

Appendix 1 Dominance analysis

Table A1: Dominance analysis objective career success

Set	R ²	Additional MF	Additional HC	Additional PC	Additional Mot	Additional SC	Additional Strat
-	0.2911	0.0895	0.0368	0	0.0059	0.0465	0.0134
Market Factors (MF)	0.3806		0.0401	0.0015	0.0037	0.0128	0.0064
Human Capital (HC)	0.3279	0.0928		0.0013	0.0067	0.0542	0.0119
Personality Capital (PC)	0.2911	0.091	0.0381		0.0059	0.0493	0.0135
Motivational Capital (Mot)	0.297	0.0873	0.0376	0		0.0455	0.0128
Social Capital (SC)	0.3376	0.0558	0.0445	0.0028	0.0049		0.0105
Strategy Capital (Strat)	0.3045	0.0825	0.0353	1E-04	0.0053	0.0436	
MF + HC	0.4207			0.0005	0.0033	0.0198	0.0049
MF + PC	0.3821		0.0391		0.0041	0.0156	0.0079
MF + Mot	0.3843		0.0397	0.0019		0.013	0.0058
MF + SC	0.3934		0.0471	0.0043	0.0039		0.0056
MF + Strat	0.387		0.0386	0.003	0.0031	0.012	
HC + PC	0.3292	0.092			0.0063	0.0529	0.0117
HC + Mot	0.3346	0.0894		0.0009		0.0529	0.0112
HC + SC	0.3821	0.0584		0	0.0054		0.0092
HC + Strat	0.3398	0.0858		0.0011	0.006	0.0515	
PC + Mot	0.297	0.0892	0.0385			0.0489	0.0129
PC + SC	0.3404	0.0573	0.0417		0.0055		0.0106
PC + Strat	0.3046	0.0854	0.0363		0.0053	0.0464	
Mot + SC	0.3425	0.0548	0.045	0.0034			0.01
Mot + Strat	0.3098	0.0803	0.036	1E-04		0.0427	
SC + Strat	0.3481	0.0509	0.0432	0.0029	0.0044		
MF + HC + PC	0.4212				0.0034	0.0203	0.0051
MF + HC + Mot	0.424			0.0006		0.0199	0.0044
MF + HC + SC	0.4405			0.001	0.0034		0.0072
MF + HC + Strat	0.4256			0.0007	0.0028	0.0183	
MF + PC + Mot	0.3862		0.0384			0.0161	0.0072
MF + PC + SC	0.3977		0.0438		0.0046		0.0049
MF + PC + Strat	0.39		0.0363		0.0034	0.0126	
MF + Mot + SC	0.3973		0.0462	0.005			0.0053
MF + Mot + Strat	0.3901		0.0383	0.0033		0.0125	
MF + SC + Strat	0.399		0.0458	0.005	0.0036		
HC + PC + Mot	0.3355	0.0891				0.0522	0.0112
HC + PC + SC	0.3821	0.0594			0.0056		0.0091
HC + PC + Strat	0.3409	0.0854			0.0058	0.0503	
HC + Mot + SC	0.3875	0.0564		0.0002			0.0086
HC + Mot + Strat	0.3458	0.0826		0.0009		0.0503	
HC + SC + Strat	0.3913	0.0535		-1E-04	0.0048		
PC + Mot + SC	0.3459	0.0564	0.0418				0.0098
PC + Mot + Strat	0.3099	0.0835	0.0368			0.0458	
PC + SC + Strat	0.351	0.053	0.0402		0.0047		
Mot + SC + Strat	0.3525	0.0501	0.0436	0.0032			
MF + HC + PC + Mot	0.4246					0.0207	0.0047
MF + HC + PC + SC	0.4415				0.0038		0.0043
MF + HC + PC + Strat	0.4263				0.003	0.0195	
MF + HC + Mot + SC	0.4439			0.004			0.004
MF + HC + Mot + Strat	0.4284			0.0009		0.0195	
MF + HC + SC + Strat	0.4448			0.001	0.0031		
MF + PC + Mot + SC	0.4023		0.043				0.0058
MF + PC + Mot + Strat	0.3934		0.0359			0.0147	
MF + PC + SC + Strat	0.404		0.0418		0.0041		
MF + Mot + SC + Strat	0.4026		0.0453	0.0055			
HC + PC + Mot + SC	0.3877	0.0576					0.0085
HC + PC + Mot + Strat	0.3467	0.0826				0.0495	
HC + PC + SC + Strat	0.3912	0.0546			0.005		
HC + Mot + SC + Strat	0.3961	0.0518		1E-04			
PC + Mot + SC + Strat	0.3557	0.0524	0.0405				
MF + HC + PC + Mot + SC	0.4453						0.004
MF + HC + PC + Mot + Strat	0.4293					0.02	
MF + HC + PC + Strat + SC	0.4458				0.0035		
MF + HC + Mot + Strat + SC	0.4479			0.0014			
MF + PC + Mot + Strat + SC	0.4081		0.0412				
HC + PC + Mot + Strat + SC	0.3962	0.0531					
Total R-squared	0.4493						

		Additional MF	Additional HC	Additional PC	Additional Mot	Additional SC	Additional Strat
K = 0	0.1921	0.0895	0.0368	0.0000	0.0059	0.0465	0.0134
K = 1	0.1795	0.0819	0.0391	0.0011	0.0053	0.0411	0.0110
K = 2	0.1660	0.0744	0.0405	0.0018	0.0047	0.0356	0.0090
K = 3	0.1514	0.0669	0.0411	0.0020	0.0042	0.0298	0.0073
K = 4	0.1374	0.0598	0.0413	0.0023	0.0038	0.0248	0.0055
K = 5	0.1232	0.0531	0.0412	0.0014	0.0035	0.0200	0.0040
Mean	0.1585	0.0707	0.0405	0.0018	0.0045	0.0328	0.0082
Relative Percentage	1.0000	44.6%	25.6%	1.1%	2.8%	20.7%	5.2%

Table A2: Dominance analysis subjective career success

Set	R ²	Additional MF	Additional HC	Additional PC	Additional Mot	Additional SC	Additional Strat
-	0.1611	0.007	0.0104	0.072	0.0155	0.041	0.0614
Market Factors (MF)	0.1681		0.0105	0.078	0.0152	0.0442	0.0577
Human Capital (HC)	0.1715	0.0071		0.0659	0.0139	0.0382	0.0577
Personality Capital (PC)	0.2331	0.013	0.0043		0.0099	0.0244	0.0303
Motivational Capital (Mot)	0.1766	0.0067	0.0088	0.0664		0.04	0.0531
Social Capital (SC)	0.2021	0.0102	0.0076	0.0554	0.0145		0.0526
Strategy Capital (Strat)	0.2225	0.0033	0.0067	0.0409	0.0072	0.0322	
MF + HC	0.1786			0.0718	0.0142	0.0409	0.0544
MF + PC	0.2461		0.0043		0.0097	0.0231	0.0245
MF + Mot	0.1833		0.0095	0.0725		0.0436	0.0498
MF + SC	0.2123		0.0072	0.0569	0.0146		0.0487
MF + Strat	0.2258		0.0072	0.0448	0.0073	0.0352	
HC + PC	0.2374	0.013			0.0091	0.0248	0.0281
HC + Mot	0.1854	0.0074		0.0611		0.0372	0.0503
HC + SC	0.2097	0.0098		0.0525	0.0129		0.0497
HC + Strat	0.2292	0.0038		0.0363	0.0065	0.0302	
PC + Mot	0.243	0.0128	0.0035			0.0244	0.0264
PC + SC	0.2575	0.0117	0.0047		0.0099		0.0297
PC + Strat	0.2634	0.0072	0.0021		0.006	0.0238	
Mot + SC	0.2166	0.0103	0.006	0.0508			0.0445
Mot + Strat	0.2297	0.0034	0.006	0.0397		0.0314	
SC + Strat	0.2547	0.0063	0.0047	0.0325	0.0064		
MF + HC + PC	0.2504				0.0091	0.0234	0.0233
MF + HC + Mot	0.1928			0.0667		0.0401	0.0471
MF + HC + SC	0.2195			0.0543	0.0134		-0.0105
MF + HC + Strat	0.233			0.0407	0.0069	-0.0001	
MF + PC + Mot	0.2558		0.0037			0.0232	0.021
MF + PC + SC	0.2692		0.0046		0.0098		-0.0014
MF + PC + Strat	0.2706		0.0031		0.0062	-0.0028	
MF + Mot + SC	0.2269		-0.0363	0.0521			0.0409
MF + Mot + Strat	0.2331		0.0068	0.0437		0.0347	
MF + SC + Strat	0.261		0.0048	0.0337	0.0068		
HC + PC + Mot	0.2465	0.013				0.0247	0.0246
HC + PC + SC	0.2622	0.0116			0.009		0.0277
HC + PC + Strat	0.2655	0.0082			0.0056	0.0244	
HC + Mot + SC	0.2226	0.0103		0.0486			0.0425
HC + Mot + Strat	0.2357	0.0042		0.0354		0.0294	
HC + SC + Strat	0.2594	0.0064		0.0305	0.0057		
PC + Mot + SC	0.2674	0.0116	0.0038				0.0252
PC + Mot + Strat	0.2694	0.0074	0.0017			0.0232	
PC + SC + Strat	0.2872	0.0075	0.0027		0.0054		
Mot + SC + Strat	0.2611	0.0067	0.004	0.0315			
MF + HC + PC + Mot	0.2595					0.0234	0.02
MF + HC + PC + SC	0.2738				0.0091		0.0241
MF + HC + PC + Strat	0.2737				0.0058	0.0242	
MF + HC + Mot + SC	0.2329			0.0391			0.0391
MF + HC + Mot + Strat	0.2399			0.0396		0.0321	
MF + HC + SC + Strat	0.2658			0.0321	0.0062		
MF + PC + Mot + SC	0.279		0.0039				0.0213
MF + PC + Mot + Strat	0.2768		0.0027			0.0235	
MF + PC + SC + Strat	0.2947		0.0032		0.0056		
MF + Mot + SC + Strat	0.2678		0.0042	0.0325			
HC + PC + Mot + SC	0.2712	0.0117					0.0236
HC + PC + Mot + Strat	0.2711	0.0084				0.0237	
HC + PC + SC + Strat	0.2899	0.008			0.0049		
HC + Mot + SC + Strat	0.2651	0.0069		0.0297			
PC + Mot + SC + Strat	0.2926	0.0077	0.0022				
MF + HC + PC + Mot + SC	0.2829						0.0202
MF + HC + PC + Mot + Strat	0.2795					0.0236	
MF + HC + PC + Strat + SC	0.2979				0.0052		
MF + HC + Mot + Strat + SC	0.272			0.0311			
MF + PC + Mot + Strat + SC	0.3003		0.0028				
HC + PC + Mot + Strat + SC	0.2948	0.0083					
Total R-squared	0.3031						

	Additional MF	Additional HC	Additional PC	Additional Mot	Additional SC	Additional Strat
K = 0	0.2073	0.0070	0.0104	0.0720	0.0155	0.0410
K = 1	0.1752	0.0081	0.0076	0.0613	0.0121	0.0358
K = 2	0.1477	0.0086	0.0055	0.0519	0.0097	0.0315
K = 3	0.1062	0.0087	-0.0001	0.0437	0.0078	0.0220
K = 4	0.1037	0.0085	0.0032	0.0346	0.0063	0.0254
K = 5	0.0912	0.0083	0.0028	0.0311	0.0052	0.0236
Mean	0.1322	0.0085	0.0038	0.0481	0.0090	0.0283
Relative Percentage	1.0000	6.4%	2.9%	36.4%	6.8%	21.4%

Appendix 2 Subgroup analysis

Table B1: Objective career success interim managers

Factor	Coefficient	Std. Error	z-statistic
Constant	9.326569	1.597236	5.84**
Age	0.0126518	0.056456	0.22
Age Squared	-0.0001613	0.0005797	-0.28
Gender (Male = 1)	0.2463819	0.0904019	2.73**
Health (Self Assessment)	0.0596736	0.0514274	1.16
Living In Randstad Area (Randstad = 1)	0.0113406	0.0730955	0.16
Receiving Other Income (e.g. regular job)	-0.4653084	0.1060326	-4.39**
Interim manager (dummy)	N.A.	N.A.	N.A.
Interim professional (dummy)	0.0773609	0.0827486	0.93
Journalist or Media Professional (dummy)	0.4293065	0.1778515	2.41**
Technical Professional (dummy)	-0.1470115	0.1782238	-0.82
Trainer or Coach (dummy)	-0.3011964	0.0812611	-3.71**
Other Free Agent (dummy)	0.355143	0.2196972	1.62
University Education (dummy)	0.4732614	0.1356608	3.49**
HBO Education (dummy)	0.1923678	0.1401962	1.37
Freelance experience (log)	0.1414477	0.0332208	4.26**
Sum of recent training	-0.007463	0.0039019	-1.91†
Motivated by Autonomy and Professionalism	0.0438912	0.0403205	1.09
Motivated by Challenge and Money	0.016705	0.0357011	0.47
Motivated by Work-life Balance and Flexibility	-0.0617279	0.0393009	-1.57
Insight in Career (sum)	-0.0227348	0.011061	-2.06*
Open Personality (sum)	-0.016768	0.0123678	-1.36
Pro-active Personality (sum)	-0.0017698	0.0181189	-0.1
Business Club Member (factor)	0.0054631	0.0374176	0.15
Managing the Agent (factor)	0.0244833	0.0327693	0.75
Size of Network (factor)	0.0140857	0.0354051	0.40
Network activity (sum)	0.0124951	0.0105806	1.18
Better service or low cost strategy	-0.0290125	0.0387285	-0.75
Innovative and different strategy	0.0140376	0.046451	0.30
Industry specialization strategy	0.0516052	0.0364635	1.42
Broad product range	-0.0312393	0.0390641	-0.80
Subjective Career Success (sum)	0.0535894	0.0089403	5.99**
Log likelihood	-488.1741738	Est. Method	ML (robust)
AIC	2.398033	Observations	433

† = significant at 10% level, * = significant at 5% level, ** = significant at 1% level

Table B2: Objective career success interim professionals

Factor	Coefficient	Std. Error	z-statistic
Constant	7.320447	0.9762361	7.50**
Age	0.0789702	0.0368613	2.14*
Age Squared	-0.0008979	0.0003911	-2.3*
Gender (Male = 1)	0.4128176	0.0768742	5.37**
Health (Self Assessment)	-0.0022195	0.0396573	-0.06
Living In Randstad Area (Randstad = 1)	0.1158341	0.0651682	1.78†
Receiving Other Income (e.g. regular job)	-0.5824344	0.0906121	-6.43**
Interim manager (dummy)	0.3360245	0.0693485	4.85**
Interim professional (dummy)	N.A.	N.A.	N.A.
Journalist or Media Professional (dummy)	-0.3375854	0.177339	-1.90†
Technical Professional (dummy)	-0.0577483	0.1757519	-0.33
Trainer or Coach (dummy)	-0.2531254	0.0701622	-3.61**
Other Free Agent (dummy)	-0.3801362	0.1876541	-2.03*
University Education (dummy)	0.3651044	0.1195968	3.05**
HBO Education (dummy)	0.1634982	0.1248394	1.31
Freelance experience (log)	0.156647	0.0312214	5.02**
Sum of recent training	-0.004224	0.0032021	-1.32
Motivated by Autonomy and Professionalism	0.034521	0.0328497	1.05
Motivated by Challenge and Money	0.0094634	0.032529	0.29
Motivated by Work-life Balance and Flexibility	-0.0247955	0.0319967	-0.77
Insight in Career (sum)	0.001004	0.010689	0.09
Open Personality (sum)	-0.0145883	0.0103358	-1.41
Pro-active Personality (sum)	-0.0205186	0.0126673	-1.62
Business Club Member (factor)	0.0275577	0.0315572	0.87
Managing the Agent (factor)	0.037884	0.0301089	1.26
Size of Network (factor)	-0.0024349	0.029433	-0.08
Network activity (sum)	0.0417002	0.0098359	4.24**
Better service or low cost strategy	0.0013342	0.0315955	0.04
Innovative and different strategy	-0.015106	0.0377136	-0.4
Industry specialization strategy	0.0408472	0.031074	1.31
Broad product range	-0.0536168	0.0314691	-1.70†
Subjective Career Success (sum)	0.0486517	0.0064514	7.54**
Log likelihood	-906.2677547	Est. Method	ML (robust)
AIC	2.560841	Observations	732

† = significant at 10% level, * = significant at 5% level, ** = significant at 1% level

Table B3: Objective career success journalists

Factor	Coefficient	Std. Error	z-statistic
Constant	6.193755	1.326006	4.67**
Age	0.0956818	0.0523235	1.83†
Age Squared	-0.0011231	0.0005545	-2.03*
Gender (Male = 1)	0.2274681	0.1233205	1.84†
Health (Self Assessment)	0.0332898	0.0465262	0.72
Living In Randstad Area (Randstad = 1)	0.1132034	0.1085347	1.04
Receiving Other Income (e.g. regular job)	-0.7187968	0.1441389	-4.99**
Interim manager (dummy)	1.045835	0.1848172	5.66**
Interim professional (dummy)	-0.0312304	0.1675924	-0.19
Journalist or Media Professional (dummy)	N.A.	N.A.	N.A.
Technical Professional (dummy)	0.3446648	0.2539284	1.36
Trainer or Coach (dummy)	0.0122502	0.1463898	0.08
Other Free Agent (dummy)	-0.4015068	0.1897739	-2.12*
University Education (dummy)	0.1466799	0.1487238	0.99
HBO Education (dummy)	0.0214538	0.1600464	0.13
Freelance experience (log)	0.048456	0.0485317	1
Sum of recent training	-0.0132623	0.0058103	-2.28*
Motivated by Autonomy and Professionalism	0.0033871	0.0561748	0.06
Motivated by Challenge and Money	-0.0273834	0.0462584	-0.59
Motivated by Work-life Balance and Flexibility	-0.0106073	0.0519204	-0.2
Insight in Career (sum)	-0.021008	0.0132869	-1.58
Open Personality (sum)	-0.0183847	0.0132054	-1.39
Pro-active Personality (sum)	0.0183716	0.0184085	1
Business Club Member (factor)	0.0171631	0.0476697	0.36
Managing the Agent (factor)	0.1530509	0.0700882	2.18*
Size of Network (factor)	0.0547129	0.0439943	1.24
Network activity (sum)	0.0657099	0.0149373	4.4
Better service or low cost strategy	-0.0382316	0.0445669	-0.86
Innovative and different strategy	-0.0337999	0.063279	-0.53
Industry specialization strategy	0.2242776	0.0601466	3.73**
Broad product range	-0.0589329	0.0514102	-1.15
Subjective Career Success (sum)	0.0500567	0.0085791	5.83
Log likelihood	-352.8275506	Est. Method	ML (robust)
AIC	2.567408	Observations	299

† = significant at 10% level, * = significant at 5% level, ** = significant at 1% level

Table B4: Objective career success technical professionals

Factor	Coefficient	Std. Error	z-statistic
Constant	8.964527	2.5296	3.54**
Age	0.1505606	0.1034095	1.46
Age Squared	-0.0018569	0.0011084	-1.68†
Gender (Male = 1)	0.5993687	0.3235627	1.85†
Health (Self Assessment)	-0.0578344	0.1224612	-0.47
Living In Randstad Area (Randstad = 1)	-0.0135675	0.1559014	-0.09
Receiving Other Income (e.g. regular job)	-0.3953245	0.2439377	-1.62
Interim manager (dummy)	0.2219538	0.2034053	1.09
Interim professional (dummy)	-0.0225519	0.2237424	-0.1
Journalist or Media Professional (dummy)	-0.3962066	0.4043313	-0.98
Technical Professional (dummy)	N.A.	N.A.	N.A.
Trainer or Coach (dummy)	0.4902571	0.2462412	1.99*
Other Free Agent (dummy)	-0.1033302	0.3193628	-0.32
University Education (dummy)	0.1780098	0.2252513	0.79
HBO Education (dummy)	-0.3368639	0.2069962	-1.63
Freelance experience (log)	0.0361895	0.0754064	0.48
Sum of recent training	-0.0224374	0.010944	-2.05*
Motivated by Autonomy and Professionalism	-0.0909464	0.0896466	-1.01
Motivated by Challenge and Money	0.0779842	0.0753076	1.04
Motivated by Work-life Balance and Flexibility	-0.1955004	0.0903251	-2.16*
Insight in Career (sum)	-0.0575593	0.0266666	-2.16*
Open Personality (sum)	-0.0043853	0.0256733	-0.17
Pro-active Personality (sum)	-0.0726623	0.0325743	-2.23*
Business Club Member (factor)	0.2354751	0.123978	1.9†
Managing the Agent (factor)	-0.0813919	0.1123337	-0.72
Size of Network (factor)	0.0186621	0.1670384	0.11
Network activity (sum)	0.0824214	0.0222028	3.71**
Better service or low cost strategy	-0.0092006	0.0779713	-0.12
Innovative and different strategy	0.1346963	0.1054189	1.28
Industry specialization strategy	0.0729761	0.0862866	0.85
Broad product range	-0.0277374	0.1069952	-0.26
Subjective Career Success (sum)	0.0260501	0.0138395	1.88†
Log likelihood	-114.1450386	Est. Method	ML (robust)
AIC	2.81835	Observations	103

† = significant at 10% level, * = significant at 5% level, ** = significant at 1% level

Table B5: Objective career success trainers/coaches

Factor	Coefficient	Std. Error	z-statistic
Constant	6.968999	1.215433	5.73**
Age	0.0245537	0.0469006	0.52
Age Squared	-0.0003053	0.0004862	-0.63
Gender (Male = 1)	0.3803951	0.0861643	4.41**
Health (Self Assessment)	0.0903169	0.0417662	2.16*
Living In Randstad Area (Randstad = 1)	0.0589536	0.0740451	0.8
Receiving Other Income (e.g. regular job)	-0.6798007	0.0958434	-7.09**
Interim manager (dummy)	0.42194	0.0944892	4.47**
Interim professional (dummy)	0.1682926	0.0806252	2.09*
Journalist or Media Professional (dummy)	-0.0566134	0.1436609	-0.39
Technical Professional (dummy)	0.3200409	0.1655726	1.93*
Trainer or Coach (dummy)	N.A.	N.A.	N.A.
Other Free Agent (dummy)	-0.0599029	0.1363601	-0.44
University Education (dummy)	0.487119	0.1553022	3.14**
HBO Education (dummy)	0.2757205	0.1575741	1.75†
Freelance experience (log)	0.2021083	0.0353072	5.72**
Sum of recent training	-0.0032618	0.0034237	-0.95
Motivated by Autonomy and Professionalism	0.0535553	0.0332702	1.61
Motivated by Challenge and Money	-0.0430931	0.0377167	-1.14
Motivated by Work-life Balance and Flexibility	-0.0764021	0.0343571	-2.22*
Insight in Career (sum)	-0.0029875	0.0108989	-0.27
Open Personality (sum)	0.0163735	0.010816	1.51
Pro-active Personality (sum)	-0.0226091	0.0138225	-1.64
Business Club Member (factor)	-0.0111756	0.0371916	-0.3
Managing the Agent (factor)	0.0187742	0.0363346	0.52
Size of Network (factor)	-0.0247658	0.0266482	-0.93
Network activity (sum)	0.0261222	0.0122071	2.14*
Better service or low cost strategy	-0.0462686	0.0358722	-1.29
Innovative and different strategy	0.0554637	0.0417067	1.33
Industry specialization strategy	0.0130808	0.0344054	0.38
Broad product range	-0.0632309	0.0377892	-1.67†
Subjective Career Success (sum)	0.0513396	0.0068124	7.54**
Log likelihood	-713.6267907	Est. Method	ML (robust)
AIC	2.594518	Observations	574

† = significant at 10% level, * = significant at 5% level, ** = significant at 1% level

Table B6: Objective career success other freelancers

Factor	Coefficient	Std. Error	z-statistic
Constant	7.123494	1.348705	5.28**
Age	0.0589242	0.0550141	1.07
Age Squared	-0.0006383	0.0006036	-1.06
Gender (Male = 1)	0.2176939	0.1234786	1.76†
Health (Self Assessment)	0.024577	0.0561641	0.44
Living In Randstad Area (Randstad = 1)	0.201831	0.1245436	1.62
Receiving Other Income (e.g. regular job)	-0.5410424	0.153572	-3.52**
Interim manager (dummy)	1.145911	0.26033	4.4**
Interim professional (dummy)	-0.1742915	0.1776267	-0.98
Journalist or Media Professional (dummy)	-0.2729765	0.1937425	-1.41
Technical Professional (dummy)	1.064444	0.3439091	3.1**
Trainer or Coach (dummy)	0.4169415	0.1613623	2.58*
Other Free Agent (dummy)	N.A.	N.A.	N.A.
University Education (dummy)	0.5586763	0.1748486	3.2**
HBO Education (dummy)	0.2773675	0.1683059	1.65†
Freelance experience (log)	0.2060831	0.056404	3.65**
Sum of recent training	-0.0026377	0.0062791	-0.42
Motivated by Autonomy and Professionalism	0.077779	0.0653374	1.19
Motivated by Challenge and Money	0.1499733	0.0543107	2.76**
Motivated by Work-life Balance and Flexibility	0.035909	0.0584581	0.61
Insight in Career (sum)	-0.0097967	0.0172122	-0.57
Open Personality (sum)	-0.0354165	0.02131	-1.66†
Pro-active Personality (sum)	-0.0020924	0.0195692	-0.11
Business Club Member (factor)	-0.0044418	0.0645363	-0.07
Managing the Agent (factor)	0.0728617	0.053964	1.35
Size of Network (factor)	0.0568645	0.04729	1.2
Network activity (sum)	0.0417943	0.0177813	2.35*
Better service or low cost strategy	0.0134984	0.0646557	0.21
Innovative and different strategy	0.0124783	0.0754422	0.17
Industry specialization strategy	0.1572515	0.0654898	2.40*
Broad product range	0.0925736	0.0666292	1.39
Subjective Career Success (sum)	0.0410584	0.0092402	4.44**
Log likelihood	-280.6885974	Est. Method	ML (robust)
AIC	2.698603	Observations	231

† = significant at 10% level, * = significant at 5% level, ** = significant at 1% level

Appendix 3 Data reduction using factor analysis

In this appendix the various factor analyses are given as explained in section 8.1. For all analysis, Varimax was used and factors were selected based on an eigenvalue larger than one. For human capital and personality capital no factors were used in the regressions. For social capital, three factors were used (i.e. Size of Network, Managing Agents and Member Business Club) with two other variables (Network Activity Score, Partner Support Score) after the first factor analysis showed that these were distinct factors.

Table C1: Factor analysis social capital

	1	2	3	4	5
Network activity: business card	0.503141	0.206624	-0.04542	0.008334	0.267683
Network activity: thank you note	0.638825	0.074812	0.09225	-0.03685	0.080949
Network activity: letter/personal card	0.724336	0.103637	0.03616	0.077454	-0.00442
Network activity: call	0.798708	0.126631	-0.03219	0.125676	-0.00587
Network activity: lunch	0.687779	0.126337	0.016914	0.147334	0.052493
Size of Network	0.114548	0.906885	-0.02232	-0.00678	0.0361
Number of family and friends in network	0.120582	0.611648	0.044972	-0.02694	0.030821
Number of senior contacts	0.175333	0.828228	-0.02289	0.021267	0.089172
New network contacts (in last 2 years)	0.145864	0.824751	-0.00314	0.000178	0.1419
Partner Support: Active	0.086001	0.03176	0.752432	0.052954	0.037776
Partner Support: Advice	0.049674	0.008235	0.829477	-0.02855	-0.03178
Partner Support: Listens	-0.00522	-0.00824	0.824905	-0.02807	-0.03454
Partner Support: Praise	0.005729	-0.03116	0.822201	-0.04106	0.056858
Number of Employment Agencies	0.034605	0.02735	-0.00856	0.872713	0.007573
Marketing instrument: agency contacts	0.020147	-0.03209	-0.01154	0.858398	0.042106
Member Business club or network	0.147081	0.132649	0.019635	-0.0157	0.829922

With respect to motivational capital, the variable “No Choice” loaded on various factors and was thus removed from our input variables.

Table C2: Factor analysis motivational capital

	1	2	3
More flexibility in investing time	0.744977	0.220929	0.170902
Better balance work and private	0.789609	0.003312	-0.11905
Better financial rewards	0.220306	0.44833	0.1304
More challenge	-0.111	0.751288	-0.23857
More variety in my work	0.139009	0.635546	0.216678
Be my own boss (autonomy)	0.189973	-0.08042	0.735381
Deliver better quality (professional)	-0.17293	0.204349	0.668716

With respect to strategy capital, a variable representing the number of occupations of individuals (i.e. JAT score) loaded on various factors and was thus removed from our input variables.

Table C3: Factor analysis strategy capital

	1	2	3	4
Differentiating Proposition	0.799122	0.146565	-0.013	-0.05443
Perceived Level of Authority	0.743236	0.031014	0.159661	-0.10953
New Product Innovation	0.570914	-0.209	-0.25854	0.254647
Industry Specialization (Yes/No)	0.063342	0.768011	0.158333	0.018533
Client Intimacy	-0.00933	0.77589	-0.21081	-0.07621
Operational Excellence	-0.07469	-0.03602	0.669804	0.079132
Better service	0.096019	0.008188	0.771316	0.049199
Product Specialization	0.186445	-0.03081	-0.05137	-0.77146
Broad Product Range	0.135815	-0.0769	0.08947	0.722473

Appendix 4 Interview lists organizations and agencies

The following 18 employment agencies and client organizations have been interviewed for this thesis:

1. ABN AMRO
2. Rijksoverheid
3. De Telegraaf
4. De Zaak
5. De Baak
6. YACHT (Randstad)
7. Ondernemende Juristen
8. Berenschot
9. Rekenmeesters (Vedior)
10. Human Capital Solutions
11. Payroll Select
12. Payroll Amsterdam
13. ZZP Oké
14. VNU Media
15. Synetec
16. MoneyPenny
17. Legal People
18. FREEP

Appendix 5 Reduced form equations

Table E1: Reduced form Log Revenue

Factor	Coefficient	Std. Error	z-statistic
Constant	7.506765	0.7664203	9.79**
Age	0.0783393	0.0297249	2.64**
Age Squared	-0.0009302	0.0003178	-2.93**
Gender (Male = 1)	0.4174096	0.0606011	6.89**
Health (Self Assessment)	0.0983534	0.0291392	3.38**
Living In Randstad Area (Randstad = 1)	0.0873922	0.0500843	1.74†
Receiving Other Income (e.g. regular job)	-0.6625275	0.0684088	-9.68**
Interim manager (dummy)	0.3805266	0.0641336	5.93**
Interim professional (dummy)	0.1197976	0.0621579	1.93†
Journalist or Media Professional (dummy)	-0.3747623	0.0815331	-4.60**
Technical Professional (dummy)	0.133523	0.1122486	1.19
Trainer or Coach (dummy)	-0.2463752	0.0594105	-4.15**
Other Free Agent (dummy)	-0.5018775	0.0825119	-6.08**
University Education (dummy)	0.421852	0.0842752	5.01**
HBO Education (dummy)	0.1729272	0.0854326	2.02*
Freelance experience (log)	0.1758332	0.0232354	7.57**
Sum of recent training	-0.0068124	0.0026166	-2.60**
Motivated by Autonomy and Professionalism	0.0615005	0.0253767	2.42**
Motivated by Challenge and Money	0.0299148	0.0247876	1.21
Motivated by Work-life Balance and Flexibility	-0.0403335	0.0243362	-1.66†
Insight in Career (sum)	0.0061971	0.0076467	0.81
Open Personality (sum)	0.0029515	0.0071491	0.41
Pro-active Personality (sum)	-0.0099473	0.0099473	-1.00
Business Club Member (factor)	0.0084635	0.0257368	0.33
Managing the Agent (factor)	0.0911047	0.0264424	3.45**
Size of Network (factor)	0.0362997	0.0289589	1.25
Network activity (sum)	0.0335532	0.0078165	4.29**
Partner Support (sum)	0.0080743	0.0059744	1.35
Better service or low cost strategy	-0.0249624	0.0244354	-1.02
Innovative and different strategy	0.0714205	0.0288278	2.48*
Industry specialization strategy	0.0613984	0.024239	2.53*
Broad product range	-0.0301712	0.0260205	-1.16
Log likelihood	-1811.255619	Est. Method	ML (robust)
AIC	2.661741	Observations	1385

† = significant at 10% level, * = significant at 5% level, ** = significant at 1% level

Table E2: Reduced form Career satisfaction

Factor	Coefficient	Std. Error	z-statistic
Constant	11.92736	4.419319	2.70**
Age	-0.0665725	0.1787416	-0.37
Age Squared	0.0007929	0.0019302	0.41
Gender (Male = 1)	-0.0608687	0.3581843	-0.17
Health (Self Assessment)	1.158129	0.1984734	5.84**
Living In Randstad Area (Randstad = 1)	0.1697059	0.319079	0.53
Receiving Other Income (e.g. regular job)	-1.648763	0.4006513	-4.12**
Interim manager (dummy)	-0.5005138	0.4169035	-1.20
Interim professional (dummy)	-0.5320682	0.3926977	-1.35
Journalist or Media Professional (dummy)	-1.178936	0.524609	-2.25*
Technical Professional (dummy)	0.6705255	0.6600566	1.02
Trainer or Coach (dummy)	-0.7052117	0.3793314	-1.86†
Other Free Agent (dummy)	-0.9217728	0.5992228	-1.54
University Education (dummy)	1.500433	0.5002468	3.00**
HBO Education (dummy)	0.7894961	0.5032465	1.57
Freelance experience (log)	0.3072162	0.1402553	2.19*
Sum of recent training	0.0122368	0.0159722	0.77
Motivated by Autonomy and Professionalism	0.451595	0.1606026	2.81**
Motivated by Challenge and Money	0.2333822	0.1568285	1.49
Motivated by Work-life Balance and Flexibility	0.2991802	0.1618303	1.85†
Insight in Career (sum)	0.2363054	0.0497487	4.75**
Open Personality (sum)	0.1444925	0.0507531	2.85**
Pro-active Personality (sum)	0.1124033	0.066067	1.70†
Business Club Member (factor)	-0.1464048	0.1590241	-0.92
Managing the Agent (factor)	0.1635221	0.1955436	0.84
Size of Network (factor)	0.0552478	0.1699966	0.32
Network activity (sum)	0.0962797	0.0532267	1.81†
Partner Support (sum)	0.1417287	0.0480528	2.95**
Better service or low cost strategy	-0.3364054	0.152168	-2.21*
Innovative and different strategy	1.057739	0.1951442	5.42**
Industry specialization strategy	0.1161845	0.1536966	0.76
Broad product range	0.3771576	0.1697113	2.22*
Log likelihood	-4367.787053	Est. Method	ML (robust)
AIC	6.353483	Observations	1385

† = significant at 10% level, * = significant at 5% level, ** = significant at 1% level

Appendix 6 Online survey

Algemeen

Deze enquête is ontwikkeld door de Universiteit Antwerpen in samenwerking met de Universiteit Utrecht om de inzetbaarheid (*'employability'*) van freelancers (*'zzp-ers'*, *'interim professionals'*) te meten. Doel van het onderzoek is om er achter te komen welke factoren de inzetbaarheid van freelancers bepalen. De opzet van de enquête is als volgt:

- I. Persoonlijke achtergrond en demografie (vraag 1-7)
- II. Individuele factoren (8-24)
- III. Ondernemingsfactoren (25-29)
- IV. Carrière management (29-36)
- V. Ondersteuning bureau (37-39)
- VI. Uw Inzetbaarheid (40-49)

Er is in de wetenschap of in de populaire literatuur zeer weinig bekend over de factoren die de inzetbaarheid van freelancers vergroten. Freelancers zijn een vergeten doelgroep tussen werknemers en grote ondernemingen. Het onderzoek moet een beter inzicht geven in de factoren die belangrijk zijn voor de blijvende inzetbaarheid van freelancers.

Onze eerste testen tonen aan dat enkele personen de enquête binnen 20 minuten goed en gedegen invullen, maar anderen doen er tot wel 45 minuten over. Wees alstublieft geduldig en gedegen bij het invullen van de enquête. Gegeven de complexiteit van de analyse is het van groot belang dat u alle vragen volledig en juist invult. Wij hebben de vragenlijst zo compact mogelijk gemaakt.

Als tegenprestatie voor het goed invullen van deze enquête ontvangt u van ons per email een persoonlijk rapport waar u uw eigen uitslagen kan vergelijken met de overige respondenten. Zo krijgt u een beeld waar u staat en op welke wijze u uw eigen inzetbaarheid kunt verbeteren. Dient u meer te investeren in opleiding of in het netwerken? Of dient u meer focus en differentiatie aan te brengen in uw dienstverlening?

Natuurlijk is alles wat u opschrijft vertrouwelijk. De wetenschappelijke studies zullen alleen statistieken over groepen van freelancers bevatten. Alleen de wetenschappelijke staf die de data analyse uitvoert zal de individuele enquêtes kunnen zien.

1. *Wat is uw email adres?(voor het sturen van uw persoonlijke rapport)*

→ @@@@@

2. *Wat is uw geboortjaar?*

→ (1920...1990)

3. *Wat is uw geslacht?*

→ Man/ Vrouw

4. *Wat is de postcode van uw woonplaats? (alleen de 4 cijfers)*

→ (1000...9999)

5. *Hoe zou u uw gezondheid betitelen?*

→ Slecht/ Matig/ Redelijk/ Goed/ Uitstekend

6. *Wat is uw vakgebied als freelancer? (meerdere keuzes)*

→ Financieel Professional (bv. Accountant/Controller)

IT Professional

Legal Professional (Jurist)

HRM Professional (P&O)

Technisch Professional

Organisatie Adviseur

Coach/Trainer

Interim Manager

Journalist

Media Professional

Kunstenaar (Cultuur)

Anders, nl.....

7. *Heeft u zich gespecialiseerd in één of meerdere industrieën of branches?*

→ Ja, ik ben gespecialiseerd in één of enkele branches/industrieën/ Nee, ik ben niet gespecialiseerd in een branche of industrie.

(Indien Nee, ga door naar vraag 9)

8. *In welke branches/industrieën heeft u zich gespecialiseerd? (maximaal vijf keuzes)*

- Landbouw, bosbouw en visserij
- Delfstoffenwinning en verwerking
 - Voeding en verzorgingindustrie (FMCG)
 - Kleding, leer- en textielindustrie
 - Papier en houtindustrie
 - Grafische industrie
 - Chemische industrie
 - Metaal industrie
 - Overige industrie
 - Waterwinning en distributie
 - Bouw
 - Handel (detailhandel en groothandel)
 - Transport
 - Telecommunicatie en post
 - Banken en verzekeraars
 - Vastgoed
 - Horeca
 - Gezondheidszorg
 - Overheid (rijk, gemeenten, et cetera)
 - Media (TV, radio, et cetera)
 - Cultuur, sport en recreatie
 - Overige dienstverlening
 - Anders, nl.....

9. *Wat is uw hoogste opleiding?*

- HAVO
- VWO
 - MBO
 - HBO
 - Universiteit (WO)
 - Post HBO
 - Post Doctoraal (Dr., Ph.D.)
 - Anders, nl....

10. *In welk jaar heeft u uw hoogste diploma behaald?*

→ (1945...2006)

11. Hoe veel jaar werkervaring heeft u in totaal (als freelancer, ondernemer én werknemer)?

→ 0-6 Maanden/ 7-12 Maanden/ 1-2 Jaar/ 3-5 Jaar / 6-10 Jaar/ 11-15 Jaar
/ 16-20 Jaar/ 20 Jaar of meer

12. Hoelang bent u al freelancer?

→ 0-6 Maanden/ 7-12 Maanden/ 1-2 Jaar/ 3-5 Jaar / 6-10 Jaar/ 11-15 Jaar
/ 16-20 Jaar/ 20 Jaar of meer

13. Heeft u kinderen?

→ Ik heb één of meer kinderen/ Ik heb geen kinderen

14. Heeft u een langdurige relatie met een levenspartner?

→ Ja, ik heb op dit moment een langdurige relatie / Nee, ik heb op dit moment geen langdurige relatie

15. Werkt uw partner?

- Nee, mijn partner werkt niet
- Ja, mijn partner werkt gemiddeld één dag per week
 - Ja, mijn partner werkt gemiddeld twee dagen per week
 - Ja, mijn partner werkt gemiddeld drie dagen per week
 - Ja, mijn partner werkt gemiddeld vier dagen per week
 - Ja, mijn partner werkt gemiddeld vijf dagen per week

16. Steun van de partner voor uw carrière. In hoeverre bent u het eens met de volgende stellingen:

a) *Mijn partner speelt een actieve rol in mijn carrière*

→ Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet eens, niet oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

b) *Mijn partner luistert naar me als ik praat over werk gerelateerde problemen*

→ Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet eens, niet oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

c) *Mijn partner geeft mij advies wanneer ik een werk gerelateerd probleem heb*

→ Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet eens, niet oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

d) *Mijn partner prijst mijn werk gerelateerde resultaten*

→ Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet eens, niet oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

17. *Heeft u naast het inkomen dat u als freelancer verdient nog andere inkomensbronnen?*

→ Nee, het freelancen is mijn enige inkomensbron

Ja, een pensioen

Ja, een vaste betrekking

Ja, een uitkering

Ja, anders, nl....

18. *In hoeverre bent u (en uw gezin) financieel afhankelijk van uw inkomen als freelancer?*

→ Niet of nauwelijks van afhankelijk (0-10% van familie inkomen)

Beperkt van afhankelijk (10-30% van familie inkomen)

Enigszins van afhankelijk (30-50% van familie inkomen)

Grotendeels van afhankelijk (50-75% van familie inkomen)

Volledig van afhankelijk (75-100% van familie inkomen)

19. *Waarom bent u gaan freelancen? (maximaal drie keuzes)*

→ Meer flexibiliteit om eigen tijd in te delen

Meer variëteit binnen het werk

Meer status

Betere balans werk en privé

Betere financiële beloning

Zocht een nieuwe uitdaging

Meer autonomie (eigen baas zijn)

Gedwongen na ontslag

Meer aandacht voor kwaliteit

Ontevreden over de wijze van leidinggeven

Anders, nl....

20. *Wat zijn voor u de belangrijkste nadelen van freelancen? (maximaal drie keuzes)*

→ Onzekerheid over toekomstig werk

Inkomsten zijn minder voorspelbaar

Moeilijker om carrièrepad uit te stippelen

Eenzamer beroep / minder sociale contacten

- Meer tijd kwijt aan netwerken en acquisitie
- Meer administratieve rompslomp
- Beperkte trainingsmogelijkheden
- Ontbreken secundaire arbeidsvoorwaarden (pensioen, verzekeringen)
- Moeilijker om vakanties te plannen
- Er zijn geen nadelen
- Anders, nl.

21. *Wat is uw ambitie op termijn? (meerdere antwoorden mogelijk)*

- Ik wil blijven freelancen
- Ik wil op termijn een vast dienstverband
- Ik wil een samenwerkingsverband met andere freelancers opzetten
- Ik wil mijn onderneming verder uitbouwen en eventueel personeel aannemen
- Anders, nl. ...

22. *In hoeverre bent u het eens met de volgende stellingen:*

a) *Ik geniet van het aangaan van uitdagingen en het nemen van hindernissen*

- Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet eens, niet oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

b) *Niets is spannender dan mijn ideeën en plannen werkelijkheid te zien worden*

- Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet eens, niet oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

c) *Ik blink uit in het identificeren en herkennen van nieuwe mogelijkheden*

- Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet eens, niet oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

d) *Ik betwist graag de status quo*

- Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet eens, niet oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

e) *Ik zie goede mogelijkheden vaak ver voordat anderen die zien*

- Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet eens, niet oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

23. Zijn de volgende eigenschappen op u van toepassing:

a) *Ik ben spraakzaam*

→ Volledig onjuist/ Enigszins onjuist / Niet juist, niet onjuist/ Enigszins juist/ Volledig juist

b) *Ik ben een durfal*

→ Volledig onjuist/ Enigszins onjuist / Niet juist, niet onjuist/ Enigszins juist/ Volledig juist

c) *Ik ben extravert*

→ Volledig onjuist/ Enigszins onjuist / Niet juist, niet onjuist/ Enigszins juist/ Volledig juist

d) *Ik ben energiek*

→ Volledig onjuist/ Enigszins onjuist / Niet juist, niet onjuist/ Enigszins juist/ Volledig juist

24. Inzicht in de carrière. In hoeverre bent u het eens met de volgende stellingen:

a) *Ik heb duidelijke gedefinieerde doelstellingen t.a.v. mijn carrière/werk*

→ Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet eens, niet oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

b) *Ik heb een duidelijk plan om mijn doelstellingen m.b.t. carrière/werk te behalen*

→ Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet eens, niet oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

c) *Ik ben mijzelf bewust van mijn sterke en zwakke punten*

→ Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet eens, niet oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

d) *Ik vraag regelmatig aan collega's en opdrachtgevers feedback op mijn prestaties*

→ Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet eens, niet oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

e) *Ik pas mijn carrière doelstellingen aan bij nieuw verkregen informatie*

→ Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet eens, niet oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

f) *Ik zoek actief naar opdrachten die goed passen bij mijn carrièredoelstellingen*

→ Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet eens, niet oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

25. *In hoeverre bent u het eens met de volgende stellingen:*

a) *Ik heb een duidelijke, onderscheidende propositie in vergelijking met mijn concurrenten*

→ Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet eens, niet oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

b) *Ik wordt door klanten en collega's gezien als autoriteit op mijn vakgebied*

→ Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet eens, niet oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

26. *Hoe onderscheid u zich van uw concurrenten? (meerdere antwoorden mogelijk)*

→ Ik onderscheid mij nauwelijks van mijn concurrenten

Ik richt mij meer dan mijn concurrenten op één branche/industrie of één (grote) klant

Ik richt mij meer dan mijn concurrenten op één specifiek product

Ik kom meer dan mijn concurrenten met nieuwe, innovatieve ideeën en producten

Ik bied een goede kwaliteit tegen een lagere prijs dan mijn concurrenten

Ik bied een betere service dan mijn concurrenten (betrouwbaarheid, nazorg)

Ik bied een breder productenpallet aan dan mijn concurrenten

Ik investeer meer in marketing en verkoop dan mijn concurrenten

Anders, nl. ...

27. *Hoe zorgt u voor de zichtbaarheid van u en uw onderneming? (meerdere antwoorden mogelijk)*

→ Ik beschik over een eigen website

Ik publiceer regelmatig (vakbladen, weblogs en overige media)

Ik spreek regelmatig op congressen

Ik geef cursussen en trainingen aan andere professionals

Ik benader potentiële klanten persoonlijk met een voorstel

Ik ben lid van diverse organisaties en business clubs om te netwerken

Ik bied mijn diensten actief aan via bemiddelingsbureaus

Anders, nl. ...

28. Beschikt u over een financiële buffer waardoor u een langdurige periode zonder opdrachten kunt zonder dat u uw uitgavenpatroon hoeft aan te passen?(één antwoord mogelijk)

- Ik beschik niet of nauwelijks over een financiële buffer
- Ik zou één tot drie maanden zonder opdrachten kunnen
- Ik zou drie tot zes maanden zonder opdrachten kunnen
- Ik zou zes tot twaalf maanden zonder opdrachten kunnen
- Ik zou minstens één jaar zonder opdrachten kunnen

29. Hoe veel trainingsdagen heeft u in de laatste 2 jaar besteed aan training en ontwikkelingscursussen om u verder te ontwikkelen op uw vakgebied?

- Geen training/cursussen op mijn vakgebied/ 1-2 trainingsdagen/ 2-5 trainingsdagen / 6-10 trainingsdagen / Meer dan 10 trainingsdagen

30. Hoe veel trainingsdagen heeft u in de laatste 2 jaar besteed aan training en ontwikkelingscursussen om u te ontwikkelen op een ander/ nieuw vakgebied?

- Geen training/cursussen op een ander vakgebied/ 1-2 trainingsdagen/ 2-5 trainingsdagen / 6-10 trainingsdagen / Meer dan 10 trainingsdagen

31. Hoe veel trainingsdagen heeft u in de laatste 2 jaar besteed aan training en ontwikkelingscursussen om uw persoonlijke effectiviteit en/of ondernemerskwaliteiten verder te verbeteren?

- Geen training/cursussen / 1-2 trainingsdagen/ 2-5 trainingsdagen / 6-10 trainingsdagen / Meer dan 10 trainingsdagen

32. Hoe veel uren besteedt u gemiddeld per week aan het creëren, behouden en vergroten van uw persoonlijke netwerk? Dat wil zeggen het verkrijgen van nieuwe business contacten en het behouden en intensiveren van bestaande banden.

- 0...40 uur per week

33. Uit hoeveel individuen bestaat (naar uw beste schatting) uw persoonlijke business netwerk?D.w.z. hoeveel mensen kent u waarmee u regelmatig (tenminste eenmaal per jaar) uw zakelijke plannen en ideeën bespreekt?

- 0...1000 personen

a) Hoeveel personen in dit persoonlijke netwerk zijn familieleden of vrienden?

- 0...100 familieleden of vrienden

b) Hoeveel personen in uw persoonlijke netwerk hebben verantwoordelijkheden op Raad van Bestuur of Directie niveau?

- 0...1000 personen

c) *Hoeveel personen in uw persoonlijke netwerk hebben verantwoordelijkheden op senior managementniveau?*

→ 0...1000 personen

d) *Hoeveel personen in uw persoonlijke netwerk hebben verantwoordelijkheden op middel of lager managementniveau?*

→ 0...1000 personen

34. *Hoeveel van de personen in uw persoonlijke netwerk heeft u in de afgelopen 2 jaar voor het eerst ontmoet?*

→ 0...1000 personen in mijn netwerk heb ik in de afgelopen 2 jaar voor het eerst ontmoet

35. *Hoe vaak verricht u de volgende activiteiten:*

a) *Uitgeven van visitekaartjes*

→ Nooit/ Zelden (1 maal per jaar)/ Soms (1 maal per maand)/ Regelmatig (1 maal per week)/ Vaak (diverse malen per week)/ Dagelijks

b) *Sturen van een bedankbriefje of cadeautje naar iemand die u geholpen heeft met uw werk of carrière*

→ Nooit/ Zelden (1 maal per jaar)/ Soms (1 maal per maand)/ Regelmatig (1 maal per week)/ Vaak (diverse malen per week)/ Dagelijks

c) *Sturen van kaartjes, brieven of e-mails om in contact te blijven*

→ Nooit/ Zelden (1 maal per jaar)/ Soms (1 maal per maand)/ Regelmatig (1 maal per week)/ Vaak (diverse malen per week)/ Dagelijks

d) *Bellen van zakelijke relaties om in contact te blijven*

→ Nooit/ Zelden (1 maal per jaar)/ Soms (1 maal per maand)/ Regelmatig (1 maal per week)/ Vaak (diverse malen per week)/ Dagelijks

e) *Lunchen of dineren met zakelijke relaties*

→ Nooit/ Zelden (1 maal per jaar)/ Soms (1 maal per maand)/ Regelmatig (1 maal per week)/ Vaak (diverse malen per week)/ Dagelijks

36. *Maakt u gebruik van de ondersteuning van een persoonlijke coach bij het ontwikkelen van uw onderneming en carrière?*

→ Nee, ik gebruik geen coach voor het ontwikkelen van mijn onderneming en carrière/ Ja, ik gebruik een coach voor het ontwikkelen van mijn onderneming en carrière

37. *Bij hoeveel bemiddeling of detacheringbureaus staat u ingeschreven? (één keuze)*

- Ik sta niet ingeschreven bij een bureau
 Ik sta ingeschreven bij 1-2 bureaus
 Ik sta ingeschreven bij 3-5 bureaus
 Ik sta ingeschreven bij 6-10 bureaus
 Ik sta ingeschreven bij 11-15 bureaus
 Ik sta ingeschreven bij meer dan 15 bureaus

38. *Gebruikt u sociale virtuele netwerken op het internet voor het verkrijgen van opdrachten of het vergroten van uw netwerk zoals Linked In, Hyves? (verschillende antwoorden mogelijk)*

- Ik gebruik geen sociale netwerken
 Linked In
 Xing
 Hyves
 FREEP
 Anders, nl.

39. *Hoe gebruikt u deze sociale netwerken?*

- Passief (u bent ingeschreven en houdt uw cv bij)
 Vergroten van het netwerk (u zoekt en vindt nieuwe contacten)
 Beoordelen van iemands reputatie (u bekijkt en geeft beoordelingen)
 Het doen van acquisitie (u zoekt en vindt opdrachten)
 Anders, nl.

40. *Hoeveel uren besteed u gemiddeld per week aan*

a) Betaalde werkzaamheden voor klanten

→ 0...40 uren per week (absoluut getal)

b) Niet betaalde werkzaamheden voor klanten

→ 0...40 uren per week (absoluut getal)

c) Acquisitie van nieuwe opdrachten

→ 0...40 uren per week (absoluut getal)

d) Administratieve taken

→ 0...40 uren per week (absoluut getal)

41. *Berekent u in de regel een uurtarief of een dagtarief? (één keuze)*

→ Uurtarief (**ga naar vraag 42**)/ Dagtarief (**ga naar vraag 44**)

42. *Wat is uw gemiddelde uurtarief? (in euro's per uur, na aftrek van bemiddelingskosten)*

- minder dan 30 euro per uur
- 31 – 40 euro per uur
 - 41 – 50 euro per uur
 - 51 – 60 euro per uur
 - 61 – 70 euro per uur
 - 71 – 80 euro per uur
 - 81 – 90 euro per uur
 - 91 – 100 euro per uur
 - 101 – 125 euro per uur
 - 126 – 150 euro per uur
 - 151 – 175 euro per uur
 - 176 – 200 euro per uur
 - 201 – 251 euro per uur
 - meer dan 251 euro per uur

43. *Hoeveel uren factureert uw gemiddeld per jaar (in de laatste twee jaar)?*

- Minder dan 200 uren per jaar
- Tussen de 201 uren en 400 uren per jaar
 - Tussen de 401 uren en 600 uren per jaar
 - Tussen de 601 uren en 800 uren per jaar
 - Tussen de 801 uren en 1000 uren per jaar
 - Tussen de 1000 uren en 1200 uren per jaar
 - Tussen de 1200 uren en 1400 uren per jaar
 - Tussen de 1400 uren en 1600 uren per jaar
 - Tussen de 1600 uren en 1800 uren per jaar
 - Tussen de 1800 uren en 2000 uren per jaar
 - Meer dan 2000 uren per jaar
 - Anders, nl

Ga naar vraag 46

44. *Wat is uw gemiddelde dagtarief? (in euro's per dag, na aftrek van bemiddelingskosten)*

- minder dan 200 euro per dag
- 201 – 300 euro per dag
- 301 – 400 euro per dag
- 401 – 500 euro per dag
- 501 – 600 euro per dag
- 601 – 700 euro per dag
- 701 – 800 euro per dag
- 801 – 900 euro per dag
- 901 – 1000 euro per dag
- 1001 – 1250 euro per dag
- 1251 – 1500 euro per dag
- 1501 – 1750 euro per dag
- 1751 – 2000 euro per dag
- meer dan 2001 euro per dag

45. *Hoeveel werkdagen factureert uw gemiddeld per jaar (in de laatste twee jaar)?*

- Minder dan 25 werkdagen per jaar
- Tussen de 25 werkdagen en 50 werkdagen per jaar
- Tussen de 50 werkdagen en 75 werkdagen per jaar
- Tussen de 75 werkdagen en 100 werkdagen per jaar
- Tussen de 100 werkdagen en 125 werkdagen per jaar
- Tussen de 125 werkdagen en 150 werkdagen per jaar
- Tussen de 150 werkdagen en 175 werkdagen per jaar
- Tussen de 175 werkdagen en 200 werkdagen per jaar
- Tussen de 200 werkdagen en 225 werkdagen per jaar
- Tussen de 225 werkdagen en 250 werkdagen per jaar
- Meer dan 250 werkdagen per jaar
- Anders, nl

46. *Is de vraag naar uw diensten veranderd in de afgelopen twee jaar?*

- Er is duidelijk minder vraag naar mijn diensten/ Er is enigszins minder vraag naar mijn diensten / De vraag naar mijn diensten is min of meer constant/ Er is enigszins meer vraag naar mijn diensten / Er is duidelijk meer vraag naar mijn diensten

47. *Hoeveel opdrachten heeft u gehad in de afgelopen twee jaar? (één keuze)*

- 0...1000 (absoluut getal)

48. *Wat is de gemiddelde duur van een opdracht?*

→ Minder dan 1 week/ 1-4 weken/ 1-3 Maanden/ 4-6 Maanden/ 7-12 Maanden/ 1 Jaar of meer

49. *De volgende vragen meten in hoeverre uzelf uw carrière geslaagd vindt. In hoeverre bent u het eens met de volgende stellingen:*

a) *Ik vind dat ik over algemeen gezien een succesvolle carrière heb*

→ Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet mee eens, niet mee oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

b) *Ik ben tevreden met het inkomensniveau dat ik heb bereikt*

→ Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet mee eens, niet mee oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

c) *Ik ben tevreden met de vooruitgang die ik zie in mijn carrière*

→ Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet mee eens, niet mee oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

d) *Ik ben tevreden met mijn ontwikkeling in kennis en vaardigheden*

→ Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet mee eens, niet mee oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

e) *Ik ben tevreden met de bereikte autonomie in mijn carrière*

→ Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet mee eens, niet mee oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

f) *Ik ben tevreden met de intellectuele prikkels die mijn carrière mij biedt*

→ Volledig mee oneens/ Enigszins mee oneens/ Niet mee eens, niet mee oneens/ Enigszins mee eens/ Volledig mee eens

Appendix 7 Interview questionnaire

Sponsor organizations and employment agencies were interviewed using separate structured interview lists, but these two questionnaires were very much related. Every interview consisted of three parts: a part understanding the environment, strategy and structure of the interviewees' organization, a second part discussing why they hire freelancers and what they believe are the advantages and disadvantages of working with freelancers, and a third part in which the management challenges and dilemmas are discussed. Below the questions for sponsor organizations are listed (in Dutch).

Part 1: Understanding the organization

Externe Omgeving	<ul style="list-style-type: none">• In welke branche zit u? Wat zijn de kenmerken van de sector op het gebied van aantallen spelers?• Hoe belangrijk is innovatie en continue vernieuwing voor uw organisatie?• Hoe organisatie specifiek zijn uw processen of werkwijze? Zijn deze groten deels dezelfde als andere bedrijven in uw sector?• Hoe competitief is uw branche?
Strategie Organisatie	<ul style="list-style-type: none">• Wat is uw organisatiestrategie?• Wat is de core competentie van uw organisatie?
Structuur Organisatie	<ul style="list-style-type: none">• Hoe ziet uw organisatiestructuur eruit?• Hoeveel zelfstandigen gebruikt u en hoeveel vaste medewerkers heeft u?

Part 2: Advantages and disadvantages of working with freelancers

Waar, wanneer, waarom	<ul style="list-style-type: none">• In welke functionele gebieden gebruikt u zelfstandigen?• Wanneer gebruikt u zelfstandigen?• Waarom gebruikt u zelfstandigen?• Hoe belangrijk is de bijdrage van zelfstandigen aan de organisatiestrategie van u?
Voordelen	<ul style="list-style-type: none">• Wat zijn de belangrijkste voordelen van het gebruiken van zelfstandigen?
Nadelen	<ul style="list-style-type: none">• Wat zijn de belangrijkste nadelen/risico's van het gebruiken van zelfstandigen?

Part 3: Challenges and organizational dilemmas while managing freelancers

1. Kennis Management	2. Team dynamiek	3. Eigenaar Klant	4. Intellectueel Kapitaal	5. Management Praktijk	6. Rol van afdeling HRM
7. Inkoopproces	8. Beoordelen en Belonen	9. Administratieve Organisatie	10. Conflicten	11. Betrokkenheid	12...

1. Hoe zorgt u ervoor dat een zelfstandige zo snel mogelijk de organisatie kent? Training voor zelfstandigen? Verliest de opdrachtgever kennis als een zelfstandige vertrekt? Hoe gaan opdrachtgevers hier mee om?
2. Hoe zorgt u ervoor dat een zelfstandige zo snel mogelijk onderdeel van het team is?
3. Hoe gaat u om met het eventuele conflicten over het eigenaarschap van de klant?
4. Hoe gaat u om met het intellectueel eigendom op de producten van zelfstandigen?
5. Wat betekent het gebruik van zelfstandigen in de praktijk voor het management van u? Is een andere management stijl nodig om met zelfstandigen om te gaan? Participatief vs Directief?
6. Wat betekent het gebruiken van zelfstandigen in de praktijk voor de HR afdeling? Zijn andere kerncompetenties nodig? Is er een andere rol voor de afdeling HRM? Maakt u gebruik van alliantiepartners bij het inhuren van zelfstandigen?
7. Hoe ziet het inkoopproces er eigenlijk uit bij u? Wat zijn de stappen en wie is beslissingsbevoegd?
8. Zijn de beloningsprocedures en beoordelingsprocedures anders bij zelfstandigen dan bij vaste medewerkers? Waarom?
9. Wat zijn de administratieve lasten voor u van het werken met zelfstandigen? Hoe zijn deze anders?
10. Levert het managen van vaste medewerkers en zelfstandigen naast elkaar nog problemen op? (b.v. scheve gezichten).
11. Heeft u het gevoel dat de betrokkenheid van zelfstandigen anders is dan van vaste medewerkers?
12. Nog iets gemist?

Appendix 8 Overview of the thesis

