

14 tips voor succes als zzp'er

Verder flexibilisering van de IT-arbeidsmarkt lijkt onomkeerbaar. Steeds meer bedrijven huren, al dan niet tijdelijk, zelfstandige IT'ers in. Met name ervaren krachten met specialistische kennis zijn gewild. Mooie vooruitzichten dus, maar hoe zorg je ervoor dat het zzp-schap succesvol verloopt?

door: ESTER SCHOP / E.SCHOP@AUTOMATISERINGGIDS.NL BEELD: DE BEELDREDAKTIE / FLOREN VAN OLDEN, MARCO VELLINGA & PETER STRELITSKI

Zzp'ers spelen een steeds belangrijkere en grotere rol in onze economie. Dat geldt zeker ook voor de ICT. Ons land telt volgens het CBS zo'n 314.000 hoogopgeleide zzp'ers, waarvan meer dan 50.000 in de ICT. Daarmee is de ICT-sector een van de branches die een relatief hoog aantal zelfstandigen kent en dat aantal neemt naar schatting ieder jaar met minimaal 5 procent toe. "Ik denk zelfs dat het in de ICT harder gaat, doordat er ontzettend veel vraag aan het ontstaan is naar bepaalde specialistische professionals, bijvoorbeeld op het gebied van softwareontwikkeling in bewezen technologieën als Oracle, Java, Microsoft en SAP. Daarnaast gaan de technologische ontwikkelingen razendsnel en zijn er door trending technologies als cloud, virtualisatie en mobile nieuwe, moeilijk vervulbare functies ontstaan, waarvoor vaak gebruik wordt

gemaakt van flexibele krachten", vertelt Bart Timmer, algemeen directeur van The Future Group (TFG).

Vraag trekt aan

Zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) merken dat de markt weer aantrekt, bleek eind mei uit de Salary Survey 2015, het beloningsonderzoek van AutomatiseringGids en Berenschot. Zowel het uurtarief als het aantal declarabele uren zit in de lift [zie kader]. De belangrijkste factoren om zzp'er te worden zijn de vrijheid om zelf de balans tussen werk en privé te kunnen bepalen en de mogelijkheid om zelf een strategie te kiezen. "Hieruit blijkt dat vooral oudere zzp'ers hebben deelgenomen aan het onderzoek. De nieuwe generatie IT'ers (zowel freelancers als IT'ers in loondienst) verwacht namelijk al dat ze hun uren flexibel in kunnen delen en zelfstandig kunnen werken. Dit gebeurt ook al steeds meer en is dus contractonafhankelijk. Werkgevers die dit niet bieden, kunnen het schudden bij deze generatie", zegt Niels Huismans, verantwoordelijk voor Business Development bij FastFlex.

Dit betekent volgens hem niet dat iedere IT'er een succesvol zzp'er kan worden. "Je moet niet alleen over de juiste kennis en ervaring beschikken, je moet ook een aantal eigenschappen bezitten om het te laten werken. Zeker niet iedereen is er voor in de wieg gelegd." Maar stel dat je zzp'er wilt worden, hoe pak je dit dan aan en zorg je dat het een succes wordt en blijft? AutomatiseringGids sprak met diverse ervaringsdeskundigen en experts op dit gebied en kwam tot de volgende 14 tips:



NIELS HUISMANS:

"ONTWIKKELING, ZOWEL OP PERSOONLIJK ALS INHOUDELIJK VLAK, IS CRUCIAAL OM DE CONCURRENTIEPOSITIE ALS PROFESSIONAL VAST TE KUNNEN HOUDEN OF TE VERSTERKEN."

1. DOE WAT JE LEUK VINDT

Focus je op een of enkele kerncompetenties. Zorg niet alleen dat je hierin uitblinkt, maar ook dat je het leuk vindt om te doen. "Ontdek waar je hart ligt. Als je werk je meer energie kost dan dat het je oplevert, doe je iets fout", vertelt Niels Huismans van FastFlex.

2. ZOEK EEN BUDDY

Laat je vooraf informeren als kakelverse zelfstandige, zoek begeleiding van iemand die al langer meeloopt. "Als zzp'er ben je full focus bezig met je vak. Voor goed ondernemerschap is weinig tijd en aandacht. Een accountant voor het verwerken van de bonnetjes is vaak snel gevonden. Maar hoe realiseer je een professionele bedrijfsvoering? Aspecten als debiteurenrisico, juridische en fiscale kennis zijn essentieel in het reduceren van je bedrijfsrisico", zegt Timmer. The Future Group, waar hij directeur van is, is een verzameling van elf maatschappen, waarin circa 200 maten participeren. Hoewel de maten binnen de Future Group voor de wet zelfstandig zijn hebben ze zich in maatschappen georganiseerd en beschikken zij wel over perso-



BART TIMMER:

“BETREK GOEDE MENSEN BIJ JOUW DIENSTVERLENING EN REALISEER EEN HECHT NETWERK. HET STELT JE IN STAAT JE KLANT MEER CONTINUÏTEIT TE BIEDEN.”

neel dat hen via het maatschapkantoor ondersteunt. “We weten ook hoe anders dit kan zijn voor de zzp’er die zich als éénpitter in de markt opereert”, zegt Timmer.

3. WEES PROFESSIONEEL

Als zzp’er wordt je werk altijd onder een vergrootglas gelegd. Uit recent onderzoek van FastFlex blijkt dat meer dan driekwart van de zzp’ers zich echt extern voelt bij zijn opdrachtgever. “Je wordt toch vaak gezien als makkelijk vervangbaar, of als buitenstaander. Dus zorg dat je goed werk levert en dat je je flexibel opstelt, zodat je indien nodig je aan veranderende situaties kunt aanpassen. Zo is de kans groter dat ze je terugvragen of je contract verlengen”, licht Huismans toe. Jeroen (41) is al acht jaar actief als zzp’er op het gebied van SAP en vult aan dat je iedere belofte moet nakomen als zzp’er. “Dat geldt natuurlijk ook voor personeel in loondienst, maar in dat geval weten werkgevers vaak wat voor vlees ze in de kuip hebben. Zzp’ers moeten opdrachtgevers altijd extra geruststellen. Het slechtste wat je kunt doen is klanten het gevoel geven dat ze genegeerd worden of onderdaan het lijstje bungelen. Dus mocht je een keer de dead-

line niet halen, geef dit dan tijdig aan, leg duidelijk uit waarom dit zo is en biedt zelf meteen een oplossing.”

4. BENADRUK JE STERKTES

Weet wat je sterke punten zijn en breng die ook goed voor het voetlicht. Oefen je ‘elevator pitch’, een korte presentatie over jezelf, waarbij de naam de tijdsduur aangeeft waarin een lift van de onderste naar de bovenste verdieping gaat, meestal tussen de 30 seconden en 2 minuten. Hierbij gaat het niet alleen om face-to-face contact, maar ook om hoe je jezelf profileert op bijvoorbeeld LinkedIn, Twitter, netwerksites, et cetera. “IT’ers zijn hier doorgaans van nature niet heel sterk in. Het kan helpen om een bevriend iemand uit bijvoorbeeld de sales of marketing te vragen om je te helpen jezelf zo goed mogelijk te presenteren”, zegt loopbaanadviseur Aaltje Vincent.

5. EEN APPELTJE VOOR DE DORST

Denk vooruit: maak strakke plannings, begin tijdig met acquireren voor nieuwe opdrachten en budgetteer. “Zorg voor voorfinanciering. Het duurt enkele weken tot soms wel maanden voordat je eerste urendeclaraties worden uitbetaald. Bovendien heb je geen inkomsten tussen opdrachten in, dus je moet als je geen spaarpotje hebt een overbruggingskrediet zien te regelen”, vertelt Timmer van TFG. Zijn bedrijf heeft voor iedere maat die zich aansluit bij een van zijn maatschappen een voorschot in het leven geroepen van 4000 euro. “Wij financieren zo iedere maand circa 8 ton voor; dat lukt ons alleen omdat we optreden als collectief. Het regelen van zo’n krediet is als enkele zzp’er toch een stuk lastiger.”

6. HOUD JE KENNIS OP PEIL, DENK VOORUIT

Blijf jezelf ontwikkelen. Continue ontwikkeling van zowel je soft- als hard skills is cruciaal. “Ik zie helaas dat dit soms naar de achtergrond verdwijnt doordat professionals zo veel mogelijk declareerbare uren willen maken. Ontwikkeling, zowel op persoonlijk als inhoudelijk vlak, is echter cruciaal om die concurrentiepositie als professional vast te kunnen houden of te versterken”, aldus Huismans. Houd technologische trends en ontwikkelingen dus nauwlettend in de gaten. Laat je bijpraten door onderzoeksbureaus als Gartner en IDC, lees vakbladen en websites, bezoek evenementen en netwerkbijeenkomsten en praat met mensen die hier verstand van hebben. Volg de ontwikkelingen op de IT-arbeidsmarkt en weet aan welke functies de behoefte het grootst is en kijk of uitholling van je functie dreigt.

Timmer: “Zo hebben bepaalde testfuncties straks geen bestaansrecht meer door de intrede van geautomatiseerd testen. Maar afgezien van de rol is ICT niet langer een middel voor bedrijven maar onderdeel van de strategie om klanten te bereiken. Met de komst van tablets en smartphones is een ander tijdperk aangebroken waarbij een andere manier van ontwikkelen, beheer en beveiliging noodzakelijk is.” ➤➤

Wat is het tarief van een zzp’er?

Uit de Salary Survey 2015, het beloningsonderzoek van AutomatiseringGids en Berenschot, blijkt dat het gemiddelde uurtarief voor zzp’ers in de IT 84 euro bedraagt, terwijl dit vorig jaar nog 77 euro was. Het aantal declareerbare uren nam in een jaar tijd toe van 32 naar 34 uur per week, dus zzp’ers konden gemiddeld aanzienlijk meer in rekening brengen bij opdrachtgevers. Hierbij moet wel worden opgemerkt dat het tarief stijgt tot de leeftijd van 58 jaar en daarna langzaam afzwakt en de gemiddelde leeftijd van de deelnemers aan ons onderzoek 49 jaar bedraagt. Dus als jong broekie zul je met minder genoeg moeten nemen, tenzij er een enorme schaarste is aan jouw specialisme of je keigoed bent. Toch voelt 58 procent van de ondervraagde zzp’ers zich uitgeknepen, vorig jaar was dit nog zo’n 64 procent.

Uit onderzoek van FastFlex, dat uitkomt op een gemiddeld uurtarief van 82,60 euro, blijkt dat vrouwelijke zzp’ers met een hbo-niveau gemiddeld 6,45 euro per uur minder verdienen dan hun mannelijke collega’s; op wo-niveau is dit gemiddeld 4,35 euro per uur minder. Verder blijkt dat zzp’ers waarvan het uurtarief is gedaald vaker noodgedwongen aan de slag zijn gegaan als zzp’er dan diegene waarvan het tarief is gestegen of gelijk gebleven.

Ruim zes op de tien zzp’ers in de IT denkt dat de tarieven dit jaar verder aan gaan trekken; vorig jaar was dit nog minder dan de helft. Tot slot was vorig jaar nog 79 procent bereid het tarief te verlagen voor een interessante opdracht, nu is dit nog 71 procent.

Zzp'ers met uitsluitend ervaring in authentieke ICT-omgevingen krijgen volgens hem snel een probleem. "Maar wie doet op tijd de investering en gaat omzet derven zolang er nog voldoende vraag is naar specialisten voor 'oudere' technologie?"

7. MAAK HET GROTER DAN JEZELF

Zzp'ers zijn voornamelijk gericht op hun opdracht en het maken van uren. Eenmaal op een opdracht is er geen tijd om zelf acquisitie te doen. Dan kan het verstandig zijn om je krachten te bundelen met andere zelfstandigen. Timmer: "Betrekt goede mensen bij jouw dienstverlening en realiseer een hecht netwerk. Het is een investering in elkaar en zal niet altijd direct iets opleveren, maar het stelt je in staat je klant meer continuïteit te bieden. En je bent zo in staat om in een groep van vakmensen met dezelfde ambitie je persoonlijk te blijven ontwikkelen."

Rob Kamp, zelfstandig ICT-architect bij The Future Group: "Ingehuurde zelfstandige professionals 'sponsen' kennis bij de organisaties waar ze werken en zetten die vergaarde kennis in bij andere bedrijven. Eigenlijk zijn zzp'ers net bijen die bedrijven bevruchten met kennis." Huismans vindt dat zzp'ers zich bewust moeten zijn van hun zwaktes. "De grootste drempels voor zelfstandige IT-professionals zijn het vinden van opdrachten en betaald krijgen. Mocht je hier moeite mee hebben, zorg dan dat je dit uitbesteed."

8. WEES VASTBERADEN

Als het gaat om CEO's en entrepreneurs van succesvolle organisaties geldt dat een besluiteloze, weifelende topman of -vrouw het niet ver schopt. Ook zzp'ers die succesvol willen zijn moeten snel beslissingen kunnen nemen en knopen door kunnen hakken. Huismans: "De belangrijkste eigenschappen van succesvolle ondernemers zijn naast doorzettingsvermogen en vastberadenheid, betrouwbaarheid en communicatief vermogen. Daarnaast is zelfsturendheid cruciaal, naar die eigenschap zijn opdrachtgevers altijd op zoek."

9. STEL JE FLEXIBEL OP

Een van de redenen dat organisaties graag met zzp'ers werken is de flexibiliteit die het oplevert. Zzp'ers moeten zelf echter ook flexibel zijn én blijven. Dat geldt zowel voor planning, maar ook de rol die je kunt vervullen. Wat je nu doet is morgen niet per definitie ook nog waardevol. Bovendien kan je soms gevraagd worden om iets te doen, terwijl je eigenlijk andere werkzaamheden had willen doen op dat moment. Jeroen: "De klant is koning. Probeer je geduld te bewaren en stel je dienstbaar op. Mijn tip luidt: wees niet bang voor verandering."

10. ACCEPTEER DE DOWNSIDES

Het is van belang voor zzp'ers dat ze weten wat er allemaal bij komt kijken om zelfstandige professional te worden en dit ook te accepteren. Jeroen: "Administratie kost veel tijd en je zult bijvoorbeeld zelf je verzekeringen en pensioen moeten regelen. Ook zul je ruimte moeten maken voor investeren in je eigen ontwikkeling. Weet dus waar je aan begint."

11. OVERWEEG EEN TUSSENPARTIJ IN TE SCHAKELN

Uit onderzoek van FastFlex blijkt dat 89 procent van de zzp'ers in de IT het liefst zonder tussenpartij aan een opdracht wil komen. Vorig jaar was dit nog 85 procent. De belangrijkste reden hiervoor is dat zzp'ers vinden dat er te veel aan de strijkstok blijft hangen. Jeroen: "De tussenhandel vraagt al snel 10 procent van je uurtarief, terwijl ze feitelijk niet veel meer doen dan facturen doorsturen. Ik ben er daarom mee opgehouden." Toch zijn er genoeg zzp'ers die het heerlijk vinden om het zoeken van opdrachten, het onderhandelen over tarieven en het afhandelen van dingen die zij niet tot hun 'core business' rekenen aan anderen over te laten. Slechts een op de vijf zzp'ers vindt dat zzp'ers in het algemeen voldoende kennis hebben van de financiële en fiscale gevolgen met betrekking tot het



ROB KAMP:
"INGEHUURDE ZELFSTANDIGE PROFESSIONALS 'SPONSEN' KENNIS BIJ DE ORGANISATIES WAAR ZE WERKEN EN ZETTEN DIE VERGAARDE KENNIS IN BIJ ANDERE BEDRIJVEN."

zzp-schap. Van de zzp'ers die gebruik maken van een tussenpartij voelt overigens slechts 41 procent zich betrokken bij zijn bemiddelingsbureau of contractpartij.

12. ZORG VOOR EVALUATIE

Als freelancer moet je constant goede kwaliteit leveren. Vraag dus bij de opdrachtgever naar de kwaliteit van je werk. Dit kan met behulp van een mondelinge evaluatie, of door een schriftelijke of digitale evaluatie door de opdrachtgever in te laten vullen. Ook kan je werkbeschrijvingen en/of standard operating procedures (SOP's) opnemen. Huismans: "Door een dossier bij te houden kun je de meerwaarde bewijsbaar en tastbaar maken."

13. LET IT GO

Binnen organisaties moet je je als zelfstandige IT-professionals bewust zijn van wat je invloed is. Over sommige zaken heb je namelijk geen controle. Jeroen: "Verspil geen energie aan zaken waar je toch geen invloed op hebt. Vaak gaat het met een reden op een bepaalde manier, probeer die als buitenstaander niet te doorbreken. Al kan een frisse blik anderen wel aan het denken zetten, dus af en toe je verbazing uitspreken kan geen kwaad. Maar verwacht niet dat jij in je eentje de hele boel op de schop krijgt."

14. MAAK EEN GEDEGEN PLAN

De allerbelangrijkste tip is misschien wel om een gedegen plan te maken. Huismans: "Spring niet zomaar in het diepe. Als je dit wel doet wekt dit misschien bewondering, maar het maakt de kans op verdrinken groter. Daarom is het goed een plan te maken. Dit hoeft niet extreem lang te zijn. Op een bierviltje kun je al veel kwijt." Maak een inventarisatie van je sterke en zwakke punten, stel een lijst op met benodigdheden (tools, auto, laptop, mobiel, et cetera) en kijk welk inkomen je nodig hebt. Bespreek je plannen ook goed met je eventuele partner, en breng in kaart welk risico je neemt en of dat risico realistisch is.