



column

chris
mulder

Eenzaam, niet alleen

Het aantal zzp'ers groeit nog steeds. Ik kom ze onderweg in alle soorten en maten tegen. Wat opvalt, is hun verschil in benadering van het ondernemerschap. Velen lijken dat er een beetje bij te doen. Ze stellen hun vakmanschap voorop. Lekker veilig, hun vak is immers bekend terrein en vaak kennen ze de opdrachtgevers van de vorige baas nog goed.

Wanneer je je zelfstandig ondernemerschap zo invult, ben je volop bezig het einde van je bedrijf aan te kondigen. Je komt niet verder dan 'ik ben goed in dit of dat' en 'je kunt me inhuren'. Dat

Hou adviseurs vooral buiten de deur

is niet goed genoeg.

Als zzp'er moet je je allereerst afvragen of de markt wel op je zit te wachten. Waar liggen je marktkansen? Wat is je product, wie schiet er iets mee op? Voor wie kun je echt iets onderscheidends betekenen, hoe kun je echt waarde toevoegen? Met de antwoorden op die vragen en vele andere begint je ondernemerschap pas echt.

Wat ook opvalt, is een gebrek aan juridisch besef. Jonge zzp'ers hebben vaak geen notie van zaken als contractverplichtingen, leveringsvoorwaarden en aansprakelijkheid. Oudere zzp'ers, met een loopbaan als werknemer achter zich, zijn als het ware altijd op dit soort aspecten uit de wind gehouden. Dat deed de baas voor ze.

Als je je wilt ontwikkelen tot ondernemer, is het verstandig dit soort dingen zélf op te pakken. Het is verleidelijk om de admini-

stratie, de belastingen en de juridische inbedding over te laten aan een adviseur. Houd die buiten de deur, in ieder geval voorlopig. Waarom zou je dit soort basisvaardigheden niet zelf willen beheersen? Het geeft je inzicht in de risicopositie en zaken als de cashflow van je bedrijf, het voorkomt dat je geld uitgeeft dat er niet is, het houdt je weg bij onbezonden schulden.

Verdiep je ook in de financiering van je bedrijf. Heb je extern geld nodig om te groeien? Wat zijn je opties, waar liggen de risico's? Zoek contact met de Belastingdienst of de Kamer van Koophandel, zij geven voortreffelijke informatie.

Elke beginnende zzp'er wordt de eerste maanden na inschrijving bij de Kamer van Koophandel overstelpt met aanbiedingen om te helpen en helaas ook met fake-nota's. Een laf verschijnsel. Zelfs de meest kritische geest trapt er wel eens in. Ach, de wijkvereniging vraagt een kleine donatie voor het Sinterklaasfeest, dat kan geen kwaad toch? Te laat: na enkele aanmaningen, ontdek je dat banknummer en wijkvereniging niet bij elkaar horen en dat je voor vijf jaar hebt getekend. Het gajes is geraffineerd. Bonjour ze naar je spamfilter.

Echt geen zin in het ondernemerschap en toch zzp'er? Hou dan je vakmanschap op niveau, investeer met opleidingen en trainingen in het verhogen van je professionaliteit. Laat dit ook duidelijk zien via de sociale media die je gebruikt.

> mulder@lc.nl

Chris Mulder is directeur van CMMC Management Consulting, gespecialiseerd in crisisinterventie en directiecoaching.