

Oktober 2008

EIGEN BAAS

tijdschrift voor de zelfstandige zonder personeel

**Maak gebruik van uw advertentietegoed!
In tien stappen een advertentie
maken voor marktplaats**

Kok Grote Ben >>

**‘Mijn hart ligt hier,
op het water’**

**Werken aan uw merk
Personal branding,
ook voor zelfstandigen**

**Promovendus onderzocht zelfstandigen
Geluk of winst?
Graag allebei!**



Negende jaargang, nummer 4,
oktober 2008

Eigen Baas is het ledenorgaan van FNV Zelfstandigen in diensten, groen, handel, ict, industrie, vervoer en zorg en een uitgave van stichting FNV Pers. Het blad verschijnt vijf keer per jaar.

Medewerkers aan dit nummer:

Karlein Bijlsma
Linde Gonggrijp
Jeanne Hoogers
Jody Koehler
Ruud Ramaker
Thally Sangster
Ilse Verweij
Suzanne Visser
Ries van Vreeswijk

Fotografie:

Eric Brinkhorst

Omslagfoto:

Eric Brinkhorst

Redactionele organisatie:

mc Comepro

Redactioneel ontwerp:

Pnyx media

Vormgeving:

Akimoto

Druk:

Drukkerij Weemen

Redactieadres:

Postbus 85400
3508 AK Utrecht

Telefoon:

030 26 37 203

Fax:

030 26 37 201

E-mail:

zelfstandigen@fnvzpp.nl

Websites:

www.fnvzpp.nl

ISSN: 1570-9981

Zoek het geluk

Soms denk ik dat wij in onze dienstverlening wat veel bezig zijn met het bieden van zekerheid en het waarschuwen voor risico's. Is dit echt wat u wilt, vraag ik me dan af. Ik denk dat ondernemers liever succes zoeken dan zekerheid. Zekerheid is nuttig. Succes is leuk.

Winst

Veel leden hebben meegewerkt aan het onderzoek van Arjan van den Born. In deze Eigen Baas staat een interview met hem. Wat mij in zijn verhaal aanspreekt, is dat hij op zoek is gegaan naar het geheim van uw succes. Wat maakt een zelfstandige tot een succesvol ondernemer? Wat blijkt? U probeert zowel uw bedrijf als uzelf tot een succes te brengen. Het is frappant dat de maat voor succes van het bedrijf – winst maken – niet de maat is voor het succes van u als ondernemer. U wilt bijvoorbeeld een interessante bedrijfsstrategie, ook al levert dat niet direct winst op. U wilt meer flexibiliteit en levert daar zelfs winst voor in. U wilt geluk en het bedrijf helpt u daarbij. We zullen als vereniging nooit pretenderen dat we u gelukkig gaan maken, dat doet u namelijk zelf. Maar we kunnen wellicht meer bezig zijn met uw zoeken naar geluk. Wat maakt u als ondernemer gelukkig? Ik hoor het graag van u.

Marktplaats

Intussen blijven we doorgaan met u een aantal zorgen uit handen te nemen, bijvoorbeeld met een verbeterde incassoservice en gratis adverteren op Marktplaats. We zijn we er trots op dat we het voor elkaar hebben gekregen dat de VAR vanaf 2010 automatisch verlengd wordt, als u toch elk jaar dezelfde aanvraag doet. Ook dit jaar ging op Prinsjesdag alle aandacht en geld alleen uit naar starters en snelle groeiers. Mij lijkt het daarom tijd om ook in de lobby minder te focussen op zekerheid en meer te laten zien wat uw succes is.

Linde Gonggrijp

*Linde Gonggrijp
is directeur van
FNV Zelfstandigen*



Foto Eric Brinkhorst

>> 6

Promovendus
Arjan van den Born

‘Willen zelfstandige
meer verdienen,
dan is specialisatie
als strategie erg
belangrijk’

*Arjan van den Born keerde
tijdelijk terug naar de weten-
schap en deed onderzoek naar
zelfstandige professionals.
‘Zelfstandigen streven naar
geluk én winst.’*



>> 9

Boetkok ‘Koken en mensen inspireren,
dat vind ik een mooie combinatie’

*Een late roeping vindt Ben Hettinga, varend
kok, zichzelf. ‘Vraag je waar echt mijn hart
ligt, dan is het hier, op het water. Het is zo
relaxed.’*



Foto's Eric Brinkhorst

>> 5

Reisadviseur ‘Mensen kopen bij mij
een mooie ervaring’

*Reizen-op-maat levert Oya Postma van reis-
adviesbureau Travelair aan haar klanten.
‘Als het zo uitkomt, werk ik met de wereld-
tijden mee.’*

**Zo presenteert u
zich op Marktplaats**

*Tips en adviezen in Hoe doe
je dat nou voor een adverten-
tie op Marktplaats. Plus een
kennismakingsaanbod.*

>> 10

**Ontwikkel u als
persoonlijk merk**

*In het boek Personal Bran-
ding beschrijft Hubert Ram-
persad hoe u zelf een merk
kunt worden.*

>> 12

**Wacht niet tot
Sint Juttemis**

*Accepteer geen lange
betalingstermijnen en trek
nieuwe klanten na in het
handelsregister.*

>> 13

**Opknapbeurt werk-
kamer en de fiscus**

*Toch kosten voor uw werk-
ruimte aan huis aftrekken?
Knap uw kantoor dan op,
adviseert VESAK.*

>> 14

>> Troonrede

Kabinet kiest voor starters en snelle groeiers

Op hoofdlijnen verandert er na Prinsjesdag weinig voor zelfstandigen. Het kabinet kiest eenzijdig voor starters en snelle groeiers.

Voor starters is er dus goed nieuws. De startersaftrek gaat iets omhoog. Ook komt er volgend jaar 15 miljoen euro beschikbaar voor microkredieten tot € 35.000,-. Dit is in principe bedoeld voor alle ondernemers met een goed ondernemingsplan, die voor hun krediet niet bij een bank terecht kunnen. Een ondernemer krijgt gratis een coach bij het microkrediet.

Wie wel start en niet doorgroeit naar een groter bedrijf, moet maar voor zichzelf zorgen, is de boodschap van het kabinet. Traditionele lastenverlichtingscadeautjes, zoals verlaging van de WW-premie, hebben geen enkel effect op het inkomen van zelfstandigen. Het bevroren

van de zelfstandigenaftrek zorgt zelfs voor een lager besteedbaar inkomen. De compensatie is het meer belonen van winst door verhoging van de mkb-winstvrijstelling (van 10% naar 10,7%) en verlaging van de vennootschapsbelasting. Dit heeft echter nauwelijks effect op het inkomen van de gemiddelde zelfstandige.

Er is wel vooruitgang te melden op administratief gebied. Vanaf 2010 hoeven zelfstandigen die al een tijd ondernemer zijn, niet meer elk jaar een VAR aan te vragen. Voor zaken als het uren-criterium of hybride-ondernemerschap is nog geen oplossing. Deze punten staan voor 2009 op de agenda.

Ondernemers toch positief

Ondernemers in het midden- en kleinbedrijf zijn redelijk positief over hun directe toekomst. Tweederde ziet het nog wel goed gaan. Over de algemene economische ontwikkeling is men zeer negatief. Daar ziet een ruime meerderheid van de mkb'ers het juist somber in. Vorig jaar was nog driekwart van de ondernemers positief over de economische situatie. Onzekerheid bepaalt het beeld, meldt het EIM.

>> Belastingdienst

VAR binnenkort digitaal

Ondernemers kunnen vanaf 1 september een VAR aanvragen voor het jaar daarop. Het kan handig zijn om nog heel even te wachten.

Vanaf half oktober biedt de Belastingdienst zelfstandigen de mogelijkheid om de VAR digitaal aan te vragen. Het ondertekenen van de digitale VAR-aanvraag kan met behulp van de DigiD-code. U kunt ook eerst inloggen in het beveiligde gedeelte voor

ondernemers en dan het formulier invullen en ondertekenen. Op papier een VAR aanvragen blijft mogelijk. U kunt het aanvraagformulier nog steeds gewoon downloaden of bestellen bij de BelastingTelefoon via 0800 - 0543.

Dga blijft in loondienst

De directeur-grotaandeelhouder (dga) zal per 1 januari 2009 definitief niet uit de loonheffing worden gehaald. Het kabinet heeft een alternatief pakket maatregelen samengesteld om toch administratieve lastenverlichting te realiseren met onder meer een vereenvoudigde loonaangifte voor dga's en gewijzigde regels rond de btw-aangifte.

Eurovignet niet voor milieu

Eurocommissaris Tajani wil het zogeheten Eurovignet wijzigen en in dit vignet ook de externe kosten door vervuiling, files en geluidsoverlast meenemen. Velen vinden dat transport over de weg meer vervuילend is dan transport over spoor of water. Toch gaat het verschillende EU-landen te ver om uitsluitend het vervoer over de weg heffingen op te leggen. Door de kritiek moet de eurocommissaris het plan aanpassen.

VUR is geen VAR

Het bedrijf Uniforce heeft onlangs de VUR gelanceerd als een door de Belastingdienst erkende 'nieuwe fiscale arbeidsvorm', naast de VAR. De Belastingdienst heeft laten weten dat er geen sprake is van een nieuwe fiscale arbeidsvorm. Het gaat om een product van een individuele aanbieder. Het bedrijf Uniforce zet een constructie op de markt die inhoudt dat een zelfstandige aan de slag gaat binnen zijn eigen BV, waarin Uniforce een minderheidsaandeel heeft.

Wellicht meer diensten onder laag btw-tarief

De Europese Commissie is van plan om vanaf 2010 de lijst uit te breiden van arbeidsintensieve diensten waarvoor een verlaagd btw-tarief geldt. Nu mogen alleen stukadoors, schilders, kappers, fietsenmakers en schoen- en kledingherstellers het lage tarief hanteren. Als het aan de Europese Commissie ligt, geldt dit vanaf 2010 ook voor restaurants, cateraars, hoveniers, tuinarchitecten, schoonheidssalons, wasserettes en thuiszorg voor ouderen en zieken.

Moet huis ongrijpbaar worden voor schuldeiser?

In België is in wetgeving vastgelegd dat zelfstandigen bij de notaris hun woning 'niet vatbaar voor beslag' kunnen laten verklaren voor bepaalde schuldeisers met zakelijke claims. Dit geldt alleen voor zelfstandigen die niet onder een vennootschap vallen. Wat vindt u? Is dit een goed idee voor Nederland? Ja, zegt 57%, dit moet met name voor zelfstandigen met een eenmanszaak, terwijl 11% vindt dat dit voor alle ondernemers moet opgaan. Maar 31% van de bezoekers van de website www.fnvzzp.nl vindt dit niet nodig.

>> ledenpeiling

E-facturering: werkverlichting of digitale plaag?

Het ministerie van Economische Zaken gaat het gebruik van de e-facturering stimuleren. Technisch gezien hebben vooral de eisen van de Belastingdienst nogal wat voeten in de aarde. Wat verwachten zelfstandigen van het elektronisch versturen van facturen?

Conny Schoor, Professional Office Organizer 'Mensen worden nu al gek van e-mail. Papierbesparing levert het ook niet op, want iedereen gaat die facturen uitdraaien. 'k Ben erg voor digitalisering, maar laat dit maar voorbij gaan.'

Gon Veltkamp, Veltkamp & Partners 'Voor die paar facturen per maand heb ik geen zin om tijd te investeren in een nieuwe werkwijze.'

Piet Jeuken, O-LENG 'Digitale facturering, waarom niet? Digitaal de btw opgeven gaat ook prima. Even wennen en dan wil je niet anders meer.'

Heleen Roossien, IBG Advies 'Ik ben bang dat de tijdswinst verdwijnt door allerlei computerproblemen en -ongemakken. Het risico van fouten wordt te groot. Ik houd zelf graag (een papieren) overzicht.'

Frans van Elk, Van Elk Advies bv 'Al jaren verstuur ik facturen via e-mail, zo'n vier of vijf facturen per maand. Nadeel is dat ik voor mijn boekhouding de facturen nog wel moet uitdraaien. Is dat niet meer nodig door een koppeling met mijn administratie, dan bespaart dat veel rompslomp.'

Marianne van Helden, Bureau van Helden 'Mijn rekeningen, circa 65 stuks per jaar, stuur ik als pdf per e-mail. Ik print ze echter wel uit voor mijn boekhouding. Dit doe ik ook met facturen, die ik zo ontvang. Qua papier maakt het niet uit. Het scheelt wel portokosten,

enveloppen en tijd. Ook heb ik weer even contact met mijn klant.'

Jacques Schellingerhout, Intercons 'Niet interessant. Ik verstuur tussen de 10 en 25 facturen per jaar. Ongetwijfeld zijn er mogelijkheden te bedenken om papier elektronisch te maken. De positieve opbrengst hiervan is echt nul. Geen toegevoegde waarde dus.'

Dieuwke van der Veen, interim-manager en professional organizer 'Ik ben zelf een fanatiek bespaarder van papier. Maar moeten we het hier van hebben? Ik vind het ook niet plezierig om een factuur per mail te ontvangen. Ik zie geen voordeel.'

Caroline Franssen, Heart Management 'Ik verstuur mijn facturen al jaren per e-mail vanuit mijn boekhoudprogramma. Dat de Belastingdienst het nu ook ontdekt en er allerlei regels aan wil verbinden, komt een beetje als mosterd na de maaltijd. Digitale facturen krijgen vind ik wel lastig, omdat ik ze makkelijk vergeet. Daarom print ik ze uit.'

Herman van Nispen tot Pannerden, VANITOPAN 'Ongeveer 95% van mijn facturen gaat als pdf per e-mail naar de klant. Voor mij een groot voordeel. Omdat ik ontvangstbevestiging gebruik, zie ik dat de e-mail met de factuur geopend is. Hij komt ook direct bij de betreffende persoon.'



Foto Eric Brinkhorst

>> mijn zaken

Oya Postma-Latupeirissa (55)

Travelair

Product 'Een reisadviesbureau, gespecialiseerd in reizen-op-maat. Ik verzorg veel creatieve reizen voor particulieren, maar voor bedrijven kan ik ook alternatieven voor het hutje op de hei aanbieden. Op basis van de wensen en het budget en bestemming van de klant stel ik voor hem iets unieks samen. Mensen kopen bij mij een mooie reiservaring.'

Administratie 'De rekeningen verstuur ik zelf, maar daarna gaan die samen met de andere boekstukken naar de boekhouder. Daar ben ik heel tevreden over.'

Digitaal 'Twee computers heb ik. Ik loop de hele dag van de een naar de ander. Op de ene staat mijn reserveringssysteem, op de andere doe ik de marketing en schrijf ik mijn stukken. Mijn nieuwe website heb ik uitbesteed. Ik heb er veel werk van gemaakt om een goed bedrijf te vinden dat bij mij past. Ik wil dezelfde service krijgen als ik aan mijn klanten geef.'

Werkruimte 'Twee kamers op de bovenverdieping vormen mijn kantoor. Klanten ontvang ik aan de eetkamertafel en bij mooi weer in de tuin. Ik heb altijd veel gereisd, ook als forens, en ik vind het heerlijk om nu vanuit huis te

kunnen werken. Je hebt zoveel quality time.'

Werktijden 'Als het zo uitkomt, werk ik met de wereltijden mee. Verder hanteer ik gewone kantoor-tijden, al ontvang ik 's avonds nog wel eens klanten. Ook service: veel mensen hebben hier overdag geen tijd voor. Op mijn website staat dat ze mij tot 22:00 uur kunnen bellen, zeven dagen per week.'

Samenwerking 'Op de achtergrond helpt mijn man met de technische zaken en het brainstormen. Hij zit namelijk ook in de reiswereld. Verder zet ik mensen in voor hand- en spandiensten, bijvoorbeeld als gastheer of -vrouw op een beurs.'

Acquisitie 'Mijn klanten krijg ik vooral via mijn netwerk, reisbeurzen en mijn website. Op de beurzen treed ik zowel als aanbieder als inkoper op van reizen. Zo leer ik nieuwe producten kennen. Laatst kwam ik nog een kamelentrip met iets bijzonders erbij tegen.'

Beste tip 'Investeer genoeg tijd in je onderneming en zorg dat je een specialiteit hebt. En doe alles met passie, dan is het heerlijk werken.'

www.travelair.nl

>> Promovendus doet onderzoek naar zelfstandige professional

Geluk of winst? Zelfstandigen willen allebei!

Na tien jaar werken in het bedrijfsleven, besloot Arjan van den Born tijdelijk terug te keren naar de wetenschap en een proefschrift te schrijven. Als onderwerp koos hij zelfstandige professionals, een in zijn ogen interessant en sterk groeiend organisatorisch fenomeen.

Door Jeanne Hoogers

Het is niet moeilijk om jaren geïnteresseerd te blijven in de zelfstandige zonder personeel. Het onderwerp is direct gerelateerd aan vele moderne verschijnselen zoals internet, outsourcing, de hernieuwde belangstelling voor het ambacht en de toenemende flexibiliteit van de levensloop. Arjan van den Born heeft eerst nog geprobeerd om zijn proefschrift met een volledige baan te combineren. In 2006 is hij zelf gestart als zelfstandige, toen duidelijk werd dat dit de enige optie was die hem de flexibiliteit gaf om het schrijven van zijn proefschrift te combineren met zijn werk als organisatieadviseur.

Dilemma's

Aan het onderzoek heeft ook een groot aantal leden van FNV Zelfstandigen meegewerkt, door het invullen van een online-enquête. 'Daar was ik enorm blij mee', benadrukt Van den Born. 'Dit leverde meteen heel veel gegevens op. Ik wilde in mijn onderzoek focussen op nieuwe ontwikkelingen in de kenniseconomie. Daardoor moest ik mij wel beperken tot zelfstandige professionals; ondernemers die niets anders dan hun eigen kennis verkopen. Zij zijn vooral te vinden in ICT, media, organisatieadvies, interim-management, coaching en training en verwante beroepen.'

Van den Born beschrijft zelfstandigen aan de hand van drie dilemma's waar zij mee worstelen, op zoek naar een balans tussen twee uitersten. 'Ten eerste de balans tussen vrijheid en eenzaamheid. Ten tweede de balans tussen flexibiliteit en vrije tijd. De mogelijkheid om te werken wanneer je wilt is een belangrijk voordeel, maar leidt ironisch vaak tot minder vrije tijd. Tot slot zoeken zelfstandigen continu de balans tussen specialisatie en verscheidenheid. De markt wil specialisatie, maar om aantrekkelijk te blijven voor opdrachtgevers en bemiddelingsbureaus moet je op diverse

gebieden blijven ontwikkelen en dat laatste vindt de zelfstandige vaak zelf ook interessanter. Een oplossing voor deze paradox is wat ik 'stretchwerk' noem. Zoek telkens opdrachten met een klein nieuw element. Zo kunt u als zelfstandige 'on-the-job' leren. Dat helpt om nieuwe vaardigheden te verwerven die u later als ervaring op de markt kunt brengen.'

Sociaal kapitaal

Opvallend is dat zelfstandigen blijkbaar niet worstelen met zoiets als een winstparadox of een marktdilemma. Is ondernemerschap voor zelfstandigen zo gemakkelijk of houden zij zich niet graag bezig met ondernemerszaken? 'De kern van mijn onderzoek is juist de vraag wat het ondernemerssucces van zelfstandigen bepaalt. Ik kan het model dat ik daarvoor heb ontwikkeld kort uitleggen. Er zijn vijf verschillende factoren die het succes van de zelfstandige mede bepalen.

'De juiste opleiding en veel ervaring verhogen de omzet met maar liefst 76 procent'

Dit zijn: menselijk kapitaal (wat je weet), sociaal kapitaal (wie je kent), persoonlijkheid (wie je bent), marktfactoren en ondernemingsstrategie. Om het uiteindelijke succes te meten heb ik eerst gekeken naar omzet, als objectieve maat voor succes. Deze op zich erg ruwe maat voor financieel succes kon ik toepassen voor deze groep zelfstandigen omdat hun kosten veelal gelijk zijn. Die worden bepaald door de auto, telefoon, laptop en verzekering.'

'De markt bepaalt voor bijna de helft de omzet van een zelfstandige. Hoe goed een

vertaler ook zijn best doet, hij zal nooit de omzet halen van een organisatie-adviseur. Daar bovenop komen zaken waarmee een individuele zelfstandige zich wel kan onderscheiden. Dat zijn kennis en netwerk. Opleiding en ervaring zijn daarom direct na de marktfactoren het belangrijkste voor een zelfstandige. Het is ook logisch dat kennis wordt beloond in een kenniseconomie. De juiste opleiding en veel ervaring verhogen de omzet met maar liefst 76 procent. In de jaren dat een zelfstandige intensief bezig is met een opleiding is de omzet vanzelfsprekend lager, doordat het volgen van een opleiding tijd kost; er zijn minder factureerbare uren. Uit mijn onderzoek wordt ook duidelijk dat bedrijfsstrategie niet erg belangrijk is voor zelfstandigen. Maar willen zelfstandige meer verdienen, dan is specialisatie als strategie erg belangrijk. Specialisatie in één industrie of klant levert een 13 procent hogere omzet. Zelfstandigen

die zich in één product specialiseren hebben een 9 procent hogere omzet.'

Bemiddelingsbureaus

'Actief netwerken is van groot belang voor zelfstandigen. Ik heb dat breed gedefinieerd. Zelfstandigen die geregistreerd staan bij verschillende bemiddelingsbureaus en deze bureaus regelmatig bezoeken hebben een 19 procent hogere omzet. Het actief versturen van kaartjes, bellen, e-mailen en af en toe verzenden van giften naar netwerkcontacten is ook zeer belangrijk, dit verhoogt de omzet met 17 procent. Maar de omvang van

het netwerk, het lidmaatschap van een businessclub, bijvoorbeeld Rotary, en support van de partner hebben geen enkele invloed op de omzet.'

Ook het altijd weer leuke testje voor 'ondernemerskwaliteiten' krijgt weinig wetenschappelijke steun van Van den Born. 'Succes wordt veel meer bepaald door markt, kennis en netwerk. Alleen kenmerken die direct te maken hebben met motivatie, maken merkbaar verschil. Zelfstandige professionals die ondernemen om redenen van autonomie en professionaliteit hebben een 9 procent hogere omzet dan andere. Wie ervoor kiest om meer flexibiliteit te realiseren, moet genoeg nemen met een 10 procent lagere omzet. Zelfstandige professionals die

tevredenheid en omgekeerd. Bijvoorbeeld persoonlijke ondernemerskenmerken doen niet veel voor de ondernemingswinst, maar ze zorgen heel duidelijk voor ondernemersgeluk. Tot mijn verbazing geldt dit ook voor de ondernemingsstrategie. Zelfstandige professionals met een innovatieve en onderscheidende strategie of met een breed productenpallet zijn meer tevreden ondernemers. Financieel gezien levert het geen winst op, daarvoor is het juist slim om een scherpe focus te kiezen. We zouden dit een paradox kunnen noemen, maar er zijn waarschijnlijk weinig zelfstandigen die dit als een dilemma ervaren. Actief netwerken leidt tot meer omzet én meer tevredenheid. Wel liggen de accenten iets anders. Steun van de partner levert geen geld op,

Ouder en kritischer

Vanaf een jaar of 55 gaan mannen minder opdrachten aannemen of minder intensief ondernemen. Ze hebben vaak gezorgd voor een financiële buffer. Dus het kan. Als er kinderen zijn, staan ze financieel op eigen benen. Dat scheelt ook. Vrouwen gaan juist meer werken rond hun 45-ste en denken als ze 55 zijn nog niet aan minderen. Overigens geven veel oudere zelfstandigen aan per saldo positief zijn. Ze voelen zich zelfverzekerder door hun toegenomen ervaring. Ze kunnen het zich permitteren kritischer te kijken naar opdrachten.

Er zijn zeer grote verschillen in de omzetten van mannen (104.000 euro) en vrouwen (66.000 euro). Mannelijke zelfstandigen werken per week veel meer uren: 42 uur voor mannen versus 34 uur voor vrouwen. Mannen factureren daarvan 29 uur per week en vrouwen 22 uur per week (30 procent verschil). Een tweede verklaring is dat mannen en vrouwen de neiging hebben om in verschillende beroepen te werken. Mannen kiezen de goed verdienende technische en financiële beroepen, vrouwen werken vaker als journalist, trainer en coach. Ondanks deze grote verschillen in beloning blijken de factoren die het succes bepalen hetzelfde. Ook de subjectieve factoren – wat maakt mij een gelukkige ondernemer – verschillen niet tussen mannen en vrouwen.

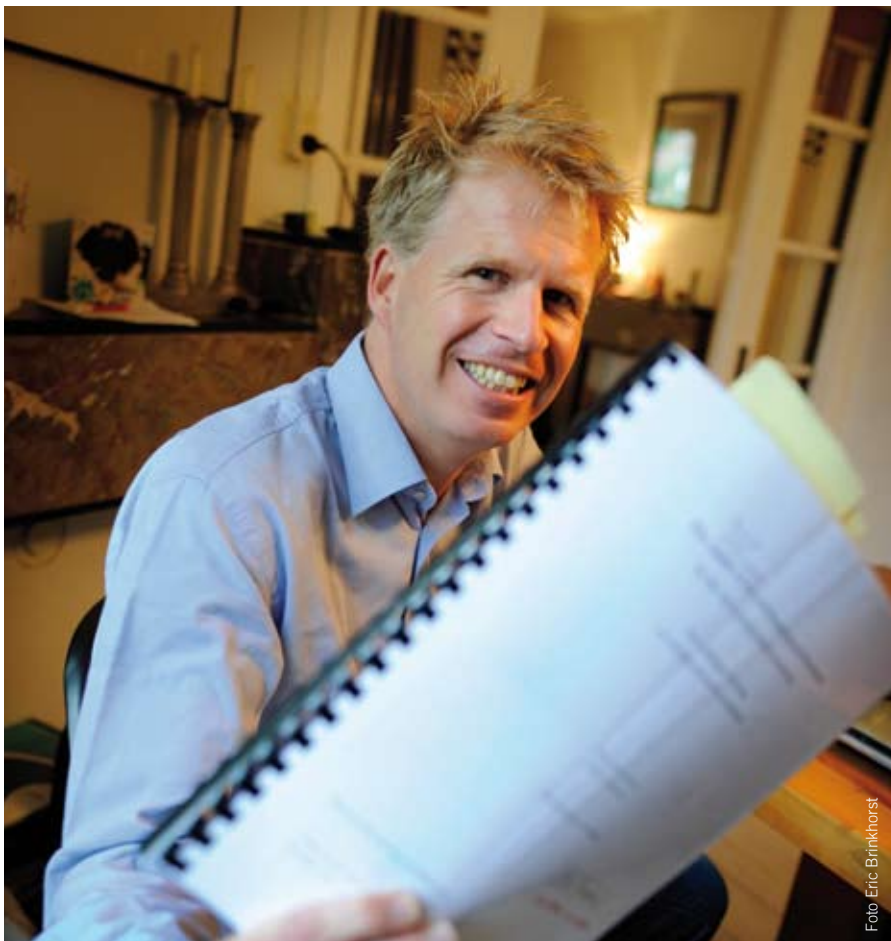


Foto Eric Brinkhorst

Promovendus Arjan van den Born: 'Zelfstandige professionals met een innovatieve en onderscheidende strategie zijn meer tevreden ondernemers'

juist om het geld voor zichzelf zijn begonnen, verdienen overigens niet meer dan zelfstandigen die dit niet voorop zetten.'

'Omdat voor zelfstandigen geld lang niet altijd het belangrijkste motief is om voor zichzelf te beginnen, is in mijn onderzoek de subjectieve ervaring van succes even belangrijk. Zelfstandigen streven naar geluk én winst, zou je kunnen zeggen. Het gekke is dat factoren die geen extra omzet opleveren, wel zorgen voor carrière-

wel geluk. Het omgekeerde geldt voor het actief bezoeken van bemiddelingsbureaus: wel meer omzet, niet meer tevredenheid. Je ziet hierin mooi terug dat een zelfstandige voor de helft een individu is en voor de helft een bedrijf. De kunst is om zowel geluk als winst te realiseren.'

Archetypische werknemer

'Ik beschouw de zelfstandige van vandaag als de archetypische werknemer van de toekomst. In de 21ste eeuw is het zonder enige

twijfel het individu dat de hoofdrol in het carrièreospel speelt. Het individu bepaalt de carrière doelstellingen, verzamelt informatie, maakt carrièreplannen en probeert in een complexe omgeving de doelen te bereiken. Organisaties kunnen en willen de verdergaande standaardisatie van processen niet blokkeren en zoeken zelf naar optimalisering van creativiteit, bijvoorbeeld door werk te organiseren in tijdelijke projecten. In de kenniseconomie zullen jobhoppende individuen frequent van de ene opdracht of baan naar een volgende gaan, om zo het leren en de waarde van hun ervaringen en vaardigheden te maximaliseren. Ik ben ervan overtuigd dat een goed begrip van de huidige dilemma's van zelfstandigen kan helpen om de toekomstige dilemma's van alle werknemers beter te begrijpen.'

Arjan van den Born zal het volledige, goedgekeurde proefschrift rond de jaarwisseling op internet publiceren. Al eerder, in oktober, geeft ABN-AMRO een populaire versie uit.



>> zelfstandig leven *Grote Ben, freelance kok*

‘Koken is een passie’

Ben Hettinga (57) is een Bourgondische kok met zeebenen. Vol levensplezier, wars van dure praat en gek op eerlijk eten. Met de kotter van zijn maat Jan Rotgans gaat hij in het seizoen bijna dagelijks de Waddenzee op. ‘Lekker oesters rapen.’

Door Suzanne Visser



Een straffe, zilte wind blaast de regenwolken de haven van Den Oever uit. Op de viskotter Johanna II pruttelt de koffie. Vandaag gaat Ben Hettinga de redactie van het culinaire tijdschrift Smaakwereld de schatten van de Waddenzee laten proeven. Een grote gebutste kookketel staat op het dek, naast de buitenkeuken. Hier bereidt Grote Ben straks de vangst, rechtstreeks uit zee. Tevreden laat hij zijn twee meter lengte nog even zakken in een plastic stoel op het voordek. ‘Voor mij begint het genieten zodra ik hier aankom.’

Waarom zelfstandig?

‘Ik ben een late roeping. Eerst was het twaalf ambachten, dertien ongelukken. Met mijn vrouw heb ik een zeilschool beheerd, een eetcafé gehad, en een café-restaurant. Zeven jaar geleden hebben we het onroerend goed voor een goede prijs kunnen verkopen. Dat is straks ons pensioen. Na de verkoop ben ik een tijdje instellingskok geweest en heb ik bij een culinaire detacheerder gewerkt. Maar freelancen verdient beduidend beter. Ik was al een keer met Jan Rotgans en wat vrienden op zee geweest; lekker oesters rapen. Dat kan ook wel commercieel, dacht ik. Een paar keer hebben we proefgedraaid met een groep vissers. Bolle buiken: ze schepten wel vijf keer op en toen moesten we nog oesters gaan vangen. Met het eten zat het dus wel goed.’

Spannend?

‘Echt hard loopt het nooit, daarvoor is er te veel concurrentie. Maar het gaat goed genoeg zo. In rustige tijden doe ik allerlei klussen voor de culinaire detacheerder en binnenkort ga ik voor het Project Uitzending Managers naar een bedrijf in Rusland om de keuken daar nieuw leven in te blazen. Koken en mensen inspireren, dat vind ik een mooie combinatie. Maar vraag je waar echt mijn hart ligt, dan is het hier, op het water. Het is zo relaxed. Aan de andere kant is het hard werken. Je moet veel geven voordat mensen een beetje loskomen; ik ben een halve enter-tainer.’

Beste eigenschappen?

‘Goed en snel mijn eigen beslissingen kunnen nemen. En een vreselijk grote fantasie. Ik zie het altijd voor me. Een idee kun je maar beter uitvoeren, dan blijft het ook niet in je hoofd hangen.’

Het thuisfront?

‘Mijn vrouw en zoon vinden het hartstikke leuk. We zijn alle twee baasjes, mijn vrouw en ik. Zij heeft haar eigen baan, maar een paar keer per jaar vaart ze mee.’

Ooit nog iets heel anders?

‘Sinds ik voor mezelf werk, zie ik wel wat

er op mijn weg komt. Volg je hart, is mijn motto. Koken is en blijft een passie. Dat is belangrijk, het is vreselijk als in een bedrijf de passie weg is. Ik werk nu aan een kook-evenement met topkoks, rond bijzondere aardappelen. Verder heb ik bij een boer botanische rozen geplant. Wat je met die geur en smaak in de keuken al niet kunt doen... Vergeten groenten zoals kardoelen en pastinaak zijn ook mooi. En ik ben me aan het specialiseren in het koken met zilte groenten.’

Over vijf jaar?

‘Dan heb ik die lijfrente en doe ik alleen nog maar de dingen die ik leuk vind, die echt iets toevoegen. Saai moet het niet worden.’

Het plastic stoeltje wiebelt als Grote Ben opstaat. De verse boodschappen zijn aan boord, tijd om aan het werk te gaan. Over een half uur vaart de Johanna II uit. ‘Fantastisch’, zegt hij nog met een gebaar naar de zee. ‘De luchten, de vrijheid. En dan verbaazingwekkend lekker eten. Zie je het sleepnet? Daar vangen we straks platvis en krabben mee. Die krabbetjes gaan in een bisque (vissoep, red.) zoals je nog nooit geproefd hebt.’

www.groteben.nl
www.janrotgans.com

talk' en jargon. Gebruik woorden die iedereen begrijpt. Bezoekers hebben geen tijd en geen zin om te raden wat u bedoelt. Een goede omschrijving legt uit welk probleem u oplost. Het schetsen van een probleem zorgt voor herkenning bij de ander en maakt hem nieuwsgierig. Geef aan waarom juist u de aangewezen persoon bent, of het juiste product of dienst heeft om het probleem op te lossen. Daarbij moet u mensen een reden geven om te geloven wat u claimt in de vorm van kennis, ervaring en vaardigheden. Verder: gebruik in de tekst en de advertentietitel de zoekwoorden die u bij de vorige stap noteerde.

Stap 6 Gebruik beeld

Foto's zeggen meer dan duizend woorden, aldus Marktplaats. Adverteerders kunnen daarom maximaal drie foto's plaatsen. De eerste komt bovenaan de advertentie te staan en die is ook te zien in het advertentieoverzicht. Die is veruit de belangrijkste. Overigens hoeft dat niet per se een foto te zijn, uw logo kan ook. U kunt afbeeldingen van uw producten laten zien, maar ook van bijvoorbeeld uw bedrijfspand of -auto. Aanbieders van diensten hebben het misschien wat moeilijker omdat die zich vaak wat lastiger laten vastleggen in beeld. Misschien wat gewaagd, maar waarom zou u

Stap 7 Prijzen publiceren?

Marktplaats biedt de mogelijkheid prijzen te vermelden. Bij advertenties waarbij u vooral uw onderneming zelf en niet uw producten wilt laten zien, zult u dit waarschijnlijk een overbodige optie vinden. Maar u zult toch een keuze moeten maken. Wilt u geen prijsinformatie noemen, dan kiest u bijvoorbeeld 'Op aanvraag' of 'Zie advertentie'. Anders kunt u bijvoorbeeld uw uurtarief vermelden of de prijs van de aangeboden producten of diensten.

Stap 8 Contactinformatie

Laat ook weten hoe mensen met u in contact kunnen komen. Een vast telefoonnummer schept het grootste vertrouwen met een professionele aanbieder van doen te hebben. Standaard biedt Marktplaats de mogelijkheid het adres van uw website in de advertentie te zetten. Natuurlijk doen, als u die heeft. Ook kunt u de tijden dat u bereikbaar bent onder werktijden apart vermelden.

Stap 9 Vraag om aanbevelingen

De mogelijkheid om aanbevelingen van uw klanten of opdrachtgevers te plaatsen onder uw advertentie is nog maar van recente datum. Na afronding van een goed verlopen opdracht of verkoop kunt u vragen of uw

Zestig euro advertentietegoed voor jaar lang gratis Marktplaats

Leden van FNV Zelfstandigen kunnen nu een jaar lang gratis op Marktplaats adverteren. Daarvoor krijgen ze een advertentietegoed van 60 euro. Zij kunnen een advertentie plaatsen in de groep Diensten. Dit is de snelst groeiende groep op Marktplaats met ruim 1 miljoen bezoekers per maand. In de ruim 180.000 advertenties worden alle denkbare diensten aangeboden, van tekstschrijvers tot tegelzetters. Wat moet u doen? Ga naar www.marktplaats.nl/promotie. Vul uw promotiecode in en uw e-mailadres. Alle leden hebben een code ontvangen per mail of per post. Bij nieuwe leden zit deze in de welkomstmap. Kies de groep Diensten en de rubriek waaronder uw dienst valt. Kies vervolgens bij Advertentiepakket de optie Basispakket en klik op de knop Verder.

De kosten van een advertentie wisselen sterk per rubriek en groep. Maar minimaal kunt u met het tegoed van zestig euro, ook in de duurste groepen, een jaar adverteren. In sommige groepen is adverteren zelfs gratis, ook bij de groep Diensten. Maar om elke maand weer bovenaan de lijst met advertenties te komen, moet u betalen. Dat geldt ook voor de andere aanvullende diensten, maar dat kan allemaal met het tegoed. Na een jaar adverteren vervalt de advertentie vanzelf. Marktplaats attendeert u erop als het zover is.

The screenshot shows a Marketplace advertisement for a computer system. The title is 'Boxed 10a(rev.1.9) amd Athlon X2 5400+'. The price is listed as € 295,00. The date is 15-09-08 15:08, and it has been viewed 13 times. The seller is 'RUMARA CT Solutions' from 'Helsum, Limburg'. The product specifications include: CPU: AMD Athlon X2 5400+, Motherboard: Asrock Aliva NFG4HD720P RS D, VGA: Geïntegreerde NVIDIA GeForce7 max 256MB vbeokaart, Geheugen: 1x 1GB DDR-II 800 MHz, Hardes schijf: 320GB S-ATA-II, Optische Drive: 20x speed Super Multi DVD Brander, Lan: 10/100/1000, Audio: onbeoord 5.1, Cardreader, Stroombron: 520 Watt ATX voeding, Garantie: 2 jaar Carry-In Garantie (na registratie via website). The system is sold as is, without a monitor or operating system. The seller's contact information is provided: Telephone: 046 491 1177, Name: RUMARA CT Solutions, Location: Helsum, Limburg.

Daarnaast plaatst hij ook advertenties voor producten

geen foto van uzelf plaatsen? Laat dat geen vakantiekiekje zijn, maar een foto die door een professionele fotograaf is gemaakt. Als mensen u zien, kan dat het vertrouwen in uw advertentie vergroten.

opdrachtgever of klant een aanbeveling wil schrijven. Daarvoor kunt u hem bijvoorbeeld een e-mail sturen. Positieve reacties vergroten het vertrouwen bij bezoekers in uw advertentie.

Stap 10 Experimenteer en kijk wat werkt

Door de grote flexibiliteit van Marktplaats kunt u naar hartenlust experimenteren met uw advertenties. U kunt proberen of het veranderen van een bij eerdere stappen gemaakte keuze meer respons genereert. Bijvoorbeeld door toch maar een foto van uzelf te plaatsen, de omschrijving in de advertentietitel aan te passen of voor een andere groep of rubriek te kiezen. U kunt ook experimenteren met verschillende beschrijvingen van uw product of dienst. Allicht spreekt de ene benadering uw doelgroep beter aan dan de andere. Omdat u de advertentie onbeperkt kunt aanpassen is er heel veel mogelijk. Aan de reacties merkt u vanzelf wat aanslaat en wat niet.

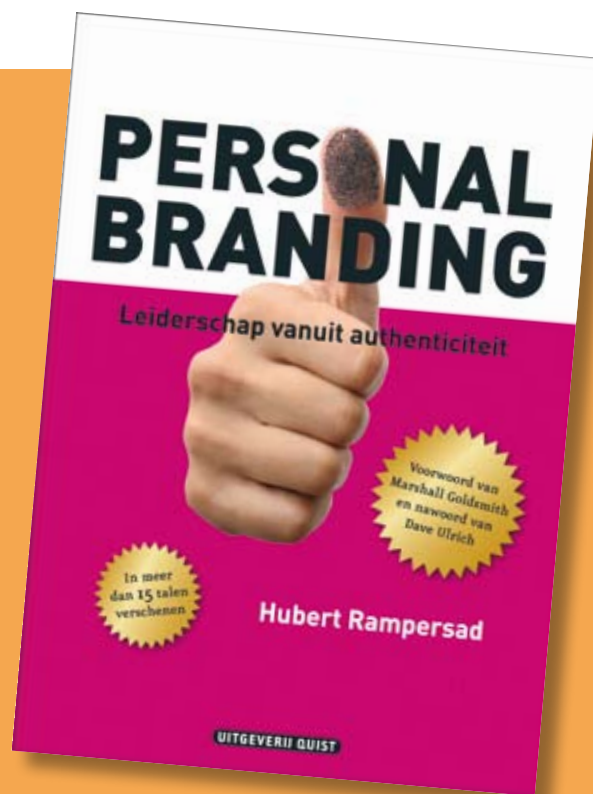
Aan dit artikel werkte Ruud Ramaker van Rumara en lid van FNV Zelfstandigen mee evenals Jody Koehler van Marktplaats.

>> van de plank

Het merk ik

Volgens auteur Hubert Rampersad is het voor u hoog tijd om te focussen op uw persoonlijke merk. Het zal u helpen te groeien en uzelf te onderscheiden als een uitmuntende professional, zo belooft hij.

Door Ries van Vreeswijk



Wat zou een willekeurige zelfstandige gemeen kunnen hebben met succesvolle persoonlijkheden als Oprah Winfrey, Tiger Woods, Michael Jordan en Bill Gates? Zo op het eerste gezicht niets, maar volgens Hubert Rampersad laten deze mensen zien tot welk succes een sterk persoonlijk merk kan leiden. In zijn boek *Personal Branding, leiderschap vanuit authenticiteit*, wil hij zijn lezers helpen van henzelf een merk – hij gebruikt de Engelse term *brand* – te maken. Want dat is niet alleen weggelegd voor instellingen en bedrijven, vindt hij.

Bovendien wantrouwen mensen na het Enron-schandaal organisaties, die voor hen het symbool zijn geworden van hebzucht, fraude en corruptie. Ze zijn op zoek naar authentieke persoonlijke en intieme ervaringen met leveranciers van producten en diensten. U moet de leiding over uw eigen merk nemen en zelf beïnvloeden hoe anderen u ervaren. Het zal u helpen te groeien en uzelf te onderscheiden als een uitmuntende professional, zo belooft hij. Goed en deskundig uw werk doen is niet voldoende om succesvol te zijn. Het is tijd om te investeren in het ontdekken van uw begaafdheid, passie en uw authentieke droom,

zodat u zich kunt ontwikkelen tot een krachtige, consistente en gedenkwaardige persoon met uw eigen specifieke brand, aldus de auteur.

Perceptie

Er zijn specifieke markten waar de noodzaak om het persoonlijk merk te ontwikkelen sterk aanwezig is. Dat is bijvoorbeeld de markt waarop de onafhankelijke serviceprofessionals, zoals acteurs, adviseurs, consultants, makelaars en trainers opereren. Maar ook voor de zakenmarkt waar de rol van de eigenaar groot is, geldt het sterk. Denk hierbij aan eigenaars van auto-garages, bakkerijen, reparatiewerkplaatsen, schilders- en hoveniersbedrijven. Maar wat moeten we precies verstaan onder *personal branding*? Rampersad noemt een aantal definities, zoals: beïnvloeden hoe anderen u ervaren, de waarde waarvan anderen voelen dat u die bezit, de som van de verwachtingen en de associaties die het creëert in de hoofden van de doelgroepen: de perceptie van uzelf die u wil projecteren in alles wat u doet. Rampersad haalt het voorbeeld aan van Oprah Winfrey. Als we haar zien denken we aan warmte en empowerment van vrouwen. Bill Gates bijvoorbeeld doet denken aan gadgets, computers en filantropie.

In zijn boek somt hij een aantal concrete leerdoelen op, waarmee de lezer in staat is een sterk en echt persoonlijk merk te ontwikkelen. Om dit te bereiken introduceert Rampersad zijn, zoals hij het noemt, organisch, holistisch en authentiek model voor persoonlijke merkontwikkeling. De lezer moet daarvoor zijn persoonlijke ambitie, bestaande uit visie, missie en kernrollen, bepalen. Om daarbij tot diepe zelfreflectie te komen introduceert hij integrale ademhalings- en stiltoefeningen. Verder adviseert hij om het persoonlijke merk aan het papier toe te vertrouwen. Dat geeft twee maal zoveel kans om het merk ook echt te realiseren, stelt hij. Ook kan de lezer zijn Persoonlijke Balanced Scorecard (PBSC) invullen. Die bevat persoon-

lijke kritische succesfactoren, doelen, prestatie-indicatoren, streefcijfers en verbeteracties. Om dit alles goed te implementeren en te cultiveren beschrijft Rampersad een *plan-deploy-act-challenge* (PDAC)-cyclus. Dit resulteert volgens hem in een stapsgewijze toename van geluk, plezier, leren en marketingsuccessen. Overigens gaat het in zijn boek niet alleen over de ontwikkeling van het persoonlijk merk (deel 1). In het tweede deel laat hij zijn visie ook los op organisaties. Daar zullen de meeste zelfstandigen waarschijnlijk minder interesse voor hebben.

>> is het wat?

Ook al heeft u niet de ambitie om een merk als Bill Gates te worden, toch kan het zinvol zijn om na te denken over wat u als zelfstandige oproept bij uw opdrachtgevers en mogelijke klanten. Hubert Rampersad biedt genoeg stof waarmee u zich in het verschijnsel *personal branding* kunt verdiepen. Ook als u weinig affiniteit heeft met zijn organische en holistische benadering inclusief meditatie-technieken, dan blijft er genoeg bruikbare informatie over.

Personal branding, leiderschap vanuit authenticiteit, Hubert Rampersad, uitgeverij Quist, isbn 978-90-77983-37-9, paperback, 244 pagina's, € 24,50

>> terecht

Wachten tot Sint Juttemis

Afspraken over de betaling horen thuis in iedere situatie waar de ene partij een product of dienst levert en de andere partij daar een financiële vergoeding tegenover stelt. Dergelijke afspraken kunnen vaak leed voorkomen, maar niet altijd.

Door Thally Sangster

Anders dan bij een werknemer, die iedere maand keurig zijn salaris op zijn rekening bijgeboekt krijgt, werkt een zelfstandige voor eigen rekening en risico. Een van zijn grootste frustraties is keihard te werken aan een klus om vervolgens niet, of pas veel te laat, betaald te krijgen. In sommige gevallen betekent dat zelfs het einde van zijn bedrijf.

De zaak Jan Alberts is werkzaam als IT-deskundige. Op 1 januari 2008 start hij met een project van vier maanden bij een opdrachtgever. Contractueel hebben de partijen afgesproken dat de opdrachtgever een betalingstermijn van zestig dagen hanteert en Alberts per maand factureert. Pas in april ontvangt hij de eerste betaling. Dat is ruim twee weken te laat. Begin mei beëindigt de opdrachtgever plotseling de samenwerking met Alberts, omdat hij vindt dat hij niet goed presteert. Alberts is het daar echter helemaal niet mee eens. De opdrachtgever weigert verder nog maar iets te betalen.

>> **De jurist** Het is jammer dat partijen de betalingsperiode zo ruim hebben genomen.

Hierdoor valt slecht betaalgedrag pas heel laat op. Het komt vaker voor dat debiteuren wanprestatie aanvoeren om onder hun betalingsplicht uit te komen. Ik moet de feiten onderzoeken om te beoordelen hoeveel kans van slagen het verweer van opdrachtgever heeft.

De zaak Alberts stuurt alle schriftelijke stukken, waaronder zijn offerte en de opdrachtbevestiging van de opdrachtgever op, en

‘Het komt vaker voor dat debiteuren wanprestatie aanvoeren om onder hun betalingsplicht uit te komen’

komt in een gesprek zijn werkzaamheden nader toelichten. Hij heeft zijn werkzaamheden in de offerte goed omschreven, waardoor het niet moeilijk is om af te vinken of en hoe de werkzaamheden zijn verricht. De opdrachtgever heeft bovendien niet eerder blijk gegeven ontevreden te zijn over het werk van Alberts.

>> **De jurist** We besluiten om de opdrachtgever aan te schrijven en alle feiten op een rij te zetten. Als hij vindt dat ons lid niet goed gepresteerd heeft, zal hij met bewijzen moeten komen. Tot op heden blijkt echter het tegendeel. Ik heb de opdrachtgever in de brief een uiterste termijn gegeven om tot betaling over te gaan. Na deze datum is hij ook wettelijke rente en incassokosten verschuldigd.

De zaak De opdrachtgever komt met tegenargumenten en er volgt over en weer een correspondentie van standpunten. Gelukkig hebben de partijen hun afspraken goed op papier gezet, waardoor Alberts een concreet middel in handen heeft om voet bij stuk te houden en serieus te kunnen dreigen met een rechtszaak. Dit blijkt te helpen. Alberts krijgt zijn geld zonder dat daarvoor een procedure nodig is. Geluk-

kig maar, want een half jaar later wordt het faillissement van de opdrachtgever uitgesproken.

Jan Alberts is een gefingeerde naam

Thally Sangster werkte tot deze zomer bij de vereniging als jurist

>> advies

Uiteindelijk loopt deze zaak goed af. Ons lid heeft zijn geld gekregen, maar het had ook anders kunnen aflopen. Gelijk hebben betekent niet hetzelfde als uw geld krijgen. Als u met een nieuwe opdrachtgever in zee gaat, controleer dan minimaal de gegevens in het handelsregister. En verder: houd de betalingstermijnen vooral kort. U weet dan al snel wanneer er iets loos is. Als er te laat betaald wordt, wees dan alert en voer een strak debiteurenbeheer. Veel leden vinden dit niet commercieel, maar het is maar hoe u het brengt. Het kan juist ook getuigen van professionaliteit. Ten slotte: in deze zaak heeft het enorm geholpen dat partijen hun afspraken goed hadden vastgelegd. Dat voorkomt een eindeloos welles-nietesspelletje.



Josien van Breda



Peter van Hemert



Soumaya Loukili



Ilse Verweij



Ingrid Voet



Henk van der Schaft

>> juridische service

De medewerkers van de juridische service zijn Josien van Breda, Peter van Hemert, Soumaya Loukili, Ilse Verweij, Ingrid Voet en Henk van der Schaft. Dagelijks beantwoorden zij tijdens het telefonische spreekuur veel vragen van zelfstandigen zonder personeel. Soumaya, Ilse en Ingrid zijn het aanspreekpunt voor de juridische vragen en verwijzen indien nodig door naar de juristen. Ingrid, Josien, Henk en Peter behandelen de juridische dossiers. Zij dragen de informatie aan voor deze pagina. Meer informatie over het juridisch spreekuur staat op de achterpagina van Eigen Baas.

>> van VESAK

Fiscus en de werkruimte thuis

Sinds 1 januari 2005 zijn de regels rond de werkruimte aan huis flink aangescherpt. Dit is dan ook een van de punten uit de top tien van zelfstandigen: beter fiscaal faciliteren van de werkruimte in huis. Toch zijn er wellicht mogelijkheden die u niet kent.

Hoe zit het ook alweer? De kosten voor uw werkruimte aan huis mag u alleen ten laste van de winst brengen als de werkruimte een zelfstandig onderdeel van de woning vormt. Daar komt bij de eis dat u meer dan 70% van uw winst in of vanuit de werkruimte behaalt. Voldoet u aan de criteria, dan kunt u een deel van de huur of 4% van de waarde van de werkruimte opvoeren. Voldoet u hier niet aan, dan kunt u de kosten voor het hebben, verwarmen, verlichten en inrichten van uw werkruimte niet opvoeren. Toch is er een mogelijkheid om kosten voor de werkruimte af te trekken, ook als u niet aan de criteria voldoet.

Opknopbeurt

Het najaar is een periode waarin mensen vaak zin hebben om hun huis op te knappen. Misschien heeft u plannen voor uw werkruimte? Een opknopbeurt van de werkruimte telt namelijk wel mee voor de kleinschaligheidsinvesteringsaftrek. Deze aftrek is voor investeringen die het bedrag van € 450,- te boven gaan en het totale bedrag van de investeringen in een belastingjaar moet minstens € 2.100,- bedragen. In dat geval kunt u een aftrek van maximaal 25% van de investering realiseren. Lukt het dit jaar niet meer om dit bedrag te halen, dan kunt u het opknappen wellicht uitstellen tot het voorjaar. Het maximumbedrag dat in aanmerking komt voor de investeringsaftrek bedraagt € 236.000,-. In dat geval is de aftrek gedaald naar 1%.

Btw

Naast de inkomstenbelasting zijn er ook nog voordelen te behalen in de btw-sfeer. Als u aannemelijk kunt maken dat de kosten, zoals de aanschaf van kantoormeubilair of het schilderen van de werkruimte, zijn gedaan in het kader van de onderneming, dan mag u de btw verrekenen (de kosten moeten dan wel gerelateerd zijn aan met btw-belaste prestaties). Als u de werkruimte ook gedeeltelijk voor privé-doeleinden gebruikt, moet u een naar rato verrekening toepassen.

Voor meer informatie kunt u onder meer terecht bij uw VESAK-kantoor.

VESAK biedt samen met FNV zelfstandigen een speciale administratieve service voor zelfstandigen. U kunt kiezen uit twee dienstenpakketten. Voor deze pakketten geldt een vaste (lage) prijs. Het kantorennetwerk van VESAK is deze zomer flink uitgebreid. Er zijn kantoren bijgekomen in regio's Epe, Venlo, Eindhoven, Maarheeze, Arnhem en Berg en Terblijt. Kijk op www.vesak.nl of er een kantoor is bij u in de buurt.

>> van de vereniging

Met korting naar het Dolfinarium

De nieuwe overeenkomst met de FNV is voor Menzis reden om speciale FNV-ledendagen te organiseren in het Dolfinarium te Harderwijk. Op 8,9, 15 en 16 november kunnen FNV-leden tegen een gereduceerd tarief van € 10,- per persoon naar binnen. Normaal kost een bezoek € 25,-. U kunt maximaal zes kaarten bestellen. Wees er snel bij en bestel ze op www.menzis.nl/fnv. Want op=op!



>> zorgverzekering

FNV kiest voor collectief contract bij Menzis

Afgelopen voorjaar heeft de FNV vier grote zorgverzekeraars gevraagd offertes uit te brengen voor een collectief contract voor de periode 2009-2011. Menzis kwam als beste uit de bus. Voor de komende drie jaar heeft de FNV daarom gekozen voor Menzis als zorgverzekeraar voor leden die een collectieve zorgverzekering willen afsluiten. FNV-leden die nog niet verzekerd zijn bij Menzis, kunnen een vroegboek-korting van € 30 in de wacht slepen als zij zich voor 31 oktober aanmelden voor een zorgverzekering in 2009. Dit kan op www.menzis.nl/fnv of 088 - 222 44 44.

>> activiteitenkalender

5 oktober Mackdag, Utrecht, Veemarkthallen. FNV Zelfstandigen is aanwezig met informatie voor leden in het transport.

8 oktober Bijeenkomst in de regio: Contracten en meer, Amsterdam.

Van 19.00 tot 22.00 uur. Locatie: Kamer van Koophandel. Het is niet zo moeilijk als u denkt om goede afspraken met opdrachtgevers te maken. Wie afspraken maakt en vastlegt op papier kan veel ellende voorkomen. In één avond leggen juristen van FNV Zelfstandigen u alles uit over afspraken maken met opdrachtgevers. Dat begint bij de offerte en eindigt bij een betaalde rekening. Aanmelden via www.fnvzpp.nl, log in op Mijn FNVzpp en ga naar de agenda.

28-29-30 oktober Zakenfestival Rotterdam, WTC, de workshop Regelen of rommelen, alles over het maken van contracten, door FNV Zelfstandigen. Deelname aan het zakenfestival is gratis. Aanmelden en informatie: www.zakenfestival.nl

1 november Startersdag. De Kamers van Koophandel in het hele land organiseren een dag voor starters. FNV Zelfstandigen is er bij op bijna alle locaties. Aanmelden kan via de Kamer van Koophandel.

4 november ICT-conferentie Wie is de baas? De werkrelatie van de toekomst. Hilversum, De Zonnestraal. Aanvang 13.30 uur. Een conferentie voor betrokkenen, deskundigen en beleidsmakers over de trends voor zelfstandigen in de komende tien jaar, aan de hand van de ICT-sector. Vragen? Stuur een mail naar bijeenkomsten@fnvzpp.nl

18 november Bijeenkomst in de regio: Contracten en meer, Breda
Van 19.00 tot 22.00 uur. Locatie: Kamer van Koophandel (inhoud zie bij 8 oktober).

10 december Ledenraad, Driebergen, Antropia Cultuur- en Congrescentrum (Landgoed De Reehorst), aanvang 16.30 uur. De agenda wordt binnenkort bekend.

>> samenwerking

Checklist om handen ineen te slaan

Zelfstandigen geven vaak aan dat ze erover denken om met anderen samen te gaan werken. FNV Zelfstandigen heeft een checklist ontwikkeld die u helpt om alle zaken rond samenwerking op een rij te zetten.

Ook als u nog niet weet hoe u dit zult doen of met wie, kan de checklist u wellicht helpen om concreter te maken wat u precies zoekt in een samenwerking. Heeft u al iemand op het oog of werkt u al samen, dan is de checklist een onmisbaar hulpmiddel.

De checklist bestaat uit twee delen. Deel 1 gaat over de vraag waarom u wilt samenwerken en in welke vorm dit zou kunnen. Deel 2 is de feitelijke checklist. Deze is ingedeeld in hoofdonderwerpen. Gebruik de lijst als agenda voor het maken van afspraken. U kunt de checklist vinden op www.fnvzpp.nl, log in bij Mijn FNVzpp en ga naar het servicecenter.

>> belastingdienst

Onzekerheid voor zorgzelfstandigen

Een groep zelfstandigen in de zorg heeft in 2008 geen VAR-winst gekregen. Het gaat hier om zelfstandigen in de thuiszorg, die hun diensten aanbieden in het kader van AWBZ-zorg-in-natura. Zij - en hun opdrachtgevers - kunnen te maken krijgen met claims van Belastingdienst of UWV.

De Belastingdienst heeft de betrokken zelfstandigen een excuusbrief gestuurd omdat ze te lang hebben moeten wachten op een uitspraak. De inhoud van de afgegeven verklaringen verandert daardoor niet. Ook is er nog geen oplossing in zicht voor deze groep zelfstandigen. FNV Zelfstandigen is hierover in gesprek met de Belastingdienst.

Ook al krijgt u een excuusbrief, het blijft belangrijk om bezwaar of beroep in te stellen wanneer u het niet eens bent met de VAR die u hebt gekregen. De juristen van FNV Zelfstandigen staan u graag bij in een bezwaar- of beroepsprocedure.

>> nieuw lid



Anja Beerepoot (37), FemaleFactor 'De site is online, het eerste evenement achter de rug: FemaleFactor kan gaan groeien! Al drie jaar werk ik achter de schermen aan dit podium waar ondernemende vrouwen met zin in het leven hun talent kunnen tonen en anderen kunnen inspireren. Het is iets nieuws: een combinatie van een landelijk, online netwerk met offline evenementen. Vorig jaar heb ik voor FemaleFactor mijn baan in de veiligheidsbranche opgegeven en sindsdien is het hard gegaan. Voor het eind van dit jaar hoop ik op 500 leden. Maar er komt veel bij kijken: contracten, juridische zaken... Dan is backup wel handig. Mijn lidmaatschap van FNV Zelfstandigen is me meteen al goed van pas gekomen in een conflict met een websitebouwer. Een club die achter je staat, dat geeft een goed gevoel.'

www.femalefactor.nl

>> maatschappelijk verantwoord ondernemen

>> MVO-scan

Hoe maatschappelijk verantwoord onderneemt u?

Kijk nu hoe uw bedrijf scoort als maatschappelijke verantwoorde onderneming. Ga naar www.fnvzpp.nl/mvo en vul de MVO-scan in. Wilt u aan de slag met MVO? Ga dan meteen verder naar de MVO-community. U wordt lid door akkoord te gaan met de MVO-verklaring. Daarmee legt u het voornemen vast om actief te werken aan een verbetering van uw prestaties op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen. Via de community kunt u met andere leden tips en ervaringen uitwisselen en zo samen aan de slag gaan.

Ambassadeursnetwerk

De MVO-ambassadeurs zijn leden die deskundig zijn op het gebied van MVO of die een echte passie hebben voor dit onderwerp. Zij willen u inspireren, stimuleren en ondersteunen bij uw maatschappelijk verantwoord ondernemen. Ze doen dit door ruchtbaarheid te geven aan MVO-initiatieven van zelfstandigen. Ook gaan de ambassadeurs bijeenkomsten organiseren en een bijdrage leveren aan bijeenkomsten van anderen. Wilt u meer informatie? Neem dan contact op met de ambassadeurs. Dit kunt u het beste doen via de MVO-community. U kunt ook een mail sturen naar secretariaat@fnvzpp.nl.

MVO-tip

Vul nu de MVO-scan in. Doe dit over een half jaar nog een keer. Zo ziet u meteen of u winst boekt.

>> debiteurenrisico

Vereniging biedt compleet incassotraject aan

FNV Zelfstandigen werkt per 1 augustus 2008 samen met gerechtsdeurwaarderskantoor Karreman. Naast gerechtsdeurwaarder is Karreman ook een incassobureau. Incassozaken van leden van FNV Zelfstandigen worden vanaf nu zonodig afgehandeld door een specialist op het hele incassotraject. Door deze samenwerking wordt de kans groter dat u bij wanbetaling alsnog uw geld krijgt. Kijk ook eens in het digitale servicecenter. U vindt dit door in te loggen op Mijn FNVzpp. U kunt hier onder meer voorbeeldbrieven downloaden, waarmee u klanten erop kunt wijzen op tijd te betalen. Ook vindt u informatie over de incassoprocedure.

>> advies

Juridisch spreekuur

Leden kunnen gebruik maken van gratis juridisch advies. De juristen zijn bereikbaar op werkdagen tussen 9.30 en 12.00 uur op telefoonnummer 030 26 37 205. Eventueel kunt u uw vraag, naam en telefoonnummer inspreken, dan bellen zij terug. Rechtsbijstand voor uw bedrijf of ondernemerschap is gratis mits aan de voorwaarden en procedures is voldaan.

>> met partners

Leden profiteren van aantrekkelijke kortingen en gunstige voorwaarden in het aanbod van onze partners. Wij selecteren partners en hun aanbod zeer zorgvuldig. Daarbij letten we vanzelfsprekend op prijs en kwaliteit. Daarnaast zorgen we ervoor dat het aanbod afgestemd is op wat u nodig heeft.

Administratieve service

Vindt u het te lastig of een te grote rompslomp om uw administratie zelf te doen? Lukt het u wel om de boekhouding op orde te hebben, maar zoekt u hulp bij uw belastingaangiften? Onze partner VESAK biedt u een gevarieerd administratiepakket.

Meest gestelde vragen

Op www.fnvzvp.nl kunt u al op veel vragen een antwoord vinden. U kunt bij ons terecht met vragen over rechtsvormen, contracten, algemene voorwaarden, incasso, wetgeving, veiligheids- en arbozaken, administratie, oudedagsvoorzieningen, arbeidsongeschiktheids- en zorgverzekeringen.

Verzekeringen

Partners van de FNV bieden met elkaar een compleet verzekeringspakket. U kunt de verzekeringen direct zelf afsluiten. Partners voor verzekeringen zijn Pensioenfonds Kunst en Cultuur voor het FNV Zelfstandigen Pensioen, Centraal Beheer Achmea voor een flexibel spaarpensioen en bedrijfsverzekeringen, Zilveren Kruis Achmea voor uw arbeidsongeschiktheidsverzekering en Menzis voor uw ziektekostenverzekering.

U kunt voor veel van deze producten een folder aanvragen. Of kijk op www.fnvzvp.nl



>> brochures

Overeenkomsten sluiten en algemene voorwaarden.

Alles wat u moet weten voor het regelen van uw afspraken met opdrachtgevers of klanten. Vraag meteen ook de bijbehorende voorbeeldbrieven (digitaal) en de leveringsvoorwaarden voor uw branche aan.

Met **Tarief berekenen** lukt het om een tarief te bepalen dat rekening houdt met alle relevante zaken.

Bij de brochure hoort een cd-rom met rekenblad en actuele gegevens.

Wat heeft u aan de **Verklaring Arbeidsrelatie**? De praktische waarde, achtergrondinformatie en een handleiding voor het invullen van het aanvraagformulier vindt u in de brochure: VAR, Verklaring Arbeidsrelatie.

Bestellen

Veel brochures en folders kunt u bestellen via de website www.fnvzvp.nl. U kunt ze ook downloaden op www.fnvzvp.nl. Log in bij Mijn FNVzvp en kijk bij Servicecenter.

>> Geef uw mening

Geef snel en gemakkelijk uw mening. U kunt zich aanmelden op www.zelfstandigenpanel.nl. Dit is het panel van FNV Zelfstandigen.

>> E-mailnieuwsbrief

FNV Zelfstandigen geeft periodiek een e-mailnieuwsbrief uit. Ontvangt u die niet? Meld u dan aan op www.fnvzvp.nl.

Website

De meest recente informatie vinden de leden op de website van de vereniging, www.fnvzvp.nl.

Door in te loggen op Mijn FNVzvp kunnen leden hun bedrijf presenteren, elkaar ontmoeten en informatie vinden.

Ledenadministratie

Verhuizingen en opzeggingen kunnen doorgegeven worden aan de ledenadministratie via het e-mailadres lid@fnvzvp.nl.

Beëindiging lidmaatschap kan uitsluitend schriftelijk tot 15 november van het lopende kalenderjaar. Bij niet-tijdige opzegging wordt het lidmaatschap automatisch met een kalenderjaar verlengd.

Kantoor

De juristen houden op werkdagen juridisch spreekuur tussen 9:30 en 12:00 uur op 030 26 37 205. Het kantoor is elke werkdag van 8:30 uur tot 16:30 uur bereikbaar op 030 26 37 203. Fax 030 26 37 201. zelfstandigen@fnvzvp.nl www.fnvzvp.nl Postbus 85400, 3508 AK Utrecht. Bezoekadres: Varrolaan 100.