

SPIEKBRIEF

De beste motieven om zzp'er te worden

Wie zzp'er wil worden beschikt over energie en doorzettingsvermogen. Uiteraard ben je ook enthousiast. Maar dat is niet voldoende.

- » Je wilt eigenlijk allang 'eigen baas' worden en je verlangt ernaar zelfstandig te zijn en je eigen dag in te kunnen delen.
- » Je loopt al langer rond met een idee en je meent dat veel potentiële klanten jouw idee ook zullen accepteren.
- » Je bent overtuigd van je eigen vakkennis en opleiding, waarmee jouw bedrijf absoluut een succes kan worden.
- » Je staat open voor advies en raad, een zzp'er werkt immers wel alleen maar mag ook gebruikmaken van hulp.
- » Je bent niet bang voor de concurrentie, je wéét gewoon dat je beter bent.
- » Je weet nu dat je altijd als zzp'er wilt blijven werken, tenzij het zzp-bedrijf zo enorm succesvol is dat je bij nader inzien wilt uitbreiden.

De belangrijkste stappen voordat je zzp'er bent

Voor de dag waarop je als zzp'er aan het werk gaat, moet er uiteraard wel wat gebeuren. Het wordt een drukke tijd.

- » Probeer het zzp-bedrijf niet op te zetten in een paar weken tijd. Maak eerst een ruwe schets en beantwoord vragen als: wat wil ik precies, wat kan ik, wat ga ik doen enzovoort.
- » Ga in gesprek met mogelijke adviseurs, bijvoorbeeld de Kamer van Koophandel, de belastingdienst, de bank, een brancheorganisatie, misschien enkele collega's (nee, dat hoeft niets te kosten).
- » Maak een (liefst persoonlijk) ondernemingsplan, dus niet een invuloefening van internet.
- » Vraag hulp bij het opstellen van het ondernemingsplan. Het is leuk en leerzaam om met een collega of levenspartner te praten over jouw aanstaande zzp-bedrijf.
- » Praat vroegtijdig met je levenspartner of je kinderen, zodat zij weten dat het leven er ook voor hen iets anders gaat uitzien.

Vijf manieren om je succeskansen te vergroten

Hoewel je zzp'er wordt en dus alleen werkt, heb je in de startfase te maken met allerlei mensen, organisaties en situaties. In het begin gaat het nog niet om jouw deskundigheid maar om het goede overzicht. En dat is ook het begin van het succes....

SPIEKBRIEF

- » Als je een krediet nodig hebt van de bank, dan hou je uiteraard rekening met alle uitgaven en investeringen. Vergeet niet dat je de eerste maanden ook moet 'leven', immers als je direct een aantal klanten hebt komt er nog niet direct geld binnen.
- » Probeer je markt zo duidelijk mogelijk vast te stellen, maar blijf ook flexibel in zaken. Als je diensten of producten toch niet zo goed aanslaan als je had gedacht, moet je je zzp-bedrijf ook kunnen aanpassen.
- » Als je straks je potentiële klanten benadert, houd dan in gedachten dat de klant een goede en eerlijke service zoekt. Het gaat de klant helemaal niet om de laagste prijzen.
- » Wees eerlijk in het zakendoen, zowel naar de klant toe als naar de bank. Zorg ervoor dat je altijd alle afspraken nakomt en los klachten liefst direct op. Je zult zien dat je daarmee extra gerespecteerd wordt.
- » Er is een 'ijzeren regel' in het zakendoen: als je in staat bent je te onderscheiden van je concurrenten, heb jij de 'strijd' gewonnen!

Tien moeilijke beslissingen

Als het besluit eenmaal is gevallen, moet je nog meer beslissingen nemen.

- » Stel dat uit onderzoek blijkt dat je je zzp-bedrijf beter in een andere stad kunt beginnen (of een andere provincie), ben je daar dan toe bereid?
- » Na bestudering van alle mogelijkheden: is het duidelijk dat je zzp-bedrijf 'haalbaar' is?
- » Heb je je gezin al verteld dat er misschien het eerste jaar geen vakantie in zit? Je moet immers financieel eerst het een en ander op de rails hebben...
- » Heb je nagedacht over je debiteurenbeheer: ben je bereid snel actie te ondernemen als je klanten niet op tijd betalen?
- » Heb je je gerealiseerd dat je vooralsnog alleen werkt? Ben je niet bang om je eenzaam te voelen?
- » Besef je dat je als zelfstandig ondernemer elke dag problemen tegenkomt? Die moeten ook elke dag worden opgelost.
- » Ben je bereid om snel te zoeken naar een zzp-collega die jou zou kunnen vervangen? Want bedenk, je bent dan wel zzp'er maar je kunt altijd hulp inroepen.
- » Heb je je verzekeringen goed geregeld? Jawel, het kost veel geld maar verzekeringen zijn nu eenmaal nodig.
- » Heb je nagedacht over aspecten van 'maatschappelijk verantwoord ondernemen'? Als zzp'er/ondernemer kun je ook iets betekenen voor de samenleving.
- » En... heb je voor jezelf besloten nooit in paniek te raken als het eens een keer tegenzit? Kalm blijven, problemen oplossen en doorgaan!

Inhoud in vogelvlucht

Inleiding	1
Deel 1: Een bedrijf oprichten als zelfstandige zonder personeel	9
HOOFDSTUK 1: Zzp'er worden	11
HOOFDSTUK 2: Het ondernemingsplan	29
HOOFDSTUK 3: Krediet nodig?	47
Deel 2: De bedrijfsstructuur in beeld brengen	65
HOOFDSTUK 4: Het plan wordt uitgewerkt	67
HOOFDSTUK 5: Kamer van Koophandel en Handelsregister	83
HOOFDSTUK 6: Locatie, huisvesting en groei	97
Deel 3: Klanten werven, marketing en relatiebeheer	111
HOOFDSTUK 7: Zakendoen en klanten werven	113
HOOFDSTUK 8: Marketing en public relations	129
HOOFDSTUK 9: Omgaan met de klant	143
Deel 4: Bedrijfs administratie, debiteurenbeheer, belastingen en verzekeringen	153
HOOFDSTUK 10: Bedrijfsadministratie	155
HOOFDSTUK 11: Debiteurenbeheer: betalingsgedrag van de klant	171
HOOFDSTUK 12: Het zzp-bedrijf en belastingen	187
HOOFDSTUK 13: Verzekeringen	203
Deel 5: Ethiek, milieu en zakelijke problemen ..	215
HOOFDSTUK 14: Ethisch ondernemen en de zorg voor het milieu	217
HOOFDSTUK 15: Problemen voorkomen en oplossen	227
Deel 6: Oprichten, kopen, verkopen of franchisenemer worden	241
HOOFDSTUK 16: Zelf oprichten of toch voor een andere mogelijkheid kiezen?	243

Inleiding

Velen denken erover om zzp'er te worden. Over de zzp'er wordt veel gesproken en geschreven in de media. En elk jaar komen er tienduizenden zzp'ers bij. Maar wat betekent het nu eigenlijk, zzp'er worden? In elk geval zegt de aanduiding al veel over de 'status': het gaat over de Zelfstandige Zonder Personeel.

Is het beter om zelfstandige zónder personeel te worden dan zelfstandige mét personeel? Die vraag kan direct bevestigend worden beantwoord. Bedenk dat velen een eigen bedrijf willen beginnen, met 'vrijheid' als hoofdmotief. Natuurlijk moet dat streven gerespecteerd worden, maar er is sprake van nog meer vrijheid als je een bedrijf start zonder personeel. Omdat een onderneming met personeel veel extra tijd vraagt oprichter. Er moet immers gezorgd worden voor meerdere inkomens: van de voor de oprichter én voor zijn of haar werknemers. De ondernemer moet zijn personeelsleden instrueren, hij of zij moet de taken verdelen en de kwaliteit van de werkzaamheden controleren. Daarbij vraagt de belastingdienst om opgaven van aantallen personeelsleden, afdracht van belasting en sociale premies en misschien moeten er wel opleidingen voor sommige of alle medewerkers worden verzorgd.

Kortom: er gaat veel tijd (en geld) zitten in personeel. Een zzp'er daarentegen kan zijn beschikbare tijd besteden aan bedrijfstaken, indien gewenst aan administratie of (eigen) opleiding. Daarbij hoeft hij geen zorgen te hebben over salarissen die moeten worden betaald, over zieke medewerkers of medewerkers die niet naar wens presteren. En belastingen spelen in jouw zzp-bedrijf ook een beperkte rol. Er hoeft alleen een opgave te komen over jouw eigen inkomen en omzet.

Als je kijkt naar de taken van de ondernemer zonder personeel en zijn 'collega' mét personeel, zal het duidelijk zijn dat de zzp'er het een stuk gemakkelijker heeft. Natuurlijk wordt er ook van zzp'ers veel gevraagd, daarover gaat dit boek. Maar voor de zzp'er blijft het ondernemerschap een 'vrijer bestaan'.

Wil ik met deze inleiding beweren dat het voor een ondernemer altijd beter is om nooit personeel in huis te halen? Geenszins! Het komt veelvuldig voor dat een starter met zoveel succes een bedrijf uitoefent, dat een medewerker in dienst nemen niet alleen zeer gewenst, maar absoluut

ook verantwoord is. Misschien is de ondernemer zelfs zo enthousiast dat hij bij nader inzien toch meer voelt voor een groeiende onderneming. Er kan geen enkel bezwaar bestaan tegen groei, alle grote bedrijven zijn immers klein begonnen.

Ook in het ondernemerschap draait alles om verantwoorde keuzen. Dat geldt voor opleiding, voor persoonlijke aspecten en ook voor de manier waarop jijzelf een bedrijf wenst te voeren. Het starten van een zzp-bedrijf is in elk geval een goede keuze.

Wat je van het boek mag verwachten

Het oprichten van een zzp-onderneming is geen moeilijke opgave, maar wel een taak met een groot aantal aspecten. Je moet aan veel dingen denken, tijdens de oprichting en (met het oog op een succesvolle toekomst) aan bedrijfsmatigheden voor de eerste periode na de oprichting. In dit boek leid ik je systematisch door een groot aantal zzp-zaken heen, bijvoorbeeld:

- » **Door je te wijzen op de dingen die je ter voorbereiding moet doen.** Denk hierbij aan de voorwaarden waaraan alle zzp'ers moeten voldoen en, voor zover van toepassing, de voorwaarden waar jij in jouw specifieke omstandigheden moet voldoen. Je krijgt honderden tips en aanwijzingen.
- » **Door je te wijzen op de valkuilen van het ondernemerschap.** Bedenk dat het voeren van een bedrijf een serieus bestaan vormt; voor de meeste ondernemers is het een fijn en vrij bestaan en het is niet voor niets dat 95 procent van alle zzp'ers graag ondernemer wil blijven. Toch zijn er valkuilen. Ik laat je zien waar die valkuilen zich kunnen bevinden.
- » **Door je te wijzen op de financiële kant van het zzp-bedrijf.** Inschrijving in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel is een leuke bezigheid, maar uiteindelijk gaat het elke ondernemer ook om succes in het ondernemerschap. Er moeten opdrachten worden uitgevoerd, zaken worden gedaan, producten worden geleverd enzovoort. Vrijwel elke handeling heeft te maken met financiën.
- » **Door je te wijzen op het vinden van klanten en het omgaan met klanten.** Elke klant is belangrijk en draagt bij aan jouw succes. In dit boek gaan we het hebben over verkopen, adviseren, goede zorg en nog veel meer. Klanten zijn gesteld op kwaliteit, echte service en duidelijke afspraken.

- » **Door je te wijzen op de administratieve kant van het ondernemerschap.** Bijvoorbeeld het vaststellen van de kredietwaardigheid van een aanstaande of potentiële opdrachtgever, het voeren van de bedrijfsadministratie, de btw en overige belastingzaken. Overigens lijkt dit heel wat, maar in de praktijk valt het mee. Je moet er mee leren omgaan. En natuurlijk wordt er ook ingegaan op verzekeringen en pensioenzaken.
- » **Door je te wijzen op een aantal bijkomende bedrijfsaspecten.** Denk daarbij aan de mogelijkheden van ethisch en duurzaam ondernemen, en (voor zover je daar ooit mee te maken krijgt) financiële problemen of de mogelijke verkoop van je bedrijf.

Dit boek is bedoeld als studieboek en naslagwerk. De tekst is toegankelijk en bevat geen vakjargon. Duidelijkheid dient voorop te staan, voor iedereen die wil weten hoe je een succesvolle zzp'er kunt worden. Een compleet boek voor alle aanstaande en gevestigde zzp'ers.

En nu over jou

Het schrijven over ondernemerschap is bijna net zo interessant als het uitvoeren van een zzp-bedrijf. Als je over kennis beschikt, wil je die nu eenmaal graag overdragen aan anderen. Het gaat om kennis die over een groot aantal jaren is verzameld, op basis van studie, gesprekken met ondernemers, marktanalyse en ervaring. Alles bij elkaar vormt dit een schat aan informatie. Als je die aan anderen voorlegt, heb je uiteraard een beeld van de lezer, de aankomende zzp'er of de reeds gestarte zzp'er:

- » **Je hebt al langer gedacht aan het zelfstandig ondernemerschap.** Waarschijnlijk heb je ergens gewerkt als personeelslid en wil je bij nader inzien toch liever een vrij bestaan leiden, waarbij je jouw dagen zelf kunt indelen en waarin je je eigen salaris kunt verdienen. Misschien is het zelfstandig ondernemerschap al langere tijd een Grote Droom.
- » **Je denkt zeer positief over het zelfstandig ondernemerschap en je denkt aan die reeds genoemde vrijheid.** Maar uiteraard ga je ervan uit ook een succesvolle ondernemer te worden, het werkzame leven draait immers om een fijn en gelukkig bestaan, liefst met een goed inkomen.
- » **Je beschouwt het oprichten van een succesvol bedrijf als zzp'er als een spannende, leuke activiteit maar ook als een serieuze bezigheid.** Want je wilt het ondernemerschap de rest van je leven blijven uitvoeren. Je gaat er dan ook van uit dat er waardevolle aanwijzingen, tips en wetenswaardigheden zijn. Je bent bereid om dit boek te lezen of als naslagwerk bij de hand te houden.

» **Je begrijpt dat je aan de hand van dit boek zelf je richting kunt bepalen.** In het ondernemerschap móet niets, en mág er veel. Uiteraard met inachtneming van de wet. Ook op die aspecten wijs ik je in dit boek.

Na lezing van dit boek zul je je gesteund voelen in het verwezenlijken van je ideeën en zul je met veel extra kennis een betere kans hebben verworven op een succesvolle toekomst.

Hoe je dit boek leest

In dit boek zijn de twintig hoofdstukken verdeeld over zeven delen. De opbouw is logisch en behandelt elk denkbaar aspect van het zzp-bedrijf. Het boek begint met de oprichting van de onderneming en eindigt met het bestrijden van mogelijke problemen. Alles waar zzp'ers aan kunnen (of moeten) denken, bevindt zich tussen het eerste en het laatste hoofdstuk.

Natuurlijk zou je het boek in zijn geheel kunnen lezen. Wie dat doet, zal het gevoel krijgen een complete cursus te volgen. Maar het werk is ook bedoeld als naslagwerk waarin je op zoek kunt gaan naar onderwerpen waarin jij bent geïnteresseerd. Specifieke onderwerpen kun je ook vinden via de index. En als je de hoofdstukken leest, let dan vooral op de pictogrammen, die geven tips, belangrijke passages, technische informatie en kleinere of grotere risico's aan. Met deze aanwijzingen is dit *Voor Dummies*-boek een prettig en toegankelijk leesbaar werk, een boek waar je snel veel van opsteekt.

De indeling van dit boek

Dit boek bestaat uit zeven delen, met twintig hoofdstukken die weer zijn onderverdeeld in paragrafen. Hierna volgen korte beschrijvingen van elk deel.

Deel 1: Een bedrijf oprichten als zelfstandige zonder personeel

In dit deel lees je waar je kunt beginnen: het begint met een idee, een oriëntatie en het eerste plan. Ook wordt uitgelegd wat nu het verschil is tussen een startende ondernemer en een oprichter van een zzp-onderne-

ming. Dit deel gaat ook over dat zo belangrijke ‘instrument’, het ondernemingsplan. Maar zeker niet minder interessant is het hoofdstuk over geld. Omdat je niet mag uitsluiten dat je bij de oprichting geld nodig hebt. Ook op dat terrein zijn er goede tips.

Deel 2: De bedrijfsstructuur in beeld brengen

Na het eerste deel heb je ongetwijfeld al een beter beeld van het aanstaande zzp-bedrijf. Deel 2 gaat gedetailleerder in op aspecten als beleid en de mogelijkheden van hulp, omdat een zelfstandige zonder personeel uiteraard soms hulp nodig kan hebben. Je gaat ook naar de Kamer van Koophandel voor een oriëntatiegesprek en kijkt naar de huisvesting van jouw zzp-bedrijf.

Deel 3: Klanten werven, marketing en relatiebeheer

Op zeker moment ‘staat’ het bedrijf er. Maar een onderneming kan alleen blijven bestaan als er klanten zijn, eenmalige klanten en misschien wel vaste klanten. Waar vind je klanten en hoe benader je die? Natuurlijk kan dat met advertenties of reclamefolders, maar er moet ook gedacht worden aan de social media. En als je klanten hebt, hoe ga je daar dan mee om? Er is uiteraard ook een hoofdstuk over marketing en pr.

Deel 4: Bedrijfsadministratie, debiteurenbeheer, belastingen en verzekeringen

Het zzp-ondernemerschap vraagt natuurlijk ook enige aandacht voor belastingzaken, verzekering en administratie. Niets om van te schrikken en in de praktijk van het zzp-bedrijf valt het best mee. Maar het gaat natuurlijk wel over winst, over geld. Je zou kunnen besluiten de administratie zelf te doen of te laten doen door een externe administrateur. En dan moet er belasting worden betaald, maar voor een actieve zzp'er heeft de belasting graag ook wat over. Er zijn fiscale voordelen en aftrekposten. In dat deel komen ook de verzekeringen aan de orde. Je hoeft niet alles te verzekeren, maar denk in elk geval aan de belangrijkste polissen. Ten slotte: denk aan je debiteuren. Zijn ze kredietwaardig? En wat doe je als ze niet betalen?

Deel 5: Ethiek, milieu en zakelijke problemen

We moeten allemaal denken aan een goed milieu, daaraan ontkomen we niet. Het begint bij schoner produceren en afval scheiden. Maar als je importeert, let er dan op dat jouw producten niet door kinderen zijn vervaardigd. Heb je voedsel of spullen over, denk dan ook eens aan de voedselbank of kringloopwinkels. Dit deel bevat tips waarmee je als ondernemer een schoon en sociaal leven leidt. En dat is veel waard!

Het kan zijn dat je als zzp'er te maken krijgt met zakelijke problemen. De meeste problemen kunnen worden opgelost. Maar mocht er iets niet gaan zoals je zou willen, dan zijn er nog steeds keuzen te maken: je kunt stoppen met je bedrijf, of als er schulden zijn, een schuldsanering aanvragen. Daarna kies je misschien wel weer voor een baan en moet je solliciteren. Of toch liever een nieuw bedrijf beginnen? Zo zie je: er zijn keuzemogelijkheden. En in het verlengde hiervan krijg je ook nog tips die interessant zijn bij het kopen of verkopen van je bedrijf.

Deel 6: Oprichten, kopen, verkopen of franchisenemer worden

Zelf een zzp-bedrijf oprichten is een prachtige uitdaging. Je hebt ideeën en die kun je nu naar eigen inzicht uitvoeren. Maar ik sluit niet uit dat je een ander idee hebt: je kunt ook kiezen voor het overnemen van een zzp-bedrijf. Misschien gaat je voorkeur uit naar een franchisebedrijf of kun je een familiebedrijf overnemen. In dit deel geef ik de verschillen aan en de voor- en nadelen.

Deel 7: Het deel van de tientallen

In dit deel wijz ik nogmaals op een aantal extra belangrijke punten: tien punten over het begin van het zzp-ondernemerschap, tien manieren om zaken te doen, tien manieren om goed om te gaan met krediet, Zzp'en Zonder Zorgen, tien punten over de administratie en nog tien oplossingen voor veelvoorkomende zorgen. Het zijn korte overzichten waarbij je snel op belangrijke aspecten wordt gewezen.

Pictogrammen in dit boek

Bij de informatie in dit boek tref je pictogrammen aan die erop wijzen dat je hier extra op moet letten. Het gaat om de volgende pictogrammen:



BELANGRIJK

Hier vind je een extra belangrijk punt, iets om te onthouden.



PAS OP

Dit pictogram vertelt je dat er een risico bestaat. Pas op, misschien kan er iets niet goed gaan!



TECHNISCHE
INFO

Elk vak heeft zijn eigen, specifieke technische informatie. Dit pictogram wijst jou daarop.



TIP

In dit boek vind je vele handige tips, waar je iets aan hebt bij het oprichten van je zzp-bedrijf, of later bij het zakendoen.

Na het lezen: hoe nu verder?

Het kan zijn dat er een wereld voor je open is gegaan. Of misschien vormt alle informatie in dit boek een welkome aanvulling. In elk geval hoop ik dat het boek je enthousiast heeft gemaakt en dat je nu aan de slag gaat. En ben je al aan de slag: sla het boek dan open op momenten dat je iets wilt nalezen. Het zzp-ondernemerschap is een boeiend bestaan, voor jou of misschien voor jou én je gezin. Bouw 'met beleid' aan je toekomst. Bedenk dat het ondernemerschap op zich het mooiste kan zijn. Maar natuurlijk ga je voor succes. Ik hoop aan dat succes met dit boek een waardevolle bijdrage te hebben geleverd.

In dit boek wordt uiteraard gesproken over zowel de man als de vrouw als zzp'er. Daar waar dat niet duidelijk is, dien je steeds m/v te lezen.

IN DIT HOOFDSTUK

Waarom zzp'er worden?

In vogelvlucht de markt bekijken

Bepaal je deskundigheid

De blauwdruk uitwerken

Ben je echt zzp'er?

Hoofdstuk 1

Zzp'er worden

Zzp'er worden betekent het oprichten van een eigen bedrijf. Daar is moed voor nodig, veel enthousiasme, meestal ook een bepaalde deskundigheid of ervaring en soms ook geld. Daarbij ga je van start zonder personeel en zonder compagnon. Een hele uitdaging! Maar je staat niet alleen. Er zijn mensen die je kunnen adviseren en kunnen helpen. Probeer het zzp-bedrijf zorgvuldig op te bouwen. Moeilijk is het starten van een onderneming zeker niet, maar bedenk dat het bedrijf in beginsel een leven lang mee moet gaan. Aan de oprichting mag je dan ook best enige tijd besteden. Een nieuwe toekomst is dat alleszins waard.

Definitie van een zzp'er

Voor velen lijkt het een eenvoudige zaak. Je bent bijvoorbeeld metselaar, en nu begin je voor jezelf. Of je werkt in een bloemenwinkel en je begint in een gehuurd pandje een eigen bloemenzaak. Wie een bedrijf begint, is vanaf de start zelfstandig ondernemer, dat klopt. Toch zijn er verschillen tussen een zelfstandige ondernemer en een zzp'er, maar in de media worden de termen door elkaar gebruikt. Voor de starter is het van belang om de definities te kennen.

» **Zzp'ers en starters.** Er zijn meerdere categorieën startende ondernemers. Je hebt de startende ondernemer die meestal met een 'eenmanszaak' van start gaat. Er zijn ook startende ondernemers die met een of

meerdere compagnons starten. Al enige tijd worden starters aangeduid met 'start-up'. Dat is onjuist, omdat een start-up een starter is met een vernieuwend idee, die daarvoor een nieuwe technologie hanteert. Een starter die een boetiek begint, is bijvoorbeeld geen 'start-up'. Verder mag je de freelancer niet vergeten. Die is tot op zekere hoogte te vergelijken met een zzp'er, maar een freelancer kan weer geen gebruikmaken van fiscale voordelen voor ondernemers.



KLAAR VOOR DE START...

De aanduidingen starters, start-up, freelancer en zzp'er, worden zowel in woord als in geschrift gebruikt. Ook de belastingdienst maakt graag gebruik van deze aanduidingen. Het zijn echter geen wettelijke benamingen. De wet kent wel de eenmanszaak als bedrijfsvorm. (In hoofdstuk 2, in de paragraaf 'Rechtsvorm kiezen' lees je meer hierover.)

- » **De zzp'er in de praktijk.** Elke starter kan kiezen uit de hiervoor genoemde aanduidingen, een keuze die afhankelijk kan zijn van je bedoelingen en opzet. Ben je bijvoorbeeld van plan om thuis artikelen of columns te schrijven, dan kun je kiezen om starter, freelancer of zzp'er te worden. Maar begin je met compagnons of met een zodanig omvangrijke opzet dat je direct personeel nodig hebt, dan ben je uiteraard geen zzp'er. In de spreektaal zit daar dan ook het verschil. De zzp'er kiest ervoor om geen personeel in dienst te nemen. Misschien kan de starter besluiten om nooit personeel in dienst te nemen, of besluit hij voorlopig niet met personeel te werken. Beide categorieën nemen hier een verstandig besluit.
- » **Waarom zzp'er en geen medewerker worden?** Wie besloten heeft zelfstandig te worden, heeft óók besloten liever geen medewerker bij een bedrijf te worden. De motieven kunnen uiteenlopen. Misschien is er sprake van werkloosheid en lukt het niet om een leuke of interessante baan te vinden. Of je ontvangt op dit moment een uitkering en daar wil je graag snel van af. Het komt ook voor dat je als werknemer niet je draai kunt vinden. Maar het motief dat het meest gehoord wordt is de *zelfstandigheid* als ondernemer. De aanstaande zzp'er wil graag zijn eigen werkdagen bepalen, zijn eigen ideeën uitvoeren en zijn eigen geld verdienen. Dát motief is het meest positieve motief.
- » **Waarom zzp'er en liever geen personeel?** Het is duidelijk dat de starter van een zzp-bedrijf liever geen personeel in dienst heeft. De aanstaande zzp'er blijkt daar goed over te hebben nagedacht. De ondernemer met personeel heeft er een fors aantal taken bij en een doorgaans grote extra financiële post. De ondernemer die personeel nodig heeft, moet

advertenties plaatsen in kranten, op internet of op social media, hij moet medewerkers aanstellen, salarissen betalen, er moeten bureaus komen, misschien zelfs auto's van de zaak en er moeten allerlei extra administratieve handelingen worden verricht. De zzp'er heeft deze omvangrijke zorg niet en kan vrijwel direct aan de slag. Een prima besluit, maar betekent dit ook dat de zzp'er altijd alleen moet werken? Nee, dat is niet het geval. De zzp'er kan best weleens een grotere opdracht hebben waarbij hij hulp kan gebruiken. Hulp kan worden ingeroepen op meerdere 'veilige manieren' (zie hoofdstuk 4). Daarbij komt het voor dat zzp'ers zoveel succes hebben dat zij alsnog personeel moeten aannemen. Zolang dat verantwoord is en het voortbestaan van de onderneming niet in gevaar komt, kan hiertegen geen bezwaar bestaan.

» **Fulltime zzp'er of langzaam opbouwen?** De meeste zzp'ers besluiten het dienstverband met de werkgever op te zeggen en ontslag te nemen. Vervolgens start je met je werkzaamheden als zzp'er. Je moet dan wel kunnen beschikken over geld om de eerste maanden door te komen; opdrachtgevers betalen vrijwel nooit direct. Je moet meestal ten minste 30 dagen wachten op je eerste betaling. Velen kiezen er voor om het zzp-bedrijf langzaam op te bouwen. Uiteraard moeten daarvoor wel de mogelijkheden bestaan, bijvoorbeeld door eerst één dag in de week niet 'bij de baas' te werken, na enkele maanden 2 dagen enzovoort. Op die manier heb je voorlopig nog je vaste baan (of baan op contractbasis), heb je nog het grootste deel van je salaris en kun je gebruikmaken van zorgverzekeringen en bepaalde financiële regelingen. Uiteraard moet de werkgever meewerken aan een opbouwconstructie. Van alle starters start ongeveer 25 procent parttime.

» **Met een uitkering zzp'er worden.** Wie zzp'er wil worden terwijl hij een uitkering ontvangt, heeft beslist mogelijkheden. Het kan daarbij gaan om een WW-uitkering, WAZ-uitkering (Wet Arbeidsongeschiktheidsverzekering Zelfstandigen), Ziektewetuitkering, WAO- of WIA-uitkering of WAJONG-uitkering (vanwege een arbeidsbeperkte situatie). Wie met een uitkering een bedrijf wil beginnen, kan met goede raad worden bijgestaan door de eigen arbeidsdeskundige en het UWV. Via het UWV kun je zelfs de cursus 'Zelfstandig ondernemen met een WW-uitkering' volgen. Ook met een bijstandsuitkering kun je als zzp'er starten. De aanstaande zzp'er wordt gevraagd om een plan op te zetten en zijn of haar idee goed uit te werken.



BELANGRIJK

Ga tijdig praten met het UWV of met de gemeente. Als je idee en plan worden goedgekeurd, kun je je idee verder uitwerken. In die onderzoeksfase word je vrijgesteld van een sollicitatieplicht.

Oriëntatie op de markt

Dat een aanstaande zzp'er zich goed moet voorbereiden, begrijpt iedereen. De eerste stap is natuurlijk het besluit om zzp'er te worden. Maar bijna tegelijkertijd moet je je oriënteren op de markt of, beter gezegd, in vogelvlucht bekijken of er wel een markt is voor de producten of diensten die jij aanbiedt. Stel dat er een grote vraag bestaat naar het door jou op te richten zzp-bedrijf, dan is het een feest om daar aan te werken. Als de vraag echter is achterhaald, is dat weliswaar een teleurstelling, maar heb je nog ruimschoots de tijd om een nieuw plan te bedenken of het bestaande idee bij te schaven. Naast een oriëntatie op de markt is er ook een oriëntatie nodig op het ondernemerschap in algemene zin.

- » **Zit er muziek in mijn zzp-bedrijf?** Een eerste oriëntatie is van belang om vast te stellen dat het zzp-bedrijf in beginsel kans van slagen heeft. Denk aan branches of beroepen die niet (meer) interessant zijn: advertentieverkopers, vertalers van de meest gesproken talen, brugwachters, uitsmijters bij horecabedrijven. Er zijn echter ook branches die in de toekomst steeds belangrijker zullen worden, bijvoorbeeld de ICT-branche gericht op kunstmatige intelligentie, klussenbedrijven (algemeen en computers), persoonsbeveiliging, cyber security, educatie (leraren, seminars, cursusleiders). Bepaal snel of jouw idee voor een zzp-bedrijf interessant is.
- » **Zoek op internet of er veel belangstelling is voor jouw beroep of categorie zzp-onderneming.** Bedenk dat, als je gaat werken in een zeer populaire sector, je veel concurrentie zult tegenkomen.
- » **Bekijk de statistieken van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS).** Er blijken 13.000 hoveniersbedrijven in Nederland te zijn gevestigd (36 per gemeente) en 4500 pakketbezorgers (12 per gemeente).
- » **Overweeg goed of jouw zzp-bedrijf straks relatief gemakkelijk op te richten is.** Als je hiervoor grote investeringen moet doen, kom je waarschijnlijk al snel voor flinke problemen te staan.
- » **Stel met zekerheid vast dat je het zzp-bedrijf in elk geval voorlopig in je eentje kunt uitoefenen.**



BELANGRIJK

Je kunt veel informatie opzoeken in deze oriëntatiefase. Het uitwerken komt straks, maar de oriëntatie is een belangrijk stadium, gericht op het toekomstige bedrijf. Als je hebt kunnen vaststellen dat er een – liefst ruime – markt bestaat voor jouw zzp-bedrijf, kun je het idee verder uitwerken. Overigens: verwar 'een ruime markt' niet met 'een gat in de markt'. Dit aspect komt later nog aan bod.

Het ondernemerschap in algemene zin

De zzp'er moet zich voorbereiden op het ondernemerschap in algemene zin. Ook op dit terrein is het nodig om je af te vragen of je geschikt bent als ondernemer, dus of je er klaar voor bent. Aan het ondernemerschap zit meer vast dan alleen het uitvoeren van opdrachten. Beantwoord voor jezelf de volgende vragen:

- » Als je straks zzp'er bent, kun je dan op steun rekenen van 'thuis' (levenspartner, kinderen)?
- » Zet je ondernemerskwaliteiten op een rijtje:
 - Ben je slordig of juist heel consciëntieus?
 - Heb je administratieve ervaring?
 - Hoe ga je om met je afspraken (timemanagement)?
 - Hoe denk je voor je klanten te zorgen?
 - Heb je al aan debiteurenbeheer gedacht (het innen van facturen)?

Uiteraard zijn er meer vragen te stellen, maar het gaat in deze oriëntatiefase om die (eerste) verwachtingen. Vraag jezelf af of je over sterke of juist zeer matige managerskwaliteiten beschikt, of ergens er tussenin. Het is niet zo dat zzp'ers alleen kans van slagen hebben als ze sterke managerskwaliteiten hebben, het gaat erom dat je jezelf zo goed kent dat je de bedrijfsvoering kunt afstemmen op jouw sterke en zwakke punten.

De voordelen van een zzp-bedrijf

Ook in het voorbereidende stadium mag er worden nagedacht over de verschillen tussen het zzp-bedrijf en overige ondernemingen. Hoewel elke ondernemer een prima ondernemer kan zijn, is de zzp'er vrijwel altijd wendbaarder in zijn onderneming. Hier volgen enkele voordelen:

- » Tarieven kunnen (relatief) lager zijn in het zzp-bedrijf omdat er geen personeel is – en in veel gevallen ook geen bedrijfspand – waardoor overhead en vaste lasten lager zijn.
- » Concurrentie kan de zzp'er gemakkelijker aan omdat hij zijn tarieven doorgaans lager kan afstellen.
- » Afspraken maken gaat voor de zzp'er soepeler dan in een onderneming met een 'strengere' structuur. De zzp'er beslist bijvoorbeeld zelf over werktijden (na 17.00 uur, zaterdag).