

door Chris Mulder



Ir. C. B. Mulder is werkzaam als commissaris, coach, consultant en als columnist.

ZZP, DE ZAKELIJK ZELFSTANDIGE PROFESSIONAL

Het fenomeen zzp (zelfstandige zonder personeel) heeft zich razendsnel ontwikkeld. Kritische geluiden hierover wijzen op het vermoeden dat vele langdurig werklozen in opperste nood kiezen voor zzp om aan werk te geraken. Dit zou de werkloosheidscijfers flatteren! Andere geluiden duiden positief. De hedendaagse individualisering ontwikkelt zich op de arbeidsmarkt in de vorm van de zich zelfstandig vestigende professional. Deze heeft geen zin in het werken voor een baas of in grote structuren. Hij zoekt zelf de confrontatie met de markt op basis van eigen visie en geloof in de waarde van zijn kennis en inzetbaarheid.

In dit artikel ga ik voornamelijk in op de feitelijke en gevoelsmatige beleving van de nieuwe zzp'er. Wat komt hij of zij tegen, wat moet er geleerd worden?

Er zijn kortweg drie categorieën zzp:

1. De zelfstandig werkende ondernemer uit overtuiging maakt zijn ervaringen te gelde in vele hoedanigheden. Wordt in iedere leeftijds- en opleidingscategorie gevonden;
2. De 'einde loopbaan' of 'mijn functie is vervallen zzp'er'. In deze categorie vind je de jonge loondienstprofessional alsmede de meer ervaren of oudere (ex-)werknemer;
3. De derde categorie ook wel 'schijn-zzp'er' genoemd.

De maatschappelijke kritiek op het fenomeen zzp richt zich vooral op de categorieën 2 en 3. Door als ondernemer te boek te staan is hun recht op sociale zekerheid beperkt. Er is aangepaste wetgeving (in de maak), maar de sociale wetgeving is van oudsher gericht op de bescherming van de belangen van de (afhankelijke) werknemer en veel minder op die van de ondernemer als werkgever van zichzelf.

Er is groei in alle drie soorten zzp. De eerste categorie groeit, omdat er behoefte is aan flexibel inzetbare know-how. Prima dus. Passend in het kader van de wetenschap dat een bedrijf niet alle kennis en kunde zelf op de loonlijst hoeft te hebben. Een buitenkans voor de ondernemende professional met een eigen visie en grote drive zichzelf blijvend verder te ontwikkelen. Ook een buitenkans voor u, professionele actuaaris?

Dit ligt anders voor de derde categorie. Hier ligt kostenbesparing door de voormalige werkgever ten grondslag aan de keuze voor het zelfstandig ondernemerschap. De werknemer kan kiezen. Of weg of voor eigen rekening en risico zijn voormalige werkzaamheden voor de werkgever continueren. De zelfstandigheid lonkt, de omzet lijkt gegarandeerd. De betreffende zzp'er kent vaak maar één discipline en is juridisch en financieel beperkt onderlegd. Een kwetsbare groep met uitzonderingen.

De tweede groep speelt tegen wil en dank voor 'ondernemer'. Wil niet in de WW of erger. Vooral de oudere merkt dat hij of zij moeizaam aan de bak komt. Soms omdat de kennis en ervaring verouderd blijkt, soms omdat meer levenservaring niet vanzelfsprekend meer kans op

de arbeidsmarkt betekent. Hij blijft een beperkte tijd ondernemer totdat er een vaste baan komt. Als dit niet lukt blijkt het moeizaam het hoofd boven water te houden. Vangnetten zijn er nauwelijks.

Zzp is iets voor doorzetters! Wat komt die tot voor kort nog goed beschermde werknemer dan allemaal tegen?

A. Een cultuurshock!

Zó ben je werknemer en zó ben je ondernemer. De door wet- en werkgever geregelde bescherming als werknemer geldt niet meer voor jou. Vanaf nu zelf beslissen en regelen. Arbeidstijden? Gewoon 7*24! Overdreven? Welnee, je wilt omzet; je wilt voor jezelf én je achterban dat je bedrijf een succes wordt.

B. Een harde eis tot zelfreflectie en –discipline:

Heb je enig idee wie je bent? Wat je uniek maakt en hoe je omgeving dat ervaart. Niet je bekende warme omgeving, maar de koude zakelijke omgeving. Hoeveel moed heb je om nee te zeggen tegen een opdrachtgever die onder de prijs geleverd wil krijgen? Durf je met jezelf als 'product' te netwerken en met welk verhaal? Durf je te vertrouwen nu het je eigen risico betreft? Allemaal vragen die bij voorkeur eerst beantwoord zouden moeten worden voordat je tot het ondernemerschap besluit.

C. Inzicht in de eigen unieke waarde als professional:

Tot nu toe was je een gewaardeerde medewerker. Je kende je job en je wist wat er van je werd verwacht. Nu ligt dat plots anders. Weet je eigenlijk wel waarom een opdrachtgever jou zou willen bellen en met welke verwachting? Wat heb je hem eigenlijk te bieden en wat voor waarde beteken je dan voor hem? Wat maakt je uniek, zodat een wildvreemde je zijn opdracht durft toe te vertrouwen en welke prijs vraag je daar dan voor? Durf je garanties op je eigen kwaliteit te bieden? Hoe regel je levervoorwaarden? Natuurlijk wil je dat je opdrachtgever zich daaraan confirmeert. Doet hij overigens vaak niet en probeert jou zo te dwingen zijn voorwaarden te accepteren. Je had toch met de 'baas' een afspraak gemaakt; belt zo'n vogel van Inkoop en die zegt doodleuk dat het maximale uurtarief een stuk lager ligt en dat de betaaltermijn 6 weken na maandeinde is, en nu? Vraagt hij ook nog naar je inkoopnummer. Heb je niet; het is je eerste keer. Geen track record

en geen status als preferred supplier. Help! Leren denken en doen vanuit de markt is een hele opgave. Er zullen zich genoeg 'adviseurs' melden om je daarbij te helpen. Kost veel geld en je hebt nog geen omzet. Zoek eerst zelf uit. De KvK, de Belastingdienst, de werkgeversorganisaties en instituties als het IMK geven goede voorlichting.

D. Zware wissel op de achterban:

Jij bent niet alléén zzp'er. Je familie is dat deels ook. Voor hen is je overstap ook spannend. Zij kennen jou door en door. Ze zien je nerveus worden als de telefoon de eerste weken niet gaat. De euforie over je nieuwe kantoor en de leuke inrichting is zo voorbij.

E. Maak een financiële planning:

Wees je realistisch bewust van het risico dat je loopt als ondernemer. Hoe staat je vermogenspositie er voor? Hoeveel jaar wil je of moet je als ondernemer in je eigen onderhoud voorzien? Wat zijn je vaste lasten? Maak een langjarige financiële planning inclusief je vermogen, je huis en je gezin. Kijk dan wat je echt nodig hebt en ga je niet verzekeren voor zaken die niet urgent of echt noodzakelijk zijn. Laat je hier goed adviseren, maar kijk uit voor koppelverkoop.

F. Mentale weerbaarheid:

Ben je eindelijk zzp'er; heb je een kaartje en een website. Je wordt lid van een zakenclub. Je introduceert jezelf op positieve toon. Je hoopt op omzet relevante respons. Wat hoor je? 'Heb je weer zo'n zzp'er met een kaartje die loopt te leuren voor omzet.' Je maakt dus ook een mentale uitdaging mee. Het is markt en dat is gewoon rimboe voor de beginnende zzp'er.

G. Charlatans:

Snel na inschrijving bij de KvK komen facturen binnen voor advisering of voor drukwerk. Met de bewering dat de geplaatste advertentie van vorig jaar recht gaf op een nieuwe advertentie tegen een gereduceerd tarief. Duivels echt opgemaakt en getoonzet. Andere voorbeelden zijn de leges die moeten worden betaald om opgenomen te kunnen worden in het 'Nationale Register' of soortgelijk. Gelukkig is er een register van malafide praktijken.

Eigen baas is een droom voor velen. De tijdgeest is rijp voor de zelfstandig gevestigde professional. De markt vraagt er om. Voor u als actuaaris ligt hier een uitdaging gegeven al die individuele ondernemers die zelf moeten zorgen voor de financiering van hun werkzame leven en hun oude dag. ◀◀

@ Reacties op dit artikel graag naar redactie.actuaris@ag-ai.nl