

## ZZP'er te weinig ondernemer om huidig economisch klimaat hoofd te bieden

- **Uit Interim Index 2012 van Atos Interim Management en Nyenrode Business Universiteit blijkt dat 76 procent van de ondervraagden inteert op eigen vermogen of kort op uitgaven**
- **Zelfstandige interim managers en professionals met meer dan 300 LinkedIn-connecties zijn succesvoller dan collega's met minder relaties**

**Utrecht, 26 juni 2012 – Zelfstandige interim managers en professionals beschikken weliswaar over voldoende competenties om van meerwaarde te zijn voor opdrachtgevers, maar ze zijn te weinig ondernemend om het huidige economische klimaat het hoofd te bieden. Zo ervaart 76 procent van de ondervraagde zelfstandige professionals een inkomensdaling. Die wordt grotendeels opgevangen door een beroep te doen op hun opgebouwde reserves of door hun uitgaven te verminderen. Want een opvallend grote groep van de zelfstandigen (63 procent) heeft naast hun lopende opdracht geen additionele, betaalde activiteiten.**

Dit en meer blijkt uit de Interim Index 2012, een periodiek onderzoek van Atos Interim Management en Nyenrode Business Universiteit naar de ontwikkelingen en veranderingen in de markt voor zelfstandige managementprofessionals. In totaal deden dit jaar 734 respondenten mee aan het onderzoek, een record. Zij geven in ruime meerderheid aan dat de marktomstandigheden de komende tijd zullen verslechteren. Maar 15% van de respondenten verwacht dat er een toename zal zijn van de vraag naar tijdelijke managers. Onder andere als gevolg van de sterke terugval van overheidsopdrachten.

### **Pionieren versus competenties**

Eén van de vragen in de Interim Index van dit jaar was de mate waarin zelfstandige professionals in staat zijn hun inkomensterugval te compenseren door te pionieren en hun ondernemerskwaliteiten aan te spreken. In dat opzicht, zo blijkt uit het onderzoek, hebben zelfstandige interim managers en professionals nog een inhaalslag te maken. Waar zij in het verleden konden vertrouwen op werk vanuit de bureaus waaraan ze waren verbonden, op relaties uit hun eigen netwerk en/of de aantrekkelijke markt, zijn deze 'zekerheden' door de crisis flink onderuit gehaald. "Dat betekent dat zij zich, meer dan ooit, als ondernemers moeten opstellen en alles op alles moeten zetten om aan nieuwe opdrachten te komen", stelt Piet Hein de Sonnaville, directeur Atos Interim Management.

Weliswaar neemt de tijd die wordt besteed aan acquisitie toe naar gemiddeld zeven uur per week. "Maar die tijd is volgens ons ontoereikend in de huidige, zware markt", aldus De Sonnaville. "Zware zzp'ers vertrouwen nog te vaak op hun vakmanschap, op hun competenties of ze investeren in aanvullende kennis. Ze zouden meer moeten pionieren, nieuwe wegen moeten inslaan, hun ondernemerschap actief moeten ontplooiën om succesvol te blijven." Overigens vindt 84 procent van de respondenten dat ze over de juiste instrumenten beschikken voor zelfstandig ondernemerschap. 34 Procent van hen meent hierin zelfs 'zeer goed' te zijn. "Wij constateren hier een discrepantie tussen beleving en werkelijkheid en dat baart zorgen."

### **'Uiterst kwetsbaar'**

Uit het onderzoek blijkt dat de ondervraagde zelfstandigen naast hun interim-opdracht nog additionele betaalde activiteiten hebben zoals een andere onderneming, een tweede opdracht (vooral bij ouderen) en sommigen hebben zelfs nog een vaste baan. Er is echter een grote groep (63%) die geen enkele additionele activiteit heeft naast hun lopende opdracht. "Dan ben je dus uiterst kwetsbaar in deze marktomstandigheden", stelt De Sonnaville. Overigens blijkt uit de Interim Index ook dat de gemiddelde doorlooptijd van een opdracht 11 maanden is. Vier op de tien respondenten geven aan dat de doorlooptijd van hun huidige opdracht 12 maanden of langer is en bij maar liefst 20% zelfs 16 maanden of langer.

### **Gevolgen verandering ontslagrecht**

Over het veranderende ontslagrecht zijn de ondervraagden overwegend positief. Slechts 17% verwacht dat de versoepeling van de ontslagregels minder vraag naar interim-diensten zal opleveren. De onderzoekers verwachten daarentegen dat de kostprijs van in- en externe capaciteit – vaste versus interim krachten – steeds meer naar elkaar zal toegroeien. De Sonnaville: “De opslag voor zelfstandig ondernemerschap – nu nog 30 tot 50 procent – zal door de crisis verder dalen. Dat brengt met zich mee dat sectoren waarin inhuur van tijdelijke professionals minder voorkomt, zoals MKB en MKB-plus, vaker tot inhuur zullen overgaan. Maar opdrachten zullen wel korter duren en zelfstandige professionals zullen doorlopend moeten aantonen wat hun meerwaarde voor de organisatie is om aan het werk te blijven.”

### **Belang van social media**

Jongere zelfstandige professionals (<35 jaar) blijken beter in staat zichzelf te profileren, vooral via social media, dan oudere interim professionals. Zij gebruiken met name LinkedIn om zichzelf te promoten of meer te weten te komen over potentiële opdrachtgevers. Uit de Atos Interim Index blijkt dat zelfstandigen met meer dan 300 LinkedIn-connecties succesvoller zijn in het vergaren van nieuwe opdrachten dan collega's die minder relaties hebben.