandige niet afkerig te zijn van wat meer overheid in de vorm van een uitbreiding van de verplichte verzekering. In een laatste punt bekijken we de houding van de zelfstandigen tegenover belastingvermindering.

## MEER, EVENVEEL OF MINDER OVERHEID?

Tabel 6. Gewenste rol van de overheid (meer-evenveel-minder) in rangorde van percentage dat voor meer kies

		% Totaal	% Land- en tuinbouwers	% Zelfstandige ondernemers	SV*
De overheid moet de criminaliteit bestrijden	meer	82,0	79,0	84,7	
	evenveel	15,6	17,4	13,9	
	minder	0,6	0,8	0,4	
	geen antwoord	<u>1,8</u>	<u>2,8</u>	<u>0,9</u>	
De overheid moet zonevreemde bedrijven helpen zich wettelijk te vestigen	meer	60,9	<b>59,3</b>	62,3	
	evenveel	29,2	30,7	27,7	
	minder	7,9	7,4	8,5	
	geen antwoord	<u>2,0</u>	<u>2,6</u>	<u>1,5</u>	
De overheid moet werk verschaffen	meer	53,5	51,7	50,1	
	evenveel	34,2	38,9	29,8	
	minder	10,9	8,6	13,2	
	geen antwoord	<u>1,4</u>	<u>1,8</u>	<u>0,9</u>	
De overheid moet regulering overlaten aan de sector zelf	meer	53,4	53,9	52,9	
	evenveel	37,2	37,9	36,5	
	minder	8,0	6,4	9,6	
	geen antwoord	<u>1,4</u>	<u>1,8</u>	<u>0,9</u>	

De overheid moet de fiscale fraude bestrijden	meer	47,3	44,0	49,7
	evenveel	43,5	46,3	40,9
	minder	7,8	7,6	8,1
	geen antwoord	1,4	1,4	1,3
De overheid moet natuurbeheer bevorderen	meer	46,5	32,5	59,7 ***
	evenveel	42,5	49,5	36,0
	minder	9,3	15,6	3,4
	geen antwoord	1,6	2,4	0,9
De overheid moet het milieu beschermen	meer	45,6	32,5	58,0 ***
	evenveel	42,2	50,1	34,7
	minder	9,7	14,0	5,6
	geen antwoord	2,5	3,4	1,7
De overheid moet stads- en gemeenterenovatie bevorderen	meer	42,5	32,1	52,4 *
	evenveel	45,9	54,1	38,2
	minder	9,2	10,6	7,9
	geen antwoord	2,3	3,2	1,5
De overheid moet zwartwerk bestraffen	meer	42,2	34,7	49,2 ***
	evenveel	42,9	46,9	39,2
	minder	14	17	11,1
	geen antwoord	1,0	1,4	0,6

\* - sianmon verschil tussen land- en tuinbouwers en zelfstandige ondernemers

Het takenpakket dat men voor de overheid uittekent, is verschillend voor zelfstandige ondernemers en land- en tuinbouwers. Voor de bevroegde beleidsdomeinen is de roep naar meer overheid bijna op alle punten sterker bij de zelfstandige ondernemers dan bij de landbouwers, vooral voor de bescherming van het milieu, het natuurbeheer, de stads- en gemeenterenovatie, de indijking van criminaliteit en de bestrafing van zwartwerk. Uit de verdere analyse van de cijfers kunnen we opmaken dat in het algemeen de oudere bedrijfsleiders meer terughoudend zijn tegenover de overheid dan hun jongere collega's. Bedrijfsleiders die groei nastreven, leggen significant meer dan de niet-groeiers de klemtoon op de bescherming van het milieu, het natuurbeheer en de bestrijding van zwartwerk als overheidstaken. Bedrijfsleiders uit niet-groeiende bedrijven vinden dat de overheid de fiscale fraude meer moet aanpakken.

## 2 SOCIALE INZET VAN DE ZELFSTANDIGEN

Complementair aan de vraag: wil je meer of minder overheid op een aantal specifieke domeinen, stelden we ook de vraag: vind je dat de zelfstandigen zelf zich meer, evenveel of minder moeten inzetten op diverse domeinen.<sup>3</sup>

Als zelfstandige worden - zoals in dit hele rapport - de land- en tuinbouwers en de zelfstandige ondernemers bedoeld. In de vragenlijst echter werd het woord zelfstandige weinig gebruikt en telkens uitgesplitst naar heizij land- en tuinbouwers hetzij zelfstandige ondernemers. Alleen bij deze vraag werd dit niet gedaan. Het is mogelijk dat de land- en tuinbouwers zichzelf wellicht onvoldoende hebben geïdentificeerd met de zelfstandige als dusdanig waardoor de antwoorden...  
 3 - sianmon verschil tussen land- en tuinbouwers en zelfstandige ondernemers

Tabel 6.2 Gewenste sociale, inzet van de zelfstandigen (meer- evenveel- minder) in rangorde van percentage dat voor meer kiest.

		% Totaal	% Land- en tuinbouwers	% Zelfstandige ondernemers
De zelfstandige moet een rol spelen in de politiek	meer	42,2	45,7	39,0
	evenveel	44,9	44,9	44,8
	minder	9,9	8,0	11,7
De zelfstandige moet werk verschaffen	geen antwoord	3,0	1,4	4,5
	meer	34,8	29,5	39,7
	evenveel	60,2	65,3	55,4
De zelfstandige moet actief het milieu beschermen	minder	3,0	3,8	2,3
	geen antwoord	2,0	1,4	2,6
	meer	33,9	29,7	37,9
De zelfstandige moet actief meewerken bij de criminaliteitsbestrijding	evenveel	57,8	59,5	56,3
	minder	6,3	8,6	4,1
	geen antwoord	1,9	2,2	1,7
De zelfstandige moet stads- en gemeenterenovatie bevorderen	meer	27,0	20,6	33,1
	evenveel	49,6	53,3	46,1
	minder	17,7	21,4	14,3
	geen antwoord	5,6	4,8	6,4
	meer	16,6	13,2	19,8
	evenveel	53,4	55,5	51,4
	minder	25,7	27,9	23,5
	geen antwoord	4,4	3,4	5,3

In tabel 6.2 zien we dat het aantal dat pleit voor een meer actieve rol van de zelfstandigen, beduidend lager ligt dan het aantal dat in tabel 6.1 pleit voor meer overheid. Of nog duidelijker: waar de meerderheid van de zelfstandigen een voorkeur heeft voor meer overheid, zien we dat wanneer het gaat over de eigen actieve inzet, de meerderheid kiest voor een stofus quo (evenveel).

Het meest uitgesproken is de overtuiging dat in het algemeen de zelfstandigen meer aanwezig moeten zijn in de politiek. Voor de specifieke beleidsdomeinen is de score voor meer engagement beperkter. Toch wil ongeveer één op drie meer actieve inzet voor tewerkstelling, milieubescherming en criminaliteitsbestrijding. De wil tot meer actieve inzet op deze domeinen is groter bij de zelfstandige ondernemers dan bij de land- en tuinbouwers. Zelfstandige ondernemers kiezen zowel voor meer overheidsinterventie als voor meer actieve zelfregulering, ze zijn m.a.w. minder geneigd dan de land- en tuinbouwers om de dingen hun beloop te laten.

## 3 VRIJWILLIGE EN VERPLICHTE VERZEKERING

Een interessant domein om de spanning tussen overheid en zelfregulering te analyseren, is dit van de verzekering. Wenst men meer verplichte verzekering of houdt men het liever bij de vrije verzekering? Tabel 6.3 geeft een overzicht van de huidige stand van vrijwillige verzekering.

Tabel 6.3

Aaial zelfstandigen dat een vrlrwitige verzekering aangooi

	% Totaal	% Land- en tuinbouwers	% Zelfstandige ondernemers
Vrijwillige ziekteverzekering tegen kleine risico's	W>	I>	81,0
Vrijwillige Hospitalisatieverzekering	67,7	44,3	74,6
Vrijwillig aanvullend pensioen	SM	33,3	64,3
Vrijwillige verzekering arbeidsongeschiktheid	5*8	55,1	62,2

\* SV - significant verschil tussen land- en tuinbouwers < zelfstandige ondernemers

De zelfstandige ondernemers verzekeren zich significant meer dan de land- en tuinbouwers voor de hospitalisatieverzekering, het vrijwillig aanvullend pensioen en de verzekering tegen arbeidsongeschiktheid. In grotere bedrijven worden meer vrijwillige verzekeringen aangegaan dan in kleinere bedrijven. Oudere bedrijfsleiders en vrouwen hebben minder vaak een vrijwillige verzekering voor arbeidsongeschiktheid dan jongere en/of mannelijke bedrijfsleiders.

Ons interesseert nu de vraag of zelfstandigen bereid zijn een hogere bijdrage te betalen in ruil voor meer sociale zekerheid (verplichte verzekering). In tabel 6.4 vindt men een aantal genuanceerde uitspraken die ons aantonen dat er over het algemeen een bereidheid is om meer bij te dragen.

Tabel 6.4 Voorgestelde wijzigingen aan de sociale zekerheid in rangorde van percentage die akkoord gaat

	KTotod	% Land- en tuinbouwers	% Zelfstandige ondernemers
Sectoren waarvoor men meer wil betalen: < kinderbijslag gelijk aan werknemers, daarvoor 1 % hogere bijdrage	68,6	69,7	67,6
Arbeitsongeschiktheidsuitkeringen 10% hoger daarvoor 0,1% extra bijdrage	geen antwoord akkoord	1,5 67,5	0,6 62,7
Wettelijke pensioenen 10% hoger, daarom 1,5% hogere bijdrage	geen antwoord akkoord	JA W,1	M ,,T
Verplichte ziekteverzekering klein risico, daarvoor 3 % extra bijdrage	geen antwoord akkoord	3,8 54,9	U 55,0
Faillissementsverzekering verdere uitbetaling, hiervoor hogere bijdrage	geen antwoord akkoord	2,5 31,1	3* 35,4
Zelfde sociale bescherming als loontrekkenden, daarvoor 45 % van inkomen betalen	geen antwoord akkoord	2,4 14,0	2,4 14,5
Pensioenproblemen: Aanvullend pensioen vrije keuze, maar fiscaal stimuleren	geen antwoord akkoord	2,4 86,4	SW <fer
Meer mogelijkheden tot bijverdiensten door pensioenen i.p.v. pensioenen te verhogen	geen antwoord akkoord	U 37,9	M 40,9
	geen antwoord	2,5 7	8 M

De sectoren waarvoor iedereen meer wil betalen zijn, in dalende volgorde: kinderbijslag, arbeidsongeschiktheid, wettelijke pensioenen, verplichte ziekteverzekering, faillissementsverzekering. Maar ondanks de bereidheid om iets meer bij te dragen in ruil voor meer uitkeringen, wil dit niet zeggen dat men bereid is 45 % van het inkomen bij te dragen voor een evenwaardig systeem van sociale bescherming als de werknemers. Al bij al gaat het om een gematigde vraag naar een meer uitgebouwd systeem van sociale zekerheid voor zelfstandigen.

(Ju verdere statistische analyse leren we dat grotere bedrijven significant meer bereid zijn een hogere bijdrage te betalen voor een faillissementsverzekering. De kwaliteitsstrever (die relatief sterker in grote bedrijven vertegenwoordigd is) is eerder dan de andere types bereid te betalen voor eenzelfde sociale bescherming als de loontrekkende, terwijl de behoudsgelinde zelfstandige (die sterker in de kleinere bedrijven vertegenwoordigd is) meer dan anderen bereid is extra te betalen voor hogere kinderbijslag en voor een beter wettelijk pensioen. Oudere bedrijfsleiders en hoger opgeleiden vinden eerder dat aan gepetttoflerden de mogelijkheid moet worden geboden om bij te verdienen. Interessant is het verschil tussen mannen en vrouwen. Mannelijke ondernemers kiezen in het algemeen meer uitgesproken dan vrouwen voor sociale zekerheid, wat enigszins ingaat tegen de voorstelling dat vrouwen meer belang hechten aan zekerheid en mannen meer aan risico. In tabel 6.5 geven we een overzicht van de verschillende appreciatie van mannelijke en vrouwelijke bedrijfsleiders.

Tabel 6.5 Voorgestelde wijzigingen aan de sociale zekerheid uitgesproken door mannen en vrouwen

	% Man	% Vrouw
Sectoren waarvoor men meer wil betalen: Kinderbijslag gelijk aan werknemers, daarvoor 1 % hogere bijdrage	69,3	66,5
Af arbeidsongeschiktheidsuitkeringen 10 % hoger, daarvoor 0,1 % extra bijdrage	29,5	31,5
Wettelijke pensioenen 10% hoger, daarvoor 1,5% hogere bijdrage	1,2	1,9
Verplichte ziekteverzekering klein risico, daarvoor 3 % extra bijdrage	64,0	56,0
Faillissementsverzekering verdere uitbetaling, hiervoor hogere bijdrage	33,4	40,9
Zelfde sociale bescherming als loontrekkenden, 45 % betalen	2,6	1,2
Aanvullend pensioen vrije keuze, maar fiscaal stimuleren	Mf1	57,2
Meer mogelijkheden tot bijverdiensten door pensioenen te verhogen	37,7	41,6
	23	1,2
	56,0	51,3
	41,5	4*7
	W	1,6
	33*4	26,5
	63,9	72,0
	2,7	U
	15,1	10,5
	82,1	M*
	2,8	2,7
Aanvullend pensioen vrije keuze, maar fiscaal stimuleren	akkoord	85,5
	niet akkoord	12,8
	geen antwoord	1,7
Meer mogelijkheden tot bijverdiensten door pensioenen te verhogen	akkoord	36,9
	niet akkoord	60,3
	geen antwoord	2,8

Belastingvermindering is een actueel debat. Welk soort belastingvermindering wensen zelfstandigen? We legden aan de respondenten een reeks van zes kaartjes voor met verschillende vormen van belastingen. Eerst dienden ze de kaartjes met belastingvormen die ze niet in aanmerking wensten te nemen voor belastingvermindering, opzij te leggen. Vervolgens dienden ze de weerhouden kaartjes met de soorten belasting die dus wel in aanmerking komen voor vermindering, te rangschikken naar voorkeur van vermindering. Tabel 6.6 geeft het aantal respondenten aan dat een bepaald type van belasting voor vermindering in aanmerking neemt en tabel 6.7 biedt een overzicht van de gemiddelde rangorde die men voor de belastingvermindering wenst (1 = meeste te verminderen tot maximaal 6 = minste te verminderen).

Tabel 6.6 Aantal respondenten dat een bepaald type van belasting voor vermindering in aanmerking neemt

	% Totaal	% Land- en tuinbouwers	Rangorde land- en jimbouwers	% Zelfstandige ondernemers	Rangorde zelfstandige ondernemers
Algemene personenbelasting	87,7	86,0		89,3	
Sociale zekerheidsbijdragen	85,5	<b>84,6</b>		86,4	
BTW	79,5	<b>76,0</b>	4	82,8	
Belasting op onroerende goederen	74,8	<b>76,6</b>	3	73,0	5
Vennootschapsbelasting	71,6	<b>63,0</b>	6	79,7	4
Belasting op roerende goederen	71,4	70,0		72,7	6

Tabel 6.7 Gewenste belastingvermindering volgens het gemiddelde in de rangorde (hoe lager het gemiddelde, hoe meer de vermindering gewenst wordt)

	Gemiddelde rangorde	Land- en tuinbouwers	Zelfstandige ondernemers	SV
Algemene personenbelasting	2,31	2,21	2,41	--
Sociale zekerheidsbijdragen	2,53	2,53	2,53	
BTW	2,99	3,17	2,83	-->
Vennootschapsbelasting	3,1	3,16	3,06	
Belasting op onroerende goederen	3,33	2,92	3,75	---
Belasting op roerende goederen	3,97	3,77	4,16	---

SV = significant verschil tussen land- en tuinbouwers en zelfstandige ondernemers

Beide tabellen 6.6 en 6.7 geven aan dat de personenbelasting de meest gewenste vorm van belastingvermindering is en de belasting op roerende goederen het minst in aanmerking komt. Enkele verschillen zijn relevant. Zo is de vennootschapsbelasting in tabel 6.6 minder vaak in aanmerking genomen terwijl ze in tabel 6.7 toch op de vierde plaats wordt aangeduid. Dat verschil is begrijpelijk omdat voor één derde van de zelfstandigen die geen vennootschap hebben, deze vorm van belasting niet in aanmerking komt voor belastingvermindering. Wie wel een vennootschap heeft, hecht echter relatief veel belang aan een verlaging van de vennootschapsbelasting wat het laagere rangorde en dus de hogere positie in de

rangorde verklaart. Zo is ook begrijpelijk uit de aard van de activiteiten dat zelfstandige ondernemers meer aandacht zullen hebben voor BTW-verlaging, en de land- en tuinbouwers (voor wie grond een belangrijke input is) meer geïnteresseerd zijn in de belasting op onroerend vermogen. Maar de duidelijke consensus voor een verlaging van personenbelasting overstijgt de verschillen in de rangorde.

## BESLUIT

In algemene termen is men wel voorstander van meer zelfregulering en sociaal verantwoord ondernemerschap, in de praktijk verwacht men vooral dat de overheid de moeilijke maatschappelijke problemen oppakt en een regulerend kader ontwikkelt. De meerderheid vindt niet dat de zelfstandigen een meer actieve sociale rol moeten spelen, een substantiële minderheid meent van wel. Ook op het domein van de sociale zekerheid zien we dat de zelfstandigen vragende partij zijn voor meer verplichte verzekering. Cruciaal is natuurlijk of men ook bereid is meer bij te dragen in ruil voor de gewenste publieke diensten? In het geval van de sociale zekerheid blijkt dit het geval te zijn. Dit wijst erop dat waar uitkering en betaling op een duidelijke en evenwichtige manier aan elkaar gekoppeld zijn, de bereidheid om meer bij te dragen ook groter is. Waar die band ontbreekt, zal het moeilijk zijn om burgers en in het bijzonder zelfstandigen te overtuigen om meer belastingen te betalen. Wanneer het echter gaat over belastingvermindering, is er grote eensgezindheid om bij voorkeur de personenbelasting te verlagen.

## VAN WAARDE-SPANNING MAAR WAARDE-INSpanNING

Kunnen we na de analyse van deze **enquêtes** over waarde-ijamingen bij **zelfstandigen** meer algemene conclusies **trekken** voor een **waardegericht beleid**? Hoe moet de agenda voor een toekomstgericht\* woarde-inspanning erul zien?

We Mikken eerst even terug op het concept van ethisch ondernemen en plaatsen daamo de krachri(nen) van hel huidige onderzoek in dit perspectief.

### I: ETHISCH ONDERNEMEN ALS PERSPECTIEF

In de late **jaren zeventig** ontwikkelt zich een opvatting van **ondernemen** waarbij ethiek (de **zorg** voor het goede leven) nief langer beschouwd wordt **als** een zaak van overheid en wetgeving, maar als een zaak van de ondernemers zeh. Ethisch ondernemen beteken! dat de aandacht voor sociale, culturele en ecologisch\* waarden een belangrijks rol gaat speten in de motivatie, de strategie en de finaliteit van een onderneming. Of anders gezegd; ethisch ondernemen is op markten opereren vanuit een interne woardegedrevenheid en niet louter vanuit pure winstgedrevenheid en aanpassing aan wettelijk opgelegde normen. Ethisch ondernemen combineert winst en waarden. Hel **veronderstelt** een persoonlijk engagement von de bedrijfsleider en de invoering van een aantal nieuwe praktijken. Ongetwijfeld een veeleisend concept dat maar stapsgewijze kan gerealiseerd worden.

• de jaren tachtig concretiseerde deze waardegedrevenheid zich in een sterke focus op stokeholderfflanagement. Het bedrijf ontleent immers zijn waarde aan de imet en het vertrouwen van alle betrokken stokeholders die **samen** de lin en het resultaat van het bedrijf bepalen. De studie 'Winst en Woorden' (**Schokkaert** & Bouckaert, 1992) heeft vanuit d» **perspectief** het zelfstandig ondernemerschap in **Vlaanderen** geanalyseerd en een ethische agenda voor zelfstandig ondernemen gelanceerd.

In de jaren negentig dringt zich de idee van duurzaam ondernemen op. Niet alleen de legitieme **™**ongen van alle stakeholders zijn behartenswaardig, de belangen en rechten van de toekomstige **generaties** dienen gevrijwaard te worden. In het Brundtland-ropport van de Verenigde Naties, 'Our Common **™**toore' (1987), werd de bekende definitie gelanceerd: 'Duurzame ontwikkeling is ontwikkeling die voorziet **™** de behoeften van de huidige generatie zonder afbreuk te doen aan het vermogen van toekomstige

generaties om hun behoeften te voorzien". In dit verband ontstond ook de idee van duurzaam ondernemen. Negatie! betekent dit dat men in de economische activiteit geen roofoverval pleegt op het natuurlijke milieu. Meer positieve uitgedrukt: wie duurzaam ondernemen leert, beoogt een winst-verhouding; de economische winst, sociale verantwoordelijkheid en milieuvriendelijkheid. Stakeholderrelaties worden door de onderneming erkend en geplaatst in een langere termijn perspectief.

Wat kunnen wij onze enquête leren over de kansen van ethisch ondernemerschap bij zelfstandigen? We willen inzicht trekken in drie punten: 1) de interne meer pluriforme waardegedragingen van zelfstandigen; 2) de noodzaak van meer investeringen in ethisch ondernemerschap; 3) de noodzaak van meer investeringen in ethisch ondernemerschap.

## INVESTINGEN IN ETHISCH ONDERNEMERSCHAP

Net zoals in de vorige studie 'Winst en Waarden' (1992) wordt ook in deze studie duidelijk dat zelfstandigen een vrij duidelijk waardeprofiel vertonen voor wat betreft autonomie, arbeidstevredenheid en vakmanschap (kwaliteit) de onderneming. Vanuit die kern moet elk ethisch georiënteerd beleid voortvloeien. Het afwezig zijn van (snelle) groei of tewerkstelling als prioritair beleidsdoel leidt tot gemakkelijke toelating van miskenning van wat zelfstandigen intern drijft. Kwaliteit en aansprakelijkheid sluiten bijvoorbeeld veel directer op de kernwaarden dan groei en tewerkstelling.

Al is de ethische kern een gemeenschappelijk gegeven, even opvallend is de grote verscheidenheid van waardebelevingen. Uit onze studie bleek hoe op heel wat punten het profiel van land- en tuinbouwers en zelfstandige ondernemers significant van elkaar verschilt. Dit is begrijpelijk want de context, de markten en de historische achtergrond lijn verschillend. Maar verschillen in waardeprofiel worden niet alleen bepaald door uitwendige condities en marktsituaties. Er zijn ook meer interne factoren, die samenhangen met verschillende levensstijlen. Over de beroeps categorieën heen manifesteren zich bepaalde type\* van zelfstandigen die elk een eigen levensstijl of waardeprofiel vertonen. We noemden ze behoudsaxiomatic, kwaliteitsstrevers, winstzoekers en minimalisten. Elk van deze groepen zal vanuit zijn eigen voorkeuren anders reageren op beleidsmaatregelen en marktsituaties.

Een andere bron van pluriformiteit is het man/vrouw-verschil. Mannelijke en vrouwelijke ondernemers waarderden als ondernemers belangrijke totten op een significant andere manier. Mannelijke ondernemers zijn bijvoorbeeld meer groeigericht, vrouwelijke bedrijfsleiders hebben meer aandacht voor contact en erkenning. Op dit punt zou verder onderzoek wenselijk zijn. Verder zijn er nog differentiërende factoren zoals de grootte van de onderneming. Ondernemers van grotere bedrijven zijn meer groeigericht en slaan veel verder af van de familiale woorden. Kortom, de aandacht voor de diversiteit van waardebelevingen maakt het moeilijker om in te algemene termen over de woorden van de zelfstandigen te spreken.

## ECO-ONDERNEMERSCHAP VOOR ZELFSTANDIGEN

Fa, verwijst naar economie en ecologie, maar in de eerste plaats vanuit de oorspronkelijke betekenis oikome, maar het huis of de familie. In de term eco zit m.a.w. een verwijzing naar een samenhang tussen drie componenten: familie, economie en milieu. De drie componenten zijn in feite bepalend voor de identiteit van de zelfstandige maar tegelijkertijd zijn ze ook bepalend voor duurzame ontwikkeling. Duurzaam of eco-ondernemen is een begrip dat eigenlijk perfect pas in de filosofie van zelfstandig ondernemen maar in de huidige praktijk en context zeer problematisch is. Eco-ondernemen beoogt het herstel van het evenwicht tussen familiale, ecologische en economische waarden waar een te éénzijdige en agressieve economische of ecologische logica het evenwicht verbreekt.

Uit onze studie blijkt dat het eco-evenwicht veel meer een opgave is dan een bit. Milieu en economie zijn niet geïntegreerd en vormen vooral (meer niet uitsluitend) voor de land- en tuinbouwers een groot probleem. Familiale bedrijven zien relatief weinig opvolgers. Groeiambities stoten op tijds- en gezondheidsdruk. Het sociale kapitaal dat vertrouwen en samenwerking moet bevorderen, is eerder beperkt. Het herdefiniëren van een leefbare harmonie tussen milieu, economie en gezin lijkt daarom een essentieel element te zijn van een toekomstgericht beleid voor zelfstandigen. Het concept van duurzame ontwikkeling kan daarbij als leidraad dienen.

## 4 INVESTEREN IN SOCIAAL KAPITAAL

We hebben in de studie enkele indicatoren van sociaal kapitaal besproken. Bereidheid tot professionele samenwerking, deelname aan het verenigingsleven, institutioneel vertrouwen, actieve inzet van zelfstandigen in het oplossen van maatschappelijk problemen. De indicatoren wijzen op een relatief beperkte graad van totiaal kapitaal. We konden niet meten of er, in vergelijking met vroeger, sprake is van jarenlang achteruitgang, maar de hoge scores wijzen op een tekort. Of positiever uitgedrukt: er is ruimte voor meer investering in sociaal kapitaal. Deze investering is belangrijk omdat ze de basis legt voor een hoger niveau van samenwerking en duurzame groei. Laag institutioneel en intermenselijk vertrouwen verhindert de optimale ontplooiing van het aanwezige groeipotentieel.

Wat alles klinkt mooi, maar lijn zelfstandigen bereid meer tijd en energie te steken in sociaal kapitaal? Zij zijn immers van nature sterk gehecht aan hun autonomie en de beschikbare energie en tijd worden in hoge mate geïnvesteerd in arbeid en economisch bedrijvigheid. Want vrouwen en de vrijbuiteredenering zijn nooit veraf. Waarom zou ik investeren in sociaal kapitaal als de anderen alleen maar profiteren van mijn inspanning? En als de anderen wel investeren in sociaal kapitaal, kan ik zonder zelf moeite te doen een gratis meepikken. Deze mechanismen en redeneringen verhinderen dat zelfstandigen door meer zelfherkuving een aantal maatschappelijke problemen die ze wensen op te lossen (fraude, zwartwerk, milieu e.o.) toch niet effectief aanpakken. Als het erop aankomt, verwacht men van de overheid oplossingen ook al in men in algemene termen voor meer zelfregulering.



Een van de voor ons veronwachtende **vaststellingen** uit dit **onderzoek** is, dat de vraag naar meer overheid **veel** **sterker** is dan de vraag naar meer **zelfregulering**. Een **vraag** die niet louter **vrijblijvend** is, want op het vlak van de **sociale** zekerheid is het gekoppeld aan de **bereidheid** om een **geruime** meer **hogere** bijdrage. Het samenspel met de overheid verdient in het licht van deze resultaten een vernieuwde reflectie, die **enerzijds** rekening houdt met de kernwoorden van het zelfstandig ondernemen en anderzijds met de noodzaak om meer te investeren in **sociaal** kapitaal.

## REFERENTIES

- BORTIER, J., VAN **RYSELBERGHE**, L., HEYEN, J., SAP, J., FAES, C., VANOEN ABEEIE, P., LAVEREN, E., KMO en groei - **Unizo-analyse** en **beleidsvoorstellen**, **KMO-Cohier** 9, Unizo Studiedienst, september 2000.
- DOBBELAERE, K., ELCHAROUS, M., **KERKHOFFS**, J. et al., 2000, Verloren **zekerheid**. Tiel, Lanno.
- MOESEN, W., & CHERCHYE, W., 1997, Oe maatschappij-economische **prestaties** van ondernemers: **meningen** «i metingen? In: Leuven Economische Standpunten, 8?.
- MOESEN, W., & CHERCHYE, L., 2000, **Foto** **toekomst** **rendement**. In: Vandevelde, T. (red.), 2000, Oor vertrouwen «n bedrijf, Leuven, Acco, 2000, pp. 57-84.
- SCHOKKAERT, E., BOUCKAERT, L., 1992, Winst en waarden - **Een** ethische agenda voor het zelfstandig ondernemen. Leuven, Acco.
- VANNES, V., La **contrat de travail** - **Aspects** theoretiques\* et **pratiques**, Bivrlant, CoH. Faculté Rechtsgeleerdheid VUB.

DEEL 2

PERSPECTIEVEN