

Inhoud

1	Waarom voor uzelf beginnen?	1
	Op weg naar terra incognita	2
	Redenen om voor uzelf te beginnen	4
	1. Vrijheid van hiërarchie	4
	2. Vrijheid van 9 tot 5	5
	3. Ruime arbeidsmarktomsandigheden	6
	4. Krappe arbeidsmarktomsandigheden	7
	Waarom zzp'ers geliefd zijn – en waarom dat interessant is voor u	8
	Is het ondernemerschap wat voor u?	9
	Vragenlijst	9
	Antwoorden	11
	Toelichting bij de vragen	12
2	Wat gaat u doen?	17
	Missie, visie en waarden	18
	Missie	18
	Visie	20
	Waarden	20
	Marktverkenning	22
	Mond-tot-mond	22
	Brancheverenigingen	23
	Kamer van Koophandel	23
	Rabobank	24
	Forumgrazer	24
	Financiële haalbaarheid	24
	Startkapitaal	24
	Verwachte inkomsten: uw uurtarief	26
	Dekking van startkapitaal	28
	Ondernemingsplan	31



3	Welke rechtsvorm kiest u?	33
	Het verschil tussen een rechtsvorm en een rechtspersoon	34
	Uw keuzen als zzz'er	35
	Eenmanszaak (geen rechtspersoonlijkheid)	36
	Maatschap (geen rechtspersoonlijkheid)	37
	Vennootschap onder firma (geen rechtspersoonlijkheid)	38
	Commanditaire vennootschap (geen rechtspersoonlijkheid)	39
	Besloten vennootschap (rechtspersoonlijkheid)	40
	Aanmelden bij de Belastingdienst en de Kamer van Koophandel	43
	Veranderingen op komst	43
4	Hoe overleeft u de administratie?	47
	De hel die boekhouden heet	48
	Wat u voor de start al moet doen	49
	Wat moet u bewaren?	50
	Het grootboek: middelpunt van uw administratie	52
	Boekhoudprogramma of Excel-sheet?	53
	Online of offline boekhouden	54
	Drie stappen naar een goed boekhoudpakket	55
	Administreren: zelf doen of uitbesteden?	57
	Hoe vindt u een goede accountant?	60
5	Wat moet u weten over belastingen?	63
	Uw vriend, de Belastingdienst	64
	Drie soorten belasting	65
	Beginselen van de inkomstenbelasting	66
	Geld reserveren: absolute noodzaak	67
	Geld verdienen met een goede schatting van uw inkomsten	68
	Tijdig aangifte doen en uitstel aanvragen	71
	Ondernemersfaciliteiten binnen de inkomstenbelasting	71
	De Zorgverzekeringswet en het risico op dubbele lasten	76
	Vennootschapsbelasting	77
	Investeren: fiscaal aantrekkelijk	78
	Autokosten	81
	Gratis fiets	83
	Omzetbelasting of btw	83
	Verschillende btw-tarieven	84
	Frequentie en uitstel van btw-aangifte	87
	Controle door de Belastingdienst	88

6	Personeelszaken	91
	Uw kostbaarste bezit	92
	Sociale premies vermijden met de VAR	93
	Tips bij het invullen van de VAR-aanvraag	95
	Onderwijs als investering in uzelf	99
	Soorten bijscholing	100
	Vakinhoudelijke vaardigheden	100
	Ondernemersvaardigheden	100
	Persoonlijke vaardigheden	101
	Het vinden van een opleiding	101
	Personal coaching en het belang van ‘spiegelen’	103
	Collega-ondernemers inhuren	104
	Spreek uw netwerk aan	104
	Doe een achtergrond-check	104
	Lees de kleine lettertjes	105
	Maak een briefing	105
	Voorkom misverstanden over de deadline	106
	Spreek duidelijk de vergoeding af	106
	Regel de rechten	106
	Vraag naar een VAR-wuo of VAR-dga	107
7	Marketing en personal branding	109
	De vent is de tent (m/v): over personal branding	110
	Hoe gaat uw bedrijf heten?	110
	Wie u bent	111
	Wat u kunt	112
	Het belang van een professionele presentatie	113
	Huisstijl	113
	Bedrijfsdrukwerk	114
	Website en blog	116
	Hoe vindt u klanten?	118
	Adverteren	118
	Direct mail, telemarketing en e-mailmarketing	120
	Bloggen en Twitter	122
	Digitaal netwerken	122
	Analoog netwerken	123
	Offertes maken	125
	Voor het schrijven van de offerte	125
	Bij het schrijven van de offerte: inhoud	125
	Bij het schrijven van de offerte: vorm	127
	Na het versturen van de offerte	128
	Onderhandelen met een opdrachtgever	128



Klanten binden	131
Relatiegeschenken	132
Bedrijfsfeest	132
Kerstmis: een kansrijk mijnenveld	133
8 Juridische ondernemersbasiskennis	137
Verplichte lidmaatschappen	138
Overeenkomsten en contracten	138
Algemene voorwaarden	139
Voorwaarden opstellen	142
Leverancierscontracten	145
Intellectueel eigendom	147
Auteursrecht	147
Octrooirecht	149
Databankenrecht	150
Portretrecht	150
Handelsnaamrecht	151
Merkenrecht	152
9 Factureren en incasseren	155
Uw geld	156
Eisen aan een factuur	156
Elektronisch factureren	158
Betalingstermijn en wettelijke rente	159
Wat te doen met wanbetalers	161
Wat u kunt antwoorden op smoezen van debiteuren	164
10 Financiële planning, pensioen en verzekeringen	169
Uw geld beheren in zes stappen	170
Uw buffer bij tegenvallers	171
Buffer voor zzp'ers met een gezin	172
Buffer voor zzp'ers met een tweepersoonshuishouden	173
Buffer voor zzp'ers met een eenpersoonshuishouden	173
Ziekte en arbeidsongeschiktheid	174
Zelf sparen voor ziekte: bufferen tot de dood	174
Arbeidsongeschiktheidsverzekering: zekerheid voor een hoge prijs	176
Zwangerschap	179
Bijstand voor ondernemers	179
Verzekeringen	180
Rechtsbijstandsverzekering	180
Aansprakelijkheidsverzekering	182



Pensioen	183
Fiscale oudedagsreserve	184
Kapitaal in de bv	184
Pensioenverzekering	184
Zelf sparen	184
Zelf investeren of beleggen	185
Oudedagslijfrente	185
11 De toekomst	189
Het einde van uw bedrijf	190
Uw bedrijf groeit door	190
Geld verdienen bij de overstap van eenmanszaak naar bv	191
Staking van uw bedrijf: pensionering of terug in loondienst	193
Verkoop van uw bedrijf	194
Niet stoppen: doorwerken als AOW-gerechtigde	195
Index	197



Waarom voor uzelf beginnen?

“Op het moment dat u besluit om genoeg te nemen met een tweede plaats, zal uw gehele leven er ook zo uitzien.”

(John F. Kennedy, 35ste president van de Verenigde Staten)

U leest in dit hoofdstuk:

Over de grote populariteit van het bestaan als zelfstandige zonder personeel (zzp).

Wat het verschil is tussen zzp'ers en freelancers.

Welke goede en minder goede redenen er zijn om voor uzelf te beginnen.

Waarom toekomstige opdrachtgevers blij met u zullen zijn.

Of u geschikt bent voor een bestaan als zelfstandige.



Op weg naar terra incognita

Afscheid nemen van het bestaan in loondienst is zoiets als emigreren. U trekt een nieuw gebied in waar het terrein nog onbekend is. Hoewel sommige nieuwe burens u verwelkomen, is niet iedereen u vriendelijk gezind. En als het nieuwe bestaan niet blijkt te bevallen, is het nog maar de vraag of u zomaar terug kunt keren naar uw oude stek.

Toch is er aan het begin van de 21ste eeuw geen gebrek aan durfals die kiezen voor een bestaan als zelfstandige zonder personeel of zzp'er. Het Centraal Bureau voor de Statistiek meldde in december 2010 dat er 708.000 zzp'ers waren in het derde kwartaal van 2010. Dat betekent een forse groei vergeleken met 1996, toen er nog 'maar' een krappe 400.000 zzp'ers waren. Wie kijkt naar de totale beroepsbevolking, ziet niet alleen een absolute, maar ook een relatieve groei van het aantal zzp'ers. In 1996 bestond namelijk nog maar zes procent van de werkzame beroepsbevolking uit zelfstandigen zonder personeel, in 2008 was dit volgens het CBS fors hoger: negen procent. (In het derde kwartaal van 2010 stond de teller op 9,5 procent.)

Er zijn dus al veel zzp'ers. Maar minstens zo veel mensen overwegen een zelfstandig bestaan. De Kamer van Koophandel publiceerde in 2007 een onderzoek waaruit bleek dat één op de twaalf Nederlanders wel eens heeft nagedacht over het beginnen van een eigen bedrijf.

Daarbij past wel enige voorzichtigheid, want niet iedere ondernemer is een zzp'er. Zoals de naam al zegt, heeft een zzp'er geen personeel in dienst. Runt u een kartonfabriek met dertig medewerkers, dan bent u dus geen zzp'er. Al zijn er grensgebieden. Nogal wat zzp'ers huren andere zelfstandigen of freelancers in voor tijdelijke klussen, meestal om drukke periodes te overbrug-



gen. Daar zitten uiteraard grenzen aan. Het is niet doenlijk om als zzp'er dertig medezelfstandigen te coördineren zonder dat uw eigenlijke werk daar onder leidt. Wie wil groeien, moet op enig moment personeel gaan aannemen.

Een zzp'er kan dus ook worden gedefinieerd als een ondernemer met een beperkte groeiambitie. Gaan de zaken goed, dan zal de zzp'er immers op enig moment 'nee' moeten zeggen tegen nieuwe klanten. Let wel: daar is niets negatiefs aan. Het betekent dat de zzp'er meestal meer dan louter materiële motieven heeft om de dappere sprong naar zelfstandigheid te maken.



Freelancer, een niet-bestaand woord

Wat zegt u? 'Freelancer' staat gewoon in uw Van Dale? Dat klopt, maar voor bijvoorbeeld de Belastingdienst bestaat de freelancer als aparte ondernemerscategorie niet. Dat komt doordat niet elke freelancer recht heeft op wettelijke ondernemersfaciliteiten. In de praktijk is een freelancer vaak een type zzp'er: iemand die op basis van eindige opdrachtovereenkomsten voor meer klanten werkt. De term wordt veel gebruikt in vrije beroepen zoals journalistiek en copywriting, maar ook in de bouw. Het woord 'freelancer' heeft een literaire geschiedenis en verwijst terug naar de 18de eeuw. Toen omschreef schrijver Sir Walter Scott militaire hurlingen als 'free-lancer' in zijn boek *Ivanhoe*.



Redenen om voor uzelf te beginnen

Eén rode draad loopt door alle hierna genoemde redenen en dat is ambitie. Als u genoeg zou nemen met wat goed genoeg is voor de meeste Nederlanders, zou u dit niet lezen, maar 'gewoon' in loondienst werken. Of voor degenen die de stap nog moeten maken: willen blijven werken.

1. Vrijheid van hiërarchie

Veruit de populairste reden. Verzekeraar Delta Lloyd ondervroeg in 2008 onder meer gevestigde en startende zzp'ers. Daaruit bleek dat 43 procent nooit meer voor een baas wilde werken (en dat Delta Lloyd vindt dat te weinig zzp'ers dure verzekeringen aanschaffen). Het is waar: een van de prettigste dingen in het bestaan van een zelfstandige is het gevoel dat u niets móet – maar alles kunt doen waar u zin in hebt. Deze vrijheid zorgt ervoor dat veel zzp'ers ook nog lol blijven houden in hun werk op het moment dat het bijvoorbeeld op het financiële vlak even wat minder goed gaat.

Bijna vanzelfsprekend heeft al die vrijheid ook nadelen. Het is makkelijk om op dit punt Hollywoodwijsheden te debiteren over hoe u grote vrijheid moet koppelen aan een groot verantwoordelijkheidsgevoel. Feit blijft dat, zonder een baas die u aan het werk zet, uzelf voldoende discipline zult moeten hebben om opdrachten te verwerven en uit te voeren. Vooral omdat uw inkomststroom daar afhankelijk van is, bij gebrek aan een maandelijks loonstrookje. Het voorgaande klinkt misschien belerend, maar toch keren sommige zzp'ers uiteindelijk in loondienst terug omdat ze de structuur van een baan nodig hebben om hun hypotheek te kunnen betalen.



Daarbij is niets absoluut, dus ook uw vrijheid niet. Ook opdrachtgevers willen tevreden kunnen zijn over uw werk. Gelukkig is er wel een groot verschil. Waar u in loondienst maar één baas hebt, zult u als zzp'er vrijwel altijd meer opdrachtgevers hebben. Mocht daar een vervelende klant tussenzitten, dan is afscheid nemen een stuk eenvoudiger dan wanneer u afhankelijk bent van één inkomstenbron, zoals bij een baan meestal het geval is.

2. Vrijheid van 9 tot 5

Nauw verwant met het eerste punt. Voor uzelf beginnen betekent meestal dat u uw eigen uren kunt bepalen. Let wel: meestal. Gaat u als zzp'er aan de slag op projectbasis, dan is de kans aanwezig dat uw opdrachtgever van u verwacht dat u op reguliere kantoor-tijden aanwezig zult zijn. En aan zzp'ers in de zorg wordt soms bovengemiddeld gevraagd diensten te draaien waarvoor het personeel niet te porren is. Al zult u ook dan merken dat u als 'externe medewerker' veel eenvoudiger afspraken kunt maken over zaken als werken in deeltijd.

De meeste vrijheid geniet u als zzp'er in een branche waar u niet op uur-, maar op opdrachtbasis wordt ingehuurd. Dat wil zeggen: de klant wil dat u een bepaalde klus opknapt en legt samen met u vast wanneer het werk gedaan moet zijn. De invulling is dan verder volledig aan u. Voortaan kunt u elke ochtend tot 10 uur in bed liggen. Ideaal als u altijd al een avondmens was.

De laatste zin geeft het al een beetje aan. Zzp'ers kunnen hun werkdruk verschuiven, maar er natuurlijk niet aan ontkomen. Wie graag lang slaapt, zal merken dat zij of hij 's avonds langer achter de computer zit dan vroeger in loondienst. En mocht u kinderen hebben, dan is het voorgaande natuurlijk al helemaal niet van toepassing: zij zijn uw wekker, hoe laat u ook de avond ervoor hebt doorgehaald. Eén troost: een dutje tussen de middag op uw eigen kantoor is meestal geen probleem.



3. Ruime arbeidsmarktomstandigheden

In Nederland zijn werkgevers gewend om hun personeel te betalen volgens collectieve arbeidsovereenkomsten, oftewel cao's. Zoals het woord 'collectief' al zegt, worden individuele werknemers door cao's ondergeschikt gemaakt aan de grootste gemene deler. Dit houdt vrijwel altijd in dat u in een schaal wordt ingedeeld op basis van uw functieomschrijving, ervaring en vooropleiding. Uw plek binnen die schaal hangt vaak af van uw onderhandelingsvaardigheden tijdens het sollicitatiegesprek, maar wie de pech heeft om te worden aangenomen tijdens een recessie, begint op een lager punt dan collega's die worden aangenomen in een periode van hoogconjunctuur. Wie harder werkt dan zijn collega's, kan soms wat extra's krijgen aan het einde van het jaar. Maar niet altijd. En ook al kent uw bedrijf wel een bonusregeling, dan staat die lang niet altijd in verhouding tot de geleverde inspanningen.

Al met al zijn er nogal wat werkgevers met een beloningsbeleid dat onbevredigend is voor ambitieuze mensen. Een bestaan als zzp'er kan dan meer voldoening opleveren. Alle omzet die u binnenbrengt, mag u immers zelf houden. Maar pas wel op. Geld alleen is een slechte reden om uw ontslagbrief te schrijven. Dat is geen puriteinse propaganda, maar een feit. Succesvolle zakenmensen zijn dat omdat ze ondernemen leuk vinden, niet omdat ze zoals een bekende stripeend ernaar streven om elke avond voor het slapengaan een duik te nemen in een bad vol dukaten. Anders gezegd: om veel geld te verdienen, moet u veel opdrachten binnenhalen. Dat wordt gegarandeerd een moordend saaie sleur als u een hekel hebt aan acquisitie. Daarnaast zijn er de eerder genoemde intrinsieke beperkingen van het zzp-schap: op het moment dat u het eerste salarisbriefje laat uitdraaien voor uw eigen werknemer, bent u zzp'er-af.



4. Krappe arbeidsmarktomstandigheden

Een enigszins negatieve reden om zzp'er te worden. Mensen die geen vaste baan kunnen krijgen in een bepaalde branche, kiezen soms voor een bestaan als zelfstandige zodat ze toch het werk kunnen doen waarvan ze houden.

Valt u in deze categorie, denk dan goed na of u het ook op lange termijn leuk vindt om te overleven op een laag inkomensniveau. Want als slechte arbeidsmarktomstandigheden ervoor zorgen dat u alleen als zelfstandige aan de slag kunt, geldt dat ongetwijfeld voor meer mensen. En een groot aanbod van arbeid drukt de prijs die u kunt vragen voor uw werk. Als ondernemer hebt u geen cao die u bescherming biedt tegen dergelijke marktmechanismen. En reken ook niet te veel op de steun van brancheorganisaties of FNV Zelfstandigen. Tegenover het recht een eigen bedrijf te beginnen, staat niemands verplichting om u geld te geven.

Met soms bijzonder karige resultaten tot gevolg. Het IVA, een onderzoeksinstituut dat verbonden is aan de Universiteit van Tilburg, concludeerde in 2004 dat de gemiddelde freelancejournalist bijvoorbeeld jaarlijks 36.000 euro omzet. Eenderde van de onderzochten moest het zelfs met minder dan de helft doen.

Zo'n drie mille per maand lijkt niet onaardig, maar zoals elders in dit boek duidelijk zal worden, kan een zzp'er met dergelijke inkomsten in veel gevallen meer verdienen in loondienst. In dat laatste geval betaalt de werkgever immers mee aan zaken als pensioen en arbeidsongeschiktheid. Bovendien is het inrichten en onderhouden van een eigen werkplek evenmin gratis.



Waarom zzp'ers geliefd zijn – en waarom dat interessant is voor u

U wilt zelfstandigheid, of meer geld, of misschien wel beide. Maar opdrachtgevers willen ook wat van u. Het is interessant om te weten waarom zzp'ers zo geliefd zijn bij het bedrijfsleven. Want dat helpt u om uw diensten beter te verkopen.

Kleinschaligheid

Een opdrachtgever neemt een risico als hij een zzp'er inhuurt. U kunt immers ziek worden – of erger. Toch kiest de klant voor u. Waarom? Juist vanwege uw kleinschaligheid bent u interessant. Voor sommige klanten is dat een nogal cynische financiële afweging. Omdat u geen groot kantoor hoeft te betalen en ook niet zit opgescheept met de overhead van allerlei ondersteunend personeel, gaat hij er (niet altijd terecht) van uit dat u wellicht goedkoper bent.

Maar er zijn ook genoeg klanten die het simpelweg prettig vinden om te werken met zzp'ers. Bij een groot bedrijf weet een klant niet altijd welke medewerker de klus gaat klaren. Maar een kleine zelfstandige is direct aanspreekbaar, en vaak direct aan de telefoon te krijgen. Bovendien geldt ook het omgekeerde: u kent uw klanten zo goed dat u direct op hun behoeften kunt inspelen. En daarom soms ook de telefoon in omgekeerde richting zult pakken, om uw klant een waardevolle suggestie aan de hand te doen.

Betrouwbaarheid

De klant kan heel goed zonder u, maar omgekeerd is dat lang niet altijd het geval. Paradoxaal genoeg is deze ongelijke machtsverdeling juist een voordeel. Klanten gaan er (terecht) van uit dat u uw beloften zult nakomen. U hebt daar immers alle belang bij. Veel meer dan een groot bedrijf, dat vaak wel een klant kan missen, en zich helaas soms dienovereenkomstig arrogant gedraagt.



Flexibiliteit

“Nee mevrouw, de opdracht ligt nu al vast. Als u wijzigingen wilt aanbrengen, raad ik aan om dat maandag met uw accountmanager op te nemen. Nee, morgen is hij er niet, dan heeft hij papa-dag.” Een dergelijke starre houding zal een klant bij een zzp'er niet snel aantreffen. Uw opdrachtgever spreekt immers meteen met de baas – u – die bovendien met niemand ruggespraak hoeft te houden om een beslissing te nemen. Dat maakt u aantrekkelijk.

Is het ondernemerschap wat voor u?

De enige echte test voor het zzp'erschap is de praktijk. Toch kunt u met deze mini-ondernemerschaptest inzicht krijgen in uw zakelijke gedrag: denkt u al als een ondernemer?

Vragenlijst

- 1 U vindt dat u toe bent aan een nieuwe energieleverancier. Daarom:
 - a. Kiest u de aanbieder die het meest adverteert.
 - b. Vraagt u bij vrienden wiens oordeel u vertrouwt welke aanbieder zij aanbevelen.
 - c. Vraagt u bij alle energieleveranciers in uw regio informatie op.
 - d. Gebruikt u een prijsvergelijkingswebsite.

- 2 De lerares van uw zoontje belt op met de mededeling dat ze u graag wil spreken. Tijdens het gesprek wordt duidelijk dat de docente zich stoort aan 'onaangepast gedrag' van uw jongste. U:
 - a. Maakt de lerares verwijten: het probleem zal wel bij haar liggen.
 - b. Blijft diplomatiek en geeft de lerares gelijk om maar zo snel mogelijk weg te kunnen. Eenmaal buiten bent u alweer vergeten waar het eigenlijk over ging.



- c. Blijft diplomatiek en gaat naar huis. Daar hebt u een gesprek met uw jongste om zijn versie te achterhalen. Op basis daarvan bepaalt u uw vervolgstappen.
 - d. Schikt zich in de mening van de lerares. Zij is de professional en zal dus wel weten hoe het zit.
- 3** Een potentiële klant belt met een grote klus die enigszins aan de rand van uw expertise ligt, maar financieel aantrekkelijk is, maar wel als consequentie heeft dat u minder tijd kunt besteden aan uw andere klanten.
- U hebt één dag om uw beslissing te nemen. In die tijd:
- a. Belt u uw overige klanten op om te inventariseren hoeveel werk ze de komende tijd voor u zullen hebben en bepaalt op basis van hun antwoord of u de grote klus zult aannemen.
 - b. Vraagt u collega-zzp'ers of ze eventueel kunnen bijspringen als de werkdruk te hoog wordt.
 - c. Rekent u alvast uit welke nieuwe auto u kunt bestellen van de extra winst die u gaat maken.
 - d. Besluit u om 'nee' te zeggen tegen deze opdracht.
- 4** De buurman in het appartement boven u is bezig met een flinke verbouwing. U hebt uw kantoor in uw huis. Helaas heeft de buurman een maandje vrijgenomen om ook overdag lekker te kunnen doorpakken. Oftewel: van acht uur 's ochtends tot tien uur 's avonds zit u in het gehamer, geklop en geboor. Tot overmaat van ramp komt een deel van het plafond naar beneden. U hebt de buurman om mededogen gevraagd, maar dat heeft niet geholpen. U:
- a. Grijpt een van uw eigen hamers en gaat zelf even wat 'verbouwen'.
 - b. Belt de politie wegens burengerucht.
 - c. Belt de Vereniging van Eigenaren (bij een koopwoning) of de huisbaas (bij een huurwoning).
 - d. Huurt tijdelijk elders werkruimte.



- 5 U rijdt naar de supermarkt en ziet onderweg dat er op het fietspad iemand op de grond ligt. Een groepje omstanders heeft zich al verzameld. U:
- Stopt de auto en belt terwijl u uitstapt met 112.
 - Gaat tussen de omstanders staan en wacht totdat de ambulance komt.
 - Vraagt aan de omstanders wat er aan de hand is, of er al actie is ondernomen, en baseert op de antwoorden uw vervolgstategie.
 - Rijdt door naar de supermarkt.

De toelichting bij de vragen vindt u na de antwoorden.

Antwoorden

1: a: 0, b: 10, c: 5, d: 10

2: a: 0, b: 5, c: 10, d: 0

3: a: 5, b: 5, c: 0, d: 10

4: a: 0, b: 5, c: 5, d: 10

5: a:5, b:0, c: 10, d: 0

Geen punten

Weet u zeker dat u als zzp'er aan de slag wilt? De test is zo geconstrueerd dat het bijna onmogelijk is om geen punten te halen, tenzij u daar heel erg uw best voor doet (of melig bent). Geloof in eigen kunnen is belangrijk voor startende ondernemers. Defaitisme niet zo.

5 punten tot en met 15 punten

U twijfelt nog of het ondernemerschap wel wat voor u is. Voorop daarbij staat dat u wel wilt, maar af en toe nog een zetje nodig hebt in de goede richting. In de rest van dit boek vindt u ongetwijfeld wat u nodig hebt.



20 punten tot en met 35 punten

Niet slecht. Maar u grijpt nog iets te vaak naar de voor de hand liggende oplossing. Succesvolle zzp'ers onderscheiden zich doordat ze waar nodig van de gebaande paden afwijken. Gebruik dit boek als uw wegenkaart voor onbekende gebieden.

40 punten of meer

Gefeliciteerd: u beschikt over de juiste mengeling van pragmatisme, ambitie en gezond verstand om ondernemer te worden. De direct toepasbare kennis uit dit boek kan u helpen om nog succesvoller te worden.

Toelichting bij de vragen

- 1 Als ondernemer is tijd een van de instrumenten waarmee u geld creëert. En dus moet u economisch met uw uren omgaan. Het is niet zinvol om dagen te besteden aan het vinden van de beste energieleverancier, want als zzp'er zult u slechts zelden zo veel stroom of gas gebruiken dat u deze investering terug kunt verdienen. Daarom vertrouwt u in dit soort gevallen het beste op informatie van partijen die al het nodige voorwerk hebben gedaan, zoals vrienden of een prijsvergelijkingswebsite.
- 2 Vroeg of laat krijgt elke ondernemer een ontevreden klant aan de telefoon. Die gedraagt zich niet anders dan de leraar uit het voorbeeld: overtuigd van haar eigen gelijk. Ook zzp'ers hebben vaak een sterk ontwikkelde eigen mening, anders waren ze wel in loondienst gebleven. Het gevaar is dan ook dat u de confrontatie hard aangaat en daarmee klanten verliest. Of dat u, uit angst voor het laatste, een onderdanige rol aanneemt die u niet past, en waarmee de klant evenmin geholpen is. Want de klant mag dan wel koning zijn, ook een monarch heeft niet altijd gelijk. Daarom probeert u het best om afstand te nemen en zo objectief mogelijk tot een oordeel te komen. Antwoord c is daarmee het beste. Keuze b levert



minder punten op, maar is soms wel de meest pragmatische. Zoals uit de eerste vraag al blijkt, moet u kiezen waar u uw tijd aan besteedt.

- 3** Antwoord c valt gelijk af, want uzelf rijk rekenen is nooit handig. Als zzp'er kunt u op het laatste moment te horen krijgen dat een opdracht niet doorgaat. En jammer genoeg zorgt het fenomeen 'dubieuze debiteuren' (vaak een aparte post in uw boekhouding!) ervoor dat u niet altijd het geld krijgt waar u recht op hebt. Bovendien is een eenmalige financiële klapper geen goede basis voor het doen van investeringen, en al helemaal niet in een monetair zwart gat als een auto. D is het beste antwoord. A en b zijn tweede keus. Vertrouwen op de welwillendheid van collega-zzp'ers om bij te springen is risikant. En uw overige klanten kunnen het toch onverwacht drukker krijgen dan ze hadden voorzien. Dan moet u 'nee' verkopen. En waarvoor? Een beetje zekerheid, waarvan u juist afscheid had genomen toen u voor uzelf begon. Uit deze vraag blijkt bovendien dat het gaat om een klus op een gebied waar u geen expert in bent. Oftewel: u loopt ook nog eens het risico om uw nieuwe klant teleur te stellen. En dat terwijl uw gewaardeerde bestaande relaties mogelijk in de kou blijven staan.
- 4** Het lukt wellicht enorm op om uw frustraties non-verbaal wat kracht bij te zetten. Maar effectiever is het toch gewoon om in een kantoortje apart te gaan zitten. U kunt natuurlijk in de slag met de politie, de Vereniging van Eigenaren of de huisbaas, maar dat heeft drie nadelen. Ten eerste is de verhouding met de buurman voor langere tijd verstoord. Ten tweede is een eventueel effect niet onmiddellijk te verwachten, en ten derde kosten deze opties veel tijd.
- 5** Het spreekt voor zich dat u in elk geval de auto stopt om te kijken wat er aan de hand is. Als ondernemer moet u immers altijd gespitst zijn op gebeurtenissen die afwijken van de dagelijkse routine. Maar impulsiviteit is zelden goed. Als ondernemer laat u zich bij voorkeur leiden door zakelijke over-



wegingen, niet door emoties. Het bellen van 112 terwijl u nog niet eens weet wat er aan de hand is, is daarom minder handig. Afwijkende gebeurtenissen wel signaleren, maar er vervolgens niets mee doen, is vanzelfsprekend ronduit zinloos.