



Geldzorgen bij ondernemers

GEVOLGEN EN NOOD AAN ONDERSTEUNING

Resultaten van een onlinebevraging uitgevoerd door het Expertisecentrum Budget en Financieel Welzijn van Thomas More¹ en de vakgroep BUSI van de Vrije Universiteit Brussel²

Ilse Cornelis¹, Nele Peeters¹, Alexander Exelmans¹, Imke Dirx² en Bert Schreurs²



Inhoud

1. EXECUTIVE SUMMARY	7
2. CONTEXT	10
3. OPZET EN UITVOERING	12
3.1. Kenmerken van de respondenten	12
3.1.1. Locatie en sector	12
3.1.2. Zelfstandige ondernemers en KMO's	13
3.1.3. Mannelijke en vrouwelijke ondernemers	14
3.1.4. Leeftijd en ervaring	16
3.2. Representativiteit van de steekproef	18
4. FINANCIËEL WELZIJN EN GELDZAKEN	20
4.1. Geldzorgen	20
4.1.1. Hoe vaak ervaren de respondenten zorgen over geld?	20
4.1.2. Verschillen tussen groepen in geldzorgen	20
4.1.2.1. <i>Mannelijke en vrouwelijke ondernemers</i>	21
4.1.2.2. <i>Zelfstandige ondernemers en ondernemers met personeel</i>	21
4.1.2.3. <i>Leeftijd en ervaring</i>	22
4.2. Financiële zekerheid	23
4.2.1. Hoeveel zekerheid ervaren ondernemers op financieel vlak?	23
4.2.2. Verschillen tussen groepen in financiële zekerheid	24
4.2.2.1. <i>Mannelijke en vrouwelijke ondernemers</i>	24
4.2.2.2. <i>Zelfstandige ondernemers en ondernemers met personeel</i>	25
4.2.2.3. <i>Leeftijd en ervaring</i>	26
4.3. bezig zijn met geldzaken	27
4.3.1. In hoeverre zijn ondernemers bezig met geldzaken?	27
4.3.2. Verschillen tussen groepen in bezig zijn met geldzaken	28
4.3.2.1. <i>Mannelijke en vrouwelijke ondernemers</i>	28
4.3.2.2. <i>Zelfstandige ondernemers en ondernemers met personeel</i>	29
4.3.2.3. <i>Leeftijd en ervaring</i>	30
4.4. Financiële competenties en gedrag	31
4.4.1. Administratieve vaardigheden en inzicht	31

4.4.1.1. Verschillen tussen groepen	32
4.4.2. Langetermijnplanning	35
4.4.2.1. Verschillen tussen groepen	35
4.4.3. Financieel management	38
4.4.3.1. Verschillen tussen groepen	39
4.4.4. Controle	41
4.4.4.1. Verschillen tussen groepen	42
4.4.5. Ondersteuning	45
5. GEVOLGEN VAN GELDZORGEN	48
5.1. Gevolgen van geldzorgen: globaal	48
5.2. Verschillen tussen groepen in gevolgen van geldzorgen	49
5.2.1. Mannelijke en vrouwelijke ondernemers	49
5.2.2. Zelfstandige ondernemers en ondernemers met personeel	51
5.2.3. Ervaring	51
5.2.4. Ondernemers met mildere en ernstige geldzorgen	52
6. NOOD AAN ONDERSTEUNING	54
6.1. Inhoud van het ondersteuningsaanbod	54
6.1.1. Verschillen tussen groepen	55
6.1.1.1. Mannelijke en vrouwelijke ondernemers	55
6.1.1.2. Zelfstandige ondernemers en ondernemers met personeel	57
6.1.1.3. Ervaring	59
6.1.1.4. Ondernemers met mildere en ernstige geldzorgen	61
6.2. Modaliteit van het ondersteuningsaanbod	63
6.3. Andere ondersteuningsopties	65
6.3.1. Belasting, lasten en administratie	65
6.3.2. Financiële ondersteuning en leningen, innovatieve financieringsmogelijkheden, overbruggingskredieten	67
6.3.3. Ondersteuningsstructuren	67
6.3.4. Andere specifieke topics	69
7. TOT SLOT	71

Lijst met figuren

Figuur 1. Respondenten volgens locatie vestigingsadres (N= 823)	12
Figuur 2. Respondenten volgens sector (N =816)	13
Figuur 3. Respondenten volgens grootte onderneming (N = 828)	14
Figuur 4. Zelfstandige ondernemers zonder personeel volgens statuut (N=681)	14
Figuur 5. Mannelijke en vrouwelijke ondernemers (N= 828)	15
Figuur 6. Verdeling mannelijke en vrouwelijke ondernemers volgens grootte van de onderneming (N=828)	15
Figuur 7. Verdeling mannelijke en vrouwelijke ondernemers volgens sector (N= 816)	16
Figuur 8. Leeftijd van de respondenten (N = 830)	17
Figuur 9. Aantal jaren actief in de onderneming (N =826)	17
Figuur 10. Verdeling mannelijke en vrouwelijke ondernemers volgens aantal jaren actief in de onderneming (N =826)	18
Figuur 11: Antwoorden op de vraag 'De volgende stellingen hebben betrekking op jouw financieel welzijn. Geef aan hoe vaak ze voorkomen op een schaal van "nooit" tot "altijd"'. (N = 792).	20
Figuur 12. Antwoorden op de stellingen die wijzen op geldzorgen (op een schaal van "nooit" tot "altijd") voor mannelijke en vrouwelijke ondernemers. (N = 786).	21
Figuur 13. Antwoorden op de stellingen die wijzen op geldzorgen (op een schaal van "nooit" tot "altijd") voor zelfstandige ondernemers en ondernemers met vast personeel in dienst.(N=786)	22
Figuur 14. Antwoorden op de stellingen die wijzen op geldzorgen (op een schaal van "nooit" tot "altijd") volgens aantal jaren ervaring.(N=790)	23
Figuur 15. Antwoorden op de vraag: 'De volgende uitspraken hebben betrekking op jouw financiële zekerheid. Duid aan in welke mate je akkoord gaat met de uitspraken (van 'helemaal niet akkoord' tot 'helemaal akkoord')' (N = 790)	24
Figuur 16. Antwoorden op de vraag: 'De volgende uitspraken hebben betrekking op jouw financiële zekerheid. voor mannelijke en vrouwelijke ondernemers (N = 790)	25
Figuur 17. Antwoorden op de vraag: 'De volgende uitspraken hebben betrekking op jouw financiële zekerheid' voor zelfstandige ondernemers en ondernemers met vast personeel (N = 790).	26
Figuur 18. Antwoorden op de vraag: 'De volgende uitspraken hebben betrekking op jouw financiële zekerheid volgens aantal jaren ervaring (N = 790)	27
Figuur 19. Antwoorden op de vraag: 'De volgende uitspraken hebben betrekking op hoe je omgaat met je financiën. Duid aan in welke mate je akkoord gaat met de uitspraken, van 'helemaal niet akkoord' tot 'helemaal akkoord')' (N = 791)	28
Figuur 20 Antwoorden op de vraag: 'De volgende uitspraken hebben betrekking op hoe je omgaat met je financiën.' voor mannelijke en vrouwelijke ondernemers (N = 791).	29

Figuur 21. Antwoorden op de vraag: 'De volgende uitspraken hebben betrekking op hoe je omgaat met je financiën. Voor zelfstandige ondernemers en ondernemers met vast personeel in dienst (N = 791) _____	30
Figuur 22. Antwoorden op de vraag: 'De volgende uitspraken hebben betrekking op hoe je omgaat met je financiën volgens aantal jaren ervaring (N = 791). _____	31
Figuur 23. Antwoorden op de items indicatief voor administratie en inzicht '(N = 650). _____	32
Figuur 24. Antwoorden op de items indicatief voor administratie en inzicht voor mannelijke en vrouwelijke respondenten (N = 650). _____	32
Figuur 25. Antwoorden op de items indicatief voor administratie en inzicht voor zelfstandige ondernemers en ondernemers met vast personeel (N = 650) _____	33
Figuur 26. Antwoorden op de items indicatief voor administratie en inzicht volgens aantal jaren ervaring (N = 650) _____	34
Figuur 27. Antwoorden op de items indicatief voor administratie en inzicht volgens geldzorgen (N = 650), *** significant verband tussen groepen volgens geldzorgen en antwoorden. _____	35
Figuur 28. Antwoorden op de items indicatief voor planning op langere termijn'(N = 650). _____	35
Figuur 29. Antwoorden op de items indicatief voor planning op langere termijn voor mannelijke en vrouwelijke ondernemers (N = 650). _____	36
Figuur 30. Antwoorden op de items indicatief voor planning op langere termijn voor zelfstandige ondernemers en ondernemers met vast personeel (N = 650). _____	36
Figuur 31. Antwoorden op de items indicatief voor planning op langere termijn volgens jaren ervaring (N = 650). _____	37
Figuur 32. Antwoorden op de items indicatief voor planning op langere termijn volgens geldzorgen(N = 650) _____	38
Figuur 33. Antwoorden op de items indicatief voor financieel management . Opgelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650). _____	38
Figuur 34. Antwoorden op de items indicatief voor financieel management voor mannelijke en vrouwelijke ondernemers . Opgelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650). _____	39
Figuur 35. Antwoorden op de items indicatief voor financieel management voor zelfstandige ondernemers en ondernemers met vast personeel. Opgelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650). _____	40
Figuur 36. Antwoorden op de items indicatief voor financieel management volgens ervaring. Opgelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650). _____	40
Figuur 37. Antwoorden op de items indicatief voor financieel management volgens geldzorgen. Opgelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650). _____	41
Figuur 38. Antwoorden op de items indicatief voor financiële controle, Opgelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650; N loonkosten = 115). _____	42
Figuur 39. Antwoorden op de items indicatief voor financiële controle voor mannelijke en vrouwelijke ondernemers , Opgelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650; N loonkosten = 115). _____	42
Figuur 40. Antwoorden op de items indicatief voor financiële controle voor zelfstandige ondernemers en ondernemers met vast personeel in dienst , Opgelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650; N loonkosten = 115). _____	43

Figuur 41. Antwoorden op de items indicatief voor financiële controle volgens aantal jaren ervaring, Opgelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650; N loonkosten = 115).	44
Figuur 42. Antwoorden op de items indicatief voor financiële controle volgens geldzorgen. Opgelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650; N loonkosten = 115).	45
Figuur 43. Antwoorden op de items indicatief voor kennis van ondersteuning (N = 650).	45
Figuur 44. Antwoorden op de items indicatief voor kennis van het aanbod voor ondersteuning voor mannelijke en vrouwelijke ondernemers (N = 650).	46
Figuur 45. Antwoorden op de items indicatief voor kennis van het aanbod voor ondersteuning voor zelfstandige ondernemers en ondernemers met vast personeel in dienst (N = 650).	46
Figuur 46. Antwoorden op de items indicatief voor kennis van het aanbod voor ondersteuning volgens jaren ervaring (N = 650).	47
Figuur 47. Antwoorden op de items indicatief voor kennis van het aanbod voor ondersteuning volgens geldzorgen (N = 650).	47
Figuur 48. Gevolgen van geldzorgen voor de ondernemer en de onderneming (N = 499; *** N = 72).	49
Figuur 49. Gevolgen van geldzorgen voor de ondernemer en de onderneming voor mannen en vrouwen (N = 499, muv 'ik ben minder open naar medewerkers' N = 72).	50
Figuur 50. Gevolgen van geldzorgen voor de ondernemer en de onderneming. Noot: alle verschillen tussen zelfstandige ondernemers en ondernemers met personeel zijn niet significant met uitzondering van 'andere gevolgen'.	51
Figuur 51. Gevolgen van geldzorgen voor de ondernemer en de onderneming volgens ervaring. Noot: alle verschillen tussen de groepen zijn niet significant met uitzondering van deze aangeduid met ***.	52
Figuur 52. Gevolgen van geldzorgen voor de ondernemer en de onderneming volgens ernst van geldzorgen. Noot: enkel verschillen tussen groepen aangeduid met *** zijn significant.	53
Figuur 53. Proportie ondernemers die de inhoud van het voorgestelde aanbod nuttig of niet nuttig vonden (N = 636).	55
Figuur 54. Proportie ondernemers die de inhoud van het voorgestelde aanbod nuttig of niet nuttig vonden voor mannelijke en vrouwelijke ondernemers. (N = 636) Noot: *** significant verschil tussen mannelijke en vrouwelijke ondernemers.	56
Figuur 55. Proportie ondernemers die de inhoud van het voorgestelde aanbod nuttig of niet nuttig vonden voor zelfstandige ondernemers zonder en met personeel. (N = 636) Noot: *** significant verschil tussen groepen.	58
Figuur 56. Proportie ondernemers die de inhoud van het voorgestelde aanbod nuttig of niet nuttig vondenvolgens ervaring (N = 636) Noot: *** significant verschil tussen groepen.	60

1. Executive summary

1.1. Context

De zoveelste rekening, een verhoogd energievoorschot, brandstofprijzen die blijven stijgen... Kosten waarvan zowel medewerkers als ondernemers wakker liggen. Zorgen die niet aan de ontbijttafel blijven, maar die misschien ook mee naar de werkvloer verhuizen. Maar welke gevolgen hebben die geldzorgen dan? En wat kan je eraan doen?

Met het project '**Minder geldstress. Meer welzijn op het werk**' ontwikkelen het [Expertisecentrum Budget en Financieel Welzijn](#) van [Thomas More](#) en de [vakgroep BUSI](#) van de [Vrije Universiteit Brussel](#) samen een aanbod om financiële zorgen op de werkvloer vroegtijdig te detecteren en aan te pakken. Voor werknemers, maar ook voor ondernemers die aan het roer van hun eigen zaak staan.

In het voorliggend rapport presenteren we de resultaten van een onlinebevraging die we organiseerden om een eerste indicatie te krijgen van:

- de *gevolgen* van geldzorgen bij zelfstandige ondernemers en zaakvoerders van kleine kmo's;
- de *ervaren noden* op het vlak van ondersteuning bij financiële moeilijkheden bij deze doelgroep.

Omdat de bevraging zich expliciet focuste op financieel welzijn van ondernemers en omdat respondenten op volledig vrijwillige basis kozen voor deelname aan het onderzoek moeten de resultaten met enige voorzichtigheid geïnterpreteerd worden: het betreft hier geen representatieve steekproef die een afspiegeling is voor dé ondernemers in Vlaanderen. Wel kunnen de resultaten aanleiding vormen voor de betrokken dienstverleners, koepelfederaties en overheden om verder na te denken over zowel het breder uitrollen van hun huidig aanbod als om mogelijke nieuwe opportuniteiten te ontwikkelen en uit te testen om ondernemers met geldzorgen verder te ondersteunen.

1.2. Geldzorgen wegen op ondernemers

Impact van geldzorgen

Ondernemers met geldzorgen ervaren vooral een impact op hun eigen welzijn en welbevinden. **Drie op vier voelt zich hierdoor vaak uitgeput.** Ze geven aan minder tijd en aandacht te hebben voor andere zaken en dat hun eigen welzijn eronder lijdt. Andere **mogelijk nadelige gevolgen voor de onderneming**, zoals het vermijden van risico's, minder oog hebben voor mogelijke opportuniteiten en minder creativiteit worden **door de helft van de ondernemers met geldzorgen vermeld.** Ondernemers met ernstigere geldzorgen geven in vergelijking met ondernemers met mildere geldzorgen opvallend vaker aan dat hun eigen welzijn, welbevinden en privéleven hieronder lijden.

Geldzorgen bij ondernemers

De meerderheid van de bevroegde ondernemers ervaart heel wat zorgen over geld. **Dit is niet per se representatief voor dé ondernemer aangezien de bevraging specifiek gericht was op dit onderwerp.** Toch valt op dat **meer dan de helft** van de respondenten aangeeft dat ze vaak tot altijd geldzorgen ervaren, zich overweldigd voelen door hun financiële verplichtingen en het gevoel hebben onvoldoende middelen te hebben. Ongeveer de helft zegt onvoldoende inkomen te hebben terwijl een nog grotere groep ervaart onvoldoende financiële stabiliteit, een noodfonds of voldoende spaargeld te bezitten.

In hoeverre zijn ondernemers bezig met geldzaken?

Vrijwel alle bevroegde ondernemers zeggen een goed zicht te hebben op hun dagelijkse financiële toestand, en ook het bijhouden van de zakelijke administratie vormt naar eigen inschatting weinig problemen. Wanneer het gaat over langeretermijnplanning zien we een ander beeld: financiële doelen vooropstellen of het opmaken van een zakelijke begroting gebeurt bij heel wat minder ondernemers.

Daarnaast zien we ook indicaties voor suboptimaal financieel management: **een op vijf ondernemers geeft aan dat zij geen volledige scheiding hanteren tussen professionele en privérekeningen**, en bijna de helft zegt meer inkomen uit de onderneming te moeten halen voor het bekostigen van privéuitgaven dan gewenst. Meer dan een op vier ondernemers ervaart dat hun privégedzaken niet op orde zijn. Aansluitend bij de vragen naar geldzorgen zien we ook hier dat een op vier geen grip lijkt te hebben op hoe de schulden af te lossen en dat de helft van de ondernemers met vast personeel in dienst zich zorgen maakt over de mogelijkheden om de loonkosten van het personeel te kunnen betalen.

1.3. Nood aan ondersteuning

Twee op drie ondernemers weet niet waar ze als ondernemer terecht kunnen voor hulp en ondersteuning wanneer ze geldzorgen of financiële problemen ervaren. **Er is duidelijk nood aan een ruimere bekendmaking van het bestaande ondersteuningsaanbod.**

Gepeild naar de inhoud van een gewenst ondersteuningsaanbod en de vorm die dat idealiter zou aannemen, valt op dat respondenten zowel een voorkeur aangeven voor enerzijds **permanent beschikbare en anonieme ondersteuning via een website** en anderzijds voor een aanbod aan **individuele ondersteuning en begeleiding**.

Voor onderwerpen die specifiek gericht zijn op ondernemers die al moeilijkheden ervaren, zien we een voorkeur voor individuele ondersteuning. Het gaat dan bijvoorbeeld om ondersteuning bij emotionele problemen en psychische klachten, advies rond opheffing van activiteiten, het scheppen van klaarheid en inzicht in hoe je er als ondernemer financieel voor staat, hulp en inzichten bij de boekhouding, informatie over schulden en mogelijke oplossingen, informatie over btw en belastingen, maar ook over de ondersteuning die ze als ondernemer kunnen bieden indien hun medewerkers geldzorgen ervaren.

Voor onderwerpen die eerder preventief van aard zijn, zijn ondernemers eerder vragende partij om dit op afstand aan te bieden. Het gaat dan bijvoorbeeld om geldtips specifiek voor ondernemers, een rekentool die zicht geeft op nodige inkomsten om een bepaald nettobedrag over te houden, informatie over pensioen, opties bij arbeidsongeschiktheid of ziekte, informatie over risico's en aansprakelijkheid en verzekeringen.

Ondernemers gaven daarnaast heel wat eigen suggesties mee als het gaat over de gewenste ondersteuning. Zelf zien zij heel wat **opportuniteiten** op het brede domein van **belastingen, sociale lasten, btw en de bijhorende administratie en betrokken diensten**, net als op het vlak van **financieringsmogelijkheden en financiële ondersteuning**, overbruggingskredieten en noodfondsen. Daarnaast werd ook regelmatig de nood aan bijkomende **opleidingen**, een **individuele doorlichting of coaching** en een begeleidingstraject opgeworpen, net als het uitwisselen van ervaringen via **mentorships** of met **lotgenoten**. Een belangrijke randvoorwaarde volgens de ondernemers voor heel wat van de voorgestelde ondersteuningsopties is dat deze gratis of zeer betaalbaar moeten zijn. De bevindingen uit de huidige bevraging sluiten aan bij een aantal van de beleidsaanbevelingen zoals die in 2022 gepubliceerd werden door de Koning Boudewijnstichting¹.

¹ Lambrecht, J. & Van Caillie, D. (2022). Voorstellen voor beleidsaanbevelingen ter ondersteuning van zelfstandige ondernemers in moeilijkheden. Koning Boudewijnstichting.

1.4. Specifieke groepen

De gevolgen van geldzorgen zijn niet anders voor **zelfstandige ondernemers zonder personeel** dan voor **ondernemers met vast personeel in dienst**. Wel geven zelfstandige ondernemers zonder personeel aan meer zorgen en minder financiële zekerheid te ervaren dan ondernemers met personeel. In vergelijking met ondernemers met vast personeel in dienst, zijn zelfstandige ondernemers zonder personeel minder bezig met geldzaken, hebben ze minder vaak inzicht in de zakelijke rekeningen en zijn ze minder bezig met planning op langere termijn. Bijna een op vier zelfstandige ondernemers zonder personeel geeft aan professionele en privérekeningen niet strikt gescheiden te houden en bijna de helft van hen zegt meer inkomen uit de onderneming te moeten halen om privéuitgaven te betalen dan ze zouden willen. Er is ook een aanzienlijke groep zelfstandigen zonder personeel die ervaren dat ze privé hun geldzaken niet op orde hebben, en zelfstandigen zonder personeel zijn minder goed op de hoogte van waar ze terechtkunnen als zichzelf of hun onderneming financiële moeilijkheden ervaren.

Er bleken relatief weinig verschillen tussen de bevindingen voor **mannelijke en vrouwelijke ondernemers**. Meer mannen dan vrouwen geven aan dat geldzorgen een negatieve impact hebben op de tijd en aandacht voor andere zaken in hun leven, op het zien van opportuniteiten en kansen, het ervaren van spanningen in de werksfeer, het maken van meer fouten, het vergeten van dingen, het nemen van meer risico en op de openheid naar medewerkers. Vrouwelijke ondernemers zeggen minder bezig te zijn met geldzaken dan mannelijke ondernemers. Meer specifiek lijkt het vooral dat mannelijke ondernemers meer bezig zijn met zoeken naar goede investeringen.

2. Context

Minder geldstress, meer welzijn op het werk. Dat is de ambitie van het project gefinancierd met TETRA-middelen van het Vlaams Agentschap Innoveren en Ondernemen (VLAIO). Hierin vertalen het Expertisecentrum Budget en Financieel Welzijn (CEBUD) van Thomas More en de vakgroep BUSI van de Vrije Universiteit Brussel wetenschappelijke kennis over financieel welzijn naar inzetbare producten en diensten voor de werkvloer.

Binnen dit project ontwikkelen we een gevalideerd meetinstrument om het financieel welzijn van werknemers te diagnosticeren en een werkzaam ondersteuningspakket van opleidingen, tools en tips & tricks om het financieel welzijn van medewerkers te versterken. Dit aanbod grijpt in op drie niveaus:

1. informeren en sensibiliseren
2. leren en versterken
3. ondersteunen en coachen

Het project wordt gesteund door een uitgebreid consortium ondernemingen, dienstverleners en koepel- en belangenorganisaties:

IDEWE	Nike	Unizo
SD Worx	FrieslandCampina	Dyzo
Attentia	A-kwadraat	SAM vzw
Vitamins@Work	Groep Talent	Netwerk tegen Armoede
Sociale Dienst Vlaamse Overheid	Kaliber Maatwerk	Co-Prev
Dagelijks Geld	Nektari	Prebes
NN Insurance	Lidwina	HRPro

In eerste instantie focusten we op het ontwikkelen van een aanbod gericht op medewerkers die in loondienst zijn bij diverse ondernemingen. Tijdens de uitvoering van het project kwam op expliciete vraag van de deelnemende partners ook de nood aan het uitwerken van een ondersteuningsaanbod voor zelfstandige ondernemers naar voren.

Omdat er voor Vlaanderen tot nu toe weinig gekend is over de gevolgen van geldzorgen voor ondernemers en de gepercipieerde nood aan en vorm van een ondersteuningsaanbod, werd besloten om met een bevraging **de noden van zelfstandige ondernemers en zaakvoerders van kleine ondernemingen in kaart te brengen**. Het gaat hier om een **verkennende studie** waarbij het geenszins de bedoeling is om uitspraken te doen over dé ondernemer en de prevalentie van geldzorgen bij de gehele groep.

We willen vooral de betrokken dienstverleners, koepelfederaties en overheden sensibiliseren en tonen welke impact ondernemers met geldzorgen ervaren en welke noden zijzelf zien om hun financieel welzijn te verbeteren. Hiermee hopen we alle betrokken partijen te kunnen inspireren om verder na te denken over zowel het breder bekendmaken van hun huidig aanbod als om nieuwe opportuniteiten te ontwikkelen en uit te testen om ondernemers met geldzorgen te ondersteunen.

In het vervolg van dit document worden de resultaten van deze verkennende bevraging gerapporteerd. Om de lezer toe te laten bepaalde resultaten voor specifieke groepen te bekijken, rapporteren we ongewogen data voor de volledige groep respondenten en gegevens voor mannelijke en vrouwelijke ondernemers, zelfstandige ondernemers zonder en met personeel en volgens het aantal jaren ervaring. Dit resulteert in een vrij omvangrijk rapport. Voor specifieke resultaten verwijzen we graag naar de inhoudstafel, voor een globale samenvatting naar de executive summary.

3. Opzet en uitvoering

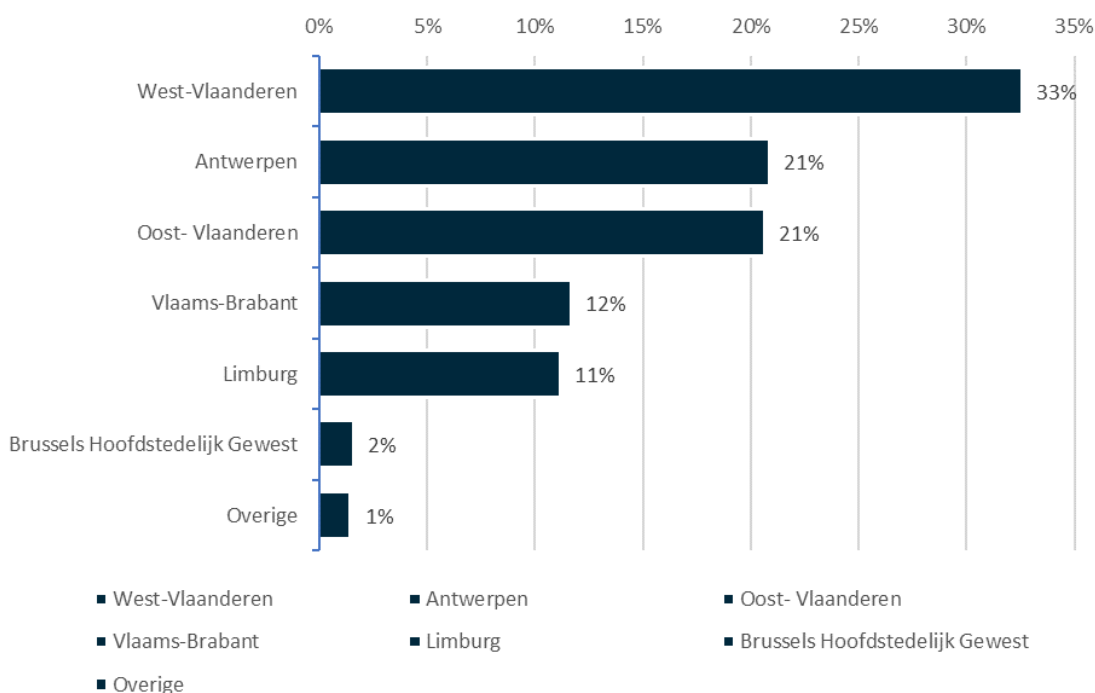
De vragenlijst werd opgesteld door onderzoekers van de VUB en Thomas More, met input vanuit Dyzo, Unizo en Liantis. De oproep tot het invullen van de vragenlijst werd verspreid door partners van het project *Minder geldstress. Meer welzijn op de werkvloer*: Attentia, Dyzo, Liantis, NN en Unizo.

De data werden in de loop van november 2023 verzameld. In totaal werd de vragenlijst 1012 keer geopend. Om voldoende datakwaliteit te garanderen, werden enkel geregistreerde data van respondenten die minstens 65 seconden aan de vragenlijst werkten geselecteerd. Dit reduceerde de steekproef tot 846 respondenten. Van deze respondenten heeft 76% (N = 639) de volledige vragenlijst voltooid. Twee procent (N = 15) van de 846 respondenten werd uitgesloten van deelname omdat zij geen (zelfstandige) ondernemer waren.

3.1. Kenmerken van de respondenten

3.1.1. Locatie en sector

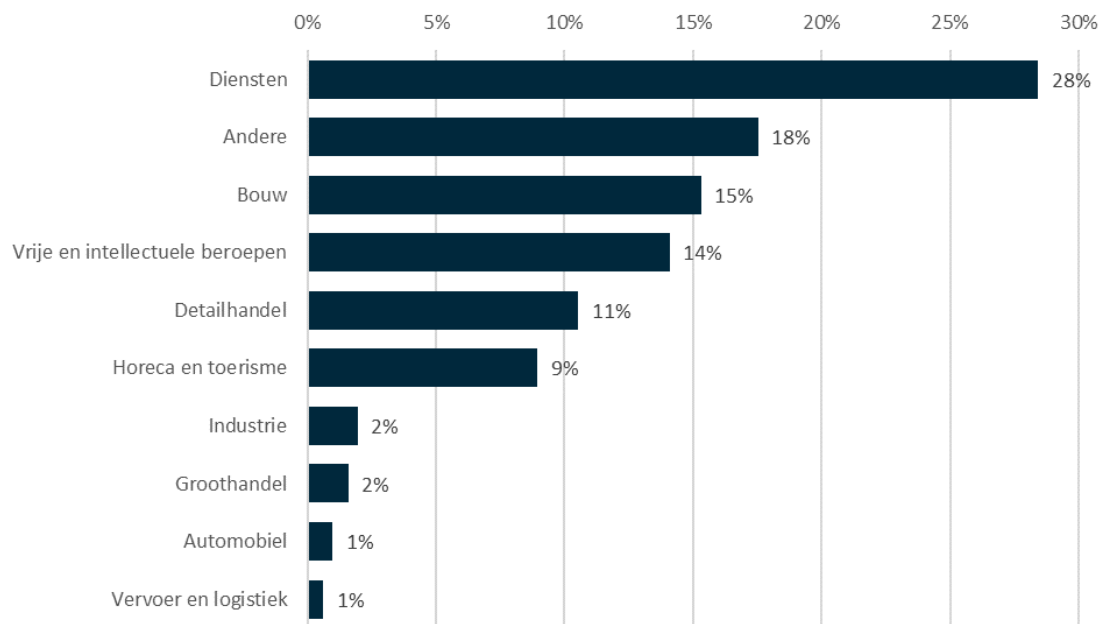
Een derde van de respondenten blijkt ondernemers te zijn van een zaak gevestigd in de provincie West-Vlaanderen. Slechts een zeer beperkt aantal ondernemers gaf aan dat het bedrijf gevestigd was in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest of in het Franstalig landsgedeelte.



Figuur 1. Respondenten volgens locatie vestigingsadres (N= 823)

Gevraagd naar de sector waarin de onderneming actief is blijkt meer dan **een op vier ondernemers** tot de **dienstensector** te behoren. Een aanzienlijke groep ondernemers gaf aan zijn activiteiten niet terug te vinden in de voorgelegde lijst. Hierbij zaten heel wat ondernemers die actief zijn in de lichaams- en

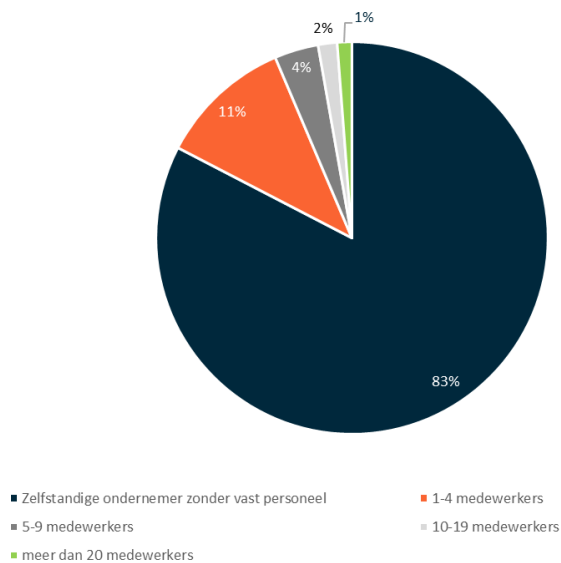
schoonheidszorg; ondernemers die werken in de grafische/reclamesector; ondernemers die werken rond evenementplanning en ondernemers die in de brede sector van land- en tuinbouw actief zijn.



Figuur 2. Respondenten volgens sector (N =816)

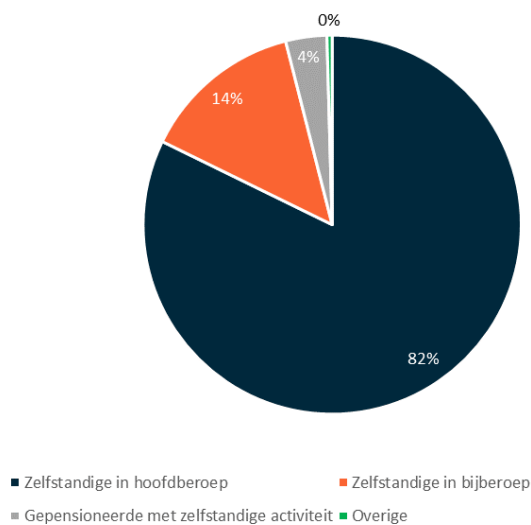
3.1.2. Zelfstandige ondernemers en KMO's

De **overgrote meerderheid** van de respondenten gaf aan **ondernemer zonder vast personeel** te zijn ('zelfstandige ondernemer'). De overige respondenten waren vooral ondernemers met een relatief kleine onderneming tot maximum vier vaste medewerkers. Zelfstandige ondernemers zonder personeel waren vaker actief in de sector van de diensten, vrije en intellectuele beroepen en de 'overige' activiteiten terwijl ondernemers met vast personeel vaker opereren op het terrein van industrie, detailhandel, horeca en toerisme.



Figuur 3. Respondenten volgens grootte onderneming (N = 828)

Bij de groep zelfstandigen gaat het in vier op vijf gevallen om **zelfstandigen in hoofdberoep**, aangevuld door een kleine groep zelfstandigen in bijberoep. Het aantal studenten-zelfstandigen en meewerkende echtgenoten/echtgenotes was zeer klein. Het statuut van zelfstandige in bijberoep vinden we vooral bij de diensten en de 'overige' activiteiten, de gepensioneerden met zelfstandige activiteit zijn vooral actief op het domein van de 'overige' activiteiten.



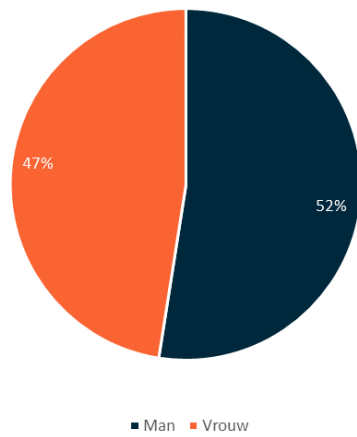
Figuur 4. Zelfstandige ondernemers zonder personeel volgens statuut (N=681)

3.1.3. Mannelijke en vrouwelijke ondernemers

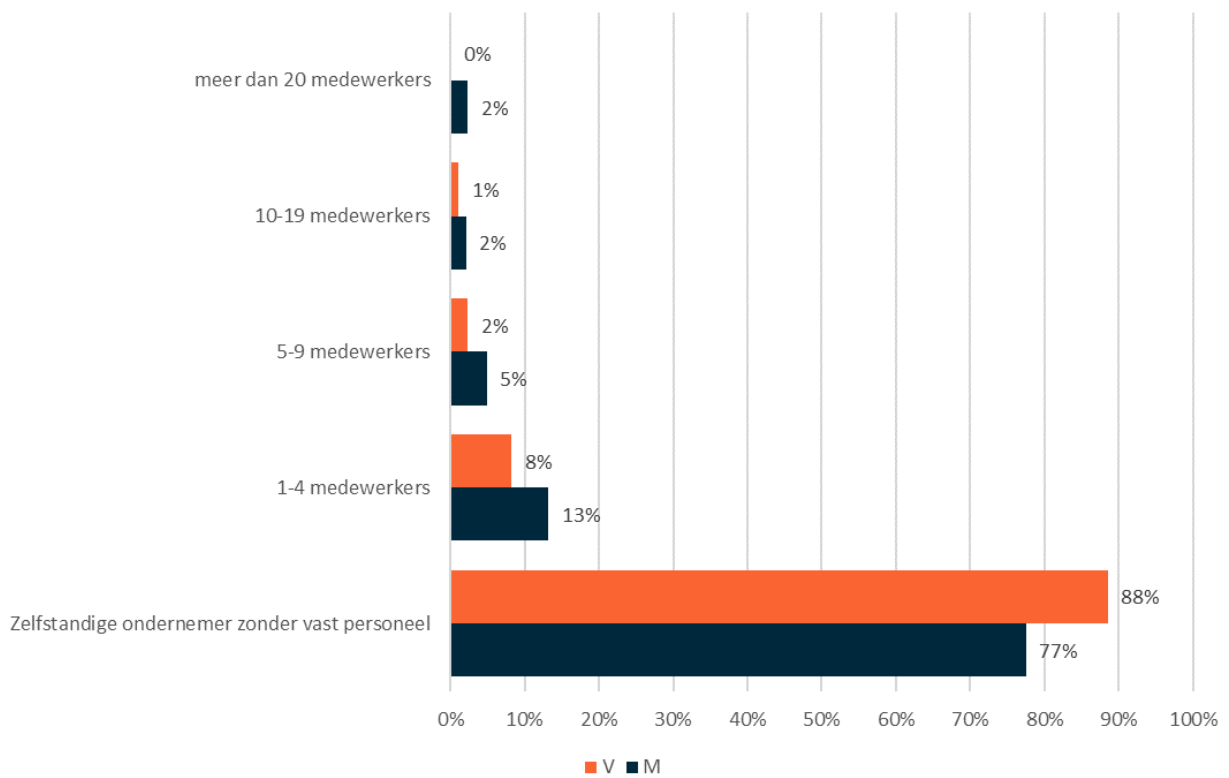
In de steekproef zaten iets meer mannelijke dan vrouwelijke ondernemers². Vrouwelijke ondernemers zijn vaker zelfstandigen zonder personeel terwijl mannelijke ondernemers relatief meer vast personeel in dienst hebben. Er is weinig verschil tussen mannelijke en vrouwelijke zelfstandigen volgens statuut van hoofd- of

² Respondenten konden ook een 'andere' optie aanduiden maar die keuzemogelijkheid niet gebruikt. Verder in de analyses focussen we daarom enkel op verschillen tussen mannelijke en vrouwelijke ondernemers.

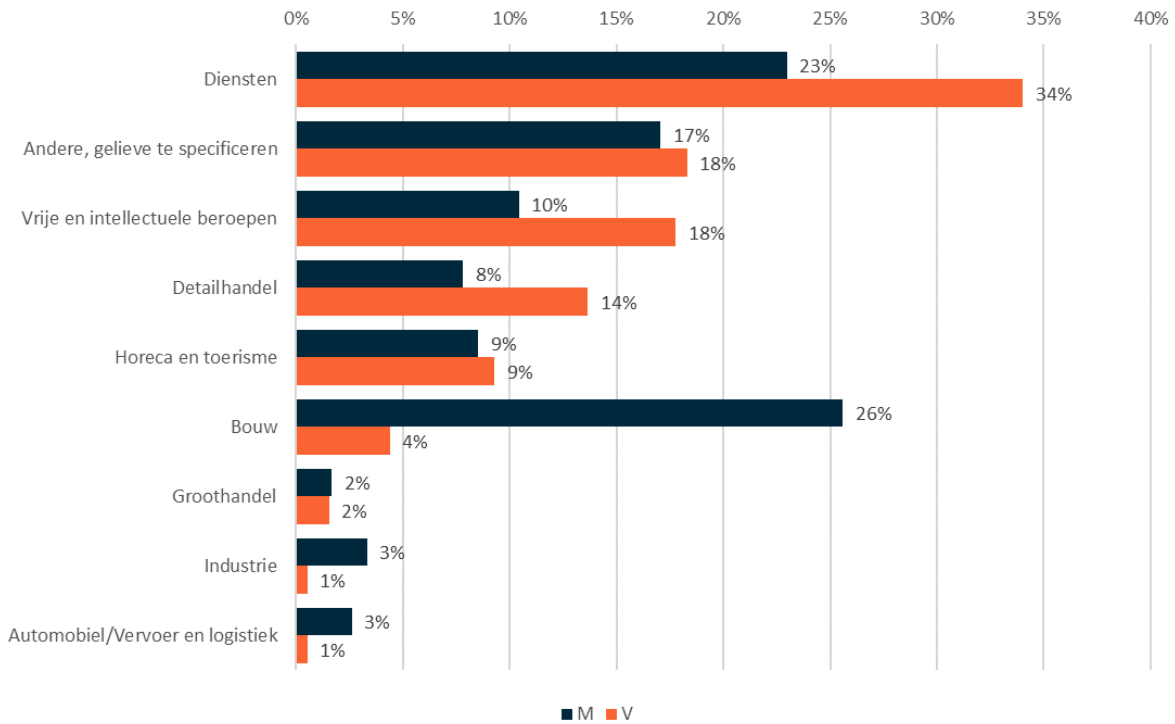
bijberoep maar de erg beperkte groep gepensioneerden met zelfstandige activiteit zijn vooral mannen. Vrouwelijke ondernemers zijn vaker actief in de sector van diensten, vrije en intellectuele beroepen en detailhandel terwijl in de bouwsector vooral mannelijke ondernemers actief zijn.



Figuur 5. Mannelijke en vrouwelijke ondernemers (N= 828)



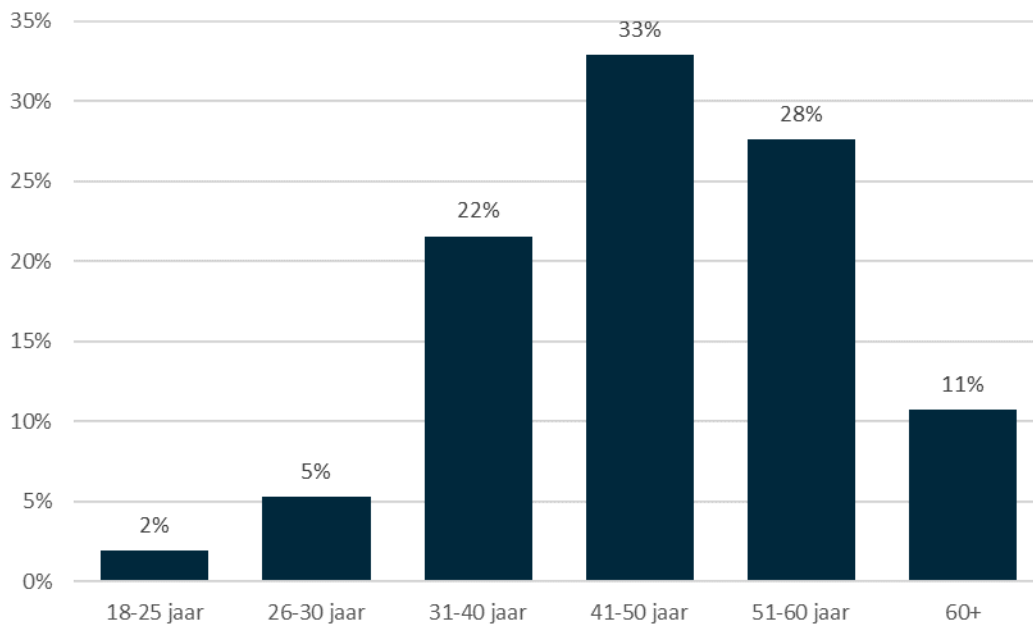
Figuur 6. Verdeling mannelijke en vrouwelijke ondernemers volgens grootte van de onderneming (N =828)



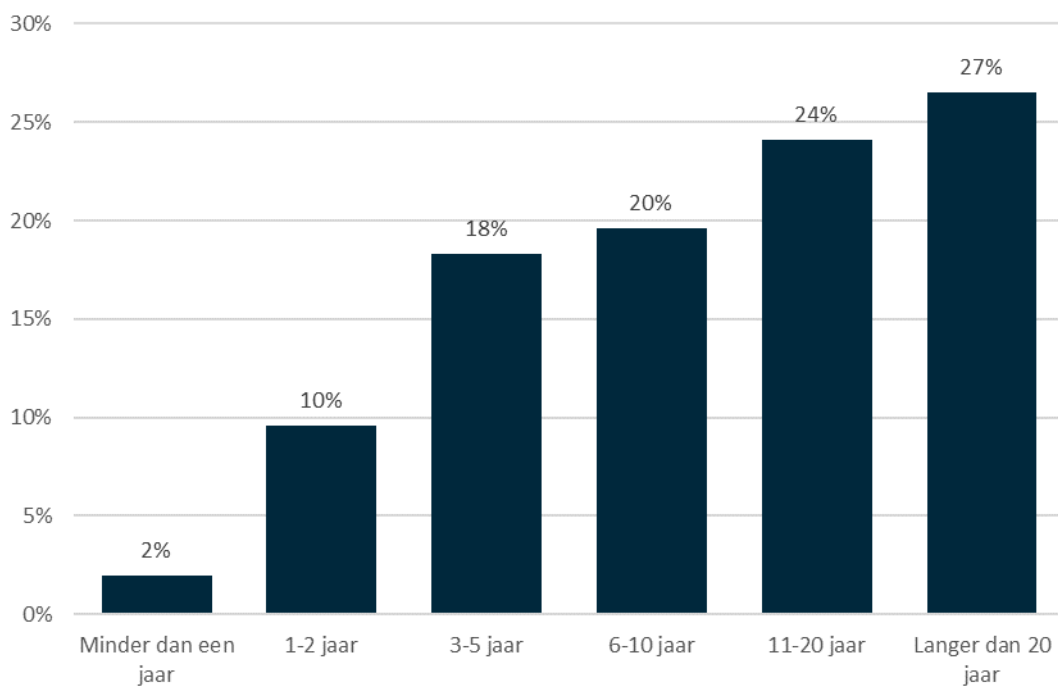
Figuur 7. Verdeling mannelijke en vrouwelijke ondernemers volgens sector (N= 816)

3.1.4. Leeftijd en ervaring

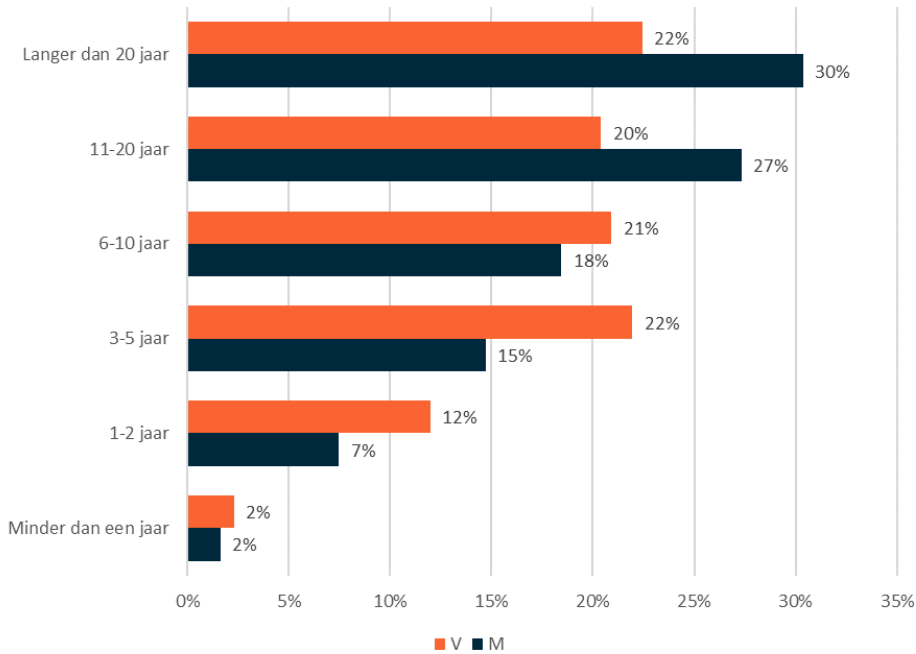
Bijna **een op drie van respondenten is ouder dan 50** terwijl de bevraging weinig werd ingevuld door ondernemers jonger dan 30. Een op vijf respondenten is nog niet zo lang actief als ondernemer (minder dan 6 jaar), de helft van de ondernemers is al meer dan 10 jaar actief als ondernemer. De echte 'starters' werden slechts heel beperkt bereikt. Vrouwelijke ondernemers zijn minder lang actief en dus oververtegenwoordigd in de groep met minder dan 10 jaar activiteit, terwijl mannen oververtegenwoordigd zijn in de groep meer ervaren ondernemers. De ondernemers met vast personeel in dienst vinden we vooral terug bij de groep ondernemers die tien jaar of meer actief zijn.



Figuur 8. Leeftijd van de respondenten (N = 830)



Figuur 9. Aantal jaren actief in de onderneming (N = 826)



Figuur 10. Verdeling mannelijke en vrouwelijke ondernemers volgens aantal jaren actief in de onderneming (N = 826)

3.2. Representativiteit van de steekproef

Deze groep respondenten verschilt voor een aantal kenmerken van de gekende gegevens voor de populatie van ondernemers in België³ en van de gegevens die beschikbaar zijn voor zelfstandige ondernemers⁴. Zo zien we dat in de huidige steekproef er onder meer een **oververtegenwoordiging** is van

- vrouwelijke zelfstandige ondernemers;
- zelfstandige ondernemers zonder personeel;
- ondernemers actief in de dienstensector.

Helaas beschikken we slechts over beperkte gegevens met betrekking tot de verdeling van de populatie van ondernemers voor de verschillende kenmerken⁵. Hoewel het mogelijk is de gegevens te herwegen volgens de gekende verdelingen zodat de steekproef dichter aanleunt en dus meer representatief is voor de populatie ondernemers in België volgens grootte en sector van de onderneming, bleek dit te resulteren in een aantal vrij extreme gewichten die het noodzakelijk maakten om deze toch te matigen en in de noodzaak om een aantal categorieën samen te voegen. Wanneer we de analyses uitvoerden op de op deze wijze gewogen data bleken deze vrij gelijklopende resultaten op te leveren als deze op basis van de ongewogen data.

Daarnaast was de steekproef daarenboven gebaseerd op zelfselectie van de kandidaten. Het is waarschijnlijk dat vooral respondenten die zich meer aangesproken voelen door het thema, ervoor kozen om de bevraging in te vullen. Dit probleem kan niet worden gecorrigeerd door correcties op basis van een beperkt aantal kenmerken van de onderneming en ondernemer door te voeren door herwegingscoëfficiënten.

³ Op basis van gegevens STATBEL, Demografie van ondernemingen: actieve onderneming, geboortes, sterfte in België per jaar, economische activiteit (NACE), rechtsvorm en grootteklasse van het aantal werknemers, 2020.

⁴ Gegevens voor verzekeringsplichtige zelfstandige ondernemers, <https://websta.rsvz-inasti.fgov.be/nl>.

⁵ Voor geslacht beschikken we enkel gegevens over de verdeling voor zelfstandige ondernemers.

Omwille van deze redenen opteerden we ervoor om in onderstaande tekst de **ongewogen resultaten** te rapporteren. Deze resultaten zijn dus **niet representatief voor dé ondernemer in Vlaanderen**. Ze zijn indicatief voor de gevolgen van geldzorgen van ondernemers en de noden die ondernemers ervaren, waarbij het specifiek gaat over ondernemers die zich aangesproken voelen door het onderwerp van financieel welzijn.

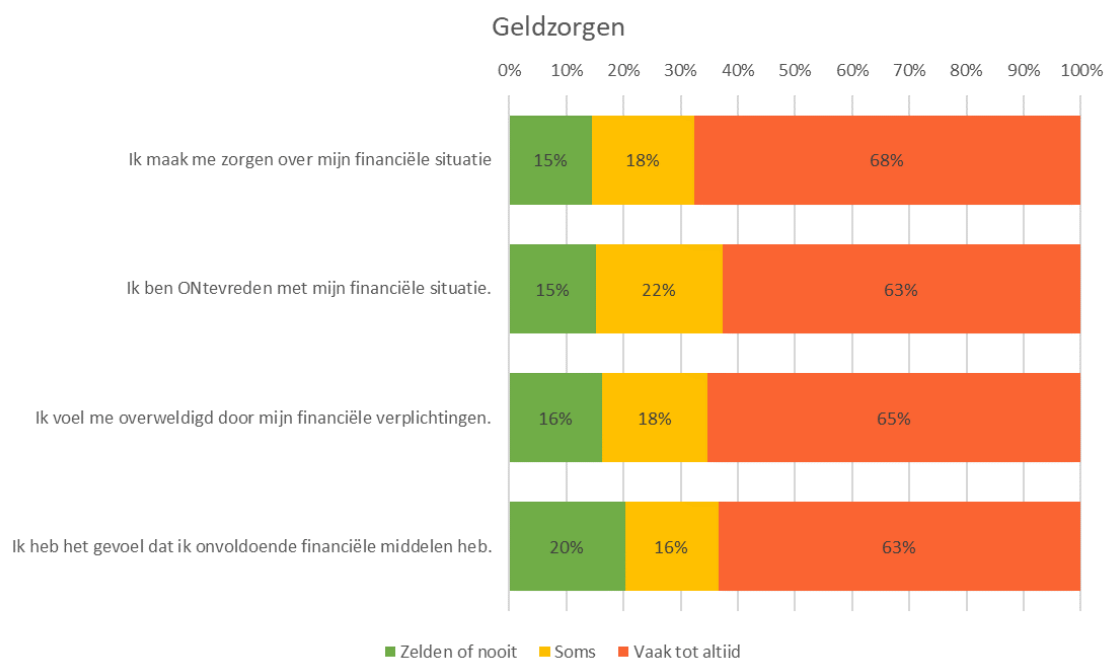
4. Financieel welzijn en geldzaken

4.1. Geldzorgen

4.1.1. Hoe vaak ervaren de respondenten zorgen over geld?

Financieel welzijn gaat over meer dan enkel de objectieve vaststelling van inkomsten en uitgaven. Voor veel mensen speelt de **subjectieve ervaring** een rol. Eenzelfde financiële situatie kan namelijk voor één persoon als draagbaar worden gezien, maar door een andere dan weer als heel erg ondraagbaar. Deze vragen over geldzorgen brengen daarom de subjectieve ervaring van ondernemers in kaart.

De **meerderheid van de ondernemers die deze bevraging invulden, ervaart veel geldzorgen**. Meer dan de helft van de ondernemers geeft aan dat ze vaak tot altijd zorgen ervaren, zich overweldigd voelen door hun financiële verplichtingen en het gevoel hebben onvoldoende middelen te hebben.



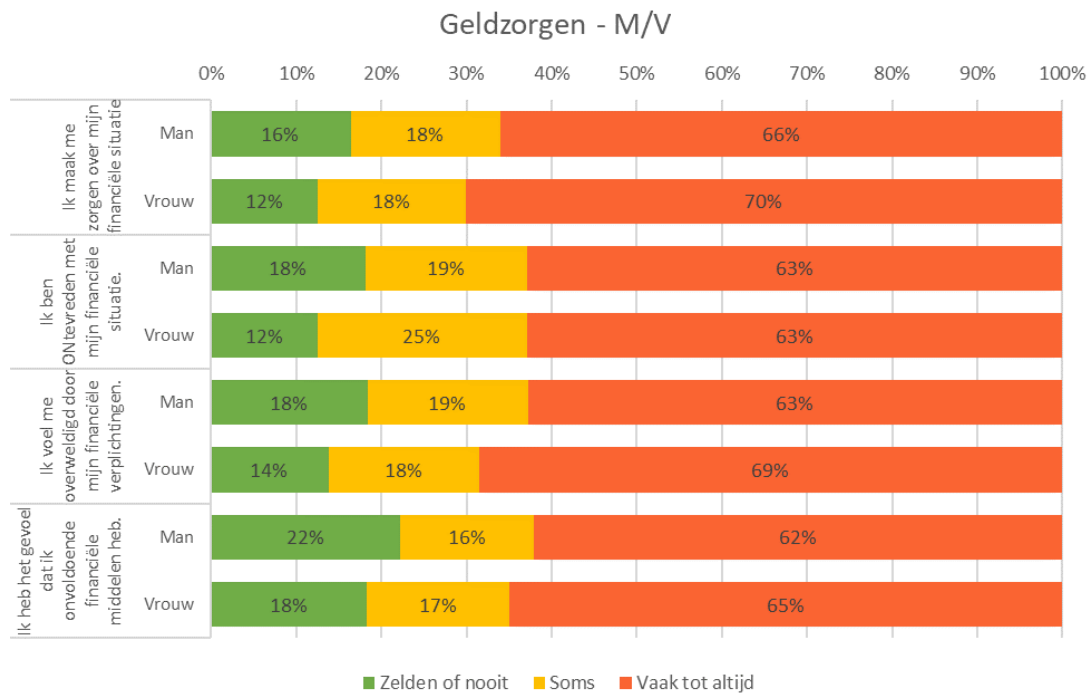
Figuur 11: Antwoorden op de vraag 'De volgende stellingen hebben betrekking op jouw financieel welzijn. Geef aan hoe vaak ze voorkomen op een schaal van "nooit" tot "altijd"'. (N = 792).

4.1.2. Verschillen tussen groepen in geldzorgen

Wanneer we een schaalscore bereken voor de mate van financiële zorgen die de deelnemende ondernemers ervaren, kunnen we ook verschillen tussen groepen nagaan. Gezien de oververtegenwoordiging van een aantal categorieën in de steekproef is het in sommige gevallen nuttig om de gegevens voor de gewenste subgroep te bekijken.

4.1.2.1. Mannelijke en vrouwelijke ondernemers

Er is geen significant verschil in de score voor geldzorgen tussen mannelijke en vrouwelijke ondernemers⁶.

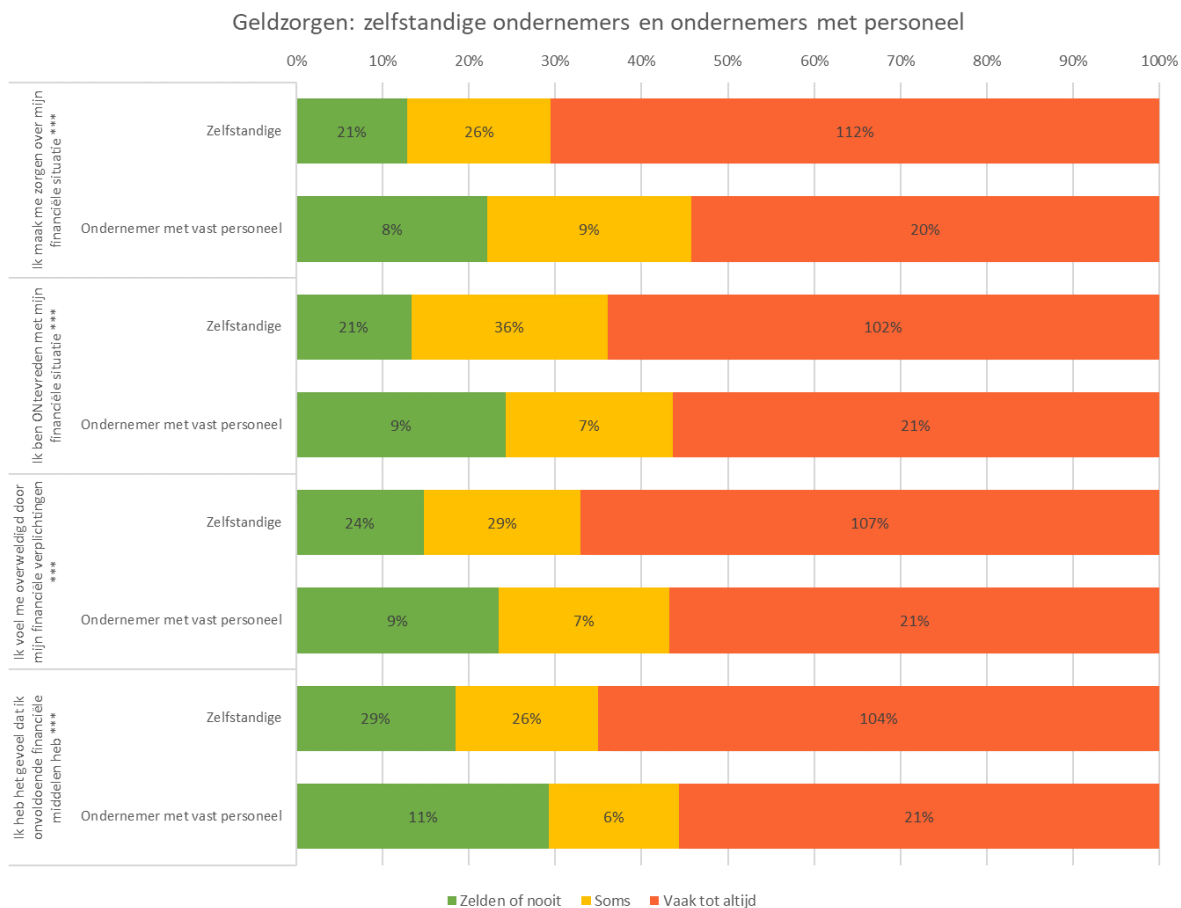


Figuur 12. Antwoorden op de stellingen die wijzen op geldzorgen (op een schaal van "nooit" tot "altijd") voor mannelijke en vrouwelijke ondernemers. (N = 786).

4.1.2.2. Zelfstandige ondernemers en ondernemers met personeel

Zelfstandige ondernemers zonder personeel geven duidelijk aan meer zorgen te hebben dan ondernemers met personeel. Er is geen verschil tussen zelfstandigen in hoofd- of bijberoep. Ondernemers die werkgever zijn van **maximum vier personeelsleden** in vast dienstverband maken zich meer zorgen dan werkgevers met meer dan vier werknemers in vast dienstverband.

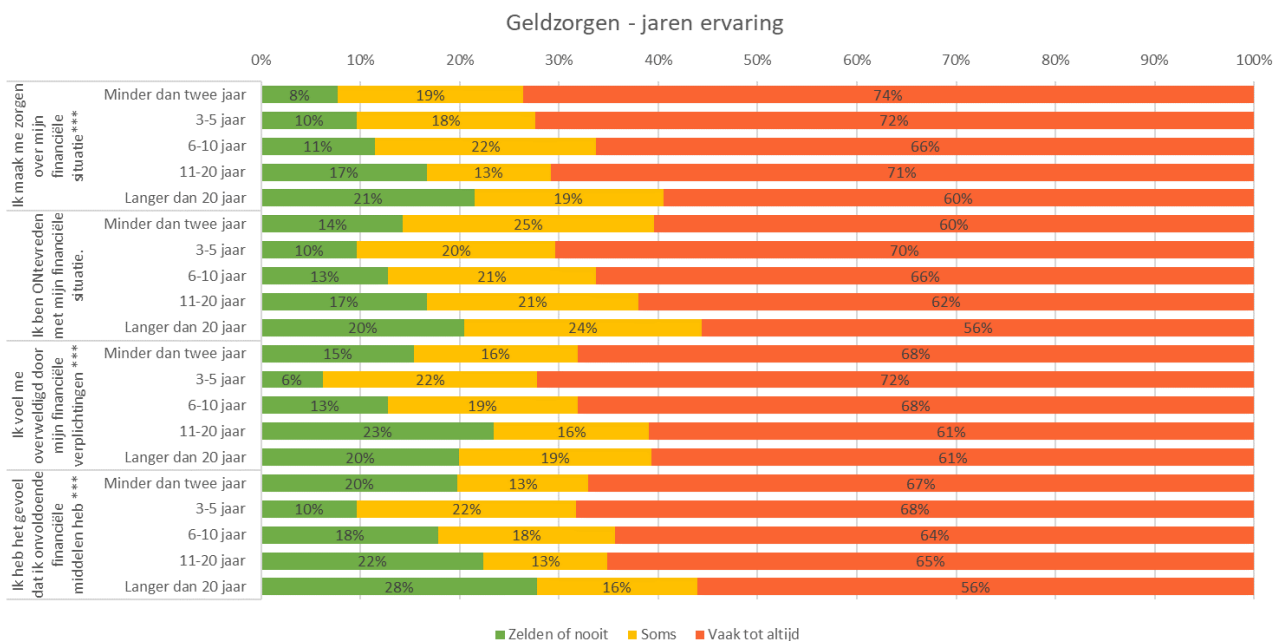
⁶ Er is geen betekenisvolle interactie tussen het type ondernemer en geslacht, type ondernemer en leeftijd, geslacht en leeftijd. Dat betekent dat bijvoorbeeld zowel mannelijke als vrouwelijke zelfstandige ondernemers meer geldzorgen ervaren dan zowel mannelijke als vrouwelijke ondernemers met personeel.



Figuur 13. Antwoorden op de stellingen die wijzen op geldzorgen (op een schaal van "nooit" tot "altijd") voor zelfstandige ondernemers en ondernemers met vast personeel in dienst. (N=786). *** : significant verschil tussen groepen.

4.1.2.3. Leeftijd en ervaring

Geldzorgen zijn hoger bij **ondernemers die tussen drie en vijf jaar actief** zijn, in vergelijking met ondernemers die al langer actief zijn. Er is ook een verschil in financiële zorgen volgens de **leeftijd** van de ondernemers: de twee oudste groepen ondernemers (50+) maken zich minder zorgen dan de **jongste groep** (18-25 jaar).



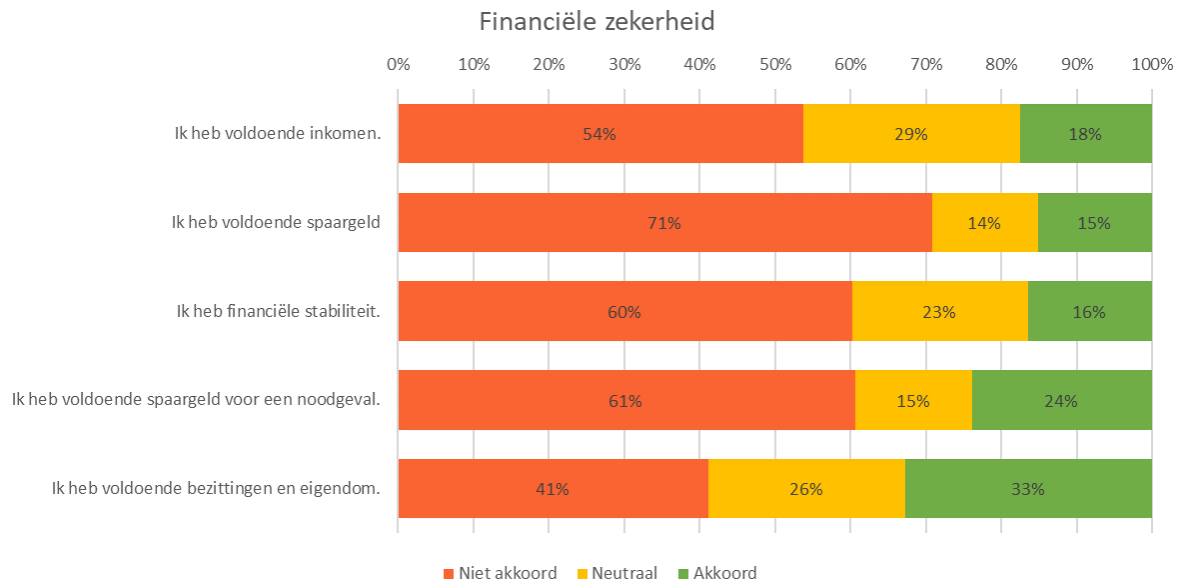
Figuur 14. Antwoorden op de stellingen die wijzen op geldzorgen (op een schaal van "nooit" tot "altijd") volgens aantal jaren ervaring. (N=790). *** : significant verschil tussen groepen.

4.2. Financiële zekerheid

4.2.1. Hoeveel zekerheid ervaren ondernemers op financieel vlak?

Financiële zekerheid heeft te maken met het hebben van voldoende inkomen, bezittingen en spaargeld om de huidige en toekomstige financiële noden te vervullen. Financiële zekerheid is een stabiel construct dat een algemene indruk geeft van iemands financiële situatie.

Ongeveer **de helft van de ondernemers geeft aan onvoldoende inkomen te hebben** terwijl een nog grotere groep ervaart onvoldoende financiële stabiliteit, een noodfonds of voldoende spaargeld te bezitten. Dat 61% van de respondenten aangeeft onvoldoende spaargeld te hebben voor een noodgeval is een opvallende vaststelling. Dit kan ertoe leiden dat bepaalde investeringen of kosten niet kunnen gebeuren, die nodig zijn om de goede werking van de onderneming te verzekeren, denk aan de herstelling van een bedrijfsvoertuig.

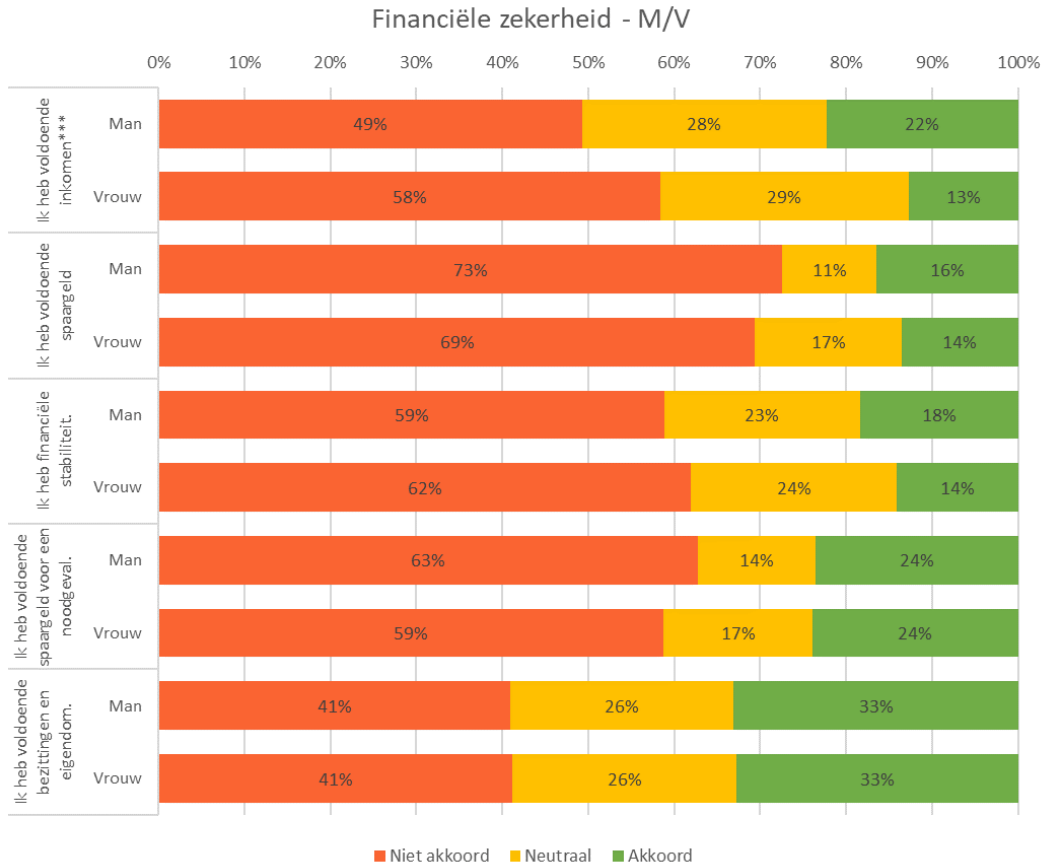


Figuur 15. Antwoorden op de vraag: 'De volgende uitspraken hebben betrekking op jouw financiële zekerheid. Duid aan in welke mate je akkoord gaat met de uitspraken (van 'helemaal niet akkoord' tot 'helemaal akkoord')' (N = 790)

4.2.2. Verschillen tussen groepen in financiële zekerheid

4.2.2.1. Mannelijke en vrouwelijke ondernemers

Er is geen significant verschil in de schaalscore voor financiële zekerheid tussen mannelijke en vrouwelijke ondernemers. In onderstaande figuur worden de verdelingen van de antwoorden illustratief weergegeven voor mannelijke en vrouwelijke ondernemers.



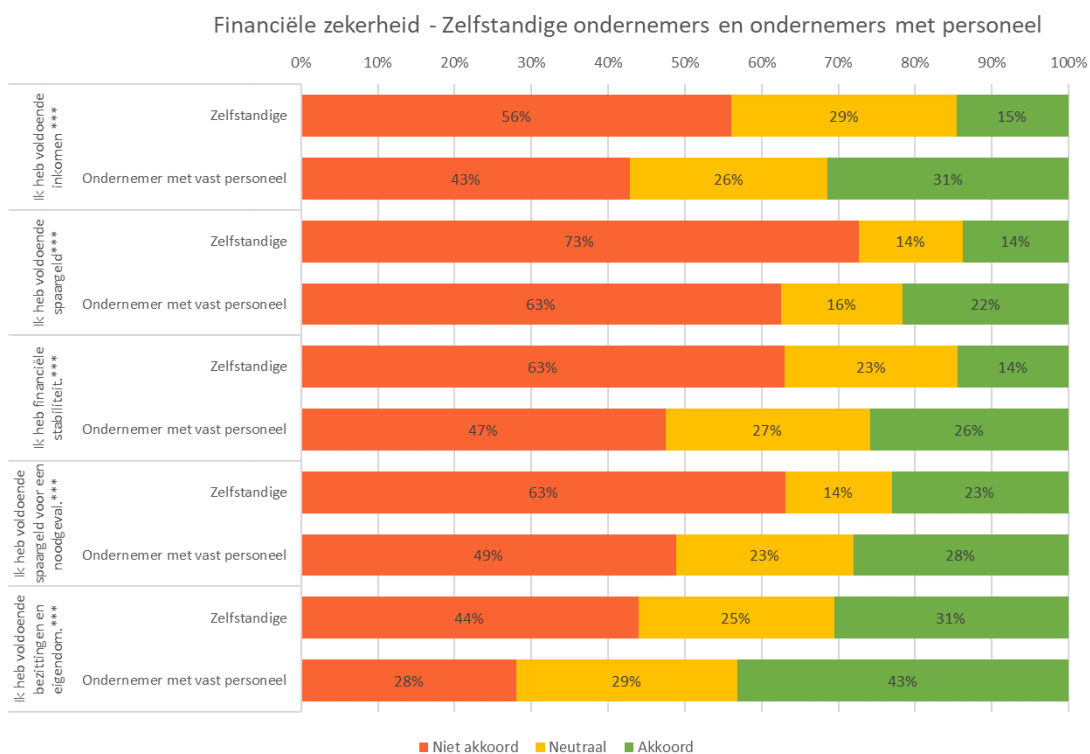
Figuur 16. Antwoorden op de vraag: 'De volgende uitspraken hebben betrekking op jouw financiële zekerheid voor mannelijke en vrouwelijke ondernemers (N = 790) *** : significant verschil tussen groepen.

4.2.2.2. Zelfstandige ondernemers en ondernemers met personeel

Er is een merkbaar verschil in de mate van financiële zekerheid volgens het type ondernemer. **Zelfstandige ondernemers zonder personeel** ervaren minder financiële zekerheid dan ondernemers met vast personeel in dienst⁷. **Zelfstandigen in hoofdberoep zonder personeel** ervaren bovendien minder financiële zekerheid dan zelfstandigen in bijberoep zonder personeel.

Bij de ondernemers met personeel in dienst is er geen verschil in ervaren financiële zekerheid volgens de grootte van het bedrijf: werkgevers met meer dan vier personen in vast dienstverband rapporteren gemiddeld geen andere zekerheid dan ondernemers met een tot vier werknemers in vast dienstverband.

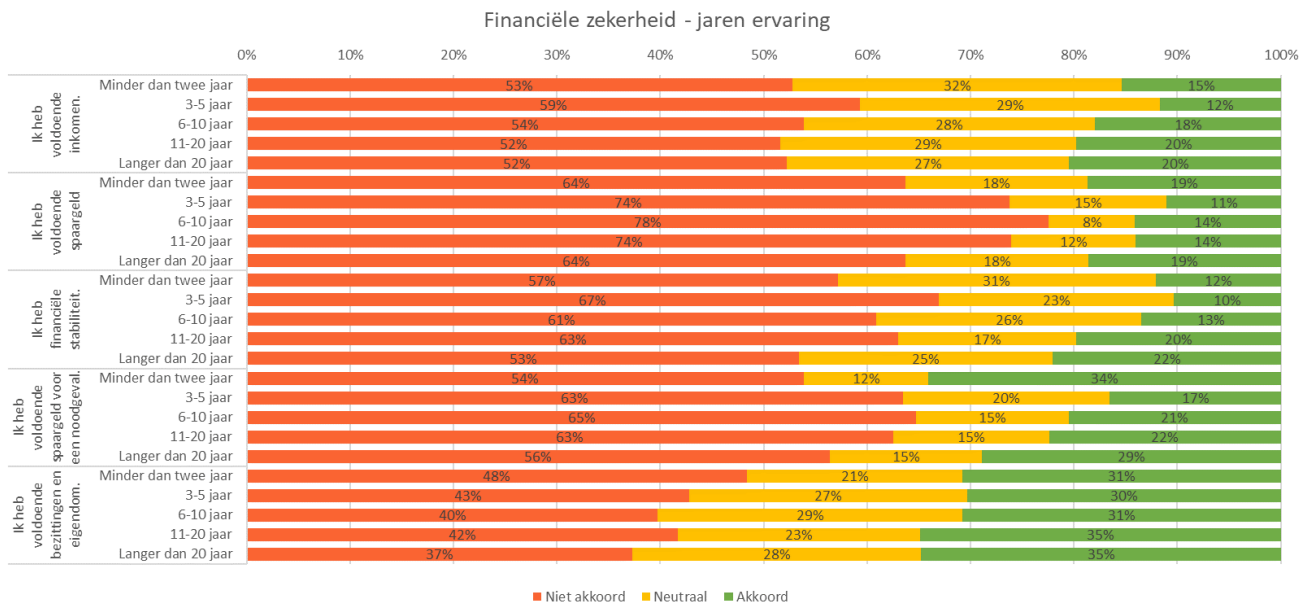
⁷ Verdere analyse toonde aan dat het verschil vooral zeer duidelijk was bij mannelijke ondernemers : daar rapporteren ondernemers met vast personeel in dienst duidelijk meer financiële zekerheid rapporteerden dan zelfstandigen zonder personeel. Bij vrouwelijke ondernemers was het er weinig verschil tussen zelfstandigen met en zonder personeel.



*Figuur 17. Antwoorden op de vraag: 'De volgende uitspraken hebben betrekking op jouw financiële zekerheid' voor zelfstandige ondernemers en ondernemers met vast personeel (N = 790). *** : significant verschil tussen groepen*

4.2.2.3. Leeftijd en ervaring

Het aantal jaar dat iemand ondernemer is, is niet gelinkt aan financiële zekerheid, noch is er een verschil tussen de verschillende leeftijdsgroepen in de mate van ervaren financiële zekerheid.

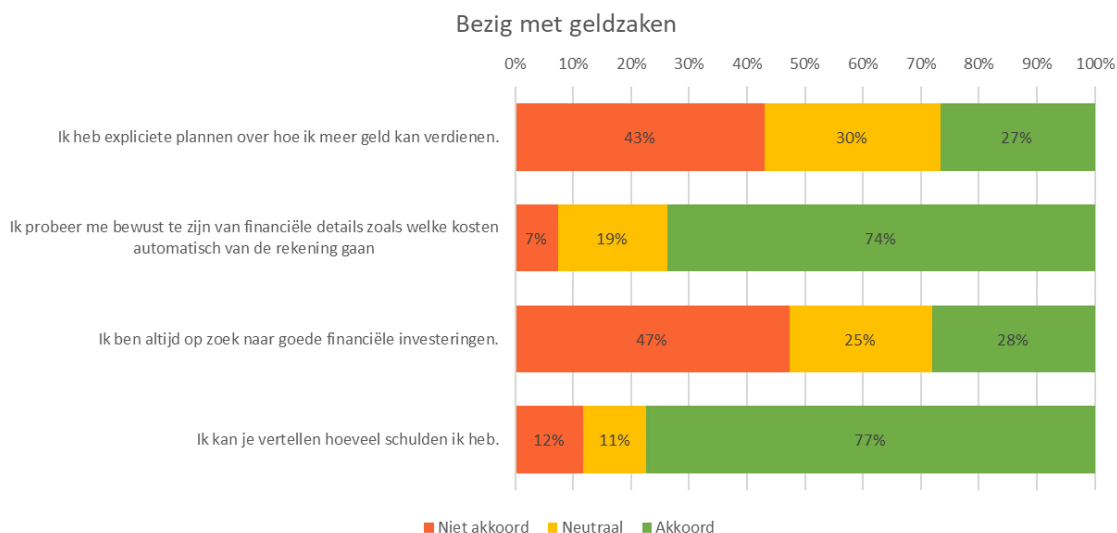


Figuur 18. Antwoorden op de vraag: ‘De volgende uitspraken hebben betrekking op jouw financiële zekerheid volgens aantal jaren ervaring (N = 790)

4.3. Bezig zijn met geldzaken

4.3.1. In hoeverre zijn ondernemers bezig met geldzaken?

De meerderheid van de ondernemers is zich goed bewust van de dagelijkse financiële details en is goed op de hoogte van hoeveel schulden er zijn. Bijna de helft echter lijkt minder planmatig bezig met het optimaliseren van de financiële opportuniteiten. Dat verrast niet: het willen beschermen van huidige fondsen blijkt vaak voor te gaan op het vergaren van nieuwe fondsen. Het zoeken naar nieuwe opportuniteiten is een risicovol proces dat veel onzekerheid met zich meebrengt, terwijl focussen op de huidige situatie eerder risicoloos en zeker is en niet veel actie vraagt.



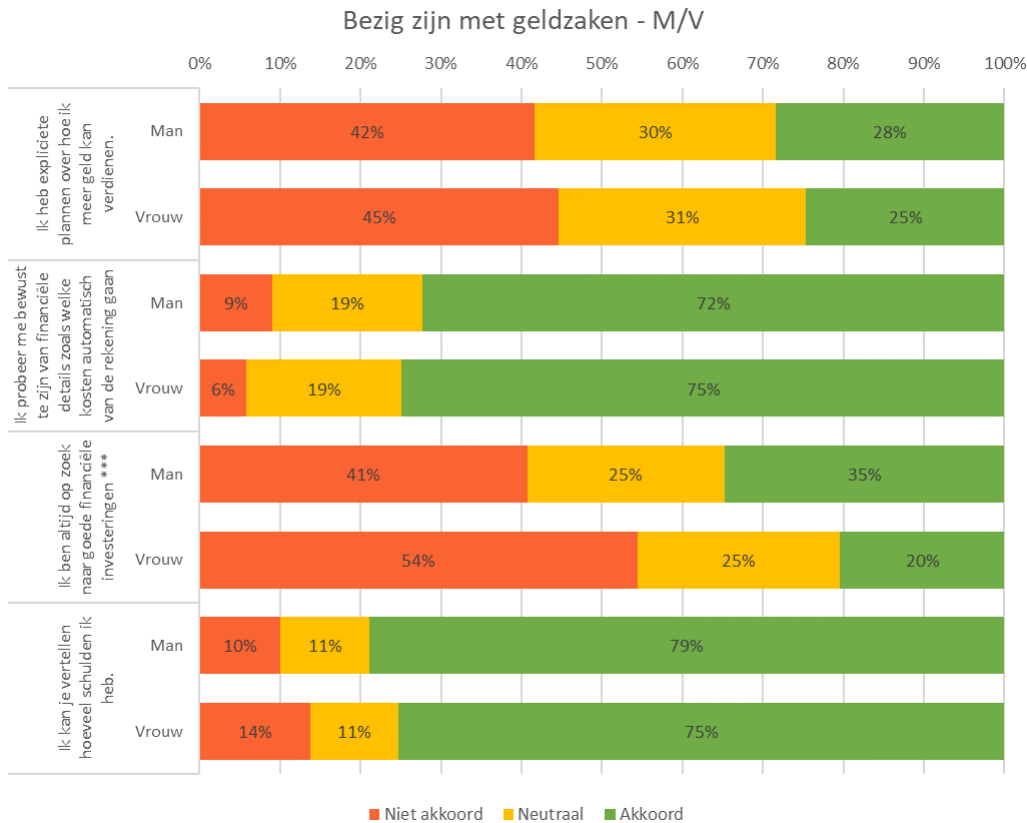
Figuur 19. Antwoorden op de vraag: ‘De volgende uitspraken hebben betrekking op hoe je omgaat met je financiën. Duid aan in welke mate je akkoord gaat met de uitspraken, van ‘helemaal niet akkoord’ tot ‘helemaal akkoord’ (N = 791)

4.3.2. Verschillen tussen groepen in bezig zijn met geldzaken

4.3.2.1. Mannelijke en vrouwelijke ondernemers

Vrouwelijke ondernemers geven aan minder bezig te zijn met geldzaken dan mannelijke ondernemers. Meer specifiek zijn mannelijke ondernemers meer bezig met zoeken naar goede investeringen. Hoewel het plausibel lijkt dit toe te schrijven aan het gegeven dat mannelijke ondernemers vaker een onderneming hebben waarbij vast personeel in dienst is en vrouwen relatief vaker eenmansondernemingen runnen, blijkt dit verschil tussen mannelijke en vrouwelijke ondernemers los te staan van het soort ondernemer (zelfstandige of ondernemer met vast personeel)⁸.

⁸ Er is geen significant interactie-effect tussen geslacht en het type ondernemer, tussen type ondernemer en leeftijd of tussen geslacht en leeftijd op bezig zijn met geldzaken.

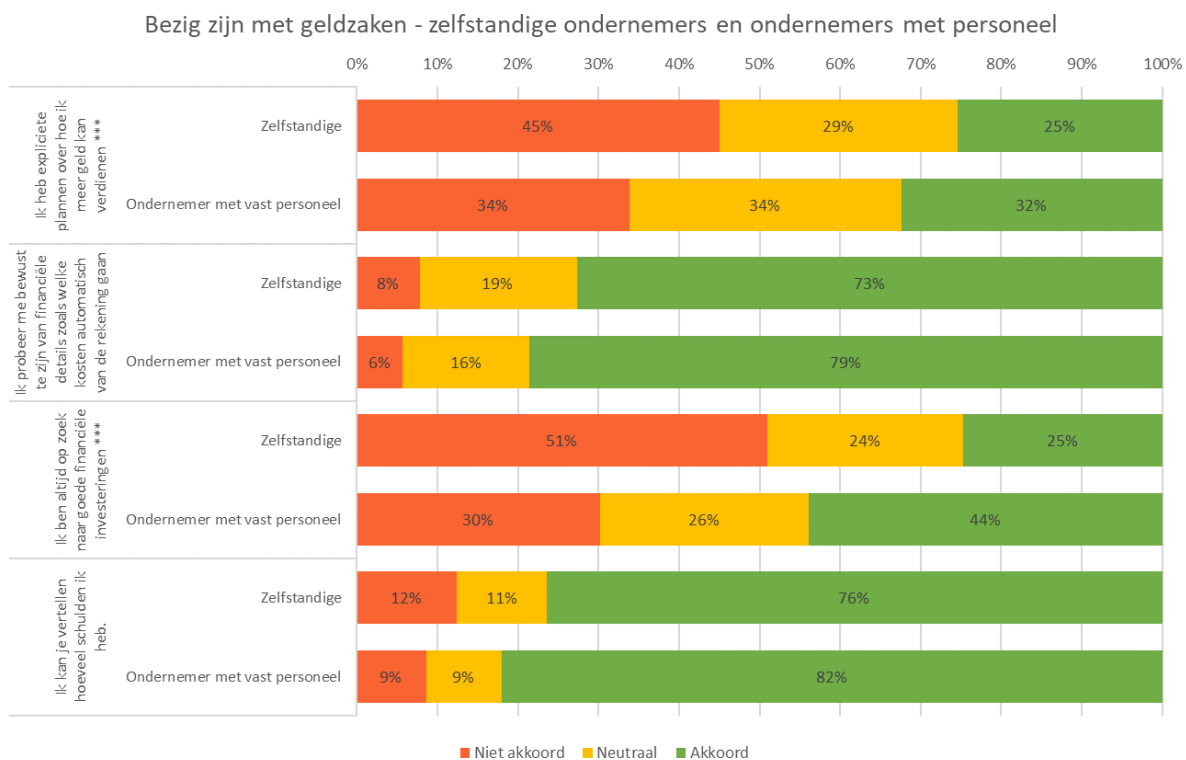


Figuur 20 Antwoorden op de vraag: 'De volgende uitspraken hebben betrekking op hoe je omgaat met je financiën.' voor mannelijke en vrouwelijke ondernemers (N = 791). *** : significant verschil tussen groepen

4.3.2.2. Zelfstandige ondernemers en ondernemers met personeel

Zelfstandige ondernemers zonder personeel geven aan minder bezig te zijn met geldzaken dan ondernemers met vast personeel in dienst. Hierbij is er geen verschil tussen zelfstandigen in hoofd- of bijberoep.

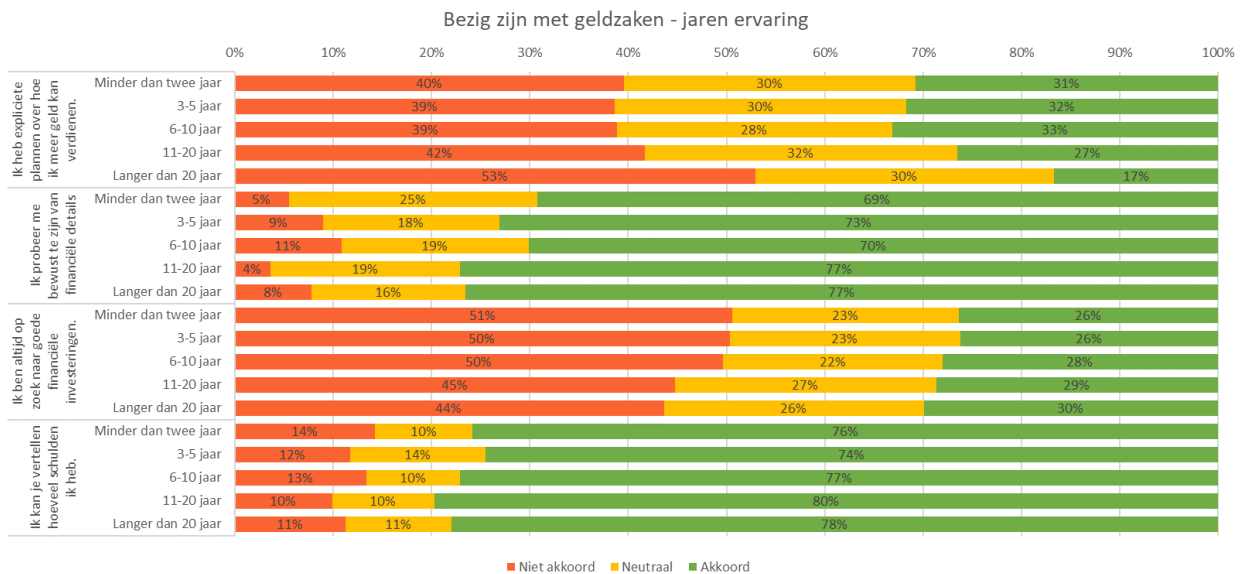
Bij de ondernemers met personeel is er geen duidelijk verschil tussen de kleine ondernemingen (met een tot vier personen in dienst) en werkgevers met meer dan vier werknemers in vast dienstverband. Vooral op het vlak van zoeken naar investeringen en plannen maken hoe meer geld te verdienen, zijn er verschillen in de antwoorden die zelfstandige ondernemers zonder en met personeel gaven.



Figuur 21. Antwoorden op de vraag: ‘De volgende uitspraken hebben betrekking op hoe je omgaat met je financiën. Voor zelfstandige ondernemers en ondernemers met vast personeel in dienst (N = 791) *** : significant verschil tussen groepen

4.3.2.3. Leeftijd en ervaring

Er is geen duidelijk verschil in de mate waarin ondernemers bezig zijn met geldzaken volgens de leeftijd van de ondernemer of het aantal jaar dat iemand ondernemer is. Ter illustratie tonen we in onderstaande figuur de antwoorden gegeven op deze vragen volgens het aantal jaren ervaring.



Figuur 22. Antwoorden op de vraag: ‘De volgende uitspraken hebben betrekking op hoe je omgaat met je financiën volgens aantal jaren ervaring (N = 791).

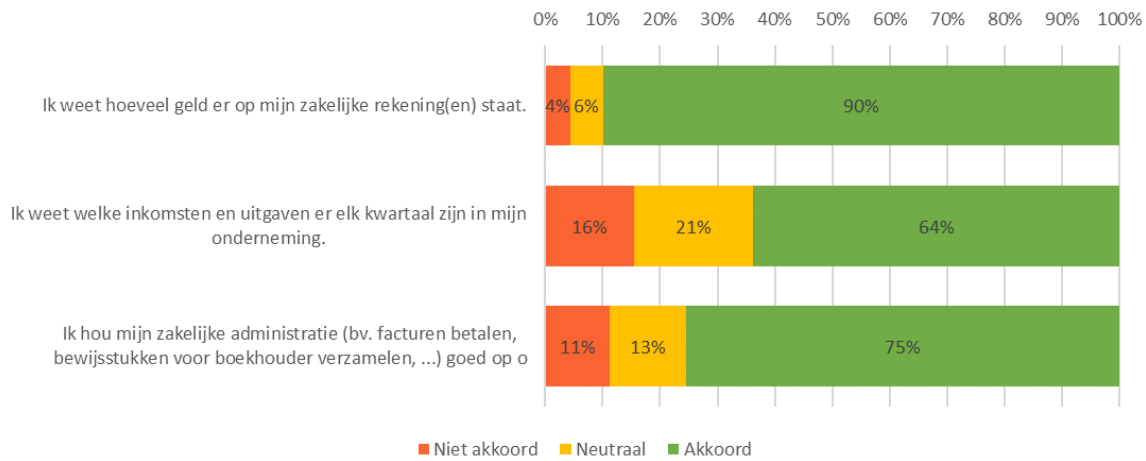
4.4. Financiële competenties en gedrag

Naast bezig zijn met geldzaken legden we de respondenten ook enkele stellingen voor die indicatief zijn voor financiële vaardigheden en financieel gedrag. Het gaat dan over administratieve vaardigheden en inzicht in inkomsten en uitgaven, planning op langere termijn, praktijken van financieel management, het ervaren van controle over geldzaken en kennis van ondersteuningsmogelijkheden.

4.4.1. Administratieve vaardigheden en inzicht

Algemeen zien we dat vrijwel **alle bevroegde ondernemers een goed zicht hebben op hun dagelijkse financiële toestand**, en dat de meerderheid dit ook heeft op langere termijn. Ook het **bijhouden van de zakelijke administratie** vormt naar eigen inschatting voor de meerderheid van de bevroegde ondernemers **weinig problemen**.

Administratie en inzicht

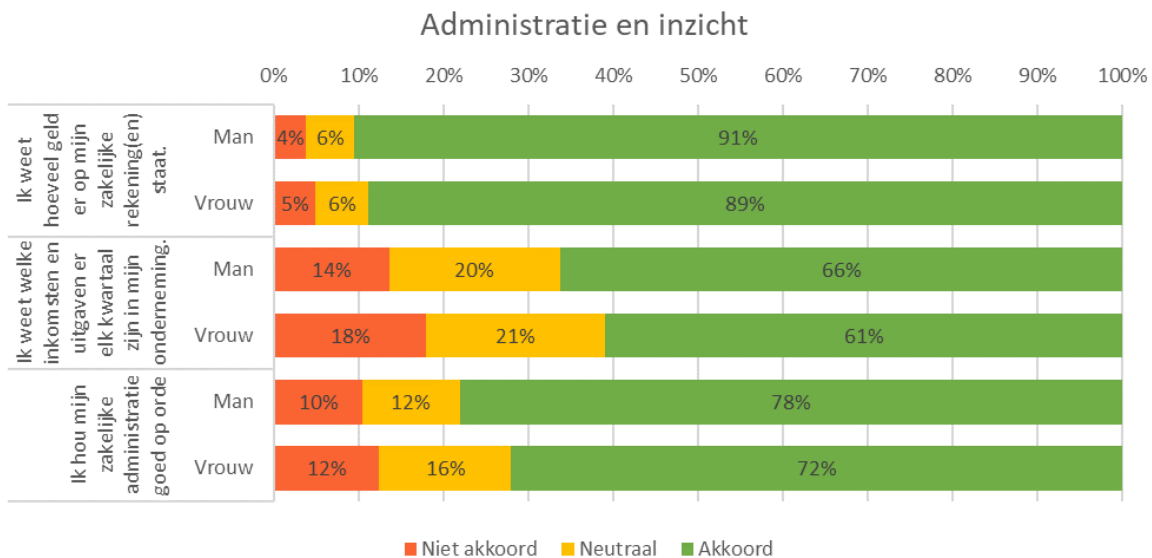


Figuur 23. Antwoorden op de items indicatief voor administratie en inzicht (N = 650).

4.4.1.1. Verschillen tussen groepen

MANNELIJKE EN VROUWELIJKE ONDERNEMERS

Er is slechts een klein verschil⁹ in de mate waarin mannelijke en vrouwelijke ondernemers wel of niet akkoord gaan met de uitspraken die indicatief zijn voor administratieve vaardigheden en inzicht.

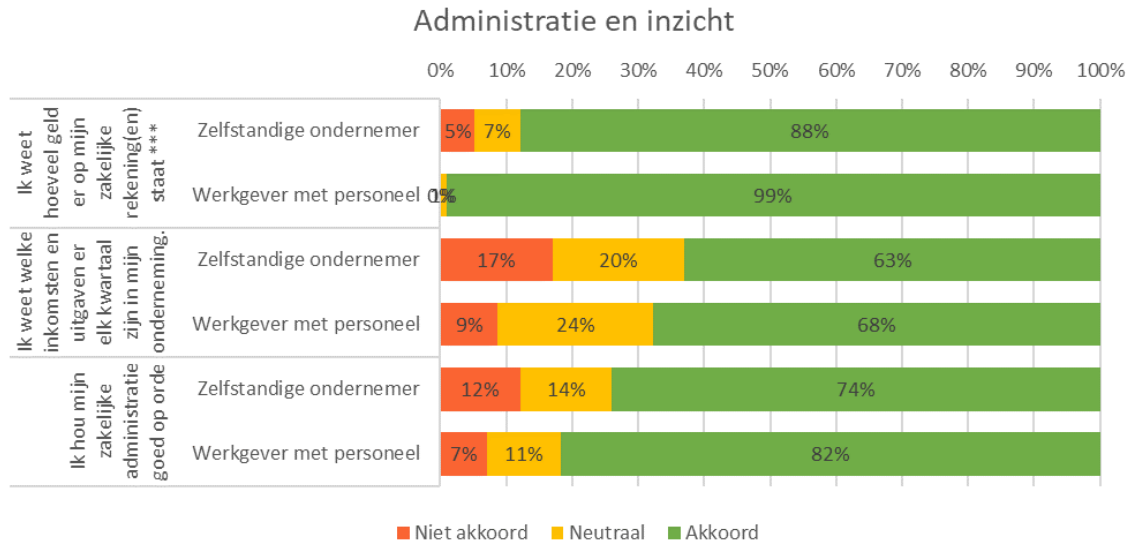


Figuur 24. Antwoorden op de items indicatief voor administratie en inzicht voor mannelijke en vrouwelijke respondenten (N = 650).

⁹ Verschil in schaalscore voor de drie items samen, maar wanneer we op niveau van individuele uitspraken verschillen nagaan zijn deze niet significant verschillend tussen mannelijke en vrouwelijke respondenten.

ZELFSTANDIGEN EN ONDERNEMERS MET PERSONEEL

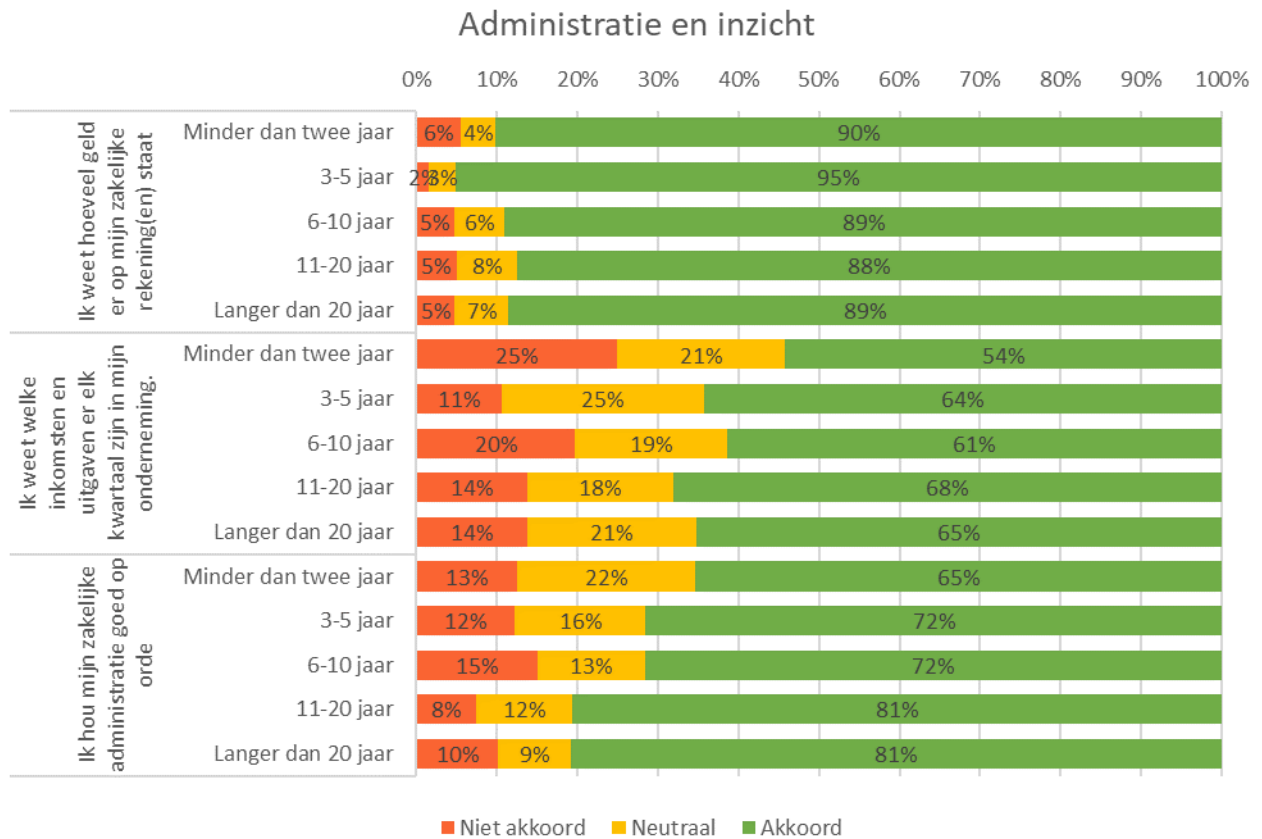
Er is een uitgesproken verschil tussen zelfstandigen en ondernemers met vast personeel in dienst in het inzicht in de zakelijke rekeningen: daar waar geen enkele ondernemer met personeel aangeeft niet te weten hoeveel geld daar staat, is dit toch het geval bij een kleine groep zelfstandigen zonder personeel.



Figuur 25. Antwoorden op de items indicatief voor administratie en inzicht voor zelfstandige ondernemers en ondernemers met vast personeel (N = 650) *** : significant verschil tussen groepen

ERVARING

Er is geen betekenisvol verschil in administratieve vaardigheden en inzicht tussen ondernemers met weinig of veel jaren ervaring.

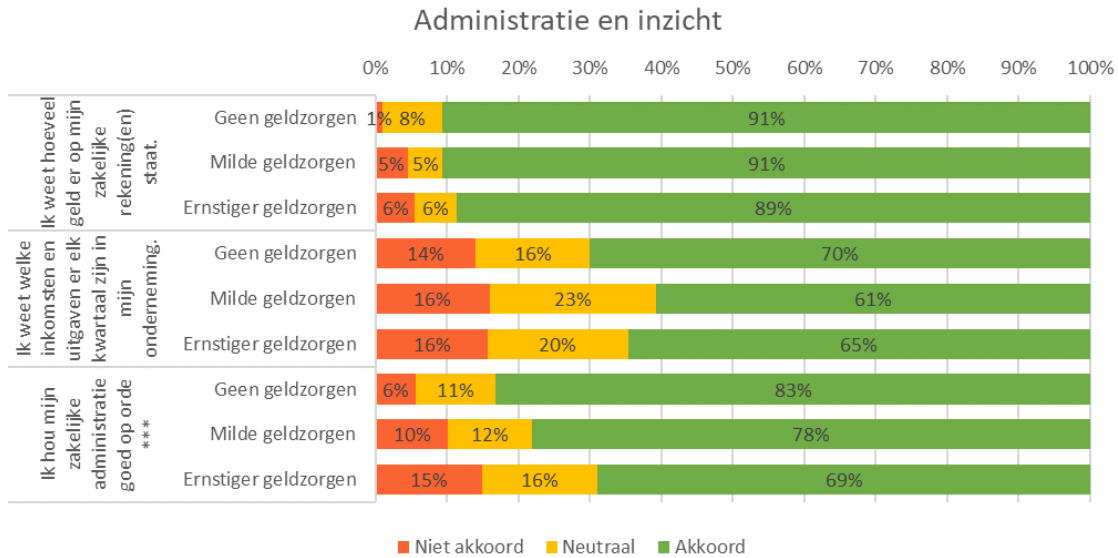


Figuur 26. Antwoorden op de items indicatief voor administratie en inzicht volgens aantal jaren ervaring (N = 650)

GELDZORGEN

We maken een onderscheid tussen een groep ondernemers die aangaf weinig tot geen geldzorgen te ervaren, ondernemers die relatief milde geldzorgen ervaren en ondernemers die ernstige geldzorgen ervaren. Enkel voor het goed op orde houden van zakelijke administratie bestaat er een verschil tussen de groepen volgens geldzorgen waarbij de groep zonder geldzorgen aangeeft dit vaker op orde te hebben dan de groep met ernstiger geldzorgen¹⁰.

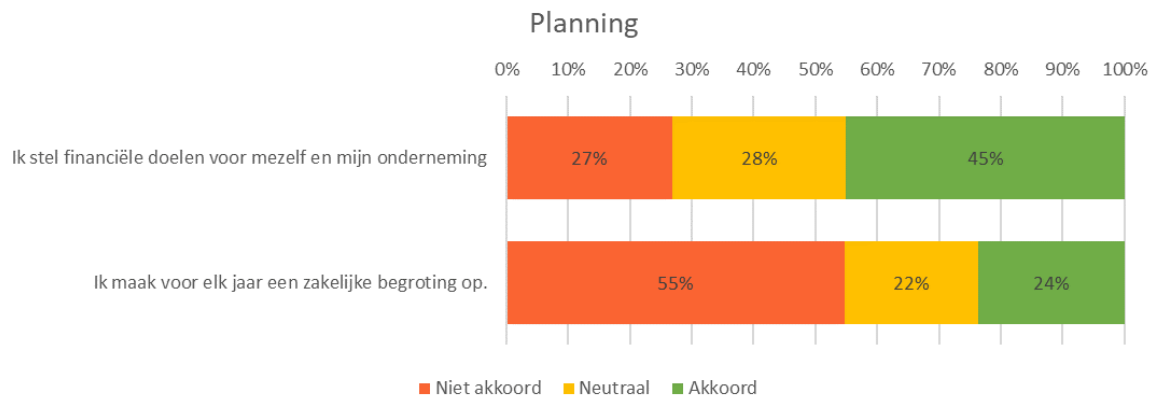
¹⁰ Analyse op een gecombineerde schaalscore administratie en inzicht en post-hoc analyse toont significant verschil tussen de groep zonder geldzorgen en groep met ernstiger geldzorgen.



Figuur 27. Antwoorden op de items indicatief voor administratie en inzicht volgens geldzorgen (N = 650), *** significant verschil tussen groepen.

4.4.2. Langetermijnplanning

Het opstellen van een zakelijke begroting gebeurt door slechts een minderheid van de bevroegde ondernemers volledig zelf. Ruim **een op vier** van de bevroegde ondernemers geeft aan **geen financiële doelen voor zichzelf en de onderneming te formuleren**.

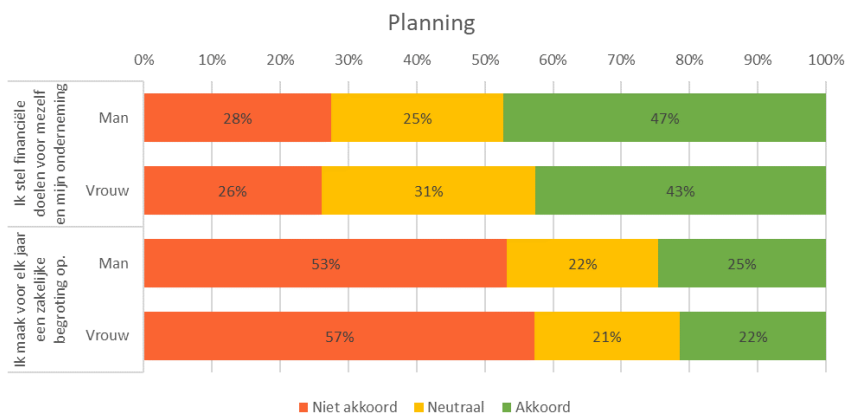


Figuur 28. Antwoorden op de items indicatief voor planning op langere termijn (N = 650).

4.4.2.1. Verschillen tussen groepen

MANNELIJKE EN VROUWELIJKE ONDERNEMERS

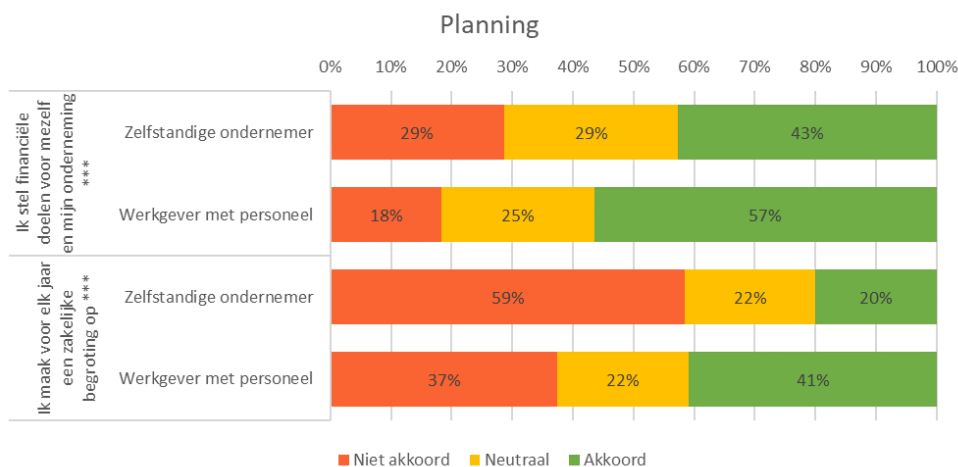
Er is geen betekenisvol verschil in de mate waarin mannelijke en vrouwelijk ondernemers plannen op langere termijn.



Figuur 29. Antwoorden op de items indicatief voor planning op langere termijn voor mannelijke en vrouwelijke ondernemers (N = 650).

ZELFSTANDIGEN EN ONDERNEMERS MET PERSONEEL

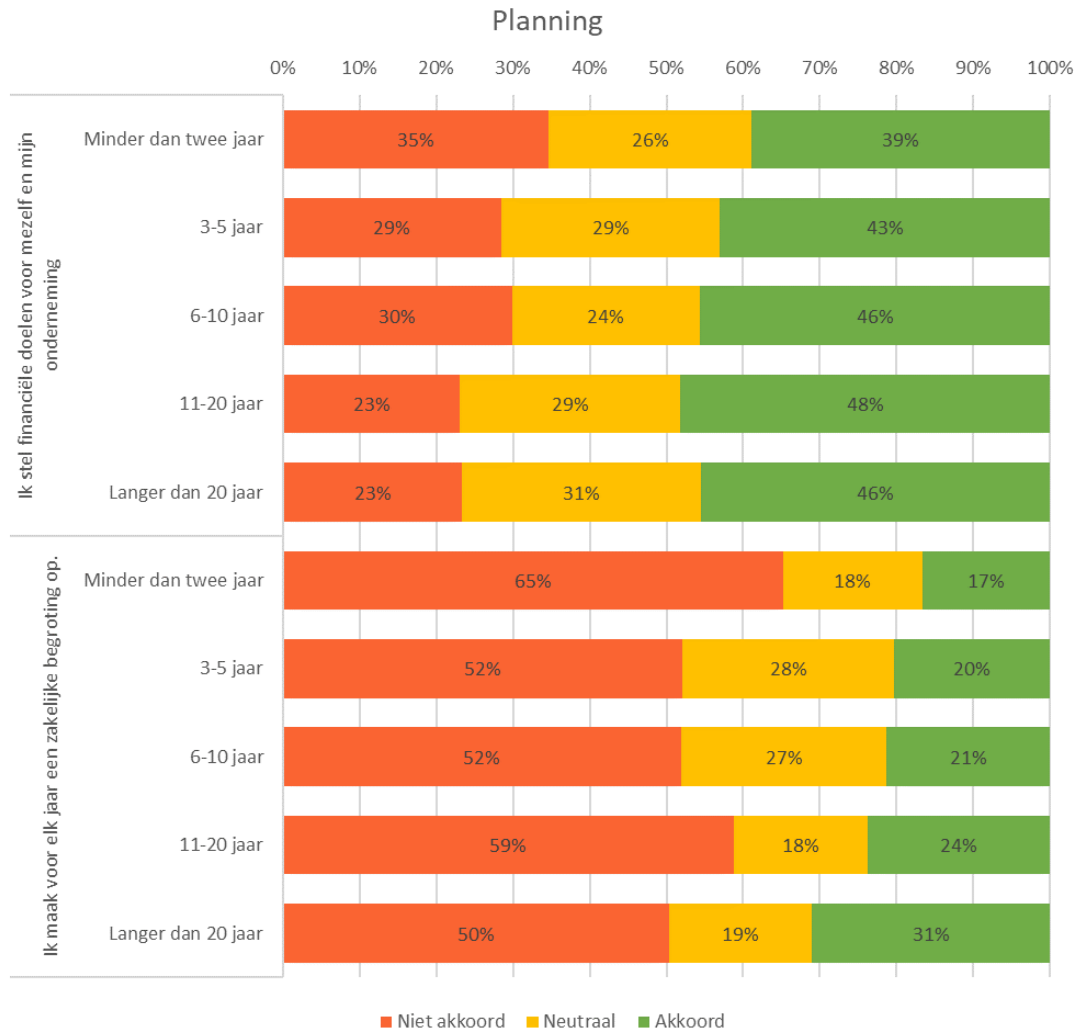
Een grotere groep zelfstandige ondernemers zonder personeel is niet echt bezig met planning op langere termijn: ongeveer **een op drie** geeft aan geen financiële doelen te stellen en **meer dan de helft** van hen zegt geen zakelijke begroting op te maken.



Figuur 30. Antwoorden op de items indicatief voor planning op langere termijn voor zelfstandige ondernemers en ondernemers met vast personeel (N = 650). *** : significant verschil tussen groepen

ERVARING

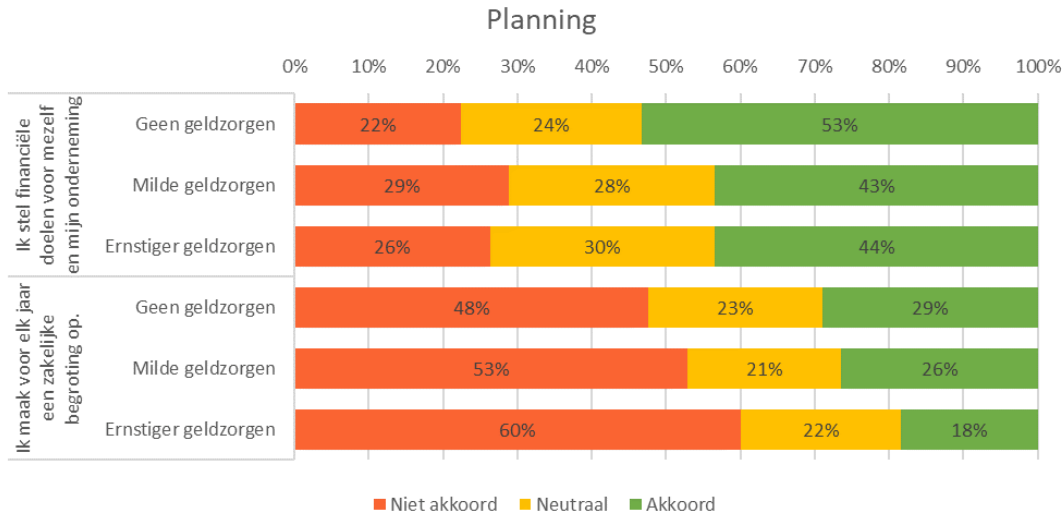
Er bestaat een lichte tendens dat ondernemers met minder jaren ervaring minder aangeven financiële doelen voor zichzelf en de onderneming op te stellen en minder vaak een zakelijke begroting op te stellen dan ondernemers met veel ervaring.



Figuur 31. Antwoorden op de items indicatief voor planning op langere termijn volgens jaren ervaring (N = 650).

GELDZORGEN

Er is geen verschil tussen de groep ondernemers die aangaf weinig tot geen geldzorgen te ervaren, ondernemers die relatief milde geldzorgen ervaren en ondernemers die ernstige geldzorgen ervaren op vlak van langeretermijnplanning.

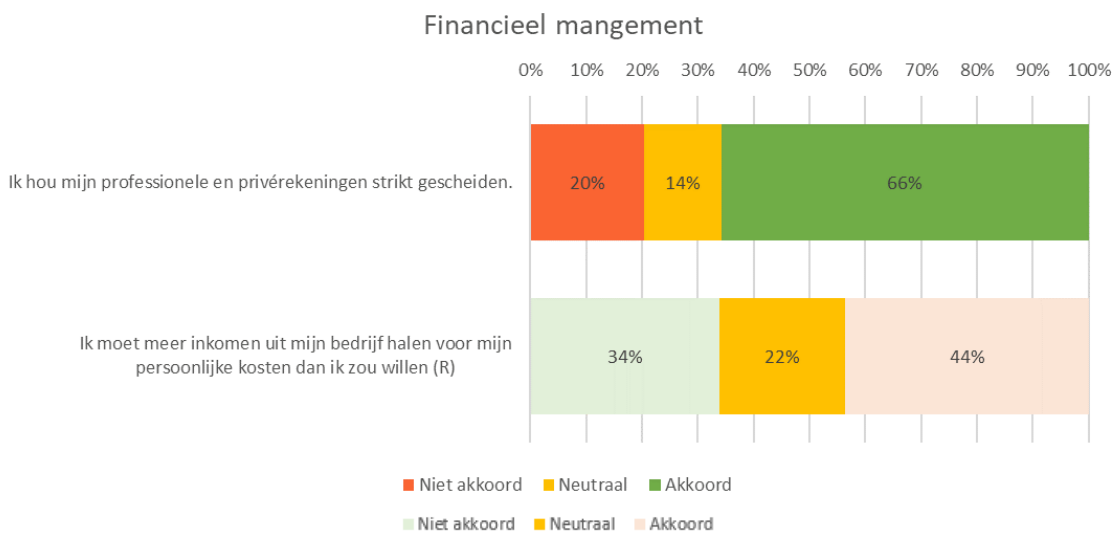


Figuur 32. Antwoorden op de items indicatief voor planning op langere termijn volgens geldzorgen (N = 650)

4.4.3. Financieel management

We namen ook twee vragen op die peilen naar het hanteren van goede praktijken van financieel beheer in een onderneming, namelijk het hanteren van gescheiden rekeningen en het niet overmatig moeten onttrekken van financiële middelen aan de onderneming om privéuitgaven te financieren (wat betekent dat er privé meer uitgaven zijn dan gebudgetteerd).

Aangezien de vraag hierover omgekeerd geformuleerd was, betekent dit dat ondernemers die aangeven hiermee akkoord te gaan meer inkomen uit hun onderneming moeten halen voor privéuitgaven dan gewenst, en dit is dus minder wenselijk financieel gedrag. **Een op vijf ondernemers geeft aan dat zij geen volledige scheiding hanteren tussen professionele en privé rekeningen**, en daarnaast geeft **bijna de helft aan meer inkomen uit de onderneming te moeten halen voor privéuitgaven dan gewenst**.

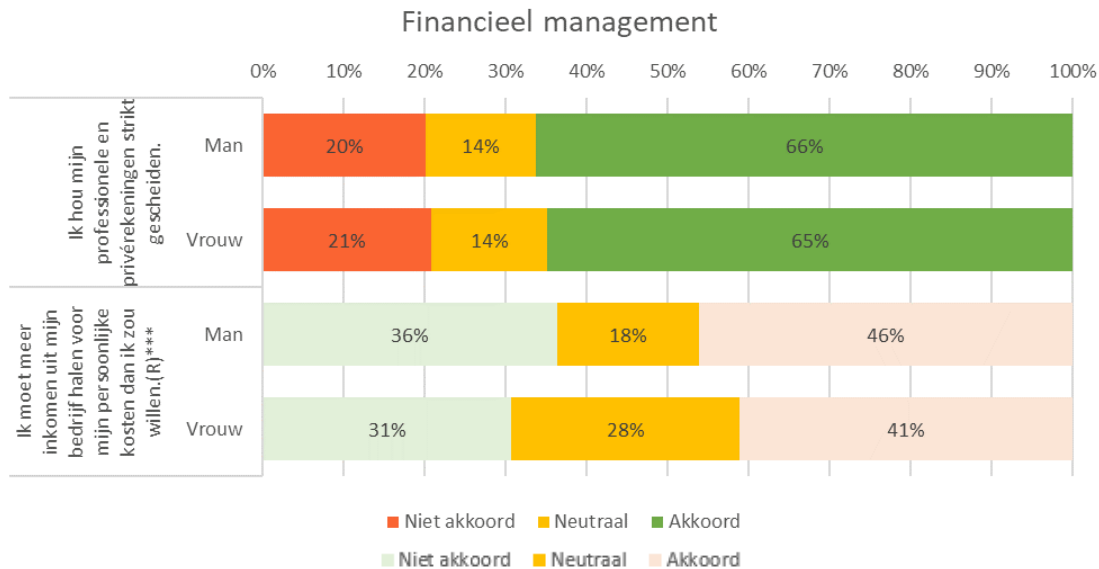


Figuur 33. Antwoorden op de items indicatief voor financieel management. Opgelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650).

4.4.3.1. Verschillen tussen groepen

MANNELIJKE EN VROUWELIJKE ONDERNEMERS

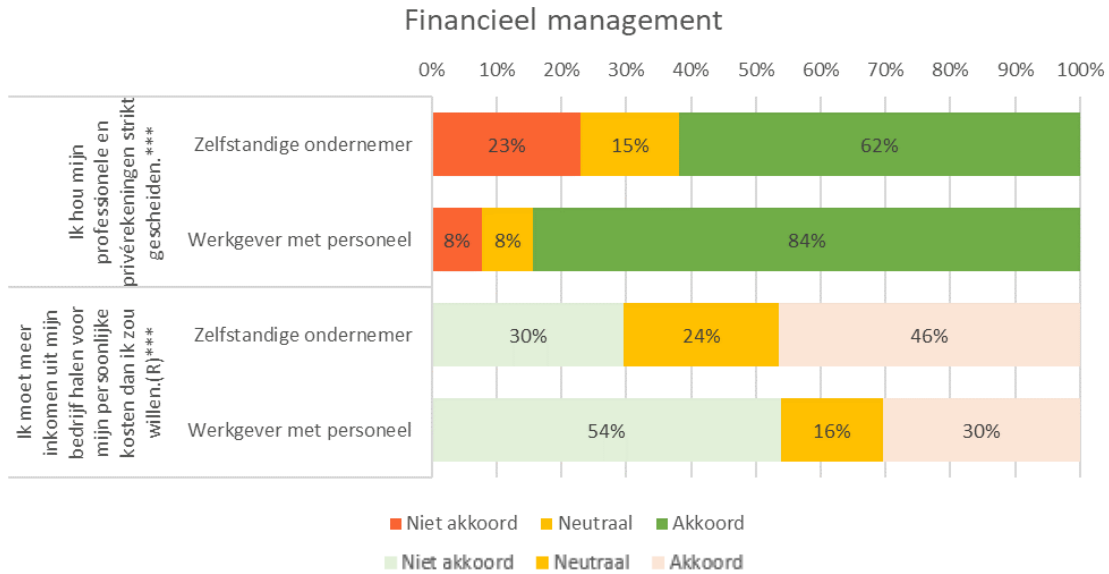
Er is een duidelijk verschil tussen mannelijke en vrouwelijke ondernemers in de mate waarin zij aangeven meer inkomen dan gewenst uit de onderneming te moeten halen; meer mannelijke ondernemers geven aan dat dit zowel wel als niet het geval is terwijl vrouwelijke ondernemers hier vaker een neutraal antwoord gaven.



Figuur 34. Antwoorden op de items indicatief voor financieel management voor mannelijke en vrouwelijke ondernemers. Opgelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650). ***: significant verschil tussen groepen

ZELFSTANDIGEN EN ONDERNEMERS MET PERSONEEL

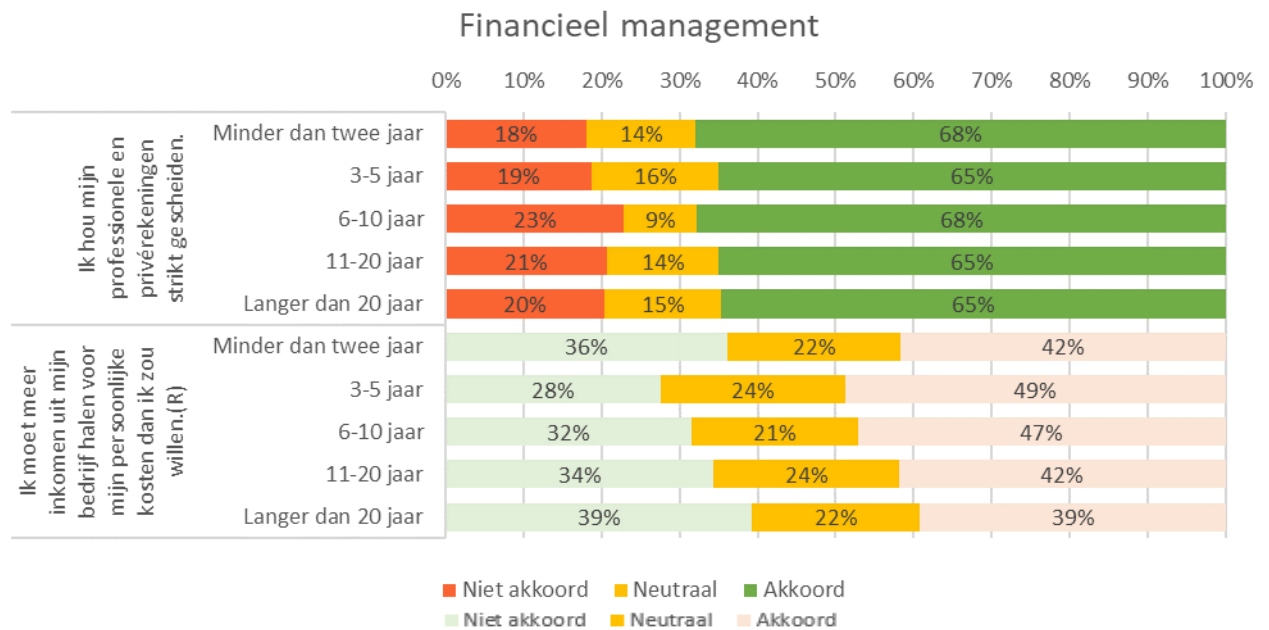
Bijna een op vier zelfstandige ondernemers zonder personeel geeft aan **professionele en privérekeningen niet strikt gescheiden** te houden en bijna de helft van hen zegt meer dan gewenst inkomen uit de onderneming te moeten halen om private kosten te dekken. Daartegenover staat dat bij de ondernemers met personeel slechts enkele ondernemers aangeven geen strikte scheiding tussen rekeningen te hanteren.



Figuur 35 Antwoorden op de items indicatief voor financieel management voor zelfstandige ondernemers en ondernemers met vast personeel. Opgelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650). *** : significant verschil tussen groepen.

ERVARING

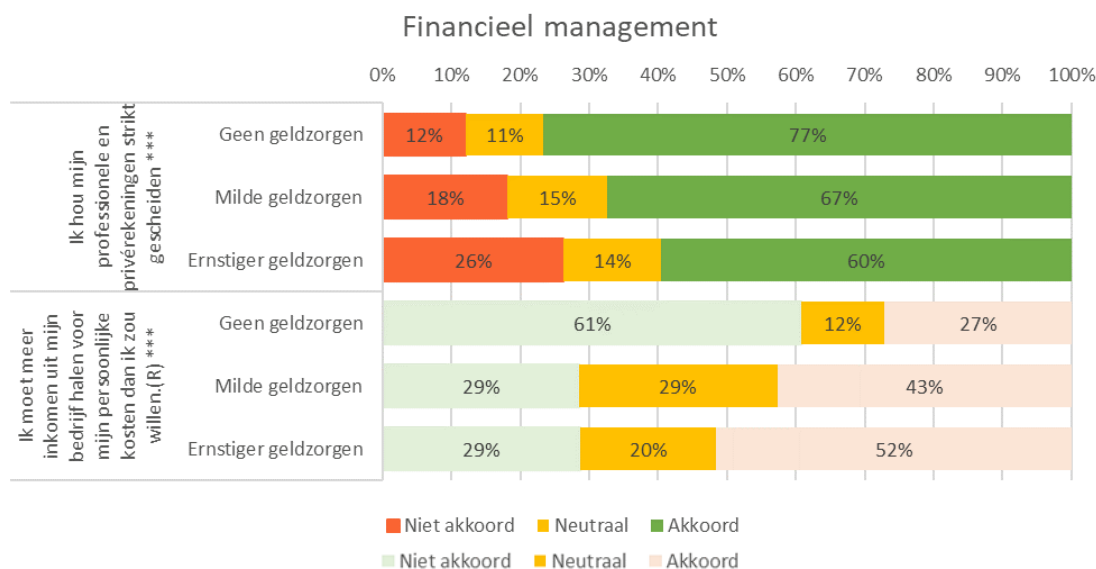
Er is geen betekenisvol verschil in de mate waarin ondernemers akkoord gingen met de onderstaande uitspraken volgens het aantal jaren ervaring als ondernemer.



Figuur 36. Antwoorden op de items indicatief voor financieel management volgens ervaring. Opgelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650).

GELDZORGEN

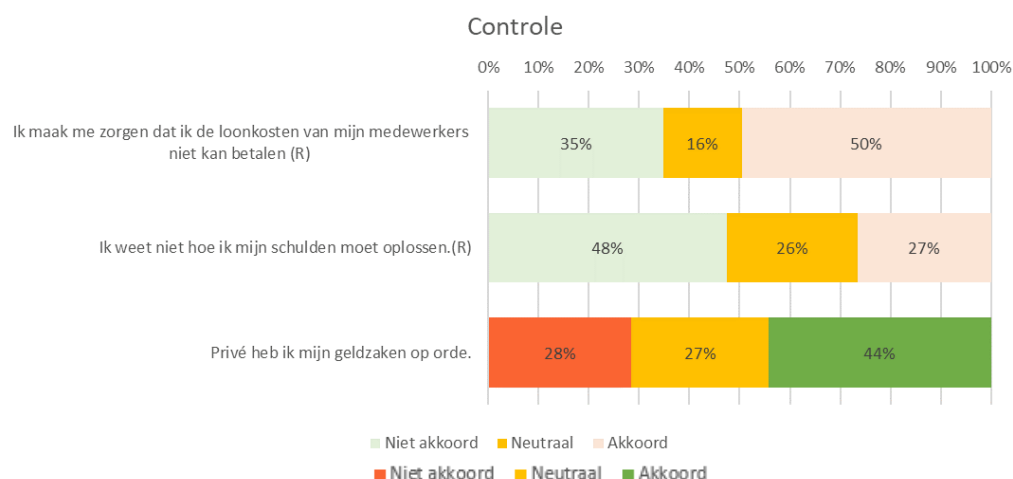
Een op vier van de ondernemers met ernstiger geldzorgen geeft aan geen strikte scheiding te hanteren tussen professionele en privérekeningen, terwijl we dit bij slechts ongeveer een op tien ondernemers zonder geldzorgen zien. Ook zegt meer dan de helft van de ondernemers met ernstiger geldzorgen dat ze meer inkomen uit het bedrijf moeten halen voor persoonlijke kosten dan gewenst, terwijl bij de groep zonder geldzorgen slechts een op vier ondernemers dit aangeeft.



Figuur 37. Antwoorden op de items indicatief voor financieel management volgens geldzorgen. Opgelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650). *** : significant verschil tussen groepen.

4.4.4. Controle

Van alle ondernemers geeft iets meer dan **een op vier** aan dat zij ervaren dat hun **privégeldzaken niet op orde** zijn. Aansluitend bij de vragen naar geldzorgen zien we hier ook dat een op vier niet echt grip lijkt te hebben op hoe de schulden af te lossen en dat de helft van de ondernemers met vast personeel in dienst zich zorgen maakt over de mogelijkheden om de loonkosten van het personeel te kunnen betalen.

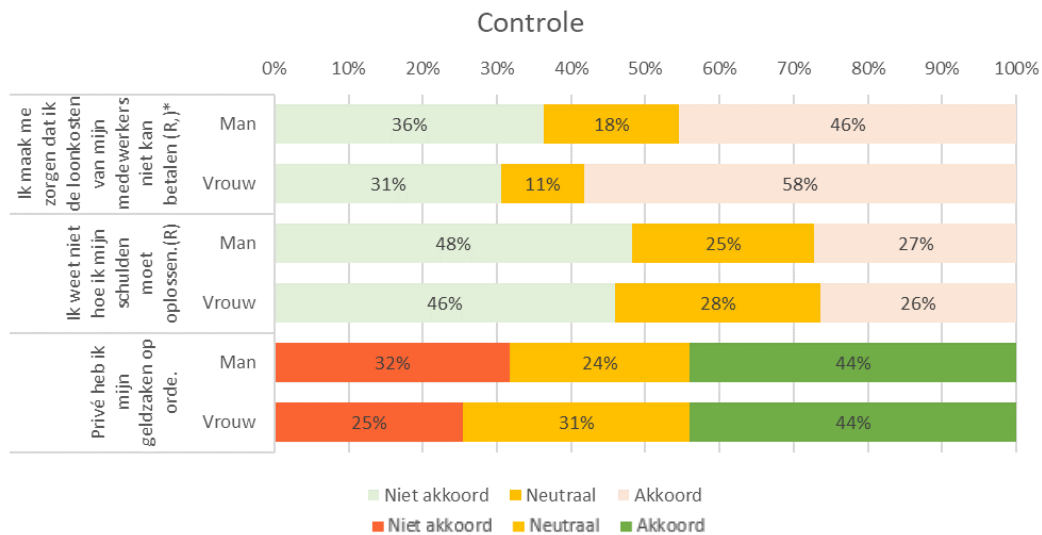


Figuur 38. Antwoorden op de items indicatief voor financiële controle. Opgelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650; N loonkosten = 115).

4.4.4.1. Verschillen tussen groepen

MANNELIJKE EN VROUWELIJKE ONDERNEMERS

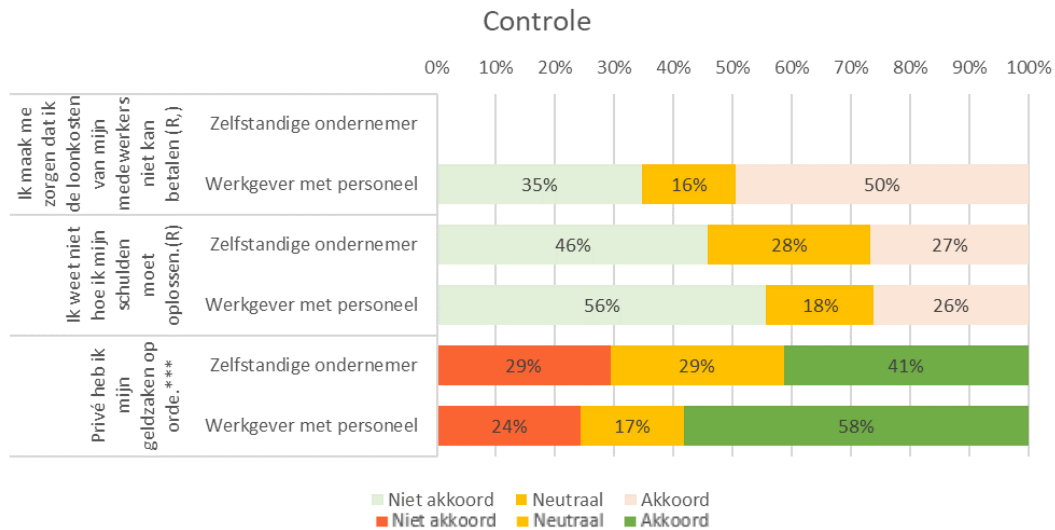
Er is geen betekenisvol verschil tussen mannelijke en vrouwelijke ondernemers in de mate waarin ze al dan niet akkoord gaan met uitspraken die indicatief zijn voor het ervaren van controle over geldzaken.



Figuur 39. Antwoorden op de items indicatief voor financiële controle voor mannelijke en vrouwelijke ondernemers. Opgelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650; N loonkosten = 115).

ZELFSTANDIGEN EN ONDERNEMERS MET PERSONEEL

Het is duidelijk dat er vooral een **aanzienlijke groep zelfstandigen zonder personeel** is die ervaren dat ze **privé hun geldzaken niet op orde hebben**, terwijl de meerderheid van de ondernemers met personeel wel deze ervaring heeft.



*Figuur 40. Antwoorden op de items indicatief voor financiële controle voor zelfstandige ondernemers en ondernemers met vast personeel in dienst, Opgelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650; N loonkosten = 115). ***: significant verschil tussen groepen*

ERVARING

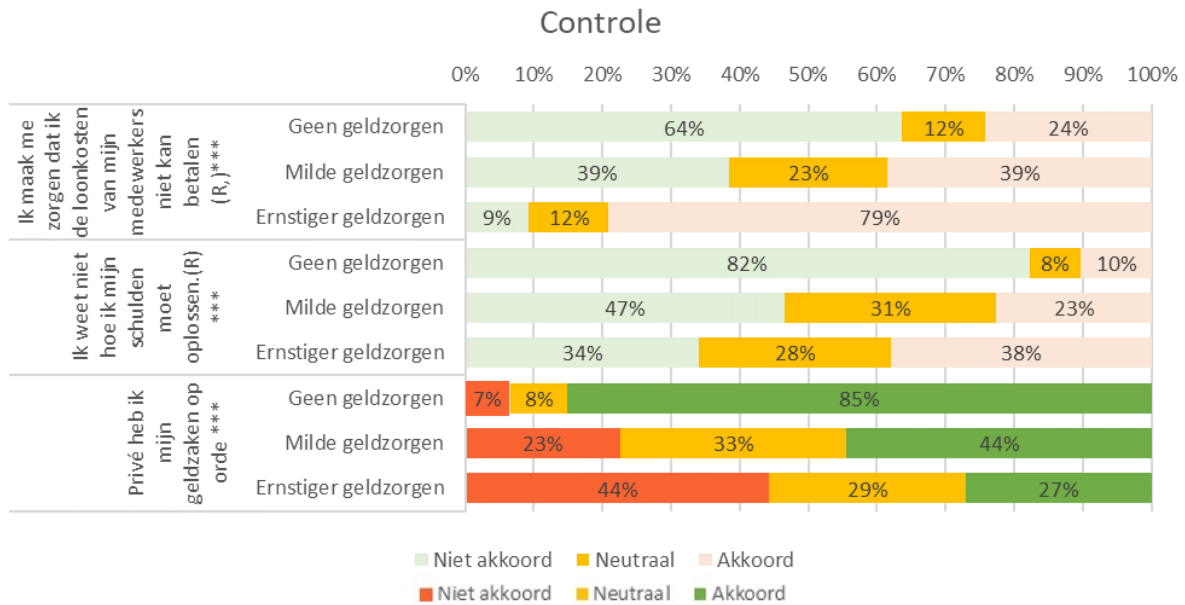
Er is geen betekenisvol verschil volgens het aantal jaren ervaring als ondernemer in de mate waarin ondernemers al dan niet akkoord gaan met uitspraken die indicatief zijn voor het ervaren van controle over geldzaken.



Figuur 41. Antwoorden op de items indicatief voor financiële controle volgens aantal jaren ervaring, Opgelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650; N loonkosten = 115).

GELDZORGEN

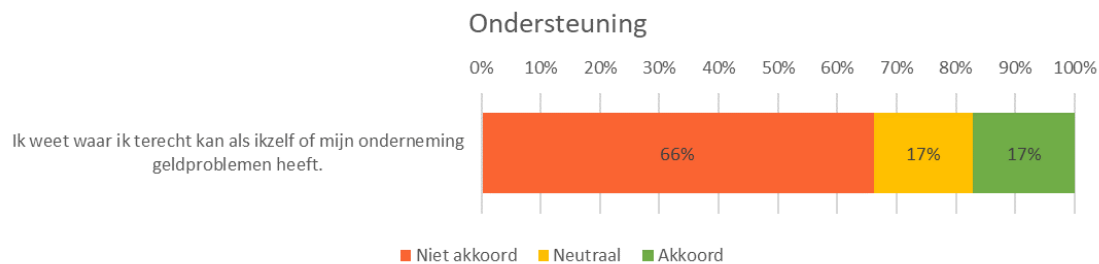
Aangezien deze vragen nauw aanleunen bij geldzorgen is het niet verwonderlijk dat we zien dat vooral de respondenten met geldzorgen aangeven dat ze weinig grip hebben op hoe de schulden af te lossen, dat ze zich zorgen maken over de mogelijkheden om de loonkosten van het personeel te kunnen betalen en dat ze aangeven privé hun geldzaken minder op orde te hebben.



Figuur 42. Antwoorden op de items indicatief voor financiële controle volgens geldzorgen. Opelet, stellingen met (R) zijn omgekeerd geformuleerd (N = 650; N loonkosten = 115). *** : significant verschil tussen groepen

4.4.5. Ondersteuning

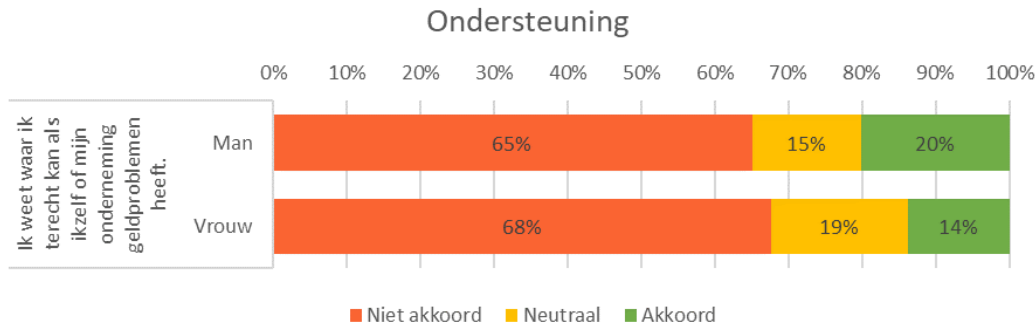
Ten slotte blijkt er bij ongeveer **twee derde van de ondernemers weinig kennis** paraat te zijn over **waar ze als ondernemer terechtkunnen voor hulp** en ondersteuning.



Figuur 43. Antwoorden op het item indicatief voor kennis van het aanbod voor ondersteuning (N = 650).

MANNELIJKE EN VROUWELIJKE ONDERNEMERS

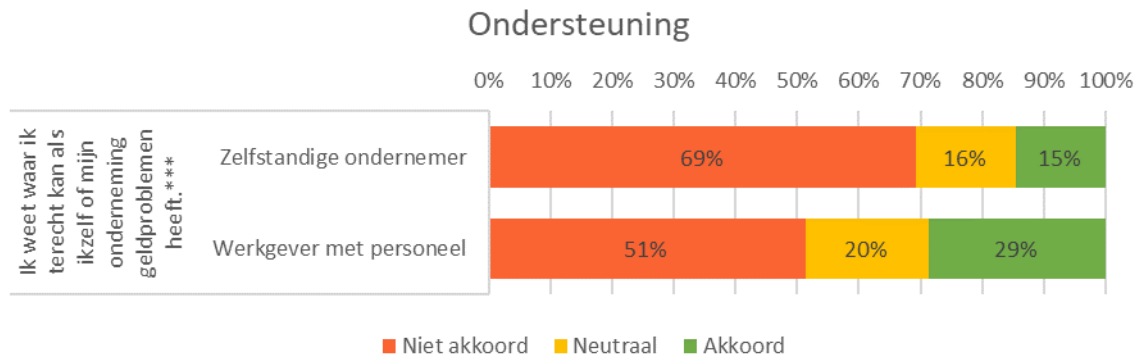
Er is geen verschil tussen mannelijke en vrouwelijke ondernemers in de mate waarin ze kennis hebben van de mogelijkheden tot ondersteuning.



Figuur 44 Antwoorden op de items indicatief voor kennis van het aanbod voor ondersteuning voor mannelijke en vrouwelijke ondernemers (N = 650).

ZELFSTANDIGEN EN ONDERNEMERS MET PERSONEEL

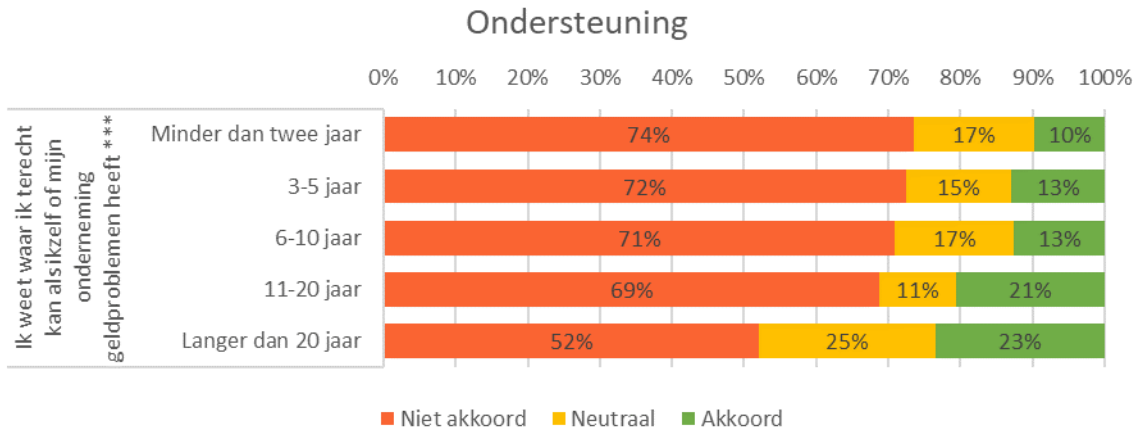
Meer dan **twee derde van de zelfstandige ondernemers** zonder personeel geeft aan **niet te weten waar ze terecht kunnen** als zijzelf of hun onderneming financiële moeilijkheden ervaren.



Figuur 45. Antwoorden op de items indicatief voor kennis van het aanbod voor ondersteuning voor zelfstandige ondernemers en ondernemers met vast personeel in dienst (N = 650) *** : significant verschil tussen groepen

ERVARING

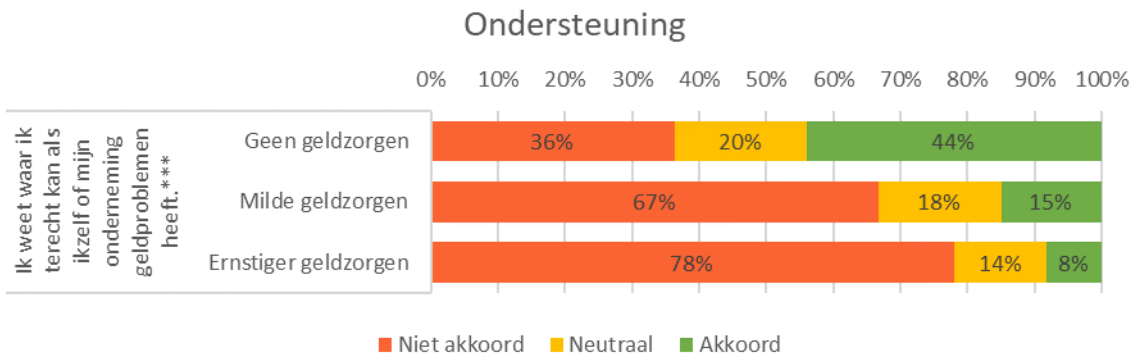
Ondernemers met meer ervaring (en dan vooral diegene met meer dan tien jaar ervaring als ondernemer) blijken vaker op de hoogte te zijn van waar ze terecht kunnen met financiële problemen, hoewel ook bij deze groep nog steeds ongeveer de helft niet weet welke ondersteuning voorhanden is.



Figuur 46. Antwoorden op de items indicatief voor kennis van het aanbod voor ondersteuning volgens jaren ervaring (N = 650). *** : significant verschil tussen groepen

GELDZORGEN

Bijna de helft van de ondernemers zonder geldzorgen is op de hoogte van waar ze terecht kunnen met geldproblemen. Van de ondernemers met geldzorgen weet nog niet een op vijf waar ze terecht kunnen voor ondersteuning.



Figuur 47. Antwoorden op de items indicatief voor kennis van het aanbod voor ondersteuning volgens geldzorgen (N = 650). *** : significant verschil tussen groepen

5. Gevolgen van geldzorgen

Stress heeft een grote impact op het denken en handelen. Ook geld is een potentiële bron van stress waarvan eerder al werd aangetoond dat er negatieve effecten zijn op de ervaring van het eigen welzijn en gezondheid. Voor medewerkers met geldzorgen werd bijvoorbeeld al aangetoond dat ze meer fouten maken, meer vergeten, de veiligheid uit het oog verliezen, vaker kortdurend afwezig zijn, minder geconcentreerd zijn tijdens het werk en daardoor tot wel 20% minder productief zijn¹¹. Werkgevers geven aan dat de persoonlijke financiële problemen van hun medewerkers zich uiten in verminderde concentratieniveaus en verhoogde niveaus van absentieïsme en te laat komen op het werk¹². Andere studies vonden een negatief verband tussen financiële zorgen en veiligheidsrisico's¹³, het uitvoeren van de jobomschrijving en meer doen dan wat strikt noodzakelijk is¹⁴ en een samenhang van financiële stress met contraproductief werkgedrag¹⁵.

Evidentie voor de impact van geldzorgen op het functioneren van ondernemers is beperkt¹⁶. Daar waar werknemers hun privé-geldzorgen meebrengen naar de werkvloer is er bij ondernemers geen strikte scheiding tussen zakelijke en privé-zorgen. We verwachten dan ook dat ondernemers die aangeven geldzorgen te ervaren, hiervan nadelige effecten waarnemen.

In de verkennende bevraging peilden we daarom naar de eigen ervaren gevolgen van geldzorgen. De gevolgen konden zich situeren op het vlak van het eigen welzijn, gezondheid, op het vlak van risico-aversie of net meer risico nemen met betrekking tot de onderneming en de diverse mogelijke gevolgen die ook bij medewerkers in loondienst eerder werden vastgesteld.

Deze vraag werd enkel getoond aan en dus beantwoord door de ondernemers die in het eerste deel van de bevraging aangaven tot op zekere hoogte geldzorgen te ervaren. Omdat we ook deelnemers met mildere geldzorgen niet wilden uitsluiten, bleken uiteindelijk 499 van de 650 respondenten deze vraag gezien en beantwoord te hebben¹⁷.

5.1. Gevolgen van geldzorgen: globaal

Zoals blijkt uit onderstaande figuur ziet meer dan **twee derde van de bevroegde ondernemers met geldzorgen** vooral **een impact op hun eigen welzijn en welbevinden**, onder andere in de vorm van uitputting en minder tijd en aandacht hebben voor andere zaken. Andere nadelige gevolgen voor de onderneming, namelijk **het vermijden van risico's, minder oog hebben voor mogelijke opportuniteiten en minder creativiteit** worden door minstens **de helft van de ondernemers** als gevolg van hun eigen geldzorgen vermeld. Opvallend is dat slechts enkele van de bevroegde ondernemers met geldzorgen aangeven dat hun geldzorgen geen gevolgen hebben voor hun onderneming.

¹¹ Van der Schors, A. & Schonewille, G. (2017). Personeel met schulden. Een peiling over financiële problemen op de werkvloer. Nibud: Utrecht.

¹² SHRM. (2019). Employees' financial issues affect their job performance. <https://www.shrm.org/resourcesandtools/hr-topics/benefits/pages/employees-financial-issues-affect-their-job-performance.aspx>; Meuris, J., & Leana, C. (2018). The price of financial precarity: Organizational costs of employees' financial concerns. *Organization Science*, 29(3), 398-417

¹³ Petitta, L., Probst, T. M., Ghezzi, V., & Barbaranelli, C. (2020). Economic stress, emotional contagion and safety outcomes: A cross-country study. *Work*, 66(2). <https://doi.org/10.3233/WOR-203182>

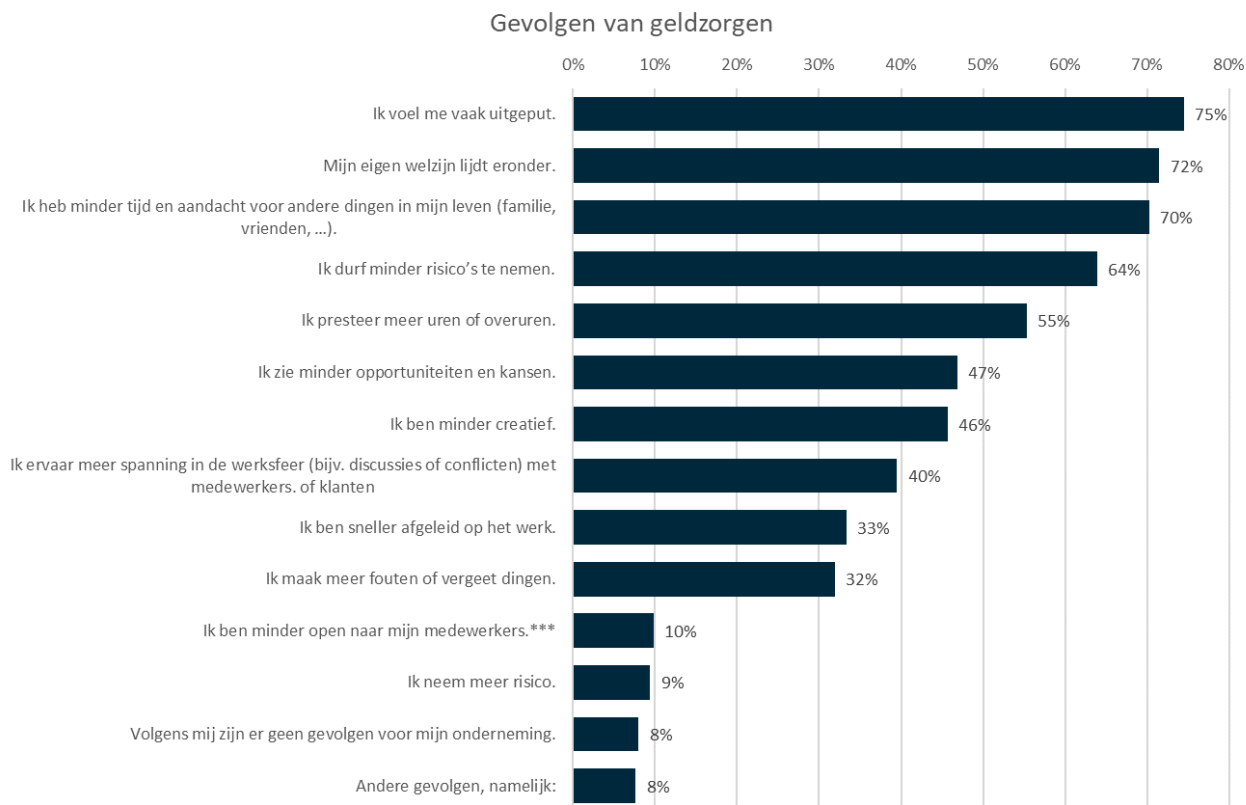
¹⁴ Dirx, I., Schreurs, B., Jawahar, I.M., & Pepermans, R. Relating financial worry and cognitive problems to work performance. Manuscript submitted for publication.

¹⁵ Abedini, M., Schreurs, B., Jawahar, I.M., & Hamstra, M.R.W. Does worrying about money motivate counterproductive work behavior? The mediating role of psychological need satisfaction. Manuscript submitted for publication.

¹⁶ Gorgievski, M. J., Bakker, A. B., Schaufeli, W. B., van der Veen, H. B., & Giesen, C. W. (2010). Financial problems and psychological distress: Investigating reciprocal effects among business owners. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 83(2), 513-530.

¹⁷ We toonden de vraag enkel aan respondenten die op de vier vragen rond geldzorgen minstens soms scoorden ('soms', 'vaak' of 'altijd' voor de vraag 'Ik maak me zorgen over mijn financiële situatie', 'Ik voel me overweldigd door mijn financiële verplichtingen.' en 'Ik heb het gevoel dat ik onvoldoende financiële middelen heb.'). 'soms', 'zelden' of 'nooit' voor de vraag 'ik ben tevreden met mijn financiële situatie.'.

De respondenten konden de lijst met vooraf geformuleerde mogelijke gevolgen van geldzorgen aanvullen met hun eigen ervaringen, en 38 respondenten deden dit ook. Deze 'andere gevolgen' situeren zich vooral op vlak van mentaal welzijn waarbij angsten, depressie, slaapproblemen en donkere gedachten werden genoemd.

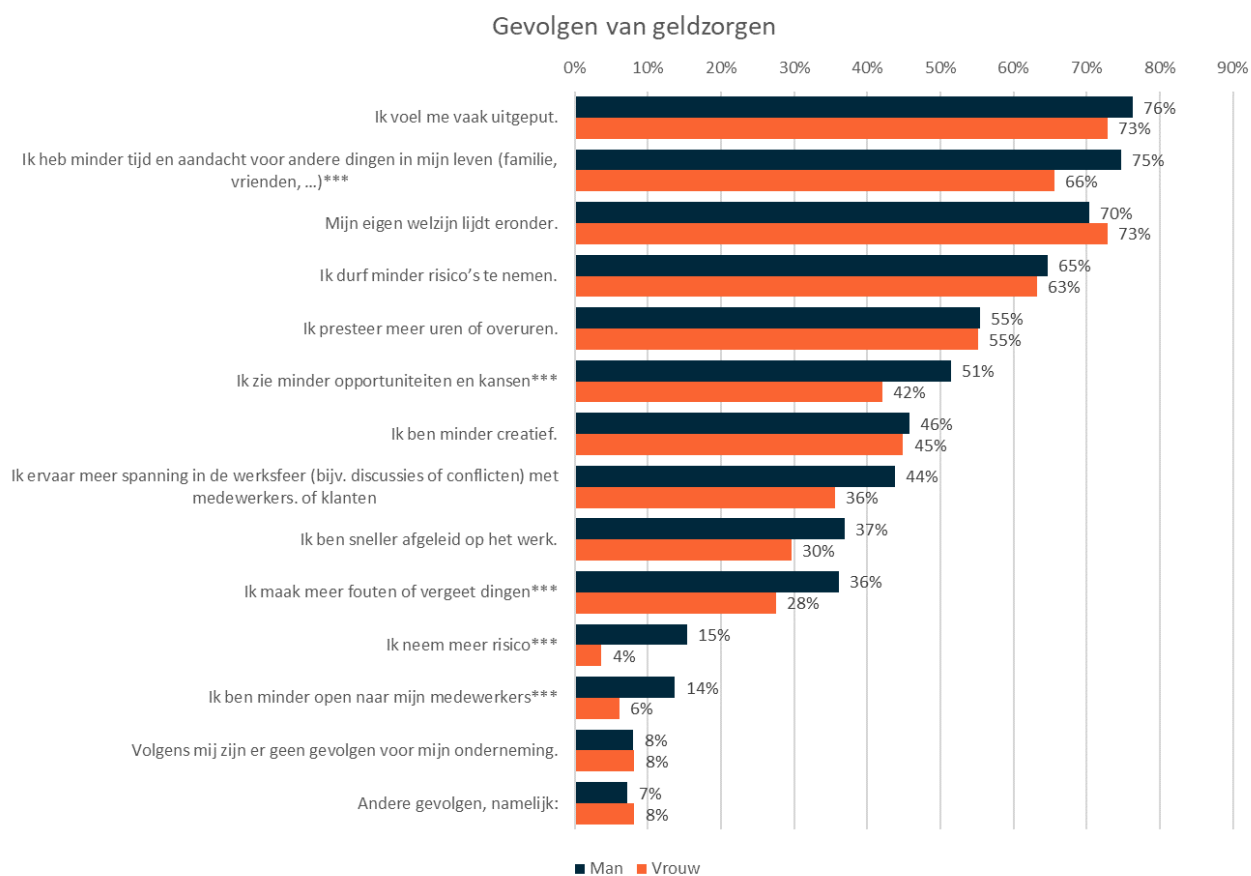


Figuur 48. Gevolgen van geldzorgen voor de ondernemer en de onderneming (N = 499; *** N = 72)

5.2. Verschillen tussen groepen in gevolgen van geldzorgen

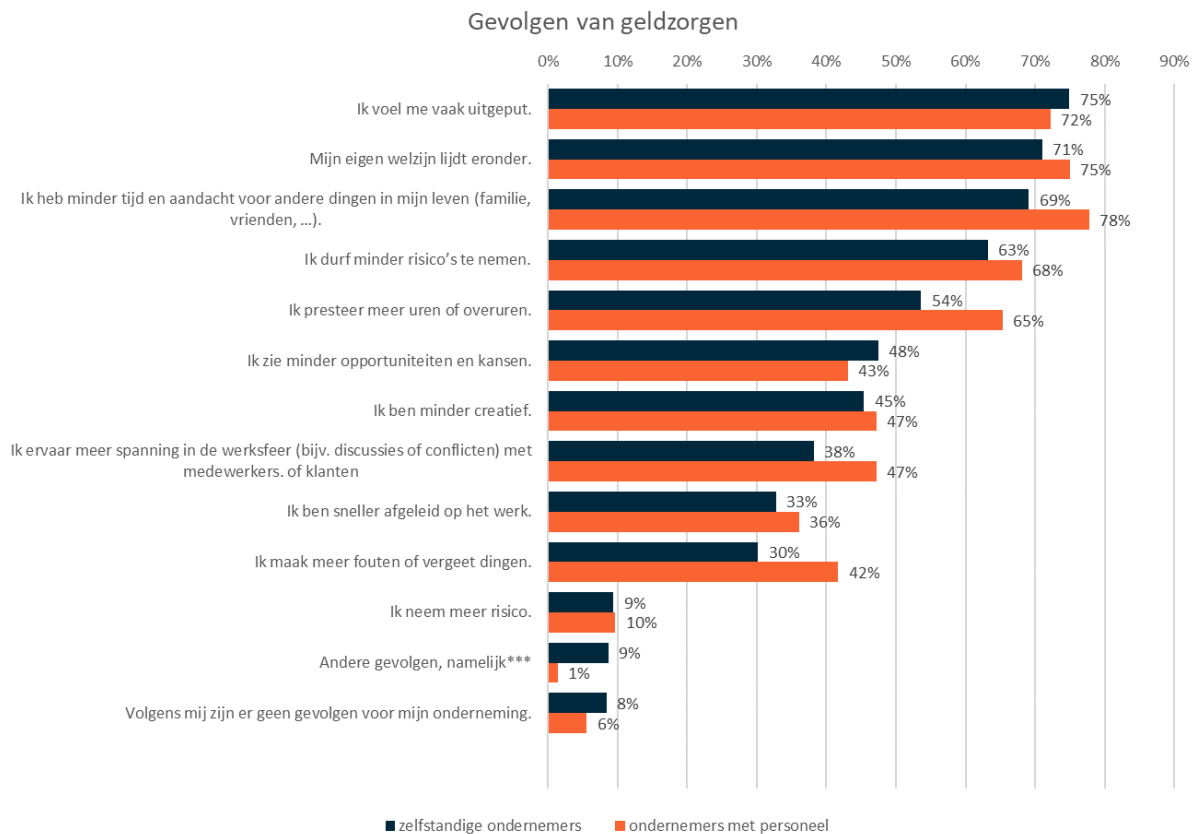
5.2.1. Mannelijke en vrouwelijke ondernemers

Er zijn enkele verschillen tussen mannelijke en vrouwelijke ondernemers in de mate waarin ze zelf aangeven dat ze bepaalde gevolgen ervaren van geldzorgen. Zo geven **meer mannen dan vrouwen** aan dat **geldzorgen een negatieve impact hebben op de tijd een aandacht voor andere zaken** in hun leven, **op het zien van opportuniteiten en kansen**, het ervaren van **spanningen in de werksfeer**, **het maken van meer fouten** of het vergeten van dingen, **het nemen van meer risico** en **op hun openheid naar medewerkers**.



*Figuur 49. Gevolgen van geldzorgen voor de ondernemer en de onderneming voor mannen en vrouwen (N = 499, m.u.v. 'ik ben minder open naar medewerkers' N = 72). Noot: alle verschillen tussen de groepen zijn niet significant, met uitzondering van deze aangeduid met ***.*

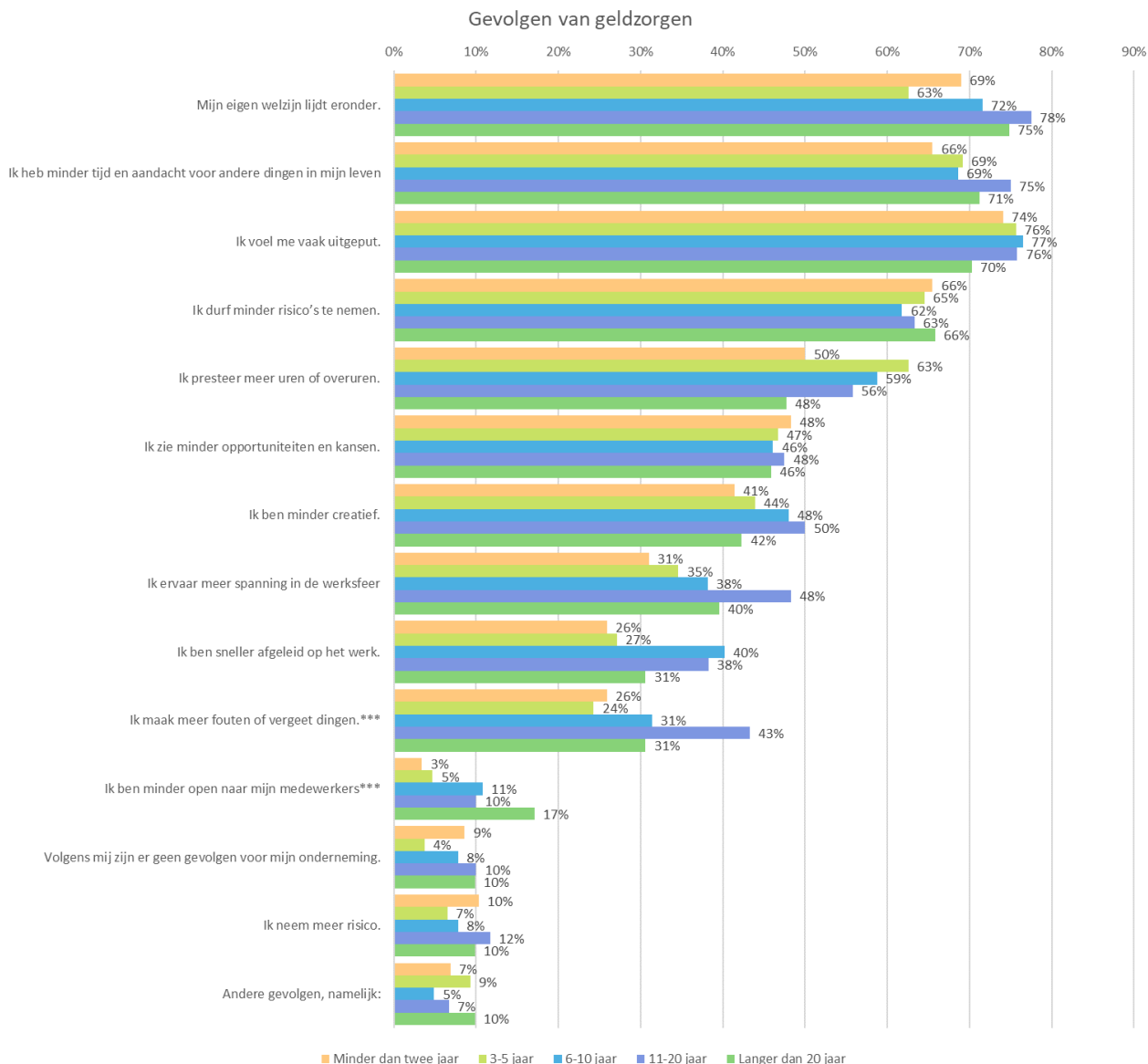
5.2.2. Zelfstandige ondernemers en ondernemers met personeel



Figuur 50. Gevolgen van geldzorgen voor de ondernemer en de onderneming. Noot: alle verschillen tussen zelfstandige ondernemers en ondernemers met personeel zijn niet significant, met uitzondering van 'andere gevolgen'.

5.2.3. Ervaring

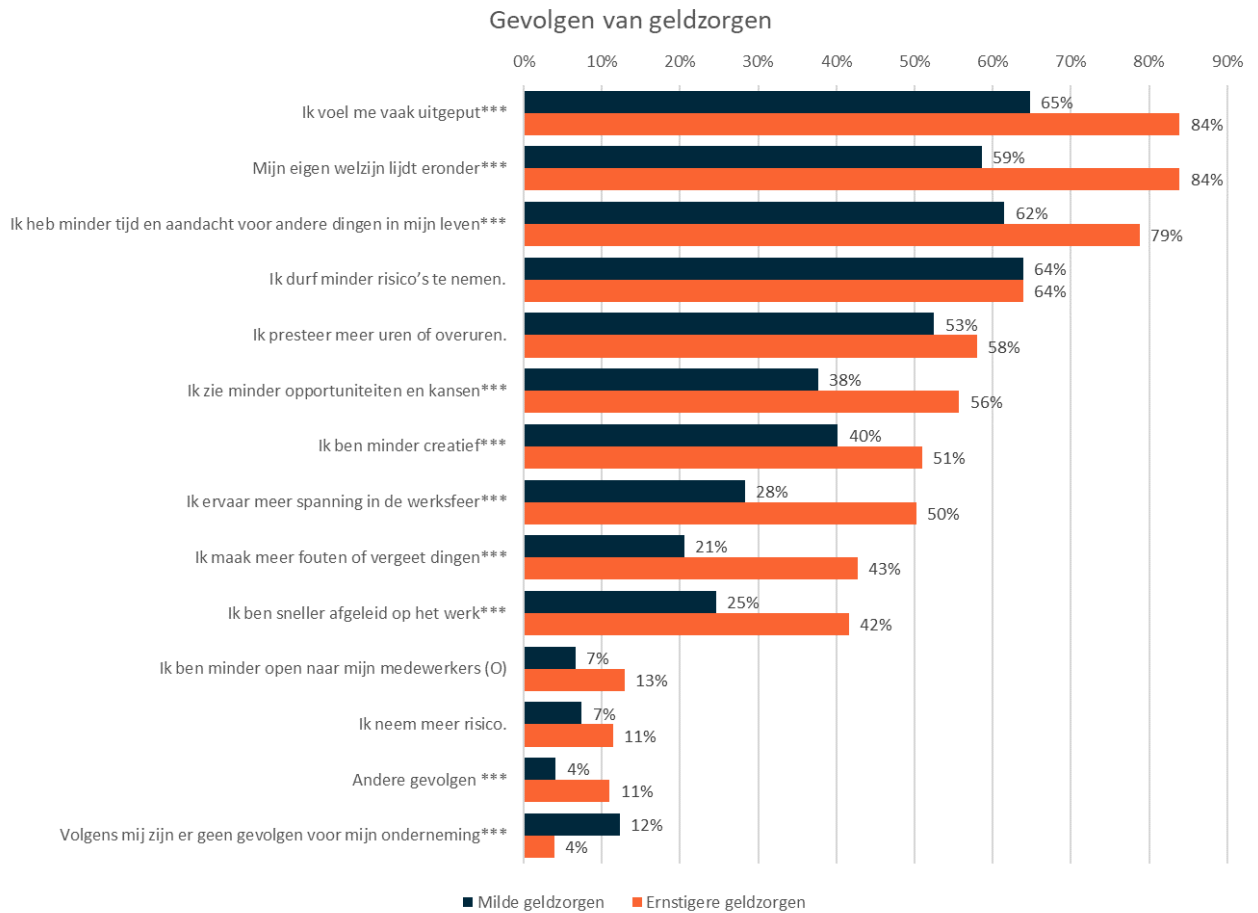
Wanneer we kijken naar de gevolgen die ondernemers met geldzorgen ervaren, blijken er geen grote verschillen tussen ondernemers met veel ervaring, starters en relatief 'jongere' ondernemers.



*Figuur 51. Gevolgen van geldzorgen voor de ondernemer en de onderneming volgens ervaring. Noot: alle verschillen tussen de groepen zijn niet significant, met uitzondering van deze aangeduid met ***.*

5.2.4. Ondernemers met milde en ernstige geldzorgen

We maken hier onderscheid tussen een groep ondernemers die aangaf mildere geldzorgen te ervaren en ondernemers die ernstigere geldzorgen ervaren. Onderstaande figuur toont dat **ondernemers met ernstigere geldzorgen** vaker aangeven dat hun eigen **welzijn, welbevinden en privéleven hieronder lijden**. Meer dan twee op vijf van de ondernemers met ernstigere geldzorgen geven aan sneller afgeleid te zijn en meer fouten te maken, wat slechts door een op vijf ondernemers met mildere geldzorgen werd aangegeven.



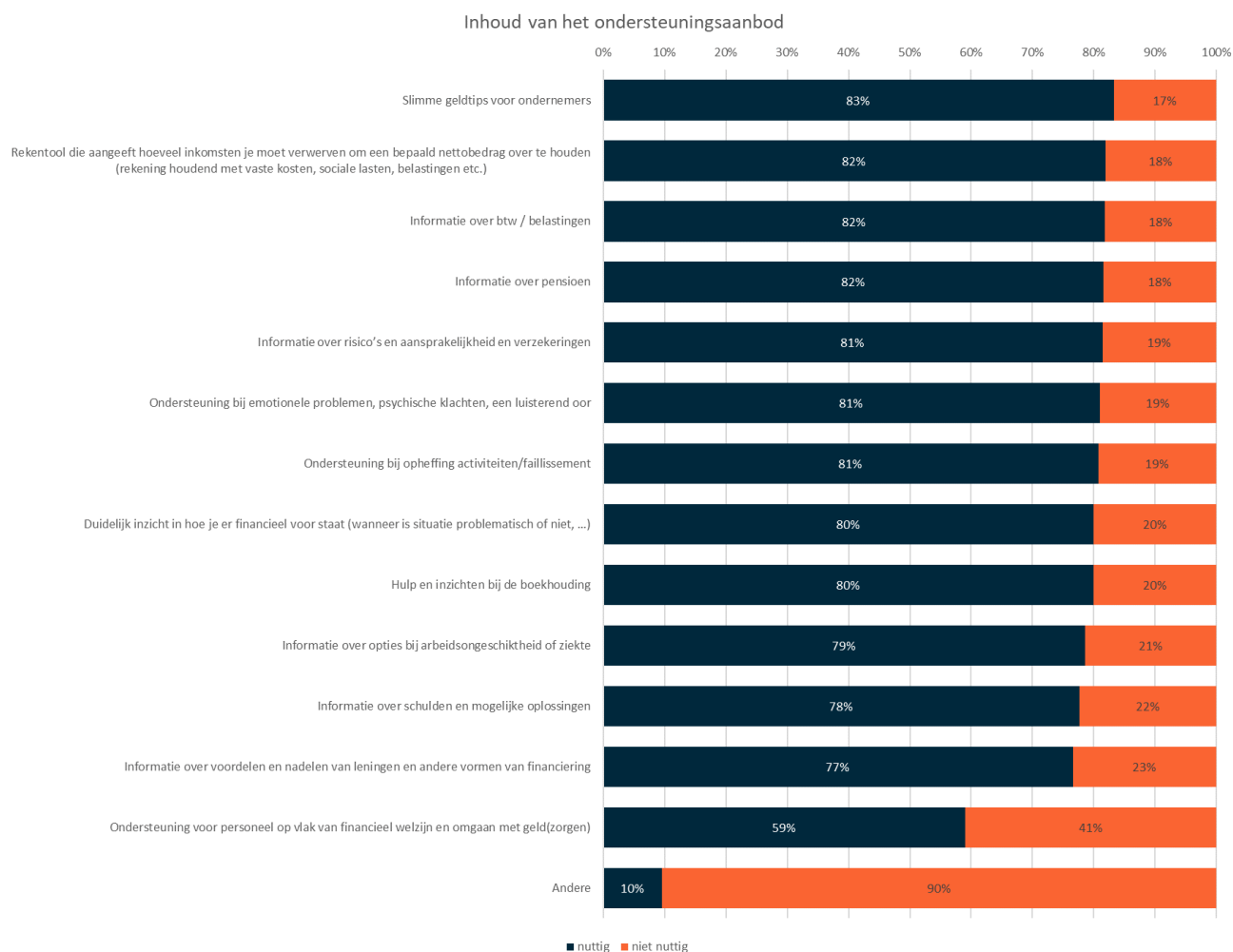
Figuur 52. Gevolgen van geldzorgen voor de ondernemer en de onderneming volgens ernst van geldzorgen.
 Noot: enkel verschillen tussen groepen aangeduid met *** zijn significant.

6. Nood aan ondersteuning

Dienstverleners die zich richten op zelfstandigen met of zonder personeel in dienst hebben op dit moment een aanbod dat afgestemd is op de gekende noden van ondernemers. In het kader van deze bevraging was een van de hoofddoelstellingen om de wenselijkheid en haalbaarheid van een mogelijke uitbreiding van dit ondersteuningsaanbod af te toetsen. Hiervoor richtten we ons niet enkel op de inhoud van een mogelijk aanbod maar onderzochten we tegelijk het gewenste format hiervoor, met andere woorden of de bevroegde ondernemers eerder oplossingen zagen in de vorm van een online-aanbod (website, webinar, ...), een aanbod in groep, een individueel en live-aanbod, of offline-opties. Er werd niet expliciet gevraagd naar wat henzelf het meest zou helpen, maar wat ondernemers met geldzorgen zou kunnen ondersteunen.

6.1. Inhoud van het ondersteuningsaanbod

Alle voorstelde inhouden voor een ondersteuningsaanbod werden door **meer dan drie op vier** van de bevroegde ondernemers als **nuttig** gezien, met uitzondering van ondersteuning voor hun medewerkers op vlak van financieel welzijn en omgaan met geldzorgen. Dit laatste is toe te schrijven aan het gegeven dat deze optie ook getoond werd aan zelfstandige ondernemers zonder personeel terwijl dat voor henzelf niet meteen relevant is.

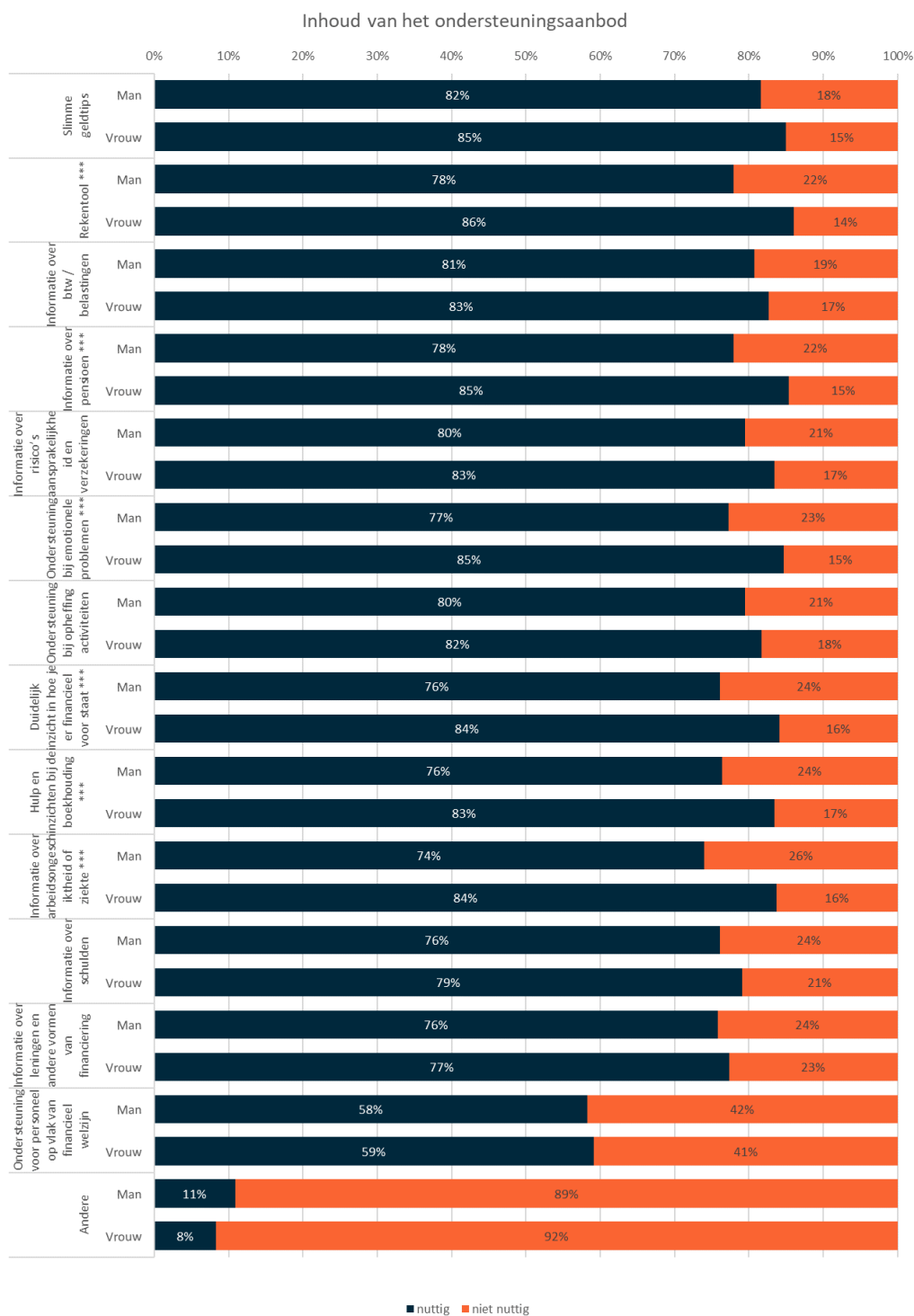


Figuur 53. Proportie ondernemers die de inhoud van het voorgestelde aanbod nuttig of niet nuttig vonden (N = 636)

6.1.1. Verschillen tussen groepen

6.1.1.1. Mannelijke en vrouwelijke ondernemers

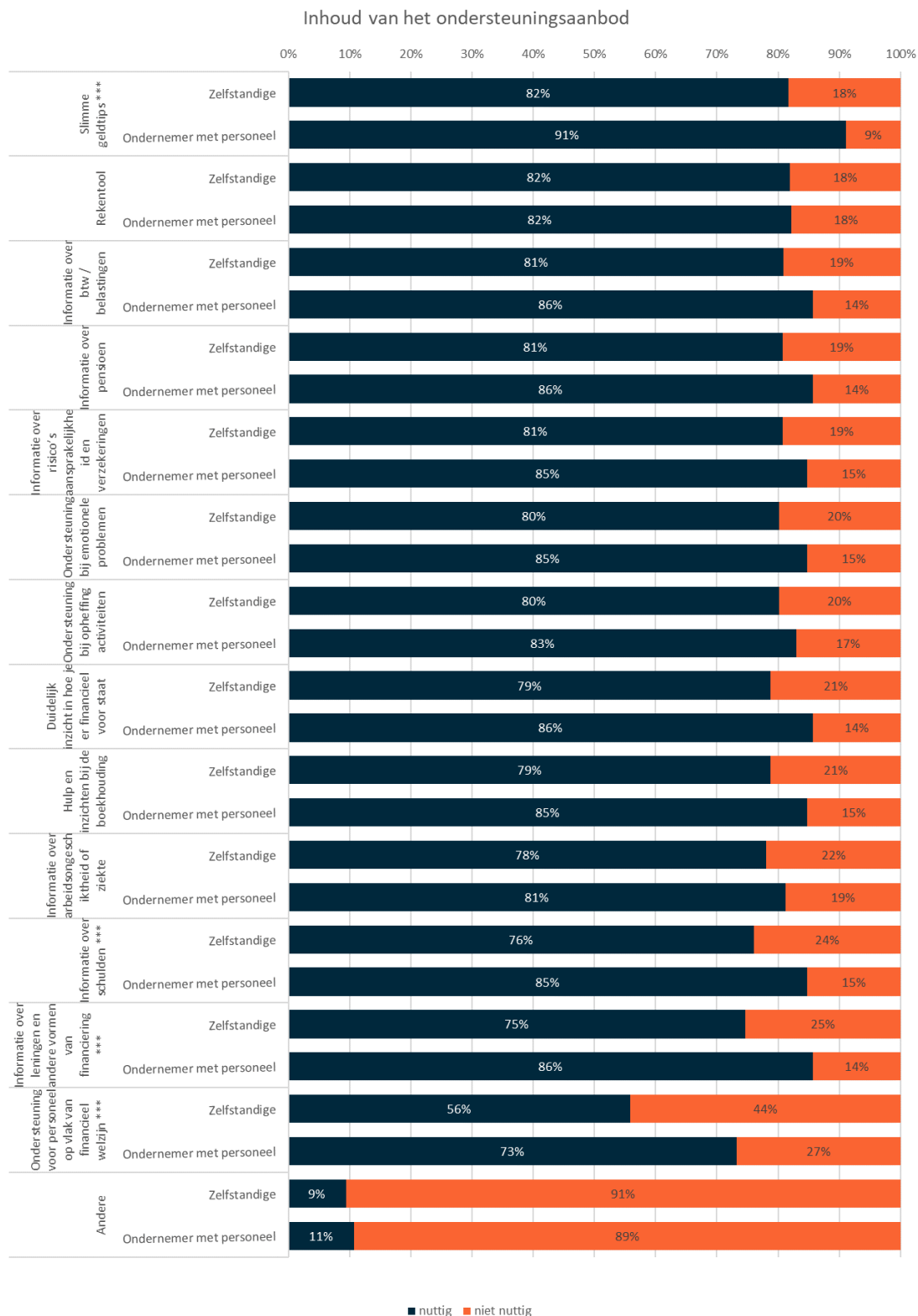
Voor een aantal van de voorgestelde opties zien we dat vrouwelijke ondernemers dit vaker als zinvolle ondersteuning beoordeelden dan mannelijke ondernemers. Specifiek voor informatie over arbeidsongeschiktheid en ziekte (mogelijk gekoppeld aan zwangerschap?), inzicht over hoe je er financieel voorstaat, informatie over pensioen, de rekentool, ondersteuning bij emotionele problemen en hulp en inzichten in de boekhouding zien we dat vrouwelijke ondernemers hier positiever tegenover staan.



Figuur 54. Proportie ondernemers die de inhoud van het voorgestelde aanbod nuttig of niet nuttig vonden voor mannelijke en vrouwelijke ondernemers. (N = 636) Noot: *** significant verschil tussen mannelijke en vrouwelijke ondernemers.

6.1.1.2. Zelfstandige ondernemers en ondernemers met personeel

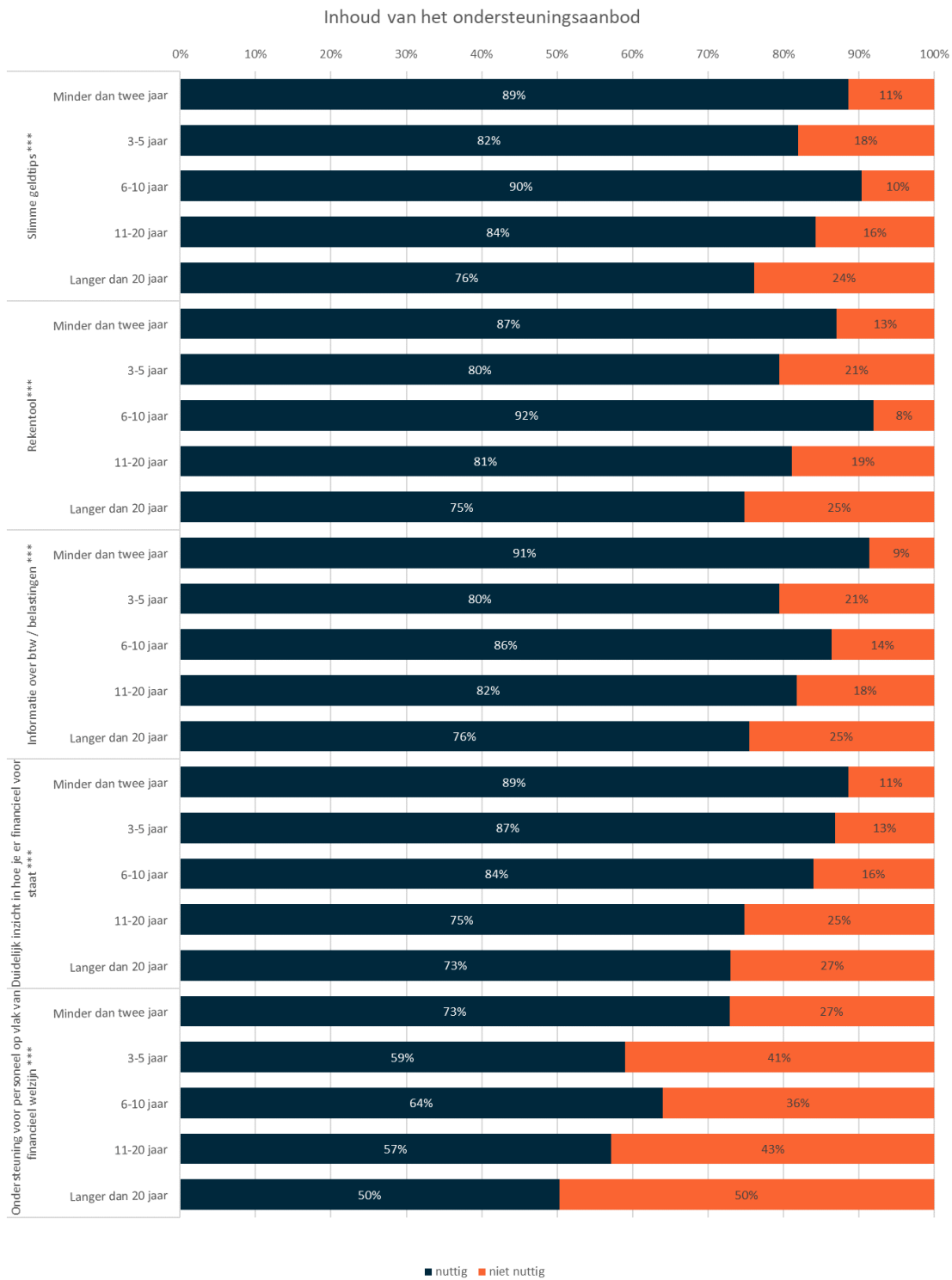
Voor de meeste voorgestelde mogelijkheden zijn er weinig verschillen in de mate waarin zelfstandige ondernemers zonder personeel en de ondernemers met personeel hierover denken. Ondernemers met personeel in dienst zijn enthousiaster over een mogelijk aanbod van slimme geldtips voor ondernemers, informatie over schulden, informatie over leningen en andere vormen van financiering en ondersteuning van het personeel op vlak van financieel welzijn.



Figuur 55. Proportie ondernemers die de inhoud van het voorgestelde aanbod nuttig of niet nuttig vonden voor zelfstandige ondernemers zonder en met personeel. (N = 636) Noot: *** significant verschil tussen groepen.

6.1.1.3. Ervaring

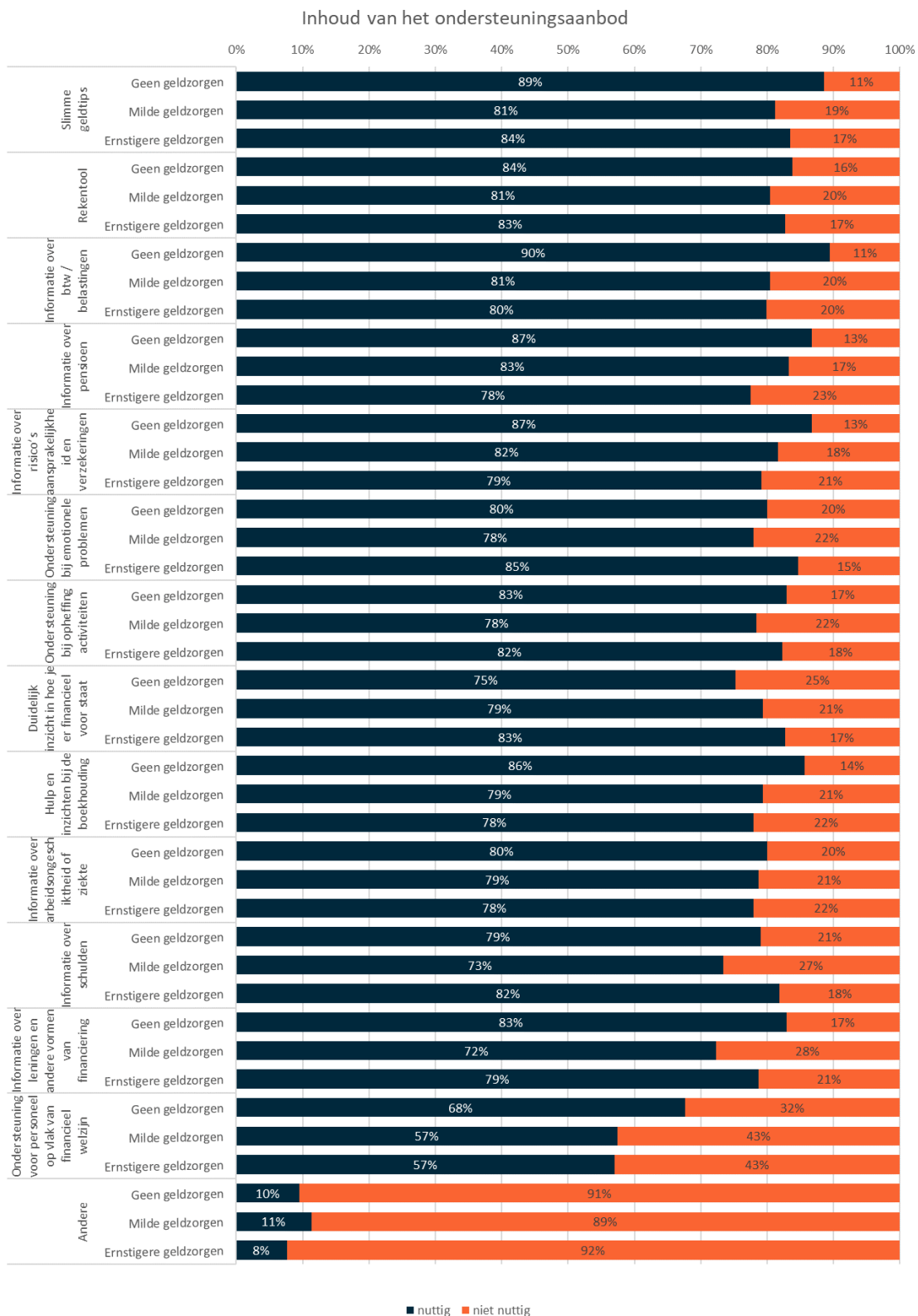
Er zijn enkele verschillen in de mate waarin ondernemers het nut over een mogelijk aanbod inschatten, waarbij de recenter gestarte ondernemer meer warm wordt van slimme geldtips voor ondernemers, de rekentool, informatie over btw en belastingen, duidelijk inzicht in hoe je er financieel voorstaat en ondersteuning van hun medewerkers op vlak van financieel welzijn. Ondernemers met zeer veel ervaring (+ 20 jaar) zien hier minder nut in.



Figuur 56. Proportie ondernemers die de inhoud van het voorgestelde aanbod nuttig of niet nuttig vonden volgens ervaring (N = 636) Noot: * significant verschil tussen groepen, hier worden enkel oplossingen getoond waarbij de beoordeling verschillend was tussen groepen**

6.1.1.4. Ondernemers zonder, met milde en ernstige geldzorgen

Er blijkt globaal geen belangrijk verschil in de inschatting van de nood van een gewenst ondersteuningsaanbod volgens de mate van geldzorgen: ondernemers zonder geldzorgen, met mildere en ernstige geldzorgen vinden de voorgelegde opties allemaal even nuttig, hoewel ondernemers zonder geldzorgen geneigd zijn de meeste alternatieven iets vaker nuttig te vinden.



Figuur 57 Proportie ondernemers die de inhoud van het voorgestelde aanbod nuttig of niet nuttig vonden volgens geldzorgen (N = 636) Noot: *** significant verschil tussen groepen.

6.2. Modaliteit van het ondersteuningsaanbod

Ten slotte peilden we naar de voorkeur voor het format dat elk type ondersteuningsaanbod kan aannemen. Ook hier konden de deelnemers bij elke inhoud meerdere formats aanduiden. Voor de verschillende opties tot ondersteuning valt op dat respondenten zowel een voorkeur aangeven voor ondersteuning via een website als voor individuele ondersteuning. Het lijkt dat vooral voor de inhoud die specifiek gericht zijn op ondernemers die al moeilijkheden ervaren er een voorkeur is voor individuele ondersteuning. Voor het ondersteuningsaanbod dat ook als eerder preventief gezien kan worden, zien ondernemers meer mogelijkheden om dit op afstand aan te bieden.

Samengevat zien we in onderstaande tabel vooral een voorkeur voor:

- een aanbod via een website over
 - geldtips
 - rekentool die zicht geeft op nodige inkomsten om bepaald nettobedrag over te houden
 - informatie over
 - pensioen
 - opties bij arbeidsongeschiktheid of ziekte
 - risico's en aansprakelijkheid en verzekeringen
- individuele persoonlijke ondersteuning op het vlak van:
 - emotionele problemen, psychische klachten, een luisterend oor
 - opheffing activiteiten en faillissement
 - duidelijk inzicht in hoe je er financieel voor staat
 - hulp en inzichten bij de boekhouding
 - ondersteuning voor personeel op vlak van financieel welzijn en omgaan met geld(zorgen)
 - informatie over:
 - schulden en mogelijke oplossingen
 - btw en belastingen
 - opties bij arbeidsongeschiktheid of ziekte
 - voordelen en nadelen van leningen en andere vormen van financiering
 - risico's en aansprakelijkheid en verzekeringen

	Website	Flyer of brochure	Live-webinar	Zelfstandig te doorlopen e-learning	Live bijeenkomst	Individueel gesprek
Slimme geldtips voor ondernemers	55%	17%	25%	26%	23%	40%
Rekentool die aangeeft hoeveel inkomsten je moet verwerven om een bepaald nettobedrag over te houden (rekening houdend met vaste kosten, sociale lasten, belastingen etc.)	64%	9%	17%	27%	8%	39%
Informatie over btw / belastingen	48%	13%	25%	29%	16%	57%
Informatie over pensioen	55%	21%	23%	23%	13%	50%
Informatie over risico's en aansprakelijkheid en verzekeringen	53%	19%	21%	23%	13%	53%
Ondersteuning bij emotionele problemen, psychische klachten, een luisterend oor	21%	8%	9%	9%	16%	90%
Ondersteuning bij opheffing activiteiten/faillissement	37%	11%	13%	14%	10%	82%
Duidelijk inzicht in hoe je er financieel voor staat (wanneer is situatie problematisch of niet, ...)	31%	8%	17%	27%	17%	73%
Hulp en inzichten bij de boekhouding	35%	7%	19%	28%	14%	69%
Informatie over opties bij arbeidsongeschiktheid of ziekte	57%	20%	20%	22%	11%	56%
Informatie over schulden en mogelijke oplossingen	45%	13%	20%	21%	12%	67%
Informatie over voordelen en nadelen van leningen en andere vormen van financiering	42%	13%	23%	21%	17%	56%
Ondersteuning voor personeel op vlak van financieel welzijn en omgaan met geld(zorgen)	34%	11%	17%	18%	22%	70%
Andere (dit kan je hieronder toelichten)	39%	8%	15%	18%	8%	61%

6.3. Andere ondersteuningsopties

Naast het voorgelegde aanbod ondersteuning werd de respondenten ook de mogelijkheid geboden om zelf een voorstel te doen voor andere opties die zij zagen om ondernemers met geldzorgen te ondersteunen. In totaal grepen ongeveer 250 respondenten deze mogelijkheid aan. We vatten hieronder de gegeven antwoorden thematisch samen.

6.3.1. Belasting, lasten en administratie

Heel wat van de ondernemers die de optie voor extra ondersteuning aanvinken, hadden suggesties of opmerkingen rond belastingen, btw, sociale lasten en loonlasten. Zo waren er heel wat reacties van ondernemers die aangaven dat belastingen en RSZ **te hoog** zijn.

“Als kleine zelfstandige betaal ik veel te veel belastingen en kosten. Ik werk om af te geven. Weinig tot geen ondersteuning. Terug gaan werken is geen optie”.

“Afschaffing van de btw (een tijdelijke noodmaatregel uit de jaren '70 die helaas is blijven hangen terwijl wij zeer hard moeten verder doen)”

“De sociale lasten en belastingen verlagen! Als eenmanszaak worden we letterlijk leeggezogen!”

Ook ingrijpen op de **loonlasten** van werknemers werd meermaals vermeld als mogelijkheid om ondernemers meer ademruimte te geven, al dan niet in combinatie met beperken van de sociale bescherming (bijv. opzegvergoedingen)

“De LOONKOSTEN van personeel VERLAGEN.... alleen zo kan de koopkracht van de werknemers omhoog, komen zij gelukkiger en daardoor ook productiever en zo gaan ze ook meer verbouwen, dingen kopen, ...”

“Belastingvermindering op arbeid zodat werknemer meer netto heeft en werkgever minder bruto moet betalen. Vermindering van opzegtermijnen/opzegvergoeding vanaf bepaalde tijd in dienst. Grootste zorg is uitbetaling opzegvergoedingen, dit zet een bedrijf dat nog terug gezond zou kunnen worden ontzettend onder druk.”

Daarnaast haalden ook een aantal reacties de **complexiteit en ondoorzichtigheid** van de verschillende systemen aan, en de nood aan inzicht hierin en administratieve vereenvoudiging.

“Ik vind het vooral heel moeilijk om als startende ondernemer (nu iets meer dan 1 jaar zelfstandig) goed zicht te krijgen op de toekomst. Waar kan ik terecht in geval van ziekte? In hoeverre komt de ziekenkas tussen? Is een extra verzekering nodig? Ook ivm met belastingen. Wat gaat er nog van mijn inkomsten af na X aantal tijd? Ga ik op hetgeen dat ik verdien nog veel moeten afgeven? En ook, welke extra opties heb ik als ondernemer om in minder drukke periodes (zoals nu) iets extra te verdienen. Een flexi job mag niet als zelfstandige en als je je uren moet factureren als zelfstandige (bv horeca, supermarkt,...) ben je veel te duur en kiest men uiteindelijk toch voor een goedkope flexi medewerker.”

“Btw of andere verplichtingen inhouden bij de bron, ipv nadien zodanig er meteen zicht is op wat het netto inkomen is maar nu is de fiscaliteit zo ondoorzichtig dat je niet weet wat je verdient, welke aanslag je te wachten staat”

“Terug naar normale (lees lagere) begrijpbare belastingsschalen , administratieve en financiële vereenvoudiging”

“Minder regeltjes, je ziet vaak door de bomen het bos niet meer, waardoor je te veel tijd daaraan verliest in plaats van die tijd in je zaak te kunnen steken.”

“Tips om zo weinig mogelijk belastingen te betalen, zo veel mogelijk voordeel halen uit je vof, bvba... op een legale manier, maar om je inkomsten te maximaliseren.”

Sommigen formuleerden ook **voorstellen** voor bijvoorbeeld een meer realistische berekening van bepaalde belastingen of lasten, zoals het heffen van jaarlijkse belastingen en sociale lasten die berekend worden over een gemiddeld inkomen van de laatste periode van drie of vijf jaar waarop dan de belastingvoet afgestemd zou kunnen worden om de fluctuatie aan inkomsten tussen ‘betere’ en ‘slechtere’ jaren op te vangen en om te vermijden dat men belastingen en sociale lasten bepaalt gebaseerd op de situatie van aantal jaar geleden terwijl intussen de context is gewijzigd.

Werd ook meermaals herhaald, is de nood om meer rekening te houden met specifieke omstandigheden: de grootte van de omzet, de grootte van de onderneming, of men met of zonder personeel werkt, specifieke statuten en contexten zoals gepensioneerde zelfstandigen, bij-beroepers, verschil eenmanszaken en vennootschappen, freelancers of alleenstaanden.

Een bijzonder heikel punt dat vaak terugkwam is ook het **onbegrip** dat men ervaart bij de betreffende diensten **wanneer een bepaalde betaling te laat gebeurt**. Heel wat van de ondernemers ervaren dat de administratie ondernemers die al in moeilijkheden zitten nog verder in de problemen brengt, door boetes, hoog oplopende interesten, een gebrek aan flexibiliteit, geen rekening houden met oorzaken voor wanbetalingen of niet willen of kunnen meedenken bij het opstellen van een realistisch afbetalingsplan.

“Even meedenken en overleg vanuit de overheid met betrekking tot afbetalingsplannen voor RSZ en BTW zou enorm welkom zijn. Op dit moment ervaren we dat de afbetalingsplannen erg kort zijn, en bij BTW-betalingen wordt er vaak een boete van 15% opgelegd, wat de situatie niet echt verbetert voor bedrijven die al in afbetalingsplannen zitten. Het is frustrerend om te zien dat we ons afgelopen jaar goed hebben weten te herstellen en onze winst hebben kunnen verhogen, maar desondanks geconfronteerd worden met deze financiële uitdagingen. Daarnaast valt op dat er soms weinig begrip lijkt te zijn vanuit de BTW-autoriteiten. Dit kan tot het gevoel leiden dat we als ondernemers als oplichters of zakkenvullers worden behandeld, wat niet bijdraagt aan een positieve relatie tussen belastingbetalers en de overheid. Tot slot, met betrekking tot uitgestelde RSZ-betalingen tijdens de Corona-pandemie, ervaren we dat dit uitstel op lange termijn een negatieve impact heeft. We betalen nog steeds de prijs voor deze beslissing, wat de financiële druk op ons bedrijf vergroot. Het zou enorm helpen als de overheid meer flexibele en begripvolle benaderingen zou overwegen om bedrijven te ondersteunen in deze uitdagende tijden. Dit zou niet alleen individuele bedrijven helpen, maar ook de economische veerkracht van het land als geheel versterken.”

“De onmenselijk hoge boetes die de overheid oplegt voor kleine overtredingen verminderen naar redelijke boetes voor overtredingen.”

De betreffende diensten gaan volgens een aantal van de bevroegde ondernemers ook erg uit van een **beeld van de ondernemer** als iemand die per definitie van slechte wil is.

“Het beste zou men streven naar ander beleid. Het niet altijd bekijken van de ondernemer als sjoemelaar, maar als iemand die een droom najaagt en zo zot is om ondernemer te willen zijn in deze tijd van overtollige administratie en controles. Men zou beter de ondernemers begeleiden bij problemen ipv ze nog met extra schulden op te zadelen.”

6.3.2. Financiële ondersteuning en leningen, innovatieve financieringsmogelijkheden, overbruggingskredieten

Naast uitstel van betalingen en meer haalbare afbetalingsplannen geven ook heel wat ondernemers aan nood te hebben aan **financiële ademruimte** door het vlotter verkrijgen van (starter)leningen, overbruggingskredieten, noodfondsen en dergelijke, en indien mogelijk leningen met lage rentevoet.

“Overbruggingskredieten en hypotheekmogelijkheden voor doorstartende ondernemers, die al meer dan 10 jaar crisissen weten te overleven. Niet enkel makkelijke en goedkope leningen voor startende ondernemers, die nog niets hebben bewezen. Als ondernemer maak je gaandeweg fouten. Die je vervolgens veel te lang dient mee te slepen, omdat er maar weinig 'ademruimte' kredieten zijn, zelfs al kan je een stabiele maandelijkse omzet voorleggen.”

Meerdere ondernemers geven de nood aan voor een specifiek **noodfonds** voor ondernemers met geldzorgen, waarbij men onder bepaalde voorwaarden terecht kan, of een noodplan door de rechtbank bekrachtigd waarbij financiële instellingen gedwongen worden krediet te verschaffen.

Dat er op zeer eenvoudige manier een overbruggingskrediet of lening kan aangegaan worden bij een fonds speciaal opgericht voor ondernemers in nood.

Enkele ondernemers geven ook aan dat reguliere banken weinig openstaan voor investeringen of dat zij weinig kans maken op financiering omwille van de sector waarin zij actief zijn

“Bij banken meer klantgerichtheid, meer openheid tot investeringen in ondernemingen, bij dit laatste zou de overheid verplichtingen aan banken kunnen opleggen mbt hoeveel ze in de lokale economie moeten investeren via leningen aan ondernemingen”

6.3.3. Ondersteuningsstructuren

Sommigen geven aan dat een luisterend oor bij bijvoorbeeld de administratie of de bank al bijzonder behulpzaam zou zijn, maar daarnaast werden ook heel wat suggesties gegeven rond meer structurele vormen van ondersteuning die de ondernemers zinvol achten om ondernemers met geldzorgen bij te staan. Het gaat dan over een mogelijk aanbod aan opleidingen, andere ondersteuningsstructuren en mentale ondersteuning.

Er werd door een aantal respondenten aangegeven dat er nood is aan meer **opleiding, vorming, bijscholing**, bij voorkeur kort, gratis of betaalbaar. Naast meer aandacht in het secundair onderwijs voor financiële educatie werd ook de optie tot **herinvoering van een attest bedrijfsbeheer** aangehaald. Specifiek voor starters en ook bij de omschakeling van bijvoorbeeld bijberoep naar hoofdberoep wordt er een nood aan extra informatie, begeleiding, opvolging of vorming ervaren.

“Focus op starters waarbij het vaak heel moeilijk is om betaalafspraken te maken met leveranciers waardoor je vaak naar kaskredieten op persoonlijke naam geduwd wordt,

ook al heb je een BV. (Retail fashion sector) Inzichten geven in groeiplannen, do's en don'ts,"

"Statuut voor bijberoep. Wij betalen sociale zekerheid maar krijgen hier niets voor in de plaats. Onze sociale bescherming is volledig afhankelijk van het beperkter aantal uren dat we in loondienst werken wat dus veel minder is dan onze werkelijke arbeidstijd en inspanningen voor ons werk en de samenleving. Dit voelt zeer unfair aan. Ik heb geen of nauwelijks financiële meerwaarde en bescherming voor het werk dat ik verzet als zelfstandige in bijberoep ondanks de sociale bijdrage die ik inbreng zoals alle andere zelfstandigen. Info over pensioenen, bescherming bij ziekte... haalt dus niets uit want we hebben hier geen recht op. Het zou wel helpen als dit van bij het begin heel duidelijk zou zijn en je dit niet doorheen de jaren moet uitzoeken en vaststellen. Het wordt onvoldoende expliciet benoemd, waardoor je het niet direct door hebt, alsof het een evidentie is. Misschien is de info ondertussen wel duidelijker bij starters? Het blijft wel een niet billijke regeling."

Een van de suggesties die regelmatig terugkwam was het idee van een **mentoring programma**, waarbij ondernemers met ervaring de onervaren ondernemers kunnen bijstaan, hun realistische ervaringen kunnen delen en hen mee op sleeptouw kunnen nemen, bijvoorbeeld in de vorm van een meter- of peterschap waarvoor deze laatste een subsidie zouden kunnen ontvangen.

"Begeleiding business plan bij opstart: realistische cijfers concullega's. Mentor van een gelijkaardig bedrijf die al een ander jaar verder is en zonder financiële zorgen."

Het idee van ondersteuning in de vorm van een **businesscoach** kwam ook regelmatig terug: deze zou de ondernemer kunnen ondersteunen bij het leggen van prioriteiten, het houden van focus en het opstellen en bijsturen van het ondernemingsplan, nadenken over nieuwe opportuniteiten. De meesten zagen dit vooral individueel, een enkeling zag hier ook opties voor een groepstraject.

"Ondersteuning in opstellen financieel plan + financieringsbehoefte. Regelmatige toetsing van dit financieel plan + coaching om doelstellingen te behalen. Gerichte opleidingen in commercieel beheer en uitvoering van activiteiten dmv peterschap "

Dit werd ook gekoppeld aan de nood aan **inzicht over hoe je er financieel voorstaat als bedrijf**. Ondernemers geven aan dat het goed is als er iemand die onafhankelijk de zaken goed kan doorlichten om zowel je financieel plan te toetsen als om na te denken of het zinvol is om door te gaan of te stoppen. Ook ruimer gezien: een **vertrouwenspersoon** of betrouwbare **informatiebron** die betaalbaar is, vlot toegankelijk, eventueel ter plaatse komt en correct geïnformeerd is zou volgens heel wat ondernemers gewenst zijn. Sommige respondenten zagen hier ook een rol voor de overheid waarbij deze voor ondernemers een gratis sessie bij een dergelijke onafhankelijk financieel adviseur zou vergoeden.

"... meer lokaal aanspreekpunt uitwerken, vertrouwenspersoon zoeken naast boekhouder"

"Simpelweg zorgen dat ondernemers niet alles op het internet moeten Googlen, maar ondernemers in nood een andere deur bieden specifiek om open te praten over problemen. Vandaag moet je precies altijd justify en verbloemen. Je vraagt immers subsidies, dus ze willen een degelijk plan. Je vraagt een financiering dus een mooi financieel plan. Wil je hulp moet je betalen. Maar het lijkt mij alsof je nergens kan aankloppen en zeggen 'ik weet het niet meer en kan geen specialist betalen - hoe geraak ik hier uit?' of iemand om voor u te onderzoeken hoe je misschien beter af bent met faillissement aanvragen, en opnieuw te beginnen..."

“Persoonlijke & individuele begeleiding. Het programma (is natuurlijk wel tv) van Jamal Kamarch vond ik super. Alles werd bekeken & de reden van de financiën problemen werd telkens blootgelegd en dat waren zeer verschillende redenen. De ondernemer ziet het niet altijd zelf. Soms was er ook geen oplossing.”

“Wanneer ik met een specifieke vraag zit over bijvoorbeeld mijn ziekte-uitkering (progressieve tewerkstelling na een burn-out) dat ik iemand kan bellen die juridisch correcte info kan geven en vooral meedenkt met mij en zeker discreet.”

Boekhouders e accountants worden jammer genoeg niet altijd als passend aanspreekpunt gezien, zo blijkt uit een aantal van de reacties die werden gegeven. Ze worden vaak gezien als duur, en een (te) zware kost als er weinig inkomsten zijn. Idealiter bestaat er dan ook een soort ‘sociale’ boekhouder waar je kosteloos terecht kan wanneer je in moeilijkheden verkeert en de boekhoudkundige last te zwaar weegt. Ook meer technologische oplossingen, zoals eenvoudige tools of boekhoudprogramma’s worden hier als oplossing voorgelegd. Ondernemers ervaren niet altijd de gewenste openheid, persoonlijke begeleiding of hebben moeite met het ‘boekhoudersjargon’. Sommigen geven ook de nood aan om vooraf boekhouders te kunnen vergelijken, zowel op vlak van prijs als op vlak van de kwaliteit van de dienstverlening.

“Eerlijke accountants die duidelijk communiceren bij onregelmatigheden om tot vooruitgang te komen ipv faillissementen”

“Sociaal bureau kan boekhouding op zich nemen voor ondernemers met problemen”

“Betere screenings van boekhouders en de mogelijkheid om hen een schadeclaim aan te rekenen bij slecht en onvoldoende informatie te verstrekken.”

Ten slotte komen er ook suggesties voor **emotionele of mentale ondersteuning**. Sommigen zien dit in de vorm van een callcenter of in de vorm van een (gratis) individuele hulpverlener of therapeut waarop je een beroep kan doen, anderen geven dan weer aan dat vooral het delen van ervaringen met andere ondernemers (‘lotgenoten’) in praatgroepen of zelfhulpgroepen bijzonder waardevol is.

“Gratis mentale ondersteuning bij private coaching bedrijven en psychologen

“Alle aangehaalde opties zijn nuttig, maar het allerbelangrijkste blijft persoonlijk contact of het contact met lotgenoten.”

“Ik hoor dit vaak van andere ondernemers, die ik dan iets beter ken natuurlijk maar ik denk dat dit bij veel ondernemers speelt maar dat er alleen niet open genoeg over wordt gedaan. Er meer kunnen over praten zal er ook voor zorgen dat ondernemers zich beter begrepen voelen en hierdoor meer gemotiveerd blijven.”

6.3.4. Andere specifieke topics

Naast de hogergenoemde zaken werden door enkele respondenten nog andere, meer specifieke noden aan ondersteuning aangehaald:

- een betere ondersteuning en uitkering bij ziekte

“Een soort solidaire hulpkas voor ondernemers die burn-out hebben of andere ziekte. Uitkering is niet genoeg, kan je je onkosten niet eens met betalen en geeft enorme druk dat je er financieel alleen voor staat Ik wil gerust betalen voor een solidaire kas

waar je op kan terugvallen en anderen ook als het nodig is Tegelijk met ondersteuning om beste oplossingen te zoeken, zakelijk en financieel.”

“Meer ondersteuning vanuit de overheid ipv hoge sociale en belastinglasten. Meer vangnet als het even niet gaat mentaal, ook financieel vangnet om pauze te kunnen nemen.”

- betere bescherming tegen wanbetalers

“Wel weinig aanspraak als zelfstandige op wanbetalers, steeds zijn de kosten te hoog (raadsman) voor wat je moet krijgen van de klanten. Dit zou wel eens aan banden mogen gelegd worden door eerst de zelfstandige aan bepaalde eisen te laten voldoen. Diploma's, testen op regelmatige tijdstippen, controles op regelmatige tijdstippen op werf. Nodige scholingen en bijstand bij uit te voeren werken. Ik ben zelf installateur HVAC-elektriciteit. Als deze punten van goed vakmanschap altijd gevolgd zijn zou je steeds moeten beschermd zijn tegen wanbetalers, hiervoor zou de overheid moeten optreden als goede huisvader en de gelden moeten kunnen innen via belastingen en zo terug moeten kunnen sluizen naar de zelfstandige die op zijn betalingen wacht. Dit is naar model in Marokko.”

- ondersteuning met betrekking tot kinderopvang

Veel ondernemers hebben nood aan kwalitatieve kinderopvang wanneer er geen school is. Dit zowel naschools als in de vakantie. De combinatie ondernemerschap en gezin blijft erg moeilijk met jonge kinderen en komt meestal bij de moeder terecht. Alleenstaande moeder zijn en ondernemen is echt super moeilijk. Niemand kan 2 maanden niet werken. Als ondernemer ben je soms wel flexibeler, maar als je geen netwerk hebt, lukt het niet. In Nederland bestaan er aparte instellingen, meestal verbonden aan een school waar kinderen naschools en in de vakantie op een kwaliteitsvolle manier opgevangen kunnen worden. Voor een zelfstandige is niet werken, geen geld. Een accountant is niet goedkoop voor een kleine zelfstandige. Ik denk dat korte, laagdrempelige opleidingen hierin een oplossing zouden kunnen zijn. Misschien bestaat dat wel, maar het springt niet in het oog. Over starten als ondernemer daarentegen, is echt veel te doen, maar om ondernemer te kunnen blijven, iets minder..

- ondersteuning bij opheffing zaak: dit werd vooral gezien in termen van financiële ondersteuning wanneer de onderneming geen toekomst meer heeft i.p.v. af te wachten om tot faillissement over te gaan.

“Als men wil stoppen met de zaak omdat je voelt dat het een verloren zaak is, een uitkering geven aan die mensen. Niet wachten tot ze echt failliet gaan. Ze moeten ook verder kunnen leven, een gezin onderhouden, leningen afbetalen.”

7. Tot slot

Heel wat ondernemers, zowel zelfstandigen in hoofd- en bijberoep als zaakvoerders van kleine ondernemingen reageerden op onze oproep om mee te werken aan een bevraging rond het thema 'financieel welzijn bij ondernemers'. Bij deze groep was dit duidelijk een onderwerp dat erg leeft, wat ook bevestigd wordt door de grote groep die aangeeft geldzorgen te ervaren en de impact die dit naar eigen zeggen heeft op hun welzijn en hun onderneming.

Een opvallende vaststelling waaraan meteen een aanbeveling gekoppeld kan worden, is dat er grote nood is aan **het breder bekendmaken van het bestaande aanbod aan ondersteuning voor ondernemers met financiële zorgen**. Vooral de ondernemers met geldzorgen blijken nauwelijks op de hoogte van mogelijke kanalen voor hulp. Deze bevinding sluit ook direct aan bij een van de belangrijkste beleidsaanbevelingen die in 2022 gepubliceerd werden door de Koning Boudewijnstichting¹⁸. Uit een aantal van de reacties in het huidige onderzoek bleek dat diegenen die ervaring hadden met Dyzo, een vzw die ondernemers in moeilijkheden bijstaat, de begeleiding hiervan positief beoordeelde. Tegelijkertijd blijkt deze organisatie onvoldoende gekend te zijn bij ondernemers. Daarnaast stellen we vast dat het niet zo evident is om als ondernemer aan de buitenwereld toe te geven dat de zaken niet zo goed gaan als gehoopt. Daarom moet de **drempel om hulp te zoeken, worden verlaagd**, bijvoorbeeld door een eerste aanspreekpunt te voorzien waarop ondernemers anoniem een beroep kunnen doen.

Hieraan gekoppeld moeten organisaties die diensten aanbieden aan ondernemers zich buigen over de vraag in welke mate hun huidige aanbod tegemoetkomt aan de noden die ondernemers aangeven. Hierbij kan worden gedacht aan de **centralisatie van betrouwbare en correcte informatie voor ondernemers**, bijvoorbeeld via een (door de overheid ondersteunde) portaalsite. Op die manier kan het bestaande aanbod van dienstverleners, koepelorganisaties en belangengroepen bekender en toegankelijker worden gemaakt.

Voor het individueel aanbod spreken ondernemers hun voorkeur uit om dit lokaal te organiseren, op maat en liefst gratis. De diverse voorstellen die de ondernemers formuleerden, zijn een inspiratiebron om **verdere initiatieven te ontwikkelen om tegemoet te komen aan de noden van ondernemers met geldzorgen**.

Daarnaast benadrukken de resultaten van deze verkennende studie voor de verschillende overheden ook (opnieuw) de **urgentie** om op verschillende terreinen in te grijpen. Hierbij kan gedacht worden aan werk te maken van de door experts voorgestelde aanbevelingen uit 2022, aan het vereenvoudigen¹⁹ van bestaande regelgeving en de bijhorende administratie, aan het opschalen of uitbreiden van reeds bestaande initiatieven met betrekking tot het verbeteren van het financieel welzijn van ondernemers en aan bijkomende middelen die voorzien worden om via nieuwe projecten hieraan tegemoet te komen.

¹⁸ Lambrecht, J. & Van Caillie, D. (2022). Voorstellen voor beleidsaanbevelingen ter ondersteuning van zelfstandige ondernemers in moeilijkheden. Koning Boudewijnstichting.

¹⁹ Pieter Hasekamp, directeur van het Centraal Planbureau Nederland, roept op om beleid en regelgeving te vereenvoudigen: <https://www.cpb.nl/maak-serieus-werk-van-simpel-beleid>



CONTACT

Expertisecentrum Budget en Financieel Welzijn
Ilse Cornelis | onderzoeker
i.cornelis@thomasmore.be
Tel. + 32 485 74 05 44

THOMAS
MORE