

Als de onafhankelijkheid lokt:

# VEEL ONDERNEMENDE ZZP'ERS WILLEN NOOIT MEER ANDERS

Tekst Marjan Brouwers | Beeld Gerrit Das en Maartje Geels

**'Zzp'ers massaal naar de voedselbank', kopte een krant deze winter. 'Crisis nekt kleine zelfstandigen' was in een andere krant te lezen. Is het echt zo triest gesteld met ondernemers zonder personeel? Hoe staat het met de Noordelijke zzp'ers? 'Ik heb nog nooit zo fijn gewerkt', zegt Barbara de Vette, sinds eind 2009 zelfstandig. 'Ik ben het gewoon gaan doen', stelt Bert Snijder, vanaf 2008 zzp'er. 'Crisis of geen crisis.'**

Van de 640.000 zzp'ers die Nederland eind 2009 telde, valt een groot deel onder de kenniswerkers: zelfstandigen die hun kennis en ervaring als ondernemer uitbaten. 72% van deze ondernemers is positief gestemd over de toekomst. Het ergste is voorbij, lijkt volgens de Yoxa Interim Monitor van onderzoeksbureau Panel Wizard. Terug naar een loondienstverband willen ze niet geeft 68% van de ondervraagden aan. Ze doen veel aan hun eigen ontwikkeling en bouwen eigen netwerken. Naar de voedselbank hoeft lang niet iedereen. Een ervaren zzp'er tijdens een borrel: 'Ik graas nieuwjaarsrecepties af.'

#### Twee gedreven zzp'ers

Bert Snijder (52 jaar) is projectmanager in de IT en besloot rond zijn vijftigste verjaardag dat hij het ondernemerschap toch nog wilde meemaken. Hij noemde zijn bedrijf Triad Management & Consultancy. 'Ik ben heel lang loonslaaf geweest en dat benauwde me steeds meer. Ik kon niet altijd onafhankelijk genoeg opereren. Ik heb de drive om er vol voor te gaan en veranderingen door te voeren. Intern lukt dat niet altijd. Toen werd ik vijftig en ben ik het gewoon gaan doen. Ik heb niet eens nagedacht over de crisis. Natuurlijk had ik wel een buffertje opgebouwd, maar langer dan een paar maanden kon ik het niet uitzingen. Ik wilde niet achter de rollator terecht komen zonder dit te hebben meegemaakt. Mijn grote vreugde is nu dat ik onafhankelijk ben. Dat ik vrij ben om dit te kunnen doen.'

#### Mijn droom achterna

Ook Barbara de Vette (33 jaar) liet zich niet door de crisis weerhouden. Eind 2009 startte zij haar bedrijf Personal Placement, gericht op HR Management, interim management en ondersteuning van het MKB op het gebied van HR. 'Ik ben mijn droom achternagegaan. Hiervoor werkte ik voor PON Retail als HR Manager en reisde ik het hele land af. Ik heb daar veel van geleerd, maar wilde meer vrijheid om mijn eigen tijd in te delen. Na die baan vond ik dat ik genoeg ervaring had om te doen wat ik al heel lang wilde: ondernemer worden. Ik wist al heel jong dat ik dat ooit zou willen doen: mijn ouders zijn ook allebei ondernemer.'

#### Alleen blijven of niet

Barbara is van plan om in de toekomst personeel aan te nemen. 'Dat is mijn volgende droom. Ik vind het leuk om mensen te begeleiden en te coachen.' Bert denkt hier juist heel anders over: hij werkt bewust alleen en wil dat ook blijven doen. 'Alleen werken is mijn meerwaarde. Daarmee onderscheid ik mij als zzp'er van andere bedrijven.' Hij zorgt er wel voor dat hij mensen om zich heen heeft die hij kan inschakelen als dat nodig is. 'Je moet een back-up hebben. Als ik morgen uit dit project zou stappen, kan



Een zzp'er  
moet **niet**  
**bij** het  
**meubilair**  
gaan horen



## Nuttige sites

[www.personalplacement.nl](http://www.personalplacement.nl)  
[www.triadmc.nl](http://www.triadmc.nl)  
[www.unigarant.nl](http://www.unigarant.nl)  
[www.quinity.nl](http://www.quinity.nl)  
[www.door-oo.nl](http://www.door-oo.nl)  
[www.fooq.nl](http://www.fooq.nl)

iemand anders het zo overnemen. Maar mijn opdrachten zijn meestal kortstondig. Mijn credo is dat je maximaal twee jaar moet blijven om te voorkomen dat je bij het meubilair gaat horen. Dan heb je geen toegevoegde waarde meer. Ik omarm het probleem van mijn opdrachtgever, zodat hij zich op zijn core business kan richten. Als externe kun je je permittieren om deuken en krassen op te lopen, want jij gaat weer weg.'

### Bewust netwerken

Hun opdrachten zoeken Barbara en Bert in hun eigen netwerk. Barbara kreeg haar eerste opdracht feitelijk tijdens een netwerk-bijeenkomst. 'Ik werd aan een ondernemster voorgesteld die bezig was haar derde bedrijf op te starten. Ze had behoefte aan ondersteuning op HR-gebied. Het klikte meteen en binnen een week was het geregeld.' Ook Bert werkt bewust aan zijn netwerk. 'Dat doe ik niet door aan te schuiven bij een koffietafel, maar door mijn contacten bij te houden en uit te breiden. Zo'n 30% van je relaties muteert jaarlijks.'

### Verbond met toeleveranciers

Als projectleider heeft Bert te maken met toeleveranciers van zijn opdrachtgever. Bert: 'Ik sluit een verbond met leveranciers. Samen ga je die klus klaren. Daarbij let ik op het grotere geheel. Mijn opdrachtgever moet verder met zijn leverancier, dus let ik erop dat er goede afspraken worden gemaakt over het natraject.' Concurrenten ziet hij niet. 'Je moet elkaar iets gunnen. Vandaag geef ik jou wat en misschien krijg ik morgen van jou iets terug.' Ook Barbara ziet meer in samenwerking met andere zzp'ers dan in concurrentie. 'Het verbaast me hoe snel het kan gaan. Mensen stellen je heel gemakkelijk voor aan hun relaties.'

### Drive en vertrouwen essentieel

Het toenemende aantal zzp'ers ziet Bert deels als een vlucht. 'Het gaat niet lekker in het bedrijf of je wordt zelfs ontslagen. Of je overweegt met dollartekens in je ogen het ondernemerschap. Maar als je niet de drive van de ondernemer hebt en hunkert naar zekerheid, dan kun je er beter niet aan beginnen.' En zorg ervoor dat je een basis van vertrouwen opbouwt, vult Barbara aan: 'Om dat te kunnen moet je als zzp'er ook vertrouwen in jezelf hebben. Het is jouw bedrijf en jij gaat het gewoon doen. Anders kun je er beter niet aan beginnen.'

## WAAROM KIEZEN BEDRIJVEN VOOR EEN ZZP'ER?

Waarom zou je als bedrijf kiezen voor het inhuren van een externe kracht? En hoe werkt zo'n zzp'er samen met jouw toeleverancier? Jan Hennekam van Unigarant en Jan van Reenen van Quinity werken allebei met Bert Snijder, de eerste als opdrachtgever en de tweede als toeleverancier.

Verzekeraar Unigarant is bezig het geautomatiseerde administratiesysteem te vervangen. Een project dat dit bedrijf samen met een andere verzekeraar en een vaste toeleverancier uitvoert. Bert werd door directeur Jan Hennekam gevraagd dit project te leiden. 'Ik ken hem van vroeger en wist dat dit een kolfje naar zijn hand was. Bert heeft de drive die nodig is en gaat voor het resultaat. Zelf hebben we niet iemand in huis met de expertise om zo'n groot project te doen.' Een voordeel van het inhuren van een zzp'er is dat ze onafhankelijk kunnen opereren, vervolgt

hij. 'Maar het is ook belangrijk dat er een klik is. Met jou als opdrachtgever, maar ook met de mensen waar hij intern mee moet samenwerken.'

Jan van Reenen is de leverancier waar Bert in deze opdracht mee samenwerkt. In feite staat Bert tussen hem en zijn opdrachtgever in. 'Dat vind ik geen probleem', zegt hij hierover. 'De meeste bedrijven zijn te klein om zo'n groot IT-project zelf te bemensen. We werken dus heel vaak met externe projectmanagers als Bert. Wat ik bijzonder vind is dat Bert zo resultaatgericht is, maar tegelijkertijd betrokken bij de mensen achter dat resultaat. Hij houdt ze bij de les en brengt ze op een hoger plan. Daar gaat hij heel ver in. Verder soms dan ik zelf zou gaan. En hij zoekt de samenwerking. Dat is voor ons weer heel prettig. Hij heeft ons bij veel meer aspecten van het project gehaald dan aanvankelijk was begroot. Hij vindt dat hij ons nodig heeft en dat ziet hij niet als een zwakte. Hij zoekt de samenwerking, ook al kan hij als dat nodig is heel directief zijn.'

Jan Hennekam ziet zeker toekomst voor zzp'ers: 'De arbeidsverhoudingen veranderen en bedrijven willen meer flexibiliteit. Mensen willen dat zelf ook. Ik geloof vooral in zzp'ers die dit echt willen en ervoor gaan. Natuurlijk heb je ook branches waar zzp'ers het nu



Bert Snijder |

zwaar hebben. Daar zie je echte armoede. Toch merk ik ook dat zzp'ers die hun zaakjes goed voor elkaar hebben een buffer hebben opgebouwd voor zware tijden. Die weten goed welke risico's ze lopen.' Jan van Reenen wijst op de uitdaging om als zzp'er mee te gaan met de ontwikkelingen: 'Je moet je kennis bijhouden, want als je dat niet doet blijft er alleen krullenwerk over.' Hij merkt op dat jonge zzp'ers vaak onvoldoende kennis en inzicht hebben in grote organisaties. 'Dan is het veel lastiger om grote opdrachten te krijgen. Eigenlijk moet je eerst het vak leren in loondienst en pas daarna starten als zelfstandige. Dan weet je hoe de hazen lopen.'



Jan Hennekam |

## ZZP'ERS ZIJN ZELF OOK ONDERNEMERS EN DAAROM KLIKT HET VAAK ZO GOED



Barbara de Vette |

haken en ogen, waarvoor ik een expert wilde hebben. Als ondernemer moet je niet alles zelf willen doen. Als je de expertise niet in huis hebt, haal je er een professional bij. Zzp'ers kun je op uurbasis inhuren zodat je risico niet te groot is. Je maakt gewoon een prijsafpraak met elkaar. Dat heb ik ook gedaan toen ik een nieuwe huisstijl nodig had.' Een basis van vertrouwen is voor haar essentieel: 'De klik met Barbara was er meteen. Meestal heb je meer tijd nodig om tot zaken te komen, maar dit zat meteen goed. En dat is belangrijk, want zij verricht werk dat diep ingrijpt in mijn bedrijf.'

Stefan en Dorothea geven allebei aan dat ze onvoldoende werk hebben om zzp'ers het hele jaar door van werk te voorzien. Dat willen ze ook niet. 'Je maakt gewoon een prijsafpraak met elkaar', zegt Dorothea. Stefan vindt het een voordeel dat je niet aan elkaar vast zit. 'Als ik expertise nodig heb die zij niet heeft, kan ik gewoon een ander inhuren. Dat geeft mij meer vrijheid als ondernemer.' Hij constateert ook dat jonge mensen steeds vaker kiezen voor flexibiliteit: 'Dat past ook goed bij de jonge mensen van nu: die staan anders in hun leven dan vroeger. Ze willen vrij en onafhankelijk zijn en geven minder om zekerheid. Daar staat tegenover dat zzp'ers scherp moeten blijven op de kwaliteit die ze leveren. Ze moeten zich echt waarmaken.'

om andere onderwerpen. De meerwaarde van zzp'ers is dat ze zelf ondernemer zijn en zich dus goed kunnen inleven in mijn standpunt als ondernemer.'

Dorothea Piek is de vrouw achter Door Advies!, bureau voor Verandercommunicatie & Interimmanagement. Zij ontmoette Barbara tijdens een netwerkbijeenkomst en huurde haar in om haar bij te staan bij het oprichten van haar derde bedrijf Doorzetters.com. 'Ik ben zelf als zzp'er begonnen en gun andere zzp'ers een goede start. Aan de opzet van Doorzetters.com zaten nogal wat juridische

Zzp'ers hebben een frisse blik en kunnen waardevolle feedback geven, vindt Stefan Pieters van vastgoedbedrijf Fooq. 'Ik heb heel bewust mensen van buiten gevraagd voor mijn raad van advies. Barbara is daar een van. Zij doet dat op HR-gebied en verricht daarnaast een aantal HR-taken voor me. Ze geeft gevraagd en ongevraagd advies en attendeert ons op trends en ontwikkelingen. We zijn nog niet zo groot, dus voor dat soort werk hebben we niet iemand vast in dienst. Ik vind het prettig dat zzp'ers op strategisch gebied met mij meedenken. En dan niet alleen op hun eigen terrein maar ook als het gaat

## BEGINNEN ALS ZZP'ER? DENK DAN VOORAL HIERAAN!

- Kies je voor een eenmanszaak, vof of bv? Want bedenk: freelancer en zzp'er zijn geen officiële rechtsvormen.
- Schrijf je in bij de Kamer van Koophandel en laat je daar verder informeren.
- Zoek uit welke belastingen voor jouw branche gelden: [www.belastingdienst.nl](http://www.belastingdienst.nl)
- Je hebt meerdere opdrachtgevers nodig, waarmee geen gezagsverhouding bestaat. Anders kan er sprake zijn van een verkapt dienstverband. Vraag een Verklaring Arbeidsrelatie (VAR) aan bij de belastingdienst.
- Als je minimaal 1225 uren aan je bedrijf besteedt, zijn er extra aftrekposten. Goed bijhouden dus.
- Als ondernemer moet je jezelf verzekeren wat betreft beroepsaansprakelijkheid, arbeidsongeschiktheid en pensioen.
- Stel algemene- en leveringsvoorwaarden op en wees duidelijk over betalingstermijnen. Misschien kan je de gangbare voorwaarden van jouw branche gebruiken.
- Blijf je naast je bedrijf parttime werken? Check dan je contract op zaken als concurrentiebeding en neveninkomsten. En praat erover met je werkgever.

Bron: Kamer van Koophandel

## NIET IEDERE ZELFSTANDIGE IS EEN ECHTE ONDERNEMER

Het inkomen van de 640.000 zzp'ers staat sterk onder druk (CBS 2009). Terwijl de inkomens van werknemers in loondienst met 1,8% zijn gestegen, is dat van de gemiddelde zzp'er met 12% gedaald. En: zzp'ers zonder werk worden niet meegenomen in het werkloosheidscijfer, omdat ze niet in aanmerking komen voor een werkloosheidsuitkering.

Zzp'ers in sectoren als de bouw, de transport en de zorg zijn het meest kwetsbaar. Vaak dwong hun voormalige werkgever hen min of meer om zzp'er te worden. Met name in de transportsector leek dat een goede keuze: werk genoeg en een hoger inkomen. Maar in zware tijden gaat dit verhaal niet meer op. Vaak zijn deze zzp'ers afhankelijk van één opdrachtgever, veelal hun oude baas, en verzekeren ze zich slecht. Bij MKB Noord maakt men daarom onderscheid tussen ondernemers zonder personeel, die hun zaakjes wel goed op orde hebben, en zelfstandigen zonder personeel. Van die laatste groep is het de vraag of ze echte ondernemers zijn en of ze niet beter af zijn in een loondienstverband.

**Maar er is goed nieuws: zzp'ers krijgen de komende twee jaar een vertegenwoordiger in de SER: Esther Raats-Coster, voorzitter van het Platform Zelfstandige Ondernemers. Via haar krijgen de onafhankelijke ondernemers invloed op het sociaal-economisch beleid, net als VNO-NCW en MKB Nederland.**

**Raats-Coster (40) werd in 2006 gekozen tot Zakenvrouw van het Jaar, verkocht haar bedrijf in 2008 en werd zzp'er. Ze leidt het platform PZO sinds 2009.**