



column

chris  
mulder

## Zzp'er uit startblokken

**D**e vorige keer heb ik uitgelegd dat onder het begrip zzp meerdere categorieën deelnemers te vinden zijn. Ik beschreef kort een drietal, echter er zijn vele vormen. Een voorbeeld daarvan is de langdurig werkzoekende die uiteindelijk voor zichzelf begint. Hij blijkt succesvol en ontwikkelt zich tot een echte ondernemer in categorie 1.

Laten we voorop stellen dat iedere zzp'er zichzelf serieus neemt; moet ook wel. Doorgaans is er niet zoveel keuze in eigen regie. Wat komt die tot voor kort nog goed beschermde werknemer dan allemaal tegen?

1. Vele meehelpende adviseurs die wel willen helpen bij de opzet van de juridische vereisten, de website, de marketing, het drukwerk, etc. Uiteraard tegen betaling. Soms heel nodig,

### *Snel na inschrijving eerste rekeningen*

maar ook niet zelden slim gebruik makend van de nog relatieve onwetendheid van de starter. Die kan voor veel zaken ook prima terecht bij de Belastingdienst en de Kamer van Koophandel. Zelf zaken uitvoelen is sowieso een goed idee. Het dwingt je na te denken over wat je feitelijk tot stand wilt brengen.

2. Al snel na inschrijving bij de KvK komen de eerste declaraties binnen voor ongevraagde advisering en drukwerk. Berocht zijn de leges voor opname in het 'Nationale Register', of de rekening voor een reeds eerder afgesproken advertentie. Niet zelden duivels echt opgemaakt

en getoonzet. Gelukkig is er een register malafide praktijken.

3. Ook een lastige. De vraag of je je tegen beroepsaansprakelijkheid moet verzekeren en hoe uitgebreid dan? Let wel: je werkt vaak onder de verantwoordelijkheid of de regie van je opdrachtgever. Vraag in elk geval meerdere offertes als je ertoe besluit.

4. Soms ergerlijk. Wil je je verzekeren tegen inkomensverlies bij ongeval of ziekte? Je eerste reactie is natuurlijk 'ja'. Tot je leest welke bijdrage wordt uitgekeerd bij welk niveau van arbeidsongeschiktheid en wat je daarvoor maandelijks moet ophoesten. Probeer je risico's realistisch in te schatten. Hoe is je vermogenspositie? Hoeveel jaar wil je of moet je als ondernemer in je eigen onderhoud voorzien? Wat zijn je vaste gezinslasten? Maak dus een langjarige financiële planning.

5. Ook apart. Je wordt lid van een ondernemersclub en je wordt geconfronteerd met de opmerking dat het aantal zzp'ers in de club wel erg groot wordt. Mooi is dat. Ben je ondernemer met het geld van jezelf en wordt je door sommige loondienstirecteuren van zogenaamd 'echte bedrijven' niet of minder serieus genomen. Wie heeft nu lef en moed? Die 'echte bedrijven' zijn doorgaans ook klein gestart; neem daar een voorbeeld aan. Waak voor arrogantie. Probeer daarvan te leren. Het is altijd vallen en opstaan!

[mulder@lc.nl](mailto:mulder@lc.nl)

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