



Iedereen houdt van de ZZP'er

Tien jaar geleden werd de zelfstandige zonder personeel nog gewantwoord als vrijbuiters die zichzelf in verkapte loondienst aan zijn vroegere baas verhuurde. Inmiddels zijn ZZP'ers een zeer aantrekkelijke marktpartij, vooral in sectoren als de bouw, ICT, financiële dienstverlening en de zorg. Welke aanbiedingen komen er allemaal op hen af? Wat is het kaf, en wat het koren?

TEKST: HANS VELTMEIJER FOTOGRAFIE: PAUL VREEKER

Zelfstandigen zonder personeel zijn niet meer te stuiten. Velen verruilen een betaalde baan uit eigen initiatief voor meer vrijheid en de uitdaging om op eigen benen te staan. Werkgevers huren graag hun ex-personeel in. Lekker flexibel en goeddeels verlost van de sociale lasten en verplichtingen. Gelijktijdig is het leger aan kleine zelfstandigen ook een interessante commerciële doelgroep geworden voor banken, verzekeraars, belangenbehartigers, inkooporganisaties, media et cetera. Liefst 103.000 starters registreerden zich vorig jaar in het Handelsregister. En de eerste helft van 2008 waren het er al 55.000. Bijna negentig procent daarvan is zzp'er. 'Het is hot', bevestigt Roel van der Beek, product manager starters bij Kamer van Koophandel Nederland. Dat 'zzp' een soort van con-

tainerbegrip is geworden, blijkt wel uit het antwoord dat hij krijgt van veel starters op de vraag welke rechtsvorm hun bedrijf zal hebben: 'zzp'. Dat wordt dus de eenmanszaak voor de grote meerderheid, sommigen kiezen voor een vennootschap onder firma en een nog kleinere minderheid richt direct een BV op. De meesten hebben in loondienst gewerkt. In de bouw, ICT of zakelijke dienstverlening. "Ik kom ook veel mensen uit de zorg tegen", vertelt Van der Beek. "Die nemen ontslag en verhuren zichzelf dan aan het ziekenhuis." Hij ziet bij economische tegenwind het huidige aantal van circa een miljoen zelfstandigen zonder personeel nog verder toenemen. "Mensen die hun baan verliezen stappen steeds vaker in het ondernemerschap, zonder veel risico." Zo hebben de meeste zzp'ers lage kosten en beschikken ze door hun arbeidsverleden al bij aanvang van hun eigen bedrijf over voldoende opdrachtgevers. Daarbij ligt echter wel degelijk een gevaar op de loer: het afhankelijk zijn van één grote klant. "Als dat putje opdroogt moet je maar afwachten of er weer water in komt."

MAKKELIJKE PROOF?

Van der Beek beseft dat de zzp'er een aantrekkelijk doelwit is voor allerlei marktpartijen. "Iederéén stort zich erop." De organisatie waarvoor hij werkt faciliteert dat mede. Iedere Kamer van Koophandel mag immers de adressenbestanden van de startende bedrijven doorverkopen aan wie daarvoor betaalt. En dóet dat ook. Zo is de branchevereniging van schilders geabonneerd op de inschrijvingen van nieuwe schilders. Wie de stroom aan post, telefoon en e-mail wil inperken, kan bij de inschrijving in het Handelsregister aangeven dat hij niet >>>>

Freddie Kloppenburg, klussenbedrijf Kireva:

“Ze krijgen mij niet zo gauw meer voor een handtekeningetje”

Nu, tweeënhalf jaar na de start, is hij in rustiger vaarwater gekomen. “Ik heb alles tot in de puntjes geregeld en ga sowieso niet meer op al die aanbiedingen in”, verklaart Freddie Kloppenburg van klussenbedrijf Kireva uit Emmeloord. Hij laat zijn accountant een oogje in het zeil houden. Zo legt die hem drie verschillende plannen van aanbieders van een pensioenregeling voor. Het is een van de weinige zaken die hij nog niet heeft geregeld. “Mijn accountant zoekt de beste uit en daarmee ben ik gedekt.”

Hij begon voor zichzelf nadat het bouwbedrijf waarvoor hij werkte, failliet ging. “Ik had geen zin iets anders te zoeken en zag dit als een leuke, nieuwe uitdaging in mijn leven.” Hij werkt samen met een ex-collega. Ze huren elkaar in. “We hebben veel werk en verder niets te klagen, maar ik heb wel minder vrije tijd. Het is meer aanpakken dan in loondienst. De administratie is erbij gekomen en ‘s avonds moet ik langer doorwerken.” Kloppenburg heeft zijn lesje echter wel geleerd als startende zzp’er. “In het begin kreeg ik een stortvloed over mij heen. Na een paar

weken dacht ik ‘barst maar, ik neem geen afgeschermd telefoonnummers meer op’. Toch ging hij een keer in de fout. Hij viel voor de mooie en voordelige bespiegelingen van een inkooporganisatie voor de bouwsector. Kreeg een vertegenwoordiger van het bedrijf over de vloer en maakte mondelinge afspraken over diverse kortingen.

Voor een proefperiode van drie maanden hoefde hij slechts € 7,50 per maand te betalen. “Ik heb driemaal gevraagd of dat echt alles was, en dat was prima”, zegt Kloppenburg. Toch was hij onaangenaam verrast toen hij de eerste rekening zag. Naast het overeengekomen maandelijkse bedrag, waren er €180,- (!) aan administratiekosten in rekening gebracht. “Ik ben duidelijk een oor aangenaaid, maar heb wel betaald.”

Kloppenburg had immers zijn handtekening gezet en de administratiekosten waren in kleine lettertjes op de achterzijde van het formulier vermeld. “Ik heb ervan geleerd. Ik kon inkopen op hun naam, met korting, maar diezelfde korting krijg ik nu ook zelf ook. Ik ben er nu wel klaar mee. Ze krijgen mij niet zo gauw meer voor een handtekeningetje.”

>>>>> door commerciële partijen wil worden benaderd. Het adres wordt dan niet doorverkocht. Is dat handig? “Ja en nee”, vindt Van der Beek. “Als een schilder door een schilderscombinatie wordt gebeld, biedt hem dat toch kansen.” Goed filteren en niet overal mee in zee gaan, is zijn devies. “Kijk naar de toegevoegde waarde. Vraag je terdege af of je er wat aan hebt.”

“Maak een lijstje van wat je écht nodig hebt om aan de slag te gaan.” Dat raadt Roel Masselink van het Platform Zelfstandige Ondernemers (PZO) starters aan. “Om ondernemer te zijn heb je meestal aan een computer en een goed opgezette financiële administratie al genoeg.” Hij adviseert zzp’ers om streng onderscheid te maken tussen *need-to-know* en *nice-to-know*. “De laatste categorie is van later zorg.”

De beginnende zzp’er is volgens Masselink zo’n gewilde doelgroep omdat deze nog over veel zaken moet beslissen. “Nu vinden starters toezending van een pasje van de Makro of een office center meestal niet erg, maar een schifting maken in de rest is wel verstandig.”

Rond Prinsjesdag waarschuwde MKB Nederland bij monde

van voorzitter Loek Hermans voor de olopemde kosten voor het sociale stelsel met al die, vaak onverzekerde, ‘vrijbuiters’. Een verplicht basispakket sociale verzekeringen zou daarvoor soelaas kunnen bieden. “Daar zitten zzp’ers nou nét niet op te wachten”, vindt Masselink. “Bij het ondernemerschap horen nu eenmaal risico’s. Wel moet iedereen die dat wil onder redelijke voorwaarden een verzekering kunnen afsluiten. In principe kan dat nu al prima.”

PZO neemt desondanks deel aan de landelijke bewustwordingscampagne over de verzekeraarbaarheid van het arbeidsongeschiktheidsrisico voor zzp’ers, die dit najaar samen met de overheid, het Verbond van Verzekeraars en enkele andere organisaties van zelfstandigen is gelanceerd.

Ook de Kamer van Koophandel gaat de ondernemer zonder personeel vanaf begin volgend jaar in de schijnwerpers zetten. “Het is een complexe, groeiende groep met drie belangrijke knelpunten: ze zijn niet goed verzekerd, niet georganiseerd in netwerken of ondernemersclubs én hun financiële administratie laat vaak te wensen over. Daar gaan wij met voorlichting aandacht aan besteden”, licht Roel van der Beek toe.

>>>>>

Tips

Sluit een **bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering**. Voor eenpitters in de zakelijke dienstverlening is een verzekering tegen beroepsaansprakelijkheid ook sterk aan te bevelen. Beroepsfouten kunnen immers enorme consequenties hebben.

Vraag binnen drie maanden na de start **offertes aan voor een arbeidsongeschiktheidsverzekering**. Ex-werknemers kunnen dan nog kiezen voor een vrijwillige voortzetting bij het UWV van de Ziektewet- en WIA-verzekering. Andere starters kunnen – mochten zij door een reguliere verzekering worden geweigerd – een beroep doen op **de vangnetverzekering**. De dekking hiervan wordt bin-

nenkort verbeterd en tijdelijk opengesteld voor alle ondernemers die binnen de ‘actieperiode’ een offerte voor een normale verzekering aanvragen en opnieuw niet, of onder beperkende voorwaarden, worden geaccepteerd. De actieperiode is begonnen op 1 november en loopt tot februari 2009.

Sluit u aan bij een branche- of beroepsorganisatie of een organisatie voor zelfstandigen. Zo helpt u de positie van de zzp’er in wet- en regelgeving te verbeteren. Daarnaast biedt zo’n belangbehartiger een klankbord en vaak veel ledenvoordelen.

Perk uw aansprakelijkheid in. Denk aan het opstellen van huwelijksvoorwaarden of het oprichten van een BV.

Financieel interimmer Daan Vaneker:

“Zzp’ers zijn nu mijn doelgroep”

Anderhalf jaar geleden schreef hij zich in als zelfstandig bedrijfsconoom. Bedolven onder de aanbiedingen van verzekeraars, banken, brancheverenigingen of vakbladen werd hij niet. “Ik krijg hooguit tweemaal in de maand een mailing binnen en dan houdt het op. Meestal kijk ik er niet in. Ik denk dat het per omgeving verschilt. Enschede is niet de meest hete regio.”

Vaneker werkte voorheen in loondienst en zag een collega uitstappen en voor zichzelf beginnen. “Dat wil ik ook, die vrijheid en afwisseling”, dacht hij. “Met de interim-werkzaamheden sta ik voor steeds een andere uitdaging. Ik hou wel van die kick.” Voor Vaneker was het bestaan van eenpitter een opstap naar een groeiend bedrijf. Hij richt nu een ‘collegiaal netwerk van zzp’ers’ op - het Economen Netwerk - en heeft inmiddels al twee mensen in dienst. “We gaan de krachten bundelen zodat we als zelfstandigen niet alleen staan. Ik ben zelf één van het netwerk en daarnaast de aanjager die probeert opdrachten voor de anderen binnen te halen.” Daarmee is hij zzp’er af en bevindt hij zich nu aan de andere kant van de markt: “Zzp’ers doelgroep”. Hij benadert de zelfstandige financiële dienstverleners vooral via virtuele netwerken als LinkedIn en Freelance.nl. Als het wat lijkt, belt hij. Met succes. “Ruim tachtig procent is enthousiast.”

Feiten over zzp’ers

De zzp’er is een ondernemer die niet werkzaam is in de primaire sectoren en die geen personeel in dienst heeft, arbeidsdiensten verricht (geen handelsbedrijf) en in beperkte mate noodzaak is in vaste activa te investeren voor zijn bedrijf.

Positieve overwegingen vormen de belangrijkste drijfveren om te kiezen voor het zzp-schap, zoals vrijheid, flexibiliteit en het leveren van professionele kwaliteit.

Zzp’ers worden inmiddels beschouwd als een onlosmakelijk, structureel onderdeel van het Nederlands bedrijfsleven. In de jaren negentig werd er vooral sceptisch naar deze groep gekeken. Zij zouden niet willen bijdragen aan het sociale stelsel, maar wel vaak in verkapt vorm in loondienst zijn bij hun vroegere werkgevers.

Bijna één op de drie zzp’ers is vrouw; een duidelijk hoger aandeel dan onder ondernemers binnen het overige MKB.

De bouwsector en de zakelijke dienstverlening zijn bij uitstek het werkkterrein van de zzp’er. Ruim zestig procent van de ondernemingen binnen deze sectoren is een zzp-bedrijf.

Bronnen: EIM en Kamer van Koophandel

Jan de Laet, LCD Consultancy:

“Als ik iets nodig heb, ga ik het zelf wel zoeken”

Jan de Laet uit 's-Hertogenbosch is al negen jaar zelfstandig ICT'er zonder personeel. Hij kampt met hetzelfde probleem als veel startende collega's: bergen ongevroegde post. “In allerlei vormen, en daar moet je vanaf zien te komen en het liefst er voor zorgen dat het niet meer terugkomt.”

Dat is nog wel te doen voor wat betreft de e-mails met de aanbiedingen van computerleveranciers. Die afzenders sluist hij in het vervolg door naar het spamvakje. Ook via de fax ontvangt hij “de meest rare dingen. Van radiografisch bestuurbare autootjes tot spandoeken”. Sinds kort kijkt hij of er een nummer onder de fax staat en stuurt een bericht terug om hem uit het adressenbestand te halen. De papieren post, zoals de vuistdikke catalogi van kantoorbenodigdheden, verdwijnt voorsnog in de papierbak. “Ik ben er nog niet toegekomen om daar wat aan te doen. Het is wel zonde voor het milieu.” Zit er wel eens iets bij waar hij wat aan heeft? “Eigenlijk vind ik niks de moeite waard. Als ik iets nodig heb, dan ga ik het zelf wel zoeken.” Ook banken en verzekeraars weten hem goed te vinden. “Om de haverklap krijg je een mailing waarin je er op gewezen wordt dat je het welbeschouwd verschrikkelijk slecht voor elkaar hebt en dat juist de afzender je kan helpen.” Niet interessant voor De Laet, maar dat komt vooral omdat hij het al wel aardig voor elkaar heeft. Hij is lid van een branchevereniging voor zelfstandige ICT'ers, die zijn belangen behartigt, en hij heeft zich ingedekt tegen de voornaamste risico's. Naast een arbeidsongeschiktheidsverzekering heeft hij bijvoorbeeld een beroepsaansprakelijkheidsverzekering. “Als je werkt aan logistieke oplossingen voor bedrijven met een omzet van een paar miljoen, dan kan de aansprakelijkheid wanneer je een fout maakt behoorlijk oplopen.” Daarom laat hij bij contracten met opdrachtgevers de aansprakelijkheid ook beperken tot het bedrag waarvoor hij is verzekerd. Als dat voor een miljoen euro is en de aansprakelijkheid bedraagt twee miljoen, dan kan het verschil niet op hem verhaald worden. De Laet wilde negen jaar geleden niet meeverhuizen met zijn werkgever en besloot voor zichzelf te gaan werken. Hij doet vaak grote, langlopende projecten en kan dus niet veel opdrachtgevers tegelijkertijd bedienen. Met de Verklaring Arbeidsrelatie (VAR) moet hij steeds aantonen dat hij volgens de Belastingdienst niet in loondienst is. Hij heeft zijn bedenkingen bij dit instrument. “Tot nu toe heb ik het altijd probleemloos gekregen, maar het is wel jammer dat de VAR er moet zijn. Als ik bijvoorbeeld bij een groot ICT-bedrijf zou werken, zou het geen enkel probleem zijn om jarenlang bij dezelfde opdrachtgever te werken. Als zelfstandige is dit wel een probleem. Dat is eigenlijk oneerlijke concurrentie.” Het bestaan als zelfstandig ondernemer zonder personeel zou hij niet meer inruilen voor een baan. “Ik kan nu zelf keuzes maken. Of ik een opdracht wel of niet aanneem, of ik een tijdje niets doe, of dat ik op zoek ga naar iets anders. Als werknemer word je daarin toch gestuurd.”