



## Voor jezelf beginnen? Goed voorbereiden!

© 2011 Margriet Guiver-Freeman. Alle rechten voorbehouden.

*Voor jezelf beginnen, of dat nu is als 'eigen baas' of als echte ondernemer, is spannend, maar kan je veel opleveren. Zelfs in deze economisch zware tijd, mits je deze stap goed voorbereidt! Op dit moment is het vooral lastig om financiering te krijgen tenzij je een goed ondernemingsplan kunt overleggen waaruit duidelijk blijkt **dat**, **waarom** en **hoe** jouw onderneming succesvol zal zijn. Het is het dus waard om hier ruim tijd en energie in te steken.*

### Ondernemer

Volgens ZZP Nederland dient een ondernemer te voldoen aan de volgende kenmerken:

- De ondernemer heeft bewust de keuze gemaakt om voor eigen risico en voor eigen rekening te handelen waarbij hij accepteert dat er altijd een bepaalde mate van onzekerheid is over het huidige en toekomstige inkomen.
- De ondernemer accepteert dat ondernemen soms 'pijn' doet als de tijden - om welke reden dan ook - wat minder zijn.
- De ondernemer gaat uit van zijn eigen kracht en handelt ook vanuit deze kracht.
- De ondernemer is zelfstandig en onafhankelijk, hij laat zich niet betuttelen.
- De ondernemer neemt zelf de verantwoordelijkheid om niet alleen nu maar ook in de toekomst interessant te zijn en te blijven voor zijn potentiële doelgroepen c.q. afzetmarkten.
- De ondernemer weet dat hij zelf de verantwoordelijkheid draagt voor alle keuzes die hij maakt in zijn ondernemerschap.
- De ondernemer heeft een brede focus op de maatschappij en heeft oog voor ontwikkelingen, ook voor die van buiten zijn eigen vakgebied.
- De ondernemer is kritisch.
- De ondernemer is creatief, innovatief en uniek in zijn doen en laten.
- De ondernemer heeft zelfreflectie.
- De ondernemer heeft visie ontwikkeld voor de toekomst, weet waar hij over een aantal jaren wil staan, hoe zijn ambities te formuleren en met welke strategie hij die ambities weet te bereiken.

### Eigen baas worden

Wie eerlijk is en toegeeft dat hij (nog) niet voldoet aan al deze kenmerken, is waarschijnlijk nog niet een 'echte ondernemer' en zal mogelijk liever 'eigen baas' worden.

In mijn definitie is een 'eigen baas' iemand die als zelfstandige vrijwel hetzelfde werk doet als hij eerder in loondienst deed. Hij werkt fulltime, op achtereenvolgende 'klussen' of projecten voor steeds verschillende klanten, maar meestal niet meer dan één of twee klanten tegelijk. De eigen baas bepaalt zelf of hij de hem aangeboden klus aanneemt of niet. Hij factureert zijn klant op basis van de uren of dagdelen die hij voor de klant heeft gewerkt. Zo iemand wordt ook wel freelancer of ZZP'er genoemd.

De meeste freelancers genieten van de afwisseling en de vrijheid die dit bestaan hun biedt.

### Nadelen

Maar het is niet allemaal vrijheid, blijheid! Veel ZZP'ers vergeten dat ze met het eigen baas worden ook de verantwoordelijkheid (en de kosten!) op zich hebben genomen van een heleboel verplichtingen die tot nog

toe hun werkgever droeg. Helaas zie ik in mijn praktijk al te vaak dat ZZP'ers daarmee geen rekening houden bij het vaststellen van hun tarieven...

De freelancer moet namelijk zelf zorgen voor een goede financiële administratie met alles wat daarbij hoort aan belastingformulieren en –afdrachten. Te beginnen met de BTW. Ook zal hij nu zelf voor zijn eigen verzekeringen moeten zorgen, en voor zijn eigen pensioen. Er is geen werkgever meer die daaraan een bijdrage levert ...

Al die dingen uitzoeken en goed organiseren en uitvoeren kan behoorlijk lastig zijn en het kost in elk geval tijd. Een werknemer in loondienst heeft over het algemeen een vaste werkweek van 36 tot 40 uur. Okay, daar zal wel eens een uurtje of zo uitloop bijkomen, maar dat is het dan. Zorgen voor een nieuwe klus valt binnen de normale werkweek, net als het volgen van een cursus of het bezoeken van een lezing.

Een freelancer die wordt ingehuurd voor een voltijdse werkweek zal naast die vijf werkdagen ook nog tijd moeten besteden aan zijn administratie. Eigenlijk ook aan het bijhouden van zijn vak, aan acquisitie en netwerken, maar dat schiet er meestal bij in.

De loondienstmedewerker krijgt per jaar gemiddeld 28 vakantiedagen, plus de feestdagen die op werkdagen vallen doorbetaald. De ZZP'er verdient helemaal niets op de dagen dat hij niet werkt.

Om niet het risico te lopen van lange tijd geen inkomen, durven de meeste ZZP'ers nooit 'nee' te zeggen tegen een opdracht. Maar zodra de hoeveelheid werk vermindert, is de freelancer degene die er het eerste (vrijwel onmiddellijk) uitvliegt. Een zelfstandige heeft geen recht op een uitkering. Tot hij aan het werk kan aan een nieuwe 'klus', bij een andere opdrachtgever, zal hij moeten leven van de opgebouwde reserve – en dan hopen we maar dat die reserve er is.

Freelancers kennen dus periodes van idioot lange werkdagen en –weken, afgewisseld met periodes van wanhopig acquireren en netwerken om een nieuwe opdracht te vinden. Probeer dan maar eens een vakantie te plannen!

## Voordelen zijn er ook

Behalve deze nadelen zijn er zeker ook voordelen verbonden aan het 'eigen baas zijn'. Ook financieel: als zelfstandige ondernemer kan je bepaalde kosten aftrekken in je onderneming waar deze in loondienst meestal niet vergoed worden. Denk aan computer en/of laptop, smartphone, auto, papier en pennen, en zo voort. De BTW op deze zaken krijg je terug van de belastingdienst, als je tenminste ook BTW moet heffen over jouw omzet.

Je kunt (in elk geval in theorie!) zelf kiezen of je een opdracht aanneemt of niet. Je hoeft dus niet dag-in, dag-uit hetzelfde saaie werk te doen als je dat niet wil. Afhankelijk van de aard van je werkzaamheden kun je mogelijk ook zelf bepalen waar en op welke tijden je wilt werken. Je kunt in elk geval afspraken maken over het vermijden van files.

## Tarief berekenen

Zo af en toe zien we in de krant opwindende verhalen over interim-functionarissen of adviseurs die als zelfstandig ondernemer worden ingehuurd 'voor een salaris van' en dan volgt het bedrag dat de opdrachtgever per maand aan zo iemand kwijt is. Even los van het feit dat er dan vaak inderdaad astronomische bedragen genoemd worden (bij deze verhalen gaat het meestal om opdrachten voor een of andere overheidsinstantie) – dat betreft dan niet het **salaris** van de ondernemer, maar zijn **omzet**. Waarschijnlijk zit dan zelfs nog de 19% BTW in dat bedrag ook! Uit die omzet moet van alles worden betaald voordat er sprake is van persoonlijk inkomen voor betrokkene: de BTW-afdracht, verzekeringen, administratie, apparatuur en verbruiksmaterialen, reserveringen voor vrije dagen, en zo voort.

Ik heb het hierboven al gezegd: veel freelancers zijn te optimistisch met betrekking tot hun tarieven. Zij bieden hun diensten te goedkoop aan. Zij vergeten nogal eens rekening te houden met de inkomstenbelasting en met de kosten van vrije dagen, verzekeringen én met de kosten van hun auto of hun gereedschap.

In een volgend artikel leg ik uit hoe je een redelijk tarief kunt bepalen.

*Kun je hulp gebruiken bij het nemen van de beslissing om al of niet zelfstandig te worden? Of bij het opstellen van je ondernemingsplan? Neem dan contact op met Margriet Guiver-Freeman, de **Business Mastercoach**®, op 0611 380 349 of maak meteen een (vrijblijvende) afspraak via de contactpagina op de website [www.guiver-freeman.com](http://www.guiver-freeman.com).*