

SPIEBRIEF

De belangrijkste stappen voordat je zzp'er bent

Voor de dag waarop je als zzp'er aan het werk gaat, moet er wel wat gebeuren. Het wordt een drukke tijd.

- » Probeer je bedrijf niet in een paar weken op te zetten en maak een plan van aanpak.
- » Ga in gesprek met mogelijke adviseurs (KvK, Belastingdienst, bank, brancheorganisatie, collega's).
- » Maak een – liefst persoonlijk – ondernemingsplan, dus niet een invuloefening van het internet (en vraag hulp als je die nodig hebt).
- » Praat vroegtijdig met je levenspartner en/of je kinderen, hun leven zal er ook iets anders uit gaan zien.

Vijf manieren om je succesansen te vergroten

In de startfase heb je te maken met allerlei mensen, organisaties en situaties. Voorop staat dan even niet jouw deskundigheid maar het goede overzicht ... het begin van succes.

- » Als je een bankkrediet nodig hebt, houd je rekening met alle uitgaven en investeringen. Je moet de eerste maanden ook 'leven' en zelfs als je direct een aantal klanten hebt, komt er nog niet direct geld binnen.
- » Stel je markt zo duidelijk mogelijk vast, maar blijf ook flexibel. Als je diensten of producten niet zo goed aanslaan als je had gedacht, moet je je zzp-bedrijf kunnen aanpassen.
- » Als je potentiële klanten benadert, houd dan in gedachten dat de klant een goede en eerlijke service zoekt, en niet per se de laagste prijzen.
- » Wees eerlijk in het zakendoen, zowel naar de klant toe als naar de bank. Kom altijd alle afspraken na en los klachten op, liefst direct. Je zult zien dat je daarmee extra gerespecteerd wordt.
- » Er is een 'ijzeren regel' in het zakendoen: als je in staat bent je te onderscheiden van je concurrenten, heb jij de 'strijd' gewonnen!

SPIEBRIEF

Moeilijke beslissingen

Als het besluit eenmaal is gevallen, volgen er nog meer beslissingen ...

- » Stel dat onderzoek uitwijst dat je je zzp-bedrijf beter op een andere locatie kunt beginnen, ben je daar dan toe bereid?
- » Heb je thuis al verteld dat er misschien dit jaar geen vakantie in zit? Je moet immers financieel eerst het een en ander op de rails hebben.
- » Debiteurenbeheer: ben je bereid snel actie te ondernemen als je klanten niet op tijd betalen?
- » Realiseer je je dat je alleen zult werken? Ben je niet bang om je eenzaam te voelen?
- » Besef je dat een zelfstandig ondernemer elke dag problemen tegenkomt? Die moeten ook elke dag worden opgelost.
- » Heb je al een mogelijke vervanger, voor in tijden van nood?
- » Heb je je verzekeringen goed geregeld? Duur maar noodzakelijk!
- » En ... heb je besloten nooit in paniek te raken als het eens tegenzit? Kalm blijven, problemen oplossen en doorgaan!

Inhoud

Inleiding	9
Hoofdstuk 1: Zzp'er worden	13
Definitie zzp'er	13
Oriëntatie op de markt	15
De voordelen van een zzp-bedrijf	16
Concurrentie	17
De zin of onzin van vestiging	18
Wat wil ik eigenlijk met mijn idee?	19
Bepaal jouw mate van deskundigheid	22
Moet er nog gestudeerd worden?	24
Van schets naar gedetailleerd plan	25
Ben je freelancer, medewerker of zzp'er?	28
De relatie tussen zzp'er en opdrachtgever	30
Ontslag nemen bij je huidige werkgever?	31
Hoofdstuk 2: Het ondernemingsplan	35
Het doel van een ondernemingsplan	35
De voorbereidingen	36
Een persoonlijk model	40
Maak het plan niet alleen!	42
Uitbreid of summier?	45
Voor wie schrijf je het ondernemingsplan?	46
Huwelijks- of partnerschapsvoorwaarden	48
Hoofdstuk 3: Krediet nodig?	51
Niet te weinig, maar ook niet te veel	52
Lijsten van uitgaven opstellen	54

Begrotingen opstellen.	56
Kredietverlening voor zzp'ers	59
Krediet moet maatwerk zijn.	59
Wat vraagt de bank van de zzp'er?	65
Krediet met een beperkt risico en zekerheden	67
Liever geen stapelfinanciering.	68
Hoofdstuk 4: Locatie, huisvesting en groei	71
Waar en waarin?	71
Huisvestingsmogelijkheden	77
Als je bedrijf groter wordt	81
Vaste vervanging, samenwerking en uitbesteding.	85
Hoofdstuk 5: Zaken doen en klanten werven	91
Stel jezelf vragen	92
Waar zoek ik mijn klanten?	97
Potentiële klanten benaderen.	104
Persberichten schrijven en versturen	109
Samenwerken met collega-zzp'ers.	112
Hoofdstuk 6: Omgaan met de klant	113
De klant wil advies	114
Klachten supersnel behandelen.	116
Algemene voorwaarden	119
Klanten binnenboord houden.	124
Public relations.	126
Hoofdstuk 7: Debiteurenbeheer	129
Debiteurenbeheer voor elke zzp'er	131
Nogmaals die belangrijke voorwaarden	134
Belangrijke taken voor de zzp'er.	134
Bedrijfsinformatie, kredietwaardigheid, rapporten	136
De klant betaalt niet; wat moet ik nu?	138
Als het niet anders kan: het incassobureau	141

Factoring	143
Beter snel betalen	144
Snelle betalers waarderen	146
Betalingsregelingen en leverancierskrediet	147
Hoofdstuk 8: Belangrijke punten voordat je van start gaat. . . .	151
Het bedenken van een naam	151
Een simpel marktonderzoek	154
Wie doet de administratie?	159
Verzekeringen	160
De juiste prijzen en tarieven berekenen	171
Index	175

Inleiding

Velen denken erover om zzp'er te worden. Maar wat betekent dat nu eigenlijk ... zzp'er? De aanduiding zegt al veel over de 'status': Zelfstandige Zonder Personeel.

Is het beter om zelfstandige zónder personeel te worden dan zelfstandige mét personeel? Ja, zeker. Voor veel ondernemers is 'vrijheid' een hoofdmotief, en in een bedrijf zonder personeel heb je meer vrijheid. Een onderneming met personeel vraagt extra tijd van de oprichter; er moet gezorgd worden voor meerdere inkomens, de ondernemer moet zijn personeelsleden instrueren, de taken verdelen en de kwaliteit van de werkzaamheden controleren. Denk ook aan administratie voor de Belastingdienst, afdracht van sociale premies en eventueel het verzorgen van opleidingen voor medewerkers.

Kortom: er gaat veel tijd (en geld) zitten in personeel. Een zzp'er daarentegen kan zijn beschikbare tijd besteden aan bedrijfstaken, de noodzakelijke administratie of (eigen) opleiding, zonder zorgen over zieke of slecht presterende medewerkers. Belastingen spelen in jouw zzp-bedrijf een beperkte rol. Er hoeft alleen een opgave te komen over jouw eigen inkomen en omzet.

De zzp'er heeft het een stuk gemakkelijker dan zijn collega mét personeel. Natuurlijk wordt er ook van zzp'ers veel gevraagd, daarover gaat dit boek. Maar voor de zzp'er blijft het ondernemerschap een 'vrijer bestaan'.

Is het voor een ondernemer altijd beter om nooit personeel in huis te halen? Geenszins! Voor een starter die succes heeft met zijn

bedrijf, is een medewerker in dienst nemen niet alleen gewenst, maar ook verantwoord. Een enthousiaste ondernemer kan bij nader inzien toch meer voelen voor een groeiende onderneming.

Wat je van het boek mag verwachten

Het oprichten van een zzp-onderneming is geen moeilijke opgave, maar wel een complexe taak. In dit boek leid ik je systematisch door een groot aantal zzp-zaken heen, bijvoorbeeld:

- » De voorbereiding: de voorwaarden waaraan alle zzp'ers moeten voldoen; je krijgt honderden tips en aanwijzingen.
- » De valkuilen: het voeren van een bedrijf vormt een serieus bestaan. Meestal een fijn en vrij bestaan, maar er zijn ook valkuilen en ik laat je zien waar die zich kunnen bevinden.
- » De financiële kant van het zzp-bedrijf: er moeten opdrachten worden uitgevoerd, zaken worden gedaan, producten geleverd enzovoort. Vrijwel elke handeling heeft te maken met financiën.
- » Het vinden van en omgaan met klanten: elke klant is belangrijk en draagt bij aan jouw succes. In dit boek gaan we het hebben over verkopen, adviseren, goede zorg en nog veel meer.
- » De administratie: het vaststellen van de kredietwaardigheid van opdrachtgevers, het voeren van de bedrijfsadministratie, de btw, je belastingopgave, verzekeringen en pensioenzaken.
- » Bijkomende bedrijfsaspecten, zoals: duurzaam ondernemen, financiële problemen of de mogelijke verkoop van je bedrijf.

Dit boek is – behalve een prettig leesbaar en toegankelijk boek – ook bedoeld als naslagwerk. Via de inhoudsopgave of de index kun je naar specifieke informatie gaan.

Pictogrammen in dit boek

Bij de informatie in dit boek tref je soms een pictogram aan:



BELANGRIJK

Hier vind je een extra belangrijk punt, iets om te onthouden of om extra op te letten bij de vestiging van je bedrijf.



TECHNISCHE
INFO

Dit pictogram brengt details van het onderwerp of achtergrondinformatie onder de aandacht.

Na het lezen: hoe nu verder?

Ik hoop dat het boek je enthousiast heeft gemaakt en dat je nu aan de slag gaat. Het zzp-ondernemerschap vormt een boeiend bestaan. Bouw 'met beleid' aan je toekomst en ga voor succes! Ik hoop met dit boek een waardevolle bijdrage te leveren.

Robert Jan Blom

P.S. In dit boek wordt uiteraard gesproken over zowel de man als de vrouw als zzp'er. Daar waar dat niet duidelijk is, dient steeds m/v te worden gelezen.

Waarom zzp'er worden?**De markt en jouw deskundigheid****De blauwdruk uitwerken****Ben je echt zzp'er?**

Hoofdstuk 1

Zzp'er worden

Voor het oprichten van een eigen bedrijf is moed nodig, veel enthousiasme, een bepaalde deskundigheid of ervaring en soms ook geld. Daarbij ga je als zzp'er van start zonder personeel of compagnon. Maar je staat niet alleen. Er zijn mensen die je kunnen adviseren en helpen. Moeilijk is het starten van een onderneming niet, maar bedenk dat het bedrijf in beginsel een leven lang mee moet gaan. Aan de oprichting mag je dan ook best enige tijd besteden. Een nieuwe toekomst is dat waard!

Definitie zzp'er

Wie een bedrijf begint, is vanaf de start zelfstandig ondernemer, dat klopt. Toch zijn er verschillen tussen een zelfstandig ondernemer en een zzp'er, maar in de media worden de termen door elkaar gebruikt. Voor de starter is het van belang dat hij/zij de definities kent.

- » **Zzp'ers en starters.** Er zijn meerdere categorieën startende ondernemers, bijvoorbeeld iemand die een 'eenmanszaak' begint, of een ondernemer die met één of meerdere compagnons start. Starters worden soms aangeduid met 'start-up'. Onjuist, want een start-up heeft een vernieuwend idee of hanteert een nieuwe technologie. Verder mag de freelancer niet worden vergeten: tot op zekere hoogte te vergelijken met een zzp'er, maar een freelancer kan weer geen gebruik maken van fiscale voordelen voor ondernemers.
- » **Waarom zzp'er en geen medewerker worden?** Wie besloten heeft zelfstandig te worden, heeft óók besloten geen medewerker bij een bedrijf te worden. De redenen kunnen uiteenlopen: je kunt geen leuke of interessante baan vinden, of je ontvangt een uitkering en wil daar snel van af. Misschien kun je als werknemer je draai niet vinden, maar bovenal kies je bewust voor de zelfstandigheid als ondernemer: je eigen werkdagen bepalen, je eigen ideeën uitvoeren en je eigen geld verdienen.
- » **Waarom liever zonder personeel?** De ondernemer met personeel heeft er een fors aantal taken bij en een doorgaans een grote extra financiële post (advertentie, salarissen, zaken als bureaus of zelfs auto's, administratieve handelingen). De zzp'er heeft deze omvangrijke zorg niet en kan vrijwel direct aan de slag.
- » **Fulltime zzp'er of langzaam opbouwen?** De meeste zzp'ers besluiten het dienstverband met de werkgever op te zeggen en ontslag te nemen, om vervolgens te starten als zzp'er. Je moet dan wel geld hebben om de eerste maanden door te komen, want opdrachtgevers betalen vrijwel nooit direct. Je kunt ook je zzp-bedrijf langzaam opbouwen, als dat mogelijk is binnen je huidige baan, bijvoorbeeld door eerst één dag in de week niet 'bij de

baas' te werken, na enkele maanden twee dagen enzovoort. Zo heb je nog je vaste baan met een groot deel van je salaris en kun je gebruikmaken van zorgverzekeringen en bepaalde financiële regelingen. Uiteraard moet de werkgever meewerken aan een opbouwconstructie.

- » **Met een uitkering zzp'er worden.** Dit is zeker mogelijk. Wie met een uitkering een bedrijf wil beginnen, dient de eigen arbeidsdeskundige en het UWV te raadplegen, een plan op te zetten en zijn of haar idee te verwoorden. Als je idee en plan worden goedgekeurd, kun je je idee verder uitwerken. In die onderzoeksfase word je vrijgesteld van een sollicitatieplicht.

Oriëntatie op de markt

Voordat je echt zzp'er wordt, moet je in vogelvlucht bekijken of er wel een markt is voor de producten of diensten die jij aanbiedt. Je wil voorkomen dat de vraag achterhaald blijkt, maar dan heb je nog ruimschoots de tijd om een nieuw plan te bedenken of het bestaande idee bij te schaven. (Zie hoofdstuk 8 voor informatie over hoe je een marktonderzoek uitvoert.)

- » Heeft jouw zzp-bedrijf kans van slagen? Denk aan beroepen die niet meer interessant zijn of branches die juist de toekomst hebben.
- » Zoek op internet of er veel belangstelling is voor jouw beroep of categorie zzp-onderneming. Als je gaat werken in een zeer populaire sector, zul je veel concurrentie tegenkomen.
- » Bekijk de statistieken van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) om uit te vinden welk soort bedrijf de toekomst heeft en op welke locatie (welke stad, provincie).

- » Overweeg goed of jouw zzp-bedrijf straks relatief gemakkelijk op te richten is, zonder al te grote investeringen.
- » Stel met zekerheid vast dat je het zzp-bedrijf in elk geval voorlopig in je eentje zal kunnen uitoefenen.

VOORBEREIDING OP ONDERNEMERSCHAP



BELANGRIJK

Ben jij geschikt om ondernemer te zijn? Aan het ondernemerschap zit meer vast dan alleen het uitvoeren van opdrachten. Beantwoord voor jezelf de volgende vragen:

- Kun je rekenen op steun van het thuisfront (levenspartner, kinderen)?
- Welke ondernemerskwaliteiten heb je? Ben je slordig of juist heel consciëntieus? Heb je administratieve ervaring? Hoe ga je om met klanten en met je eigen agenda? Heb je al aan debiteurenbeheer gedacht?

Uiteraard zijn er meer vragen te stellen, maar het gaat in deze oriëntatiefase om die (eerste) verwachtingen. Vraag jezelf af of je over sterke of juist matige managerskwaliteiten beschikt. Je zult jouw bedrijfsvoering moeten afstemmen op jouw sterke en zwakke punten.

De voordelen van een zzp-bedrijf

De zzp'er is vrijwel altijd wendbaar in zijn onderneming. Hierna enkele voordelen:

- » Lagere tarieven wegens het ontbreken van personeel en eventueel een (duur) bedrijfspand, waardoor hij of zij de concurrentie een slag voor kan blijven.
- » Afspraken maken gaat soepeler dan in een onderneming met een 'strengere' structuur, de zzp'er beslist zelf over werktijden.
- » Een zzp'er kent zijn klanten meestal persoonlijk, is in staat persoonlijke service te verlenen en klachten kunnen snel worden afgehandeld.
- » Indien nodig kan de zzp'er flexibeler zijn in voorwaarden, bijvoorbeeld betalings- en leveringsvoorwaarden, het zoeken naar de juiste toeleveranciers, het invoeren van hulp in speciale omstandigheden.
- » Als er in de onderneming iets mis gaat, is meestal de gemiddelde schuldenlast van de zzp'er aanzienlijk lager dan die van een ondernemer met personeel, bedrijfspanden, leaseauto's enzovoort.

Concurrentie

Veel ondernemers maken zich zorgen over concurrentie, zeker als een nieuwe concurrent zich meldt in de omgeving waarin ook de ondernemer zelf is gevestigd. Deze angst is vaak overdreven en dus onnodig. Er zijn enkele kernpunten waarmee de zzp'er rekening moet houden. Het is belangrijk om onderscheidend te zijn, daarmee win je klanten. Je kunt dit doen door goede kwaliteit te bieden tegen lagere tarieven, of je zorgt voor een uitstekende service, kortingen bij snelle betaling van facturen, een goede bereikbaarheid enzovoort.

Zorg ook voor een supersnelle behandeling van klachten en schrik niet van een klacht van een klant. Een klacht kun je opvatten als een 'les' voor een nog betere bedrijfsvoering en als de klacht snel en adequaat wordt opgelost, win je daarmee klanten.

Concurrentie met gevestigde bedrijven

Voor de startende zzp'er is het van belang dat hij zich duidelijk presenteert, niet al te bescheiden, maar ook niet opdringerig. De potentiële klant is geneigd om opdringerige aanbieders af te weren, maar is ook wel nieuwsgierig naar de nieuwe ondernemer. Is deze beter dan de huidige leverancier? Hanteert de nieuwe aanbieder misschien lagere tarieven? Hoe snel en deskundig is die nieuwe zzp'er eigenlijk?



BELANGRIJK

Probeer bescheiden maar wel deskundig en resoluut over te komen bij potentiële klanten. Dus geen dagelijkse e-mails sturen, geen schreeuwerige websites en geen opdringerige telefoontjes of acties via social media. Wees creatief in het bedenken van manieren waarop je je kunt onderscheiden en presenteren. Een simpel visitekaartje haalt soms meer uit dan een dure, kleurige folder.

De zin of onzin van vestiging

Je hebt de markt afgetast en je hebt bepaald of je geschikt bent voor het zzp-bedrijf. De voors en tegens van het zzp-bestaan heb je afgewogen, en nu vraag je je af of vestiging zin heeft. Dit is het geval:

- » als vaststaat dat je in een markt stapt die niet overvol is;
- » als je zeker weet dat je de benodigde deskundigheid bezit;

- » als je niet opziet tegen het oplossen van bedrijfsproblemen;
- » als je het geen probleem vindt om jaren, of misschien permanent, alleen te werken;
- » als je het omgaan met klanten fijn vindt en je ernaar streeft ze tevreden te stellen;
- » als je niet bang bent voor gevestigde ondernemers;
- » als je goede ideeën hebt over de aard van je bedrijf en de presentatie ervan;
- » als je er niet tegen opziet om je plannen tot in detail uit te werken.

Als je voorgaande aspecten positief benadert, ben je zeer waarschijnlijk op je plaats als zzp'er!

Wat wil ik eigenlijk met mijn idee?

Je bedrijfsplannen hebben alles te maken met jouw idee. Wordt het op te richten zzp-bedrijf een eerste aanzet tot een veel grotere onderneming of wil je liever klein blijven en beschouw je het zzp-ondernemerschap als je 'nieuwe beroep'?

Een persoonlijk ondernemersprofiel

Iedereen met een idee over een op te richten zzp-bedrijf heeft voor zichzelf wel een soort van persoonlijk ondernemersprofiel geschetst. Welk profiel past bij jou?

- » Je wilt met je bedrijf een goed inkomen verwerven tot de pensioengerechtigde leeftijd.
- » Je bent werkloos en boven de 40 jaar en je hebt nu een prima

idee in je hoofd; de keus is om nu zzp'er te worden of nog heel lang werkloos te blijven.

- » Je wilt nu zzp'er worden en dan zo snel mogelijk uitbreiden, liefst met een prachtig bedrijfspand en personeelsleden.
- » Je hebt het gat in de markt ontdekt en daarmee wil je zo snel mogelijk scoren.
- » Je hebt een perfect idee in je hoofd en je weet zeker dat je daarmee rijk kunt worden.

Het is van groot belang er een 'maakbaar ondernemersprofiel' op na te houden. Het heeft geen zin om het zzp-bedrijf na korte tijd al weer op te geven. Het gaat niet alleen om het bedenken van een interessant ondernemersidee, het gaat vooral om jouw toekomst. Laten we de profielen eens nader bekijken.

- » Een bedrijf oprichten om daarmee een inkomen te verwerven tot je pensioenleeftijd, is een goed idee. Zeer waarschijnlijk zul je geen grote problemen tegenkomen en gaat het in jouw zzp-bestaan vooral om je deskundigheid en het plezier in je bedrijf.
- » Zzp'er worden als eventuele ontsnapping uit werkloosheid, is niet het meest positieve profiel. Maar als je een prima idee hebt, energiek bent en hebt nagedacht over je toekomst, kun je natuurlijk met je eigen deskundigheid van start gaan.
- » Nu zzp'er worden en snel uitbreiden, lijkt zeer ambitieus, maar het brengt ook risico's met zich mee, en wellicht teleurstellingen als de onderneming niet snel groeit. Kijk niet alleen naar die zeldzame succesvoorbeelden maar liever naar je mogelijkheden.
- » Wanneer je een zzp-bedrijf wilt starten vanwege een mogelijk gat in de markt, blijkt meestal dat er al vergelijkbare bedrijven

bestaan, of dat het gat in de markt al vervaagd is tegen de tijd dat jij met jouw bedrijf begint.

- » Denken dat je met je zzp-bedrijf rijk zult worden, is voor 99,99 procent een utopie. Natuurlijk bestaat het wel dat ondernemers, ook zzp'ers, rijk worden met hun bedrijf, maar wie daar voor gaat, wordt meestal teleurgesteld.

Uitwerking van het idee

Het is tijd om je idee uit te werken, je plan om zzp'er te worden moet tot leven worden gebracht. Allereerst zal de uitwerking van jouw idee gaan om aspecten als:

- » de aard van de zzp-onderneming
- » de haalbaarheid van het idee
- » deskundigheid, diploma's, ervaring
- » plaats van vestiging (thuis, bedrijventrum, huur of koop pand)
- » financiële aspecten (eigen geld, kredietfaciliteit)
- » administratie (uitbesteden of zelf doen)
- » steun en hulp van gezin en levenspartner
- » verzekeringen (wel nodig, maar niet voor alles)
- » belastingen (altijd rekening mee houden!)
- » debiteuren (klanten betalen soms tergend langzaam)
- » toekomst (nabij en veraf)
- » gesprekken met KvK, brancheorganisatie, juristen enzovoort



BELANGRIJK

Wees reëel, maar kritisch en laat niets aan het toeval over. Je hoeft ook niet bang te zijn voor aspecten waarover je (nog) niets weet. Bedenk dat elke zzp'er heel veel leert tijdens het ondernemen. Op zeker moment ken je de weg om op elke vraag het goede antwoord te vinden.

Bepaal jouw mate van deskundigheid

Een zzp'er moet natuurlijk zijn vak goed kennen, wat niet wil zeggen dat je universitair geschoold hoeft te zijn. Je kunt passen in een van de hierna volgende 'modellen van deskundigheid':

- » Je hebt een vak geleerd of gestudeerd en je kunt je kennis goed gebruiken in je zzp-bedrijf.
- » Je hebt praktijkopleidingen gevolgd in bijvoorbeeld techniek, ICT, boekhouding, accountancy enzovoort.
- » Je hebt veel ervaring in het vak waarin je zzp'er wilt worden.
- » Je hebt jarenlang een hobby uitgeoefend en nu wil je gebruikmaken van je opgedane kennis.
- » Je past niet in voorgaande 'modellen' maar je bent handig in bepaalde vakken en je weet dat je daarin zult slagen, bijvoorbeeld fotograferen, klussen, mensen helpen in de huishouding.

Al deze 'modellen' bieden een goede kans van slagen als jouw deskundigheid volledig aansluit op het zzp-bedrijf dat je wilt oprichten. De meest ideale situatie is de combinatie van opleiding en ervaring, en een praktijkopleiding gecombineerd met talent is ook buitengewoon waardevol. Uitsluitend op 'talent' ondernemen, vergt zeer duidelijke kwaliteiten.



Bij gebrek aan deskundigheid is de kans groot dat je klanten je al snel laten vallen, dat je concurrenten je in no time overvleugelen ... dat je dus direct door de mand valt. Wie heel erg geïnteresseerd is in een bepaald ondernemersvak moet eerst aan de studie.

Buiten de vakkundigheid moet de zzp'er zich ook voorbereiden op andere taken. Ondernemerschap betekent niet alleen maar opdrachten uitvoeren. Denk ook aan:

- » **administratie:** ook als je administratie door een externe boekhouder laat doen, moet je toch wel zelf iets van administratie weten;
- » **inkoop en verkoop:** aspecten die doorgaans jouw bruto- én nettowinst bepalen;
- » **calculatie:** hoe hoog zal jouw uurloon zijn, hoe bereken je bijkomende kosten of het honorarium van een ingehuurd hulpkracht, de prijs van je product? (zie hoofdstuk 8);
- » **debiteurenbeheer:** hoe ga je straks om met klanten op het gebied van facturen, leverancierskrediet, kredietwaardigheid, incasso? (zie hoofdstuk 7);
- » **risicobeheer:** denk aan verzekeringen, schade, belastingzaken, overheden (verontreiniging, vergunningen) enzovoort (zie hoofdstuk 8).

En niet te vergeten: het ondernemingsplan opstellen! Nee, niet alleen als er een krediet nodig is. Het ondernemingsplan moet er altijd komen, voordat het zzp-bedrijf van start gaat (zie hoofdstuk 2).

Moet er nog gestudeerd worden?

Als je niet over vakkennis beschikt, noch over ervaring of bewezen talent, maar toch zzp'er wilt worden, zul je alsnog de ontbrekende kennis op moeten doen. Bepaal – zo mogelijk samen met een begeleider, deskundige, vakman of studiebegeleider – welke kennis je nodig hebt. Als dat eenmaal vaststaat, kun je een keuze maken uit:

- » Een studie volgen, bijvoorbeeld aan een avondschool, bij een erkend studiecentrum of via schriftelijke opleiding. De duur van een opleiding kan betekenen dat jouw plannen om zzp'er te worden, moeten worden uitgesteld.
- » Een of meerdere cursussen volgen, om je ontbrekende kennis aan te vullen.
- » Bijscholing, om ontbrekende elementen aan je kennis toe te voegen, bijvoorbeeld om op de hoogte te zijn van de meest recente ontwikkelingen in jouw vak.



BELANGRIJK

BOEKEN EN VAKTIJDSCHRIFTEN

Het is een drukke tijd, het vestigen van een zzp-bedrijf. Probeer toch zoveel mogelijk te lezen over je vak én de meest recente ontwikkelingen. Vakbladen bieden vaak veel actuele informatie. Zo kom je beter beslagen ten ijs.

Ervaring opdoen

Ervaring in het vak dat je als zzp'er wilt gaan uitoefenen, geeft een enorme voorsprong. Bij wie kun je enige tijd meewerken? Op