

Inleiding

Dit boek gaat over de Zelfstandige Zonder Personeel, ofwel ZZP'er. Met deze term wordt iedere ondernemer bedoeld die zijn diensten zonder personeel aanbiedt. Iedereen met een eenmanszaak en elke freelancer of andere zelfstandige wordt ZZP'er genoemd. Deze gids wordt elk kwartaal bijgewerkt, uw op en aanmerkingen en aanvullingen zijn welkom! (info@publimix.nl)

Hoe wordt u zzp'er?

Op een dag bedenkt u dat u voor uzelf wilt beginnen, u schrijft zich in bij de Kamer van Koophandel (KvK) en u start uw eigen bedrijf. Op zich kan het geen kwaad om domweg te starten en met vallen en opstaan te leren ondernemen, toch het is wat makkelijker en goedkoper om van de ervaringen van andere ondernemers te leren en de beginnersfouten over te slaan. Maar gewoon beginnen is nog steeds een goede manier om een eigen bedrijf te starten. Veel mensen lopen rond met het idee om iets voor zichzelf te gaan doen. Sommigen beginnen maar de meesten stellen het uit, ze zien de start van een eigen bedrijf als iets waarbij er geen weg terug is. En dat klopt natuurlijk niet, iedereen zou zichzelf de kans moeten geven om eens een jaar te ondernemen en dan te kijken of het goed bevalt.

In deze gids leest u alles over het starten als ZZP'er. Ook kunt u de gids goed gebruiken als checklist bij de start van uw bedrijf, alle onderwerpen komen aan bod.

Over de auteur

Peter Bosman is ondernemingsadviseur en zelf ook ondernemer, hij studeerde communicatie, marketing en bedrijfskunde. Als hoofdredacteur van het Freelance Magazine hield hij zich al in de jaren tachtig bezig met alle onderdelen van het zelfstandig ondernemerschap. Na een korte uitstap als marketeer werd hij adviseur bij het IMK. Daar was hij verantwoordelijk voor het beoordelen van ondernemingsplannen. Bij STEW adviseerde en begeleidde startende ondernemers bij het opzetten van hun onderneming en is naast ondernemer en bedrijfsadviseur ook gastdocent bij de Hogeschool Amsterdam.

1. ZZP'er worden

Neem tijd om uw ideeën uit te werken voordat u start. U vergroot daarmee uw kansen om te slagen aanzienlijk. Werk dat vage idee over een eigen bedrijf eens uit. Wat betekent uw idee, wat doet u over een half jaar en wat verdient u dan. Kortom, is uw besluit om te gaan ondernemen goed en is uw bedrijfsidee goed? Om de juiste beslissingen te nemen is natuurlijk de nodige kennis nodig. Met de kennis uit dit boek over financiën marketing en wetgeving bent u in staat uw eigen keuzes te maken. U kunt dit boek goed gebruiken naast bijvoorbeeld het Publimix ondernemingsplan. Dit plan bestaat uit een toelichting en een Cd-rom met begrotingen en hulpprogramma's. In dit plan komen alle onderwerpen uit dit boek aan de orde.

Is een ZZP'er een ondernemer?

Dit is een belangrijke vraag. De term zzp'er is ooit door iemand van de belastingdienst bedacht. Voor die tijd heetten deze mensen gewoon freelancers. Omdat het hebben van eigen personeel in Nederland een enorm risico betekent proberen werkgevers het aannemen van vast personeel doorgaans zo lang mogelijk uit te stellen. Want eenmaal in vaste dienst is het lastig en duur om van overbodig, langdurig ziek, slecht of onbekwaam personeel af te komen. Als je pas aangenomen personeelslid arbeidsongeschikt wordt tijdens de wintersport kun je als werkgever twee jaar lang loon doorbetalen. Iemand ontslaan kost maximaal 79.000 aan transitievergoeding.

Het is dus niet verwonderlijk dat bedrijven liefst werken met tijdelijke contracten voordat ze iemand in dienst nemen. Daarnaast willen veel bedrijven ook een 'flexibele schil', (uitzendkrachten en zzp'ers).

Deze starre arbeidsmarkt heeft ook tot gevolg dat bedrijven schijnconstructies maken waarbij 'vast personeel' vervangen wordt door veel goedkopere zzp'ers. Want een zzp'er hoeft je niet te ontslaan, als die ziek wordt kost het de opdrachtgever geen cent.

Zo heeft de overheid dus aan de ene kant een 'goed beschermde positie voor personeel gecreëerd' terwijl aan de andere kant (bij de zzp'er) juist heel weinig bescherming is. Het gevolg is duidelijk, drie opvolgende wetten moeten deze scheve verhouding tussen de riante positie van zittend personeel eenerzijds en de slechte bescherming van zzp'ers anderzijds reguleren. Die onduidelijkheid houdt al heel veel adviseurs en ambtenaren al heel veel jaren bezig.

Een voorbeeld

De programmeur die ontslag neemt en voor zichzelf begint is een zzp'er. Tenzij hij voornamelijk voor zijn oude baas blijft werken. Dan is er een schijnconstructie die de fiscus niet goed zal keuren.

Maar als de programmeur nog vijf klanten krijgt die elk redelijk wat werk opleveren dan is de programmeur een echte zzp'er. Maar als de programmeur een programma schrijft en dat vervolgens verkoopt aan honderd andere onderne-

mers of particulieren dan wordt de programmeur ook ondernemer. Hij verkoopt niet alleen maar uren maar ook een product of een dienst.

Een voordeel voor de ondernemende zzp'er is dat het veel makkelijker is om opdrachtgever en belastingdienst te overtuigen en dat u geen ingewikkelde verklaringen en contracten meer nodig heeft. En het hoeft voor zzp'ers die alleen uren schrijven ook niet lastig te zijn, zolang u voldoende opdrachtgevers hebt, is het niet heel moeilijk om de belastingdienst te overtuigen van uw ondernemerschap. Hieronder gaan we verder met de beginvraag, wat moet je doen als je wilt gaan ondernemen als zzp'er.

Het toetsen van uw idee

Een bedrijfsplan is goed als het op de volgende drie vragen een positief antwoord geeft:

- Zijn de aannames in uw plan betrouwbaar en realistisch?
 - Leiden deze aannames tot een levensvatbaar bedrijf?
 - Bent u in staat om het plan goed uit te voeren?
-
- De eerste vraag is logisch, u zult betrouwbare gegevens moeten vinden om uw plan te onderbouwen. Hiervoor zijn veel bronnen beschikbaar, zoals de KvK, het CBS, brancheorganisaties en bronnen als bibliotheek en internet. Ook uw aannames moeten kloppen. Bijvoorbeeld een plan waarin staat dat u verwacht dat er van uw product duizenden stuks worden verkocht zult u op zijn minst met cijfers moeten onderbouwen.
 - Bij de tweede vraag werkt u de gegevens van de eerste vraag uit. U hebt een aantal feiten en een aantal aannames die u gebruikt bij een aantal berekeningen over kosten, omzet en financiën. Als de uitkomst van deze berekeningen positief is, dan lijkt uw plan haalbaar.
 - De derde vraag is het belangrijkste. Bent u in staat dit plan ook te verwezenlijken? U kunt een prachtig plan hebben dat aan alle kanten klopt en waarmee u winst zou kunnen maken. Maar wellicht beschikt u over te weinig kapitaal, te weinig kennis, te weinig ervaring of te weinig overtuigingskracht om uw plan succesvol te maken. In de volgende hoofdstukken kijken we welke randvoorwaarden er zijn en welke opties er bestaan om een eigen bedrijf te starten.

U moet antwoord zien te vinden op de vraag wat goed ondernemerschap voor u inhoudt, welke eigenschappen belangrijk zijn voor uw bedrijfsidee en in hoeverre u deze eigenschappen bezit en/of moet ontwikkelen. Per bedrijf heeft u andere kwaliteiten nodig. Een kapper heeft veel plezier van sociale vaardigheden en een webdesigner heeft meer aan het vermogen te kunnen omgaan met nieuwe technieken.

Als het lukt

Ontdekken dat uw beslissingen en uw aannames leiden tot een goed resultaat geeft een enorme kick. Het sterkt uw zelfvertrouwen. Soms lukken uw plannen totaal niet, ook dat is niet erg want ook van mislukkingen leert u. Er is veel onderzoek gedaan naar het verband tussen motivatie om een bedrijf te beginnen en succes. Uit deze onderzoeken komt onder andere naar voren dat ondernemers die starten omdat ze moeten (geen kans meer op de arbeidsmarkt of geldnood) vaker succes hebben dan ondernemers die denken dat ze een gat in de markt hebben gevonden. Dat gat in de markt bestaat namelijk in 99 van de 100 gevallen niet. Een ander motief om te starten is 'dat kan ik zelf beter' of 'dat kan ik ook voor mezelf doen'.

Checklist starten

Hieronder staat een lijstje met punten waar u op moet letten als u als ondernemer wilt starten:

- Concurrentiebeding (heeft uw huidige arbeidscontract een concurrentiebeding?)
- Kapitaal (heeft u eigen geld om te starten of kunt u er makkelijk aan komen?)
- Support omgeving (wat vinden uw baas en uw partner van uw plannen?)
- Fiscaal ondernemerschap (zal de fiscus u als ondernemer zien?)
- Communicatie (hoe is het met de bereikbaarheid van u te starten bedrijf gesteld?)
- Hoe is het met uw vakkennis gesteld?
- Heeft u voldoende kennis van de regels en wetten?

Succes en persoonlijke eigenschappen

Het blijkt uit onderzoek dat leeftijd, geslacht en opleiding weinig invloed hebben op ondernemerssucces. Ondernemen blijkt veel meer een houding. De eigenschappen die het vaakst bij succesvolle ondernemers terug te vinden zijn: marktinzicht, communicatief vermogen en doorzettingsvermogen. Een helder beeld van uw sterke punten en verbeterpunten geeft inzicht in de mate waarin u in staat bent een onderneming te runnen. Een succesvolle ondernemer weet hoe hij zijn verbeterpunten kan opvangen, versterken en zo nodig uitbesteden.

Doelen stellen

Het moment waarop u besluit om zelfstandig te blijven of weer werknemer te worden is voor iedereen anders. Toch kan het geen kwaad om van tevoren te bedenken in welke gevallen u deze keuze maakt. Bijvoorbeeld: ik blijf voor mezelf werken op het moment dat ik meer dan 15.000 euro verdien. Of: als ik merk dat ik na twee jaar proberen nog geen omzet haal van 20.000 euro, dan

ga ik weer volledig aan het werk bij mijn baas. Kortom; bedenk uw randvoorwaarden voor het ondernemerschap en stel duidelijke doelen om uw keuze te maken.

De tijd nemen

Neem, nadat u bent begonnen ook af en toe de tijd om terug te kijken en om plannen te maken voor de toekomst. Voordat u begon had u doelstellingen, maar wat gaat u doen zodra die doelstellingen gehaald zijn? Het kan inspirerend zijn om eens met iemand te praten over uw bedrijf. Alleen praten is vaak al voldoende om op nieuwe ideeën te komen.

De beste manier om uw plannen te bekijken is door uw gezonde verstand te gebruiken. Lijkt uw plan te mooi om waar te zijn, dan is het dat meestal ook.

