

SUZANNE VAN DUIJN

DE  
ROUTE  
NAAR  
€ 100.000  
PER  
JAAR



‘Na 3 jaar de longen uit mijn lijf werken als freelancer voor een inkomen onder modaal was de maat vol. Het moest anders.’

- Suzanne van Duijn

MEER VERDIENEN,  
MEER VRIJHEID

SUZANNE VAN DUIJN

DE  
ROUTE  
NAAR  
**€ 100.000**  
PER  
JAAR

MEER VERDIENEN,  
MEER VRIJHEID

**KOSM • S**

# **INHOUDSOPGAVE**

Proloog	<b>9</b>
1 Op zoek naar de schatkaart (2016-2018)	<b>14</b>
2 Van de kaart (2019)	<b>32</b>
3 Op de goede weg (2020)	<b>46</b>
4 Lost & found (2021)	<b>134</b>
5 De route naar een ton per jaar	<b>202</b>
Hoe verdien jij een ton per jaar?	<b>210</b>
Boekentips	<b>224</b>
Inspirerende podcasts	<b>226</b>
Inspirators	<b>228</b>
Dankwoord	<b>230</b>
Noten	<b>234</b>
Register	<b>238</b>

# PROLOOG

Februari 2020: ik ben 31 jaar en werk al vier jaar voor mezelf. En ik heb een financieel dieptepunt bereikt... En daar nog zelf voor gekozen ook. Ik voel me de clichézelfstandige die moet rondkomen van een hongerloontje. Dat is precies het type ondernemer dat ik nooit wilde worden. Toen ik in 2015 mijn laatste baan in loondienst opzegde, duidde ik dan ook hard dat ik nooit zo iemand zou worden. Iemand die amper rondkomt. Iemand die op haar 31ste nog steeds niet alles op een rijtje heeft. Iemand die misschien toch beter in loondienst had kunnen blijven werken...

Tegelijkertijd voel ik heel sterk dat ik niet die persoon ben. Dat ik wel een ondernemer ben. Dat het allemaal goedkomt. Ik weet alleen nog niet hoe. Wat mis ik? Ik heb een blog met dertigduizend unieke bezoekers per maand en tweeduizend volgers op Instagram, maar amper inkomsten... Tienduizenden potentiële klanten en ik leef praktisch als een student. Mijn winst was in 2019 gemiddeld € 1300 per maand. Ik heb een buffer waar ik al bijna een jaar deels van leef, maar die bodem is nu in zicht...

Mijn financieel mindere tijd begon in het voorjaar van 2019, toen ik net terug was van een lange reis en besloot mijn bedrijf om te gooien. Niet meer enkel uurtje-factuurkje freelancen, maar mijn eigen producten creëren waarmee ik een meer schaalbaar verdienmodel kan creëren – waarmee ik ook kan verdienen als ik eens niet aan het werk ben. En waarmee ik bouw aan mijn eigen bedrijf in plaats van aan dat van een ander. Hiermee verantwoord ik nu al bijna een jaar aan mezelf waarom ik nu zo weinig verdien. Ik vertel mezelf:

‘Je hebt bewust weinig freelanceopdrachten en inkomen nu, omdat je tijd wilt investeren in je eigen producten en diensten. Niet langer freelancen en je uren verkopen, maar bouwen aan een bedrijf dat groter

kan worden dan jezelf. Met eigen producten en diensten doe je wat je echt wilt. *If you don't build your own dream, someone will hire you to help build theirs.* Nog even volhouden, dan komt het geldschip straks binnen. Met schaalbare producten kun je meer verdienen dan ooit! Al maakt geld niet gelukkig. Ook met weinig geld heb je de afgelopen jaren je droomleven geleefd.'

Schaalbare producten zijn producten die je één keer maakt en vervolgens oneindig opnieuw kunt verkopen. Dit boek is een schaalbaar product. Een e-book of online cursus ook. Als deze producten er eenmaal zijn, kun je ze verkopen en geld verdienen zonder daar nog veel werk aan te hebben. Even investeren, maar dan heb je dus wel wat!

En dus heb ik afgelopen jaar volgehouden en minder gefreelancet, zodat ik tijd kon maken voor mijn (online) producten. Ik heb al verschillende schaalbare verdienmodellen opgezet. Drie e-books heb ik er in korte tijd uitgeramd. Mijn blog [VrijeMeid.nl](http://VrijeMeid.nl), waar ik volop informatie deel over een vrij leven, is goed gegroeid (qua bezoekers dan, de inkomsten blijven nog steeds achter). Ik had gehoopt inmiddels wel rond te kunnen komen van mijn eigen producten. Ik had gehoopt mijn laatste vaste freelanceklus al te hebben stopgezet. Maar niets is minder waar.

We zijn bijna een jaar verder en ik staar vol frustratie naar mijn online administratie. Er is weinig veranderd sinds april 2019, financieel gezien mijn slechtste maand ooit. Ik leef nu al bijna een jaar deels van wat er nog binnenkomt naar aanleiding van mijn laatste freelanceklus en deels van mijn e-books en de affiliate-marketing via mijn blog. Maar als dat laatste een paar honderd euro per maand is, is het veel. Om toch rond te komen, spreek ik maandelijks mijn buffer aan: het potje voor noodgevallen dat ik de eerste drie jaren als zelfstandige heb

opgebouwd. En dit is een noodgeval! Ik investeer in mijn bedrijf, mijn toekomst, meer vrijheid. Dat kost tijd. En ja, er moeten rekeningen betaald worden.

Tegelijkertijd frustreert het mij enorm dat ik al een jaar zo weinig verdien. Om continu stress te voelen of ik mijn rekeningen wel kan betalen, of mijn spaarpotjes verder uit te hollen. Ik doe het zelf hoor, dat besef ik. Ik verdiende op zich prima toen ik nog fulltime freelancete. Voor 30.000 euro winst per jaar zou ik nu tekenen. Maar dan wel op mijn eigen voorwaarden. Ik ben eigenwijs. Ik wil alleen nog doen wat ik echt leuk vind. Op mijn manier. En ik weet dat het kan. Er zijn veel meer ondernemers die dit doen. Waarom lukt het mij niet?

Ik schaam me voor mijn situatie, ook al kies ik hier zelf voor. Ik durf aan vriendinnen niet op te biechten dat ik krap bij kas zit. Soms vermijd ik een dure sociale activiteit. Dit is de druppel. Dit jaar moet het echt anders. Niet alleen omdat ik dat wil, maar omdat het echt moet. Ik kan me letterlijk niet nog zo'n slecht jaar als 2019 permitteren. Wat ik nodig heb is hulp. En dat vind ik moeilijk, want 'eigenwijs' is *my middle name*. Ik kan het toch zeker zelf wel? Ik ben toch niet gek?

Maar blijkbaar kan ik het niet alleen. Ik heb iemand nodig die mij gaat vertellen hoe ik mijn volgers kan omzetten in klanten. Hoe ik uit al die bezoekers meer inkomsten kan halen. Hoe ik meer grip kan krijgen op mijn inkomen als ondernemer. Hoe ik kan groeien. Ik heb waarschijnlijk zelf een blinde vlek. En dus gebruik ik mijn laatste centen om een businesscoach in de hand te nemen.

Althans, ik zeg 'ja' tegen een businesscoach en gebruik mijn voor de Belastingdienst gereserveerde geld voor de eerste factuur. Ik hoop dat ik het bedrag terugverdiend heb voor ik die belasting moet betalen...



Dat belastingpotje vul ik dan wel weer aan... Ik betaal door mijn lage winst nu toch amper belasting.

Daarnaast ben ik sinds kort begonnen met het interviewen van succesvolle ondernemers om te kijken hoe zij het doen. Ook ben ik gestart met het luisteren van podcasts (over ondernemen, geld en mindset) en heb ik een aantal geldgerelateerde boeken uitgezocht die ik wil lezen.

Als deze poging niet lukt, heb ik echt alles geprobeerd. Dan kan ik mezelf recht in de spiegel aankijken en zweren dat ik er alles aan heb gedaan om het te laten lukken. Als het nu niet lukt, ben ik niet alleen de sjaak wat geld betreft, maar zal ik ook terug moeten naar de gouden kooi – dat is wat een baan in loondienst voor mij symboliseert. De ‘zekerheid’ van een vast salaris is fijn, maar die vastigheid benauwt mij. Het is dus nu of nooit. Ik moet slagen als ondernemer. Ik ga ervoor.



**IK VERDIEN EEN  
TON PER JAAR. IK  
HEB HET ALLEEN  
NOG NIET BEREIKT.**

SUZANNE VAN DUIJN

1

**OP ZOEK  
NAAR DE  
SCHATKAART  
(2016 – 2018)**

MIJN START:  
UURTJE-FACTUURTJE

## MIJN EERSTE JAAR ALS ZELFSTANDIGE (2016)

Vanaf 1 februari 2016 ben ik officieel volledig zelfstandige. Als kersverse fulltime freelancer pak ik alle klussen aan die ik kan krijgen. Deels uit enthousiasme, maar ook deels omdat ik bang ben dat ik anders snel weer terug in loondienst moet. Mijn doel tijdens mijn eerste jaar als zelfstandige is *rondkomen*. Als ik ‘genoeg’ geld heb om mijn rekeningen te betalen en ondertussen kan genieten van de vrijheden die het ondernemerschap met zich meebrengt, ben ik meer dan content.

Ik schrijf ‘genoeg’ tussen aanhalingstekens, omdat dit natuurlijk een vaag begrip is. ‘Genoeg’ betekent voor mij op dit moment dat ik mijn vaste lasten kan betalen. Dat ik kan rondkomen en mijn eigen broek kan ophouden (voor mij als zelfstandige vrouw een vereiste). Dat ik genoeg verdien om zelfstandige te kunnen blijven, zodat ik lekker mijn eigen werkplek kan bepalen (ik ben voor mezelf begonnen, zodat ik overal kan werken en dus ook vanuit Thailand geld kan verdienen). Op dit moment is ‘genoeg’ pak ’m beet 1700 euro netto salaris. Dat kreeg ik ook bij mijn laatste baan in loondienst en daar redde ik het mee.

Even kort iets over mijn achtergrond: ik studeerde in 2011 af als meester in de rechten. Na een soloreis van twee maanden startte ik in 2012 met mijn eerste ‘echte’ baan als jurist. Eind 2013 maakte ik een carrièreswitch en begon ik als redacteur bij een modevakblad. Dit kon ik doen door mijn ervaring als blogger en doordat ik tijdens mijn studie hoofdredacteur was geweest van het faculteitsblad. In 2015 stapte ik over naar de pr-wereld. Nu ik voor mezelf ben begonnen, verhuur ik mijzelf op alle gebieden waar ik ervaring mee heb. Van juridisch advies tot bloggen, en van social media tot persberichten.

Maar na vier maanden gebeurt er iets wat ik niet voor mogelijk had ge-

houden. Zonder dat ik er echt naar heb gestreefd, draai ik een maand-omzet van 4000 euro. Mijn strategie ‘alles aanpakken’ blijkt zoden aan de dijk te zetten! Natuurlijk heb ik ook nog wat kosten, maar niet veel. Er blijft dus meer over aan winst dan ik hiervoor ooit in loondienst verdiend heb. Mijn brutowinst als freelancertje is na vier maanden al hoger dan mijn brutoloon als werknemer. Wauw! Kan dit ook?! Als ik na iets meer dan een kwartaal als ondernemer al meer verdien dan in loondienst, wat belooft dit dan wel niet voor de toekomst?

### **4000 euro als nieuwe normaal**

Die goede meimaand opent mijn ogen. Ik begin met rekenen. Mijn uurtarief is op dat moment 50 euro (exclusief btw). Dat lijkt mij nog best veel geld (en voor de mensen die nog niet ondernemen: 50 euro per uur is als zelfstandige echt geen vetpot). Ik ga uit van circa twintig declarabele uren per week, want je hebt als zelfstandige ook nog taken voor je administratie en marketing. Bovendien is niemand acht uur per dag productief. Ik reken er dus op dat ik ongeveer vier uur per dag uren kan ‘schrijven’. Uitgaande van twintig declarabele (= factureerbare) uren per week, een werkweek van vijf dagen en een uurtarief van 50 euro, kom ik uit op  $20 \text{ uur} \times 50 \text{ euro} = 1000 \text{ euro}$  omzet per week – dus grofweg 4000 euro omzet per maand.

#### **Voorbeeld van een werkdag van een zelfstandige:**

- 1 uur administratie (facturen maken en versturen, bonnetjes inboeken, et cetera)
- 1 uur salesgesprek met een potentiële klant
- 1 uur reistijd van en naar het gesprek
- 1 uur marketing (socialmediaposts maken)
- 4 uur werken voor bestaande klanten

Totaal: 4 declarabele uren, 4 uur onbetaalde uren

Conclusie: als zelfstandige besteed je veel uren aan werk waarvoor je niet betaald krijgt, maar dat wel nodig is.

Zo gek is die omzet in mei dus niet. Als ik dit rekensommetje eerder had gemaakt, had ik geweten dat ik makkelijk zou kunnen rondkomen als freelancer en had ik mij dus ook niet zo'n zorgen hoeven maken. Maar waar heeft iedereen het dan altijd over? Waarom hoor ik altijd dat freelancers slecht verdienen? Waarom dacht ik advocaat te moeten worden als ik een dik salaris wilde en heb ik nooit iemand gehoord over het ondernemerschap?

Mijn initiële angst voor het freelancen heb ik gebaseerd op de verhalen die ik altijd heb gehoord. Of was het puur mijn eigen visie? Ik had in ieder geval veel belemmerende overtuigingen over zelfstandigen die niet blijken te kloppen. Wat de oorzaak ook was, het hielp niet mee bij de keuze om voor mezelf te beginnen. De angst voor weinig geld was

### **Het inkomen van een zzp'er**

Uit cijfers van het CBS blijkt het gemiddelde inkomen van een zzp'er echt geen vetpot te zijn. Het inkomen (de brutowinst) van een zzp'er bedroeg in 2019 gemiddeld 40.000 euro per jaar.<sup>1</sup> Dat is iets meer dan 3300 euro per maand. En dat is gemiddeld. Dit gemiddelde ligt hoger dan het mediane inkomen: het inkomen dat door de meeste zzp'ers verdiend wordt. Het mediane inkomen van een zzp'er bedroeg in 2019 slechts 29.700 euro. Dat is een brutowinst van 2475 euro per maand. Daar gaat (uitgaande van een eenmanszaak) dus nog belasting van af.

3

**OP DE GOEDE  
WEG (2020)**

HOE MIJN VIJFDE JAAR  
MIJN JAAR WERD

## HOGER UURTARIEF EN COACHING

In 2020 moet het lukken. Nu echt, dus op een andere manier dan in 2019. *If you do what you always did, you get what you always got...* Ik wil niet terug naar het uurtje-factuurkje freelancen. En zeker niet naar een baan in loondienst. Wat ik wel wil is weer een fijn inkomen. Die ton omzet, daar denk ik niet eens meer aan. Die lijkt mijlenver van me verwijderd... Ik zou er al een moord voor doen (spreekwoordelijk!) om überhaupt weer 30.000 euro brutowinst te draaien. En die omzet van 50.000 euro, die ik voorheen draaide, daar droom ik van. Waar ben ik eigenlijk aan begonnen? Het is een luxeprobleem dat ik zelf gecreëerd heb...

Ik wil nog één poging doen om mijn plan te laten slagen, om het te gaan redden met 'mijn eigen dingen'. Om mijn eigen droom te bouwen en mijn tijd niet te verhuren om te bouwen aan de droom van een ander. Om genoeg te verdienen met online producten. En dus zoek ik hulp, in de vorm van een businesscoach. Ik kan het blijkbaar niet alleen. En ik heb zeker geen tijd (en geld!) meer om het langer alleen te proberen. Om aan te kloten. Ik wil er alles aan gedaan hebben om dit tot een succes te maken. Als ik het met een businesscoach niet red, dan geef ik het op. Dan ben ik gewoon niet de succesvolle ondernemer die ik zou willen zijn. Dan kan ik het financieel niet langer aan om te blijven aanmodderen. Dan zal ik moeten gaan interimmen of weer terug in loondienst moeten gaan.

Interimmen of in loondienst werken is voor mij een vreselijk vooruitzicht, want ik ben erg gesteld op mijn vrijheid. Maar financiële rust hoort daar ook bij, en laat die sinds 2019 nou net ver te zoeken zijn... Ik heb het gevoel tussen twee vuren te staan: terug naar loondienst is voor mij geen optie, maar zo doorgaan kan ook niet langer.



In januari 2020 begin ik daarom met mijn zoektocht naar een businesscoach. Daarnaast start ik op mijn blog [VrijeMeid.nl](http://VrijeMeid.nl) de rubriek ‘Zij verdient een ton’, waarvoor ik ondernemers ga interviewen die wél een ton per jaar verdienen. Ik erken hiermee dat ik niet alle wijsheid in pacht heb en sta open voor alles wat ik van succesvolle (t)ondernemers kan leren. Voor mij een hele stap, want ‘eigenwijs’ *is still my middle name...*

■ **Tondernemer:** ondernemer die een ton of meer per jaar verdient.

### **Zij verdient een ton: Ilona Annema**

De eerste kandidaat die ik interview is Ilona Annema, dan 35 jaar. Ik ken Ilona al uit het ondernemerswereldje en weet dat zij in 2019 een ton omzet heeft gedraaid. Knap werk! En dat, zo weet ik, terwijl Ilona niet fulltime werkt. Daar heb ik wel oren naar. Gelukkig wil ze meedoen aan mijn rubriek en mag ik haar alles vragen (over haar inkomen dan).

Het belangrijkste inzicht dat Ilona me geeft is dat je met uurtje-factuurtje makkelijk een ton omzet kunt halen, mits je iets doet wat je leuk vindt. Ilona is expert op het gebied van minimalistisch ondernemen. Dat is helemaal haar ding. Ze helpt andere ondernemers hierbij als coach. Ondernemers kunnen Ilona inhuren voor een een-op-eencoachingtraject van drie of zes maanden.

Ilona: ‘Mijn marketingstrategie is vrij simpel. Bijna al mijn klanten komen via Instagram bij mij terecht. Meestal rechtstreeks, soms via een oude klant van mij. En heel soms via een oproep in een Facebook-groep. Maar meestal gaan de mensen die mij op Facebook ontdekken

## **Salesfunnel**

Een salesfunnel is een ‘fuik’ waar je jouw potentiële klanten doorheen laat ‘zwemmen’. Het is een marketingmodel dat op het aankoopproces van klanten inspeelt. Met een goede salesfunnel kun je geïnteresseerden effectief omzetten in klanten.

### **Voorbeeld salesfunnel:**

- Downloaden gratis e-book
  - Aanbod boek
  - Aanbod duurder(e) cursus of coachingtraject

Je kunt een salesfunnel automatiseren door een klant een reeks mails te laten ontvangen zodra hij of zij het gratis e-book gedownload heeft. In een van de eerste mails wordt dan een aanbod gedaan voor het boek. In een van de latere mails wordt een nieuw aanbod gedaan voor het duurere product. Niet alle klanten in een funnel gaan op elk aanbod in, maar een deel – als het goed is – wel. Het is dus zaak om zoveel mogelijk potentiële klanten het gratis e-book te laten downloaden, en daarmee in je funnel te krijgen. Hoe meer klanten in de funnel, hoe meer er overgaan tot aankoop.

mij ook eerst volgen op Instagram. Ik focus me dus puur en alleen op Instagram. Ik heb geen “gratis” weggevers en ook geen hele salesfunnel waar ik potentiële klanten doorheen loods. Maar mijn boek is voor veel mensen wel een eerste stap.<sup>22</sup>

Ilona’s tip voor 100.000 euro per jaar is dan ook: ‘Houd het simpel: één dienst, één marketingkanaal, een sterk concept op basis van jouw

**HOE  
VERDIEN JIJ  
EEN TON  
PER JAAR?**

## HOE KUN JE ALS ZZP'ER JE INKOMEN VERGROTEN?

Suzanne van Duijn ging je voor en legt in *De route naar € 100.000 per jaar* uit hoe zij door persoonlijke groei aanzienlijk meer ging verdienen.

Suzanne van Duijn werkte zich 3 jaar de longen uit haar lijf als freelancer voor een inkomen onder modaal toen in 2019 de maat vol was. Het moest anders. Maar hoe dan? Vanaf 2020 verdiepte ze zich in de psychologie van geld, nam een businesscoach in de arm en interviewde meer dan 20 ervaringsdeskundigen die ruim een ton per jaar verdienen.

Stap voor stap begon Suzanne haar verworven inzichten en ideeën in de praktijk te brengen en wat bleek? Haar inkomen groeide, en spoiler: in 2021 draait ze ruim een ton per jaar. Ten opzichte van 2019 is Suzannes winst meer dan verdriedvoudigd.

In *De route naar € 100.000 per jaar* beschrijft Suzanne van Duijn haar weg naar de ton, welke verdienmodellen ze hiervoor ontwikkelde en hoe ze haar opgedane inzichten in de praktijk bracht. Haar belangrijkste les: om je inkomen te laten groeien, moet je eerst zelf groeien.

**SUZANNE VAN DUIJN** (1988) is blogger, auteur en businesscoach. In haar eerste boek *Work Hard, Travel Harder* (2020) deelde ze haar ervaringen en tips over werken en reizen als digital nomad.



9 789021 587981

[www.kosmosuitgevers.nl](http://www.kosmosuitgevers.nl)

**KOS  
MOS**

NUR 800  
Kosmos Uitgevers,  
Utrecht/Antwerpen