

# **Psychomotorische therapie en ondernemen, het kan!**

De kennis en vaardigheden die nodig zijn om als  
psychomotorisch therapeut te ondernemen

C.T. Bohncke  
Hogeschool van Arnhem en Nijmegen  
Creatieve therapie, psychomotorische therapie  
Mei, 2013

# **Psychomotorische therapie en ondernemen, het kan!**

De kennis en vaardigheden die nodig zijn om als psychomotorisch therapeut te ondernemen

Auteur: Charlotte (Theresa) Bohncke  
Faculteit: Gezondheid, Gedrag en Maatschappij  
Opleiding: Creatieve therapie - psychomotorische therapie  
Studentnr.: 461197

Opdrachtgever: Centrum voor Ondernemerschap  
Praktijkbegeleider: Mevrouw J. de Vreede  
Afstudeerbegeleider: De heer O. Glas

Afstudeerperiode: Januari 2013 tot en met mei 2013  
Plaats en datum: Arnhem, mei 2013

## Voorwoord

Ter afsluiting van de opleiding psychomotorische therapie aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen heb ik het voorrecht onderzoek te doen en een scriptie te schrijven. Graag wil ik van de mogelijkheid gebruik maken om de personen te bedanken die hebben bijgedragen aan het eindresultaat van dit onderzoek.

In het bijzonder wil ik twee personen bedanken voor de kans die zij mij hebben gegeven om dit onderzoek naar wens te doen. Mevrouw J. de Vreede, opdrachtgever vanuit het Centrum voor Ondernemerschap, die mij de ruimte en tijd heeft gegeven om mijn onderzoek te doen en waarvan ik vele malen feedback heb mogen ontvangen. Tevens wil ik de heer O. Glas, afstudeerbegeleider van de opleiding psychomotorische therapie aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen bedanken voor zijn kritische blik en feedback tijdens dit onderzoek.

Eveneens ben ik alle respondenten die hebben bijgedragen aan het eindresultaat zeer dankbaar voor hun medewerking en het delen van informatie over ondernemen. Natuurlijk wil ik ook al mijn groepsgenoten bedanken die betrokken zijn geweest tijdens het proces van mijn afstuderen.

Tot slot wil ik mijn vriend en familie bedanken voor hun onvoorwaardelijke steun tijdens het onderzoek en het schrijven van mijn scriptie.

Hartelijk dank,

Charlotte Bohncke

## Samenvatting

Binnen de gezondheidszorg is er veel aan het veranderen. De regels worden aangescherpt, het eigen risico is verhoogd en daarnaast wordt er op personeel bezuinigd. Daarentegen stijgt het aantal zelfstandig ondernemers (ZZP'ers) en neemt binnen de zorg het aantal ZZP'ers snel toe. Voor psychomotorisch therapeuten kunnen er op ZZP basis nog vele kansen liggen, omdat er beter ingespeeld kan worden op mogelijkheden en veranderingen. Binnen dit onderzoek wordt er gekeken naar de vereiste kennis en vaardigheden om te ondernemen als psychomotorisch therapeut.

Om tot een conclusie te komen is er gebruik gemaakt van schriftelijke onderzoeken. Deze zijn verspreid onder derde- en vierdejaars studenten van de opleiding psychomotorische therapie aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen en vrijgevestigd psychomotorisch therapeuten. Daarnaast is er gebruik gemaakt van deskresearch om de vragen over ondernemen te beantwoorden. Ook hebben er half gestructureerde diepte-interviews plaatsgevonden met ondernemers uit andere branches.

Uit dit onderzoek is gebleken dat de meerderheid van de studenten heeft overwogen om te starten als zelfstandig psychomotorisch therapeut, met als belangrijkste reden om te doen wat hij/ zij graag wil. Daarnaast blijkt er veel animo te zijn onder de studenten om naast de reguliere lessen, lessen in ondernemen/ ondernemerschap te volgen. Vooral de basiskennis zouden de studenten graag willen leren. Eveneens is uit het onderzoek naar voren gekomen dat het netwerken de belangrijkste vaardigheid is om te ondernemen. Andere vaardigheden zoals: initiatief nemen en het zien van mogelijkheden zijn eveneens belangrijk, maar blijken binnen dit onderzoek toch beduidend lager te scoren. De vakkennis wordt beschouwd als belangrijkste kennis waarover een psychomotorisch therapeut moet beschikken.

De aanbevelingen die vanuit de conclusie zijn beschreven zijn voor een viertal partijen; het Centrum voor Ondernemerschap, opleiding psychomotorisch therapie, vrijgevestigd psychomotorisch therapeuten en studenten van de opleiding psychomotorische therapie aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen. De aanbevelingen zijn uitbereid beschreven in het bijgevoegde adviesrapport.

# Inhoudsopgave

Voorwoord.....	2
Samenvatting.....	3
Inhoudsopgave.....	4
<b>1. Inleiding .....</b>	<b>6</b>
1.1 Aanleiding .....	6
1.2 Onderzoeksdoelstelling.....	6
<b>2. Begrippenlijst .....</b>	<b>7</b>
<b>3. Onderzoeksdefinitie .....</b>	<b>8</b>
3.1 Hoofdvraag en hypothese .....	8
3.2 Deelvragen.....	8
<b>4. Methoden .....</b>	<b>9</b>
4.1 Schriftelijke onderzoeken .....	9
4.2 Half gestructureerde diepte-interview.....	9
4.3 Deskresearch .....	10
<b>5. Resultaten.....</b>	<b>11</b>
5.1 Wanneer ben je een ondernemer? .....	11
5.1.1 Kamer van Koophandel .....	11
5.1.2 Belastingdienst .....	11
5.1.3 Conclusie.....	11
5.2. Welke verschillende rechtsvormen bestaan er en wat zijn de voor- en nadelen van deze rechtsvormen?.....	12
5.2.1 Eenmanszaak.....	12
5.2.2 De maatschap.....	12
5.2.3 Vennootschap onder Firma (VOF) .....	12
5.2.4 Commanditaire vennootschap (CV) .....	12
5.2.5 Besloten vennootschap (BV) .....	13
5.2.6 Naamloze vennootschap (NV).....	13
5.2.7 Vereniging.....	13
5.2.8 De coöperatie .....	13
5.2.9 De stichting .....	13
5.2.10 Conclusie .....	13
5.3 Welke barrières spelen een rol in het overwegen om te starten als zelfstandig psychomotorisch therapeut?.....	14
5.3.1 Uitkomst schriftelijk onderzoek .....	14
5.3.2 Conclusie.....	15

5.4 Waar kijken toekomstig psychomotorisch therapeuten tegenop als het gaat om zelfstandig ondernemen?.....	15
5.4.1 Uitkomst schriftelijk onderzoek.....	15
5.4.2 Conclusie.....	16
5.5 Welke kennis en vaardigheden zijn in het algemeen nodig voor het starten van een onderneming? .....	16
5.5.1 Uitkomsten interviews en schriftelijk onderzoek.....	17
5.5.2 Conclusie.....	18
5.6. Welke praktijkgerichte kennis is in het algemeen nodig om te starten als zelfstandig psychomotorisch therapeut?.....	18
5.6.1 Uitkomst schriftelijk onderzoek.....	18
5.6.2 Conclusie.....	19
5.7. Wat hebben startende zelfstandige psychomotorisch therapeuten als valkuilen ervaren en hoe zijn zij hiermee omgegaan?.....	19
5.7.1 Uitkomst schriftelijk onderzoek.....	19
5.7.2 Conclusie.....	19
<b>6. Conclusie .....</b>	<b>20</b>
6.1 Conclusie van de hoofdvraag.....	20
<b>7. Discussie en aanbeveling .....</b>	<b>22</b>
7.1 Discussie.....	22
7.2 Aanbevelingen.....	23
7.2.1 Opleiding psychomotorische therapie.....	23
7.2.2 Centrum voor Ondernemerschap.....	23
7.2.3 Vrijgevestigd psychomotorische therapeuten.....	23
7.2.4 Studenten van de opleiding psychomotorische therapie .....	23
7.2.5 Vervolgonderzoek .....	23
<b>8. Literatuur.....</b>	<b>25</b>
<b>Bijlagen .....</b>	<b>26</b>
Adviesrapport .....	27

## **1. Inleiding**

In dit hoofdstuk wordt de aanleiding van het onderzoek beschreven. Tevens wordt de onderzoeksdoelstelling en de opdrachtgever van dit onderzoek gepresenteerd.

### **1.1 Aanleiding**

Binnen de gezondheidszorg is er veel aan het veranderen. De regels worden aangescherpt, het eigen risico is verhoogd en daarnaast wordt er op personeel bezuinigd. De kans om als psychomotorisch therapeut aan werk te komen bij een GGZ-instelling is erg klein, want er staan nauwelijks vacatures open. Daarentegen stijgt het aantal zelfstandig ondernemers (ZZP'ers) (Elsevierfiscaal, 2013) en vooral binnen de zorg neemt het aantal ZZP'ers snel toe (ZZP Nederland, 2013).

Voor psychomotorisch therapeuten kunnen er op ZZP basis nog vele kansen liggen, omdat er beter ingespeeld kan worden in de mogelijkheden en veranderingen. Alleen is het nog de vraag wat een psychomotorisch therapeut nodig heeft om zelfstandig te ondernemen. Hier wordt in het onderwijs weinig aandacht aan besteed, waardoor het zelfstandig starten misschien een angstige idee is. Binnen dit onderzoek wordt er gekeken naar de vereiste kennis en vaardigheden om te ondernemen als psychomotorisch therapeut.

### **1.2 Onderzoeksdoelstelling**

Binnen dit onderzoek wordt er gekeken naar de vaardigheden en kennis die nodig zijn om te starten als zelfstandig psychomotorisch therapeut. Het doel van dit onderzoek is het komen tot een bruikbaar advies (rapport). Het gaat hierbij om het vastleggen van mogelijke problemen en bruikbare adviezen. Het advies (rapport) is voor psychomotorisch therapeuten die overwegen om te ondernemen. Ook kan dit advies (rapport) bruikbaar zijn voor de opleiding psychomotorische therapie aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen, vrijgevestigd therapeuten en het Centrum voor Ondernemerschap (CvO). Het Centrum voor Ondernemerschap is tevens de opdrachtgever voor dit onderzoek.

## **2. Begrippenlijst**

In het onderzoek komen begrippen voor welke voor verwarring kunnen zorgen. Hieronder zijn de belangrijkste begrippen beschreven.

### **Kennis en vaardigheden**

De woorden kennis en vaardigheden worden binnen dit onderzoek meerdere malen benoemd. Het gaat hierbij om kennis en vaardigheden welke belangrijk zijn om te hebben en/ of te gebruiken om succesvol te ondernemen. De kennis wordt binnen dit onderzoek gezien als kennis van: de markt, wetten & regels, administratie, marketing en strategiebepaling. De vaardigheden worden binnen dit onderzoek gezien als: acquisitie, netwerken, personal branding, organiseren, het zien van mogelijkheden, leiding geven, initiatief nemen en onderhandelen. Deze selectie komt vanuit het model 'de wereld van de ondernemer' (z.d.) en wordt gebruikt door het Centrum voor Ondernemerschap om lessen in ondernemen vorm te geven.

### **Acquisitie**

Acquisitie wordt binnen dit onderzoek gezien als het verkopen van diensten en/ of producten.

### **Netwerken**

Netwerken wordt binnen dit onderzoek gezien als jezelf en/ of het bedrijf presenteren en promoten.

### **Personal branding**

Personal branding wordt binnen dit onderzoek gezien als 'een eigen merk'. Wat maakt de ondernemer en/ of de onderneming uniek en hoe wordt de onderneming gepresenteerd.



### **3. Onderzoeksdefinitie**

In dit hoofdstuk wordt de onderzoeksvraag en hypothese gepresenteerd. Daarnaast worden ook de deelvragen beschreven.

#### **3.1 Hoofdvraag en hypothese**

In dit onderzoeksverslag wordt de kennis en vaardigheden beschreven welke nodig zijn om te ondernemen. De vraag die aan het einde van dit verslag beantwoordt dient te worden is: Welke kennis en vaardigheden heeft een psychomotorisch therapeut nodig om te starten als ondernemer (eenmanszaak)?

Met de kennis die ik voor het schrijven van dit onderzoeksverslag heb, ga ik er vanuit dat het belangrijk is om als psychomotorisch therapeut inzicht te hebben in de mogelijkheden binnen de markt, waarbij personal branding en acquisitie de belangrijkste vaardigheden zijn om succesvol te starten als ondernemer. Om de hypothese te toetsen zijn er deelvragen opgesteld, welke uiteindelijk de hoofdvraag zal beantwoorden.

#### **3.2 Deelvragen**

1. Wanneer ben je een ondernemer?
2. Welke verschillende rechtsvormen bestaan er en wat zijn de voor- en nadelen van de rechtsvormen?
3. Welke barrières spelen een rol in het overwegen om te starten als zelfstandig psychomotorisch therapeut?
4. Waar kijken toekomstig psychomotorisch therapeuten tegenop als het gaat om zelfstandig ondernemen?
5. Welke kennis en vaardigheden zijn in het algemeen nodig voor het starten van een onderneming?
6. Welke praktijkgerichte kennis is in het algemeen nodig om te starten als zelfstandig psychomotorisch therapeut?
7. Wat hebben startende zelfstandige psychomotorisch therapeuten als valkuilen ervaren en hoe zijn zij hiermee omgegaan?

## 4. Methoden

In dit hoofdstuk worden de methoden beschreven. Het beantwoorden van de deelvragen is gedaan met behulp van schriftelijke onderzoeken, half gestructureerde diepte-interviews en deskresearch.

### 4.1 Schriftelijke onderzoeken

Er zijn in totaal twee schriftelijke onderzoeken verspreid. Deze schriftelijke onderzoeken bestonden voornamelijk uit meerkeuze vragen, omdat dit voor de onderzoeker makkelijker te verwerken is. Vooraf aan de verspreiding heeft een pilot-groep (willekeurige personen uit eigen netwerk) de schriftelijke onderzoeken getest. De feedback van de pilot-groep is meegenomen in de definitieve versie.

Eén van de schriftelijke onderzoeken is verspreid onder de derde- en vierdejaars studenten van de opleiding psychomotorische therapie. 84% van de studenten heeft de enquête beantwoord en geretourneerd. De gegeven antwoorden zijn geanalyseerd en daarna gevinkt in een daarvoor bestemd antwoordformulier. Uiteindelijk zijn de antwoorden verwerkt in tabellen, waarbij procenten aantallen te zien zijn (kwantitatieve gegevens). Deze zijn weergegeven in het onderzoeksverslag. De schriftelijke onderzoeken voor studenten hebben de deelvragen ‘welke barrières spelen een rol in het overwegen te starten als zelfstandig psychomotorisch therapeut’, ‘waar kijken toekomstig psychomotorisch therapeuten tegenop als het gaat om zelfstandig ondernemen’ en ‘welke kennis en vaardigheden zijn in het algemeen nodig om te ondernemen’ beantwoordt.

Er heeft ook een schriftelijk onderzoek plaatsgevonden bij vrijgevestigd psychomotorisch therapeuten. 32.4% van de vrijgevestigd psychomotorisch therapeuten heeft de enquête beantwoord en geretourneerd. Het schriftelijk onderzoek is op dezelfde manier behandeld als het onderzoek bij de derde- en vierdejaars studenten. De deelvragen ‘welke praktijkgerichte kennis is in het algemeen nodig om te starten als zelfstandig psychomotorisch therapeut’ en ‘welke kennis en vaardigheden zijn in het algemeen nodig om te ondernemen’ zijn door middel van het schriftelijke onderzoek beantwoordt. Er is binnen dit schriftelijk onderzoek ook gewerkt met een openvraag om een deelvraag ‘wat hebben zelfstandig psychomotorisch therapeuten als valkuil ervaren en hoe zijn ze hier mee om gegaan’ te beantwoorden. Vanuit de geretourneerde schriftelijke onderzoeken kwamen veel antwoorden op de open vraag overeen, daardoor is er gekozen om een top vijf samen te stellen met de meest gegeven antwoorden.

### 4.2 Half gestructureerde diepte-interview

Er zijn voor dit onderzoek half gestructureerde diepte-interviews afgenomen bij drie ondernemers welke in verschillende branches werkzaam zijn. Vooraf aan de interviews is er een zogenoemde “topiclist” vastgelegd met onderwerpen die tijdens de interviews aanbod moesten komen. De onderwerpen welke op de topiclist beschreven staan zijn: droom, ondernemingsplan, kennis & vaardigheden en tips & trucs. De antwoorden van de interviews zijn gecodeerd en samengevat in een kort verslag. Vanuit de verkregen antwoorden is de deelvraag ‘welke kennis en vaardigheden zijn in het algemeen nodig om te starten met een onderneming’ beantwoordt (kwalitatieve gegevens).

### **4.3 Deskresearch**

Voor dit onderzoek is gebruik gemaakt van deskresearch om de deelvraag ‘wanneer ben je een ondernemer’ en ‘welke verschillende rechtsvormen bestaan er en wat zijn de voor- en nadelen van de rechtsvormen’ te beantwoorden. Om deze twee deelvragen te beantwoorden is er gezocht op de website van de Kamer van Koophandel en de website van de Belastingdienst. Tevens is er gebruik gemaakt van boeken, zoals: “Het kernboekje voor startende ondernemers, Zelfstandig ondernemen in de zorg en Rechtsvormkeuze in het MKB”.

## **5. Resultaten**

In dit hoofdstuk staan de resultaten van de schriftelijke onderzoeken, half gestructureerde diepte-interviews en deskresearch beschreven. Elke deelvraag begint met een inleiding, daarna volgen de onderzoeksresultaten en uiteindelijk wordt de conclusie beschreven.

### **5.1 Wanneer ben je een ondernemer?**

Het is lastig te bepalen wanneer iemand een ondernemer is. Verschillende instanties hebben hier verschillende criteria van. Een inschrijving bij de Kamer van Koophandel is niet voldoende om een ondernemer te zijn. Hier zijn een aantal factoren van belang welke hieronder worden beschreven.

#### **5.1.1 Kamer van Koophandel**

De regels om te starten met een onderneming zijn de laatste jaren versoepeld. Sinds januari 2013 is het jaarlijkse bedrag voor de Kamer van Koophandel afgeschaft. Daarnaast is het meenemen van een ondernemingsplan en een 'zak geld' tegenwoordig verleden tijd (Mariawrites, 2012). De Kamer van Koophandel moet de onderneming wel goedkeuren en daar zijn een aantal eisen aan verbonden. Een ondernemer verkoopt goederen of diensten tegen een vergoeding, neemt deel aan het economisch verkeer en heeft meerdere opdrachtgevers. De ondernemer kan zelfstandig beslissingen nemen en de werkzaamheden naar eigen inzicht uitvoeren. Daarnaast is er een extra richtlijn dat er tenminste vijftien uur per week tijd in de onderneming wordt gestoken (Kamer van Koophandel, z.d.).

#### **5.1.2 Belastingdienst**

De belastingdienst kijkt via twee verschillende brillen naar een ondernemer. Een ondernemer voor de inkomstenbelasting en/ of ondernemer voor de btw. Een ondernemer voor de inkomstenbelasting doet mee aan het economische verkeer. De ondernemer maakt winst, is geheel zelfstandig, beschikt over een kapitaal, heeft meerdere opdrachtgevers en steekt tijd in zijn/ haar onderneming. Daarnaast is de onderneming bekend naar buiten (website, uithangbord o.i.d.), loopt de ondernemer een ondernemersrisico en is de persoon aansprakelijk voor eventuele schulden (Belastingdienst, z.d.).

Daarnaast is mogelijk om geen ondernemer te zijn voor de inkomstenbelasting, maar wel voor de BTW. Sommige van deze criteria vallen samen met de criteria van de inkomstenbelasting. Een ondernemer voor de BTW is geheel zelfstandig, biedt regelmatig een dienst of product aan en exploiteert een vermogensaandeel of een recht. Het is ook mogelijk om een ondernemer te zijn voor de BTW wanneer er nevenwerkzaamheden gedaan worden naast de vaste baan (Belastingdienst, z.d.).

#### **5.1.3 Conclusie**

Wanneer er voldaan wordt aan de eisen van de Kamer van Koophandel en de eisen van de belastingdienst wordt er gesproken over een onderneming.

## **5.2. Welke verschillende rechtsvormen bestaan er en wat zijn de voor- en nadelen van deze rechtsvormen?**

“Een rechtsvorm is een juridische structuur van een onderneming, die kan worden beschouwd als een soort ‘kapstok’, waaraan tal van zaken zijn opgehangen, zoals de financiële relatie tussen betrokkenen, de wijze waarop het bestuur wordt gekozen en wie aan wie verantwoording schuldig is”, aldus Bangma en de Ridder (2004, p. 9).

### **5.2.1 Eenmanszaak**

De eenmanszaak is een gemakkelijke rechtsvorm om op te richten en het vereist nauwelijks formaliteiten (Blom, 1995, p. 53). Een inschrijving bij de Kamer van Koophandel is hiervoor voldoende. Er is bij deze rechtsvorm geen duidelijk onderscheid tussen het vermogen van de persoon en hetgeen van de onderneming. Dat betekent dat de persoon in kwestie privé aansprakelijk is voor eventuele schulden van de eenmanszaak. Wanneer de eenmanszaak failliet wordt verklaard, gaat ook de eigenaar failliet, waardoor de consequenties erg ingrijpend kunnen zijn. Daarnaast valt de ondernemer ook niet onder de sociale verzekeringswetten, wat betekent dat de ondernemer zelf bijvoorbeeld een arbeidsongeschiktheidsverzekering moet afsluiten (Lienden & van Kooij, 2001, p. 68). De winst van het bedrijf is het persoonlijke inkomen, hierover moet inkomstenbelasting worden betaald (tussen de 33% en 52%). Een eenmanszaak heeft wel een aantal fiscale voordelen, vooral bij weinig winst.

### **5.2.2 De maatschap**

De maatschap als rechtsvorm wordt gezamenlijk met andere gevormd. Iedere maat (persoon) brengt iets in, in het bedrijf zoals; arbeid geld of goederen (Kamer van Koophandel, z.d.). In principe heeft iedere maat zijn eigen onderneming, maar wordt de winst via een verdeelsleutel verdeeld (Lienden et al, 2001, p. 68). De maten zijn privé aansprakelijk voor hun eigen deel, behalve wanneer dit anders is vastgelegd. Een maatschap kan prettig zijn, omdat het gezamenlijk wordt uitgevoerd en daardoor een groter bereik heeft. Een maatschap eindigt wanneer er een maat uittreedt of overlijdt, om het voortbestaan van de maatschap veilig te stellen dient er een samenwerkingscontract te worden opgesteld. Dit raad de Kamer van Koophandel (z.d.) ten zeerste aan. Een maatschap heeft een aantal fiscale belastingvoordelen, maar de maten moeten zich aanvullend verzekeren en eigen pensioenvoorzieningen treffen.

### **5.2.3 Vennootschap onder Firma (VOF)**

Een vennootschap onder firma lijkt gedeeltelijk op een maatschap. Bij deze rechtsvorm wordt niet gesproken over maten, maar over vennoten. Het belangrijkste verschil tussen een maatschap en een VOF is de aansprakelijkheid. Bij een maatschap is iedere maat (privé) aansprakelijk voor een deel van het bedrijf. Bij een VOF is iedere vennoot geheel (privé) aansprakelijk voor de schulden van het bedrijf. Een VOF heeft net als een maatschap fiscale belastingvoordelen. Een VOF eindigt bij het stoppen van een vennoot, behalve als hierover juridische afspraken zijn gemaakt.

### **5.2.4 Commanditaire vennootschap (CV)**

Een commanditaire vennootschap kan gezien worden als een bijzondere vorm van een VOF. Binnen een CV kan er gewerkt worden met een stille vennoot, welke bijvoorbeeld alleen geld in het bedrijf brengt. Er zijn binnen een CV twee vennoten; een stille- en een beherende vennoot

(Kamer van Koophandel, z.d.). Een CV heeft net als een VOF belastingvoordelen. De beherende vennoot moet zich wel aanvullend verzekeren en een eigen pensioenvoorziening treffen.

### 5.2.5 Besloten vennootschap (BV)

Een BV kan alleen of met een vennoot worden opgericht. Het oprichten van een BV gaat via de notaris. Het voordeel van een BV is dat de BV een rechtspersoon is. Daarmee zijn de vennoten niet privé aansprakelijk. Het kapitaal van een BV is verdeeld in aandelen, welke in het bezit zijn van aandeelhouders. Een BV is lastiger op te richten (via de notaris) en vergt meer onderhoudswerk, daardoor is hij duurder in onderhoud (Kamer van Koophandel, z.d.). Een BV is aantrekkelijk wanneer er veel winst gemaakt wordt (Blom, 1995, p. 56).

### 5.2.6 Naamloze vennootschap (NV)

Een NV lijkt erg op een BV. Het enige verschil is dat de aandelen van een NV overdraagbaar zijn. Het minimumkapitaal van een NV ligt daarmee wel hoger dan een BV, namelijk 45.000 euro. Het oprichten van een NV gaat via een notaris (Scheers, 2009, p. 44).

### 5.2.7 Vereniging

Er zijn twee soorten verenigingen. Een vereniging met volledige rechtsbevoegdheid wordt via de notaris opgericht. Het voordeel is dat de bestuurders niet privé aansprakelijk zijn. Een vereniging met beperkte rechtsbevoegdheid hoeft niet via de notaris te worden opgericht. De bestuurders zijn wel privé aansprakelijk (Kamer van Koophandel z.d.). Een vereniging wordt door twee of meer mensen opgericht, meestal wordt er gekozen voor een vereniging om een bepaald doel te behartigen.

### 5.2.8 De coöperatie

Een coöperatie lijkt veel op een vereniging. Het wordt eveneens opgericht via de notaris. Voor ondernemers kan dit een interessante rechtsvorm zijn, om te profiteren van andere ondernemers, bijvoorbeeld door samen inkopen en/ of marketing te doen. Een coöperatie is een rechtspersoon, wat het voordeel heeft dat de leden van de coöperatie niet privé aansprakelijk zijn.

### 5.2.9 De stichting

Een stichting wordt veelal opgezet met een bepaald doel. De bestuurders van de stichting krijgen veelal een vergoeding voor de gemaakte onkosten (geen salaris). Een stichting is een rechtspersoon, de bestuurders zijn niet privé aansprakelijk. Het oprichten van een stichting gaat via de notaris, waar statuten worden beschreven (doel, vestigingsplaats, regels en mogelijke beëindiging, et cetera) (Kamer van Koophandel, z.d.).

### 5.2.10 Conclusie

Rechtsvormen / keuzes	Zelfstandig	Gezamenlijk	Privé aansprakelijk	Aanvullend verzekeren / pensioen	Oprichten via notaris	Startkapitaal	Belasting voordelen	Aandelen
Eenmanszaak	X		X	X			X	
Maatschap		X	X	X			X	
VOF		X	X	X			X	
CV		X	X	X			X	
BV	X	X			X			X
NV	X	X			X	X		X
Vereniging		X	mogelijk		mogelijk			
Coöperatie		X			X			
Stichting	X	X			X			

Er zijn een negental rechtsvormen waaruit gekozen kan worden. De grootste en misschien wel belangrijkste verschil tussen de rechtsvormen zijn de rechtsvormen, waarbij de persoon in kwestie privé aansprakelijk is zoals een: eenmanszaak, maatschap, VOF, CV. Daarnaast bestaan er ook de rechtsvormen, waarbij dit niet het geval is zoals een: BV, NV, coöperatie en stichting. Een rechtsvorm waarbij de persoon privé aansprakelijk is, is aanzienlijk goedkoper om te onderhouden dan een rechtsvorm waarbij de persoon niet privé aansprakelijk is. Wanneer een psychomotorisch therapeut alleen wil starten dan is een eenmanszaak aan te raden. Deze is gemakkelijk op te starten en daarnaast ook goedkoop in onderhoud.

### 5.3 Welke barrières spelen een rol in het overwegen om te starten als zelfstandig psychomotorisch therapeut?

Om deze vraag te beantwoorden is er een schriftelijk onderzoek uitgevoerd bij de derde- en vierdejaars studenten van de opleiding psychomotorische therapie aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen. In totaal zijn er vierenveertig schriftelijke onderzoeken verspreid, waarvan er zevenendertig zijn beantwoord. Hiermee is de respons 84%, wat hoog genoemd kan worden. De zevenendertig antwoorden worden in de tabellen als N weergegeven.

#### 5.3.1 Uitkomst schriftelijk onderzoek

Tabel 1

Studenten die hebben overwogen om te ondernemen (N= 37)

Overwogen om te ondernemen	%	N
Ja	51.3	19
Nee	48.6	18

Tabel 2

Reden van de overweging (N= 19)

Reden van de overweging	%	N
Doen wat je graag wil (passie)	57.8	11
Gunstig	26.3	5
Aanbod bedrijf	5.2	1
Overig	10.5	2

Tabel 3

Het toekomst perspectief van de studenten (N=37)

Toekomst	%	N
Loondienst als psychomotorisch therapeut	48.6	18
Doorstuderen	16.2	6
Starten als zelfstandige	8.1	3
Overig	27.0	10

Tabel 4

Wat studenten over de streep trekt om wel te ondernemen (N=37)

Toekomst	%	N
Partnercollega	29.7	11
Een goed idee	16.2	6
Een aantal klanten	16.2	6
Lessen in ondernemen	13.5	5
Lessen in het maken van een businessmodel	10.8	4
Anders	8.1	3
Niks	8.1	3

Meer dan de helft van de deelnemers heeft overwogen om na zijn/ haar opleiding te starten als ondernemer (tabel 1). Diegene die hebben overwogen om te starten als zelfstandige geven als voornaamste reden om te doen wat hij/ zij leuk vindt (tabel 2). Minder dan de helft van de toekomstig psychomotorisch therapeuten is van plan om na zijn/ haar opleiding te werken in loondienst als psychomotorisch therapeut. 8.1% van de deelnemers wil starten als zelfstandig psychomotorisch therapeut en 16.2% wil doorstuderen.

### 5.3.2 Conclusie

Uit het onderzoek onder de studenten is naar voren gekomen welke barrières voornamelijk een rol spelen in het overwegen om te starten als ondernemer (tabel 4). Opvallend is dat 29.7% van de studenten aangeeft dat zij willen starten wanneer zij dit samen kunnen doen met een partnercollega. Dit zou eventueel te maken kunnen hebben met angst om alleen te staan/ starten. 16.2% van de studenten geven aan dat zij willen starten wanneer ze een goed idee of plan hebben. Nog eens 16.2% van de studenten geven aan te starten als ondernemer wanneer zij een aantal klanten hebben. 13.5% van de studenten wordt over de streep getrokken wanneer zij lessen krijgen in ondernemen en 10.8% van de studenten zouden starten wanneer zij les krijgen in het maken van een businessmodel. Eén student geeft aan eerst ervaring te willen opdoen in het werkveld, één student geeft aan te starten wanneer de verzekeringen psychomotorische therapie vergoeden en nog één student geeft aan te starten wanneer zij financiële steun krijgt. 8.1% van de zevenendertig studenten geeft aan dat helemaal niks hun over de streep kan trekken om te ondernemen. Over het algemeen speelt de barrière van ‘het alleen starten’ de grootste rol.

## 5.4 Waar kijken toekomstig psychomotorisch therapeuten tegenop als het gaat om zelfstandig ondernemen?

Het schriftelijke onderzoek welke hierboven is beschreven, is ook gebruikt om deze vraag te beantwoorden. Zevenendertig studenten hebben respons gegeven. Bij sommige vragen mochten de studenten twee of meer antwoorden aangeven. De N geeft het aantal antwoorden aan.

### 5.4.1 Uitkomst schriftelijk onderzoek

Tabel 5

Redenen welke studenten geven om niet de ondernemen (N=37 x3)

Reden om niet te ondernemen	%	N
Onvoldoende kennis van ondernemen	25.2	28
Mogelijke risico's als ondernemer	23.4	26
Variabel inkomen	11.7	13



Teveel om te regelen	10.8	12
Mogelijk te weinig klanten	6.3	7
Teveel zelfstandigheid	5.4	6
Te zakelijk	5.4	6
Te weinig overlegmomenten met collega's	4.5	5
Geen idee van de voordelen	2.7	3
Overig	5.4	6

Tabel 6

Antwoord op het aanbod van extra lessen in ondernemen naar de opleiding (N=37)

Extra lessen in ondernemen naast de opleiding	%	N
Ja	75.6	28
Nee	24.3	9

Tabel 7

Wat studenten willen leren wanneer er extra lessen worden aangeboden naast de reguliere lessen

Wat studenten willen leren wanneer er extra lessen worden aangeboden
<b>Algemene starterskennis (wet- en regelgeving, inschrijving KvK, belastingen)</b>
<b>Netwerken</b>
<b>Financiën (boekhouden en belastingaangifte)</b>
<b>Verzekeringen (welke handig is om aan te vragen)</b>
<b>Maken van een business model (plan van starten)</b>
<b>Marketingstrategieën</b>
<b>Acquisitie</b>

De meerderheid van de studenten vindt dat hij/ zij te weinig kennis heeft van ondernemen (tabel 5). Maar liefst achtentwintig van de zevenendertig (75,6 %) studenten zouden naast de opleiding lessen willen volgen in het ondernemen (tabel 6). Bij de open vraag wat de studenten graag zouden willen leren in de lessen komt vooral de algemene starterskennis met betrekking tot wet-/ regelgeving, inschrijven bij de KvK en belastingzaken naar voren. Daarnaast gaven de studenten ook aan dat zij graag meer zouden willen leren over netwerken, financiën en verzekeringen (tabel 7).

#### 5.4.2 Conclusie

Uit het onderzoek is naar voren gekomen wat toekomstig psychomotorische therapeuten als hindernis ervaren om zelfstandig ondernemen. Hetgeen waar de meeste toekomstig psychomotorisch therapeuten tegen op zien is de onvoldoende kennis (van o.a. wet-/ regelgeving en netwerken) die zij hebben om te ondernemen. Ook de mogelijke risico's als ondernemer en het variabele salaris zijn redenen om niet zelfstandig te starten.

#### 5.5 Welke kennis en vaardigheden zijn in het algemeen nodig voor het starten van een onderneming?

Om deze vraag te beantwoorden hebben er verschillende half gestructureerde diepte-interviews plaats gevonden met personen welke niet werkzaam zijn als vaktherapeut. Daarnaast is deze vraag gesteld in de schriftelijke onderzoeken welke onder de studenten en vrijgevestigd therapeuten is verspreid.

### 5.5.1 Uitkomsten interviews en schriftelijk onderzoek

Tabel 8

Vaardigheden en kennis welke benoemd zijn bij de half gestructureerde diepte-interviews

Vaardigheden	Kennis
<b>Netwerken</b>	Vakkennis
<b>Profileren</b>	Stellen van haalbare doelen
<b>Flair</b>	Juridische kennis
<b>Sociale vaardigheden</b>	
<b>Inleven in de klant</b>	
<b>Lef</b>	
<b>Empathie</b>	
<b>Energie</b>	
<b>Doorzetten</b>	
<b>Geloof (in jezelf)</b>	
<b>Verbinden</b>	
<b>Liquiditeit</b>	
<b>Loslaten</b>	

Tabel 9

Uitkomst (schriftelijk onderzoek studenten) van de vaardigheden die je moet bezitten om te ondernemen (N= 37 x2)

Belangrijkste vaardigheden	%	N
<b>Netwerken</b>	27.0	20
<b>Initiatief nemen</b>	16.2	12
<b>Passie voor ondernemen</b>	14.8	11
<b>Acquisitie</b>	12.1	9
<b>Organiseren</b>	9.4	7
<b>Mogelijkheden zien</b>	9.4	7
<b>Personal Branding</b>	8.1	6
<b>Leiding geven</b>	1.3	1
<b>Overig</b>	1.3	1

Tabel 10

Uitkomst (schriftelijk onderzoek studenten) van de kennis die je moet bezitten om te ondernemen (N=37)

Belangrijkste kennis	%	N
<b>Kennis van de markt</b>	48.6	18
<b>Vakkennis</b>	21.6	8
<b>Strategie</b>	16.2	6
<b>Wetten en regels</b>	5.4	2
<b>Marketing</b>	5.4	2
<b>Administratie</b>	2.7	1

Tabel 11

Uitkomst (schriftelijk onderzoek vrijgevestigd therapeuten) van de vaardigheden die je moet bezitten om te ondernemen (N= 34x2)

Vaardigheden	%	N
<b>Netwerken</b>	31.2	15
<b>Het zien van mogelijkheden</b>	14.5	7
<b>Initiatief nemen</b>	10.4	5
<b>Acquisitie</b>	8.3	4
<b>Personal Branding</b>	8.3	4
<b>Plannen en organiseren</b>	4.1	2
<b>Passie voor ondernemen</b>	4.1	2
<b>Onderhandelen</b>	2.0	1
<b>Overig</b>	16.6	8

Volgens alle ondernemers welke zijn geïnterviewd door middel van een half gestructureerd diepte-interview is het netwerken van groot belang om succesvol te ondernemen (tabel 8). Daarnaast geven zij ook aan dat de intrinsieke motivatie erg belangrijk is. Qua kennis geven de ondernemers aan dat de vakkennis de belangrijkste kennis is waarover een ondernemer moet beschikken. Als valkuil wordt er veelal gesproken over ‘het bescheiden zijn’.

Volgens de meeste studenten is de vaardigheid netwerken het belangrijkste om te beheersen als zelfstandig ondernemer (tabel 9). Ook initiatief nemen is een vaardigheid welke door de studenten als belangrijk wordt omschreven. 48 % van de studenten vindt de kennis van de markt de belangrijkste kennis om te hebben als ondernemer, welke wordt gevolgd door vakkennis (21.6%).

31.2% van de vrijgevestigd therapeuten geeft net als de studenten en ondernemers aan dat netwerken de belangrijkste vaardigheid is om te bezitten als ondernemer (tabel 11). Na het netwerken volgen de vaardigheden ‘het zien van mogelijkheden’ en ‘initiatief nemen’.

### 5.5.2 Conclusie

Uit onderzoek is naar voren gekomen dat het netwerken de belangrijkste vaardigheid is om te hebben als ondernemer. Deze wordt gevolgd door het initiatief nemen en de intrinsieke motivatie. De belangrijkste kennis om over te beschikken is de vakkennis. Alle geïnterviewde ondernemers en een groot deel van de studenten geven aan dat deze kennis van belang is tijdens het ondernemen.

## 5.6. Welke praktijkgerichte kennis is in het algemeen nodig om te starten als zelfstandig psychomotorisch therapeut?

Deze vraag is beantwoord door middel van een schriftelijk onderzoek welke is verspreid via de mail aan zevenenzeventig vrijgevestigd psychomotorisch therapeuten. In totaal zijn er vijftientig onderzoeken geretourneerd, dat is 32.4%. Eén daarvan is onvolledig ingevuld. Vierentwintig geretourneerde schriftelijke onderzoeken worden gebruikt om deze vraag te beantwoorden. In de tabel wordt dit als N weergegeven.

### 5.6.1 Uitkomst schriftelijk onderzoek

Tabel 12

Aantal jaren werkzaam als vrijgevestigd psychomotorisch therapeut (N=24)

Aantal jaren	%	N
<b>1-3 jaar</b>	35.1	13
<b>4-6 jaar</b>	16.6	4
<b>7-9 jaar</b>	-	-
<b>10&gt; jaar</b>	29.1	7

Tabel 13

Welke reden speelde voornamelijk een rol bij het starten van een eigen onderneming (N=24)

Welke reden speelde er	%	N
<b>Vrijheid van het ondernemen</b>	54.1	13
<b>Aantal potentiële klanten</b>	12.5	3
<b>Een goed idee</b>	4.1	1
<b>Overig</b>	29.1	7

Tabel 14

Welke kennis het belangrijkste is om te bezitten als vrijgevestigd therapeut (N=24)

Kennis	%	N
Vakkennis	50	12
Wetten en regels	16.6	4
Kennis van de markt	12.5	3
Financiële administratie	8.3	2
Marketing	8.3	2
Strategiebepaling	4.1	1

Dertien van de respondenten hebben één tot drie jaar een eigen praktijk. Zeven respondenten hebben al tien jaar of langer een eigen praktijk als psychomotorisch therapeut (tabel 12). De belangrijkste reden die genoemd wordt om te starten als zelfstandige is vanwege de vrijheid die een vrijgevestigd therapeut heeft (tabel 13). De meeste psychomotorisch therapeuten vinden de vakkennis de belangrijkste kennis om te bezitten als vrijgevestigd psychomotorisch therapeut, ook de kennis van wetten en regels wordt als belangrijk aangegeven (tabel 14).

### 5.6.2 Conclusie

Volgens de vrijgevestigd therapeuten welke hebben bijgedragen aan het onderzoek is de vakkennis (diagnostische- en behandelkennis) de belangrijkste praktijkgerichte kennis die een zelfstandig psychomotorisch therapeut moet bezitten. Ook de kennis van wetten en regels wordt als belangrijk omschreven.

### 5.7. Wat hebben startende zelfstandige psychomotorisch therapeuten als valkuilen ervaren en hoe zijn zij hiermee omgegaan?

Het schriftelijk onderzoek welke hierboven is beschreven heeft eveneens deze vraag beantwoord. Vanuit de gehele reeks valkuilen welke de psychomotorisch therapeuten hebben beschreven is er een selectie gemaakt van een vijftal valkuilen welke zijn beschreven in de geretourneerde schriftelijke onderzoek (tabel 12). De valkuilen en oplossingen zijn twee of meer keer beschreven door de vierentwintig deelnemers aan het onderzoek.

#### 5.7.1 Uitkomst schriftelijk onderzoek

Tabel 15

Valkuilen	Oplossingen van therapeuten
Geen 'nee' zeggen tegen opdrachten, waardoor je onprofessioneel overkomt	Jezelf specialiseren in een bepaalde doelgroep Bijscholen Doorverwijzen
Angst	Zorgen voor voldoende verwijzers. Intervisiegroep, waarbij je problemen kan delen
Niet specialiseren / profileren	Specialiseren / segmenteren. Een goed (ondernemings-)plan schrijven
Geen geduld om alles op te starten	Netwerken. Goed kijken naar de vraag in de markt
Het doorberekenen van niet-cliënt gebonden tijd	Tarieven aanpassen. Navragen bij andere therapeuten

### 5.7.2 Conclusie

De belangrijkste valkuil van het ondernemen als psychomotorisch therapeut is het geen 'nee' durven zeggen. De tip die de meeste zelfstandig psychomotorisch therapeuten startende ondernemers mee willen geven is het netwerken.

## 6. Conclusie

In dit hoofdstuk wordt de conclusie van het onderzoek beschreven. De conclusie is gebaseerd op de resultaten vanuit de schriftelijke onderzoeken, half gestructureerde diepte-interviews en vanuit de deskresearch.

### 6.1 Conclusie van de hoofdvraag

In dit onderzoeksverslag is onderzoek gedaan naar de hoofdvraag:

Welke kennis of vaardigheden heeft een psychomotorisch therapeut nodig om te starten als ondernemer (eenmanszaak)?

Vooraf aan dit onderzoek wordt er in de hypothese vanuit gegaan dat het als psychomotorisch therapeut belangrijk is om inzicht te hebben in de mogelijkheden binnen de markt, waarbij personal branding en acquisitie de belangrijkste vaardigheden zijn om succesvol te starten als ondernemer. Na onderzoek bij studenten van de opleiding psychomotorische therapie, vrijgevestigd therapeuten en ondernemers uit verschillende branches, kan geconcludeerd worden dat de hypothese verworpen kan worden. Hieronder wordt antwoord gegeven op de hoofdvraag en wordt de conclusie onderbouwd.

Er zijn een aantal facetten van belang om als ondernemer gezien te worden. Vanuit de Kamer van Koophandel en vanuit de belastingdienst gelden er bepaalde regels welke in deelvraag één uitvoerig beschreven staan. De belangrijkste regels zijn: de hoeveelheid tijd welke in de onderneming wordt gestoken, het krijgen van vergoedingen waar btw over berekend is en de bekendheid van de onderneming. In deelvraag twee is beschreven wat de voor- en nadelen zijn van de negen verschillende rechtsvormen, waaruit een psychomotorisch therapeut moet kiezen bij het starten van een praktijk/ onderneming. Er zijn twee grote verschillen te onderscheiden tussen de rechtsvormen. Er zijn rechtsvormen, waarbij de persoon in kwestie privé aansprakelijk is zoals een: eenmanszaak, maatschap, VOF, CV. Daarnaast bestaan er ook rechtsvormen, waarbij dit niet het geval is zoals een: BV, NV, coöperatie en stichting. Uit onderzoek is gebleken dat de eenmanszaak de gemakkelijkste rechtsvorm is om op te zetten. Deze rechtsvorm hoeft niet via de notaris te worden vastgelegd en is goedkoop in onderhoud. Belangrijk om te weten is dat de persoon in kwestie privé aansprakelijk is.

Uit onderzoek is naar voren gekomen dat de vaardigheid 'netwerken' de belangrijkste vaardigheid is om te starten als psychomotorisch therapeut. Dit kan geconcludeerd worden uit deelvraag vijf, waarbij derde- en vierdejaars studenten, vrijgevestigd therapeuten en andere ondernemers hebben bijgedragen om deze vraag te beantwoorden. In de hypothese wordt beschreven dat inzicht in mogelijkheden, personal branding en acquisitie van belang zijn bij het ondernemen. Uit onderzoek blijkt dat deze inderdaad van belang zijn bij het ondernemen, maar dat deze vaardigheden/ kennis minder hoog scoren als het netwerken.

In deelvraag vier is er onderzoek gedaan om erachter te komen waar toekomstig psychomotorische therapeuten tegen op kijken als het gaat om zelfstandig ondernemen. De meeste studenten geven aan dat zij onvoldoende kennis hebben van ondernemen, waarbij vooral de starterskennis en het netwerken benoemd worden. Opvallend is dat 75,6% van de studenten extra lessen in ondernemen wil volgen naast de reguliere lessen welke worden aangeboden door de opleiding psychomotorische therapie aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen. Eveneens is de conclusie van deelvraag 3 opvallend, 29,7% van de studenten geven aan dat zij starten met ondernemen wanneer zij dit met een partnercollega kunnen doen. Mogelijk kan dit te maken hebben met de onvoldoende kennis van ondernemen. Wellicht zorgen lessen in ondernemen/ ondernemerschap er voor dat studenten ook zonder een partnercollega een eigen praktijk/ onderneming starten.

De belangrijkste kennis waarover een psychomotorisch therapeut moet beschikken bij het starten van een onderneming is de vakkennis. Deze conclusie komt vanuit de schriftelijke onderzoeken en interviews welke bij vrijgevestigd therapeuten en de ondernemers uit andere branches zijn afgenomen. Deze conclusie wordt in de deelvragen vijf en zes beschreven. De vrijgevestigd therapeuten verstaan onder vakkennis de kennis van behandelen en diagnostiek.

## 7. Discussie en aanbeveling

In dit hoofdstuk wordt er een discussie beschreven welke naar aanleiding van het onderzoek tot stand is gekomen. Daarnaast wordt er ook een aanbeveling gegeven.

### 7.1 Discussie

In dit onderzoek is onderzocht welke kennis of vaardigheden een psychomotorisch therapeut nodig heeft om te starten als ondernemer. In de conclusie van het onderzoek staat beschreven dat vooral de vaardigheid netwerken van belang is bij het starten van een onderneming. Daarnaast is ook de vakkennis van belang bij het ondernemen.

In de korte tijd waarin het onderzoek heeft plaatsgevonden zijn er voldoende gegevens verzameld door middel van schriftelijke onderzoeken en interviews om bij te dragen aan het eindresultaat. De schriftelijke onderzoeken zijn opgesteld met behulp van het basisboek enquêteren. De schriftelijke onderzoeken bestaan veelal uit meerkeuze antwoorden. Deze antwoorden zijn gehaald uit het model 'de wereld van de ondernemer' (z.d.) welke het Centrum van Ondernemerschap gebruikt om lessen in ondernemen vorm te geven. Vooraf zijn de schriftelijke onderzoeken getest door een pilot-groep en de feedback is meegenomen in de definitieve versie. De schriftelijke onderzoeken zijn veelal verstuurd via de mail. Alleen de derdejaars studenten van de opleiding psychomotorische therapie hebben het schriftelijk onderzoek tijdens de les ingevuld. Het schriftelijk onderzoek is gemaakt in een nieuwe versie van Word (2007). Hierdoor was het voor een aantal respondenten niet mogelijk de antwoorden op de juiste manier in te vullen. Dit probleem is opgelost door het schriftelijke onderzoek te veranderen in een andere versie van Word ('97-2003). Het respons vanuit de schriftelijke onderzoeken mag hoog genoemd worden, hierdoor kon de conclusie van de onderzoeksvraag goed beantwoord worden. Het verloop van het onderzoek is daarmee geen discussie waardig.

Wat opvallend is aan het onderzoek is het feit dat er veelal wordt gesproken over vaardigheden, waarover een onder ondernemer moet beschikken. De kennis (uitsluitend de vakkennis) lijkt daarmee veel minder van belang te zijn. Een interpretatie hierbij is dat de vrijgevestigd therapeuten en de geïnterviewde ondernemers er misschien vanuit gaan dat er een bepaalde mate van basiskennis aanwezig is bij het starten van een onderneming. De meeste studenten geven aan dat zij niet zouden ondernemen, omdat zij te weinig kennis over het ondernemen hebben. Mogelijk kan het zijn dat door gebruik te maken van meerkeuze antwoorden in het schriftelijk onderzoek naar de vrijgevestigd therapeuten, de kennis onvoldoende is belicht. Daardoor kan het lijken alsof de kennis met betrekking tot ondernemen minder van belang is dan de vaardigheden.

Daarnaast is gebleken dat netwerken de belangrijkste vaardigheid is om te bezitten als ondernemer. De andere vaardigheden scoren beduidend lager binnen dit onderzoek. Het accent is in de conclusie gelegd op het netwerken, omdat deze bij alle respondenten hoog scoorde. Daarbij kan het lijken dat alleen het netwerken van belang is bij het ondernemen, wat zeker niet het geval is. Helaas is het binnen dit onderzoek niet mogelijk om een top drie samen te stellen van de belangrijkste vaardigheden, omdat de meningen van de respondenten hierover verdeelt zijn.

## **7.2 Aanbevelingen**

Vooraf aan het onderzoek is er in de inleiding beschreven dat de doelstelling van het onderzoek zich richt op een advies (rapport). Voor een advies (rapport) is gekozen, omdat de uitslag van het onderzoek voor meerdere partijen interessant kan zijn zoals: het Centrum voor Ondernemerschap, de opleiding psychomotorische therapie aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen, studenten en vrijgevestigd therapeuten. In het adviesrapport is voor elke partij een aanbeveling ‘op maat’ geschreven. Hieronder worden de aanbevelingen kort samengevat om uiteindelijk te eindigen met een aanbeveling voor een vervolgonderzoek.

### **7.2.1 Opleiding psychomotorische therapie**

Vanuit de studenten is er vraag naar ondernemen in het lespakket. Hierbij is het belangrijk dat de ‘stof’ op maat wordt aangeboden. Mogelijk kan dit gedaan worden door een ervaringsdeskundige in samenwerking met het Centrum voor Ondernemerschap. Daarnaast kan het belangrijk zijn om te onderzoeken of een vrijgevestigd psychomotorisch therapeut andere vakkennis moet beschikken als een psychomotorisch therapeut binnen een instelling. Dit kan mogelijk betekenen dat de lessen binnen de opleiding anders aangeboden moeten worden.

### **7.2.2 Centrum voor Ondernemerschap**

Uit het onderzoek is naar voren gekomen dat er onder de studenten van de opleiding psychomotorische therapie veel vraag is naar lessen in ondernemen. Studenten zouden graag meer leren over de algemene starterskennis zoals: het inschrijven bij de Kamer van Koophandel, de belastingaangifte en de financiën. Daarnaast is er ook vraag naar de vaardigheden zoals: netwerken, acquisitie en boekhouden. Hierbij is het van belang om aan te sluiten bij het vakgebied. De mogelijk lessen moeten concreet en praktisch zijn. Daarbij ben ik van mening van de verhouding van 60% praktijk en 40% theorie goed zal aansluiten bij de studenten van de opleiding psychomotorische therapie aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen.

### **7.2.3 Vrijgevestigd psychomotorische therapeuten**

Het netwerken is de belangrijkste vaardigheid om te ondernemen. Het netwerken kan zorgen voor: het profileren van jezelf, naamsbekendheid, nieuwe ideeën, samenwerking en het verkopen van je vak. Toch ben ik van mening dat het netwerken ‘er vaak bij in schiet’, maar gezien de voordelen wel van groot belang is om te blijven doen.

### **7.2.4 Studenten van de opleiding psychomotorische therapie**

Uit het onderzoek is naar voren gekomen dat het netwerken van belang is om succesvol te ondernemen. Persoonlijk denk ik dat netwerken niet alleen van belang is om te ondernemen, maar dat deze te allen tijde van belang is. Een makkelijke manier om een netwerk op te bouwen is om gebruik te maken van LinkedIn. Mijn aanbeveling voor de studenten van de opleiding psychomotorische therapie is het aanmaken van een LinkedIn profiel. Tijdens de studietijd leer je veel mensen kennen, welke wellicht later iets kunnen betekenen. LinkedIn is een gemakkelijke manier om te netwerken.

### **7.2.5 Vervolgonderzoek**

In de discussie is gebleken dat de kennis binnen dit onderzoek onvoldoende is belicht. Mogelijk kan het interessant zijn om dit gegeven nader te onderzoeken en/ of te verfijnen. Wellicht kan



het zijn dat de kennis net zo belangrijk is voor het starten van een onderneming als de vaardigheden. Daarnaast kan het interessant zijn om te onderzoeken welke vaardigheden naast het netwerken nog meer van belang zijn bij het ondernemen. De respondenten binnen dit onderzoek hebben hier verschillende ideeën over. Mogelijk kan een nader onderzoek een top drie van 'belangrijke vaardigheden om te ondernemen' samenstellen.

## 8. Literatuur

- Bangma, K. L. & Ridder de, A. (2004). *Rechtsvormkeuze in het MKB*. Zoetermeer: EIM.
- Belastingdienst (z.d.). *Belastingdienst zakelijk*. Opgevraagd 10 maart 2013, van <http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/>
- Blom, R. J. (1995). *Kernboekje voor de startende ondernemer*. Deventer: Uitgeverij FED.
- De wereld van de ondernemer (z.d.). *Onze methodiek*. Opgevraagd 9 mei 2013, van <http://www.hetstartersplein.nl/>
- Elsevierfiscaal (2013). *Minder starters in 2012, aantal ZZP'ers stijgt*. Opgevraagd 14 januari 2013, van <http://www.elsevierfiscaal.nl/fiscaal-actueel/nieuws/nieuws/2602/minder-starters-in-2012-aantal-zzp-ers-stijgt>
- Kamer van Koophandel (z.d.). *Alles over ondernemen*. Opgevraagd 10 maart 2013, van <http://www.kvk.nl/>
- Lienden van, H. W. & Kooij van, C. R. (2001). *Zelfstandig ondernemen in de zorg*. Maarsen: Elsevier Gezondheidszorg.
- Mariawrites (2012). *Versoepeld BV-recht. Ondernemers weten nog van niets*. Opgevraagd 11 maart 2013, van <http://zakelijk.infonu.nl/onderneming/102709-versoepeld-bv-recht-ondernemers-weten-nog-van-niets.html>
- Scheers, A. J. C. (2009). *De flex-BV vergeleken*. Afstudeerscriptie. Opleiding HBO-rechten. Studiecentra HAN HR-2009 20(A).
- ZZP Nederland (2013). *ZZP in de zorg*. Opgevraagd 10 februari 2013, van <http://www.zzp-nederland.nl/artikel/zzp-de-zorg>

## Bijlagen

## Adviesrapport