

Netwerken van levensbelang

Crisis doet verdiensten van zzp'ers gemiddeld dalen

► Op 17 maart promoveert voor het eerst een wetenschapper op het onderwerp zelfstandige professional.

► Zijn conclusie: de markt is bepalend voor de hoogte van de omzet. Dus als de markt terugloopt, staan de verdiensten onder automatisch druk.

"Je ziet het nu in de bankwereld en in de industrie: de zzp'ers gaan er als eerste uit. En als er weer nieuwe projecten worden aanbesteed - en dat gebeurt, want sommige projecten moeten wel doorgaan - dan staat daar een lagere beloning tegenover." Aan het woord is Arjan van den Born. Deze zelfstandige organisatieadviseur is op 17 maart gepromoveerd op de zzp'er. Hij onderzocht welke factoren het succes van een zelfstandige professional bepalen. Het proefschrift beperkt zich tot het hogere segment van de zzp'ers.

'Interessant werk betaalt gewoon minder'

"Ik heb te weinig bouwvakkers en mensen in de zorg gesproken om ook voor deze groepen conclusies te kunnen trekken," verklaart hij.

Resultaten proefschrift De verminderende inkomsten is helemaal in lijn met de resultaten van zijn proefschrift: "De markt waarin je bent gespecialiseerd, bepaalt voor bijna de helft de beloning." Hij noemt een paar extreme voorbeel-

den. "Ben je beëdigd tolk, dan heb je maar één werkgever in Nederland: de rechtbank. Werk je in de olie, dan heb je in praktijk slechts twee mogelijke opdrachtgevers. Daarom kun je op deze markt niet zoveel verdienen. Maar ben je bijvoorbeeld notaris, of advocaat dan verdien je veel beter. De standsverenigingen houden het aantal leden binnen de perken en zorgen zo voor hoge verdiensten."

Behalve de markt speelt ook het netwerk van de zzp'er een belangrijke rol in de omzet. "Vooral netwerken bij potentiële en bestaande opdrachtgevers en bij bemiddelingsbureaus zijn effectief als je een hogere omzet wilt halen."

De derde belangrijke factor voor de verdienste is de kennis en kunde van de zzp'er. "Sterk gespecialiseerde professionals met de focus op één industrie, klant of product verdienen aanmerkelijk meer", concludeert Van den Born.

Bevredigender werk Opvallend genoeg hebben zaken als motivatie, persoonlijkheid of ondernemersstrategie geen positieve invloed op de omzet. "Innovatieve, breed georiënteerde en enthousiaste professionals verdienen minder.

Infografiek: Larra Kisman

Maar ze vinden hun werk wel veel bevredigender. Om het maar eens heel kort door de bocht te zeggen: interessant werk betaalt gewoon minder."

Overigens blijkt ook uit ander onderzoek dat zzp'ers meer tevreden zijn over hun werk dan werknemers. De meeste freelancers zijn uit overtuiging zelfstandig. Ze hebben een hekel gekregen aan de bureaucratie en het politiek gekonkel in grote ondernemingen. Ze houden van hun

vrijheid en hun autonomie.

Bestaanszekerheid Freelancers zullen dus niet graag een vaste baan aannemen, maar in de huidige economie wordt hun bestaanszekerheid wel ondermijnd. "De meeste zzp'ers hebben voldoende financiële reserves om voor een half jaar tot een jaar zonder opdracht te kunnen", stelt Van den Born. "Maar als het behalve in 2009 ook in 2010 slecht gaat dan zal zelfs

Verdiensten

Gemiddeld. De omzet van een freelancer is in het onderzoek is gemiddeld 85.000 euro. Het gemiddelde uurtarief bedraagt 94 euro. Het aantal declareerbare uren is 27. De andere 14 uur worden gebruikt voor administratie, netwerken, bijhouden website en dergelijke. Maar er zijn natuurlijk grote verschillen per beroepsgroep. De top en de onderkant (gemiddeld):

Top

- Interim-managers 121.000 euro
- IT-ers 112.000 euro
- organisatieadviseurs 111.000 euro

Onderaan

- Journalisten 50.000 euro
- kunstenaars 47.000 euro
- vertalers 36.000 euro

onder zelfstandig ondernemers een kaalslag optreden."

Voor de lange termijn is de onderzoeker wel optimistisch. Hij verwacht dat de groei van het aantal freelancers structureel is: "Binnen grote bedrijven komt de veel beschreven netwerkeconomie nauwelijks van de grond. Zzp'ers zijn de enigen die daadwerkelijk de netwerkeconomie mogelijk maken."

 www

Kees Romijn, 'cornelis romijn - Architectuur' in Dordrecht

'Opdrachten komen vanzelf naar me toe, via mijn netwerk'

Eind vorig jaar maakte zelfstandig architect Kees Romijn zich een beetje ongerust over het uitblijven van opdrachten. "Maar sinds het begin van dit jaar komen ze weer binnen."

Zo is er de opdracht voor de verbouwing van een restaurant met een flinke vertraging rondgekomen. "De restauranthouder heeft lang bij de banken moeten bedelen om de financiering rond te krijgen. Uiteindelijk is dat gelukt en kan ik aan de slag."

Romijn heeft genoeg werk en merkt nog niet veel van de crisis: "Dat komt ook, omdat projecten al gauw een jaar duren." Hij doet vooral kleine en middelgrote projecten, zoals het renoveren van een grachtenpandje of het bouwen van een villa. Hij werkt voor zowel bedrijven als particulieren.

Geen acties Romijn onderneemt ook geen extra acties om aan werk te komen. "Opdrachten komen vanzelf naar je toe via mijn netwerk. Ik ben nu vier jaar zelfstandig. In die tijd leer je heel wat mensen in

Kees Romijn: 'Sinds begin dit jaar komen opdrachten weer binnen.'

de bouw kennen. Verder krijg ik van mijn oude werkgever opdrachten toegeschoven, en ik heb twee vaste opdrachtgevers. Hier zorg ik natuurlijk voor een goede relatie."

Speeddaten Hij bezoekt geen netwerkbijeenkomsten en hij adverteert ook niet: "Adverteren heb ik

in het begin wel geprobeerd, maar dat leverde geen klanten op. Eén keer ben ik naar een netwerkbijeenkomst in de creatieve sector gegaan. Dat ging er heel gestructureerd aan toe. In twee minuten moest je aan een ander vertellen wie je was en wat je deed. Nou daar werd ik niet vrolijk van."

Arjan van den Born

Overlevingsstrategie

1 Ga bellen. De helft van de zzp'ers belt geen mogelijke klanten op voor een eerste kennismakingsgesprek. Jammer. Het is een goede manier om een dreigend omzetverlies tegen te gaan.

2 Haal je netwerk aan. Netwerken verhoogt bewijsbaar de omzet en zorgt daarnaast ook voor meer bevrediging in het werk.

3 Wees proactief. Wacht niet af tot een nieuwe klant zich meldt. Ga al op jacht naar een nieuwe opdracht als je nog met een klus bezig bent. Niet alleen staat het goed op je cv als er geen gat in zit, maar als je een aantal maanden thuiszit vreet dat aan je zelfvertrouwen.

4 Wees flexibel. De markt biedt lagere prijzen. Ga daar in mee, maar laat het bedrag niet te laag worden, en neem geen werk aan dat te ver onder je niveau ligt. Dat ondermijnt je marktwaarde.

5 Zoek profijtlijker markten. De overheid en de zorg zijn goede markten, de exporterende industrie gaat slecht. Maar er zijn altijd niches: de bouw gaat slecht, maar de particuliere verbouwingsmarkt gaat heel goed.

Meer tips over netwerken en zzp'ers is te vinden op de website van de Kamer van Koophandel.

www.kvk.nl

Foto: Fairview Images