

Gebruik uw oude baas als springplank

WERK / De overheid beperkt aftrekposten voor zelfstandigen, maar dat zou startende ondernemers niet mogen ontmoedigen. Wie aarzelt, kan kiezen voor een tussenstap: als zelfstandige verdergaan voor de oude baas

Heidi Klijsen Illustraties René van Asselt

Al jaren knaagt het. U wilt ondernemen, denkt dat u er goed in zult zijn, maar durft de stap toch niet te zetten. De economische omstandigheden maken de keuze voor een zelfstandig bestaan er niet makkelijker op. Zeker nu de regeringscoalitie plannen in de maak heeft om te korten op belastingvoordelen voor zelfstandigen, zoals de zelfstandigenaftrek.

Blijven plakken op de werkplek lijkt ook geen goede optie: u wordt er niet gelukkig van. Bovendien: moeten voordelen als aftrekposten doorslaggevend zijn bij de keuze voor het ondernemerschap? Nee, natuurlijk niet. Meestal speelt er meer mee.

Al genoemd: u wordt niet blij van uw werk. Of u wilt meer flexibiliteit, bijvoorbeeld vanwege de kinderen of omdat u een jaartje ouder wordt. De stap kan ook min of meer noodgedwongen zijn, omdat het met de werkgever minder goed gaat en de banen in uw branche niet voor het oprapen liggen.

Zeker voor twijfelaars kan het comfortabel zijn om te kiezen voor een tussenoplossing: blijf voorlopig samenwerken met uw oud-werkgever. U begint weliswaar voor uzelf, maar staat nog steeds met één been in het bedrijf. Dat gebeurt tegenwoordig vooral veel in de bouw, maar ook bij hoogopgeleide professionals in de zorg en in adviesfuncties – vaak onder de noemer ‘assciate’.

Voor werkgevers is het aantrekkelijk, want het flexibel inhuren van ex-werknemers is meestal een stuk goedkoper dan ze in dienst houden. Voor die ex-werknemers hoeft dat niet negatief te zijn, mits ze fatsoenlijke tarieven bedingen. Bovendien geeft zo’n overeenkomst met de oude baas nèt dat steuntje in de rug voor een soepele start. Voor de werkgever en de werknemer gelden wel spelregels – zo is fiscaal zeker niet alles toegestaan.

Twaalf tips voor een weloverwogen afweging en grotere kans op succes.

Verricht zelfonderzoek

Heeft u in het bedrijf een unieke toegevoegde waarde, dan is de kans op een vruchtbare samenwerking groter. Uw werkgever doet dan waarschijnlijk, zeker in het begin, graag een beroep op u.

Zijn er bijvoorbeeld klanten die sterk aan u hangen en voor wie u klussen kunt blijven doen? Of heeft u een expertise die in het bedrijf niet aanwezig is? Wie een kleine toegevoegde waarde heeft, wordt waarschijnlijk snel links en rechts ingehaald door werknemers van het bedrijf zelf.

Een expertise is niet altijd doorslaggevend om succesvol te ondernemen, zegt Yolanda Buchel, psycholoog, coach en trainer van haar eigen adviesbedrijf Bont & Fier. ‘Maar in de dienstverlening is expertise vaak wel belangrijk. Bovendien is die expertise een reden voor de ex-werkgever om met jou in zee te blijven gaan.’ Buchel begeleidt geregeld managers en professionals die voor moeilijke keuzes in hun carrière staan.

Ze noemt nog een andere, cruciale vraag: ‘Wat is je gunfactor? Vinden mensen het leuk om met je te werken? Wederkerigheid is een belangrijk element daarin: ik help

jou, jij helpt mij. Maar ook sympathie helpt.’ Is die gunfactor laag, dan krijg je het volgens Buchel heel lastig als ondernemer. ‘Een manier om hierachter te komen, is door het simpelweg te vragen aan klanten en collega’s. Maar ook de feiten spreken vaak voor zich: hoe vaak ben je de afgelopen jaren bijvoorbeeld gevraagd voor een functie, klus of project?’

Bouw aan een goed netwerk

Wie wil ondernemen, moet een goed netwerk hebben. ‘Je kunt niet onbeperkt blijven putten uit relaties die je bij je ex-werkgever hebt opgedaan,’ zegt Buchel. ‘Stel jezelf de vraag: ben ik eigenlijk wel een netwerker? In welke mate ben ik daarmee bezig geweest en welke investeringen vraagt dat van mij? Voor een vruchtbaar bestaan als zelfstandige is dat onontbeerlijk.’

Toch hoeft dat aspect niet direct af te schrikken. ‘Ook voor wie niet is gewend aan actief netwerken, kan het er best inzitten,’ zegt Bob Kern, zelf zzp’er en adviseur in werving en selectie. ‘De zekerheid van een vaste baan kan ook beperkend werken, is mijn ervaring. Veel werknemers zijn niet erg actief met hun netwerk bezig, omdat het niet nodig is. Daardoor blijven er vaak allerlei deuren gesloten.’

Hij merkt dat hij als zelfstandige veel actiever – en bewuster – aan zijn netwerk werkt. ‘Ik werk bijvoorbeeld regelmatig een dagje bij Seats2meet, een bedrijf dat flexibele werkplekken aanbiedt op diverse locaties. Dat doe je niet snel als je elke dag naar kantoor moet. Zonde, want je doet op dat soort plekken toch eerder contacten op.’

Wacht tot de tijd rijp is

Blijkt uw expertise en/of netwerk nog niet groot genoeg, zeg uw baan dan nog niet op. ‘Werk intussen gericht toe naar een situatie waarin je wel echt iets te bieden hebt,’ adviseert Kern. ‘Kijk goed naar de behoeften in de markt. Meld je bijvoorbeeld aan op marktplaatsen voor freelancers en inventariseer waar vraag naar is. Of ga een gerichte





opleiding volgen en benut die extra periode om je netwerk uit te bouwen.'

Kern pakte het zelf ook zo aan. 'Ik was – na ruim drie jaar in dezelfde functie te hebben gewerkt – toe aan iets anders. Om zo flexibel mogelijk te zijn, volgde ik op eigen kosten de opleiding Professioneel Inlenen 3: een vakgerichte opleiding over het inhuren van mensen waarmee ik mijn kennis kon verbreden. Onderwijl oriënteerde ik me rustig op mijn volgende stap.'

Zorg voor een 'beginnetje'

Een beginnend zelfstandige heeft meestal niet direct een goedgevulde orderportefeuille of uitgebreide klantenkring. Zet toch

bij voorkeur pas de stap naar het ondernemerschap als u concreet zicht heeft op een eerste klus. Probeer daarover afspraken te maken met uw werkgever. Lukt dat niet, probeer dan buiten het bedrijf aanknopingspunten te vinden. Kern: 'Als je maanden moet wachten op een eerste opdracht, word je heel onzeker. Zorg ervoor dat je een beginnetje hebt.'

Zelf zette hij ook pas de stap toen er een eerste concrete klus voorbijkwam. 'Ik had daarmee meteen zicht op vijf maanden werk, drie dagen per week. Dat was het laatste zetje dat ik nodig had om de stap te zetten.' Ook Buchel kreeg een aantal coachingsprojecten mee van haar oud-werk-

gever, en vond al snel haar eigen weg in het ondernemen.

Wees realistisch

U werkt al jaren voor zo'n beetje hetzelfde uurloon, maar het lijkt wel of ingehuurde krachten – die min of meer hetzelfde doen – er steevast met de hoofdprijs vandoor gaan. Staar u hier niet blind op. Zelfstandigen hebben behoorlijk wat extra kosten. Ook zij betalen belasting over hun inkomsten, maar zijn daarnaast zelf verantwoordelijk voor pensioenopbouw, een verzekering tegen arbeidsongeschiktheid, opleidingen en automatisering. Vergeet ook de niet-declarabele uren niet die opgaan aan



Foto: Marco Hillen

JENNIFER CRONICK (43)

Trainer, coach en procesbegeleider bij haar eigen bedrijf KIEK inCo

'Ik ben in 2010 voor mezelf begonnen. Daarvoor werkte ik vier jaar als Programmamanager Opleiding en Ontwikkeling bij onderzoeksorganisatie TNO. Nu is het een van de grootste klanten van mijn eigen bedrijf KIEK inCo. Momenteel doe ik een groot traject waarbij junioren en senioren van elkaar leren. Fiscaal gezien is de samenwerking goed dichtgetimmerd. Ik bepaal zelf hoe ik mijn werk inricht en welke klussen ik aanneem. Ik heb in totaal gemiddeld acht opdrachtgevers waar ik geregeld

voor werk. Eén daarvan is het HR-adviesbureau GTP, waar ik vóór mijn TNO-tijd werkte. Ik verzorg en ontwikkel, onder een 'associate-contract' trajecten voor GTP-klanten. Bij GTP wordt onderscheid gemaakt tussen freelancers en associates. Als associate doe je bijvoorbeeld ook acquisitie voor het bedrijf. Je moet dan correct omgaan met vervolgoptredingen. Stel: ik word, na een training die ik voor een bureau heb gegeven, benaderd voor een persoonlijk coachingstraject. Dat zal ik nooit buiten het bureau om doen. Je moet er zuiver in zijn. Het kan tot conflicten leiden. Uitgangspunt is wie het eerste contact legde, het bureau of ik. Anders gooi je je eigen glazen in.'



acquisitie, administratie en vakantiedagen. En komt er even geen opdracht, dan bijten ze op een houtje.

De rekenmodule 'Wat hou ik netto over als zzp-er' op www.ikwordzzper.nl biedt enig inzicht. Voorbeeld: een consultant die per jaar 1.200 declarabele uren maakt – dan doet hij het best aardig – tegen 80 euro per uur. De premie voor zijn arbeidsongeschiktheidsverzekering is 2.500 euro. Verder heeft hij zo'n 17.000 euro aan kosten voor onder meer administratie, afschrijvingen, verzekeringen, telefoon en internet. Er resteert dan een nettojaarinkomen van zo'n 56.000 euro. Gaan we uit van een werkweek van 40 uur en 40 werkweken per jaar, dan houdt hij per uur 35 euro netto over. Dat is waarschijnlijk minder dan wat een consultant in dienst netto overhoudt. Wordt door de overheid gesneden in de aftrekposten voor zelfstandigen, dan blijft er nog minder over.

Maak uw plannen intern bespreekbaar

'Afhankelijk van de band met de werkgever, valt er soms best te praten over de wens om zelfstandig verder te gaan,' weet trainer-coach Buchel uit eigen ervaring. 'Zelf had ik een heel goede band met mijn directeur. Hij begreep dat ik verder wilde en dacht graag met mij mee, ook over een toekomstige samenwerking. Dat heeft bij mij echt geholpen om de knoop door te hakken.' Praat ook eens met collega's die u zijn voorgegaan. Hoe verliep bij hen de samenwerking met de oud-werkgever? Werden eventuele beloften waargemaakt?

Vertrouw niet te veel op de loyaliteit van uw (oud-)werkgever

Ook al zijn er afspraken gemaakt, ga er niet vanuit dat uw oud-werkgever u jarenlang van lucratieve klussen blijft voorzien. 'Op een gegeven moment houdt de loyaliteit toch op,' zegt Buchel. 'Dan is iemand anders ingewerkt of wordt er bezuinigd op externe krachten.'

Wees alert als uw werkgever u wel erg dwingend in de richting van het ondernemerschap stuurt, met allerlei mooie beloften over samenwerking. Buchel: 'Het kan een manier zijn om je te lozen, bijvoorbeeld

CASPER DROOG (43)

Adviseur bij zijn eigen bedrijf vanDroog

'Als Director bij PricewaterhouseCoopers (PwC) kon ik niet goed aarden. Ik wilde meer adviseur zijn en zelf het werk uitvoeren, dan manager. Mijn passie ligt bij het adviseren van managers en managementteams over veranderprocessen. Van oorsprong ben ik psycholoog. Gedrag van mensen in organisaties boeit me enorm. Gelukkig kon ik mijn twijfel bespreekbaar maken bij de partner waar ik bij PwC onder viel. Ik besloot als zelfstandige verder te gaan. Ik wilde ontdekken wat ik waard

ben zonder groot bedrijf achter me. Vandaar de bedrijfsnaam vanDroog: ik ben nu echt "van mezelf" We spraken af dat PwC mij als zelfstandige zou inhuren voor twee projecten waar ik al in zat. Zo bleven we samenwerken. Ik moet mijn toegevoegde waarde blijven bewijzen. Niet alleen mijn expertise, ook mijn relatie met de klant en mijn ervaring moet onderscheidend zijn. Je moet ook afstemmen hoe je omgaat met een concurrentiebeding. Van relaties die ik tijdens mijn PwC-tijd opdeed "blijf ik af". Contacten die ik al had, kan ik benaderen. Ik heb een stevig netwerk en had er snel opdrachtgevers bij. Na een jaar kan ik stellen dat ik een stuk gelukkiger ben dan daarvoor.'



Foto's Foto Marco Hillen



JOLANDA DE SWART (40)

Eigenaar JDS Financiële en Fiscale Dienstverlening

‘De reden dat ik voor mezelf begon, was mijn onrust. Ik vind het heerlijk om ergens binnen te stappen waar financiële chaos heerst en daar flink puin te ruimen. Is de boel eenmaal op orde, dan mis ik de uitdaging. Ik wil graag echte toegevoegde waarde leveren. Nadat ik bij mijn laatste drie werkgevers de administratieve processen had geoptimaliseerd, ging dat knagen. Tot ik dacht: ik ga dit als zelfstandige doen. Ik verhuur mezelf vooral als “hoofd administratie”. Vaak gaat het om bedrijven waar

net niet genoeg financiële mutaties zijn om iemand in dienst te nemen. Daarnaast begeleid ik, met een mediator, de financiële afhandeling van echtscheidingen. En ik verzorg de privéadministratie van vermogende particulieren. Ik ben nu drie jaar helemaal zelfstandig. De stap was niet heel spannend. Een beginnetje had ik al: naast mijn vorige baan deed ik een dag per week administratieve klussen voor de inkoopcombinatie waar ik daarvoor werkte. Al sinds de start zit ik lekker vol, gemiddeld acht opdrachtgevers tegelijk. Een nadeel van zelfstandig zijn, is dat de grens tussen werk en privé vaag is. Je neemt een klus aan, die moet af. Maar het bevalt me prima. De onrust is weg.’

omdat de werkgever denkt dat jij het toch wel zult redden of dat je niet voldoende toevoegt. Misschien krijg je voor de vorm een projectje mee, maar dat is het dan wel.’

Zie het werk voor de oud-werkgever als een tussenstap

Beschouw samenwerken met uw oud-werkgever als een soort experimenteerruimte waarin u langzaam kunt wennen aan het ondernemerschap – als een tussenstap, die u verder brengt. Interessant in dit verband is de presentatie die oprichter Michiel Muller van pechhulpbedrijf Route Mobiel begin dit jaar gaf tijdens de TedX-sprekersconferentie in Nijmegen. Volgens hem lopen veel mensen hun hele carrière in hetzelfde kringetje rond. Pas als ze het lef hebben om daar uit te stappen, komen er mogelijkheden voorbij die ze nooit hadden kunnen waarnemen vanuit hun *comfort zone* (zie www.youtube.com, zoek op ‘Michiel Muller’ en ‘You can not see it from “A”’).

Maak een worstcasescenario

Hoe ziet uw leven eruit als het misgaat? Wat zijn de alternatieven? Ook niet onbelangrijk: bent u kostwinner of is er een partner/inkomen als, eventueel tijdelijke, back-up?

Kijk ook naar uw pensioen. Wie weggaat bij zijn werkgever, stopt daar ook met pensioen opbouwen. Als het niet lukt om die pensioenopbouw zelfstandig voort te zetten, heeft u dan wel genoeg opgebouwd voor uw oude dag? Stel, u bouwt als ondernemer tien jaar lang geen pensioen op. Gaan we uit van het maximale opbouwpercentage van – nu nog – 2,25 procent voor middelloonregelingen, dan mist u 22,5 procent pensioenopbouw. Overigens wil het kabinet dit opbouwpercentage verlagen naar 1,75 procent. Komt u er zelf niet uit? Laat dan een financieel planner uw financiële toekomstplaatje in kaart brengen.

Probeer ook uw kansen in te schatten op een terugkeer naar een dienstverband, mocht het ondernemerschap op een fiasco uitlopen. Werving- en selectieadviseur Bob Kern: ‘Soms is de markt toch net even anders dan ingeschat en vallen kaarten de verkeerde kant op. Wees niet te trots en durf

dan weer te kiezen voor een dienstverband. Als ondernemerschap echt in je zit, komt er vast een nieuwe kans.’

Let op de fiscus

Volgens Linde Gonggrijp, directeur FNV Zelfstandigen, gelden fiscaal geen restricties voor klussen voor een oud-werkgever. ‘Maar er gaat bij de Belastingdienst altijd een belletje rinkelen. Dat wil niet zeggen dat er direct een probleem is, maar wel dat er extra op wordt gelet of sprake is van een verkapt dienstverband. Uw situatie lijkt dan te sterk op een betrekking in loondienst.’

Is dat volgens de fiscus het geval, dan moet de oud-werkgever alsnog loonbelasting en premies werknemersverzekeringen afdragen en ook doorbetalen bij ziekte. De ondernemer zelf moet ontvangen aftrekposten terugbetalen, zoals de zelfstandigen- en startersaftrek en de mkb-vrijstelling.

Gonggrijp: ‘Een belangrijk punt is dat er geen gezagsverhouding mag zijn tussen de opdrachtgever en zelfstandige. De zelfstandige moet zelf kunnen bepalen hoe hij de klus invult, wanneer hij dat doet en of hij eventueel anderen inschakelt. Maak je de afspraak om twintig steigers te bouwen of word je voor dertig uur ingehuurd? Het tweede neigt al snel naar een gezagsverhouding.’ Het is belangrijk om een goede opdrachtovereenkomst op te stellen, die recht doet aan het ondernemerschap.

Wie als zelfstandige uitsluitend opdrachten uitvoert voor de oud-werkgever, staat

ook minder sterk. Zorg dus snel voor meer opdrachtgevers. Of toon op z’n minst aan dat u daarnaartoe werkt, bijvoorbeeld door acquisitie te plegen. Laat uzelf ook zien als ondernemer: zorg bijvoorbeeld voor een goede website en visitekaartjes. Een opdrachtgever zal, om risico’s te vermijden, meestal vragen om een VAR (Verklaring Arbeidsrelatie), waaruit blijkt dat u zelfstandig bent.

Denkt niet te licht over de VAR

Het aanvragen van een VAR bij de Belastingdienst is bepaald geen formaliteit, blijkt uit een uitspraak tegen een ‘zelfstandige’ betonwerker. Hij zette samen met een oud-collega zijn voormalige werk voort in een vennootschap onder firma. Ze hadden slechts de oud-werkgever als opdrachtgever en werkten volgens dezelfde werktijden, veiligheidsplan en werkwijze als voorheen. Ook bepaalde de opdrachtgever de prijs. Het tweetal was bepaald niet zelfstandig bezig, dus de inspecteur had terecht de VAR voor winst uit onderneming afgewezen, redeneerde de rechter.

Blijf altijd positief over uw oud-werkgever

Drogen de klussen van uw oud-werkgever op een gegeven moment op, reageer dan niet verbolgen – zeker niet tegenover de buitenwereld. Afgeven op uw voormalige baas is nooit verstandig. U wint er niets mee om over de ex-werkgever te zeuren en u loopt mogelijk ook mooie kansen mis. ‘Je vorige werkkring is het makkelijkste netwerk waar toe je meteen al toegang hebt,’ zegt Kern. Houd de contacten met je vorige baas en oud-collega’s dus warm. ‘De kans bestaat dat ze jou naar voren schuiven voor een klus als ze zelf de benodigde mankracht of expertise niet in huis hebben.’

Op die manier kwam hij zelf ook aan een mooie opdracht, bij een onderdeel van zijn voormalige werkgever, verzekeraar Achmea. ‘Achmea kwam bij mij terecht omdat ik de organisatie zo goed kende. Ik was er toen al dik een half jaar weg, maar had al die tijd contact gehouden met mijn oude werkkring.’

