

# **Stigma op falen?**

*Ondernemend Nederland over gefailleerden*

drs. M.J.P.M. Peek

# Inhoudsopgave

<b>1. Inleiding</b>	2
<b>2. Onderzoeksvragen</b>	3
<b>3. Ondernemers en gefailleerden</b>	4
3.1 Inleiding	4
3.2 Stelling 1	4
3.3 Stelling 2	5
3.4 Stelling 3	7
3.5 Stelling 4	8
3.6 Stelling 5	9
<b>4. Samenvatting en conclusies</b>	11
<b>Bijlagen</b>	13
Bijlage 1: Enquête resultaten naar bedrijfsgrootteklasse	14
Bijlage 2: Enquête resultaten naar sector	16

# 1. Inleiding

In het kader van de herziening van de Faillissementswet heeft het Ministerie van Economische Zaken in samenwerking met het Economisch Bureau van ING een onderzoeksprogramma opgezet rondom het thema 'stigma op falen'. Recent onderzoek wijst uit dat in Nederland falen nog te weinig als leerproces wordt gezien<sup>1</sup>. Hierdoor kan de herstart van een ondernemer belemmerd worden. In de VS in het algemeen meer open wordt omgegaan met falen dan in Nederland. Met 41% ligt het aantal ondernemers dat na een faillissement een herstart maakt in de VS dan ook aanzienlijk hoger dan in Nederland (31%)<sup>2</sup>.

Het stigma kleeft veelal aan de persoon van de ondernemer zelf, niet aan de rechtspersoon.<sup>3</sup> Financiers vragen van een startende ondernemer/ grootaandeelhouder bijna altijd een persoonlijke garantstelling. Een eerder faillissement belemmert ook in praktische zin de mogelijkheid voor een nieuwe start omdat nieuwe financiering niet kan worden gescheiden van de oude, nog niet afgeloste schulden. Kredietbeoordelingsmaatschappijen kennen op grond van econometrisch onderzoek een negatieve score toe aan een faillissement. Dit is nadelig voor de mogelijkheden financiering aan te trekken. Daarnaast is er de problematiek van de verlening van de ministeriële verklaring van geen bezwaar bij de oprich-

ting van een BV. Een eerder faillissement betekent in de praktijk dat de ondernemer gedurende acht jaar niet zo'n verklaring krijgt. Een ander punt is dat bij faillissement binnen één en drie jaar na oprichting wordt uitgegaan van onbehoorlijk bestuur en de bewijslast om het tegendeel te bewijzen bij de directeur-eigenaar van de BV ligt.

---

<sup>1</sup> Universiteit Nijenrode, Succesvol Ondernemen: eerder een kwestie van karakter dan van kennis, 2000

<sup>2</sup> EIM, Business failures and entrepreneurship in international perspective, Zoetermeer, 1998

<sup>3</sup> Overigens heeft de Wet Schuldsanering Natuurlijke Personen de onbeperkte persoonlijke aansprakelijkheid voor schulden doorbroken.

## 2. Onderzoeksvragen

In het MDW-project Faillissementswet wordt nadrukkelijk gekeken naar het stigma op falen en wordt naar mogelijke oplossingen gezocht. De volgende vragen laten zich daarbij stellen:

- Bestaat er een stigma op falen in Nederland?
- Hoe uit zich dit stigma: beïnvloedt dit de beslissingen van financiers en toeleveranciers?
- Zijn herstarters na faillissement succesvoller dan niet-gefaillieerde herstarters?

Teneinde deze vragen te beantwoorden, is een onderzoeksprogramma opgezet dat bestaat uit een drietal deelonderzoeken, te weten:

1. Faillissement en financieringsbeslissingen
2. Leereffecten van een faillissement
3. Inschakeling expertise gefailleerden door financiers

Voorafgaand aan deze drie deelonderzoeken heeft een opiniepeiling onder bedrijven plaats gevonden. Deze peiling vormt een meer algemeen kader voor de andere drie deelonderzoeken. In deze rapportage worden de resultaten van dit opinieonderzoek gepresenteerd.

## 3. Ondernemers en gefailleerden

### 3.1 Inleiding

In de periode van 8 januari t/m 2 februari 2001 heeft het NIPO in opdracht van het Economisch Bureau van ING onder een representatieve steekproef van 1500 Nederlandse ondernemers de meningen gepeild over gefailleerden. Het onderzoek heeft meegelopen in de NIPO Business Monitor: een continu telefonisch onderzoek binnen het bedrijfsleven waarbij minimaal 1000 bedrijven per maand worden onderzocht. Binnen de bedrijfsvestiging is gesproken met de eigenaar of de (financieel) directeur. De onderzoeksresultaten zijn herwogen naar branche en grootteklasse van de bedrijfsvestiging.

Voor zover bekend is nog nooit onderzocht hoe bedrijven aankijken tegen het fenomeen faillissement en hoe zij omgaan met collega ondernemers (concurrenten, toeleveranciers en/of afnemers) waarvan het bedrijf in het verleden failliet gegaan is. Wordt een eerder faillissement als een bewijs van onvermogen beschouwt, met als gevolg dat men geen of onder strikte voorwaarden zaken wil doen? Of als een ervaring waardoor de ondernemer heeft geleerd hoe het niet moet, en dus een interessante partij om zaken mee te doen. Het gaat dus niet om de ervaringen van de gefailleerde zelf, maar om de manier waarop bedrijven aankijken tegen en omgaan met de ex-gefailleerde ondernemer. Aan de ondervraagde ondernemers zijn in totaal 5 stellingen voorgelegd.

### 3.2 Stelling 1

*“Alleen onder strikte voorwaarden doe ik zaken met ondernemers die in het verleden failliet gegaan zijn.”*

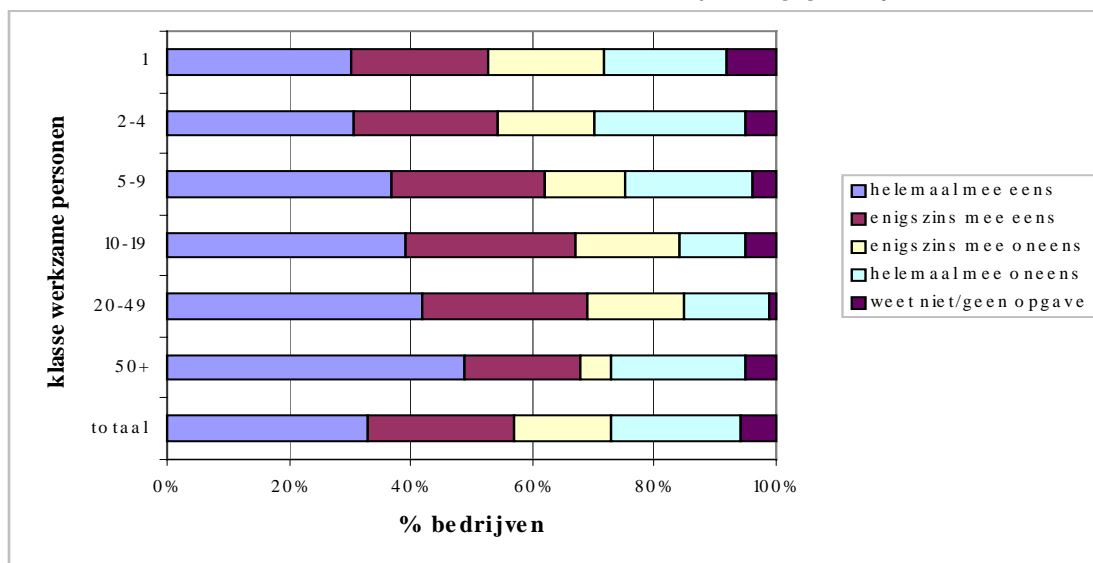
Met behulp van deze stelling is achterhaald of en zo ja in welke mate een eerder faillissement een hindernis vormt in zakelijke contacten tussen ondernemers.

Eén op de drie ondernemers onderschrijft deze stelling volledig, twee op de vijf kan zich enigszins vinden in de stelling. Daar staat tegenover dat één op de vijf ondernemers de stelling verwerpt: voor hen maakt een eerder faillissement dus klaarblijkelijk geen verschil.

Naarmate bedrijven in omvang toenemen, neemt de kans toe dat ze alleen onder strikte voorwaarden zaken willen doen met ex-gefailleerden: van 30% bij de 1-mens bedrijven tot bijna 50% bij de 50+ bedrijven. Opvallend is dat relatief weinig kleine middenbedrijven de stelling verwerpen (10-49 werkzame personen) (figuur 1).

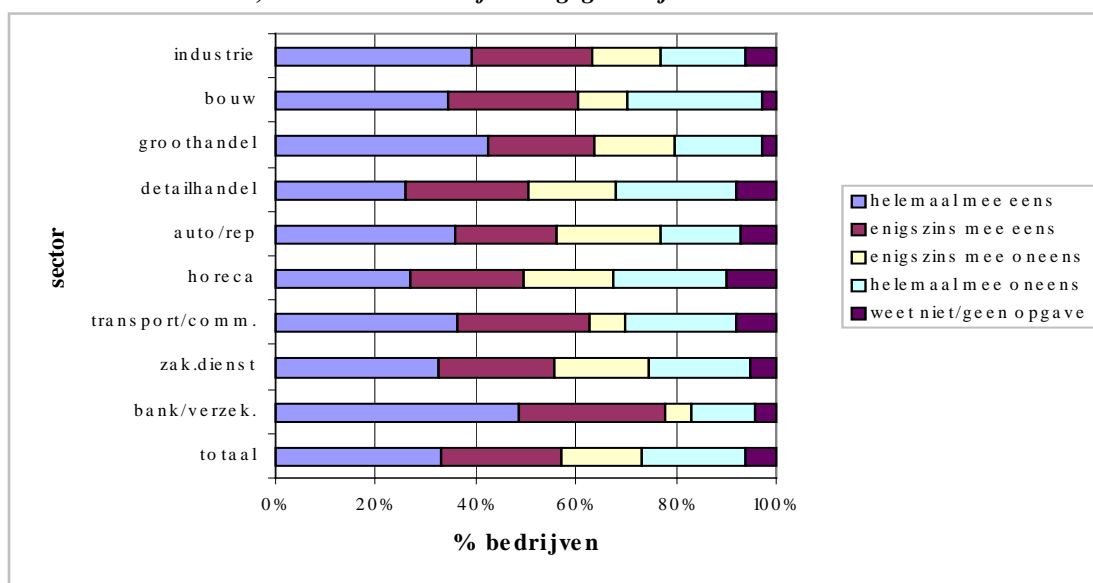
Worden de sectoren in de beschouwing betrokken dan blijken vooral de financiële dienstverleners, de groothandel en de industrie strikte voorwaarden te stellen aan hun zakelijke contacten met ex-gefailleerden. In de detailhandel en de horeca speelt dit veel minder (figuur 2).

**Figuur 1 Oordeel van bedrijven naar bedrijfsgrootteklasse over stelling 1: “Alleen onder strikte voorwaarden doe ik zaken met ondernemers, die in het verleden failliet gegaan zijn.”**



Bron: NIPO-enquête, 2001

**Figuur 2 Oordeel van bedrijven naar sector over stelling 1: “Alleen onder strikte voorwaarden doe ik zaken met ondernemers, die in het verleden failliet gegaan zijn.”**



Bron: NIPO-enquête, 2001

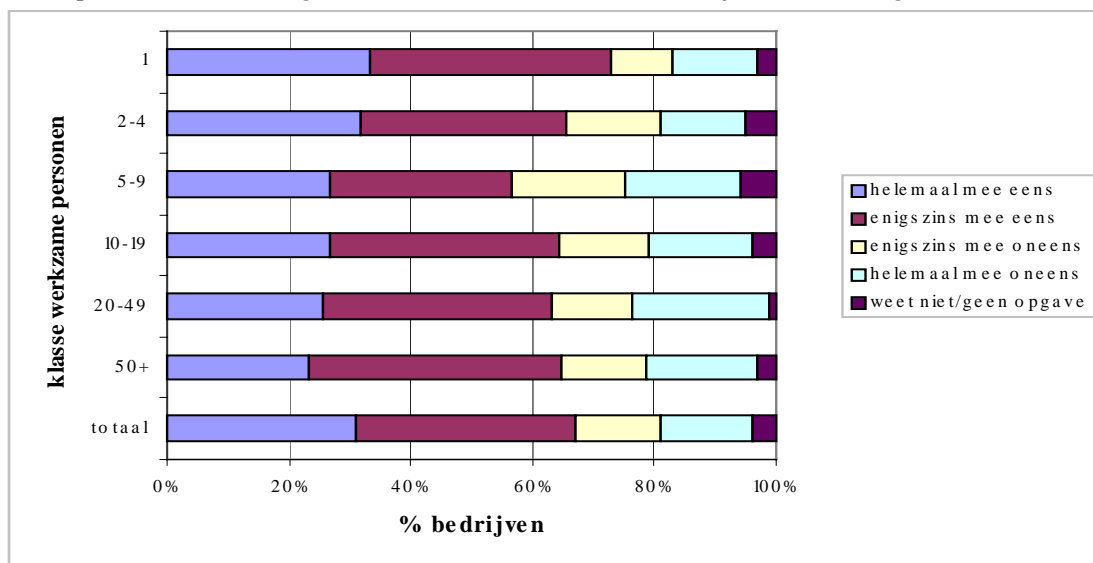
### 3.3 Stelling 2

*“Een faillissement moet als een positieve leerervaring worden beschouwd, niet als een bewijs van onvermogen.”*

Met behulp van deze stelling is getracht te achterhalen in hoeverre het vermeende stigma op falen binnen het bedrijfsleven bestaat. Zo geformuleerd

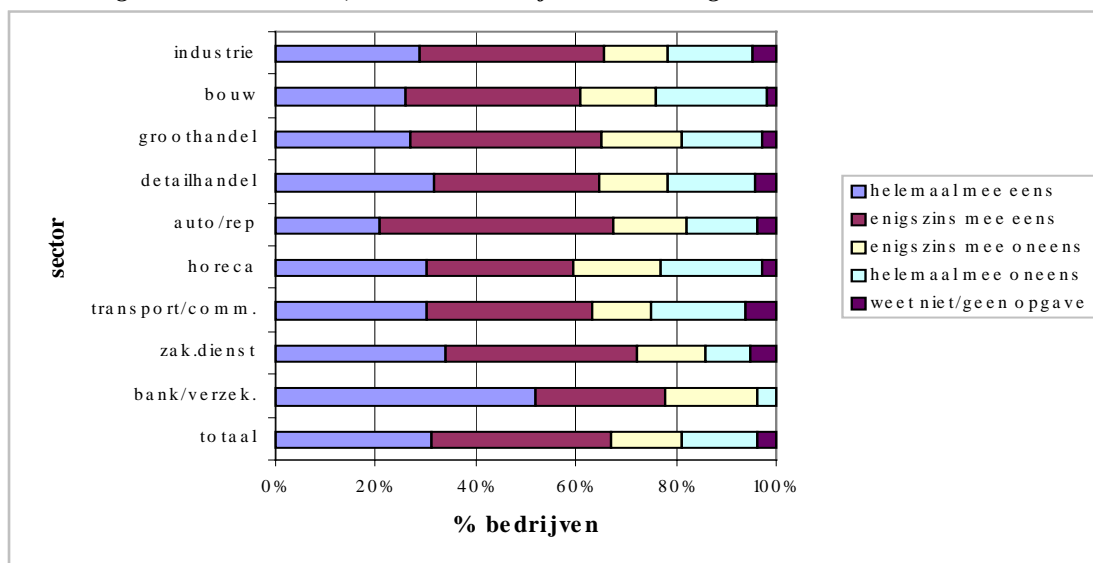
bestaat er bij een relatief grote groep van het Nederlandse bedrijfsleven geen stigma op falen: 31% is het namelijk helemaal eens met de stelling. Nog eens 36% kan zich enigszins in de stelling vinden. De allerkleinste bedrijven blijken relatief vaak een faillissement als een positieve leerervaring te beschouwen (figuur 3).

**Figuur 3 Oordeel van bedrijven naar bedrijfsgrootteklasse over stelling 2: “Een faillissement moet als een positieve leerervaring worden beschouwd, niet als een bewijs van onvermogen.”**



Bron: NIPO-enquête, 2001

**Figuur 4 Oordeel van bedrijven naar sector over stelling 2: “Een faillissement moet als een positieve leerervaring worden beschouwd, niet als een bewijs van onvermogen.”**



Bron: NIPO-enquête, 2001

Wellicht tegen de verwachting in blijkt de bank- en verzekeringssector in meerderheid een positieve houding te hebben ten opzichte van ex-gefaillieerden: 52% is het helemaal eens en slechts 4% helemaal oneens met de stelling dat een faillissement beschouwd moet worden als een positieve leerervaring.

Slechts 15% van de Nederlandse ondernemers verwerpt de stelling volledig terwijl 14% het enigszins met de stelling oneens is. Relatief veel ondernemers in de bouw en in de horeca zien een faillissement als een brevet van onvermogen (figuur 4).

### 3.4 Stelling 3

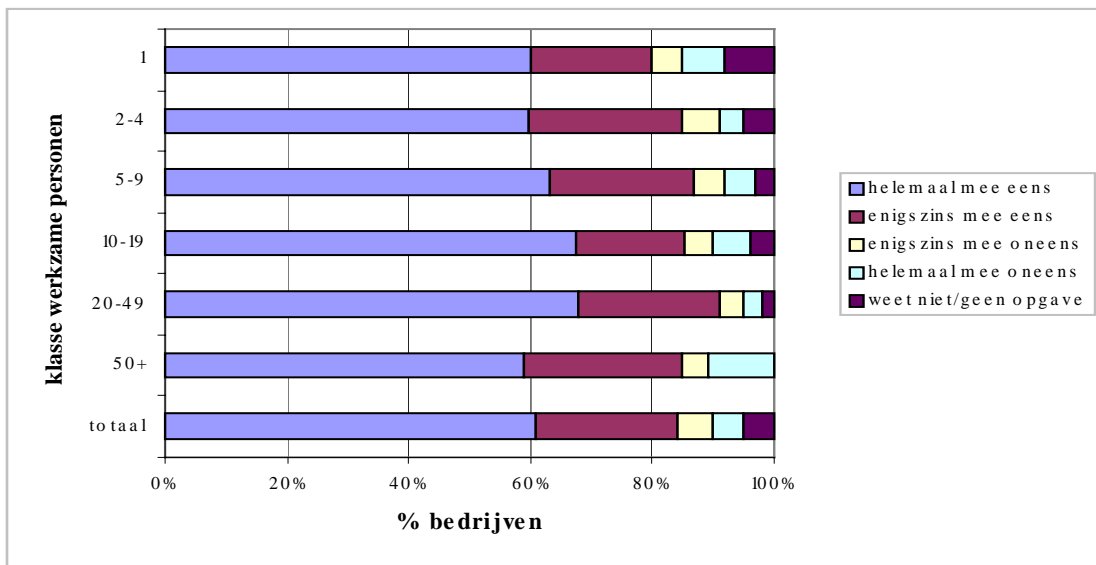
*“Van de schuldeisers bij een faillissement hebben de leveranciers meestal het nakijken.”*

De huidige faillissementswetgeving kent een onderscheid in preferente en concurrente schuldeisers. In het MDW-project Faillissementswet is dit onder-

scheid ter discussie gesteld. Met stelling 3 wordt beoogd te achterhalen in hoeverre ondernemers deze ongelijke behandeling van schuldeisers ervaren.

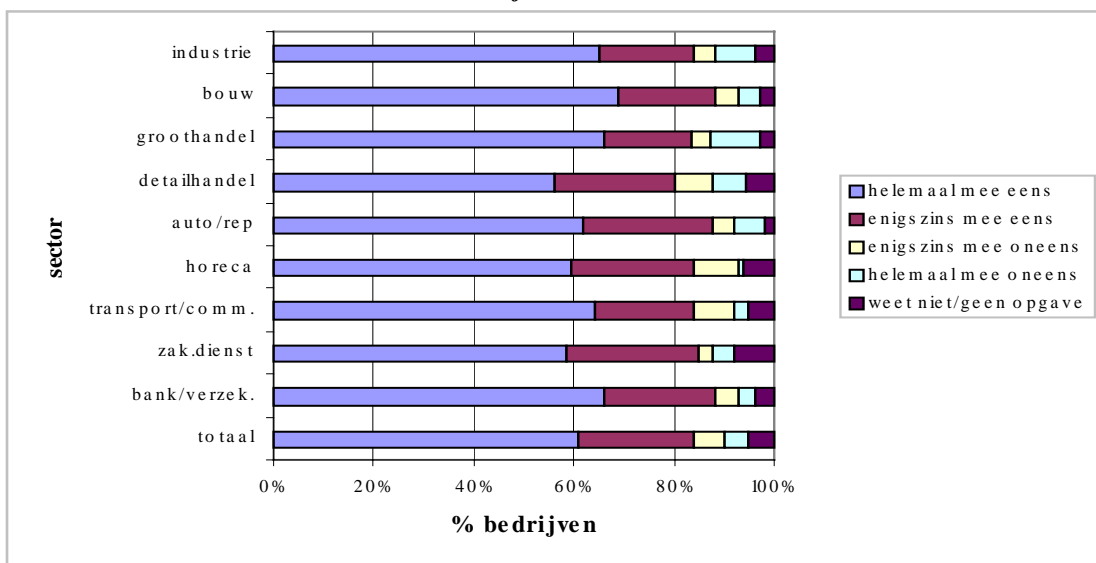
Uit de enquête blijkt dat de meeste ondernemers het helemaal (61%) of enigszins (23%) eens zijn met de stelling dat leveranciers bij een faillissement meestal achter het net vissen

**Figuur 5 Oordeel van bedrijven naar bedrijfsgrootteklasse over stelling 3: “Van de schuldeisers bij een faillissement hebben de leveranciers meestal het nakijken.”**



Bron: NIPO-enquête, 2001

**Figuur 6 Oordeel van ondernemers naar sector over stelling 3: “Van de schuldeisers bij een faillissement hebben de leveranciers meestal het nakijken.”**



Bron: NIPO-enquête, 2001



Deze opinie wordt breed gedeeld: tussen bedrijfsgrootteklassen en sectoren doen zich slechts kleine verschillen voor (figuur 5 en 6).

### 3.5 Stelling 4

*“Veel faillissementen zouden achterwegen blijven als geldverstrekkers in tijden van tegenspoed de geldkraan niet dichtdraaien.”*

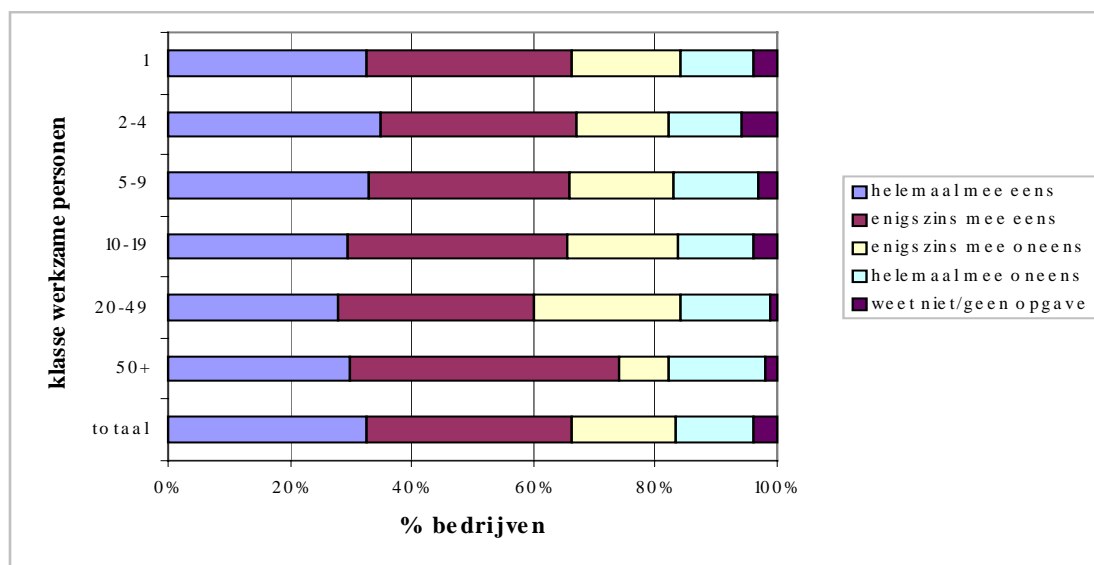
In de publiciteit rondom faillissementen figureren de geldverstrekkers vaak als de zondebok. Omdat zij de kredietkraan dichtdraaien, ziet het bedrijf zich genoodzaakt om uitstel van betaling aan te vragen, in de meeste gevallen het voorstation van het faillissement. Uiteraard worden ook andere omstandigheden aangehaald die tot de surseance hebben geleid, maar het beeld

blijft achter dat de geldverstrekkers het vonnis over het bedrijf hebben uitgesproken.

In hoeverre dit beeld van geldverstrekkers bij faillissementen leeft onder het bedrijfsleven, is gepeild met behulp van stelling 4. De meningen blijken verdeeld. Eén op de drie ondernemers wijst de geldverstrekkers aan als de veroorzakers van faillissementen. De helft van de ondernemers heeft wel enige sympathie voor het idee (enigszins mee eens/enigszins mee oneens), terwijl slechts 13% de stelling verwierpt.

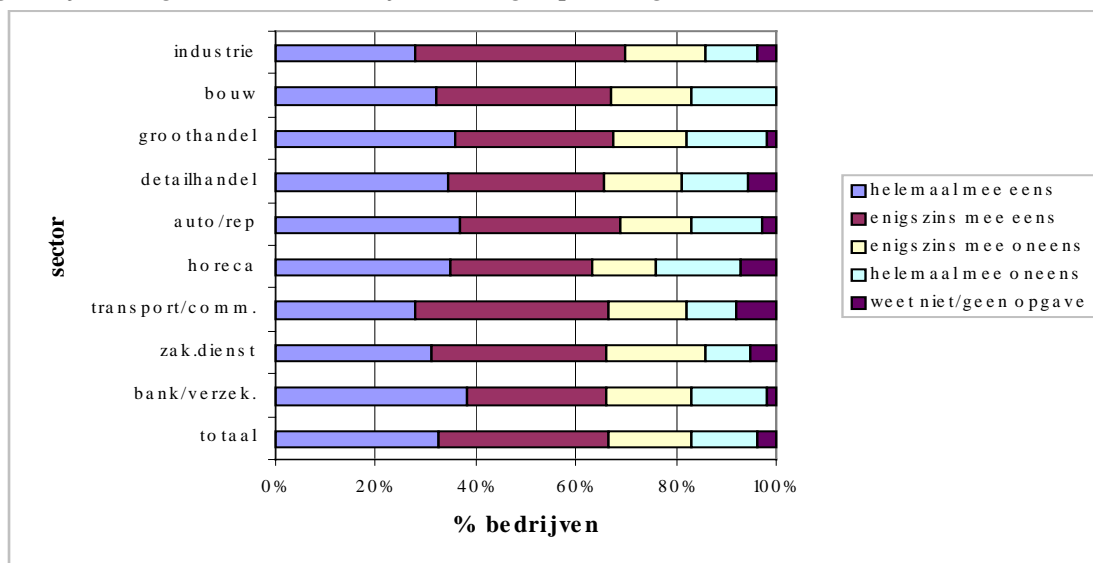
Naar bedrijfsgrootteklasse doen zich geen opzienbarende verschillen van mening voor. Ook tussen de sectoren lopen de meningen niet sterk uiteen (figuur 7 en 8).

**Figuur 7 Oordeel van bedrijven naar bedrijfsgrootteklasse over stelling 4: “Veel faillissementen zouden achterwegen blijven als geldverstrekkers in tijden van tegenspoed de geldkraan niet dichtdraaien.”**



Bron: NIPO-enquête, 2001

**Figuur 8 Oordeel van bedrijven naar sector over stelling 4: “Veel faillissementen zouden achterwe- gen blijven als geldverstrekkers in tijden van tegenspoed de geldkraan niet dichtdraaien.”**



Bron: NIPO-enquête, 2001

### 3.6 Stelling 5

*“De angst om failliet te gaan, leidt tot te voorzichtig zakendoen bij ondernemers.”*

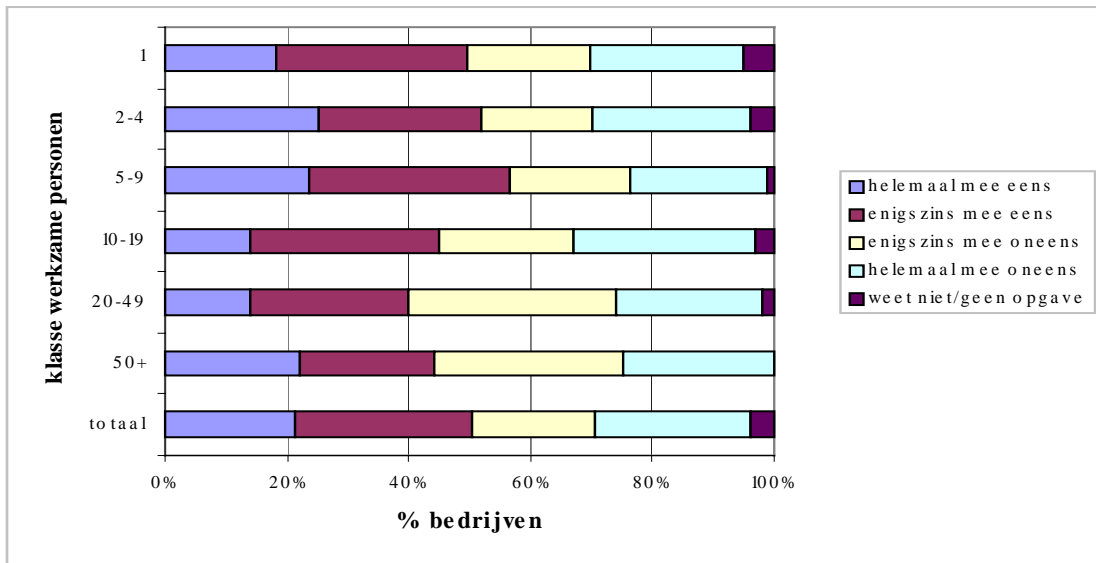
Met deze stelling is achterhaald in hoeverre de mogelijkheid om failliet te gaan, het gedrag van ondernemers beïnvloedt als het gaat om risico nemen en kansen benutten. M.a.w. in hoeverre gaat er een preventieve werking uit van de gevolgen (maatschappelijk, economisch, privé e.d.) van een faillissement: het faillissement als een soort zwaard van Damocles.

De resultaten van de enquête laten zien dat één op de vijf ondernemers van mening is dat de angst voor de gevolgen van een mogelijk faillissement in de praktijk leidt tot te voorzichtig zakendoen. Onder relatief veel kleine (2-9 werkzame personen) en (middel) grote (50 of meer werkzame personen) bedrijven alsmede onder bedrijven in de horeca, de detailhandel en de auto-

en reparatiebranche doet deze mening opgeld (figuur 9 en 10).

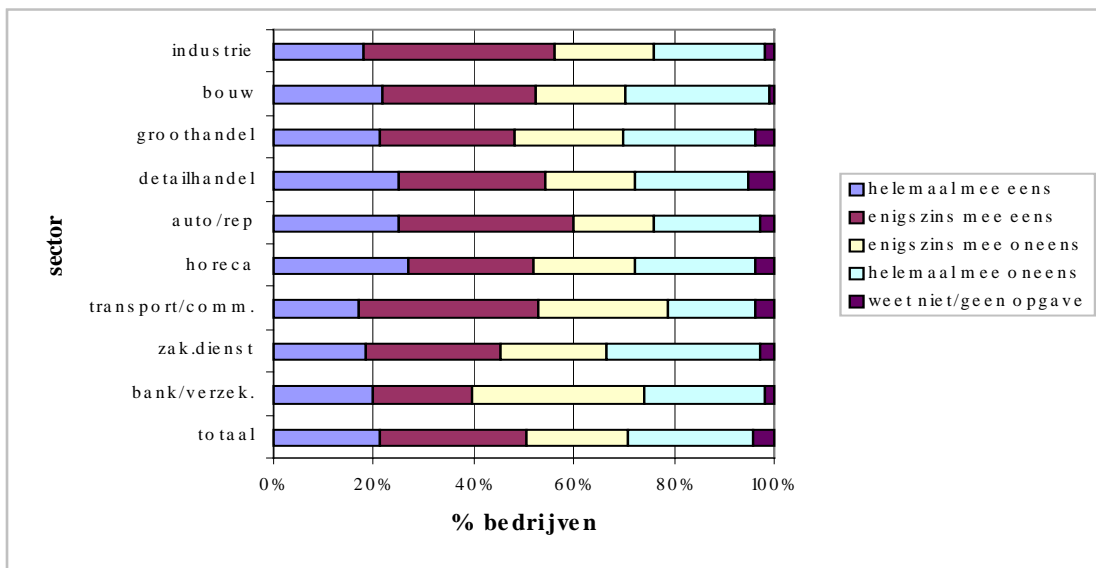
Eén op de twee ondernemers erkent dat er wel enige preventieve werking uitgaat van de gevolgen van een faillissement. Anderzijds gelooft een kwart van de ondernemers niet dat bedrijven zich in het zakelijke verkeer laten leiden door de angst om failliet te gaan.

**Figuur 9 Oordeel van bedrijven naar bedrijfsgrootteklasse over stelling 5: “De angst om failliet te gaan, leidt tot te voorzichtig zakendoen bij ondernemers.”**



Bron: NIPO-enquête, 2001

**Figuur 10 Oordeel van bedrijven naar sector over stelling 5: “De angst om failliet te gaan, leidt tot te voorzichtig zakendoen bij ondernemers.”**



Bron: NIPO-enquête, 2001

## 4. Samenvatting en conclusies

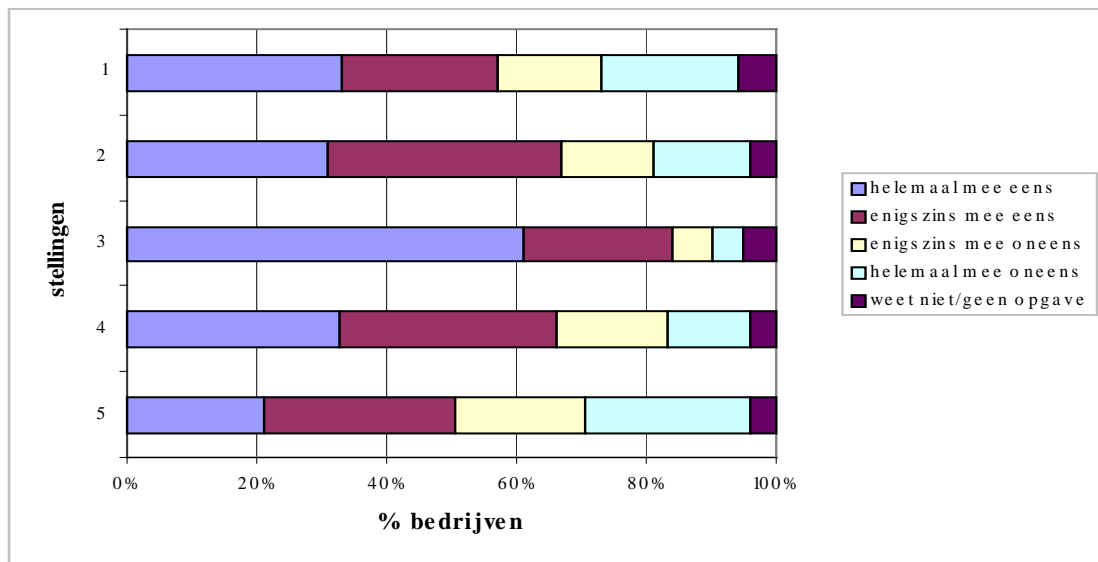
Het opinie-onderzoek onder ondernemers had tot doel om, aan de hand van een vijftal stellingen, te achterhalen in hoeverre er in ondernemend Nederland een stigma op falen bestaat. Het beeld dat naar voren komt is genuanceerd: op een enkele uitzondering na zijn de ondernemers met een uitgesproken mening (helemaal mee eens of helemaal mee oneens) in de minderheid (figuur 11).

Duidelijk komt naar voren dat het faillissement en failliet gaan als maatschappelijk en economisch fenomeen in het zakelijke verkeer een rol spelen. De meeste bedrijven verbinden min of meer strikte voorwaarden aan het zakendoen met ex-gefaillieerden. Dit strookt met de breed gedeelde mening

dat van de schuldeisers bij een faillissement de leveranciers meestal het gelag betalen. Daarnaast stellen veel ondernemers zich in het zakelijk verkeer door de ‘angst’ om failliet te gaan (te) voorzichtig op.

Anderzijds roepen faillissementen niet alleen negatieve gevoelens bij ondernemers op. Slechts een relatief kleine groep ondernemers (15%) beschouwt een faillissement als een brevet van onvermogen. De meeste hebben ook oog voor de positieve leereffecten die een faillissement kan hebben. Het (al dan niet terechte) beeld van de risicomijdende geldverstrekker die te vroeg de geldkraan dichtdraait, wordt in den brede gedeeld: slechts weinig ondernemers verwerpen deze visie.

Figuur 11 Oordeel van Nederlandse ondernemers over de vijf stellingen\*



Bron: NIPO-enquête, 2001

\* Stellingen

1. "Alleen onder strikte voorwaarden doe ik zaken met ondernemers, die in het verleden failliet gegaan zijn."
2. "Een faillissement moet als een positieve leerervaring worden beschouwd, niet als een bewijs van onvermogen."
3. "Van de schuldeisers bij een faillissement hebben de leveranciers meestal het nakijken."
4. "Veel faillissementen zouden achterwegen blijven als geldverstrekkers in tijden van tegenspoed de geldkraan niet dichtdraaien."
5. "De angst om failliet te gaan, leidt tot te voorzichtig zakendoen bij ondernemers."

Ex-gefaillleerden hebben het zakelijk gezien dus moeilijker dan ‘onbevleete’ starters/ondernemers. De ongelijke positie van leveranciers ten opzichte van andere, meer bevoorrechte, schuldeisers speelt hierbij zeker een rol.

Bovendien blijven kansen onbenut omdat ondernemers de maatschappelijke, economische en persoonlijke schade en schande van een mogelijk faillissement in hun handelen laten meespelen.

Onbeantwoord blijft de vraag of geldverstrekkers inderdaad te vroeg de geldkraan dichtdraaien en of faillissementen feitelijk voorkomen (hadden) kunnen worden door de geldkraan geopend te houden.

## **Bijlagen**

## Bijlage 1: Enquête resultaten naar bedrijfsgrootteklasse

### 1. Alleen onder strikte voorwaarden doe ik zaken met ondernemers die in het verleden failliet gegaan zijn.

Bedrijfsgrootteklasse werkzame personen	Helemaal mee eens %	Enigszins mee eens %	Enigszins mee oneens %	Helemaal mee oneens %	Weet niet/ geen opgave %	Totaal %
1	30	22	19	20	5	100
2-4	31	24	16	25	5	100
5-9	37	25	13	21	4	100
10-19	39	28	17	11	5	100
20-49	42	27	16	14	1	100
50+	49	19	5	22	5	100
<b>Totaal</b>	<b>33</b>	<b>24</b>	<b>16</b>	<b>21</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

Bron: NIPO-enquête, 2001

### 2. Een faillissement moet als positieve leerervaring worden beschouwd, niet als een bewijs van onvermogen.

Bedrijfsgrootteklasse werkzame personen	Helemaal mee eens %	Enigszins mee eens %	Enigszins mee oneens %	Helemaal mee oneens %	Weet niet/ geen opgave %	Totaal %
1	33	39	10	14	3	100
2-4	32	34	15	14	5	100
5-9	27	30	19	19	6	100
10-19	27	38	15	17	4	100
20-49	26	38	13	23	1	100
50+	23	41	14	18	3	100
<b>Totaal</b>	<b>31</b>	<b>35</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>4</b>	<b>100</b>

Bron: NIPO-enquête, 2001

### 3. Van de schuldeisers bij een faillissement hebben de leveranciers meestal het nakijken.

Bedrijfsgrootteklasse werkzame personen	Helemaal mee eens %	Enigszins mee eens %	Enigszins mee oneens %	Helemaal mee oneens %	Weet niet/ geen opgave %	Totaal %
1	60	20	5	7	8	100
2-4	59	25	6	4	5	100
5-9	63	24	5	5	3	100
10-19	68	18	5	6	4	100
20-49	68	23	4	3	2	100
50+	69	26	4	11	-	100
<b>Totaal</b>	<b>61</b>	<b>23</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>100</b>

Bron: NIPO-enquête, 2001

### 4. Veel faillissementen zouden achterwege blijven als geldverstrekkers in tijden van tegenspoed de geldkraan niet dichtdraaien.

Bedrijfsgrootteklasse werkzame personen	Helemaal mee eens %	Enigszins mee eens %	Enigszins mee oneens %	Helemaal mee oneens %	Weet niet/ geen opgave %	Totaal %
1	33	34	18	12	4	100
2-4	35	32	15	12	6	100
5-9	33	33	17	14	3	100
10-19	29	36	18	12	4	100
20-49	28	32	24	15	1	100
50+	30	44	8	16	2	100
<b>Totaal</b>	<b>33</b>	<b>34</b>	<b>17</b>	<b>13</b>	<b>4</b>	<b>100</b>

Bron: NIPO-enquête, 2001

**5. De angst om failliet te gaan, leidt tot te voorzichtig zakendoen bij ondernemers.**

<b>Bedrijfsgrootteklasse werkzame personen</b>	<b>Helemaal mee eens %</b>	<b>Enigszins mee eens %</b>	<b>Enigszins mee oneens %</b>	<b>Helemaal mee oneens %</b>	<b>Weet niet/ geen opgave %</b>	<b>Totaal %</b>
1	18	31	20	25	5	100
2-4	25	27	18	26	4	100
5-9	24	33	20	23	1	100
10-19	14	31	22	30	3	100
20-49	14	26	34	24	2	100
50+	22	22	31	25	-	100
<b>Totaal</b>	<b>21</b>	<b>29</b>	<b>20</b>	<b>25</b>	<b>4</b>	<b>100</b>

Bron: NIPO-enquête, 2001



## Bijlage 2: Enquête resultaten naar sector

### 1. Alleen onder strikte voorwaarden doe ik zaken met ondernemers die in het verleden failliet gegaan zijn.

Sector	Helemaal mee eens %	Enigszins mee eens %	Enigszins mee oneens %	Helemaal mee oneens %	Weet niet/ geen opgave %	Totaal %
Industrie	39	24	14	17	6	100
Bouw	35	26	10	27	3	100
Groothandel	42	21	16	17	3	100
Auto/Reparatie	36	20	21	16	7	100
Detailhandel food	21	25	20	26	9	100
Detailhandel non-food	28	25	17	24	8	100
Horeca	27	23	18	23	10	100
Transport/Communicatie	37	27	7	23	8	100
Zakelijke dienstverlening	32	23	19	20	5	100
Bank- en verzekeringswezen	48	29	5	13	4	100
<b>Totaal</b>	<b>33</b>	<b>24</b>	<b>16</b>	<b>21</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

Bron: NIPO-enquête, 2001

### 2. Een faillissement moet als positieve leerervaring worden beschouwd, niet als een bewijs van onvermogen.

Sector	Helemaal mee eens %	Enigszins mee eens %	Enigszins mee oneens %	Helemaal mee oneens %	Weet niet/ geen opgave %	Totaal %
Industrie	29	37	13	17	5	100
Bouw	26	35	15	22	2	100
Groothandel	27	38	16	16	3	100
Auto/Reparatie	21	47	15	14	4	100
Detailhandel food	30	41	12	15	2	100
Detailhandel non-food	32	31	14	18	5	100
Horeca	30	29	17	20	3	100
Transport/Communicatie	30	33	12	19	6	100
Zakelijke dienstverlening	34	38	14	9	5	100
Bank- en verzekeringswezen	52	26	18	4	-	100
<b>Totaal</b>	<b>31</b>	<b>36</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>4</b>	<b>100</b>

Bron: NIPO-enquête, 2001

### 3. Van de schuldeisers bij een faillissement hebben de leveranciers meestal het nakijken.

Sector	Helemaal mee eens %	Enigszins mee eens %	Enigszins mee oneens %	Helemaal mee oneens %	Weet niet/ geen opgave %	Totaal %
Industrie	65	19	4	8	4	100
Bouw	69	19	5	4	3	100
Groothandel	68	18	4	10	3	100
Auto/Reparatie	61	26	4	6	2	100
Detailhandel food	57	25	4	10	4	100
Detailhandel non-food	56	24	8	6	6	100
Horeca	60	25	9	1	6	100
Transport/Communicatie	64	20	8	3	5	100
Zakelijke dienstverlening	58	26	3	4	8	100
Bank- en verzekeringswezen	66	22	5	3	4	100
<b>Totaal</b>	<b>61</b>	<b>23</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>100</b>

Bron: NIPO-enquête, 2001

**4. Veel faillissementen zouden achterwege blijven als geldverstrekkers in tijden van tegenspoed de geldkraan niet dichtdraaien.**

Sector	Helemaal mee eens %	Enigszins mee eens %	Enigszins mee oneens %	Helemaal mee oneens %	Weet niet/ geen opgave %	Totaal %
Industrie	28	42	16	10	4	100
Bouw	32	35	16	17	-	100
Groothandel	36	32	15	16	2	100
Auto/Reparatie	37	32	14	14	3	100
Detailhandel food	33	29	15	13	9	100
Detailhandel non-food	35	32	16	13	5	100
Horeca	35	28	13	17	7	100
Transport/Communicatie	28	39	16	10	8	100
Zakelijke dienstverlening	31	35	20	9	5	100
Bank- en verzekeringswezen	38	28	17	15	2	100
<b>Totaal</b>	<b>33</b>	<b>34</b>	<b>17</b>	<b>13</b>	<b>4</b>	<b>100</b>

Bron: NIPO-enquête, 2001

**5. De angst om failliet te gaan, leidt tot te voorzichtig zakendoen bij ondernemers.**

Sector	Helemaal mee eens %	Enigszins mee eens %	Enigszins mee oneens %	Helemaal mee oneens %	Weet niet/ geen opgave %	Totaal %
Industrie	18	38	20	22	2	100
Bouw	22	31	18	29	1	100
Groothandel	21	27	22	26	4	100
Auto/Reparatie	25	35	16	21	3	100
Detailhandel food	22	33	17	21	7	100
Detailhandel non-food	26	28	18	23	5	100
Horeca	27	25	20	24	4	100
Transport/Communicatie	17	36	26	17	4	100
Zakelijke dienstverlening	18	27	21	30	3	100
Bank- en verzekeringswezen	20	20	35	24	2	100
<b>Totaal</b>	<b>21</b>	<b>29</b>	<b>20</b>	<b>25</b>	<b>4</b>	<b>100</b>

Bron: NIPO-enquête, 2001