



EEN ZELFSTANDIG PORTRET

ZELFSTANDIGEN AAN HET WOORD
OVER HUN ONDERNEMING

G.E. EVERS
M.J. BOUMAN



Een zelfstandig portret

Zelfstandigen aan het woord over hun onderneming

G.E. Evers
M.J. Bouman

Hoofddorp, juni 1999

TNO Arbeid

Colofon

Uitgave van TNO Arbeid
Eerste druk, juni 1999
ISBN 90-6365-176-7

Auteurs: G.E. Evers, M.J. Bouman
Ontwerp omslag: Marit van der Meer, Amsterdam
Druk: Plantijn Casparie, Heerhugowaard

Deze uitgave is, zolang de voorraad strekt, telefonisch te bestellen.
Telefoonnummer 023 - 554 94 94.
Kosten: f 40,-.

Informatie:
Klantenservice TNO Arbeid
Polarisavenue 151
Postbus 718
2130 AS Hoofddorp

Internet: www.arbeid.tno.nl

Copyright © 1999 TNO Arbeid

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van TNO Arbeid.

Inhoud

Voorwoord	i
Samenvatting	iii
1. Inleiding	1
1.1 Achtergrond en vraagstelling	1
1.2 De aanpak van het onderzoek	1
2. Zelfstandigen aan het woord: de portretten	5
2.1 De bouw	5
2.1.1 Portret van een aannemer	5
2.1.2 Portret van een timmerman	9
2.1.3 Portret van een timmerman	12
2.1.4 Portret van een voeger	15
2.2 De detailhandel en de reparatiebranche	18
2.2.1 Portret van een reparateur van blaasinstrumenten	18
2.2.2 Portret van een wijnimporteur	22
2.3 De zakelijke dienstverlening	26
2.3.1 Portret van een administrateur	26
2.3.2 Portret van een architect	29
2.3.3 Portret van een bouwkundig tekenaar	32
2.3.4 Portret van een communicatie-adviseur	35
2.3.5 Portret van een communicatie-adviseur	38
2.3.6 Portret van een computerspecialist	41
2.3.7 Portret van een grafisch vormgever	44
2.3.8 Portret van een grafisch vormgeefster	47
2.3.9 Portret van een kleding ontwerpster	50
2.3.10 Portret van een tekstschrjfstster	53
2.4 Het onderwijs	56
2.4.1 Portret van een docente Nederlands	56
2.5 De gezondheidszorg	58
2.5.1 Portret van een psychiater	58
2.5.2 Portret van een tandarts	61
2.6 Cultuur en overige dienstverlening	65
2.6.1 Portret van een filmmaker	65
2.6.2 Portret van een kapper	68
2.6.3 Portret van een stiliste	71

3. Bespreking van de interviews	75
3.1 Sociale kaart	75
3.2 Rechtsvorm en samenwerking	76
3.3 Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden	77
3.4 Sociale zekerheid	78
3.5 Dilemma's van het zelfstandig ondernemerschap.....	80
3.6 Belangenbehartiging	81
3.7 Bespreking.....	81
3.8 Vragen voor vervolgonderzoek	82
 Bijlage gespreksonderwerpen voor zelfstandigen zonder personeel	 85

Voorwoord

In deze publicatie worden tweeëntwintig portretten geschetst van zelfstandig ondernemers. In korte tijd is het gelukt om deze tweeëntwintig zelfstandigen te spreken over hun onderneming, waarbij de ervaring was dat zij graag wilden meewerken om onze vragen te beantwoorden. Wij hebben deze zelfstandigen op verschillende manieren gevonden, zowel via eigen netwerk van TNO Arbeid als via andere organisaties.

Wij willen op deze plaats zowel de zelfstandigen als de organisaties die zich richten op zelfstandig ondernemers bedanken voor hun bereidheid deel te nemen aan dit onderzoek.

Aan de totstandkoming van deze publicatie is meegewerkt door mevrouw M. van Riet en mevrouw J. M. Vosse.

Deze publicatie vormt een onderdeel van het TNO-programma Arbeid 1999, onderdeel 'Kleine bedrijven en zelfstandig ondernemers: kansen op werk'. Deze publicatie is mogelijk gemaakt met door de overheid aan TNO Arbeid beschikbaar gestelde doelfinancieringsmiddelen voor onderzoek op het beleidsterrein van het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid.

Samenvatting

Dit onderzoek is uitgevoerd met als doel te inventariseren waarom zelfstandigen de stap naar het zelfstandig ondernemerschap hebben gezet, met welke vraagstukken zij worden geconfronteerd bij het voeren van een eigen onderneming en welke verwachtingen zij hebben ten aanzien van de overheid. Dit onderzoek dient als voorbereiding op een enquête onder 1000 zelfstandig ondernemers in het najaar van 1999 en tevens dient het ter ondersteuning van de werkzaamheden van het programma ZZP van het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid.

Er zijn met 22 zelfstandigen gesprekken gevoerd. Zij werken in verschillende branches: de bouw, de detailhandel en de reparatiebranche, de zakelijke dienstverlening, het onderwijs, de gezondheidszorg, in de cultuursector en overige dienstverlening.

De zelfstandigen die zijn geïnterviewd hechten zeer sterk aan het zelf kunnen bepalen van de eigen werkzaamheden. Zij willen geen baas boven zich hebben die vertelt wat er gedaan moet worden. Zij nemen bewust de verantwoordelijkheid voor zichzelf en willen niet afhankelijk zijn van anderen. Zij willen graag zelf de regels bepalen waaraan zij zich hebben te houden. Daarnaast wordt de flexibiliteit bij het indelen van de eigen werkweek ook hoog gewaardeerd. Daar staat wel tegenover dat er lange werkweken worden gemaakt.

Hun oriëntatie is gericht op het ondernemen, zorgen dat hun bedrijf goed loopt en dat er continuïteit is wat betreft werk en inkomen. Hun oriëntatie is niet gericht op de overheid, hetgeen verklaart waarom men weinig concrete wensen en verlangens heeft geformuleerd ten aanzien van de overheid. De zelfstandigen die wel wensen hadden ten aanzien van de overheid formuleerden deze in algemene termen.

Bijna de helft van de geïnterviewde zelfstandigen had een arbeidsongeschiktheidsverzekering afgesloten met in de meeste gevallen een bepaalde wachttijd (kortste wachttijd drie dagen, langste wachttijd 12 maanden). Men moet in staat zijn om deze wachttijd te overbruggen. Een aantal zelfstandigen gaf aan over voldoende reserves te beschikken, maar voor een aantal geldt dat niet. Overigens vinden zelfstandigen dat zij nooit ziek kunnen zijn, of als dat wel het geval is, alleen in het weekend. Zowel degenen die wel als degenen die niet verzekerd zijn, vinden over het algemeen de arbeidsongeschiktheidsverzekering te duur.

De sociale zekerheidsregelingen, die gelden voor zelfstandigen (WAZ, de mogelijkheid zich vrijwillig te verzekeren bij de uvi) zijn vaak slecht bekend bij zelfstandigen. De kennis over dit onderwerp is gering, bovendien vindt men doorgaans deze regelingen te complex.

Hoewel zelfstandigen bewust kiezen voor het zelfstandig ondernemerschap zoekt men in de meeste gevallen samenwerking met collega's. Niet alleen om grotere werken aan te kunnen, maar ook om met elkaar ervaringen te kunnen uitwisselen en om elkaar te kunnen vervangen. Het organiseren van het eigen netwerk is dus een belangrijk onderdeel van het zelfstandig ondernemerschap.

Zelfstandig ondernemers vinden dat zij te veel tijd moeten besteden aan zaken, die zij beschouwen als bijkomende aangelegenheden. Zij zouden bij voorkeur zo min mogelijk tijd willen besteden aan deze verplichtingen. Te denken valt aan administratieve verplichtingen voor verschillende instanties met wie zij als zelfstandige te maken hebben. Voor een aantal zelfstandigen geldt dat zij zich met regelmaat zorgen maken over de continuïteit van hun werkzaamheden. De meeste zorgen baren factoren, die zij moeilijk kunnen beïnvloeden, zoals de markt waarin men opereert en de ontwikkelingen in de vraag naar hun diensten.

1. Inleiding

1.1 Achtergrond en vraagstelling

De aandacht voor het zelfstandig ondernemerschap lijkt de laatste tijd op te bloeien. Daarbij gaat het vooral om de zelfstandigen zonder personeel (ZZP-ers), zelfstandigen die een eigen bedrijf beginnen, veelal in de vorm van een eenmanszaak. In bepaalde branches, zoals in de bouw, in de mediawereld, in de kappersbranche, en in de IT-branchen zijn steeds meer zelfstandigen te vinden. De aantrekkingskracht van deze branches is groot, mede omdat de toetredingsdrempel (relatief) laag is.

Tot nu toe bestonden er nauwelijks organisaties die de belangen van deze groep zelfstandigen behartigden. Daar lijkt een eind aan te komen, aangezien vakbonden zich willen gaan richten op het organiseren van zelfstandigen, en daarnaast zijn er eigen organisatievormen van zelfstandigen ontstaan (zie: Telegraaf d.d. 15 en 17 februari 1999). Zo is onlangs de Vereniging van Zelfstandigen zonder Personeel (VZzP) opgericht.

Er is veel *over* zelfstandigen geschreven, maar zij komen niet vaak zelf aan het woord. In deze publicatie laten wij tweeëntwintig zelfstandigen aan het woord over het zelfstandig ondernemerschap. Deze informatie is bedoeld a) als voorbereiding op de enquête onder 1000 zelfstandigen die later dit jaar zal worden gehouden en b) ter ondersteuning van het programma ZZP van het ministerie van SZW.

Dit onderzoek is bedoeld als verkenning, waarbij een inventarisatie wordt gemaakt van de motieven van zelfstandigen zonder personeel over de stap naar het zelfstandig ondernemerschap, met welke vraagstukken zij worden geconfronteerd bij het voeren van een eigen onderneming, en welke verwachting en wensen zij hebben ten aanzien van de overheid, in het bijzonder het ministerie van SZW.

1.2 De aanpak van het onderzoek

Voor dit onderzoek zijn tweeëntwintig zelfstandigen geïnterviewd die werkzaam zijn in uiteenlopende branches. De zelfstandigen zijn op verschillende manieren gezocht:

- a) Via het netwerk van TNO Arbeid, bijvoorbeeld zelfstandigen die werkzaamheden uitvoeren of hebben uitgevoerd voor TNO Arbeid, en zelfstandigen met wie onlangs contacten zijn geweest in verband met het geven van een interview. Via twee zelfstandigen zijn we in contact gekomen met drie anderen. In totaal zijn via het netwerk 12 zelfstandigen geïnterviewd.
- b) Via vakbonden, van wie bekend is dat zij zelfstandigen willen organiseren. Er is contact geweest met de FNV Bouw- en Houtbond, FNV Bondgenoten, de Nederlandse Vereniging van Journalisten en de Kappersbond FNV. Het bleek moeilijk om zelfstandigen via de vakbonden te vinden, aangezien pas na verloop van een aantal

weken twee namen konden worden doorgegeven. Met één van hen heeft een gesprek plaatsgevonden.

- c) Via de net opgerichte Vereniging van Zelfstandigen zonder Personeel (VZzP). Deze vereniging belt zelfstandigen met de vraag of zij geïnteresseerd zijn in het lidmaatschap van de vereniging. In deze belronde is de vraag gesteld of zij zouden willen meewerken aan het onderzoek. Dit heeft drie namen van zelfstandigen opgeleverd, van wie er twee zijn geïnterviewd. Eén zelfstandige bleek personeel in dienst te hebben. Hierbij moet worden vermeld dat het contact met de vereniging plaatsvond in een periode, dat het onderzoek zich zou richten op zelfstandigen die min of meer noodgedwongen voor zichzelf zijn begonnen. Bijvoorbeeld omdat hun voormalige werkgever de werkzaamheden wilde afstoten, maar de betreffende persoon weer wilde inhuren als zelfstandige. In een later stadium van het onderzoek is deze beperking losgelaten.
- d) Via het bestand van de Kamers van Koophandel. Het merendeel van de zelfstandigen schrijft zich in bij de Kamer van Koophandel, voor de zogenaamde vrije beroepen is dat niet noodzakelijk. Er zijn contacten gelegd met zelfstandigen die voorkwamen in dit bestand. Vijf van hen zijn geïnterviewd.
- e) Twee zelfstandigen met een chronische ziekte konden worden benaderd via de Nationale Commissie Chronisch Zieken (NCCZ) en via het Breed Platform Verzekerden en Werk.

Het gesprek met de zelfstandigen werd gevoerd aan de hand van een gespreksonderwerpenlijst (zie bijlage 1). De gesprekken duurden ongeveer één uur.

In schema 1.1 wordt een overzicht gegeven van de branches en de functies van de zelfstandigen met wie is gesproken. Tevens wordt een verdeling naar geslacht gegeven.

De zelfstandigen die voor dit onderzoek zijn geïnterviewd werken in verschillende branches. De zakelijke dienstverlening is met tien geïnterviewden in ons onderzoek sterk vertegenwoordigd, gevolgd door de bouw (4 geïnterviewden). Dit weerspiegelt het beeld dat zelfstandigen vooral te vinden zijn in de bouw en de zakelijke dienstverlening. De mediasector en de ambachten zijn met drie geïnterviewden vertegenwoordigd in het onderzoek. De overige geïnterviewden zijn te vinden in de detailhandel (2), de gezondheidszorg (2) en het onderwijs (1).

Er zijn 15 mannen geïnterviewd en 7 vrouwen.

In deze publicatie worden de geïnterviewden anoniem weergegeven, zodat de informatie niet kan worden herleid tot de betreffende persoon. In de meeste gevallen betekent dat dat er gebruik is gemaakt van gefingeerde namen en dat de plaats waar de werkzaamheden worden uitgevoerd niet wordt vermeld. In een aantal gevallen echter was het noodzakelijk een meer ingrijpende verandering te gebruiken, omdat dat de enige manier was om de betreffende persoon echt anoniem te laten zijn.

Schema 1.1: Geïnterviewden naar branche, functie en geslacht

Branche ¹⁾ en functie	Man	Vrouw	Totaal
1. Bouw: • aannemer • timmerman • voeger	1 2 1		4
2. Detailhandel en reparatie: • reparateur blaasinstrumenten • wijnimporteur	1 1		2
3. Zakelijke dienstverlening: • administrateur • architect • bouwkundig tekenaar • communicatieadviseur • computerspecialist • grafisch vormgever • kledingontwerpster • tekstschrijver	1 1 1 2 1 1	1 1 1	10
4. Onderwijs: • docente Nederlands		1	1
5. Gezondheidszorg: • psychiater • tandarts		1 1	2
6. Cultuur en overige dienstverlening: • filmer • kapper • stiliste	1 1	1	3
Totaal	15	7	22

¹⁾ Indeling volgens SBI

De indeling van deze publicatie is als volgt. In het tweede hoofdstuk worden de interviews weergegeven, die met de zelfstandigen zijn gehouden.

In het derde hoofdstuk wordt een analyse gegeven van de interviews op basis van de belangrijkste onderwerpen uit de gesprekken. Dit hoofdstuk wordt afgesloten met vragen voor vervolgonderzoek.

2. Zelfstandigen aan het woord: de portretten

In dit hoofdstuk worden de portretten van de zelfstandig ondernemers gegeven. De interviews worden naar branche gerubriceerd, te weten:

1. de bouw;
2. de detailhandel en de reparatiebranche;
3. de zakelijke dienstverlening;
4. het onderwijs;
5. de gezondheidszorg;
6. cultuur en overige dienstverlening.

In de interviews worden de volgende onderwerpen aan de orde gesteld. In de eerste plaats worden enkele persoonlijke kenmerken van de zelfstandige ondernemer gegeven. Bijvoorbeeld wat het motief was om als zelfstandige te beginnen en hoe lang zij al zelfstandige zijn. Als tweede onderwerp komt aan de orde welke werkzaamheden de zelfstandige uitvoert en op welke wijze hij of zij de onderneming heeft georganiseerd. Het derde onderwerp gaat over de arbeidstijden en arbeidsomstandigheden. Aangezien zelfstandigen doorgaans lange werkdagen maken is in de interviews gevraagd een beeld te geven hoe hun werkweek eruit ziet. Ook is gevraagd welke aandacht zij besteden aan hun eigen arbeidsomstandigheden. Ten vierde is gesproken over de manier waarop de zelfstandigen hun sociale zekerheid hebben geregeld: zijn zij verzekerd tegen arbeidsongeschiktheid, hebben zij hun pensioen geregeld en hebben zij zich verzekerd tegen beroepsaansprakelijkheid? Bij dit onderdeel is altijd aan de orde gesteld of men bepaalde wensen en/of verlangens heeft ten aanzien van het optreden van de overheid, een vraag waarop overigens maar zelden een duidelijk antwoord werd gegeven. Ten vijfde is gesproken over de dilemma's van het zelfstandig ondernemerschap. Tenslotte is gesproken over de vraag of zelfstandigen zich hebben aangesloten bij een beroepsorganisatie.

2.1 De bouw

2.1.1 Portret van een aannemer

"Vrijheid, zelf bepalen hoe of wat, zelf je planning maken, je eigen werkzaamheden, je eigen tijden. 't Eigen baas zijn."

De persoon

De heer Vermeulen (42 jaar) is getrouwd en heeft twee kinderen van 8 en 13 jaar. Na de LTS haalde hij de vakdiploma's aspirantgezel en gezel timmerman.

Het zelfstandig ondernemerschap heeft hij van huis uit meegekregen. Hij komt uit een familie van tuinders met eigen bedrijven. Meewerken en efficiënt werken heeft hij met de paplepel ingegoten gekregen.

Mede doordat zijn vroegere baas failliet ging, begon hij voor zichzelf. Zonder dat faillissement zou hij misschien pas veel later zelfstandig geworden zijn of zelfs helemaal niet. Als zelfstandige heeft hij het financieel beter dan toen hij in loondienst was. Hij wil in zijn woonomgeving kunnen werken, met zijn handen. Hij wil vrijheid en eigen klusjes. Er heerst volgens de heer Vermeulen veel onvrede bij de bouwvakkers in loondienst. Veel bouwvakkers komen uit het oosten en het zuiden van het land naar de randstad voor werk. Reistijden zijn voor hen lang, mede door de altijd weer terugkerende files. Het is een gejaagd leven met weinig vrijheid.

Het bedrijf en het werk

De heer Vermeulen werkt sinds ongeveer vier jaar voor zichzelf. Hij is er makkelijk in gerold, zo zegt hij zelf. De laatste drie jaar van zijn loondienst verhuurde zijn baas hem aan een andere hoofdaannemer. Zijn baas ging failliet en de heer Vermeulen besloot om zich te blijven verhuren aan de hoofdaannemer, maar dan als zelfstandige. Afgezien van het faillissement van zijn baas werden de winterstops hem ook te lang (op een gegeven moment drie en een halve maand). Daardoor was hij heel kwetsbaar. In de zomer kreeg hij wel genoeg werk aangeboden door particulieren. Daar moest hij dan, met uitzondering van de vakantieperiode en de weekends, 'nee' tegen zeggen.

Binnen één week had hij alles geregeld: hij was zelfstandig ondernemer met een eenmanszaak, ingeschreven bij de Kamer van Koophandel en voorzien van verzekeringen.

De heer Vermeulen bleef nog eens drie jaar voor de hoofdaannemer werken. Daarnaast verrichtte hij in zijn eigen tijd werkzaamheden bij particulieren. Hierdoor accepteerde de uitvoeringsinstantie zijn inschrijving als zelfstandige. Een zelfstandige mag immers niet voor slechts één opdrachtgever werken. Is dat wel het geval dan is de persoon in kwestie een werknemer en geen zelfstandige.

Sinds oktober 1998 werkt de heer Vermeulen helemaal voor zichzelf. Zijn klanten zijn voornamelijk particulieren in de omgeving. Zo kan hij files vermijden, één van de oorzaken van stress volgens hem. Hij maakt reclame in de buurtkrant, hij staat bij Scoot en hij verspreidt strooifolders in de buurt. Mond-op-mond reclame is erg belangrijk voor hem. Daarom behandelt hij zijn klanten netjes. Dat levert weer nieuwe klanten op.

Niet ver van hem vandaan worden binnen afzienbare tijd 35.000 nieuwe woningen gebouwd. Dat wordt een bron van potentiële klanten. De mensen zullen schuifkasten en kasten in rare hoekjes nodig hebben.

De heer Vermeulen is zelfstandig geworden in een periode dat er veel werk is in de bouw. Er zijn soms wachttijden van een jaar. Dit verklaart de grote aanwas van zelfstandig ondernemers in deze sector. Volgens de heer Vermeulen is het nadeel van het grote aanbod van werk dat alleen de grote, goed verdienende en leuke klussen eruit gepikt worden. Kleine klusjes die minder opbrengen, blijven liggen. De heer Vermeulen vindt dit geen correcte manier van werken. Hij werd niet zo lang geleden gebeld door iemand, wiens keukenkastje stuk was. De kast kon niet meer gebruikt worden en er was geen enkele aannemer die tijd vrij kon maken om het euvel te verhelpen. De heer Vermeulen was de zoveelste aannemer die de klant belde. Hij heeft het klusje geklaard. Hij is van mening dat je je klanten netjes moet behandelen: "Dan kun je ook je prijs vragen."

De heer Vermeulen zou in de toekomst graag meer overgaan op het 'werkplaats - werk', omdat dat beter alleen te doen is. Hij wil in zijn werkplaats ondermeer kasten(wanden), schuifdeuren en balies maken, om die dan vervolgens bij de klant te plaatsen. Hierbij helpt zijn broer of een schooljongen. Het kleinere spul kan hij alleen. Als hij toch een extra paar handen nodig heeft in de werkplaats kan zijn vrouw even helpen. Meneer Vermeulen vindt het prettig om alleen en met zijn handen te werken. Hij wil zijn zaak niet met personeel uitbreiden. Nadeel hiervan is dat er geen vervanger is als hij ziek is. Hij werkt ook niet samen met andere ZZP-ers. "Want die hebben het ook druk." En: "Ik hoef niet zo nodig te groeien, ik wil vrijheid en het iets beter hebben dan in loondienst."

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

In de tijd dat hij in loondienst werkte duurde zijn werkdag, inclusief reizen en files, van zes uur 's morgens tot zes uur 's avonds. Nu heeft hij geen vaste tijden meer, hij bepaalt zijn eigen werktijden. Op zaterdag komen er vaak klanten bij hem langs en op zondag doet hij soms de administratie. 's Avonds gaat hij wel eens bij klanten langs om de zaken door te spreken. Het werk vindt hij nu echter veel meer ontspannen en flexibeler. Hij werkt veel in zijn woonbuurt waardoor hij geen tijd kwijt is aan het in de file staan. Bezoeken aan klanten plant hij efficiënt zodat het minder tijd kost. Vroeger viel er met zijn baas nooit over de werktijden te praten. De heer Vermeulen vindt dat ook wel terecht. Er waren zoveel werknemers dat zijn baas daar niet aan kon beginnen.

Omdat meneer Vermeulen geen personeel in dienst heeft, hoeft hij zich naar eigen zeggen niet zo met regels aangaande arbeidsomstandigheden bezig te houden. Toch heeft hij alleen maar wettelijk goedgekeurde apparaten in zijn werkplaats staan. Hij vindt het belangrijk dat hij veilig kan werken. Het valt hem ook op dat hij veel meer dan vroeger let op zijn eigen veiligheid. Nu zet hij een stofbril op tijdens het slijpen. Bij het inzetten van een raam trekt hij handschoenen aan. "Ik ben zorgvuldiger geworden, ik kan het mij niet permitteren om ziek te worden, de eerste weken zijn voor mezelf, dat besef je wel." Toch trekt hij niet altijd een regenjas aan wanneer het slecht weer is.

Als zelfstandig ondernemer werkt hij bij slecht en regenachtig weer wel door als er een opdracht af moet, iets wat hij in loondienst niet zo snel deed.

Mocht de heer Vermeulen arbeidsongeschikt worden dan krijgt hij problemen met zijn klanten. "Dat is het nadeel van alleen werken." Hij geeft aan dat de klanten zelf ook het risico nemen. Ze weten dat er maar één man komt. Ze weten dat er geen vervanger is, mocht hij ziek worden. Twee weken terug is hij een week ziek geweest. Toen moest hij klanten doorschuiven. Hij sprak af dat hij de volgende week zou proberen te bellen. Toch bellen de klanten eerder op met de vraag wanneer hij weer komt. "Zo gaat dat." Opdrachten moeten vaak op een bepaald moment klaar zijn. Hij heeft een vertrouwensband met zijn klanten. Ze geven hem de sleutel als ze er niet zijn.

Sociale zekerheid

De heer Vermeulen heeft een particuliere arbeidsongeschiktheidsverzekering. De eerste zes ziekte weken moet en kan hij zelf overbruggen, daarna keert de verzekering voor een onbepaalde tijd (denkt hij) uit. Gezien de hoogte van de premie is het voordeliger om de

eerste weken zelf uit te zingen. De premie die hij betaalt is op dit moment afgestemd op zijn gemiddelde jaarinkomen. Eigenlijk vindt hij het teveel. Hij zit in de hoogste risicogroep en is op oudere leeftijd begonnen. Hij wil de premie verlagen. Bij blijvende arbeidsongeschiktheid kan zijn vrouw gaan werken. Hij verdient, naar eigen zeggen, een flink modaal inkomen. Hij is ook bereid met wat minder genoeg te nemen, mocht hij arbeidsongeschikt worden. Het is eveneens mogelijk om een ander beroep uit te gaan oefenen.

Naast een arbeidsongeschiktheidsverzekering is de heer Vermeulen in het bezit van een ziektekosten verzekering, een pensioen- en een (verplichte) beroepsaansprakelijkheidsverzekering. Al zijn verzekeringen heeft hij ondergebracht bij een verzekeraar.

Dilemma's

Als grootste dilemma noemt de heer Vermeulen de administratieve kant van het zelfstandig ondernemerschap. Klanten vragen hem nu ook steeds meer om de vergunningen voor de verbouwing te regelen. Aannemersbedrijven doen dat ook, dus de heer Vermeulen probeert die mogelijkheid ook te bieden. Hij ervaart het echter als een moeizame taak. Hij heeft gekozen voor het ondernemerschap, niet voor dit soort bijkomstigheden. In de toekomst zal hij waarschijnlijk iemand aannemen die zijn administratie voor hem kan doen.

Het komt steeds vaker voor dat klanten niet betalen. Binnenkort zal hij waarschijnlijk een klant overdragen aan het incassobureau. Dat kost allemaal veel tijd. Facturen en offertes maken vindt hij niet zo erg.

Behalve deze dilemma's ziet de heer Vermeulen niets anders dan voordelen, zo zegt hij zelf lachend. Hij heeft geen liquiditeitsproblemen. Hij heeft een eigen huis met werkplaats. Leningen heeft hij niet uitstaan, aangezien hij van mening is dat het niet goed is om je in de schulden te steken. Het kan immers op een gegeven moment minder goed gaan in de bouw. Tot drie weken geleden had hij een klein bestelwagentje waarin hij zijn materiaal en zijn gereedschap vervoerde. Hij heeft net zo lang gespaard totdat hij een bus, mét zijn naam, adres en zijn specialiteiten erop, kon kopen.

Belangenbehartiging

Sinds kort is hij lid van de Vereniging voor Zelfstandigen Zonder Personeel (VZzP). Reden hiervan is ondermeer dat hij graag stagiaires in dienst wil nemen. Het gebruik van uitzendbureaus en banenpools is voor de heer Vermeulen te duur. Stagiaires zouden voor hem een uitkomst zijn. Hij heeft toch af en toe een handje extra nodig. De grote bedrijven, die lid zijn van het NVOB, krijgen wel stagiaires toegewezen. De VZzP gaat voor de heer Vermeulen uitzoeken wat ze voor hem kunnen doen.

Een andere reden van zijn lidmaatschap is het feit dat hij graag in contact wil komen met collega aannemers die zelfstandig werken. Dan kan hij wetenswaardigheden uitwisselen en te weten komen hoe anderen dingen aanpakken. Ook vindt hij het belangrijk dat ze tezamen als zelfstandigen een vuist kunnen maken. "Nu is ieder voor zich bezig" [...] 'alleen is ook maar alleen.' De VZzP geeft een krantje uit en organiseert bijeenkomsten.

De heer Vermeulen heeft binnenkort een afspraak met een accountant van de VZzP. Deze accountant gaat zijn hele verzekeringspakket doorlichten om te bekijken of hij voldoende en niet voor teveel geld verzekerd is. De VZzP gaat ook collectieve verzekeringen regelen.

De heer Vermeulen is niet zo te spreken over de overheid. Die zou volgens hem alleen maar bezig zijn met het innen van belasting. Belangenbehartiging schiet er daardoor bij in. De overheid staat daardoor ver van hem af. "Je moet het toch zelf regelen", vindt hij.

2.1.2 Portret van een timmerman

"Gevoel van vrijheid en je eigen tijd kunnen indelen, dat is goud waard."

De persoon

De heer Timmer (52 jaren) heeft een zelfstandig timmerbedrijf (eenmanszaak). Het bedrijf is gevestigd in het hartje van een grote stad. We houden het gesprek in de naburige bruine kroeg, in de werkplaats is het vanwege ruimtegebrek (en lawaai) niet mogelijk.

Zijn loopbaan is bijzonder te noemen. Hij is opgeleid als socioloog met specialisatie personeelsbeleid. Na zijn opleiding heeft hij korte tijd bij een dagblad gewerkt in afwachting erkend te worden als dienstweigeraar. Het werk dat hij daar deed, omschrijft de heer Timmer zelf als echt sociologen-werk, het doen van lezersonderzoek. Na deze korte periode is hij gedurende vijf jaren huisman geweest, onder andere om voor zijn dochter te kunnen zorgen. Toen zij naar school ging besloot hij weer te gaan werken in zijn vakgebied, wat echter niet lukte. Hij wijt dit onder andere aan zijn huismanperiode, waardoor hij te lang uit het vak is geweest.

Hij besloot om timmerman te worden en zocht contact met een timmerbedrijf in zijn woonplaats in het Gooi. Daar kon hij beginnen als leerling-timmerman en hij werd opgeleid door twee oudere timmerlieden die daar werkten. Dit was een mooie tijd, hij leerde veel, maar kreeg na negen maanden ruzie met één van de timmermannen, waardoor de verhoudingen dusdanig verstoord werden, dat hij niet kon blijven binnen het bedrijf.

Hij kreeg een folder onder ogen waarin een aantal milieuvriendelijke bedrijven zichzelf presenteerden, waaronder het timmerbedrijf 'Alles van hout'. De uitstraling van dit bedrijf trok hem erg aan en hij heeft contact met hen gezocht. Dit timmerbedrijf toonde interesse en wilde hem wel verder opleiden in het vak. Het timmerbedrijf 'Alles van hout' had zijn wortels in de kraakbeweging en had niet het traditionele van een timmerbedrijf, zoals bijvoorbeeld om 6 uur in de ochtend beginnen. En dat sprak hem erg aan. Hij is bij dit timmerbedrijf begonnen en vormt met de andere timmermannen nog steeds de maatschap 'Alles van hout'.

De heer Timmer woont samen met een partner, die in de gezondheidszorg werkzaam is. Zijn dochter, afkomstig uit een periode dat hij samenwoonde met een andere vrouw, is al lang uit huis.

Het bedrijf en het werk

Het voordeel van de samenwerking in de maatschap is dat de werkplaats en de machines kunnen worden gedeeld. Bovendien wil hij absoluut niet alleen werken, omdat hij behoefte heeft aan kollega's om zich heen, maar dan wel ieder vanuit zijn eigen positie en onafhankelijkheid.

Het financiële deel van zijn bedrijf heeft hij uitbesteed aan de boekhouder.

De klanten van de heer Timmer zijn voornamelijk burgers (particulieren), en slechts een klein deel van zijn klanten bestaat uit kantoren en bedrijven. Hij doet weinig aan acquisitie, de meeste klanten zijn al lang klant bij hem of horen van hem via mond-op-mond reclame. De enige advertentie die hij heeft, staat in de Gouden Gids. Zijn klanten komen vooral uit de regio, waar zijn bedrijf is gevestigd. Hij heeft wel eens overwogen om in zijn woonplaats (een andere stad) klanten te werven, maar daar heeft hij van afgezien, omdat de werkplaats dan in een andere stad zou zijn.

De heer Timmer kiest er bewust voor om klein te blijven. Hij wil beslist geen personeel in dienst hebben, omdat hij die zorg niet wil. Hij wil zich bezig houden met zijn vakgebied: 'Ik ben iemand die gewoon wil timmeren'. Door met andere timmerlieden samen te werken kan hij ook grotere opdrachten aannemen.

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

Hij maakt doorgaans lange werkdagen. Hoewel hij destijds niet op dezelfde uren wilde gaan werken als de meeste mensen in de bouw is dat langzaam maar zeker toch gebeurd. Noodgedwongen, omdat de reistijd tussen zijn woonplaats en de plaats waar het bedrijf is gevestigd, extreem lang wordt als hij te laat van huis vertrekt. Om die reden zorgt hij ervoor dat hij altijd voor zeven uur s' ochtends vertrekt. Doorgaans werkt hij tot vijf uur s' middags, maar hij vindt dat eigenlijk te lang. Hij zou om vier uur willen stoppen, maar dat lukt niet altijd. De lange dagen worden steeds meer voelbaar, hij is 's avonds vaak moe. Zijn leeftijd speelt hierbij zeker ook een rol. Hij werkt daarentegen nooit 's avonds en in het weekend.

De heer Timmer geeft zelf aan dat hij nonchalant omspringt met zijn arbeidsomstandigheden. Hij heeft gemerkt dat zijn gehoor is afgenomen en dat hij te veel en te zwaar heeft getild. Hij let er nu meer op door bij het uitvoeren van werk meer gebruik te maken van persoonlijke beschermingsmiddelen.

Hij juicht het toe dat leveranciers (al dan niet gedwongen door de overheid) steeds vaker hun produkten aanbieden in minder zware verpakkingen. Daar valt volgens hem de meeste winst te behalen voor de zelfstandige ondernemer in de bouw. Zelfstandigen zouden wat hem betreft meer tegen zichzelf beschermd mogen worden door dit type maatregelen. De voorlichting over gezond aan het werk blijven zou naar zijn mening ook meer aandacht moeten besteden aan de positie van zelfstandigen.

Sociale zekerheid

De heer Timmer heeft niets geregeld in het geval dat hij ziek of arbeidsongeschikt wordt. Hij krijgt hierover regelmatig informatie toegestuurd, maar vindt de mogelijkheden die dan worden aangeboden te duur. Zijn partner werkt in loondienst en daardoor vindt hij

zich minder kwetsbaar, en vindt hij de noodzaak om allerlei zaken te gaan regelen minder urgent. Hij moest wel erkennen, dat hij dit niet zo rechtstreeks met zijn partner heeft besproken. Hij weet dus niet hoe zij hierover denkt.

Hij heeft overigens aan den lijve ondervonden wat het betekent als je door ziekte niet meer kunt werken. Hij heeft enkele jaren geleden een zwaar motorongeluk gehad en heeft daardoor 2½ jaar niet kunnen werken. Omdat het ongeluk niet zijn schuld was, heeft hij de veroorzaker aansprakelijk kunnen stellen en die heeft hem schadeloos gesteld gedurende deze periode. Dat was het enige moment waarop hij te maken heeft gehad met het SFB, omdat zijn uitkering via deze instantie liep.

In die periode is hij natuurlijk zijn klanten kwijtgeraakt, maar hij kon via zijn partners in de maatschap weer aan de slag komen en zijn klantenkring opnieuw opbouwen.

De heer Timmer heeft ook te maken gehad met een arbeidsongeval. Hij is met zijn hand in de vlakbandmachine gekomen en was daardoor dermate zwaar gewond, dat hij een jaar niet heeft kunnen werken. In dat jaar had hij geen inkomen of bijstandsuitkering, omdat de gemeente van mening was dat hij eerst zijn eigen huis zou moeten 'opeten'. Dat heeft hij niet hoeven doen, omdat vrienden en kollega's in de maatschap gedurende dat jaar zijn bijgesprongen. Zij hebben ervoor gezorgd dat hij over voldoende inkomen kon beschikken.

Hij realiseert zich dat dit heel bijzonder was en hij vraagt zich af of hij zijn vrienden en kollega's weer zou kunnen aanspreken, als hij niet zou kunnen werken. Hij twijfelt daaraan: 'Ik vind dat ik het slecht heb geregeld en vind dat ik in de toekomst niet weer op vrienden kan terugvallen of dat ik daarop zou kunnen rekenen'.

Binnen de maatschap is wel eens overwogen om gezamenlijk een fonds te vormen ingeval één van de maten ziek of arbeidsongeschikt wordt. De gedachte was om maandelijks een bepaald bedrag apart te zetten en daarmee het fonds te vullen. Men had een voorbeeld gehoord van een bedrijf dat iets dergelijks had geregeld en dat sprak hen wel aan. Bij tijd en wijle wordt er binnen de maatschap over gesproken, maar dat heeft tot nu toe niet geleid tot het nemen van concrete stappen.

Op dit moment heeft de heer Timmer nog niets geregeld voor zijn pensioen, maar hij is daar wel mee bezig. Hij vindt dat de afgelopen jaren door uiteenlopende instanties veel informatie is verstrekt over dit onderwerp en het is hem voldoende duidelijk, dat je zelf iets zou moeten regelen.

De heer Timmer heeft wel een verzekering lopen voor beroepsaansprakelijkheid, dus ingeval er bij de uitvoering van het werk iets verkeerd gaat. In dat geval kan hij terugvallen op deze verzekering.

Dilemma's

'Ik voel mij kwetsbaar, maar ik kan dat niet hardmaken, het is meer een gevoel'. Hij weet dat er altijd een kans is dat hij door ziekte of een ongeval enige tijd niet zou kunnen werken. Toch heeft hij geen arbeidsongeschiktheidverzekering, omdat hij de premies voor verzekeringen veel te hoog vindt. Het zou namelijk betekenen dat hij zijn leven zou moeten versoberen en dat heeft hij er niet voor over. Hij kan goed leven van het inkomen

dat hij nu verdient met zijn bedrijf, maar het is zeker niet ruim. Hij zou wel iets geregeld willen zien rondom de verzekeringen, maar hij weet niet of dat nu een duidelijke taak is voor de overheid. Een uitgesproken mening daarover heeft hij niet. Hij heeft sowieso geen uitgesproken verwachtingen en wensen ten aanzien van de overheid. Hij is gewend om zijn zaken zelf te regelen en dat vindt hij prettig.

De heer Timmer noemt zichzelf een optimistisch mens en ziet nauwelijks dilemma's in zijn werk als zelfstandige. Hij hecht erg aan het kunnen samenwerken met collega's en dat kan in de maatschap. Zijn klanten betalen over het algemeen op tijd, waardoor hij geen liquiditeitsproblemen kent. Mocht dat zich voordoen dan heeft hij een regeling met zijn bank afgesproken. Hij heeft hiervan tot nu toe geen gebruik hoeven maken.

Belangenbehartiging

De heer Timmer is bewust geen lid van een beroepsorganisatie, omdat hij vindt dat deze over het algemeen te duur zijn en dat je er te weinig voor terugkrijgt. Op de vraag of een beroepsorganisatie een rol zou kunnen spelen bij het organiseren van sociale zekerheid is het antwoord, dat dat voor hem altijd een kwestie van afwegen is. Wat kost het hem en wat levert het op. Met andere woorden bij elk soort regeling geldt bij hem of de kosten en de baten tegen elkaar opwegen. Tot nu viel die afweging negatief uit.

2.1.3 Portret van een timmerman

“Nu een machine kopen als ik die nodig heb en niet 2 jaar hoeven te wachten, zoals bij mijn baas.”

De persoon

De heer Groen komt wat verfraaiingen in mijn huis aanbrengen en ik heb hem vooraf gevraagd of ik van de gelegenheid gebruik mag maken om hem een interview af te nemen. Zonder enig probleem heeft hij zijn toestemming gegeven. Hij doet graag mee aan het project.

De heer Groen is timmerman, 38 jaar, gehuwd en heeft 2 kinderen. Hij heeft aan de MTS de fijn mechanische techniek opleiding gevolgd. Hij is eigenlijk instrumentmaker en heeft zich door de jaren heen het timmervak eigen gemaakt. Hij heeft 12↔ jaar in een ziekenhuis gewerkt bij de technische dienst en als er weinig werk was dan verrichtte hij allerlei timmerklussen tot het moment waarop steeds meer werkzaamheden werden uitbested en hij met zijn armen over elkaar moest gaan zitten. Daar kon hij niet tegen. Toen hij is voor zichzelf begonnen.

Het timmervak heeft hij geleerd van collega's in het ziekenhuis, van oudere timmermannen waarmee hij nu soms werkt. “Daarvan leer je veel meer dan van cursussen.”

Om de avond neemt de heer Groen de zorg voor zijn kinderen op zich, dat wil zeggen in bad en naar bed doen. Hij zorgt ervoor dat hij altijd thuis is om met zijn gezin het avondeten te gebruiken. Zijn vrouw zorgt voor de opvoeding, hij draagt zijn steentje bij in het weekend.

De hoeveelheid vrije dagen die hij in het ziekenhuis had, mist hij wel een beetje. Daar kreeg je voor overwerk meteen een compensatiedag. Wat hij nu doet is eens in de 3 à 4 maanden een weekje vrijnemen en er op uitgaan. In de zomer neemt hij vrij wanneer zijn kinderen dat ook hebben.

Zijn motieven om voor het zelfstandig ondernemerschap te kiezen zijn "lekker willen werken en mijn eigen baas zijn, in deze volgorde." En de vrijheid, roept hij er achter aan. Hij ziet altijd andere mensen en overal waar hij komt, wordt hij met open armen ontvangen, is hij van harte welkom. De grotere verantwoordelijkheid die hij als zelfstandige heeft, ervaart hij niet als een probleem. Hij is sowieso een opgeruimd persoon, hij heeft geen last van stress. Hij maakt zich geen zorgen over wat er over 3 jaar zou kunnen gebeuren, dan zou hij nu niet leven.

De voordelen van het zelfstandig zijn "is de mogelijkheid je eigen beslissingen te nemen, je kunt nu een machine kopen als ik het nodig heb, bij mijn baas moest ik 2 jaar wachten en dan was het apparaat al weer oud, dan had ik er niets meer aan." In het ziekenhuis werd nooit iets gedaan met hetgeen hij voorstelde, dat ervoer hij als zeer frustrerend.

Zijn inkomen is nu ruimer dan bij zijn baas. Hij kon daar trouwens terugkomen, maar daar kunnen ze lang op wachten.

Het bedrijf en het werk

De heer Groen plaatst keukens en verbouwt badkamers. Hij heeft een v.o.f., zijn vrouw is mede-eigenaar. In geval van calamiteiten, bijvoorbeeld bij een faillissement, zou hij niet alles kwijtraken. Op 1 januari 1997 is hij begonnen met het bedrijf. Zijn opdrachtgevers zijn bijna uitsluitend particulieren die hem benaderen via de Gouden Gids of die via mond-op-mond reclame van hem gehoord hebben. De aanwas van klanten op deze manier gaat tegenwoordig zo hard dat hij gedwongen is te zeggen dat hij geen tijd heeft voor nieuwe opdrachten. Hij heeft voor weken en weken werk. Uiteraard vindt hij deze situatie plezierig, beter dan naast een telefoon te moeten zitten die niet rinkelt. Hij doet verder helemaal niets aan klantenwerving. Van alle offertes die de deur uit gaan wordt 80% gehonoreerd met een opdracht. In de toekomst ziet de heer Groen zichzelf alleen blijven opereren, hij wil geen personeel erbij, dat is veel te kostbaar. Hij werkt wel samen met een aantal anderen zodat hij in staat is om grotere projecten uit te voeren. Zodra hij een offerte de deur uit heeft voor een groot project verzamelt hij een stukadoor, een loodgieter etc. om zich heen, ze bespreken wat er gedaan moet worden en ze gaan aan de slag. Het samen werken is erg gezellig, zeker als het langere periode betreft.

Hij denkt er wel eens aan om later zijn kinderen bij zijn bedrijf te betrekken, maar dat speelt pas over 15 jaar. Hij heeft een sterk geloof in zichzelf en zijn bedrijf. Hij heeft nu 2 jaar volgemaakt en als dat er 3 worden, dan is hij door de eerste, penibele periode heen. Overleef je dat "dan gaat het goed met je", aldus een opgewekte heer Groen.

Zijn vrouw voert de gehele administratie. "Wij hebben samen voor dit werk gekozen, dus dan doen we het ook samen."

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

De heer Groen heeft een zeer flexibel werkschema. Begint hij ergens aan, dan wil hij dat afhebben aan het eind van de week. Hij heeft werkweken van zo'n 60 à 70 uur en er zijn

weken van 40 uur. Dat zijn voor hem korte werkweken. Hij probeert echter een iets 'normaler' werkschema aan te houden. Het eerste jaar werkte hij dag en nacht, dat is erg hard geweest, nu probeert hij de zaterdag vrij te houden, zodat hij zijn vrouw en kinderen kan zien en om tijd te hebben om het geld uit te geven dat hij verdient, want daarvoor doet hij het tenslotte allemaal.

De heer Groen heeft een eigen werkplaats. Hij houdt niet van stof en heeft voor een goede stofafzuiging gezorgd. De werkplaats is niet helemaal naar zijn zin, maar hij stopt er geen tijd en geld meer in, omdat het pand waarin zijn werkplaats is gevestigd, wordt afgebroken. Volgend jaar krijgt hij een ruimte in een modern, nieuw bedrijfspand en die gaat hij helemaal naar eigen wens inrichten. Dan krijgt alles zijn eigen plek.

De heer Groen heeft een nuchtere kijk op de veiligheid in zijn werkplaats. "Als je je vingers door de zaagmachine haalt dan doe je het zelf, daar kan je niemand de schuld van geven. Ik doe altijd heel voorzichtig. Ik wil niemand om me heen hebben bij het zagen, want als je schrikt dan gebeuren er ongelukken." Hij draagt wel gehoorbeschermers en een bril. Zijn zaagmachine staat binnen 2 seconden stil wanneer die uitgezet wordt. Dat is tegenwoordig trouwens verplichte kost. Alles moet geremd zijn. Dat zijn zaken die hij ook pas sinds kort weet, sinds hij achter machines aanging voor zijn eigen bedrijf.

Sociale zekerheid

De heer Groen heeft een arbeidsongeschiktheidverzekering afgesloten, maar met de beperking dat als hij last krijgt van zijn rug, hij geen uitkering krijgt, omdat dat zijn zwakke plek is. Bij een eventuele arbeidsongeschiktheid, krijgt hij het eerste jaar niets uitbetaald, maar daar heeft hij al maatregelen voor getroffen in de vorm van appeltjes voor de dorst. Voor de rest heeft hij niets geregeld. Op deze manier is het nog een beetje te betalen, anders loopt het veel te veel in de papieren. "Als je wilt verzekeren tegen 2 weekjes ziek, dan kun je beter honderd gulden per week opzij leggen dan wegbrengen naar de verzekering."

Voor het pensioen heeft hij een aantal koopsompolissen lopen en wat spaargeld. Hij hoopt er op z'n 55-ste mee te kunnen stoppen.

Zijn beroepsaansprakelijkheid heeft hij meteen goed geregeld. Voor hem was dat helemaal niet duur, een heel klein percentage van de jaaromzet. De boel kan nu instorten, hij is goed verzekerd.

Wat de sociale zekerheid en aansprakelijkheid betreft, uit de heer Groen naar de overheid de wens om het voor zijn beroepsgroep wat makkelijker te maken een pensioen af te sluiten. Hij zou het op prijs stellen als de overheid wat zou bijspijkeren, zodat deze beroepsgroep wat goedkoper uit zou zijn.

Dilemma's

Indien de heer Groen om wat voor reden dan ook niet in staat zou zijn om zijn werkzaamheden uit te voeren, dan is er niet iemand die hem kan vervangen. Hij werkt wel samen met enkele personen, maar die hebben het allemaal ook razend druk. Onlangs heeft hij via het Arbeidsbureau vernomen dat er een banenpool van werkstudenten bestaat, die hij zonodig kan inhuren. Het nadeel is dat hij ze niet echt zelfstandig kan laten werken, hij moet alles vertellen, anders gaat het fout.

Liquiditeitsproblemen kent de heer Groen niet. Bij acceptatie van een offerte moet de helft van het bedrag vóór aanvang van het werk ontvangen zijn. Hij heeft dus in principe altijd geld op de rekening staan. Mocht er dan in de loop van het project iets gebeuren, dan is hij niet de gehele som kwijt en heeft hij in ieder geval de materiaalkosten er uit. Zonder werk heeft de heer Groen echter nooit gezeten.

Hij heeft tot nu toe geen gebruik hoeven te maken van bankkredieten. Hij denkt dat hij geen problemen zou hebben om er één te verkrijgen.

Als kwetsbaar punt voor de beginnende ondernemer noemt de heer Groen de belastinggrompslomp. "In het begin krijg je bijna dagelijks een blauwe envelop in de bus, dan word je echt overvallen, je weet echt niet meer waar je mee bezig bent." Er moeten zoveel bedragen worden ingevuld en sommige daarvan moeten volstrekt geschat worden. "Ben je één dag bezig, moet je al een schatting maken wat je jaarinkomen zal zijn."

Hij heeft een 'tante Agaath-regeling'. Hij heeft geld van een familielid geleend, in zekere zin is dat dan zijn bank. Het familielid mag de te ontvangen rente als aftrekpost opvoeren, zodat daarover geen belasting betaald hoeft te worden. Deze regeling gaat van de belastingdienst uit, maar voordat alles is geregeld, zijn er drie à vier maanden overheen gegaan en dat is voor de heer Groen werkelijk onbegrijpelijk. "Je moet altijd maar bewijzen dat de belasting ongelijk heeft, want ze gaan er altijd van uit dat ze gelijk hebben."

Belangenbehartiging

De heer Groen is geen lid van een beroepsorganisatie. Hij heeft wel belangstelling voor collectieve regelingen voor ZZP-ers. Hij heeft geen wensen en verwachtingen naar de overheid in deze.

2.1.4 Portret van een voeger

"Ik ben gewend geraakt het zelf te regelen, dan heb je tenminste het lot in eigen handen."

De persoon

De heer Van Noord is 45 jaar, getrouwd en heeft twee kinderen. Hij is kostwinner, want zij vrouw werkt vanwege gezondheidsproblemen niet.

De heer Van Noord is in 1987 voor zichzelf begonnen. Daarvoor werkte hij ook al in de bouw, maar omdat het slecht ging heeft hij ruim vijf jaar bij een olie- en gaswinningsbedrijf in Duitsland gewerkt. Na zijn ontslag bij dat bedrijf meldde de heer Van Noord zich voor een uitkering. Deze vond hij, in verhouding tot wat hij daarvoor verdiende, veel te laag. Aangezien hij al eerder samen met een kennis de nodige papieren had gehaald, was de stap naar het zelfstandig ondernemerschap snel gezet. De heer Van Noord zegt dat het pure noodzaak was om voor zichzelf te beginnen.

Formeel is hij voor 45 procent arbeidsongeschikt, maar hij vond het krijgen van een uitkering en werken als zelfstandige moeilijk te combineren. Onduidelijk was hoeveel hij mocht bijverdienen en wat werd gekort op de uitkering. Nu bekijkt hij jaarlijks op basis van zijn inkomsten of er nog een beroep kan worden gedaan op zijn arbeidsongeschiktheidsuitkering.

Wellicht dat voor hem het zelfstandig ondernemerschap ook wel een onvermijdelijke stap was. De aannemer waar hij vroeger bij werkte, vond hem altijd veel te kritisch, een pietje precies, die zijn werk graag goed wil doen. Als zelfstandige kan hij zo kritisch zijn als hij zelf wil. Hij doet zijn vak ook met liefde en die liefde kon hij in loondienst veel minder uiten.

Het zelfstandig ondernemerschap is geen vetpot, hij wordt er zeker niet rijk van. Hij is tevreden als hij kan terugzien op een jaar waarin het gelukt is om quitte te draaien.

Het bedrijf en het werk

De heer Van Noord heeft een voegbedrijf. Hij doet vooral het oude metselvoegwerk: knip- en snijwerk. Dit werk doet hij door heel Nederland, want het is specialistenwerk, wat maar weinig voegers kunnen. Hij wil zich hierin nog verder specialiseren, omdat dit type voegwerk minder belastend is dan het gewone voegwerk. Het voegwerk is hoogwaardiger dan het gewone voegwerk en de vereiste productiesnelheid ligt minder hoog, zodat het voor hem goed te doen is. De prijzen voor dit soort werk liggen hoger. Ambachtelijk knip- en snijwerk komt voornamelijk voor bij oude monumentale gebouwen, oude boerderijen en oude woonhuizen. Mensen die hun huis in de oude stijl willen herstellen, willen dit soort voegwerk.

De klanten van de heer Van Noord zijn over het algemeen de kleinere aannemers. Deze keuze heeft hij bewust gemaakt, omdat hij niet afhankelijk wilde zijn van enkele grote aannemers. "Van grote aannemers krijg je een hoop werk, maar als je er gedonder mee krijgt heb je in één keer niks meer." Met een hoop kleine aannemers in het klantenbestand is het niet zo erg als er een weg valt. Die kleine aannemers zijn dan meestal nog wel joviaal en het zijn vaak goede vakmensen. Zij hebben het bedrijf van hun vader overgenomen en hebben het vakmanschap met de paplepel ingegoten gekregen. Dat spreekt hem erg aan.

De heer Van Noord heeft in de loop der jaren steeds meer particulieren als klant gekregen, die zijn naam hebben doorgegeven aan elkaar. Advertenties of iets dergelijks heeft de heer Van Noord nooit geplaatst.

De heer Van Noord heeft een soort samenwerkingsverband met een collega-zelfstandige bij hem in de buurt. Als hij het een keer te druk heeft kan hij werkzaamheden aan deze collega doorspelen en ook andersom is dat mogelijk. Vanwege zijn gezondheidsklachten moet hij af en toe vervanging hebben. Dit geldt eveneens voor zijn collega, die eens een zware verwonding aan zijn vinger had en van wie hij drie weken lang al het dringende werk heeft overgenomen. Eigenlijk was dit werk veel te zwaar voor de heer Van Noord, maar met behulp van pijnstillers heeft hij het toch kunnen doen. "Je moet wel", zijn collega zou hetzelfde doen voor hem.

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

De arbeidstijden van de heer Van Noord zijn erg wisselend. Tijdens warme zomermaanden begint hij vroeg en houdt hij een lange middagpauze. Laat in de middag begint hij weer tot laat in de avond. Een enkele keer heeft hij zelfs 's nachts gewerkt onder de verlichting van een paar sterke lampen. "Dat baarde wel opzien in de omgeving", zegt hij nu nog met enige trots.

Het werk is zwaar, de gezondheidsschade heeft hij tijdens zijn voegwerkzaamheden opgelopen. Hij probeert nu meer te letten op zijn houding tijdens het werk, maar dat lukt niet altijd. Als hij geconcentreerd moet werken, vergeet hij dit wel eens. Daartegenover staat wel dat hij het werk erg leuk vindt. "Ik stop pas met werken als ze me komen ophalen met een ambulance", zegt hij zeker.

Sociale zekerheid

De heer Van Noord is verzekerd voor ziekte en arbeidsongeschiktheid bij het Sociaal Fonds Bouwnijverheid. Deze keert uit bij ziekte direct uit. Maar hij is van mening dat je als zelfstandige niet ziek kunt zijn, dan benadeel je de klanten. Sinds een paar jaar moet de heer Van Noord naast de premies die hij aan het SFB moet betalen, ook nog eens geld aan de fiscus afdragen. Hij heeft geen idee waarvoor dat nodig is. Hij vindt de premie die hij moet betalen voor arbeidsongeschiktheid hoog, een collega van hem die zich heeft verzekerd bij een particuliere maatschappij betaalt veel minder.

De heer Van Noord heeft destijds pensioen opgebouwd in loondienst. Daarnaast maakt hij gebruik van een speciale regeling waarvoor hij elk jaar f 5000,- gulden betaalt voor zijn oudedag voorziening.

De heer Van Noord heeft een beroepsaansprakelijkheidsverzekering afgesloten. Hij heeft namelijk een keer meegemaakt dat een steiger van de gevel naar beneden kwam en bovenop twee auto's viel. Op dat moment werkte hij toevallig voor iemand anders en die was goed verzekerd. Dat was de directe aanleiding voor de heer Van Noord meteen een goede verzekering te nemen.

De heer Van Noord zou graag zien dat zelfstandigen in het ziekenfonds kunnen. Toen hij als zelfstandige begon was daar al sprake van, maar nu, meer dan 10 jaar later, is dat nog steeds niet geregeld. Hij gelooft er niet meer in. "Ik ben gewend geraakt het zelf te regelen, dan heb je tenminste het lot in eigen handen."

De heer Van Noord is van mening, dat hij veel te veel belasting moet betalen. "Als ik kijk naar wat ik verdien en naar wat ik allemaal moet betalen aan premies en verzekeringen: dat slaat helemaal nergens op!" Met enige jaloezie kijkt hij naar grote bedrijven, die iemand in dienst kunnen nemen om uit te zoeken welke subsidies kunnen worden gekregen: "Die kunnen dat allemaal uitzoeken, maar zo'n kleine zelfstandige kan dat niet." Hij vindt dat niet terecht.

Dilemma's

De heer Van Noord noemt als dilemma van het zelfstandig ondernemerschap dat hij geen vast inkomen heeft. Hij is ontzettend afhankelijk van moeilijk te beïnvloeden zaken, zoals het weer of de rentestand. Gaat de rente omhoog, dan hebben kleine aannemers direct minder werk, en hij dus ook. Verder ervaart de heer Van Noord niet echt dilemma's. Door steeds meer ervaring leer je omgaan met verschillende situaties, zoals een klant die niet wil betalen, geen werk door vorst, etc. Hij vindt het leerzaam om van collega-zelfstandigen te horen hoe zij met problemen tijdens hun werk omgaan.

Belangenbehartiging

De heer Van Noord is nergens lid van en wil ook nergens lid van worden. Hij wil niet gebonden zijn. In collectieve regelingen is hij absoluut niet geïnteresseerd. Volgens hem zitten die mensen die dat regelen er in de eerste plaats voor zichzelf. Ze hebben een vet salaris en allerlei goede regelingen en vergoedingen voor van alles en nog wat.

2.2 De detailhandel en de reparatiebranche

2.2.1 Portret van een reparateur van blaasinstrumenten

“Het zelfstandig ondernemerschap liegt er niet om en dan heb ik nog maar een eenmanszaak.”

De persoon

Vanuit zijn atelier heeft de heer Nooteboom uitzicht op water. Veel tijd om hiervan te genieten heeft hij niet: hij heeft het druk en zijn werkzaamheden vereisen geconcentreerde precisie. Op zijn werktafel ligt verfijnd gereedschap en in het atelier staan diverse prachtige klarinetten.

De heer Nooteboom is 40 jaar en is ongeveer 15 jaar geleden begonnen met zijn eigen bedrijf. Hij woont samen en heeft vier kinderen. Zijn partner werkt in loondienst, maar zij is enige maanden geleden overspannen geraakt. Zij werkt nu weer, zij het wat minder. Dit heeft uiteraard consequenties gehad voor de manier waarop de heer Nooteboom zijn werk inricht. Hij neemt een groot deel van de zorgtaken voor zijn rekening: in ieder geval de helft, misschien zelfs iets meer. Dat gaat ten koste van de tijd die hij heeft voor zijn eigen bedrijf. Hij probeert in de avonduren wat tijd in te halen, maar hierin wil hij niet te ver gaan.

De heer Nooteboom heeft de HAVO gevolgd. Daarna is hij aan het conservatorium begonnen, maar heeft dat niet afgemaakt. Hij stopte met zijn studie, omdat er in de muziekwereld te sterk werd bezuinigd. Hij kende mensen die instrumenten repareerden en wilde hetzelfde gaan doen. De heer Nooteboom heeft nooit in loondienst gewerkt. Hij is als het ware het zelfstandig ondernemerschap ingerold. Het repareren van klarinetten heeft de heer Nooteboom in Duitsland bij een fabriek geleerd en van collega-reparateurs. Het grootste deel van zijn vak heeft hij zichzelf aangeleerd; er is geen speciale opleiding voor.

Een jaar of vijf geleden heeft hij het gezellendiploma edelsmeden behaald. Hij heeft hier de basisprincipes van het edelsmeden geleerd: zagen, solderen en metaalbewerking. Dit diploma heeft hij behaald in een tijd dat het wat minder goed ging met zijn bedrijf, met de gedachte dat hij als edelsmid er wat bij zou kunnen verdienen.

De heer Nooteboom vindt dat de mogelijkheid die hij als zelfstandig ondernemer heeft om zijn werktijd zelf in te delen, voor- en nadelen heeft. Hij heeft gemerkt dat klanten, vanwege die flexibiliteit, sneller een beroep op hem doen. Verder vindt hij de voordelen

van het zelfstandig ondernemerschap zeer beperkt. In loondienst weet je waar je aan toe bent, als zelfstandig ondernemer niet. Daar komt nog bij dat hij de hele boekhouding zelf moet doen en ook nog veel andere rompslomp te verwerken krijgt. Het ondernemerschap liegt er niet om; en dan heeft hij nog maar een eenmanszaak.

Hij vindt het zondermeer een voordeel dat hij het werk boeiend kan houden; dingen die hij niet leuk vindt om te doen, hoeft hij niet te doen. Hij kan zijn werkzaamheden zelf een beetje sturen, door klanten te benaderen voor opdrachten die hem leuk lijken. In loondienst zou dit niet mogelijk zijn. Verdieping van het werk vindt hij een hele belangrijke factor en dat is zeker een voordeel van het zelfstandig ondernemerschap.

Het bedrijf en het werk

De heer Nooteboom repareert en reviseert blaasinstrumenten, met name de klarinet, in zowel het professionele als het amateur circuit. Omdat hij gespecialiseerd is komen er mensen uit orkesten bij hem. Er is een groot net ontstaan van leerlingen die via hun docenten bij hem terecht komen. Omdat de heer Nooteboom ook gestudeerd heeft, kent hij wel wat mensen in de beroepswereld.

De heer Nooteboom heeft een eenmanszaak en wil dat ook zo houden. Hij is ongeveer in 1983 begonnen. In de loop van de jaren heeft hij een klantenbestand van 700 mensen opgebouwd, het aantal klanten per jaar schat hij op zo'n 250. Het aantal per maand of per week wisselt sterk; dit is afhankelijk van de reparatietijd per klant.

Nieuwe klanten komen altijd vanzelf. De keer dat de heer Nooteboom iets aan reclame heeft gedaan, is zo lang geleden dat hij het zich niet meer herinnert. Hij heeft al die jaren niets aan advertenties gedaan, omdat hij het meer moet hebben van mond-op-mond reclame. Een klarinet is toch iets persoonlijks en mensen geven hun instrument niet zomaar uit handen. Omdat ze van anderen gehoord hebben dat de heer Nooteboom een goede instrumentmaker is, is het vertrouwd om bij hem hun instrument te laten repareren. Dit jaar heeft hij een advertentie in de Gouden Gids gezet, hier is op gereageerd en de advertentie heeft zichzelf al weer terug verdiend.

Wat de toekomst zal brengen is voor de heer Nooteboom een grote vraag en hangt ten nauwste samen met zijn privé-situatie. De manier waarop de heer Nooteboom klarinetten repareert is zeer arbeidsintensief en tijdrovend en brengt niet zo veel geld in het laatje. Zijn partner is minder gaan werken en dat betekent toch dat hij meer zal moeten verdienen. Hij heeft immers een gezin van zes personen te onderhouden. In de komende tijd zal hij moeten besluiten of hij hogere tarieven gaat vragen of gaat inleveren op de kwaliteit. Over drie jaar zal zijn bedrijf er zeker nog wel zijn, maar hij weet niet of hij dan nog fulltime met dit werk bezig is. De heer Nooteboom hoopt van wel.

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

De arbeidstijden van de heer Nooteboom zijn heel flexibel. Wanneer de nood hoog is en een bepaalde klus echt af moet, dan zet hij alles om zich heen aan de kant en werkt hij gewoon door. Maar in principe probeert hij zoveel mogelijk bij te springen in het gezin en zo veel mogelijk alles te regelen. Dat betekent dat hij in de ochtend- en avonden veel werkt. Tussen drie en acht uur 's avonds besteedt hij zijn tijd aan de kinderen. Acht

uur werken per dag haalt de heer Nootboom makkelijk. Het was meer: hij is tot minder laat gaan werken.

Sinds een jaar heeft de heer Nootboom een nieuwe werkplek, groter dan de vorige, maar hij heeft nog heel wat wensen. Machinerie heeft hij wel genoeg, maar er moet nog meer kastruimte komen en de boel moet nog beter geordend worden. Echt gevaarlijke instrumenten heeft hij niet. Alleen het polijsten is tamelijk gevaarlijk; hij moet zilver hoogglans polijsten. Soms vliegen er splinters in het rond. Hij heeft geen bril op, omdat hij dan minder goed kan zien wat hij doet. Bij het slijpen heeft hij wel een bril op, verder gebruikt hij een stofkap en heeft hij een goede afzuiginstallatie vanwege het werken met zilver (giftige dampen).

De heer Nootboom heeft een groot probleem, dankzij de gemeente. De naam van de straat waarin hij gevestigd is, is veranderd. Deze is echter op geen enkele plattegrond goed aangegeven. Hij is daardoor slecht te vinden. Ook de buurt waarin hij woont, is nog steeds niet af; de straat voor zijn deur is nog steeds een zandbak. Zijn vloer heeft te lijden van het zand dat ingelopen wordt.

Sociale zekerheid

Door ziekte is de heer Nootboom van de ene op de andere dag een maand lang uit de running geweest. Daarna moest hij het nog een tijdje rustig aan doen. Dat betekende als zelfstandige dat hij meteen kosten kreeg: de verzekering en stagnerende inkomsten. Daar ligt volgens de heer Nootboom een probleem.

Hij heeft een ziektekostenverzekering, maar geen arbeidsongeschiktheidsverzekering. Als hij uitrekent wat hij voor die maand ziekte aan premies had moeten betalen, vindt hij een arbeidsongeschiktheidsverzekering absoluut niet rendabel. Hij weet dat de premies behoorlijk pittig zijn, hij heeft de afweging gemaakt en besloten geen verzekering af te sluiten. Gezien zijn leeftijd zullen de premies sowieso al hoger zijn. Hij wil zijn leven niet zo inrichten dat hij dusdanig hoge vaste lasten heeft dat hij alleen daar voor moet werken. Hij zou daar diep ongelukkig van worden. Mocht de heer Nootboom langdurig ziek worden en hij zijn beroep niet meer zou kunnen uitoefenen, dan zou hij ander werk gaan zoeken. En als hij helemaal niet meer kan werken? Dat risico neemt hij, maar als hij nu nog eens terugdenkt aan zijn ziekteperiode en hoe het anders had kunnen lopen.

De heer Nootboom heeft enige jaren geleden een spaarpremie gestart. Die keert uit als hij 65 jaar wordt. De premie is bedoeld als pensioen, maar het is zo weinig dat hij er nog eens over na zal denken of hij nog iets anders zal regelen. Met beroepsaansprakelijkheid kan de heer Nootboom zeker te maken krijgen en hij heeft zich dan ook goed verzekerd. Er kan natuurlijk altijd iets gebeuren met die instrumenten van duizenden guldens die hij moet repareren. De heer Nootboom heeft een wettelijke aansprakelijkheidsverzekering en een goede inbraakverzekering.

Na de verhuizing naar zijn huidige atelier had de heer Nootboom tijdelijk geen klanten. Hij is toen naar het arbeidsbureau gegaan voor werk. Eigenlijk beviel dat hem wel, zo'n vast inkomen per maand. Van de ene op de andere dag is zijn eigen bedrijf weer gaan

lopen. Als hij niet via het arbeidsbureau aan de slag had gekund, had de heer Nooteboom een groot probleem gekregen. Hij wil echter niet dat de overheid voor dergelijke situaties een vangnet gaat aanbieden. "Je bent zelfstandig ondernemer. Dat heeft heel veel voordelen en dan moet je ook de consequenties aanvaarden."

Dilemma's

De heer Nooteboom heeft één collega waar hij af en toe wel wat mee samen werkt als er problemen zijn. Dat is ook degene van wie hij veel geleerd heeft. In zijn woonplaats zijn geen mogelijkheden voor uitwisseling, omdat niemand op hetzelfde niveau werkt als de heer Nooteboom. Soms heeft hij contacten met fabrieken in het buitenland om informatie te verkrijgen. De heer Nooteboom ziet het gebrek aan uitwisseling niet als een dilemma. Hij vindt het een uitdaging problemen zelf op te lossen. De heer Nooteboom is een einzelgänger. Soms zou hij er iemand bij willen hebben, maar het is de vraag of dat rendabel is.

Liquiditeit vindt de heer Nooteboom wel een dilemma, vooral als hij op deze manier doorgaat. Vaak hikken zijn klanten tegen bedragen aan, dan willen ze in termijnen betalen of bepaalde reparaties achterwege laten omdat het te duur wordt. Eigenlijk wil de heer Nooteboom hogere prijzen gaan vragen, dus daar ligt een probleem. Het gezin kan wel rondkomen, maar dat lukt alleen omdat zijn vrouw ook verdient. Hij kan van alleen de verdiensten uit zijn werk onmogelijk een gezin van zes personen laten draaien.

De heer Nooteboom heeft bankkredieten, maar die hij heeft gekregen omdat hij samenwoont met een vrouw die in loondienst is. Hij krijgt minder geld dan iemand die in loondienst is. Als zijn vrouw niet zou werken zou hij zijn werkplaats en -omgeving nooit zo hebben kunnen regelen zoals hij dat nu gedaan heeft. De heer Nooteboom vindt het wel lastig dat de banken zo moeilijk doen met het verstrekken van kredieten aan zelfstandig ondernemers. Gezien zijn situatie begrijpt hij het wel en misschien is het wel goed dat "ze je tegen jezelf in bescherming nemen."

De heer Nooteboom vraagt zich af hoe anderen die een combinatie van verkoop en reparatie hebben in hun bedrijf, het geld verdienen met die verkoop. Het lukt hem niet die twee zaken te combineren. Hij kan niet vragen aan collega's die dit wel lukt, hoe zij dit aanpakken, omdat het uiteraard concurrenten zijn. Misschien gaat hij wel een cursus management volgen, maar het is jammer dat ze zo duur zijn. Informatie over dergelijke cursussen zou hij graag van de Kamer van Koophandel ontvangen.

De overheid doet volgens de heer Nooteboom behoorlijk zijn best. Hij wijst erop dat zelfstandigen die het moeilijk hebben, kwijtschelding kunnen krijgen van hun bijdrage aan het Centraal Registratie Kantoor. Dit kantoor registreert gegevens van personen die werkzaam zijn in o.a. ambachtelijke functies. Afdrachten voor de bedrijfsschappen zijn wettelijk verplicht.

Belangenbehartiging

De heer Nooteboom heeft geprobeerd lid te worden van een vereniging voor de behartiging van zijn belangen. Iets dergelijks bestaat echter niet in zijn branche. Een paar jaar

geleden is er een poging ondernomen om een vakbond voor reparateurs op te richten, maar daar heeft hij nooit meer iets van gehoord. Hij zou zondermeer belangstelling hebben voor collectieve regelingen in zijn branche. Het is niet zo dat hij geen belangstelling zou hebben voor arbeidsongeschiktheidsregelingen, maar hij vindt het gewoon veel te duur.

2.2.2 Portret van een wijnimporteur

“Ik wilde mijn werk met meer passie kunnen doen dan in zo’n grote anonieme organisatie.”

De persoon

Wij worden ontvangen door de heer Alberts in zijn schitterende huis in een bosrijke omgeving. Hij is 34 jaar, getrouwd en heeft geen kinderen. Hij heeft zijn kantoor in de tuin van het huis laten bouwen en werkt op die manier in een heerlijke rustige omgeving. De heer Alberts is van oorsprong ingenieur. Na zijn studie heeft hij bij een groot bedrijf gewerkt. In dit werk miste hij bepaalde facetten die voornamelijk met ondernemerschap te maken hadden. Hij wilde bijvoorbeeld meer contacten met klanten en leveranciers, zelf dingen opzetten, breed bezig zijn met alle aspecten van de bedrijfsvoering tegenover het specialisme dat in een groot bedrijf gevraagd wordt. Toen hij besloot zelfstandig ondernemer te worden, viel zijn oog op de wijn in het land waar hij werkte en is begonnen met de import ervan naar Nederland.

De heer Alberts ontvangt geen ondernemersloon uit zijn bedrijf. Zijn partner heeft hem de eerste jaren onderhouden. In het vierde jaar heeft de heer Alberts voor het eerst winst gemaakt. Eigenlijk had de heer Alberts verwacht dat hij al eerder geld zou hebben verdiend. Inherent aan een handelsbedrijf is echter dat de eerste jaren zeer veel geïnvesteerd moet worden in de opbouw van het klantenbestand. Het bedrijf is opgezet met een blik op de toekomst. Dat betekent dat de heer Alberts beslissingen heeft genomen, die in het begin grote investeringen vereisen en pas op de lange termijn geld gaan opleveren. De wijnhandel is bovendien geen branche waarin veel geld wordt verdiend.

De heer Alberts staat voor 200 procent achter zijn product. Hij beschouwt de relatie die hij met zijn klanten heeft in de eerste plaats als een samenwerkingsverband. Wijn is een product dat veel met gevoel en emoties te maken heeft. Hij is zeer gemotiveerd iets moois van zijn bedrijf te maken en vindt het eerder moeilijk om te stoppen met werken dan om aan het werk te gaan.

Wat hij erg aantrekkelijk vindt aan het zelfstandig ondernemerschap is de vrijheid die hij ervaart. Hij kan zelf zijn dag indelen en is aan niemand verantwoording verschuldigd.

Het bedrijf en het werk

De heer Alberts is importeur en verkoper van kwaliteitswijnen. Sinds kort verkoopt hij ook hoogwaardige oliën en azijnen, allemaal uit hetzelfde land. Hij levert zijn producten hoofdzakelijk aan de betere horeca; deze groep beslaat zo’n zestig procent van zijn

klanten, ongeveer 100 restaurants. Daarnaast levert hij ook aan horecagroothandels, aan collega-wijnhandelaren, enkele winkels en particulieren. Winkels zijn niet echt de doelgroep van de heer Alberts, deze hebben over het algemeen goedkopere producten in hun assortiment. Het particuliere klantenbestand bestaat uit ongeveer 500 mensen. Ook dit is niet echt een doelgroep. Particulieren benaderen de heer Alberts vaak zelf, nadat zij iets over hem hebben gelezen.

Naast de stukjes die over de heer Alberts geschreven worden, werft hij klanten via een mailing. Hij heeft zo'n 2500 adressen in zijn bestand en krijgt langs dit kanaal meer respons dan hij eigenlijk in een jaar kan verwerken. Verder organiseert hij proeverijen, één voor de horeca en één voor particulieren. Ook door middel van netwerken haalt de heer Alberts veel opdrachten en nieuwe klanten binnen, zo staat hij af en toe op wijnbeurzen. Zomaar bij een restaurant langs gaan, zonder dat er contact is geweest, heeft hij nog nooit gedaan.

Het bedrijf van de heer Alberts is een eenmanszaak -dit vond hij fiscaal aantrekkelijk- en staat ingeschreven bij de Kamer van Koophandel. Als wijnhandelaar is het wettelijk verplicht om lid te zijn van het Produktschap voor Wijn. De heer Alberts is dit bij toeval te weet gekomen. Door de Kamer van Koophandel is hij er in ieder geval niet op gewezen. In ruil voor enige belangenbehartiging draagt de heer Alberts een deel van zijn omzet af aan het Produktschap.

De effectieve start van het bedrijf van de heer Alberts was in 1995. Het gaat steeds beter met het bedrijf en de heer Alberts verwacht binnen enkele jaren een verdubbeling van de omzet. Hij denkt meer via collega-wijnhandelaren te zullen gaan verkopen, in plaats van de directe verkoop aan restaurants. Hij houdt er rekening mee eventueel iemand in dienst te moeten nemen, maar hij wil graag zo klein mogelijk blijven wat mensen betreft. Hij wil het contact met klanten en leveranciers bewaren en direct met zijn product bezig zijn. Zijn streven is niet om manager te worden. Hij heeft geen zin om zijn tijd in het aansturen van mensen te stoppen. Verder vindt hij het aannemen van personeel een te groot risico. Als ondernemer moet hij alle verantwoordelijkheden dragen. De heer Alberts kan zich voorstellen dat hij bij behoefte aan een secretaresse eerder met een secretariaatservice zou gaan werken dan dat hij iemand in dienst zou nemen.

Met het verhandelen van olie en azijn is de heer Alberts de laatste tijd zijn bedrijf aan het uitbreiden. Hij heeft er voor gekozen uit te breiden met nieuwe producten uit hetzelfde land, omdat hij zo dezelfde klantenkring kan aanhouden. Uitbreiding van de import uit andere landen zou aan het unieke van zijn bedrijf afbreuk doen. Binnen het land waaruit hij nu importeert zijn nog vele mogelijkheden tot verbreding van zijn assortiment.

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

De arbeidstijden van de heer Alberts zijn heel divers. Hij werkt veel in de avonduren en ook in het weekend. Achteraf heeft hij over de beginfase (de eerste twee jaar) het idee dat hij toen alleen maar heeft gewerkt. Tegenwoordig heeft hij meer de rust om vrije tijd te nemen. Zijn gemiddelde werkweek komt neer op zo'n 50 à 60 uur. Het maken van dergelijke uren voelt echter heel anders dan wanneer dat voor een baas zou zijn. De

scheiding tussen werk en privé is niet heel scherp. Telefonisch is hij, ook als hij een uurtje vrij neemt, gewoon bereikbaar.

Wat betreft zijn arbeidsomstandigheden vertelt de heer Alberts dat hij de helft van de tijd onderweg is naar klanten. De andere helft van zijn tijd brengt hij door in zijn mooie kantoor. Zijn werkzaamheden brengen geen grote risico's met zich mee.

Dit jaar is de heer Alberts voor het eerst drie weken op vakantie geweest. Hij heeft zijn vakantie wel ingepast in de rustige periode van het bedrijf. Voorheen nam de heer Alberts zijn telefoon mee op vakantie. Vanuit zijn vakantiebestemming regelde hij dan nog de bestellingen. Nu doet hij dat niet meer. Hoewel de heer Alberts geen vervanging heeft, kan het bedrijf bij zijn tijdelijke afwezigheid gewoon door draaien.

Sociale zekerheid

In de tijd dat de heer Alberts in loondienst werkte, heeft hij een klein pensioen opgebouwd. Dit is nog steeds het enige wat hij aan sociale zekerheid heeft geregeld. Van zijn bank, accountant en andere mensen waarmee hij gepraat heeft, kreeg hij het advies eerst het bedrijf maar eens voldoende winst te laten maken. Gezien zijn leeftijd kan dat ook; de risico's zijn nog niet te hoog. Hij heeft besloten de eerste vijf jaar niks te doen op het vlak van sociale zekerheid. Op dit moment vindt hij het het beste om het geld dat hij verdient, weer te investeren in het bedrijf.

Als hij ziek wordt heeft de heer Alberts dus een probleem. Hij is wel getrouwd en kan op zijn partner terugvallen, maar hij vindt niet dat hij daar voor altijd vanuit kan gaan. Aansprakelijkheidsverzekeringen heeft hij wel.

De heer Alberts denkt niet dat hij in de bijstand zal eindigen. Er is altijd wel een of ander baantje te vinden waarmee meer te verdienen is dan een uitkering. Hij heeft tenslotte een goede opleiding. "Het moet wel heel erg zijn als ik echt niks meer kan. En als ik zo'n plant ben dat ik echt niks meer kan, dan heb ik ook geen geld nodig." Hij is een rasoptimist en denkt altijd wel in staat te zijn om zijn eigen centen te verdienen. Juist mensen die zelfstandig ondernemer zijn geworden zullen niet snel op de bijstand terugvallen. Zij zijn gewend zelf dingen op te lossen, achter dingen aan te gaan en aan te pakken. Het enige probleem zou een instorting van de economie kunnen zijn. Dan zal het niet zo gemakkelijk zijn een andere baan te vinden.

Ten aanzien van de overheid heeft de heer Alberts de wens dat de faciliteiten op het terrein van de arbeidsongeschiktheidsverzekeringen verbeterd worden. Zo'n verzekering is nu zo ongelooflijk duur. Hij zou graag zien dat er een betaalbaar alternatief voor in de plaats komt. De premie is zo hoog dat het een serieuze overweging is om het geld zelf opzij te zetten, in plaats van via een verzekeringsmaatschappij. De zelfdiscipline om het geld daadwerkelijk alleen voor gevallen van ziekte en arbeidsongeschiktheid te reserveren is waarschijnlijk moeilijk op te brengen, denkt de heer Alberts.

Eén van de interviewers wijst de heer Alberts op de mogelijkheid om zich als zelfstandig ondernemer, direct na de beëindiging van de loondienst, vrijwillig te verzekeren bij een

uvi. Van deze mogelijkheid was de heer Alberts niet op de hoogte. Hij vindt dit typisch iets waar de Kamer van Koophandel hem op had kunnen wijzen.

Dilemma's

Geld is iets waar de heer Alberts dagelijks mee bezig is en geld is ook hetgeen waar hij zich het meeste zorgen over maakt. Hij maakt zich zorgen over de betalingen aan zijn leveranciers en of zijn debiteuren wel op tijd zullen betalen. Hij heeft zich voor het risico niet verzekerd, maar hij heeft gelukkig nog nooit te maken gehad met een debiteur die niet betaalde.

De heer Alberts heeft gemerkt dat het veel moeilijker is om een goede lening te krijgen bij de bank als het maar om relatief weinig geld gaat. Mensen die een miljoen nodig hebben krijgen veel sneller geld dan zij die kleinere bedragen nodig hebben. De bank is niet erg makkelijk in het verlenen van kredieten.

In het begin van zijn zelfstandig ondernemerschap heeft de heer Alberts met een eigen accountant gewerkt. Dit beviel hem echter niet. Hij kreeg zijn cijfers pas zo laat dat dat hem bijna de kop heeft gekost. Nu doet hij alles zelf en hij raadt beginnende zelfstandig ondernemers aan om dit ook te doen. Als je de administratie niet meteen uitbesteedt, weet je tenminste wat er allemaal speelt en heb je een beter overzicht.

De heer Alberts heeft één keer een periode meegemaakt dat hij niet kon werken, juist in de drukste maand voor zijn bedrijf. Hij was aangereden en had geen vervanging. Hij kon nog wel telefoontjes plegen en bestellingen van klanten doorgegeven aan de vervoerder, maar langere tijd achter elkaar werken ging niet. Het bedrijf is wel door blijven draaien, maar hij heeft geen nieuwe contacten op kunnen doen. Voor de continuïteit op lange termijn is dat wel essentieel.

De heer Alberts denkt dat er door de overheid veel zaken geregeld zijn waarvan hij geen gebruik maakt (bijvoorbeeld tante Agaath-regeling). Hij heeft echter geen tijd om alles uit te zoeken. Hij denkt dat dit een groot dilemma is voor veel ondernemers. Als ondernemer ben je veel te druk bezig met zaken die direct te maken hebben met het opzetten van het bedrijf.

De heer Alberts betreft de meeste informatie uit het krantje van de Kamer van Koophandel; die hebben soms ook themanummers waarin speciale aandacht wordt besteed aan sommige regelingen. Een aparte site op internet zou ook als informatiebron kunnen dienen.

Belangenbehartiging

De heer Alberts is onder andere lid van een beroepsvereniging en het Produktschap voor Wijn. Deze belangenbehartigers zijn er voor ondernemers met en zonder personeel. De heer Alberts vindt dat beide groepen ondernemers voor het grootste deel met dezelfde dingen te maken hebben; bij hem ontbreekt alleen het personeel.

Wat betreft collectieve regelingen vraagt de heer Alberts zich af of, bijvoorbeeld beroepsverenigingen wel groot genoeg zijn om zoiets te kunnen aanbieden.

2.3 De zakelijke dienstverlening

2.3.1 Portret van een administrateur

“Ik hoef geen subsidies, geef mij maar werk.”

De persoon

Wij vinden de heer Wetering na enig zoeken in zijn woning in een galerijflat in een grote stad. Hij ontvangt ons in de huiskamer en maakt op het eerste gezicht een enthousiaste en vitale indruk. Dit blijkt echter niet altijd het geval te zijn, de heer Wetering lijdt aan een bepaalde vorm van reuma. Ten gevolge van deze ziekte ontvangt de heer Wetering op het moment een WW-uitkering, hij is echter bezig met het opstarten van een eigen bedrijf. Voordat hij in de WW terecht kwam heeft de heer Wetering verscheidene banen in loondienst gehad en ook al eerder heeft hij geprobeerd om voor zichzelf te beginnen. Hij is nu 27 jaar. De heer Wetering is getrouwd, zijn vrouw werkt in loondienst.

De motieven van de heer Wetering om zelfstandige te worden hangen in de eerste plaats samen met zijn ziekte. Hij heeft een opleiding in de autobranche, maar kon door zijn ziekte dit werk niet langer uitoefenen. Door de reuma voelt hij zich vaak vreselijk moe. Over het algemeen wil zijn geest wel, maar kan zijn lichaam niet meer verder. Het voordeel van het zelfstandig ondernemerschap is, dat hij maatwerk kan creëren dat is afgestemd op zijn ziekte. Bovendien is de kans dat hij voor een werkgever nog aan de slag kan niet groot.

Het bedrijf en het werk

Het bedrijf dat de heer Wetering is bezig een administratie kantoor op te starten dat zijn diensten aanbiedt aan kleine bedrijven. Op het moment heeft hij een paar particulieren als klant, deze leveren echter niet voldoende inkomen op om van te leven. Verder doet hij voor één kleine onderneming de administratie. De heer Wetering is met name bezig met het werven van klanten. Hij doet dit door middel van het bezoeken van bedrijvencontactdagen, het verspreiden van een nieuwsbrief, en het uitdelen van visitekaartjes. Hij is lid van een netwerk, dat tot stand gekomen is op initiatief van de gemeente. Zij organiseren netwerkvondten speciaal voor zelfstandig ondernemers en er wordt hulp gegeven bij het aanvragen van subsidie.

De heer Wetering heeft goede hoop voor de toekomst. Binnen 2 à 3 jaar verwacht hij dat zijn klantenbestand zal zijn uitgebreid tot zo'n 50 bedrijven en dat hij enkele mensen in dienst zal hebben. De heer Wetering ziet goede marktkansen voor zijn administratiekantoor. Hij beschouwt zichzelf als concurrent van de grotere kantoren in zijn branche en denkt dat hij door zijn servicegerichtheid kans maakt om klanten bij hen weg te halen. In tegenstelling tot de grotere kantoren richt de heer Wetering zich met name op kleine zelfstandigen voor wie hij allerlei administratieve werkzaamheden wil uitvoeren. Werkzaamheden die zelfstandigen zelf veelal beschouwen als ballast.

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

Zijn arbeidstijden stemt de heer Wetering af op hoe hij zich voelt, hiertoe wordt hij door zijn ziekte verplicht. Hij doet de dingen die moeten zolang als het gaat en hoopt maar dat het goed blijft gaan. Als hij in het ziekenhuis terecht zou komen, zou dit ten minste voor 6 weken zijn. Hij merkt op dat hij dan fysiek is uitgeschakeld, maar hij verwacht dat hij met behulp van een laptop en een telefoon nog best door kan werken. Wanneer hij voor een baas zou werken zou hij in het ziekenhuis echter wel volledig uitgeschakeld zijn.

De heer Wetering werkt aan huis, hij heeft daar een aparte kantoorruimte. Om zijn werk beter te kunnen uitvoeren zou hij graag een nieuw computerprogramma aan willen schaffen, maar voorlopig is dit nog een te grote investering.

Sociale zekerheid

Op het moment is alle sociale zekerheid van de heer Wetering geregeld via de WW. Zijn pensioen heeft hij deels in loondienst opgebouwd en wordt nu verder via de WW opgebouwd.

Hij twijfelt of hij, als hij eenmaal volledig zelfstandige is, in staat zal zijn zich te verzekeren tegen arbeidsongeschiktheid. Hij verwacht dat de premie zo hoog zal zijn, als gevolg van zijn ziekte, dat deze voor hem niet is op te brengen. Hij was niet op de hoogte van de mogelijkheid om zichzelf vrijwillig via de uvi te verzekeren tegen arbeidsongeschiktheid. Hij vraagt zich wel af of de uvi verplicht is om een persoon zoals hij in te schrijven en wat de hoogte van de premie zal zijn.

Wensen ten aanzien van de overheid heeft de heer Wetering zeker. Graag zou hij een garantie krijgen van de overheid dat als hij besluit om zelfstandig ondernemer te worden, dat hij een soort inkomensgarantie krijgt bij voorkeur gerelateerd aan zijn vorige inkomen. Of in ieder geval tot een bedrag waarmee hij zijn rekeningen kan betalen. Deze garantie zou de overheid, in samenhang met de startersaftrek, gedurende de 3 jaar kunnen aanbieden waarna ze langzaam afgebouwd wordt. De heer Wetering ziet hier geen probleem van concurrentievervalsing, omdat het ontvangen van een uitkering volgens hem hetzelfde effect heeft. Met steun van de overheid kan hij uiteindelijk weer zelf geld gaan verdienen en heeft hij op termijn geen uitkering meer nodig. Bovendien blijft hij, ondanks steun van de overheid, toch degene die de risico's loopt bij het starten van een eigen bedrijf.

Dilemma's

Omwillen van zijn ziekte vindt de heer Wetering dat hij recht heeft op enige extra aandacht. Eén jaar een WW-uitkering is veel te kort om een eigen bedrijf op te starten, zeker voor iemand die belemmeringen ondervindt van een ziekte. Het bedrijf van de heer Wetering bevindt zich nog in een echte opstartfase, vanaf 1 januari dit jaar is hij zich full-time op zijn bedrijf gaan richten. Hij ondervindt hierbij echter veel tegenwerking. Omdat de heer Wetering al eerder een poging had ondernomen om een eigen bedrijf op te starten weet hij, dat hij met het inschrijven bij de Kamer van Koophandel beter kan wachten tot hij een goed lopend bedrijf heeft. Bovendien verwacht hij problemen te krijgen met de WW, als hij zich nu inschrijft als zelfstandige. Dat kan hij zich niet veroorloven om-

dat hij in het begin niet voldoende zal verdienen als zelfstandige en dus afhankelijk is van de WW-uitkering.

Hij heeft de personen die bij de uvi zijn uitkering verzorgen nog niet op de hoogte gebracht, dat hij bezig is met zijn eigen bedrijf. Hij durft dit niet met hen te bespreken uit angst voor sancties die dan kunnen volgen, zoals een korting op zijn uitkering. Hij vindt de mensen bij de Kamer van Koophandel en de ondernemerswinkel die hij gesproken heeft over het algemeen erg negatief over zijn gedachten om voor zichzelf te beginnen. Ook de medewerkers van de uvi hebben een deprimerende invloed op de heer Wetering, volgens hem gaan deze mensen ervan uit dat uitkeringstrekkers niet willen werken.

In de gesprekken bij de uvi is hij door hen nooit expliciet op de mogelijkheid van het zelfstandig ondernemerschap gewezen. Verder ervaart de heer Wetering de relatie met de uvi en andere instanties als zeer moeizaam: "Alles is daar een probleem." Hij wil graag weten welke regelingen bestaan om een eigen bedrijf te starten met een uitkering, maar hij heeft grote aarzeling om dit met de uvi te bespreken.

Omdat de instanties niet op de hoogte zijn van zijn plannen om een eigen bedrijf op te starten moet hij, naast de werkzaamheden voor zijn bedrijf, verplicht solliciteren. Als hij een baan in loondienst kan krijgen neemt hij die graag aan. Hij denkt alleen niet dat hij veel kans maakt.

Mocht het hem lukken zijn eigen bedrijf te beginnen, dan realiseert de heer Wetering zich terdege dat de continuïteit van zijn bedrijf gevaar loopt vanwege zijn ziekte. Om die reden heeft hij contact opgenomen met een vriend, die hem kan vervangen als hij mocht uitvallen. Deze vriend toonde in principe interesse in het werk, maar definitieve afspraken heeft hij nog niet gemaakt. Het is de bedoeling van de heer Wetering om de vriend als een soort 'achtervangmedewerker' te laten fungeren. Hij wil uitdrukkelijk geen samenwerkingspartner met hem worden, want hij wil zelf de verantwoordelijkheid blijven dragen.

Het grootste probleem van de heer Wetering is, dat hij op het moment nog niet voldoende opdrachtgevers heeft. Hij heeft al bij verschillende overheden aangeklopt, want hij heeft een simpele oplossing voor zijn probleem bedacht. Hij heeft voorgesteld hem werk te geven bijvoorbeeld doordat de overheid zelf opdrachtgever is of doordat er een maatregel wordt ingevoerd waardoor startende ondernemers verplicht zijn hun administratie goed te regelen. De heer Wetering zou graag zien dat voor hem de mogelijkheid gecreëerd wordt dat hij de door de overheid gesubsidieerde starters begeleidt in hun administratie. "Geef me geen subsidie, geef me gewoon werk." Tot nu toe heeft hij op zijn voorstellen geen positieve reacties gekregen.

Verder hecht de heer Wetering zeer aan zekerheid en zou hij in dit verband graag een garantie van de overheid ontvangen. Hij heeft een eigen huis en wil straks misschien kinderen en als hij door zijn ziekte dan uitgeschakeld wordt ontstaan er grote problemen. Het hebben van een ziekte, waarvan niet zeker is hoe deze zich gaat ontwikkelen en wanneer zij zal toeslaan levert grote gevoelens van onzekerheid op. Ook wanhoop en depressie zijn geen vreemde gevoelens voor de heer Wetering. Hij is verplicht zijn leven naar de grillen van de ziekte in te richten. Het is niet mogelijk de ziekte te negeren en

gewoon door te gaan met werken als hij zich eigenlijk niet zo lekker voelt. Op een later tijdstip wreekt zich dat dubbel en dwars.

Belangenbehartiging

De heer Wetering wil graag lid worden van een vereniging die de belangen behartigt van administratiekantoren. Om daar lid van te kunnen worden moet hij echter eerst een diploma behalen, het lidmaatschap is namelijk tevens een soort keurmerk. De heer Wetering is van plan binnenkort, als het bedrijf wat beter loopt, dit diploma te halen.

De heer Wetering voelt zich niet aangetrokken tot een werkgeversorganisatie zoals MKB Nederland. Hij vindt dat deze organisatie niet voldoende staat voor de belangen van MKB-ers.

2.3.2 Portret van een architect

“Er is voor mij geen verschil tussen woensdag en zondag.”

De persoon

We worden door de heer Hoogstra ontvangen in zijn woonhuis annex werkplek/-plaats. Een sober ingerichte ruimte waar de heer Hoogstra alle benodigheden heeft staan die onontbeerlijk zijn voor het uitoefenen van zijn vak: de architectuur. De heer Hoogstra is 39 jaar, alleenstaand en heeft Bouwkunde aan de TH te Delft gestudeerd. Motieven om zelfstandig architect te worden waren voor hem o.a. de mogelijkheid om te kunnen werken wanneer hij wil en niet gedwongen worden te werken tussen 9 en 5, ook al deed hij dat niet toen hij nog in loondienst was. “Er is gewoon werk en wanneer je dat doet, maakt niet uit. Ik ken geen tijdritme. Binnen een bedrijf moeten er natuurlijk vaste tijden zijn waarop men met elkaar communiceert. Wat mij betreft zou een 24-uurs maatschappij heel goed uitkomen.”

Een grote behoefte aan vrijheid en flexibiliteit kenmerkt de man. Hij wil de ruimte hebben te werken wanneer hij daar zin in heeft en dat betekent in de praktijk eigenlijk altijd. Het voordeel van in loondienst werken is de mogelijkheid een rustig weekend te hebben. Als zelfstandige ben je altijd bezig, maar je hebt ook periodes van hollen of stilstaan.

Hij kan zeer moeilijk rondkomen van zijn inkomen. Hij heeft veel vaste kosten. Zonder de Zelfstandigen aftrek zou hij het niet redden. “Het is het hoofd boven water houden met in het achterhoofd dat er altijd wel weer iets komt, en dat gebeurt ook zo.” Waar hij over 5 jaar met zijn bedrijf zal zijn, kan hij niet zeggen.

De aantrekkelijkheid van het zelfstandig ondernemerschap is voor de heer Hoogstra “om als mens verder te komen, om zelf te groeien, om zelf verantwoordelijkheden te kunnen nemen, om risico's aan te durven, om te kijken hoe ver je daar in kunt gaan.”

Het bedrijf en het werk

Van wc-pot tot kantoorgebouw. Zo typeert de architect zijn werkzaamheden. Die kunnen als zelfstandige uitgevoerd worden of in opdracht van andere architectenbureaus. Sinds 5 jaar heeft hij een eenmanszaak en hij zit samen met een andere architect sinds 2 jaar in een maatschap. Zijn opdrachtgevers zijn particulieren, woningbouwverenigingen en

andere architectenbureaus. Hij bouwt ook maquettes. Hij zit nog steeds in een aanloopperiode als zelfstandig ondernemer. Hij verdeelt zijn tijd tussen de 'reguliere' opdrachten en prijsvragen. Prijsvragen zijn een belangrijke manier om in de architectuur bekendheid te krijgen, door te breken. Het zijn opdrachten die worden uitgeschreven door een gemeente of een instantie. Je betaalt een klein bedrag (van fl. 200 tot fl. 500), je schrijft je in en je moet voor een bepaalde datum een ontwerp inleveren. Een commissie beoordeelt je inzending. Het aantal deelnemers loopt van 200 tot 500.

Over een jaar genomen besteedt hij ongeveer de helft van de tijd aan projecten (als zelfstandige of via anderen) en de andere helft aan prijsvragen.

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

Hij is uiterst flexibel in zijn arbeidstijden. Hij heeft net een week van 120 uur achter de rug. Gisteren nog had hij in het kader van een prijsvraag een deadline te halen voor een maquette van een gerenommeerd architectenbureau. De maquette wordt gebruikt bij een presentatie. Je krijgt slechts een week van te voren de opdracht. Dat is natuurlijk heel kort dag en dan moet het er zijn. De maquette wordt gemaakt van perspex. Na afloop lijkt het alsof het gesneeuwd heeft in de werkruimte, één grote stofwolk! "In zo'n week ga je dag en nacht door." Maar daarna doet hij dan soms een week niets...dat is heel wisselend. Die ontspanning heeft hij hard nodig voor een volgende opdracht. Uiteindelijk wil hij meer eigen werk gerealiseerd zien. Dat te bereiken is niet eenvoudig. Gemeenten bijvoorbeeld maken vaak een keuze uit architecten die op de één of andere manier al bekendheid hebben. Dat kan dus lang duren, maar daar wil hij niet te veel over na denken.

Persoonlijk contact is een belangrijke factor in het al dan niet tot stand komen van een opdracht. Het ontwerpen van een interieur voor een ouder persoon is een goed voorbeeld van hoe het kan klikken tussen opdrachtgever en architecten. Het bouwen van een stand op een beurs liep verkeerd. Na 3 pogingen werden hij en zijn maat naar huis gestuurd. Aan de andere kant moet je soms je persoonlijke voorkeuren bij een ontwerp over boord zetten en het programma van eisen van de opdrachtgever volgen. Soms kun je er buiten gaan als daar aanleiding toe is.

Sociale zekerheid

Tegen ziektekosten en arbeidsongeschiktheid heeft hij bij de uvi een vrijwillige verzekering afgesloten waarbij hij bij een eventueel eerste jaar arbeidsongeschiktheid een uitkering van fl. 10,= per dag zou krijgen. De premie is dermate hoog dat hij zich niet meer kan permitteren. Bij geen werk indien men gezond is, heeft hij niets geregeld.

Hij is begonnen in loondienst waar hij een pensioenregeling had bij het Pensioenfonds Architectenbureaus. Bij overgang naar zelfstandigheid kun je daar in blijven mits je het een en ander binnen een jaar regelt. Dat liep mis en sindsdien heeft hij het op een andere manier geregeld. Op een gegeven moment heeft hij voor zichzelf besloten dat hij zich niet meer bezig wilde houden met pensioen, belasting, etc. Dat slokte zoveel tijd op, dat hij nauwelijks meer tot werken kwam. "Dan is er iets niet in orde, dan maar minder goed geregeld, nu leven, nu werken en hoe het later geregeld is, dat zien we dan."

Na de loondienstperiode is hij enige tijd als zelfstandige blijven werken voor de verschillende architectenbureaus waarvoor hij al werkte. Toen heeft hij zich bij de uvi vrijwillig verzekerd. Dat moet wel binnen 4 weken gebeuren. Een klacht van beginnende ondernemers is dat dit een veel te korte termijn is in een periode waarin al zo veel geregeld moet worden.

Dilemma's

Organisatie, administratie en alle rompslomp daarom heen is een probleem voor deze architect. Dat geldt voor alle praktische zaken zoals belasting, pensioenen, verzekeringen, "alles wat niets met het vak te maken heeft, maar wat iedereen moet doen" Uitbesteden doet hij in geringe mate, daar moet je immers naar verdienen. De verhouding "administratieve zaken regelen en functioneren als zelfstandige" vindt hij niet goed. Het kost veel te veel tijd om alles te regelen.

Klanten betalen soms snel en soms duurt het een half jaar, zeker als het om grotere bedragen gaat. Hij komt daardoor zelf in liquiditeitsproblemen. Hij heeft niets geregeld om deze periode te overbruggen. Als het echt te krap wordt, dan moet hij werk uitvoeren dat hij minder graag doet.

Om de krappe periodes te kunnen overbruggen, heeft hij een stipendium voor een jaar aangevraagd bij een instantie in zijn gemeente. Dit is echter afgewezen. Hij zou graag zien dat de overheid in dit soort krappe omstandigheden een handje helpt.

Voor zijn pensioen heeft hij een minimale regeling getroffen. Hij heeft zijn geld nodig om van te leven en te investeren in prijsvragen. Als er dan nog wat over is wil hij een langere vakantie.

Belangenbehartiging

De architect is lid van de BNA, de Bond van Nederlandse Architecten, waarover de heer Hoogstra zeer te spreken is. Er zijn excursies en in het Blad NA komen allerlei items aan bod, waar je als architect en ondernemer mee te maken hebt, zoals de relatie met opdrachtgevers, samenwerkingsverbanden, het certificeren van architectenbureaus en rechtsverhoudingen. En je kunt gebruik maken van collectieve verzekeringen.

De heer Hoogstra heeft zijn beroepsaansprakelijkheid wel geregeld, want dat vindt hij belangrijk.

Wat betreft de belangenbehartiging voor zelfstandige architecten heeft de heer Hoogstra een wens: de overheid zou meer prijsvragen kunnen uitschrijven en meer kosten zouden aftrekbaar gemaakt kunnen worden, zoals de ziektekosten.

2.3.3 Portret van een bouwkundig tekenaar

“Je eigen plan trekken, je eigen interesses botvieren; daarom ben ik ZZP-er.”

De persoon

De heer Bouwmans heeft een tekenbureau (eenmanszaak) ergens in de Randstad, waar hij ons te midden van een creatieve janboel onder het genot van een kopje koffie te woord staat. Zijn werk bestaat uit het uitwerken van bouwkundige tekeningen die hij met behulp van de computer kan visualiseren.

De heer Bouwmans is alleenstaand (42 jaar), heeft geen kinderen en is sinds een jaar of tien werkzaam in zijn branche. Daarvoor zat hij, na twee verschillende studies te hebben afgebroken, in de bijstand en behartigde de belangen van mensen met een uitkering. Toen hij bemerkte dat de maatschappelijke waardering voor het werk dat hij deed tot een minimum was gereduceerd, besloot de heer Bouwmans van andere interesses zijn beroep te maken. Via een eenjarige omscholingscursus van het arbeidsbureau, die overigens niet gelijk staat aan een afgeronde opleiding, was hij in staat zich te vestigen als bouwkundig tekenaar. Voor deze opleiding ontving hij een certificaat.

Het belangrijkste motief voor de heer Bouwmans om zelfstandig ondernemer te worden was het behouden van zijn onafhankelijkheid. Hij wilde geen baas boven zich. Hij wilde de vrijheid om zijn eigen plannen te trekken en zijn eigen interesses te ontwikkelen. Ook wilde hij de vrijheid om zijn eigen vrije dagen te bepalen, al schieten die er nu wel bij in. Wat de heer Bouwmans als een prae ervaart, is de sfeer waarin hij als zelfstandige werkt: samen met andere zelfstandig ondernemers op basis van gelijkwaardigheid. Zelfstandig ondernemers kennen elkaars problemen en delen elkaars risico's. In de samenwerking houd je rekening met elkaar. Is dat met sommige ondernemers niet het geval dan wordt de relatie eenvoudigweg beëindigd.

Het bedrijf en het werk

Samen met een architectenbureau deelt de heer Bouwmans de ruimte van een charmant, wat ouder pand in de binnenstad ergens in de Randstad. Sinds zeven jaar heeft hij zich gevestigd als zelfstandige. In beperkte mate wordt er door de heer Bouwmans en het architectenbureau samengewerkt; ze beschikken allebei over hun eigen klantenkring.

Zijn opdrachten verwerft de heer Bouwmans niet bij particulieren. Dit heeft te maken met zijn beroepsaansprakelijkheid. Op de manier waarop de heer Bouwmans op het moment zijn werk heeft geregeld, blijft zijn opdrachtgever altijd de eindverantwoordelijke voor het ontwerp. In verband met zijn niet afgeronde opleiding vindt de heer Bouwmans het afsluiten van een beroepsaansprakelijkheidsverzekering namelijk te duur.

Opdrachten betreft de heer Bouwmans bij architectenbureaus of bouwkundig adviesbureaus die van particulieren werk aannemen en het tekenwerk dan uitbesteden aan hem. De relaties met zijn opdrachtgevers zijn gemiddeld genomen van langere duur. Het verkrijgen van nieuwe opdrachten bevordert hij door altijd goed werk te leveren en mond-op-mond reclame. Zo nu en dan wordt hij ook wel eens "uit de gids geplukt."

Ten aanzien van de toekomst heeft de heer Bouwmans geen grootse uitbreidingsplannen. Hij heeft wel een planning: met name wil hij het een en ander aan bijscholing gaan doen en de kwaliteit en de efficiëntie van zijn werk verbeteren. Soms denkt hij er wel eens over om een "troep jonge honden" om zich heen te verzamelen, maar dit zijn tot nu toe gedachten. Mensen in dienst nemen brengt te veel rompslomp met zich mee. Ook vindt de heer Bouwmans dat hij niet genoeg "in de markt" zit om uit te breiden. Hij opereert meer in een niche: door zich als zelfstandige te vestigen en zich aan te bieden aan kleine architectenbureaus en bouwbureaus die integrale opdrachten in eigen beheer uitvoeren, ontdekte hij een gat in de markt. Ook het visualiseren van bouwkundige projecten gebeurt in dat deel van de markt waar de heer Bouwmans opereert, niet op regelmatige basis. De computerprogramma's waar hij mee werkt zijn eigenlijk geschikt voor nieuwbouw projecten. De heer Bouwmans is daarentegen vooral bezig met eenmalige renovaties; zou hij zich op nieuwbouw richten dan zou het werken met de software veel goedkoper zijn en meer geld opleveren.

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

Met zijn arbeidstijden gaat de heer Bouwmans over het algemeen heel flexibel om. Gemiddeld genomen werkt hij toch wel meer dan 40 uur per week. Het aanbod in werk kent pieken en dalen en ten tijde van de pieken zijn werkweken van 50 tot 60 uur geen uitzondering. Werken doet de heer Bouwmans zowel overdag als 's avonds en in het weekend. Zijn motto is: "Ik werk wanneer ik me lekker voel." Dan produceert hij het meeste en is het meest effectief.

Zijn arbeidsomstandigheden vindt de heer Bouwmans prima. Hij werkt veel met de computer en besteedt zeker aandacht aan zijn arbeidsomstandigheden. Zo heeft hij laatst een nieuwe stoel aangeschaft waarvoor hij flink veel geld heeft uitgegeven. De heer Bouwmans vindt het van zeer groot belang dat hij zich lekker voelt bij zijn werk.

Sociale zekerheid

De heer Bouwmans heeft op dit moment geen verzekering tegen arbeidsongeschiktheid afgesloten, maar hij oriënteert zich wel. Hij heeft zelf wel geld gereserveerd om een periode te kunnen overbruggen. Wel heeft hij een sociaal vangnet, in die zin dat zijn moeder altijd bij kan springen als er iets vervelends gebeurt en zelf heeft hij ook de beschikking over een appeltje voor de dorst. Hij heeft geen regelingen getroffen omdat hij van mening is dat de kosten niet opwegen tegen de baten. Hij probeert door zijn manier van leven de risico's op arbeidsongeschiktheid te beperken. Als hij arbeidsongeschikt zou raken, zou hij pas na een jaar een uitkering krijgen en die zou gebaseerd zijn op zijn netto omzet. Hij zou dus voortdurend moeten zorgen dat zijn winst zo hoog mogelijk bleef. Een beroepsaansprakelijkheidsverzekering heeft de heer Bouwmans zoals hij al heeft uitgelegd, ook niet. Wanneer hij een tijd geen opdrachten zou krijgen, zou hij cursussen gaan volgen.

Naar de overheid uit de heer Bouwmans de wens dat de sociale zekerheid en aansprakelijkheidskwesties voor zelfstandigen beter geregeld worden. Maatschappelijk gezien vindt hij het beter als meer mensen zich zouden vestigen als zelfstandige. Zelf heeft hij

voldoende geregeld om door onzekere periodes heen te komen, maar niet iedereen heeft dat. Zij moeten op de een of andere manier een buffer opbouwen om het eerste jaar van arbeidsongeschiktheid door te kunnen komen. Hier zou de overheid kunnen inspringen. Ook geeft de heer Bouwmans aan dat het door overheidsmaatregelen voor opdrachtgevers gemakkelijker wordt om mensen niet in vaste dienst te nemen en kleine zelfstandigen te laten "bungelen" door ze af en toe een opdrachtje toe te schuiven. Dat is niet de bedoeling van het creëren van de mogelijkheid voor mensen om als zelfstandige aan de slag te gaan.

Dilemma's

De heer Bouwmans kan geen "Nee !" zeggen, dat is zijn grootste dilemma. Regelmatig neemt hij te veel werk aan. Daarom streeft hij ernaar zijn planning te verbeteren en effectiever te gaan werken.

Wanneer de heer Bouwmans ziek wordt is er niemand die zijn werk overneemt. Dit risico is voor de opdrachtgevers.

Hij merkt op dat veel bouwkundig tekenaars bij een groot bureau gaan werken, omdat dat meer veiligheid biedt. Daarom is volgens hem zijn vestiging als zelfstandige zo'n gat in de markt.

Liquiditeitsproblemen heeft de heer Bouwmans nog nooit meegemaakt. Zijn opdrachtgevers betalen altijd op tijd en privé heeft hij altijd lage vaste lasten gekend. Dit is ook zijn streven: de vaste lasten zo laag mogelijk houden. Op die manier is hij niet verplicht tot werken om zijn lasten af te kunnen lossen. De heer Bouwmans heeft dan ook geen bankkrediet. Hij heeft tot nu toe altijd ongeveer de helft van zijn omzet kunnen investeren in het bedrijf.

De belastingfaciliteiten voor de zelfstandig ondernemer noemt de heer Bouwmans in eerste instantie in orde. Er zijn hier echter zeker punten van verbetering mogelijk. Ter illustratie vergelijkt hij Nederland met Denemarken, waar de belastingwetgeving gunstiger uitwerkt voor kleine bedrijven. Op dit punt verwacht de heer Bouwmans aanpassingen van de overheid ten gunste van de zelfstandig ondernemer.

Belangenbehartiging

Van beroepsverenigingen is de heer Bouwmans geen lid. Aan collectieve regelingen heeft hij wel behoefte. Hij weet dat de FNV al met iets dergelijks bezig is. Ook is hij ervan op de hoogte dat er voor uitkeringstrekkers een speciaal starterspakket is voor mensen die zelfstandig ondernemer willen worden. Hij heeft hier echter geen gebruik van willen maken omdat hij geen verplichtingen naar de sociale dienst wilde hebben.

2.3.4 Portret van een communicatie-adviseur

“De grap van voor je zelf werken is, dat je de dingen die je leuk vindt kunt gaan ontwikkelen. Dat vind ik gewoon geweldig.”

De persoon

De heer Nauta ontvangt mij in zijn werkruimte dat gevestigd is in een karaktervol gebouw waarin vele andere kleinere en grotere bedrijven gevestigd zijn. Een groot voordeel vindt hij. Zo heeft hij allerlei contacten met andere zelfstandige ondernemers en wanneer hij op zondag komt werken, dan heerst er vaak een en al bedrijvigheid binnen het gebouw.

De heer Nauta is 36 jaar, alleenstaand. Hij heeft bewegingswetenschappen gestudeerd en daarna een postdoctorale opleiding milieukunde gevolgd. Op 1 januari 1998 is hij zijn eenmanszaak begonnen. Hij kan rondkomen van zijn bedrijf. Het gaat goed.

Voordat hij als zelfstandige begon heeft hij in loondienst gewerkt bij een heel leuk bedrijf. Daarvoor heeft hij een tijdje voor de UvA gewerkt. Nu is hij fulltime zelfstandige. Motief om zelfstandige te worden was het gebrek aan mogelijkheden om zijn enthousiasme en creativiteit kwijt te kunnen bij zijn werkgever. Daar werkte hij als tekstschrijver en communicatie-adviseur. De bedrijfskoers veranderde waardoor hij onvoldoende zijn inhoudelijke en creatieve ei kwijt kon. Uit gedrevenheid voor de dingen die hij deed en die hij wilde blijven doen, is hij zelfstandige geworden. Bovendien zag hij wel een mogelijkheid om het op eigen houtje te doen. Hij werkt graag alleen. Hij vindt collega's leuk, maar het werk op zich vindt hij belangrijker dan de club waarin hij zit.

De voordelen van het zelfstandig ondernemerschap zijn onder andere de mogelijkheid om de dingen te kunnen doen die je leuk vindt. Hij kan het zo sturen dat hij kan doen wat hij leuk vindt en -dat gaat vaak samen- ook waar hij goed in is. Vervelende zaken komen natuurlijk ook voor, maar inmiddels is de heer Nauta zo ver dat hij opdrachten die hij niet leuk vindt, kan uitbesteden.

Het zelfstandig ondernemerschap brengt een hele andere levenshouding met zich mee. De heer Nauta werkt veel meer, maar het werk loopt een beetje door zijn sociale leven heen. Zakelijk en privé zijn heel erg verweven. Hij heeft samenwerkingsverbanden met andere freelancers, die tegelijkertijd zijn vrienden zijn. Die verwevenheid van zakelijk en privé heeft soms nadelen, omdat het werken bijna nooit ophoudt. Dat is voor de heer Nauta een belangrijke reden om in ieder geval niet thuis te werken. De eerste twee maanden heeft hij dat wel gedaan, maar dan houdt het werk echt nooit op. Klanten bellen in het weekend of als hij een keer een ochtend wil uitslapen. Dat is de keerzijde. Door zijn kantoor elders te vestigen is het probleem al opgelost. “Het leven als zelfstandige voelt wat meer als rock & roll. Het is echt een cowboy-bestaan.”

Het bedrijf en het werk

De heer Nauta houdt zich in het kader van zijn bedrijf bezig met journalistiek en communicatie-advies. Zijn specialisme is arbeidsomstandigheden. De heer Nauta adviseert bedrijven onder andere over het opzetten van communicatielijnen: hij geeft bijvoorbeeld

adviezen over de inrichting van het werkoverleg of de stijl van leidinggeven. Vervolgens levert de heer Nauta deze bedrijven de middelen die ze voor de uitvoering van zijn adviezen kunnen inzetten. Zoals een communicatieplan, een bedrijfsblad, boekjes en posters. Maar bijvoorbeeld ook cabaret. Cabaret of theater zet de heer Nauta vaak in als middel om onderwerpen in organisaties bespreekbaar te maken. En om de communicatie aan te slingeren. Hij is bezig eventueel een bedrijf in deze branche te starten. Naast het communicatie-advieswerk doet de heer Nauta redactiewerk voor maandbladen en dergelijke en schrijft hij teksten.

De klantenkring van de heer Nauta is zeer divers. Voorbeelden zijn bedrijven in de chemische industrie, bouwbedrijven, vakbonden, tuincentra, Kamers van Koophandel, arbodiensten, uitgevers, etc. Om nieuwe klanten te werven heeft de heer Nauta het afgelopen jaar niets hoeven ondernemen. Hij doet niet aan actieve acquisitie. Voor het werk van de heer Nauta is mond-op-mond reclame erg belangrijk. Hij komt meestal via de campagnes die hij doet, een organisatie binnen.

Wat de toekomst betreft, verwacht de heer Nauta nog wel steeds een eenmanszaak te zijn, maar niet meer op dezelfde plek. De laatste tijd groeien de werkzaamheden door samenwerking met andere free-lancers: journalisten, vormgevers, fotografen, cabaretiers, theatermakers etc. Samen vormen zij een soort 'netwerk-organisatie'. Zijn ideaalbeeld voor de toekomst is om als zelfstandig ondernemer in één kantoorruimte te zitten met andere zelfstandig ondernemers met wie hij samenwerkt.

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

De heer Nauta denkt, of hoopt althans, dat dit eerste jaar dat hij nu achter de rug heeft niet representatief is voor zijn gemiddelde arbeidstijden. Hij heeft het afgelopen jaar zo'n zestig à zeventig uur per week gewerkt. Werken deed hij elke dag, ook in het weekend, van 's ochtends 9 uur tot 's avonds laat. Het wordt nu iets rustiger.

Over de arbeidsomstandigheden die de heer Nauta voor zichzelf gecreëerd heeft, is hij niet helemaal tevreden. Met name de arbeidstijden en de werkdruk wil hij door middel van planning anders inrichten. De heer Nauta is van plan minder opdrachten aan te nemen en wat meer rust in te bouwen. De journalistiek is per definitie natuurlijk sprintwerk, maar als freelancer word je vaak wel erg laat ingeschakeld. Die haastklussen gaat hij nu een beetje intomen.

Over zijn fysieke werkomstandigheden is de heer Nauta heel erg tevreden.

Sociale zekerheid

De heer Nauta heeft een particuliere ziektekostenverzekering. Hij is van plan binnenkort een arbeidsongeschiktheidsverzekering en een lijfrentepolis af te sluiten. Met die polis wil hij een pensioenpotje opbouwen. Voor het risico om zonder werk te geraken heeft hij niks geregeld.

De heer Nauta heeft geen beroepsaansprakelijkheidsverzekering. Dat schijnt in zijn vak vrij lastig te regelen te zijn. Het is ook niet heel erg noodzakelijk. Als zo'n aansprakelijkheidsverzekering echt waterdicht moet zijn, is dat een heel dure aangelegenheid. De heer Nauta heeft wel eens een situatie meegemaakt waarin de vraag naar beroepsaansprakelijkheid aan de orde kwam. Gelukkig was toen goed vastgelegd dat niet hij, maar

de drukker aansprakelijk was. "Toch zijn dit zaken waarin je je niet moet vergissen. Je kan er aan failliet gaan." De heer Nauta heeft wel een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering. Wanneer hij bijvoorbeeld in een ander bedrijf een vaas omstoot hoeft hij die niet persoonlijk te vergoeden.

Over wensen en verwachtingen naar de overheid heeft de heer Nauta nog nooit nagedacht. Na een lange pauze zegt hij dat het wel een uitzoekerij is, al die verzekeringen. In de startfase zou een handig overzichtje makkelijk zijn; met speciale wetgeving, alle verzekeringen, tips. Via via (Kamer van Koophandel, accountant) kom je wel achter de informatie, maar een overzicht met een stappenplan van wat noodzakelijk is zou welkom zijn. In het begin word je bedolven onder de informatie, onder andere door de Kamer van Koophandel. Die informatie is echter niet overzichtelijk.

Dilemma's

De heer Nauta heeft een netwerk om zich heen van mensen die hij kan inschakelen als hij ziek wordt en een opdracht af moet. Deze vervanging is op basis van goed vertrouwen geregeld. Het zou natuurlijk zo kunnen zijn dat geen van de anderen tijd heeft om er een opdracht van de heer Nauta bij te nemen.

Het inkomen van de heer Nauta kent pieken en dalen. In het begin van zijn ondernemerschap heeft hij grote bedragen moeten voorschieten en zodoende het risico gelopen liquiditeitsproblemen te krijgen. Nu heeft hij echter een potje opgebouwd en organiseert hij zijn werk anders. Het moet heel gek lopen wil hij echt in de problemen komen.

Een bankkrediet heeft hij vlak voordat hij begon privé afgesloten. Hij had toen nog gewoon een regulier inkomen. Als beginnend bedrijf is het veel lastiger om een bankkrediet te krijgen. Je moet dan bewijzen dat je het kan terug betalen.

Wat de heer Nauta van veel mensen hoort, maar zelf nog niet heeft ondervonden, is het probleem van de continuïteit. Hij bedoelt daarmee dat zelfstandig ondernemers geen tijd voor acquisitie hebben wanneer ze het druk hebben. Wanneer ze het weer rustiger krijgen en actief aan acquisitie gaan doen, dan komen de nieuwe opdrachten weer achter elkaar binnen. "De continuïteit is een kwetsbaar punt. Het is moeilijk om de pieken en de dalen een beetje dicht te smeren."

Op de vraag of de heer Nauta nog wensen of verwachtingen naar de overheid heeft, antwoordt hij met een voorbeeld. Hij heeft die ochtend nog naar de Kamer van Koophandel gebeld met de vraag in welke rechtsvorm hij een eventueel nieuw op te richten bedrijf zou moeten gieten. Hij vindt dat hij op een erg ambtelijke manier geholpen werd. De medewerkers verdiepen zich niet in zijn probleem en proberen niet mee te denken. Hij verwacht dit wel van een Kamer van Koophandel; meer klantvriendelijkheid, net zoals je dat in het bedrijfsleven doorgaans ziet.

Belangenbehartiging

De heer Nauta was altijd lid van de AbvaKabo. Binnenkort wordt hij lid van de Nederlandse Vereniging voor Journalisten. Hij krijgt dan in ieder geval een perskaart en de belangen van freelancers worden door de NVJ behartigd (bijvoorbeeld het publicatierecht: mogen teksten van de heer Nauta zomaar op Internet gepubliceerd worden?).

Collectieve regelingen zouden volgens de heer Nauta best handig kunnen zijn. Nu is het erg veel uitzoekwerk. Zo'n verzekeringsagent moet maar net op de hoogte zijn van de omstandigheden in de branche waarin de zelfstandig ondernemer werkzaam is. Een club of een agent die op de hoogte is van de omstandigheden en de situatie van het zelfstandig ondernemerschap zou handig zijn.

De heer Nauta ziet een maatschappelijke tendens richting zelfstandig ondernemerschap en flexibelere werktijden. Als de overheid meer voorzieningen omtrent de rechten en secundaire arbeidsvoorwaarden zou treffen, zouden meer mensen de stap naar het zelfstandig ondernemerschap wagen, volgens de heer Nauta. De onzekerheid is vaak hoe te overleven bij arbeidsongeschiktheid of werkloosheid.

2.3.5 Portret van een communicatie-adviseur

"De keuze wordt mij als het ware onmogelijk gemaakt. Ik durf het niet meer aan om fulltime zelfstandig ondernemer te worden."

De persoon

De heer van der Veen woont in een ruim huis in één van Nederlands bosrijke gebieden. Na een lange reis worden we vriendelijk ontvangen door de heer van der Veen die net samen met zijn tweejarig dochtertje zijn oudere zoontje naar school heeft gebracht. Het valt op dat de heer van der Veen zijn nek niet soepel kan bewegen: hij heeft psoriasis en reuma. De heer van der Veen is 39 jaar en getrouwd. Zijn vrouw heeft een deeltijd-baan. Toen hij 21 was kreeg hij voor het eerst een acute reuma-aanval. Hij heeft toen geruime tijd in het ziekenhuis gelegen, maar doordat de medicatie goed aansloeg is de reuma tegenwoordig slechts af en toe actief. Toch brengt de reuma een voortdurend moe en griepig gevoel met zich mee. Als de reuma opspeelt gaat hij gewoon door met werken en zet zich over de moeheid heen. De heer van der Veen kan omschreven worden als een echte doorzetter, mentaal is hij erg sterk. Bovendien heeft hij het voordeel dat hij geen fysieke arbeid verricht.

De heer van der Veen is opgeleid voor bibliothecaris. Hij heeft enkele jaren een fulltime leidinggevende baan bij een bibliotheek gehad, maar op een gegeven moment werd dat toch te zwaar: een dergelijke baan vergt altijd meer dan 40 uur per week. Hij heeft er destijds voor gekozen om in deeltijd te gaan werken. Op een gegeven moment leerde hij iemand kennen, die als tekstschrijver werkte. Dit bracht hem op een idee, omdat het schrijven van teksten hem ook goed afgingen. Dat leidde ertoe dat hij samen met een oud-studiegenoot een communicatie-advies bureau heeft opgericht. Beiden zijn partners in de maatschap.

Het bedrijf en het werk

De werkzaamheden die de heer van der Veen als zelfstandig ondernemer verricht hebben betrekking op de verzorging van de public relations van zijn klanten, het schrijven van teksten (voor jaarverslagen, personeelsbladen of persberichten) en het geven van communicatie-advies. Samen met zijn partner heeft de heer van der Veen ongeveer 4 jaar

geleden de maatschap opgericht. Hij is niet ingeschreven bij de Kamer van Koophandel omdat hij een vrij beroep uitoefent.

Het gaat erg goed met het communicatie-advies bureau van de heer van der Veen. Het werk en de omzet van het bureau verdubbelen zich tot nu toe ieder jaar. Maar toch blijft hij voorzichtig, want public relations is vaak een sluitpost van bedrijven. Als het minder goed gaat met de economie is dit één van de eerste terreinen waarop bezuinigd wordt. Het bureau heeft enkele grote vaste klanten in de regio: ziekenhuizen, een uitgever, een woningbouwvereniging. Daarnaast worden ad-hoc opdrachten uitgevoerd. Klanten worden vooral via de mond-op-mond methode geworven. De belangrijkste reclame voor het bureau is de kwaliteit die geleverd wordt.

De heer van der Veen is erg tevreden over de manier waarop hij zijn werkende bestaan kan combineren met het gezinsleven. Met een parttime baan in loondienst en met zijn parttime werk als zelfstandige, houdt hij voldoende tijd en regelmogelijkheden over om parttime huisvader te zijn. Eind vorig jaar heeft de heer van der Veen overwogen om zich fulltime aan het zelfstandig ondernemerschap te gaan wijden. Hij heeft de voor- en nadelen goed op een rij gezet, waarbij de heer van der Veen zich niet alleen heeft beraden over de risico's, die elke zelfstandige loopt. Hij heeft zich uitdrukkelijk ook de vraag gesteld, welke extra's risico's hij loopt in verband met zijn gezondheid. Op basis van deze afweging is hij tot de conclusie gekomen dat het niet verstandig is om fulltime voor zichzelf te beginnen.

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

De eerste drie maanden van dit jaar is de heer van der Veen iedere avond en ieder weekend met zijn communicatie-advies bureau bezig geweest. Normaal gesproken besteedt hij ongeveer 20 uur per week aan zijn bureau. Deze uren werkt hij altijd 's avonds en in het weekend, om overdag zo veel mogelijk tijd met zijn kinderen en in het huishouden door te brengen. De heer van der Veen neemt, door ervaring wijs geworden, alleen goed te plannen klussen aan zodat de regelmogelijkheden zo ruim mogelijk blijven. Spoedklussen of niet goed te plannen werkzaamheden doet hij niet meer. Om die reden heeft hij een klant moeten afzeggen, omdat zij het werk niet goed konden plannen.

Het op elkaar afstemmen van drie parttime taken, loondienst, het zelfstandig ondernemerschap en zorgtaken voor twee jonge kinderen vereist veel organisatorisch talent. Onverwachte gebeurtenissen passen hier niet in.

Zijn arbeidsomstandigheden noemt de heer van der Veen goed. Bij het inrichten van zijn werkplek aan huis heeft hij zoveel mogelijk rekening proberen te houden met ergonomisch verantwoord meubilair.

Sociale zekerheid

Tijdens zijn oriëntatie op het fulltime zelfstandig ondernemerschap is het de heer van der Veen duidelijk geworden dat hij in zijn situatie er verstandig aan doet het zelfstandig ondernemerschap te combineren met een baan in loondienst. Door deze combinatie is zijn sociale zekerheid goed geregeld. Hij heeft in eerste instantie uitgezocht op welke wijze hij een ziektekostenverzekering zou kunnen afsluiten. Het werd hem duidelijk, dat dat voor hem gezien zijn ziekte, een kostbare aangelegenheid zou worden, indien hij zich

bij een particuliere ziektekostenverzekeraar zou verzekeren. Na een moeizame zoektocht bleek overigens dat ziekenfondsen verplicht zijn mensen met een chronische ziekte toe te laten. Over dit gebrek aan informatie heeft hij zich zeer verbaasd.

De heer van der Veen vindt dat de overheid zich meer zou moeten richten op de positie van zelfstandigen met een arbeidshandicap. Mensen met een arbeidshandicap hebben als zelfstandig ondernemer meer mogelijkheden om hun werkzaamheden in overeenstemming te brengen met hun situatie dan wanneer zij werken in loondienst. Zoals de heer van der Veen zijn arbeidsleven heeft aangepakt, heeft hij als het ware voor zijn eigen reïntegratie gezorgd. "Mensen die zich weten te redden, moeten daarin gesteund -en in ieder geval niet tegengewerkt- worden", zo vindt de heer van der Veen. De politiek trekt veel geld uit om mensen die helemaal uit het arbeidsproces zijn geraakt weer aan het werk te krijgen. Arbeidsgehandicapten die zelf alles zo regelen dat ze toch aan het werk kunnen blijven, ontvangen daarentegen veel minder ondersteuning.

Op een arbeidsongeschiktheidsverzekering heeft de heer van der Veen zich verder niet georiënteerd. Van anderen heeft hij gehoord dat het heel veel geld kost en moeilijk is: "Voor mij geen begaanbaar pad." Voor de tijd dat hij momenteel als zelfstandig ondernemer werkt heeft hij niet de behoefte zich tegen arbeidsongeschiktheid te verzekeren. Hij heeft met zichzelf de afspraak dat het inkomen dat hij met zijn communicatie-advies bureau verdient wordt gezien als een aanvulling op het inkomen van hem en zijn vrouw. Hoewel het lastig is deze afspraak door de tijd heen vast te houden, is het in principe mogelijk om van de opbrengsten van deze twee parttime banen rond te komen.

Zijn pensioen bouwt de heer van der Veen in loondienst op. Als aanvulling is hij van plan op korte termijn een koopsompolis te kopen. De heer van der Veen heeft zich niet verzekerd tegen beroepsaansprakelijkheid.

De heer van der Veen heeft een aantal wensen ten aanzien van de overheid:

- Ziektenfondsen zouden verplicht moeten worden om meer duidelijke informatie te geven over de positie van mensen met een chronische ziekte.
- Er zou volgens de heer van der Veen een soort waarborgfonds opgericht moeten worden waarin alle verzekeringsmaatschappijen en de overheid geld storten, waarmee zogenaamde 'onverzekerbare gevallen' zich zouden kunnen verzekeren.
- Er zou een verplichting voor alle verzekeringsmaatschappijen moeten komen om risicovolle personen te verzekeren tegen normale voorwaarden, eventueel met subsidie van de overheid. Hij krijgt het gevoel dat je als zieke, doordat je extra moet betalen, als het ware gestraft wordt voor je ziekte.

Dilemma's

Het grootste dilemma voor de heer van der Veen was om een keuze te maken tussen een vaste baan of het zelfstandig ondernemerschap. Het laatste leek hem erg aantrekkelijk. Maar de chronische ziekte, het gebrek aan een sociaal vangnet en de slechte mogelijkheden van een chronisch zieke om zich te verzekeren hebben ertoe geleid dat hij de keuze niet durfde te maken voor het zelfstandig ondernemerschap. Hij vindt dat jammer dat dergelijke belemmeringen bestaan voor zelfstandigen met een chronische ziekte.

Uiteraard is voor hem ook het dilemma waar de meeste zelfstandigen mee te maken hebben. Kan hij, ook op termijn voldoende opdrachten blijven binnenhalen, en is de uitvoering van de opdrachten te combineren met de andere taken die hij uitvoert

De heer van der Veen vindt dat de informatievoorziening voor zelfstandigen niet voldoende toereikend is. Zo was de heer van der Veen niet op de hoogte dat vorig jaar zomer de overheid de maatregel heeft genomen om mensen met een arbeidshandicap te stimuleren om voor zichzelf te beginnen ('Besluit starterskrediet arbeidsgehandicapten'). Hij zou graag zien dat de overheid meer stimulerende maatregelen neemt om mensen met een arbeidshandicap voor zichzelf te laten beginnen. Het mes snijdt aan twee kanten: mensen met een arbeidshandicap komen zelf weer aan het werk, maar zelfstandigen scheppen ook veel nieuw werk. Bijvoorbeeld doordat zij delen van hun werkzaamheden weer door anderen laten uitvoeren.

De heer van der Veen vindt het tenslotte merkwaardig dat zelfstandigen die in deeltijd werken geen gebruik kunnen maken van dezelfde belastingfaciliteiten als fulltime zelfstandigen. Hij heeft voor zelfstandigheid in deeltijd gekozen om de risico's van zijn ziekte zo beperkt mogelijk te houden. Hij benadrukt nogmaals dat hijzelf zorgdraagt voor zijn reïntegratie, dus geen beroep doet op overheidsregelingen. Maar hij kan geen gebruik maken van noch de zelfstandigenaftrek noch van de startersaftrek. Hij vindt dat onrechtvaardig en zou het liefst zien dat de overheid de voorwaarden die hiervoor gelden, verruimt.

Belangenbehartiging

De heer van der Veen is noch als zelfstandige, noch via zijn baan in loondienst aangesloten bij een organisatie.

2.3.6 Portret van een computerspecialist

"Ik weet niet waar ik met vragen over het zelfstandig ondernemen terecht kan. Ik vind dat de overheid een soort mentoren bij zelfstandig ondernemers moet langs sturen."

De persoon

De heer Donker, 43 jaar, is op een punt in zijn leven gekomen dat hij het gevoel heeft dat hij de stap naar het zelfstandig ondernemerschap wel kan nemen. Zijn kinderen zijn groot, hij heeft een dochter van 19 en een zoon van 22 en hij voelt zich vrij om de uitdaging van het zelfstandig ondernemerschap aan te gaan. Op het moment is de heer Donker nog parttime zelfstandig ondernemer. Hij geeft 21 uur in de week les op een scholengemeenschap voor MAVO, HAVO en VWO. Hij is van plan vanaf het nieuwe schooljaar helemaal te stoppen met dit werk.

De heer Donker heeft de HAVO gedaan, gevolgd door een HBO-lerarenopleiding en een opleiding in de wiskunde met informatica als afstudeervariant. In 1984 is hij afgestudeerd. Hij is toen het onderwijs ingegaan als docent wiskunde en scheikunde.

Ten tijde van zijn studie was de heer Donker in een buurthuis werkzaam als schoonmaker/ conciërge. Hij kende de mensen van het buurthuis goed en adviseerde hen eens om

computercursussen te gaan geven. Zelf werkte hij mee aan die cursussen en zo is het balletje gaan rollen. Vanaf 1989 heeft de heer Donker een bedrijf waar diverse computercursussen en typelessen worden gegeven. Het bedrijf is in twee verschillende panden gevestigd, een kantoor en een cursusruimte. De cursussen worden gegeven in het voormalig buurthuis. Vanaf 1994, toen zijn vrouw erbij kwam, is het daadwerkelijk een professioneel bedrijf geworden. Vanuit een soort hobbyisme is zo een dynamisch en groeiende onderneming ontstaan. Zijn vrouw en hij delen de werkzaamheden.

Motieven om zelfstandige te worden zijn voor de heer Donker: "Vrijheid, blijheid." Het verlangen om eigen baas te zijn. Baat het niet dan schaadt het niet; alles wat je doet is je eigen verantwoordelijkheid. Het grootste voordeel vindt de heer Donker dat hij zijn eigen werktijden kan bepalen. Hij is van niemand afhankelijk. Het geeft genoegdoening om nieuwe opdrachten binnen te halen en het gevoel te hebben dat het goed gaat. De spanning trekt hem aan. Bij een nieuwe klant weet je nooit wat je te wachten staat. Als het dan toch klikt geeft dat een kick.

Het bedrijf en het werk

In 1997 heeft de heer Donker een tweede bedrijf gestart dat zich bezighoudt met consultancy. Dit bedrijf is ontstaan vanuit de vraag van klanten die een cursus bij hem gevolgd hadden. Wanneer zij dan thuis de software wilden aanschaffen, liet de dienstverlening vaak te wensen over. Met behulp van freelancers is de heer Donker bij de mensen thuis bijvoorbeeld internetaansluitingen gaan aanleggen en modems gaan installeren.

De oprichting van een tweede bedrijf was verplicht, omdat de nieuwe bezigheden in een andere branche vielen. Voor onderwijs hoeft geen BTW betaald te worden, voor dienstverlening wel. Het consultancybedrijf staat op naam van zijn zoon. Op het moment is hij bezig met het aanleggen van netwerken bij bedrijven en met multimedia.

Het bedrijf in computercursussen is een v.o.f. Het consultancybedrijf is een eenmanszaak. Zijn marktkansen schat de heer Donker gunstig in. Hij is bezig de uren van zijn baan in loondienst af te bouwen. Hij heeft meer tijd voor zijn bedrijven nodig. Consultancy is een vak dat niet goed parttime is uit te voeren: hij zou 24 uur per dag beschikbaar moeten zijn.

De klandizie bestaat uit particulieren en kleine tot middelgrote bedrijven. Ook NUTS-instellingen en verenigingen volgen cursussen bij de heer Donker. Hij concurreert met grotere opleidingsinstituten. Zijn prijsstelling is echter te laag om door grote organisaties serieus genomen te worden. Zij volgen geen cursussen bij hem. Oorspronkelijk was dit ook niet het streven, vanuit de buurthuisachtergrond richt hij zich op de man met de kleine beurs.

Om nieuwe klanten te werven maakt hij reclame. Dit doet hij in de Gouden Gids en via Scoot. Hij adverteert in buurtbladen en heeft een advertentie geplaatst in de Volkskrant en Trouw. Op deze advertentie kreeg hij zoveel reacties dat hij moest gaan uitbreiden. Dit noodzaakte tot de aanschaf van een aparte kantoorruimte. Nu heeft hij het zo druk dat hij niet meer adverteert.

De toekomst zal in het teken staan van groei. Binnenkort richt de heer Donker een BV op, zodat hij zijn beide werkmaatschappijen daarin kan onderbrengen. Vanaf afgelopen

oktober is hij bezig met het in kaart brengen van het bedrijf: hij heeft een bedrijfsplan opgezet. Dit plan is het uitgangspunt voor verdere toekomstplannen.

De heer Donker werkt veel te veel, vindt hij. Flexibel is hij niet, omdat hij vast zit aan zijn baan in het onderwijs. De maandagen, de avonden en het weekend besteedt hij aan zijn zelfstandig ondernemerschap. In totaal werkt hij zeker meer dan 60 uur per week. Hij doet zelf de administratie, hij heeft daarnaast een accountant die alles voor hem controleert.

De inrichting van zijn werkruimtes heeft de heer Donker al twee keer omgegooid. Het ging daarbij vooral om praktische zaken, zoals het neerzetten van een geluidswand en dergelijke.

Sociale zekerheid

De heer Donker werkt nog in loondienst en hij heeft dus geen aparte arbeidsongeschiktheidsverzekering nodig. Voor zijn vrouw heeft hij er wel één afgesloten via de uvi. Zij is met de 'WAO voor kleine zelfstandigen' aan alle kanten goed verzekerd. Wanneer ze echter een dagje ziek is, zijn er geen inkomsten. De heer Donker is voor ziekte via school verzekerd.

Zijn pensioen is voor een deel ook via de school geregeld. Voor de rest stopt hij het geld dat hij heeft in spaarpolissen. Dit is zijn appeltje voor de dorst.

Het regelen van een beroepsaansprakelijkheidsverzekering ervaart de heer Donker als een wespennest. Hij ontvangt een pakket met informatie, waarna hij zelf maar moet uitzoeken hoe het allemaal in elkaar zit. Niemand kan hem precies uitleggen wat hij moet doen. De heer Donker heeft een werkaansprakelijkheidsverzekering voor particulieren. Voor het overige wacht hij nog even tot hij zich echt volledig aan het zelfstandig ondernemerschap gaat wijden.

Een wens van de heer Donker is dat de informatie van de overheid duidelijker wordt. Hij weet bijvoorbeeld dat hij een deel van zijn inkomen belastingvrij opzij kan zetten. Veel andere zelfstandig ondernemers weten dat soort dingen echter niet. Hij stelt een soort mentor voor die gevraagd en ongevraagd bij zelfstandig ondernemers langs komt.

Hij vindt het niet goed geregeld dat hij nu voor bepaalde vragen de Kamer van Koophandel moet bellen en dan nog niet weet bij wie hij moet zijn. Het is niet duidelijk bij wie hij met vragen over eigendomskwesties of de rechtspositie van freelancers terecht kan. Van verschillende instanties krijgt hij tegenstrijdige antwoorden op zijn vragen.

Dilemma's

Bij afwezigheid van de heer Donker vervangt zijn vrouw hem wat de cursussen betreft. Het consultancywerk, dat nogal hectisch is, laat hij voor een groot deel ook door anderen doen. Op zijn naam haalt hij veel opdrachten binnen, deze besteedt hij vervolgens uit aan freelancers. De heer Donker fungeert als een soort onderaannemer.

Liquiditeitsproblemen kent Donker niet. Hij vindt wel dat de betalingstermijnen in Nederland erg slecht zijn. Vooral voor zelfstandig ondernemers is dat lastig. Hij vindt het

vreemd dat wanneer hij een dag te laat is bij de fiscus, hij wel meteen een boete krijgt en dat de fiscus altijd minstens zes weken op zich laat wachten, wanneer hij geld kan innen. Toen de heer Donker een bankkrediet nodig had voor de aanschaf van een pand is hem dat geweigerd. De bank vond dat hij te weinig geld had. "Ze zijn er dus niet erg happig op." Dankzij zijn netwerk heeft hij uiteindelijk toch een hypotheek kunnen krijgen.

Belangenbehartiging

De heer Donker is geen lid van een beroepsvereniging en hij zou niet weten waarvoor hij een collectieve regeling nodig zou hebben.

2.3.7 Portret van een grafisch vormgever

"Al te grote risico's wil ik niet nemen, ik heb namelijk een gezin te onderhouden."

De persoon

De heer Wiersma (40 jaar) woont samen met zijn vriendin en dochtertje in een prachtig huis in de binnenstad. In dit huis heeft hij een ruim kantoor waar hij ons ontvangt voor het interview. Slechts één keer komt zijn dochtertje vertellen dat er telefoon is, want ze weet heel goed dat ze niet mag storen wanneer papa aan het werk is. Hij deelt met zijn vriendin, die drie dagen in de week werkt, alle zorgtaken. Alleen de was doet hij nooit.

De heer Wiersma is grafisch vormgever en maakt omslagen en typografieën voor uitgevers, vooral van kinderboeken. Hij heeft een afgeronde MBO-opleiding: grafische school. Na die school is hij bij een educatieve boekhandel gaan werken, waar hij het vak verder leerde beheersen. Op een gegeven moment merkte de heer Wiersma dat er steeds minder geld werd uitgegeven in de educatieve branche. De lol was er een beetje af en de heer Wiersma besloot te stoppen met dit werk. Hij ging voor een paar maanden op reis. Bij terugkomst vroeg zijn vroegere werkgever, die erg blij was dat de heer Wiersma weer terug was, of hij enkele opdrachten wilde doen. Van daaruit is het klantenbestand verder uitgebreid en is de heer Wiersma als het ware het zelfstandig ondernemerschap ingerold. Nu zou hij nooit meer terug willen. Hij zou voor geen goud de vrijheid die hij voelt weer willen opgeven. De baan die hij had was fijn en hij heeft er veel geleerd, maar hij moet er niet aan denken om verplicht weer op een bepaalde tijd op kantoor te verschijnen.

Op het moment geeft hij naast zijn gewone werk drie uur in de maand les op de grafische school. Hij is voor deze uren in loondienst.

Het bedrijf en het werk

De werkzaamheden van de heer Wiersma bestaan uit het vormgeven van de omslag en de binnenwerken van boeken. Hij beslist onder andere welk lettertype er gebruikt wordt, waar de illustraties komen en op welk papier er gedrukt wordt. De heer Wiersma moet ervoor zorgen dat het boek zo soepel in elkaar zit dat de lezer niet gestoord wordt door oneffenheden in de vormgeving. De kunst zit hem in het onzichtbaar maken van zijn eigen werk.

Pas sinds een jaar of vier is de heer Wiersma overgestapt op het gebruik van de computer en andere technische hulpmiddelen. Tot die tijd bedacht hij alleen de concepten en liet

alles door de uitgevers zelf uitvoeren. Hij vindt het erg prettig om nu met geavanceerde apparatuur te werken, vooral omdat het niet al te grote investeringen vergt. Hij is echter niet van plan zich professioneel met deze kanten van zijn werk te gaan bezighouden. Hij vindt het leuk om aan te geven hoe het product er uit moet gaan zien, maar de technische aspecten laat hij liever aan de drukker over. De heer Wiersma vraagt zich wel af hoe lang hij dit vol kan houden. Als hij uiteindelijk door de markt verplicht wordt zich verregaand in de techniek te verdiepen, zal hij waarschijnlijk overstappen op een andere branche (reclame bijvoorbeeld).

Van het begin af aan heeft de heer Wiersma nooit verlegen gezeten om opdrachtgevers. Hij beseft wat een luxe positie dit is en dat hij waarschijnlijk te gemakzuchtig is in het werven van nieuwe klanten. Toch maakt hij zich geen zorgen. Met de meeste opdrachtgevers heeft hij al tien jaar een samenwerkingsverband. Nieuwe opdrachtgevers krijgt hij voornamelijk door zijn netwerk, of hij komt ze toevallig tegen. Naast uitgevers heeft hij ook wel eens particulieren en kleine bedrijven als klant. Voor hen ontwerpt hij logo's en huisstijlen. De heer Wiersma heeft één hele grote klant waardoor hij altijd verzekerd is van een redelijk basisinkomen. In totaal heeft hij zo'n 15 opdrachtgevers per jaar.

Het bedrijf van de heer Wiersma is niet bij een Kamer van Koophandel ingeschreven. Dat hoeft ook niet. Wat betreft de toekomst zal er, als het aan hem ligt, niet zo heel veel veranderen. De markt is op het moment goed. Hij vindt wel dat uitgevers een beetje schrapeerig zijn. Hij levert kwaliteit en wil daar redelijk voor betaald krijgen. Zijn streven is een salaris dat ongeveer gelijk is aan dat van een schilder of een timmerman.

Soms raakt de heer Wiersma gefrustreerd van het geringe aantal productieve uren dat hij schrijven kan. Hij houdt dagelijks bij waar hij zijn tijd aan besteedt, zodat hij een goed overzicht heeft als hij een factuur moet opstellen. Het valt hem dan op hoeveel tijd hij kwijt is aan een beetje 'rotzooien', zoals hij zegt: het opruimen van zijn kantoor, telefoneren, etc.

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

De heer Wiersma werkt in ieder geval altijd acht uur per dag, soms 's avonds en soms in het weekend. In totaal komt dat neer op zo'n 48 uur per week. Sinds hij een dochtertje heeft is de indeling van zijn werktijden minder flexibel geworden. Dat vindt hij aan de ene kant wel een voordeel, omdat op een gegeven moment "het eind zoek is." Aan de andere kant is flexibiliteit juist de kracht van een zelfstandig ondernemer. Als een opdracht bij een uitgeverij binnen een week af moet, wordt zo'n opdracht vaak aan de heer Wiersma uitbesteed. Hij zorgt er namelijk voor dat het werk wel binnen een week af is, want "mensen in loondienst gaan toch gewoon om vijf uur naar huis", zegt hij lachend.

De fysieke arbeidsomstandigheden van de heer Wiersma kunnen nog verbeterd worden. Daarbij gaat het met name om de afwerking van het kantoor. Over zijn stoel is hij heel tevreden. Hij heeft een extra tafel in zijn kantoor gezet om te bevorderen dat hij afwisselend achter de computer en aan de tafel werkt, al was het maar om RSI te voorkomen.

Sociale zekerheid

Wat zijn sociale zekerheid en aansprakelijkheid betreft heeft de heer Wiersma niet zo heel veel geregeld. Hij vindt een arbeidsongeschiktheidsverzekering veel te duur. Ongeveer één keer per jaar begint hij zich weer zorgen te maken omdat hij niks geregeld heeft. Hij besluit dan iedere keer er iets aan te gaan doen.

De heer Wiersma heeft er wel voor gezorgd dat hij een flinke buffer heeft opgebouwd, zodat hij het in ieder geval een tijdje kan uitzingen als er iets gebeurt. Tegen ziekte heeft hij zich verzekerd, maar het eerste half jaar ontvangt hij niks. Geen werk is geen inkomsten.

De vraag naar zijn pensioen vindt hij een hele goede. Na enig nadenken herinnert hij zich dat hij een levensverzekering heeft afgesloten. Ook het huis ziet hij als pensioen.

Een volwaardige beroepsaansprakelijkheidsverzekering heeft de heer Wiersma niet. Hij heeft wel geregeld dat als er iets gebeurt met het materiaal van een ander dat zich zijn kantoor bevindt, hij zijn aansprakelijkheid daarvoor kan verhalen op een verzekeraar.

Van de kant van de overheid zou de heer Wiersma graag zien dat de sociale zekerheidsregelingen, indien hij arbeidsongeschikt mocht raken, van een hoger niveau waren. Hij vindt de bijstandsuitkering veel te laag. Als mensen in de bijstand terecht komen, is dat heus niet voor hun plezier. Hij vindt dat mensen die in zo'n situatie verkeren het recht hebben om enigszins normaal rond te kunnen komen.

Dilemma's

Hoewel de heer Wiersma heel blij is dat hij zelfstandige is, kent hij ook enige problemen, zoals het vinden van een balans tussen werk en privéleven. Zijn gezin, sport, vakantie; het is vrij moeilijk om hier voldoende tijd voor te reserveren.

Voor de meeste zelfstandig ondernemers geldt dat wanneer zij het tijdelijk wat minder druk hebben en dus tijd zouden kunnen besteden aan andere dingen, zij zich acuut zorgen beginnen te maken over de toekomst. Het merendeel gaat in een rustiger periode meteen aan de slag om nieuwe klanten te werven. Het is voor zelfstandig ondernemers erg moeilijk om "nee" te zeggen tegen opdrachten. Je moet heel sterk in je schoenen staan. De heer Wiersma zou bijvoorbeeld wel eens wat andere soorten opdrachten willen aanpakken. Om dat te kunnen doen moet hij zijn huidige opdrachtgevers zeggen dat hij even geen tijd voor ze heeft. Ze kunnen immers op zoek gaan naar een andere vormgever. Hij durft het risico niet goed te nemen, mede omdat hij een gezin heeft te onderhouden.

De heer Wiersma maakt zich ook wel eens zorgen over zijn vervangbaarheid. Het is nog nooit een probleem geweest, maar hij heeft wat dit betreft niks geregeld. Hij heeft wel een soort netwerk om zich heen van collega's waar hij wel eens mee samenwerkt.

Met liquiditeitsproblemen of bankkredieten heeft de heer Wiersma nog nooit te maken gehad. Hij is een van huis uit Rooms Katholiek Calvinist en houdt er niet van om te lenen.

Belangenbehartiging

De heer Wiersma is geen lid van een beroepsorganisatie. Voor collectieve regelingen heeft hij weinig belangstelling. Het kenmerk van een zelfstandig ondernemer is juist dat hij zelfstandig is. Het lidmaatschap van een beroepsvereniging brengt voor de heer Wiersma veel te veel verplichtingen met zich mee. Dan moet hij rekening gaan houden met vaststaande uurtarieven en dergelijke. Hij hecht veel te veel aan zijn vrijheid en de mogelijkheid om alles zelf te sturen en te regelen.

2.3.8 Portret van een grafisch vormgeefster

"Vijf dagen in de week werken bij een baas werken vond ik slopend. Bij mezelf wil ik wel 6 dagen en nachten werken."

De persoon

Ergens in een grote stad. Ik loop een smalle trap op. Op de derde verdieping staat een vriendelijke vrouw mij op te wachten. Zij gaat mij voor naar haar werkruimte, strak en efficiënt ingericht. Daar brengt zij heel wat uren door, zo zal al gauw blijken uit het gesprek dat ik voer met deze gedreven vrouw.

Mevrouw Altena is 46 jaar, getrouwd en heeft 1 kind. Haar man kookt elke dag en doet de boodschappen, daar hoeft mevrouw Altena zich helemaal geen zorgen meer over te maken. Zij houdt (ook) het huis bij en zorgt (ook) voor haar zoon, maar in drukke tijden neemt haar man het helemaal over. Haar opleiding bestaat uit de Grafische school (MBO), sociale academie (HBO), tweeënhalf jaar psychologie en gymnasium alpha. Voordat mevrouw Altena zich als zelfstandige vestigde, werkte zij een aantal jaren bij een sociaal-realistisch theatergezelschap dat samenwerkte met een vakbond. Het gezelschap maakte theater over scholing, werkomstandigheden, etc. voor de vakbonden. Daarna heeft zij een paar jaar als offsetdrukster gewerkt. In die tijd is zij geïnteresseerd geraakt in het vak. Zij merkte dat alleen de ontwikkeling van haar sociale kant niet genoeg was, zij voelde zich niet in balans en wierp zich op de techniek, zij is een echte doe-het-zelver. Toen is zij naar de grafische school gegaan, waar zij een goede opleiding heeft gehad. In die jaren is zij gegroeid in de richting van het zelfstandig ondernemerschap. Haar motieven om zelfstandig te worden, omschrijft zij als volgt: "Vijf dagen in de week bij een baas werken vond ik slopend, ik kwam nergens meer toe, ik werd er doodzenuwachtig van. Er bleven altijd van die stapeltjes liggen." Zij lacht hartelijk. "Bij mezelf wil ik wel 6 dagen en nachten werken!"

De voordelen van het zelfstandig ondernemerschap zijn voor mevrouw Altena o.a. dat zij zelf haar eigen beleid kan bepalen, de eigen koerswijziging kan inzetten, het zelf inrichten van de werkzaamheden en de eigen tijd indelen. Zij heeft haar eigenheid in haar bedrijf willen stoppen.

Het bedrijf en het werk

De branche waarin mevrouw Altena werkt is de grafische sector, in de ontwerp-hoek, het uitvoeren van de ontwerpen die drukklaar gemaakt kunnen worden door haarzelf en klaar voor Internet. Zij maakt dus ook websites. Soms wordt het werk in delen aangeleverd en

soms moet zij alles van het begin af aan opzetten. Het gaat dan om het opzetten van het ontwerp, huisstijlen, brochures, boekjes, logo's, cd-hoesjes, vlaggen, buitenborden, visitekaartjes, websites. Websites is eigenlijk een andere discipline, maar tegenwoordig komt die vraag er steeds meer bij. "Wil je een visitekaartje maken, maar het moet ook op het Internet." De klanten zijn heel uiteenlopend, een botenbouwer, een verloskundige associatie, een geavanceerde softwareontwikkelaar, een theaterbureau, etc. Het aantal wisselende klanten per jaar loopt van 6 tot 10. De relaties zijn meestal langlopend: hebben ze eenmaal een opdracht gegeven, dan komen de meeste klanten weer terug, ook al kan dat 3 jaar duren, omdat ze met een bepaald ontwerp wel een paar jaar verder kunnen en soms duurt dat 10 jaar wanneer ze voor een herziening komen. Anderen ziet zij eens in de 3 maanden voor het aanmaken van mailings, van folders of voor het doen van kleine klusjes tussendoor.

Haar bedrijf bestaat sinds 1989. Mevrouw Altena heeft een eenmanszaak, een "eenvrouwszaak." Met gepaste trots meldt zij dat zij tot nu toe nog nooit iets gedaan heeft om nieuwe klanten te werven! Vorig jaar, na 9 jaar werk, had zij opeens 3 maanden geen opdrachten. Zij is toen ontzettend geschrokken "want je gaat er natuurlijk op rekenen, op bepaalde inkomsten" en toen heeft zij een planning gemaakt voor de komende 10 jaar, "hoe ga ik dat aanpakken." Ze is gaan kijken wat ze kan doen aan het werven van nieuwe klanten. Ze is o.a. een eigen website gaan opzetten waarop promotie- en klantenmateriaal te vinden is. Men kan daar zien wat haar stijl is, welke dingen ze maakt, ze biedt een bepaalde 'instapopdracht' aan, zodat men met haar kennis kan maken. Ze adverteert in bepaalde bladen en de afgelopen maanden heeft ze een netwerk van veelal vrouwen die ook een eigen bedrijf hebben, opgebouwd. Ze stuurt mailingen uit met een speciaal aanbod en de vraag of zij iets voor kan betekenen wanneer iemand iets nodig heeft op het gebied waar mevrouw Altena werkzaam is.

Zij probeert de uiteenlopende klanten, die van alle kanten komen, een beetje te sluizen richting middelgrote softwareontwikkelaars en computerbedrijven, want daar ligt eigenlijk haar hart... "die verkopen namelijk een vrij droog product, een kastje, iets wat niet zo grijpbaar is en dan is het een uitdaging om de presentatie ervan met stijl te doen." Mevrouw Altena wordt zichtbaar opgetogen. "Je hebt dan vaak heel veel vrijheid om iets moois en iets ontzettends leuk te maken. Opdrachtgevers hebben daar veel geld voor over. Ze willen de presentatie graag zien in de stijl van hun eigen bedrijf."

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

Mevrouw Altena werkt gemiddeld 60 uur per week, 6 dagen van 10 uur. Zij probeert minimaal één dag per week niet te werken, meestal op de zaterdag of de zondag, zodat zij die kan delen met haar gezin. Opdrachten komen vaak op een laat moment binnen. Wanneer het nodig is gaat zij om 10 uur 's avonds naar bed en staat om 4 uur 's morgens op. Zij werkt dan van 4 tot 7, dan wordt de familie wakker, zij brengt haar zoon naar school en is om 9 uur terug. Weer aan de slag tot een uur of 1, dan een beetje lummelen en wat andere dingetjes doen. Overdag slaapt zij nooit. In de middag werkt zij nog een deel en van 6 tot 8 eten en bedperikelen. Dan nog anderhalf à twee uur en de dag is weer voorbij. Voordeel van 's nachts werken vindt zij de rust en de concentratie die zij dan kan opbrengen.

De eerste jaren werkte zij standaard tot 2, 3 uur s' nachts, maar dat ritme houdt ze niet meer vol. Zij is flexibel in haar arbeidstijden, maar zij moet die uiteraard aanpassen aan het werkaanbod. Ze kan immers niet tegen klanten zeggen dat zij het op een gegeven moment te druk heeft, anders zijn ze weg.

Over de werkplek die zij voor zichzelf gecreëerd heeft, is zij tevreden. De opstelling van de werkmeubelen is goed, de stoelen zijn in hoogte verstelbaar, de lichtinval is goed en ze probeert regelmatig even te bewegen. Ze moet wel uitkijken dat ze niet 4 uur achterelkaar werkt, zonder te eten of te drinken. Beeldschermwerk is verslavend! Voor haarzelf is het goed geregeld, maar mocht er iemand bijkomen, dan wordt het een ander verhaal. Zij zit op de grens dat ze werk moet gaan uitbesteden "als ik wil voorkomen dat ze mij over 3 jaar wegdragen", omdat het teveel wordt.

Sociale zekerheid

Mevrouw Altena zit in het ziekenfonds bij haar man. Zelf heeft ze niets geregeld in geval van ziekte of arbeidsongeschiktheid omdat zij dat verhoudingsgewijs veel te duur vindt. Zij weet dat zij een risico loopt, mocht zij voor langere tijd arbeidsongeschikt raken, maar daar kan zij zich niet meer druk om maken, de baten wegen absoluut niet op tegen de kosten. Mochten er gaten vallen in de inkomsten, dan vangt zij dat ook zelf op. Voor haar pensioen heeft ze tot nu toe niets geregeld, gewoonweg omdat er geen geld voor was. Alles wat er binnenkwam werd meteen weer geïnvesteerd. Nu zit het wel in de planning en hoopt ze 15 jaar voor haar pensioen iets opzij te kunnen gaan leggen.

Voor de beroepsaansprakelijkheid heeft zij 3 verzekeringen afgesloten: brand-, braak- en computerverzekeringen. Indien zij iets laat drukken en er zit een grote fout in, dan kan zij dat regelen met de verzekering, want een hoge claim zou zij niet overleven. Zij heeft dus duidelijk een keuze gemaakt: wél een beroepsaansprakelijkheidsverzekering, géén arbeidsongeschiktheidsverzekering, maar langzamerhand vindt zij dat ook dat laatste geregeld moet worden. Het accent heeft de eerste jaren duidelijk gelegen op het overleven van haar bedrijf, als er maar te eten was en de huur betaald kon worden.

Wat de aansprakelijkheid betreft, stelt mevrouw Altena voor dat de overheid eens kijkt wat zij voor de zelfstandigen kan betekenen en niet alles overlaat aan particuliere verzekeringsmaatschappijen.

Dilemma's

Na 9 jaar alleen werken en alle problemen alleen te lijf moeten gaan, kreeg mevrouw Altena vorig jaar behoefte aan uitwisseling en aan meer zekerheid wat de inkomsten betreft. Zij is op zoek gegaan naar een vaste baan voor 2 dagen in de week en die heeft zij per 1 januari jl. gevonden bij een lithograaf. Ze kwam daar al jaren over de vloer, haar eigen werk brengen. Daar heeft ze 7 leuke collega's, oude rotten in het vak. Ze werkt niet in loondienst, maar wordt per project ingehuurd. Na afloop stuurt zij een nota. Deze constructie duurt zolang er werk is. De inspiratie die ze daar opdoet, werkt weer door in haar eigen bedrijf en van daaruit weer terug naar het werk bij de lithograaf. Een gunstige wisselwerking dus.

De liquiditeit vormt soms een probleem. Indien haar nota's niet betaald worden, kan zij weer niet de personen betalen die voor haar werk hebben gedaan of ze moet het gaan voorschieten. Omdat ze niet zo heel commercieel is, heeft ze de afgelopen jaren niet een grote buffer kunnen opbouwen. Met bankkredieten heeft ze nooit te maken gehad. Negen jaar geleden heeft ze een persoonlijke lening bij een familielid kunnen afsluiten tegen zeer coulante voorwaarden. Bij een beginnend ondernemer of bij een doorstarter kan het ontbreken van een vangnet in welke vorm dan ook een probleem vormen, zeker in de grafische sector, waar het aanschaffen van het een en het ander al gauw in de papieren loopt.

Wensen en/of verwachtingen naar de overheid heeft mevrouw Altena niet echt, wel is ze zeer te spreken over Stew (Stichting Experimentele Werkbemiddeling), met Adapt, een op Europees niveau gesubsidieerd project voor doorstartende, ondernemende vrouwen, waar het mogelijk is allerlei cursussen en trainingen te volgen op het gebied van bijvoorbeeld verkoop, financiën, marketing. Zo'n aanspreekpunt met cursussen is prima vindt mevrouw Altena en misschien kan de overheid daarin een rol spelen.

Belangenbehartiging

Mevrouw Altena is geen lid van een beroepsvereniging met belangenbehartiging, maar heeft zeker belangstelling voor collectieve regelingen voor ZZP-ers.

2.3.9 Portret van een kleding ontwerpster

"De vrijheid, je eigen ritme en gevoel volgen en dat niet van buiten opgelegd krijgen [...] je laten leiden door waar jou intentie heen gaat, in plaats van je laten leiden door snelheid en geld."

De persoon

Mevrouw Jongmans studeerde bedrijfskunde aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam. Na haar ontslag bij een grote juridische uitgeverij waar ze een management functie had, besloot ze te gaan reizen. Ze ging onder meer naar India. Weer terug in Nederland schreef ze zich, nu anderhalf jaar geleden, in bij de Kamer van Koophandel.

Mevrouw Jongmans (36 jaar) maakt kleding die ze zelf heeft ontworpen. Mevrouw Jongmans vindt dat haar persoonlijkheid erg veranderd is sinds haar overstap van de uitgeverij naar het ontwerpen en maken van kleding. Ze volgt nu naar eigen zeggen veel meer haar eigen intuïtie. Ze ervaart vaak dat beroepen waarin met de handen gewerkt wordt, ondergewaardeerd worden. Zij vindt het heerlijk om met haar handen te werken en met stoffen bezig te zijn.

Ze maakte van kinds af aan al kleding. Al haar eigen verzinsels bracht ze tot uitvoer. Ze volgde een aantal cursussen en is nog steeds bij een kleermaker in de leer. Ze wil graag van binnenuit leren, ofwel dat leren wat ze graag wil leren wat haar op dat moment aanspreekt. Ze wil zich de techniek volledig eigen maken. Het op deze manier ontwikkelen van haar creatieve en vrouwelijke kant ziet ze als haar drijfveer voor haar zelfstandig ondernemerschap.

Mevrouw Jongmans is gescheiden van haar partner. Ze waren niet getrouwd, 'maar het was wel mijn man'. Ze heeft geen kinderen.

Het bedrijf en het werk

Van het geld dat mevrouw Jongmans over had van haar baan bij de uitgeverij, waar ze drie keer zoveel verdiende als dat ze nu doet, aangevuld met een 'oprotpremie' van haar vorige werkgever, was zij twee jaar geleden in staat om voor zichzelf te beginnen. Mevrouw Jongmans verkoopt voornamelijk exclusieve maatkleding aan particulieren (feestkleding met name) en ze probeert haar producten ook aan winkels te verkopen. Ze heeft één afnemende winkel in een stad in Nederland, de andere afnemende winkels zijn in België gevestigd. De reden daarvan is dat Belgen veel meer geld aan kleding uitgeven dan Nederlanders. In België is het veel makkelijker om exclusieve kleding te verkopen. Haar stof haalt ze vooral uit Frankrijk.

Mevrouw Jongmans is van plan om in de toekomst meer te gaan ontwerpen. Ze wil het maken van de kleding meer aan anderen gaan overlaten.

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

Haar werkdag begint 's morgens om een uur of acht à negen. Tot ongeveer 14.00 uur kan ze goed doorwerken. Dan krijgt ze de behoefte om mensen te zien en te spreken. Zelfstandig werken geeft veel vrijheid, maar de keerzijde is dat ze alle beslissingen ten aanzien van investeringen en het nemen van risico's, alleen moet nemen. Soms heeft ze behoefte aan de mening van een ander.

Mevrouw Jongmans werkt veel 's avonds. Ze vindt het prettig om, met een muziekje op de achtergrond, achter de naaimachine te zitten. Het is ook haar hobby. Op zaterdag gaat ze vaak naar de lappenmarkt om stof te kopen voor de particuliere opdrachtgevers. Als ze van een kledingstuk meer stuks moet maken, dan moet ze grotere hoeveelheden van dezelfde stof kunnen bij bestellen. Dat kan alleen bij grote leveranciers.

Op zondag werken is voor haar een grote uitzondering: 'Zondag is een rustdag'. Ze kan het zich permitteren om, als het mooi weer is, een tropenrooster toe te passen. Ze werkt dan vooral in de avond. Mevrouw Jongmans geeft aan dat haar werk- en privé sfeer sterk met elkaar verweven zijn. Soms doet ze bij wijze van uitje inkopen voor haar zaak.

Sociale zekerheid

Eén dag per week is mevrouw Jongmans in loondienst bij een kledingwinkel. Zij staat in de winkel en probeert de kleding die zij maakt, te verkopen. Alle kleding in de winkel wordt zelf geproduceerd.

De enige verzekering die ze als gevolg van deze baan in loondienst heeft, is een ziektekostenverzekering bij het ziekenfonds. Andere verzekeringen, zoals een arbeidsongeschiktheidverzekering heeft ze niet. Die zijn voor haar veel te duur. Ze heeft zich er naar eigen zeggen ook nooit op georiënteerd. Ze vindt wel dat het hoog tijd wordt de brandverzekering, die nog uit de tijd stamt dat zij geen atelier met een stoffenvoorraad had, te verhogen.

Mevrouw Jongmans vindt eigenlijk dat ze ook een aansprakelijkheidsverzekering zou moeten afsluiten. Ze vertelt over het voorval waarbij zij een claim van f 16.000,- in haar schoenen geschoven kreeg. Ze had de kleding verzorgd voor een koor van 80 leden. De kledingstof bestond uit twee lagen waarmee allerlei leuke effecten verkregen konden worden. Voordat ze de kleding ging maken, had ze getest hoe de stof gewassen moest worden. Naar haar idee had ze het goede wasvoorschrift in de kleding genaaid, maar de lagen bleken na het wassen van elkaar los te laten. Mevrouw Jongmans had het geluk dat het koor de stof rechtstreeks bij de leverancier gekocht had. Daardoor kon ze de claim op de leverancier afwentelen.

Zulke risico's beangstigen mevrouw Jongmans. Een aansprakelijkheidsverzekering is echter erg duur, zoals de belasting hoog is. Nu geniet ze, naast haar zelfstandigenaftrek, nog een startersaftrek, maar die houdt binnenkort op en soms vraagt ze zich af hoe ze rond moet komen. Ze verwacht steun van haar familie, mocht ze echt in de problemen komen.

Ten aanzien van regelingen rondom de sociale zekerheid zou mevrouw Jongmans het op prijs stellen als ze zich, bij een inkomen tot f 42.000,- per jaar, bij het ziekenfonds zou kunnen verzekeren tegen ziektekosten. Een particuliere ziektekostenverzekering is voor haar veel te duur.

Op dit moment kan ze net rondkomen van haar inkomsten. Ze woont in een groot en duur huis.

Het is voor haar onmogelijk om voldoende te verdienen om alle verzekeringen en belasting te kunnen betalen en ook geld voor een boterham over te houden.

Dilemma's

Mevrouw Jongmans weet niet goed of ze iemand in dienst moet nemen. Ze vraagt zich af of ze voldoende inspiratie en klanten heeft om die werknemer te betalen.

Omdat ze zich vaak alleen voelt zou ze het prettig vinden als iemand met een creatief beroep een kamer bij haar zou huren. "Dat inspireert, dan weet je dat je niet in je eentje bezig bent."

Mevrouw Jongmans vindt het iedere keer weer een dilemma om te bepalen in hoeverre ze zich zal conformeren aan de markt. Winkeliers kopen al in februari de winterkleding in. Ze zou dus iedere winter met de mode van de volgende winter bezig moeten zijn. Mevrouw Jongmans heeft niet de behoefte om aan deze werkwijze mee te doen.

Ze zou een bruidscollectie ontwerpen. In januari moest dat af zijn, zodat de aanstaande bruiden in februari en maart kunnen kiezen en in mei en juni kunnen trouwen. Aangezien de tijd het niet toestond om de collectie op tijd af te hebben heeft ze het project verschoven naar volgend jaar. Alle materialen waren echter al wel ingekocht. Ze besloot de zomercollectie over te slaan en direct te beginnen aan die van de winter. Dat impliceert wel dat ze pas vanaf op z'n vroegst oktober weer inkomsten heeft. Ze vindt het niet leuk om zover vooruit te moeten kijken.

De markt voor de producten van mevrouw Jongmans is heel onzeker. Het vergt veel moeite om een klantenbestand op te bouwen. Het ene moment is er veel werk het andere moment ligt het werk bijna stil. Haar financiële armslag is daardoor krap. Niettemin vindt ze haar werk erg leuk, benadrukt ze.

Ze zou het praktisch vinden als ze samen met een aantal andere zelfstandigen grotere hoeveelheden stof tegelijk in zou kunnen kopen. Nu is ze genoodzaakt om haar stof in de winkel te kopen, waar ze f100,- per meter moet betalen. Bij de groothandel, waar alleen grote hoeveelheden tegelijk kunnen worden afgenomen, betaalt ze de helft. Mevrouw Jongmans denkt echter dat het heel moeilijk is om overeenstemming te bereiken over welke stoffen er gekocht moeten worden. Iedere zelfstandige heeft voor zijn of haar specifieke projecten ook iedere keer weer specifieke stoffen nodig.

Belangenbehartiging

Mevrouw Jongmans is niet aangesloten bij een belangenbehartigingsorganisatie. Ze is wel lid van een lokaal netwerk van vrouwelijke ondernemers.

2.3.10 Portret van een tekstschrijfster

“Een eigen bedrijf starten in deeltijd: dat geeft wel vrijheden en geen onzekerheid.”

De persoon

Mevrouw Van Mieris is 32 jaar en woont samen met haar vriend die bij een grote uitgeverij werkt. Sinds twee en een half jaar houdt ze zich als zelfstandige bezig met het schrijven van teksten.

Mevrouw Van Mieris heeft Communicatie wetenschappen gestudeerd en is in 1990 afgestudeerd. Sinds een jaar of vier werkt ze bij het ontbijtnieuws van een commerciële omroep. Dit werk brengt met zich mee dat ze 's nachts werkt en dus weinig tijd heeft voor een sociaal leven. Een jaar lang heeft ze naast een fulltime baan bij de commerciële omroep in opdracht van derden teksten geschreven. De opdrachten groeiden gestaag in aantal en toen is ze bij de omroep voor vijftig procent gaan werken. Nu heeft ze haar baan in loondienst helemaal opgezegd en binnenkort loopt het contract af. Wat ze met haar eigen bedrijf verdient komt volgens mevrouw Van Mieris ongeveer overeen met het salaris van haar laatste baan in loondienst.

Een motief voor mevrouw Van Mieris om zelfstandige te worden was het verlangen om te schrijven. Dat ze bij de televisie terecht was gekomen, was toeval: haar ambities liggen daar niet. Schrijven is goed te combineren met andere werkzaamheden, het is een flexibel beroep. De stap van loondienst naar zelfstandige was niet zo groot voor mevrouw Van Mieris, omdat ze het lang heeft kunnen combineren. Ze heeft altijd al geweten dat ze zelfstandig tekstschrijfster wilde worden. Ze wilde echter de zekerheid van een vaste baan niet te snel opgeven. Gelukkig bestond er een mogelijkheid om parttime te gaan werken.

Een baan in loondienst als tekstschrijfster heeft mevrouw Van Mieris niet gevonden. Ze heeft er ook niet echt naar gezocht. Vroeger heeft ze wel eens op de redactie van een blad gewerkt, maar daar had ze het niet naar haar zin. Zoals ze het nu heeft georganiseerd, vindt ze bijzonder prettig. Ze weet van zichzelf dat ze “dingen snel zat is.” Nu heeft ze de vrijheid zelf opdrachtgevers te kiezen.

Het bedrijf en het werk

Mevrouw Van Mieris is freelance tekstschrijfster (eenmanszaak). Zij kon zich in deze hoedanigheid niet inschrijven bij de Kamer van Koophandel. Schrijven is een vrij beroep.

In opdracht van tijdschriften, sponsored magazines en wat zij verder op haar weg tegen komt levert zij teksten aan. Haar eerste opdracht verwierf mevrouw Van Mieris door een aantal ideeën voor artikelen op papier te zetten en die via een connectie in de tijdschriftenbranche op de juiste plek te krijgen. De reactie was dat ze voor het blad mocht gaan schrijven. Ook andere opdrachten heeft ze op een soortgelijke manier verworven. Inmiddels heeft zij een netwerk van opdrachtgevers opgebouwd.

Mevrouw Van Mieris laat zien dat ze kan schrijven en dat ze ervaring heeft als journaliste. Vooral het meesturen van ideeën stellen bladen volgens haar zeer op prijs. Ook netwerken, iedereen laten weten dat ze tekstschrijfster is en geïnteresseerd is in opdrachten, is een acquisitiemethode die mevrouw Van Mieris hanteert. Op het moment heeft ze zo'n vijf à zes opdrachtgevers, sommigen zitten bij hetzelfde concern.

Voor de toekomst heeft mevrouw Van Mieris geen duidelijke plannen. Haar streven is om voldoende opdrachten te hebben om ervan te kunnen leven. Mevrouw Van Mieris wil absoluut geen mensen in dienst. Ze wil de dingen doen die ze leuk vindt. Het schrijven van teksten is voor haar een uitdaging en een hobby en dat brengt met zich mee dat ze haar werk als erg relaxed ervaart.

Mevrouw Van Mieris heeft een accountant in de arm genomen, omdat zij van mening is dat een accountant uiteindelijk geld oplevert. Als ze zelf de administratie zou doen, zou dit veel meer tijd kosten en bovendien kent een accountant wellicht aftrekposten waar zij geen weet van heeft.

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

De tijden waarop mevrouw Van Mieris werkt zijn zeer wisselend. Ze vindt de zondagen bijvoorbeeld heerlijk rustige dagen om op te werken. Soms houdt de aard van het onderwerp waarover ze moet schrijven in, dat ze 's avonds werkt, omdat de mensen bij wie ze informatie moet inwinnen alleen buiten kantooruren thuis te bereiken zijn.

Meestal hebben de opdrachten van mevrouw Van Mieris een doorlooptijd van drie of vier weken. Dan moet de opdrachtgever de tekst binnen hebben. Als dat niet haalbaar is, omdat ze te weinig tijd heeft of omdat er geen informatie over het onderwerp voorhanden is, dan laat ze dit weten aan de opdrachtgever en over het algemeen wordt dat geaccepteerd. De samenwerkingsverbanden tussen mevrouw Van Mieris en haar opdrachtgevers zijn over het algemeen van langere duur en beide partijen weten wat ze aan elkaar hebben.

Mevrouw Van Mieris heeft voor haar werk een aparte kamer in het huis. De inrichting is zodanig dat het aangenaam is om daar te schrijven. Aan huis werken bevalt haar heel goed en het bevordert de flexibiliteit van haar arbeidstijden. Het enige nadeel van werken aan huis is dat ze gebeld kan worden op momenten die helemaal niet uit komen. Een oplossing is een tweede telefoonlijn.

Mevrouw Van Mieris is erg blij met Internet, "gewoon een feest" en zeer tijdbesparend. Ze begrijpt niet dat ze ooit een artikel heeft geschreven zonder dit medium. De hoeveelheid ideeën, mensen, telefoonnummers en contacten die ze er vanaf haalt is ongelooflijk. Met twintig minuten surfen heeft ze nu direct de juiste contactpersoon te pakken terwijl ze anders een middag bezig kan zijn met bellen. Via Internet netwerkt mevrouw Van Mieris ook met andere vrouwelijke zelfstandige ondernemers en wisselt met hen informatie, ervaringen en problemen uit.

Sociale zekerheid

Vanaf het moment dat ze uit dienst treedt bij een commerciële omroep heeft mevrouw Van Mieris een arbeidsongeschiktheidsverzekering. Ze moet hier wel "wat geld" voor betalen maar krijgt er via de belasting ook weer de helft van terug.

De verzekering keert bij ziekte na negentig dagen uit. De eerste negentig dagen is het dus: geen werk, geen inkomen. Mevrouw Van Mieris krijgt een uitkering zodra ze niet meer kan schrijven: vervangende arbeid is niet verplicht. Via een kennis in de verzekeringsbranche is ze tot de keuze voor deze verzekering gekomen.

Tegen werkloosheid heeft ze zich niet verzekerd, ze weet ook niet of dat zou kunnen. Wat betreft haar pensioen heeft ze een koopsompolis genomen. Verder heeft ze over haar pensioen nog niet nagedacht. Ook aan een eventuele beroepsaansprakelijkheidsverzekering heeft ze nog geen aandacht besteed. In haar vak speelt dat niet zo. Bovendien is mevrouw Van Mieris op het moment officieel nog steeds in loondienst. Met de uvi heeft mevrouw Van Mieris geen contact gehad.

Wensen ten aanzien van de overheid heeft mevrouw Van Mieris niet. Ze is immers zelfstandige. De tegemoetkoming van de overheid zal wel verweven zijn met de fiscale maatregelen waar zelfstandig ondernemers van kunnen profiteren, denkt ze. Jaarlijks kan mevrouw gebruik maken van de zelfstandigenaftrek en de eerste drie jaar ook van de startersaftrek. Zo betaalt ze minder belasting. Verder heeft ze nog niet echt uitgezocht wat er veranderd is in haar financiële positie ten opzichte van de overheid nu zij zelfstandige is.

Dat ze zelf haar verzekeringen moet regelen vindt ze geen probleem, dat hoort bij het zelfstandig ondernemerschap. Het voordeel is dat ze nu de vrijheid heeft om zelf te kiezen of ze zich wel wil verzekeren en zo ja, op welke manier.

Dilemma's

Bij mevrouw Van Mieris verloopt alles heel soepeltjes. Ze hoeft als tekstschrijfster geen grote investeringen te doen. Ze hoeft geen bankkredieten aan te vragen en ondernemersplannen op te zetten. Het enige wat ze nodig heeft is een computer.

Mevrouw Van Mieris vraagt haar opdrachtgevers altijd om binnen dertig dagen te betalen. Over het algemeen heeft ze het geld binnen zes weken. Met wanbetalers heeft ze nog geen ervaring en liquiditeitsproblemen heeft ze ook nog niet gehad.

Met de overheid heeft mevrouw Van Mieris eigenlijk weinig te maken. Ze ziet in haar situatie ook geen rol voor de overheid. Mevrouw Van Mieris krijgt alle informatie wel die ze nodig heeft.

Belangenbehartiging

Mevrouw Van Mieris is nergens lid van. De NVJ (journalistenvereniging) vindt ze te duur. Bovendien word je als zelfstandig ondernemer door opdrachtgevers uitgelachen als je de prijzen vraagt die de NVJ adviseert. Een voordeel om lid te worden is wel dat de NVJ bij problemen met bijvoorbeeld wanbetalers rechtsbijstand verleent.

Ook van andere vakbonden met een journalistenafdeling ziet mevrouw Van Mieris zich geen lid worden. Ze vindt wel dat de belangen die de vakbonden behartigen op zich belangrijk zijn; ze regelen bijvoorbeeld het geld dat tekstschrijvers krijgen bij herverschijning van hun teksten.

Voor mevrouw Van Mieris hoeft de vakbond ook geen rol te spelen bij het afsluiten van sociale verzekeringen. Ze kan zich wel voorstellen dat collectieve verzekering geld zou besparen. Als er een organisatie zou zijn die dit zou aanbieden zou ze er zeker over nadenken of ze zich zou aansluiten.

2.4 Het onderwijs

2.4.1 Portret van een docente Nederlands

“Never a dull moment.”

De persoon

Mevrouw Engels is een charmante verschijning, resoluut, vastberaden, maar ook enigszins gereserveerd. Zij bewoont een appartement in een bijzonder gebouw met een prachtig, weids uitzicht. De sfeer die in haar huis hangt komt goed overeen met haarzelf. Het is er prettig toeven.

Mevrouw Engels is 33 jaar, heeft een vaste partner waarmee zij niet samenwoont en niet gehuwd is. Na de middelbare school heeft zij enkele jaren niets gedaan en heeft Nederlands gestudeerd aan de universiteit. Zij heeft nooit in loondienst gewerkt. Naast haar huidige werkzaamheden heeft zij geen ander werk.

Haar motieven om zelfstandig te worden waren ondermeer “omdat ik niet met collega’s in de koffiekamer wil zitten en omdat ik niet van negen tot vijf opgesloten wil zitten en omdat ik geen hijgende baas in mijn nek wil hebben die mij steeds controleert. Als docent ben je tijdens je werk volkomen zelfstandig en onafhankelijk.”

De voordelen voor haar zijn de vrijheid, zij kan haar werktijden precies zo indelen zoals zij dat wilt. Zij kan dagen vrijhouden door dan geen afspraken te plannen.

Haar motto als zelfstandige is het zgn. YASIV-principe, zoals de Amerikanen dat noemen: Young, Attractive, Sociable, Intelligent and Verbal. Als je dat bent, dan red je het, anders niet. Je moet heel erg alert zijn, heel erg outgoing in het bestaan als freelancer, anders kan je er totaal aan opbranden. Het bestaan als freelancer dwingt je zo te zijn, je hebt immers “never a dull moment.” Je wordt nooit een grijze schim, dat kan je je niet veroorloven, en op zich is dat een enorme training, aldus mevrouw Engels.

Het bedrijf en het werk

Mevrouw Engels is freelance taaltrainer in het Nederlands als tweede taal aan mensen uit het buitenland. Haar opdrachtgevers zijn verschillende onafhankelijke, particuliere instituten in een stad in Nederland en één in Engeland. De opdrachtgevers zorgen ervoor dat er geld in het laatje komt en zorgen voor de continuïteit van de opdrachten. De mensen aan wie ze les geeft zijn haar klanten. Mevrouw Engels zorgt er voor dat de relatie met de instituten goed is en benadert zelf andere instituten om ze te laten weten wanneer ze werk nodig heeft en wanneer niet. Op deze manier probeert ze actief nieuwe opdrachten en zodoende nieuwe klanten te werven. Soms neemt ze klanten mee die ze dan verder privéles geeft. Zij heeft met zowel de opdrachtgevers als de cursisten directe relaties. Is een cursist niet tevreden over haar als docente, dan kan hij of zij dat aankaarten bij het instituut. Dat komt echter nauwelijks voor.

Ook als freelancer moet je een sollicitatieprocedure doorlopen voordat je in het bestand van een instituut wordt opgenomen en aan de slag kunt. De instituten willen uiteraard verzekerd zijn van goede docenten.

Mevrouw Engels staat nog niet ingeschreven bij de Kamer van Koophandel en heeft ook nog geen Btw-nummer. Binnenkort wordt dit geregeld. Zij werkt nu 2½ jaar als freelancer. Er is een enorme markt voor haar werkzaamheden. Er wordt erg veel geld uitgetrokken voor het geven van het Nederlands als tweede taal. Mevrouw Engels zou zonder problemen een eigen instituut kunnen beginnen, zoveel werk is er. Zij ziet haar toekomst dan ook erg zonnig in. Voorlopig blijft zij ZZP'er, maar wie weet begint zij over enkele jaren een instituut en laat zij freelancers het werk doen. Zij ziet zichzelf dan meer als de organisator achter het geheel.

Haar relatie met haar cursisten is over het algemeen goed, al heeft ze weleens wat moeite met bepaalde culturen omdat de afstand te groot is. Bij sommige cursisten is het soms moeilijk om altijd je geduld te bewaren, zeker wanneer ze erg traag van begrip zijn.

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

Mevrouw Engels werkt gemiddeld 16 uur per week en meestal in de avonduren. De les-tijden worden bepaald door de cursisten zelf, tenzij het vaste groepen zijn, maar dan ook zijn de lessen in de avonduren. Haar arbeidsomstandigheden verschillen per instituut, sommige lokalen zijn prachtig en sommige erg saai, maar ze heeft geen klachten. Wanneer ze in het buitenland werkt, is zij natuurlijk erg veel reistijd kwijt. Dit doet zij 36 keer per jaar, geconcentreerd in een periode van 6 maanden, in één dag op en neer.

Sociale zekerheid

Mevrouw Engels zit in het ziekenfonds. Dat kan omdat zij één dag per maand netto krijgt uitbetaald door een opdrachtgever die dan de premies betaalt. Zij heeft niets geregeld rond arbeidsongeschiktheid of pensioen, dit laatste is zij wel van plan binnenkort te regelen. Beroepsaansprakelijkheid is niet van toepassing bij haar. Ten aanzien van de overheid heeft zij de wens dat er een lagere pensioendrempel zou zijn, zodat zij nu makkelijker zou kunnen instappen in een regeling. Een soort vangnet bij ziekte, bij wisselende inkomsten zou ook wenselijk zijn. Toch klaagt zij niet. Zij betaalt toch al minder belasting als zelfstandige en er zijn veel aftrekposten.

Dilemma's

"No pay, no cure", dat is de harde realiteit voor Mevrouw Engels wanneer zij door ziekte zou uitvallen. "Het Amerikaanse leven", zoals zij het omschrijft. Er is niemand die haar kan vervangen en wanneer ze te vaak ziek zou zijn, wordt een andere docent ingezet en zou zij haar contract bij het betreffende instituut verliezen. Het werk in het buitenland is per jaar gegarandeerd, maar ieder jaar is het maar weer afwachten hoeveel werk dat is.

Liquiditeitsproblemen zijn mevrouw Engels niet onbekend en soms kan het heel benauwd worden, maar zij heeft een vaste partner achter zich op wie zij in geval van financiële nood kan terugvallen.

De gezondheid, elke week een ander tijdschema en het er helemaal alleen voor staan, geen back-up van collega's en het eenzame bestaan, dat zijn voor haar enkele kwetsbare punten van het zelfstandig ondernemerschap. De tegenstrijdigheden die tussen het inkomenspatroon en het sociale patroon voorkomen, zijn ook moeilijke zaken. Een appeltje voor de dorst heeft zij nog niet kunnen opbouwen, zij heeft tot nu toe geïnvesteerd in praktische zaken die nu ook eenmaal bij het leven horen.

Belangenbehartiging

Zij is geen lid van een beroepsorganisatie, zij weet ook niet of die wel bestaat voor docenten Nederlands als tweede taal. Belangstelling voor collectieve regelingen voor ZZP-ers heeft zij wel en dan vooral voor de zaken die hierboven genoemd zijn (pensioen, opvang bij ziekte, opvang bij wisselende inkomsten).

2.5 De gezondheidszorg

2.5.1 Portret van een psychiater

"Ik zit er niet op te wachten gecontroleerd te worden door de overheid."

De persoon

Mevrouw Willemse ontvangt mij in haar ingenieus gebouwde appartement in een nieuwbouwwijk. Het doet dienst als woonhuis en praktijk en alles is binnendoor bereikbaar. Er is zelfs een kleine patio en dat op de tweede verdieping. Een apart uitzicht vanuit het woongedeelte en rustig, gefilterd licht in de praktijk completeren het geheel.

Mevrouw Willemse is een alleenstaande vrouw van 45 jaar. Ze heeft medicijnen gestudeerd, met de psychiatrie als specialisatie. Tijdens haar opleiding heeft ze in een ziekenhuis gewerkt en daarna zes jaar bij een RIAGG. Het werken in loondienst is mevrouw Willemse echter niet goed bevallen.

Motief om zelfstandig te worden was heel duidelijk het gegeven dat mevrouw Willemse zich doodongelukkig voelde bij het RIAGG, vooral vanwege de rigiditeit van het systeem. Het was veel te bureaucratisch en ze werd er betutteld. Er ging veel tijd verloren

aan vergaderingen en er was altijd een werkdruk door de wachtlijsten. Ze kreeg verantwoordelijkheden die ze niet kon waarmaken, zoals de verantwoordelijkheid voor mensen die ze nooit te zien kreeg. Bovendien vond ze het niet prettig om in een team te werken en ook niet om diensten draaien. Ze wil alleen verantwoording dragen voor haar eigen inspanningen, op een niveau waarin ze deskundig is. Dat is nu het grootste voordeel van het zelfstandig zijn.

Het zelfstandig ondernemerschap past ook beter bij het karakter van mevrouw Willemse. Ze is erg zelfstandig, soms zelfs eigenwijs en vindt het prettig om dingen zelf te doen. Wel heeft ze samen met een aantal collega's een soort netwerk gecreëerd. Samen bespreken ze moeilijke zaken rondom patiënten en geven ze elkaar feedback. Zo heeft ze zich als zelfstandige toch steun van haar collega's en blijft ze voortdurend nieuwe dingen leren. Mevrouw Willemse is erg blij met haar vak en de vorm waarin ze het nu kan gieten.

Het bedrijf en het werk

Mevrouw Willemse heeft een praktijk voor psychotherapie als vrijgevestigd psychiater. Haar patiënten hebben een psychiatrische problematiek, het zijn mensen met ziekteverschijnselen: slaapstoornissen, stemmingswisselingen etc.

In 1987 is mevrouw Willemse parttime begonnen als zelfstandige. Voor de andere helft werkte ze nog in loondienst bij de RIAGG. In 1991 is ze fulltime voor zichzelf begonnen.

Het actief werven van nieuwe patiënten doet mevrouw Willemse niet. Haar patiënten komen bij haar terecht via de huisarts of via mensen uit de omgeving van de patiënten die mevrouw Willemse al kennen. In de meeste gevallen zijn de relaties met patiënten van langere duur.

In de toekomst zal de praktijk van mevrouw Willemse waarschijnlijk gewoon hetzelfde blijven. Ondanks alle bewegingen in de medische wereld verwacht ze dat vrijgevestigde psychiaters een plek zullen behouden, ook al wordt er aan alle kanten hard aan hen getrokken, bijvoorbeeld door verzekeraars en de minister. Het feit dat er een groot tekort aan psychiaters is, vergroot de kans dat mevrouw Willemse haar praktijk zal kunnen blijven continueren.

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

In principe werkt mevrouw Willemse met een schema van vier dagen en twee avonden in de week waarin ze haar patiënten indeelt. Hierin is wel enige flexibiliteit mogelijk. Ze werkt bijvoorbeeld 's zomers, als veel patiënten op vakantie zijn, zelf ook wat minder. Tegenwoordig zit ze in een commissie en in een verenigingsbestuur, zodat ze ook tijd moet besteden aan vergaderen. In principe werkt ze tussen de 25 en de 32 uur in de week. In slappe periodes, bijvoorbeeld in vakantietijd, is de verleiding soms groot om een extra patiënt aan te nemen. Dat zou echter problemen geven wanneer de andere patiënten weer terug komen van vakantie; er is dan geen tijd meer voor de extra patiënt. Het is het handigste om gewoon tegelijk met de patiënten op vakantie te gaan.

Goede arbeidsomstandigheden hebben een tijdje op zich laten wachten, maar haar nieuwe praktijk heeft mevrouw Willemse nu echt goed ingericht, want ze zal hier nog heel wat tijd doorbrengen.

Sociale zekerheid

De sociale zekerheid heeft mevrouw Willemse helemaal zelf moeten regelen. Door de WAZ is zij verplicht een bijdrage te leveren aan de sociale voorzieningen van zelfstandigen. Ze vindt dat de WAZ haar een minimale regeling biedt, zodat ze zich aanvullend heeft verzekerd.

De arbeidsongeschiktheidsverzekering van mevrouw Willemse heeft een eigen risico van een maand. Ze zou dus eigenlijk een buffer moeten hebben om de vaste lasten in die maand te kunnen betalen. Die heeft ze nog niet. Van collega's hoort ze soms dat verzekeraars erg moeilijk kunnen doen met uitkeren. In de twaalf jaar dat mevrouw Willemse nu verzekerd is, is ze zes keer ziek geweest. Ze heeft dat altijd in haar eigen tijd en met haar eigen geld opgelost. De meeste ziektes overschrijden de termijn van een maand nu eenmaal niet.

Haar pensioen heeft mevrouw Willemse ondergebracht bij de Stichting Medisch Pensioenfonds. Dat is verplicht. Afhankelijk van de inkomsten kan op een bepaalde groep ingeschreven worden. Mevrouw Willemse voldoet aan de minimale verplichtingen en heeft verder een levensverzekering.

Ook een beroepsaansprakelijkheidsverzekering is verplicht. Het zou dom zijn om die niet te hebben, al is het risico in de psychiatrie niet zo heel groot. Patiënten zouden op grond van een gestelde diagnose, hun psychiater verwijten kunnen maken. Mevrouw Willemse zou dan door een advocaat of via het medisch tuchtcollege aangeklaagd kunnen worden. Ze wil hier wel voor verzekerd zijn, anders kan het kapitaal kosten. Mevrouw Willemse heeft een beroepsaansprakelijkheidsverzekering en een rechtsbijstandverzekering.

Op de overheid heeft ze nog nooit een beroep hoeven doen. Ze heeft geen ervaring met de overheid en geen wensen of verwachtingen.

Dilemma's

Patiënten die een zodanig zware pathologie hebben, dat er een grote kans bestaat dat ze een appèl moeten doen op de psychiater buiten gewone kantooruren, zijn meestal niet geschikt voor psychotherapie en zitten niet in de praktijk van mevrouw Willemse. Ze worden doorverwezen naar collega's in de daartoe geëigende instellingen.

Voor de cliëntèle van mevrouw Willemse is het echter ook belangrijk dat de bereikbaarheid van haar of indien nodig een collega, goed geregeld is. Wanneer ze op vakantie gaat, zorgt ze ervoor dat er collega's op de achtergrond aanwezig zijn. Vervanging vormt voor mevrouw Willemse geen probleem.

Ook bij het verkrijgen van bankkredieten ondervindt ze geen problemen. Ze denkt wel dat de banken toen ze begon als ondernemer, enthousiaster waren met het verlenen van kredieten dan tegenwoordig. Haar financieel-adviseur heeft recentelijk de kredietmogelijkheden van mevrouw Willemse nog steeds zo hoog ingeschat, dat dat haar bijna de kop heeft gekost, maar gelukkig is het goed afgelopen.

Mevrouw Willemse vindt het lastige van het vrijgevestigd zijn dat ze wel gebonden is aan prijs-afspraken (COTG). Verzekeringen vergoeden niet meer dan de prijzen die het COTG stelt. In de loop van jaren is het uurtarief dat mevrouw Willemse kan vragen met een derde verminderd.

Mevrouw Willemse denkt dat je als zelfstandige geen beroep moet doen op de overheid voor wat betreft de bedrijfsvoering. Daar ben je nu juist zelfstandige voor. Het probleem voor haar beroepsgroep is wel, dat je als zelfstandige gebonden bent aan verplichtingen van de overheid. Mevrouw Willemse is verplicht bepaalde prijzen te vragen en een zeker productie te halen waar ze niet boven of onder kan zitten. Een vrije marktwerking is er dus niet. De budgetten waar psychiaters zich aan moeten houden, worden afgestemd op het aantal patiëntencontacten van het voorafgaande jaar. Als mevrouw Willemse het een jaar wat rustiger aan zou willen doen, loopt ze het risico dat haar budget naar beneden wordt aangepast. Andersom precies hetzelfde. Wanneer ze boven haar budget uitkomt moet ze het geld terugstorten in een pot. Een jaartje extra geld verdienen om een buitenhuis te kunnen kopen zit er dus niet in.

Verder zal de beroepsgroep steeds meer te maken krijgen met kwaliteitscontrole. De bedoeling van de overheid is dat de psychiaters elkaar onderling gaan controleren. Het systeem zal dan ongeveer gelijk worden aan dat in een ziekenhuis. Op zich vindt mevrouw Willemse dit geen probleem, maar ze zit er niet op te wachten om gecontroleerd te worden door de overheid. Mevrouw Willemse neemt haar vak serieus en heeft met haar collega's een intervisie groep georganiseerd om problemen te bespreken en elkaar van feedback te voorzien. De psychiatrie is een zwaar vak en je hebt je collega's nodig.

Belangenbehartiging

Mevrouw Willemse is lid van de Nederlandse Vereniging voor Psychiatrie en een lokale vereniging voor vrijgevestigde psychiaters. Verder zijn er nog allerlei organisaties waar ze lid van is die gericht zijn op bepaalde interesses binnen het vakgebied. Er worden symposia en studiedagen georganiseerd door deze organisaties.

Collectieve regelingen voor artsen zijn er altijd wel geweest. Tegenwoordig gaan ze veel op in andere regelingen.

2.5.2 Portret van een tandarts

"Ik doe het werk zoals ik dat wil. Ik kan ervan leven en ik ontmoet veel leuke mensen. Ik ben mijn eigen baas."

De persoon

Mevrouw Hoedemaker (38 jaar) is sinds juli 1987 tandarts. In die tijd, toen ze de gok nam om zich zelfstandig te vestigen, bestond er een overschot aan tandartsen. In eerste instantie werd ze uitgeloot voor de opleiding tandheelkunde. Ze studeerde toen twee jaar scheikunde en daarna alsnog tandheelkunde in Groningen.

Mevrouw Hoedemaker woont samen met een eveneens werkende partner. Ze heeft een hond en geen kinderen. Ze vindt het belangrijk om financieel onafhankelijk te blijven.

Het samenwonen met een partner die ook verdient maakt het voor haar gevoel niet zekerder van een bestaan. Ze wil zichzelf kunnen redden en onafhankelijk zijn.

Mevrouw Hoedemaker heeft gekozen voor het zelfstandig ondernemerschap omdat het haar heel veel voldoening geeft. Ze is opgevoed met de norm 'loon naar werken'. "Je moet verantwoordelijkheid nemen voor je werk".

Het bedrijf en het werk

Direct na haar opleiding reageerde ze op een advertentie waarin een ruimte bij een tandtechnisch laboratorium te huur werd aangeboden. Ze kreeg de ruimte. Naast de telefoon wachtte ze op patiënten die ze vervolgens behandelde. Zo werd ze voor twee dagen zelfstandig tandarts.

Er waren in de tijd dat mevrouw Hoedemaker als zelfstandige begon risico's verbonden aan het zelfstandig ondernemerschap. Zo mocht ze geen ziekenfondspatiënten behandelen. Het was normaal dat je als tandarts een praktijk en een klantenbestand kocht. Daarvoor kwam je op een lijst te staan. De eerste op de lijst kon een praktijk die aangeboden werd, kopen (je betaalde goodwill).

Onder haar toenmalige woonruimte zat een tandartspraktijk. De eigenaar daarvan wilde uitbreiden en vroeg haar voor de andere drie dagen van de week als medewerker op percentage basis (ze kreeg 35% - 40% van de omzet). Ze was dus niet in loondienst, maar kreeg een deel van de omzet, waarbij wel een afspraak werd gemaakt over de hoogte van de omzet. Deze afspraak kon ze gemakkelijk nakomen. Voordeel van deze manier van werken was, dat ze ervaring op kon doen als tandarts.

Ruim een jaar geleden werd mevrouw Hoedemaker van de ene op de andere dag door de eigenaar van de tandartspraktijk op straat gezet. Ze had geen werk meer en dus ook geen inkomen. Nu is ze sinds een jaar de trotse bezitter van een eigen praktijk. Het patiëntenbestand dat ze meenam van de twee dagen die ze al als zelfstandige werkte, is groeiende. Ze wil uitbreiden naar vier dagen per week.

Over drie jaar wil ze een overzichtelijk klantenbestand waarvoor ze niet meer dan vier dagen 'aan de stoel' hoeft te werken. Misschien dat ze tegen die tijd een medewerker heeft die de administratieve taken op zich kan nemen.

De belastingaangifte en het jaarverslag worden gemaakt door een accountant/-boekhouder. Zelf verstuurt ze de nota's en boekt ze alle inkomsten en uitgaven. Ze heeft een drielinge baan: ze is tandarts, assistente en ze verzorgt de administratie.

Om financiële redenen kan ze er nog niet toe overgaan personeel aan te nemen. Ze vindt de zorg ook heel groot. Je moet genoeg omzetten om iemand te kunnen betalen, ook als die persoon ziek is. "Iedere ochtend weer vraag je je dan af: komt je assistente wel of niet. Komt ze niet dan wordt het een zware dag, want alle afspraken zijn wel afgestemd op de aanwezigheid van een assistente." Nu weet ze zeker dat ze alles zelf moet doen. Ze is alleen afhankelijk van zichzelf en hoeft niemand anders te motiveren.

In de eerste periode dat ze als medewerker bij haar toenmalige onderbuurman werkte had ze een assistente. Daarmee heeft ze acht jaar samen gewerkt. Ze konden het goed vinden met elkaar en waren een goed team. Toch vond ze het moeilijk om haar te motiveren. "Ze was ziek wanneer het haar uitkwam." Wat mevrouw Hoedemaker ook probeerde met

bonussen en het geven van meer zelfstandigheid, het bleef moeilijk. De assistente die net als mevrouw Hoedemaker hard werkte, zag niet in dat mevrouw Hoedemaker naast het dagelijkse werk ook veel verantwoordelijkheid droeg in haar functie als zelfstandig ondernemer.

Het bedrijf van mevrouw Hoedemaker is een eenmanszaak en staat niet ingeschreven bij de Kamer van Koophandel omdat het een gezondheidsbedrijf is.

Haar klanten verkrijgt ze deels via een advertentie in de Gouden Gids. Mond-op-mond reclame is voor haar de belangrijkste bron van klantenaanwas.

Ze heeft nu zeer gevarieerd klantenbestand dat bestaat uit allochtonen (Turken en Marokkanen), veel oudere mensen, mensen van gemiddelde leeftijd, en jonge en dynamische mensen. Heel gemêleerd dus. Daardoor oefent ze verschillende facetten van de tandheelkunde uit, wat het werk interessant maakt.

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

Mevrouw Hoedemaker heeft haar financiële plan opgesteld voor vier dagen 'aan de stoel'. Gemiddeld is ze één dag per week kwijt aan administratief werk. Haar werkdag duurt van negen tot vijf uur. Wanneer het heel druk is werkt ze door in haar lunchpauze of op haar vrije dag.

Op vrij jonge leeftijd heeft ze een hernia gehad. Met haar werktijden houdt ze daar nu rekening mee. Ze wil niet meer dan vier dagen het relatief zware lichamelijk werk aan de stoel uitvoeren.

Ze heeft geld gestoken in ergonomisch goede apparatuur in haar praktijk. Ze vraagt nu ook, in tegenstelling tot vroeger, of de patiënt zijn hoofd achterover wil doen. Ze wringt zich niet meer in allerlei bochten.

Sociale zekerheid

Mevrouw Hoedemaker heeft twee arbeidsongeschiktheidsverzekeringen bij Mofir. De kortlopende verzekering keert na dag drie uit, de langlopende na een maand. De Nederlandse Maatschappij voor Tandheelkunde (NMT) geeft 10% korting op deze verzekering.

Als je als zelfstandig ondernemer ziek bent ga je toch werken. "Ik zit er soms in hele beroerde situaties." Als ze al ziek is dan is dat meestal in het weekend. Het is een keer voorgekomen dat ze een peesschede ontsteking had aan haar hand waardoor ze echt niet kon werken. Toen heeft ze zich wel ziek gemeld. Ze vindt het heel moeilijk om afspraken met patiënten af te zeggen.

Wat betreft ziekte is haar risico dus gedekt. Ze was niet verzekerd tegen de inkomstenderving toen ze door de eigenaar van de tandartspraktijk waar ze werkte op straat werd gezet. "Van de ene op de andere dag ben je thuis en heb je geen inkomen meer en je kosten gaan gewoon door." Daar kun je je als zelfstandige niet tegen verzekeren. Ze heeft zich wel verzekerd tegen inkomstenderving als gevolg van bijvoorbeeld brand in haar praktijk.

Ze heeft ook een lijfrente verzekering, evenals een aansprakelijkheidsverzekering. Met het regelen van haar pensioen is ze nog bezig.

In de tijd dat ze door haar hernia ruim een half jaar niet kon werken heeft een waarneemster, uitgezonden door een speciaal bureau dat tandartsen inzet daar waar het nodig is, haar taak overgenomen. Na haar hernia heeft ze het werken langzaam aan weer opgebouwd.

Mevrouw Hoedemaker zegt er niet zo over na te denken of klanten weggaan als zij ze een keer afbelt. Ze steekt energie in haar werk en hoopt daar iets voor terug te krijgen. "Maar als een patiënt het bij mij niet prettig vindt, dan moet hij zeker naar een ander gaan. Dan moet dat maar zo." Toch ligt ze er wel eens wakker van. "Dat heeft elke tandarts. Je baalt ervan als er iemand weggaat."

Mevrouw Hoedemaker is van mening dat er een 'sociaal zekerheidsvangnet' zou moeten komen voor zelfstandigen, om burnout te voorkomen. Zelfstandigen moeten heel hard aanpoten om hun hoofd boven water te houden. "Een vangnet zou er voor moeten zorgen dat men zich niet doodloopt."

Dilemma's

Veel mensen denken dat zelfstandig zijn leuk is omdat je je eigen baas bent, zegt mevrouw Hoedemaker. Toch heeft het naar haar mening niet heel erg veel voordelen. "Het geeft gewoon heel veel stress. Stress is de bank (betalen mensen wel, heb ik genoeg om een rekening te betalen), stress is zorgen dat je afsprakenboek vol is, stress is op elke avond.... "ik hoop dat ik morgen niet ziek ben." In een eenmanszaak werken betekent dat als je ziek bent je toch eerst de afspraken (20 à 25 op een dag) af moet gaan zeggen. Het opnemen van vakantie betekent dat je geen inkomsten hebt. Dat is zorgelijk: "Het is geen flierefluiten." Ze is geen armoedzaaier benadrukt ze, maar ze heeft wel veel vaste lasten (een huis en een praktijk).

Zelfstandig zijn betekent 'geen zekerheid'. Het afsprakenboek kan vol staan maar mensen kunnen hun afspraak afzeggen en dan heb je geen inkomsten. "Elke dag is het knokken en incasseren."

Aangezien mevrouw Hoedemaker niet 24 uur per dag kan werken is ze aangesloten bij een tandartsbemiddelingsbureau. Patiënten kunnen naar dat bureau bellen en krijgen een tandarts toegewezen. Ze moet immers goed voor haar patiënten zorgen, ook als ze er niet is. Zonder patiënten is ze niets, zo zegt ze zelf. "Van de fans moet je 't hebben."

Een dilemma van het alleen werken is dat je niet over het vak kan praten met collega's. Maar daarvoor heeft ze een goede oplossing. Ze werkt naast een tandtechnisch laboratorium waar ze, als ze daar behoefte aan heeft, even langs kan gaan voor een babbeltje en een kop koffie.

Ondanks de dilemma's benadrukt ze dat ze het erg naar haar zin heeft met haar werk. Een voordeel van het zelfstandig ondernemerschap vindt ze het feit dat ze haar hond, die erg veel voor haar betekent, kan meenemen en kan uitlaten als ze dat wil. Dat zijn beslissingen die ze nu zelf kan nemen.

Belangenbehartiging

Over de branche organisatie Nederlandse Maatschappij voor Tandheelkunde is mevrouw Hoedemaker bepaald niet te spreken. Zelfstandige, dynamische tandartsen worden naar

haar mening door de NMT totaal niet gesteund terwijl ze jaarlijks een flink bedrag (fl. 2.500,=) overmaakt. Toen ze door de eigenaar van de tandartspraktijk op straat werd gezet, werd hij door het NMT juridisch geadviseerd tégen haar. Toen ze zich als zelfstandig ondernemer wilde vestigen kreeg ze van het NMT helemaal geen steun. Mevrouw Hoedemaker heeft nooit enig profijt van haar lidmaatschap gehad, zo zegt ze zelf. Volgens mevrouw Hoedemaker is het NMT een papieren club. Ze wil eigenlijk van haar lidmaatschap af maar heeft de stap nog niet durven zetten. Eigenlijk is het lidmaatschap ook een must. "Als je niet georganiseerd bent word je nog meer tegengewerkt. De NMT heeft overal zijn angels."

2.6 Cultuur en overige dienstverlening

2.6.1 Portret van een filmmaker

"Arbeidsongeschiktheidsverzekeringen kosten me veel te veel geld."

De persoon

De heer Drayer heeft zich gevestigd in een woonhuis dat mooi centraal gelegen is in één van de grotere steden van ons land. Hij ontvangt ons in zijn huiskamer temidden van box en kinderzitje.

De heer Drayer is 45 jaar, getrouwd en heeft een dochtertje. Samen met zijn vrouw, die fulltime als kinderarts in een ziekenhuis werkt, deelt hij alle zorgtaken.

Na het behalen van het eindexamen van het gymnasium, heeft de heer Drayer vier jaar geschiedenis gestudeerd. Vervolgens heeft hij een opleiding gevolgd aan de filmacademie. Na deze periode ontving hij een uitkering van de overheid om zich zo aan het schrijven van scenario's te kunnen wijden. Uiteindelijk is hij zelfstandig ondernemer geworden, ongeveer vanaf 1980.

In het begin van zijn carrière combineerde de heer Drayer het zelfstandig ondernemerschap met werken in loondienst. Door de OVAV-verklaring (Audio Visuele Ondernemers Verklaring) die hij zo'n zes jaar geleden heeft moeten afleggen, kan hij nu nog maar op één van beide manieren zijn werkzaamheden verrichten. Hij heeft gekozen voor het zelfstandig ondernemerschap en staat als zodanig vanaf 1994 bij de Kamer van Koophandel geregistreerd.

De heer Drayer noemt als belangrijkste motief om zelfstandige te worden, de vrijheid die dit met zich mee zou brengen. Dit ervaart hij nog steeds als een groot voordeel. Hij vindt het erg prettig dat hij alleen aan zichzelf verantwoording verschuldigd is. Verder stelt hij het op prijs dat hij niet, zoals hij bij andere organisaties in zijn branche vaak ziet, met mensen moet blijven samenwerken die hem eigenlijk niet meer inspireren. Hij wil zich niet verplicht voelen tot bepaalde dingen, alleen om continuïteit van die organisatie te waarborgen.

Het bedrijf en het werk

De heer Drayer noemt zichzelf freelance filmer (eenmanszaak). Zijn werkzaamheden bestaan uit het schrijven van scenario's voor films (tv en bioscoop) en voor documentaires in de kunstbranche. Daarnaast is hij regisseur. Zijn opdrachten ontvangt de heer Drayer van verschillende omroep-organisaties (NPS, ID-TV) en (bioscoop-) producenten. Zijn opdrachtgevers ziet hij als productiekantoren: hij levert de ideeën, zijn opdrachtgevers realiseren die. Hij werkt met zo'n drie à vier opdrachtgevers per jaar en onderhoudt met de meeste van hen een langdurige relatie. De heer Drayer beschikt over een groot netwerk van opdrachtgevers met wie hij meerdere malen heeft samengewerkt. Nieuwe opdrachten verwerft hij door scenario's aan te bieden aan potentiële producenten die zich ook buiten de huidige kring van opdrachtgevers kunnen bevinden.

Met zijn arbeidstijden gaat de heer Drayer zeer flexibel om. De uren van film- en montage-dagen liggen weliswaar vast, maar wanneer hij een script schrijft heeft hij alle vrijheid om zijn eigen tijd in te delen. Dit is ook nodig, omdat schrijven een creatief vak is. Het is niet mogelijk om te lang achter elkaar te schrijven en er gaat veel mentale voorbereiding aan vooraf. In de loop van de tijd heeft de heer Drayer dit proces leren inschatten zodat hij altijd zijn deadlines haalt.

De heer Drayer noemt zijn werk "het mooiste vak van de wereld." Over zijn arbeidsomstandigheden is hij heel tevreden. Aan huis heeft hij een atelier, waar hij ook muziek kan maken voor zijn films. Hij is ideaal gevestigd.

De toekomst ziet de heer Drayer optimistisch tegemoet. De laatste tijd houdt hij zich bezig met het maken van films. Dit zijn projecten van vier, vijf jaar hetgeen zijn bestaanszekerheid en continuïteit waarborgt. Uitbreiden is geen ambitie van de heer Drayer. Hij heeft wel eens overwogen een eigen productiemaatschappij op te richten, maar hij ziet het niet zitten om dan alleen voor de continuïteit van het bedrijf opdrachten aan te moeten nemen. Liever gaat hij op de huidige manier verder: op eigen verantwoordelijkheid en met een ruime vrijheid.

Sociale zekerheid

Door het afleggen van de OVAV-verklaring kan de heer Drayer geen aanspraak meer maken op de WW. Op de bijstand heeft hij geen recht tenzij hij geen eigen kapitaal meer heeft en zijn vrouw hem niet kan onderhouden. Dan pas krijgt de heer Drayer recht op een aanvullende uitkering die volgens hem neerkomt op tweehonderd gulden in de maand.

Eén van de voorwaarden van de OVAV-verklaring was dat de heer Drayer zich zou verzekeren tegen arbeidsongeschiktheid en ziekte. Sinds een jaar heeft hij nu ook "die hele dure (arbeidsongeschiktheidsverzekering)." Een aanzienlijk percentage van zijn inkomen gaat op aan het betalen van de premies. Premie betaalt hij aan de fiscus en aan de uvi: de premie voor een aanvullende arbeidsongeschiktheidsverzekering waartoe hij volgens de OVAV verplicht is.

Zijn pensioen heeft de heer Drayer geregeld. Een verzekering voor beroepsaansprakelijkheid is in zijn vak volgens de heer Drayer niet van toepassing. Producenten zijn over het algemeen aansprakelijk.

Wensen ten aanzien van de overheid heeft de heer Drayer niet echt. Hij is zo gewend zich zonder de overheid te redden dat hij niks van haar verwacht. Op het moment betaalt hij alleen maar en krijgt hij helemaal niks. De heer Drayer merkt wel op dat hij nog steeds veel waardering heeft voor de uitkering die hij ontving toen hij van de academie kwam. Die uitkering stelde hem in staat te schrijven en het leven op te bouwen zoals hij dat nu heeft en waar hij erg van geniet.

Dilemma's

De heer Drayer vindt een dilemma van het zelfstandig ondernemerschap dat hij altijd verplicht is tot werken. Wanneer hij ziek wordt, of er gebeurt iets, dan is het afgelopen en zijn er geen inkomsten meer. Er is geen vervanging, tenzij iemand uit eigen beweging een project wil overnemen.

Met liquiditeitsproblemen heeft de heer Drayer één keer duidelijk te maken gehad. Inmiddels is hij door schade en schande wijs geworden en zorgt ervoor dat hij "meerdere potjes op het vuur heeft." Hij beschikt nu over een appeltje voor de dorst. Bankkredieten heeft de heer Drayer nog nooit nodig gehad, dat is meer iets voor de producenten.

Als een zeer kwetsbaar punt in zijn zelfstandig ondernemerschap ervaart de heer Drayer de conjunctuur. De kunstbranche noemt hij een "schrone markt": alleen als het goed gaat met de economie hebben opdrachtgevers geld voor kunstdocumentaires over.

Tegenwoordig heeft de overheid een stimuleringsfonds, vroeger kregen omroepen rechtstreeks hun geld. Deze verandering houdt in dat de heer Drayer eerst een opdrachtgever moet zoeken die geïnteresseerd is in zijn idee. En dat die opdrachtgever dan vervolgens geld van het fonds los moet zien te krijgen. Zijn scenario's moeten dus door heel wat mensen gekeurd worden. Bovendien is filmen een zeer democratisch vak: nooit beschikt iemand over een pré omdat hij of zij al de nodige credit heeft opgebouwd. Iedereen begint iedere keer weer achteraan in de rij om geld voor producties te krijgen. Zo bestaat er een voortdurende onzekerheid.

Belangenbehartiging

De heer Drayer is van verschillende beroepsorganisaties lid. Enkele jaren is hij zeer actief geweest in het bestuur van beroepsorganisaties. Hij vindt dat beroepsorganisaties heel nuttig zijn: er is een honorarium-commissie (HOCO), een vakbond voor scenaristen, rechten van regisseurs bij producenten zijn verbeterd, etc. Bovendien kan hij profiteren van collectieve kortingen bij het afsluiten van verzekeringen.

Ook in Den Haag worden de belangen van de filmwereld behartigd. De heer Drayer zou graag wat meer geld voor de filmwereld willen zien. Hij zou het zeer op prijs stellen als de overheid hier alles aan zou doen. Er is wel wat geld, maar als je dat vergelijkt met de ons omringende landen (bijvoorbeeld Denemarken) valt het hier zeer tegen.

Meer geld voor de filmwereld levert werk op en houdt mensen uit de bijstand. Het produceren van films genereert een infrastructuur en een distributiesysteem wat werk oplevert en ook het nodige geld, waar ook de overheid van mee kan profiteren.

Nederlandse films winnen regelmatig prijzen. De kwaliteit is er dus. De heer Drayer vraagt zich dan ook af: "Mijn god, overheid, waarom voortdurend die kaasschaaf ?!"

2.6.2 Portret van een kapper

“Vrijheid, zelfstandigheid en de uitdaging. Dat waren voor mij de motieven om zelfstandig te gaan werken.”

De persoon

Het interview vindt plaats in de kapsalon die op deze dag in de week 's ochtends gesloten is. Op deze manier kunnen we rustig praten. De kapper ziet eruit zoals de klanten dat graag zien: modern gekleed en uiteraard goed gekapt.

De heer Bakker is 30 jaar, gescheiden en heeft een dochtertje van 1½ jaar. Eén keer in de veertien dagen logeert zij een weekend bij hem. Hij heeft verder geen zorgtaken voor haar.

De opleiding van de heer Bakker bestaat uit 4 jaar middelbare school (LBO) en vijf jaar vakgericht onderwijs. Hij heeft nog een jaar voor zijn middenstandsdiploma geleerd, maar dit heeft hij niet afgemaakt. Hij zou dit wel weer eens willen oppakken. Verder heeft de heer Bakker interne opleidingen gevolgd.

Voordat de heer Bakker als zelfstandige begon heeft hij 12 jaar in loondienst bij een kapper gewerkt. Naast zijn huidige werk heeft de heer Bakker geen andere werkzaamheden. Wat inkomen betreft is de heer Bakker er niet op achteruit gegaan. Hij is zelfs iets meer gaan verdienen.

Zijn motief om zelfstandige te worden was de spanning; vrijheid, zelfstandigheid en uitdaging. De heer Bakker is op zijn 15de jaar begonnen als leerling en is opgeklommen tot bedrijfsleider. Op een gegeven moment is het niet mogelijk verder te komen in loondienst. Toen werd hem dit systeem aangeboden. Dit was voor hem een mogelijkheid om toch weer verder te komen.

Het bedrijf en het werk

De heer Bakker is zelfstandig ondernemer in een kapsalon. Samen met zijn collega's en de eigenaar van de kapsalon werkt hij in v.o.f.-verband. De eigenaar van de kapsalon wilde het v.o.f.-systeem beginnen en bood de heer Bakker de mogelijkheid hieraan mee te werken. Een jurist, een belastingadviseur en een kapper hebben het systeem uitgedacht om van de loonkosten af te zijn. Loonkosten zijn vaak de hoogste kostenpost voor zelfstandig ondernemers. Het systeem is bedoeld om kappers de mogelijkheid te bieden om zonder risico voor zichzelf te beginnen. De kapsalon waar de heer Bakker werkt heeft meerdere filialen. De heer Bakker is een soort hoofdenoot; hij onderhoudt contacten met alle filialen en promoot het systeem.

Een heel groot voordeel van het zelfstandig ondernemerschap vindt de heer Bakker de vrijheid en het ontbreken van een baas. De eigenaar van de kapsalon noemt hij collega. Ook de zeggenschap die hij heeft, ervaart de heer Bakker als een voordeel. Nu bedenkt hij samen met zijn collega's wat er gaat gebeuren. In loondienst is het de baas die met een plan komt aanzetten. Verder zijn de voordelen van het zelfstandig ondernemerschap dat hij zelf zijn werktijden in kan delen en dat hij zelf verantwoordelijk is. Hij is verant-

woordelijk voor zijn eigen omzet en zijn eigen klanten. Als zelfstandig ondernemer is hij veel gemotiveerder dan toen hij in loondienst werkte.

Toen de heer Bakker drie jaar geleden de kapsalon (de overkoepelende firma) binnen kwam, was hier al een klantenbestand opgebouwd. Zijn persoonlijke klantenbestand bouwt hij op door de kwaliteit die hij levert. Via mond-op-mond reclame komen klanten bij hem terecht. De meeste mensen die een keer bij de heer Bakker geweest zijn, komen terug. Hoeveel vaste klanten hij heeft kan de heer Bakker niet precies aangeven; hij denkt een stuk of vijftig. De relatie die de heer Bakker met zijn klanten onderhoudt is over het algemeen voor langere duur en gewoon leuk en gezellig van aard. De heer Bakker doet weinig of niets met advertenties. Hij heeft al genoeg mensen.

De marktkansen voor kappers in het algemeen zijn volgens de heer Bakker op zich wel goed en ook zijn persoonlijke marktkansen schat hij positief in. Ook de toekomst ziet hij zonnig in: hij zal zeker blijven werken als kapper binnen het huidige systeem, misschien zal hij aandeelhouder worden of een filiaal overnemen. Misschien gaat hij helemaal voor zichzelf beginnen. Hij beschouwt zijn huidige werkzaamheden als een mooie aanloop om te kijken wat het zelfstandig ondernemerschap inhoudt, zonder te veel risico te lopen. In v.o.f.-verband is de kans op faillissement heel klein. Ook de kans dat hij eruit gegooid wordt is nihil. Alle vennoten moeten het over ontslag met elkaar eens zijn en dan moet er wel heel wat gebeurd zijn.

Verzekeringen en belastingen moeten de vennoten wel zelf regelen, maar het is niet nodig om investeringen te doen. De eigenaar van de kapsalon betaalt alles; licht, water, huur en leerlingen. Afhankelijk van de leeftijd en ervaring van de vennoten mogen zij 40 à 45 procent van hun inkomsten zelf houden. De rest gaat naar de eigenaar van de firma.

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

De heer Bakker werkt momenteel veel. Hij werkt zes dagen in de week, zo'n 9 à 10 uur per dag. Als hij een dag vrij wil nemen is dat, na overleg met collega's en eigenaar, geen enkel probleem. In de kapsalon wordt niet met afspraken gewerkt dus als hij er niet is maakt dat voor de klanten niet zo veel uit.

De arbeidsomstandigheden in de kapsalon zijn goed. Dit komt ook door de arbowet; de eisen zijn vrij streng. Als de heer Bakker een lange dag heeft gemaakt is hij natuurlijk wel moe; hij staat veel. Er is een afzuigsysteem, krugjes om te zitten, handschoenen en pompstoelen, kortom alle basisvoorzieningen zijn aanwezig om prettig te kunnen werken. Indien er gewerkt wordt met vloeistoffen, dan worden er handschoenen gedragen. Ook de leerlingen worden gewezen op onder andere de lichaamshouding.

Sociale zekerheid

Arbeidsongeschiktheid en ziekte zijn binnen de v.o.f. collectief verzekerd. Dit is niet verplicht; het zijn natuurlijk allemaal zelfstandigen. De heer Bakker vindt het wel prettig dat de verzekeringen collectief geregeld zijn, want dat levert kortingen op. Indien hij zonder ziekte komt te zitten, heeft hij wat achter de hand, maar hij zal niet snel in zo'n situatie terecht komen.

De heer Bakker heeft zijn pensioen min of meer geregeld. Hij heeft een offerte laten maken, maar hij vindt die pensioenregeling vrij kostbaar en als hij hoort wat hij per maand voor uitkering krijgt is dat heel weinig. Van aanvulling door de AOW tegen die tijd is hij niet zeker. Hij heeft nu een beleggingslijfrente polis. Dat is het enige. Hij neemt het risico gewoon. Misschien dat hij later nog eens wat afsluit.

Beroepsaansprakelijkheid is via de v.o.f. geregeld. De firma is aangesloten bij een vakorganisatie. Daar is een geschillencommissie en die zoekt uit wat er moet gebeuren als er problemen zijn met klanten. Gelukkig heeft de heer Bakker nog nooit met de geschillencommissie te maken gehad. Kleine geschillen zijn meestal tussen de klant en de kapper onderling wel op te lossen.

De heer Bakker weet niet of hij wensen en vragen ten aanzien van de overheid heeft. Hij heeft nog nooit ergens mee te maken gehad. Hij zet wel zijn vraagtekens bij het feit dat hij premie voor de WAZ moet betalen. Die premie wordt via de belasting ingehouden, maar wat de WAZ precies inhoudt weet hij niet. Hij vindt het wel een beetje vreemd dat er niets wordt verteld of gevraagd en dat hij gewoon moet betalen. Meer duidelijkheid en enige keuzevrijheid zou op zijn plaats zijn.

Dilemma's

De heer Bakker vindt het vervelend dat de belasting altijd vooruit betaald moet worden. Op een gegeven moment krijgt hij een aanslag voor het hele jaar en dan is er nog niks verdient. Hij wordt daar dan een beetje angstig van, omdat het om veel geld gaat en hij weet niet of hij die inkomsten het komende jaar wel weer zal halen. Dat vindt de heer Bakker echt een dilemma. De eerste drie jaar had hij de startersaftrek en dat was heel leuk, maar nu moet hij meer gaan betalen. Ook als hij een been breekt, of arbeidsongeschikt wordt, moet hij toch betalen. De arbeidsongeschiktheidsuitkering is veel lager dan het inkomen en dan kom je toch in de problemen met het afbetalen van de belastingtermijnen.

Belangenbehartiging

Zelf is de heer Bakker geen lid van een beroepsorganisatie. Via de firma is hij aangesloten bij de ANKO.

Over de belangbehartiging van kappers in het algemeen heeft de heer Bakker geen wensen of verwachtingen ten aanzien van de overheid. "Als je problemen hebt moet je die toch zelf zien op te lossen." Hij kan zich voorstellen dat belangenbehartiging voor startende zelfstandige kappers verbeterd kan worden. De drempel kan verlaagd worden door meer zekerheid te bieden in de vorm van een vangnet of iets dergelijks. Het systeem van de v.o.f. zou volgens de heer Bakker best wat belastingvoordeel kunnen krijgen.

2.6.3 Portret van een stiliste

“Onzekerheden vind ik vervelend, aan de andere kant levert het ook een soort spanning op. Er is altijd weer iets nieuws.”

De persoon

Het gesprek met mevrouw Vermaat vindt plaats bij haar thuis. Tussen de bedrijven door worden de twee kinderen van school gehaald en te eten gegeven. Mevrouw Vermaat (40 jaar) ontwerpt kleding, zoekt kleding uit, vermaakt kleding voor personages in films, voor het theater, voor televisie-producties en voor foto-reportages. Zij ontwerpt door middel van stijlen verschillende persoonlijkheden.

Mevrouw Vermaat combineert het zelfstandig ondernemerschap met zorgtaken voor haar schoolgaande kinderen. Het zelfstandig zijn betekent dat de werktijden kunnen worden afgestemd op de zorgtaken: “Ik kan het precies indelen zoals ik wil.” Haar partner, huisarts, heeft deze flexibiliteit niet. Er zijn natuurlijk ook momenten waarop de planning uit de hand loopt, bijvoorbeeld als er veel werk moet worden gedaan in korte tijd, of als er op locatie moet worden gewerkt of als een kind ziek is. Maar de meeste tijd bestaat het werk vooral uit het treffen van voorbereidingen en dat is goed te plannen.

Het inkomen dat zij met haar werkzaamheden verdient is niet het hoofdkomen. Dat is dat van haar partner en daarmee wordt het merendeel van de vaste kosten in het huishouden betaald. Zijzelf zou net kunnen leven van haar inkomen, maar dan zou ze de kinderen niet kunnen onderhouden.

Voordat ze zelfstandig ondernemer was, volgde ze een opleiding aan de kunstacademie, maar daar had ze het al langer niet echt naar haar zin. Via een vriendin, die bij een omroep werkt, kreeg ze de vraag voorgelegd of ze kleding zou willen ontwerpen voor een tv-programma. Dat leek mevrouw Vermaat erg aantrekkelijk en zag dit als een goede kans om iets te gaan doen wat ze echt leuk vond.

Het bedrijf en het werk

Het bedrijf is aan huis gevestigd. Op de zolderetage van haar woning heeft zij een opslagruimte gemaakt waar de kledingvoorraad hangt waaruit geput kan worden voor een opdracht. In deze ruimte staan ook de naaimachines waarmee de werkzaamheden kunnen worden uitgevoerd. Het werk dat mevrouw Vermaat doet valt onder de categorie 'vrije beroepen' waardoor het niet nodig was zich in te schrijven bij de Kamer van Koophandel.

Toen mevrouw Vermaat zeven jaren geleden begon had zij twee omroepen als opdrachtgever. Inmiddels is de kring van opdrachtgevers uitgebreid tot verschillende omroepen, theatersgezelschappen, en fotografen die reportages maken voor modebladen. Haar opdrachtgevers zijn vooral zakelijke klanten.

Na de afronding van haar eerste opdracht had ze direct een nieuwe klant, maar na die tweede opdracht werd het stil. Dat was de aanleiding om na te denken over de manier waarop nieuwe opdrachten binnengehaald kunnen worden. Ze heeft een advertentie ge-

plaatst in een styling-agenda waarin stilisten reclame voor zichzelf maken. Deze actie heeft overigens zo goed als geen opdracht opgeleverd. Ze heeft ook nog eens met een collega een mailing verstuurd naar 50 organisaties, waarin zij hun werk presenteerden. Daardoor zijn zij bij enkele organisaties in de bestanden opgenomen.

Nu, na zeven jaar, komt er meer continuïteit in het werk. Het aantal opdrachtgevers wisselt minder sterk en bestaande klanten (vooral omroepen) komen vaker terug voor vervolgoopdrachten. Dat vindt ze erg prettig, omdat je daarmee een band kunt opbouwen met de opdrachtgever, waardoor je elkaar makkelijker en beter begrijpt. De omvang van de opdrachten wisselt sterk, van enkele honderden tot duizenden guldens.

Het is haar duidelijk geworden dat mond-op-mond reclame en het onderhouden van netwerken voor haar de belangrijkste manieren zijn om aan opdrachten te komen.

Het werk is de grote drijfveer van mevrouw Vermaat. Zij zou zich minder zorgen willen maken over het verwerven van nieuwe opdrachten. Haar ambitie is "lekker werken zonder die stress van het verkrijgen van opdrachten, en als je het te druk hebt, kunnen zeggen dat het even niet kan."

Mevrouw Vermaat werkt samen met een collega, die - ook als zelfstandige - hetzelfde werk doet. Met haar heeft ze de opslagruimte en de machines, zodat de kosten hiervan kunnen worden gedeeld. Het zelfstandig ondernemerschap kan ook eenzaam zijn, zeker als je dagen op markten en in winkels loopt te zoeken naar geschikte kleding. 'Het is heerlijk als je dan wat kunt ventileren bij iemand die het werk ook goed kent'. Een andere reden om met een collega samen te werken was elkaar te kunnen vervangen als dat nodig is. Zo kreeg zij enkele jaren geleden een grote opdracht aangeboden op het moment dat de koffers voor de vakantie al waren ingepakt. Toen heeft de opdracht aan haar collega doorgespeeld. Ze realiseert zich dat dat ertoe kan leiden dat de klant niet meer terugkomt, als het beter tussen haar collega en de klant klikt dan met haarzelf. Zij ziet dat niet als een groot dilemma.

Mevrouw Vermaat kan gebruik maken van de zelfstandigen-afrek. De boekhouding voor haar bedrijf heeft zij geheel uitbesteed. Het is haar ervaring dat een boekhouder beter gebruik weet te maken van de fiscale mogelijkheden dan zijzelf, bovendien vindt zij boekhouden niet leuk.

Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

Mevrouw Vermaat bepaalt zelf haar arbeidstijden, waardoor zij het zelfstandig ondernemerschap goed kan combineren met haar zorgtaken. Zij kan ook zelf besluiten om niet tijdens de feestdagen en de kindervakanties te werken. Op jaarbasis werkt zij ongeveer 20 uren per week, maar het werk kent sterke pieken en dalen. Vorig jaar bijvoorbeeld was het aan het eind erg druk, maar in het begin van dat jaar had zij bijna niets te doen. De aandacht voor arbeidsomstandigheden bestaat uit een goede verlichting en verwarming in de werkruimte. Zij vindt een gezellige werksfeer het belangrijkste.

Sociale zekerheid

Mevrouw Vermaat heeft van de uvi een OVAV-verklaring in haar bezit. Jaarlijks moet zij verklaren dat zij zelfstandig ondernemer is en werk uitvoert voor verschillende opdrachtgevers. Bij het aanvragen van deze verklaring moeten de facturen van het voorgaande jaar worden meegestuurd naar de uvi.

Bij de facturen voor haar opdrachtgevers stuurt zij altijd een kopie van de OVAV-verklaring mee, zodat de opdrachtgevers zeker weten dat zij geen sociale premies hoeven af te dragen voor mevrouw Vermaat.

Mevrouw Vermaat heeft zich niet verzekerd voor ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid, omdat zij dat veel te duur vindt. Zij heeft zich particulier verzekerd tegen ziektekosten, maar dat vindt zij ook een kostbare aangelegenheid. Dat zelfstandigen binnenkort in het Ziekenfonds zullen komen juicht zij erg toe. Zij wil daar graag gebruik van maken.

Langzaam maar zeker begint mevrouw Vermaat zich af te vragen of ze iets voor haar pensioen moet gaan regelen en in welke vorm. Ze is bezig een aantal zaken uit te zoeken.

Dilemma's

Een groot dilemma voor mevrouw Vermaat is om voldoende opdrachten te krijgen. In dit werk is het belangrijk dat je een goede relatie hebt met de opdrachtgever, het moet klikken. Maar de contactpersonen willen nog wel eens van plaats veranderen, waardoor een contact ineens is verdwenen. Dan moet er een relatie opgebouwd worden met de nieuwe persoon.

Actief acquireren vindt mevrouw Vermaat niet het leukste deel van het werk als zelfstandige, hoewel ze natuurlijk wel inziet dat dat noodzakelijk is. Ze werd er erg zenuwachtig van, toen de opdrachtenstroom ophield. In tijden dat er geen opdrachten zijn, pakt ze ook ander werk aan: "Ik neem dan een stom klusje aan om bezig te zijn en om geld te verdienen", zoals het naaien van gordijnen. Ze heeft in een dergelijke rustige periode een low-budget film gestyled met het idee, dat dat zou kunnen leiden tot nieuwe contacten en opdrachtgevers. Maar haar ervaring daarmee is niet positief en ze heeft besloten om dat nooit meer te doen.

Omdat mevrouw Vermaat in dit werk is gerold heeft ze niet geleerd op welke wijze je opdrachten kan binnenhalen noch hoe je kan onderhandelen over de prijs die je voor het werk kunt vragen. Zij heeft behoefte aan meer ondersteuning bij het ontwikkelen van deze vaardigheden. Zij zou het ook prettig vinden als er meer eenduidigheid zou bestaan in de tarieven die kunnen worden gevraagd voor haar werkzaamheden. Nu moet zij per keer bekijken wat zij kan vragen en per keer onderhandelen over de prijs. Soms komt zij achteraf tot de ontdekking dat ze te weinig heeft gevraagd. "Als je iets niet interessant vindt, dan schuif je dat opzij, totdat je denkt, hé die verdient veel meer." Zij voelt zich dan afgekocht, maar bovendien vindt zij "dat je zo de markt verpest zowel voor jezelf als voor anderen."

Mevrouw Vermaat heeft niet echt een zakelijke instelling, dus heeft ze zich voorgenomen hier meer aandacht aan te besteden. Zo stuurt zij tegenwoordig sneller een betalingsherinnering aan haar opdrachtgevers, als deze de betaling te lang hebben uitgesteld. Dit was voor haar al een hele stap.

Geld lenen voor haar onderneming is niet nodig, zij kan krappe periodes overbruggen met een bankkrediet. Soms wordt dit krediet ingetrokken, maar na een telefoontje waarin wordt uitgelegd wat de reden is van het rood staan, wordt dit weer ongedaan gemaakt.

Belangenbehartiging

Mevrouw Vermaat is geen lid van een beroepsorganisatie, zij weet trouwens niet of iets dergelijks bestaat in haar vakgebied. Bovendien is het in dit vakgebied ongebruikelijk om je organiseren, de collega's die zij kent zijn het ook niet. Wel bestaat er een vereniging die fungeert als tussenpersoon tussen opdrachtgever en zelfstandige, die onderhandelt over het salaris en de belasting afhandelt. Zij heeft er wel eens over gedacht zich hierbij aan te sluiten, maar heeft dat uiteindelijk niet gedaan omdat zij dat te duur vond. Uiteindelijk vraagt een dergelijke vereniging een bepaald percentage voor de dienstverlening en haar inkomsten zijn niet van dien aard dat zij zich dat kan veroorloven.

3. Bespreking van de interviews

In dit hoofdstuk wordt een aantal punten van overeenkomst of verschil zoals die in de interviews naar voren komen, besproken. De volgende onderwerpen zullen aan de orde komen:

1. de sociale kaart van de geïnterviewde zelfstandigen;
2. de rechtsvorm van de onderneming en de samenwerking met andere ondernemers (netwerk vorming);
3. arbeidsomstandigheden en arbeidstijden;
4. sociale zekerheid;
5. dilemma's van het zelfstandig ondernemerschap;
6. belangenbehartiging.

3.1 Sociale kaart

Het merendeel van de tweeëntwintig geïnterviewde zelfstandigen (16) woont samen of is getrouwd, zes zelfstandigen zijn alleenstaand. Van degenen die samenwonen of getrouwd zijn, hebben 12 een partner die in loondienst werkt, bij één zelfstandige werkt de partner mee in de onderneming. Drie zelfstandigen zijn kostwinnaar in hun huishouden. De leeftijden van de meeste zelfstandigen met wie de gesprekken zijn gevoerd ligt tussen de dertig en de vijftig jaren.

De eigen ondernemingen zijn in de jaren tachtig en negentig gestart (de eerste in 1980, de laatste in 1998). Eén persoon is bezig met zijn eigen bedrijf, maar heeft momenteel een WW-uitkering en probeert vanuit die situatie zijn bedrijf te starten. Vier zelfstandigen hadden een baan in loondienst bij de start van hun eigen bedrijf, ten tijde van de gesprekken hadden drie zelfstandigen nog een baan in loondienst ernaast. Overigens gaf de ene zelfstandige aan deze baan in loondienst te willen afbouwen, bij de andere gaat het om een zeer beperkt aantal uren per maand. De derde zelfstandige heeft een baan in loondienst vanwege de ziektekostenverzekering. Eén zelfstandige combineert het ondernemerschap bewust met een baan in loondienst vanwege een chronische ziekte.

Eén zelfstandig ondernemer werkt op projectbasis bij een ander bedrijf om het vak te leren en omdat zij meer continuïteit wenste in haar inkomen.

Voor het merendeel van de zelfstandigen geldt dat zij zelf bewust de stap naar het zelfstandig ondernemerschap hebben gezet. Drie zelfstandigen gaven aan dat ontslag en faillissement hen een duwtje in de rug gaven om voor zichzelf te beginnen. Eén van hen ziet dat het pure noodzaak was om voor zichzelf te beginnen gezien zijn vroegere inkomen in vergelijking met een uitkering.

Bijna alle zelfstandigen hebben aangegeven geen personeel in dienst te willen nemen, omdat ze de zorg voor personeel te groot vinden en daardoor verder af komen te staan van het vak dat ze willen uitoefenen. Men is zelfstandige zonder personeel en wil dat ook zo houden.

Opvallend is dat drie zelfstandig ondernemers, die een academische opleiding hebben gevolgd de keuze hebben gemaakt voor het zelfstandig ondernemerschap in een richting die geen verband houdt met hun opleiding. Eén zelfstandige kon geen baan in zijn vak vinden, de andere twee wilden iets heel anders gaan doen. Eén van deze twee zelfstandigen had de wens om andere vaardigheden te ontwikkelen, de andere zelfstandige vond, toen hij nog werkzaam was bij een grote multinational, dat hij zich teveel moest richten op één facet van het hele ondernemingsproces. Het eigen bedrijf biedt wel de mogelijkheid om het hele proces te volgen en te sturen.

Het merendeel van de geïnterviewden heeft aangegeven dat zij een redelijk tot goed inkomen verdienen als zelfstandig ondernemer. Vijf zelfstandigen hebben aangegeven dat hun inkomen uit het eigen bedrijf minimaal is, maar zij verklaren dat door de opbouwfase waarin zij zich nog bevinden. Zij zijn tevreden met een zeer laag inkomen (twee alleenstaanden), dat zij verkiezen boven de afhankelijkheid van een uitkering. Zij hebben geleerd hun uitgave-patroon hierop af te stemmen. Twee andere zelfstandigen wonen in een huishouden waarin de partner een inkomen verdient dat voldoende is om van te leven. Eén van deze twee neemt af en toe werkzaamheden aan die niet echt behoren tot hetgeen zij ambieert, maar dit werk genereert wel inkomsten. Eén zelfstandige die heeft aangegeven dat het inkomen uit het eigen bedrijf onvoldoende is heeft een WW-uitkering vanwege ontslag uit een vroegere baan in loondienst.

3.2 Rechtsvorm en samenwerking

De tweeëntwintig zelfstandigen hebben allemaal een eenmanszaak als rechtsvorm, waarbij een aantal van hen staat ingeschreven in het register van de Kamer van Koophandel. Voor een aantal zelfstandigen was inschrijving niet vereist, omdat hun werkzaamheden vallen onder het vrije beroep.

Het werven van klanten gebeurt in de meeste gevallen via mond-op-mond reclame, soms wordt een advertentie geplaatst, maar de effecten daarvan zijn veelal gering. De meeste zelfstandigen onderhouden langdurige contacten met de opdrachtgevers en deze opdrachtgevers zijn vooral te vinden in de eigen regio. Het onderhouden van klantcontacten, dus het investeren in de klantrelatie, is voor veel zelfstandigen zeer belangrijk. Geen van de zelfstandigen is geheel of voor het merendeel afhankelijk van één of twee opdrachtgevers. Met andere woorden onder de geïnterviewde zelfstandigen zijn geen zogenaamde 'schijnzelfstandigen' gevonden.

De meeste zelfstandigen met wie is gesproken hebben aangegeven dat het ondernemerschap eenzaam kan zijn, zodat zij om die reden zoeken naar samenwerking met collega-zelfstandigen. Dat kan via het samenwerken in een maatschap, maar ook via onderhouden van netwerken. Deze samenwerking kan worden gebruikt bij het uitvoeren van werkzaamheden, zoals in de bouw, wanneer de omvang van de werkzaamheden de mogelijkheden van de zelfstandige te boven gaan. Het kan ook gaan om het doorschuiven van opdrachten op momenten dat het de zelfstandige niet uitkomt. Bijvoorbeeld als men het te druk heeft, ziek is of een vakantie heeft gepland. Aangezien men wel de klant wil behouden, wordt er aangeboden de werkzaamheden door een collega te laten uitvoeren. Dit kan betekenen dat de klant meer tevreden is over de werkzaamheden van de collega,

waardoor de klant overstapt naar de collega. Deze mogelijkheid wordt veelal voor lief genomen.

3.3 Arbeidstijden en arbeidsomstandigheden

De werkweken van de zelfstandigen zijn doorgaans lang en de werkzaamheden kunnen op alle momenten van de week plaatsvinden. Slechts een enkele zelfstandige gaf aan dat de werkzaamheden tijdens kantooruren worden uitgevoerd.

Men past zich aan aan de wensen van de klanten, er wordt zoveel mogelijk voor gezorgd dat het produkt of de dienst op tijd wordt geleverd. Bij een aantal zelfstandigen biedt deze flexibiliteit de mogelijkheid om het werk te combineren met zorgtaken. Het merendeel van de zelfstandigen heeft het kantoor of de werkplaats aan huis, zodat werken en privé nog makkelijker door elkaar kunnen lopen. Eén zelfstandige gaf aan dat hij er bewust voor gekozen heeft om het kantoor niet aan huis te hebben, zodat privé en werk beter te scheiden zijn. Voor de zelfstandige met een chronische ziekte die ook in loondienst werkt is het goed kunnen plannen van de werkzaamheden een vereiste. De flexibiliteit is bij deze zelfstandige daardoor aanmerkelijk geringer.

Een ander kenmerk van het werk van zelfstandigen is dat de werkzaamheden gepaard gaan met pieken en dalen. Er kunnen tijden zijn waarop het bijzonder druk is, maar er komen ook momenten voor waarop het rustig is. Deze rustige tijden leveren overigens weer onrust op, omdat dan de angst ontstaat niet voldoende werk te hebben.

Het zorgen voor goede arbeidsomstandigheden heeft bij zelfstandigen niet de hoogste prioriteit, hoewel een aantal van hen zich terdege realiseert welke risico's er worden gelopen. De zelfstandigen die in de bouw werken hebben iets meer aandacht voor hun arbeidsomstandigheden dan de anderen. Het lijkt erop dat deze zelfstandigen door het werken met machines of zware materialen zich meer realiseren dat zij kwetsbaar zijn. Bijvoorbeeld voor ongevallen of voor het optreden van gezondheidsschade. Maar ook dan neemt men niet consequent maatregelen, er worden niet altijd PBM's gebruikt of men kleedt zich niet altijd afdoende tegen de wisselende weersomstandigheden. Eén zelfstandige gaf aan het toe te juichen als de voorlichting voor zelfstandigen over arbeidsomstandigheden zou worden versterkt. Bovendien stelt hij het op prijs dat de overheid maatregelen neemt, die leiden tot het gebruik van minder zware materialen, zoals bij bepaalde verpakkingen.

Degenen die kantoorwerkzaamheden uitvoeren letten minder op hun arbeidsomstandigheden, want men gaat er (impliciet) vanuit dat de risico's niet groot zullen zijn. Slechts een enkeling let uitdrukkelijk op zijn eigen arbeidsomstandigheden bij de inrichting van de werkplek. Bij de tandarts was het gezondheidsprobleem (hernia) de aanleiding om bij de inrichting van de nieuwe werkplek aandacht te besteden aan optimale ergonomische omstandigheden.

3.4 Sociale zekerheid

Arbeidsongeschiktheid

Hebben de geïnterviewde zelfstandigen zich (aanvullend) verzekerd voor het geval zij arbeidsongeschiktheid zouden raken? Dertien zelfstandigen hebben geantwoord dat zij zich hebben verzekerd tegen arbeidsongeschiktheid. Van deze dertien geeft één zelfstandige aan dat de uitkering zich beperkt tot het eerste jaar, waarin de uitkering overigens minimaal is. De twee zelfstandigen met een baan in loondienst nemen een aparte positie in doordat zij tegen arbeidsongeschiktheid zijn verzekerd vanwege hun werk in loondienst. Eén van deze twee heeft hiervoor bewust gekozen vanwege zijn chronische ziekte. Er is één zelfstandige die een WW-uitkering ontvangt en via deze uitkering is verzekerd tegen arbeidsongeschiktheid. Het komt erop neer dat negen zelfstandigen zich daadwerkelijk hebben verzekerd tegen arbeidsongeschiktheid.

Deze negen zelfstandigen hebben een verzekering afgesloten met een eigen risicoperiode variërend van drie dagen tot 12 maanden. Het eigen risico is afgestemd op de mogelijkheid om een bepaalde periode te kunnen overbruggen met eigen middelen. Deze periode is bij sommigen groot en bij anderen klein, afhankelijk van de hoogte van de vaste lasten die men heeft, niet alleen privé (al dan niet kostwinnaar zijn) maar ook zakelijk (huur of hypotheekschulden voor bedrijfsruimte en werkplekinrichting). Het al dan niet hebben van een kantoor of werkplek aan huis is mede bepalend voor de hoogte van de vaste lasten.

Alle zelfstandigen zijn van mening dat je het als zelfstandige je niet kunt veroorloven ziek te zijn. Men werkt zo lang mogelijk door en probeert de ziekte uit te stellen tot het weekend. Ziek zijn betekent vaak ook toch nog werken omdat klanten moeten worden afgebeeld en er een nieuwe planning moet worden gemaakt. De angst om klanten kwijt te raken door ziekte leeft sterk onder zelfstandig ondernemers.

Van de zelfstandigen die hebben aangegeven geen verzekering te hebben afgesloten tegen arbeidsongeschiktheid (9) geeft een aantal aan terug te kunnen vallen op een partner of familie, of dat men kan terugvallen op spaartegoeden. Kortom men meent over een bepaalde reserve te kunnen beschikken, die men kan aanspreken indien dat noodzakelijk mocht zijn.

Als reden om geen arbeidsongeschiktheidsverzekering af te sluiten wordt genoemd dat men dit te duur vindt in relatie tot de inkomsten, die men uit het eigen bedrijf ontvangt. Eén zelfstandige heeft er bewust voor gekozen de gelden eerst te investeren in de opbouw van het eigen bedrijf en pas daarna een deel hiervan te gebruiken voor het opbouwen van de eigen sociale zekerheid.

Een aantal zelfstandigen is van mening dat zij altijd wel in staat zullen zijn een inkomen te verdienen, het geloof in eigen kunnen is groot. Men wil zich niet afhankelijk maken van de overheid. In het geval dat het inkomen zou wegvallen gaat men liever werken voor een uitzendbureau dan dat men zich aanmeldt voor een uitkering.

Opvallend was dat slechts één zelfstandige expliciet de Wet Arbeidsongeschiktheid Zelfstandigen (WAZ) noemde in het interview. Deze zelfstandige was van mening dat de

WAZ een te minimale voorziening is voor haar, wat betekent dat de inkomensval, ingeval zij gebruik zou moeten maken van de WAZ te groot zou zijn. Dat was de reden om zich daarnaast particulier te verzekeren tegen arbeidsongeschiktheid.

Geen van de andere zelfstandigen noemde de WAZ als de verplichte verzekering tegen arbeidsongeschiktheid. Het lijkt erop dat zij niet op de hoogte zijn van deze verplichte verzekering tegen arbeidsongeschiktheid. Vermoedelijk is de verklaring dat men dit niet weet, dat bijna alle zelfstandigen hun boekhouding uitbesteden. Het zicht op welke premies moeten worden betaald is gering. Men is geïnteresseerd in het totaalbedrag dat moet worden betaald aan de belastingen.

Pensioen

Het opbouwen van een pensioen heeft bij de meeste zelfstandigen geen prioriteit. Slechts zes zelfstandigen gaven aan hiervoor iets geregeld te hebben, meestal in de vorm van een lijfrente. Een aantal had zich wel gerealiseerd dat er iets geregeld zou moeten worden en was zich hierover aan het beraden.

Wensen en verwachting t.a.v. de overheid

In elk interview is de vraag gesteld of men bepaalde wensen of verwachtingen heeft ten aanzien van de overheid. In de meeste gevallen leverde dat geen reactie op. Men heeft hierover geen uitgesproken gedachten of men is van mening dat het zelfstandig ondernemerschap betekent dat men gewend is om de zaken zelf te regelen en op te lossen. Met andere woorden het merendeel van de zelfstandigen heeft geen uitgesproken wensen en verwachtingen ten aanzien van de overheid.

Degenen die op deze vraag wel een antwoord formuleerden deden dat veelal in meer algemene termen en deze waren nauwelijks concreet gemaakt. De volgende wensen ten aanzien van de overheid werden uitgesproken:

- de sociale zekerheid wordt bijzonder ingewikkeld en onoverzichtelijk gevonden waar de zelfstandige nauwelijks zijn of haar weg in weet te vinden; er is behoefte aan een meer toegankelijke informatie-voorziening voor zelfstandig ondernemers, bij voorkeur op een centrale plaats;
- een suggestie was om mentoren aan te stellen die zelfstandigen ondersteunen bij het wegwijs raken in de sociale zekerheid; zelfstandigen hebben geen tijd om deze zaken uit te zoeken, omdat zij bezig zijn hun bedrijf op te bouwen; de informatie die wordt verstrekt door de Kamers van Koophandel wordt onvoldoende gevonden; een aantal zelfstandigen heeft het idee dat er vele regelingen bestaan voor zelfstandigen, maar daarvan niet op de hoogte is; de tijd om dit allemaal uit te zoeken is er niet;
- de particuliere arbeidsongeschiktheidsverzekering zou goedkoper gemaakt moeten worden, zodat meer zelfstandigen hiervan gebruik zouden gaan maken; er is opgemerkt dat het niveau van de bijstand omhoog zou moeten, omdat de inkomensval voor zelfstandigen over het algemeen te groot is;
- de overheid zou het mogelijk moeten maken dat zelfstandigen eenvoudiger en goedkopere regelingen kunnen treffen voor hun pensioenvoorziening;
- één zelfstandige zou het op prijs stellen indien de overheid de waardering voor het ambacht zou vergroten; deze zelfstandige vindt dat er in zijn algemeenheid veel

waardering bestaat voor intellectuele beroepen en te weinig waardering bestaat voor ambachtelijke beroepen;

- zelfstandigen met een chronische ziekte zouden graag zien dat de overheid een inkomensgarantie geeft voor een bepaalde periode, zodat men het eigen bedrijf kan opbouwen;
- een zelfstandige heeft de wens dat er betere mogelijkheden worden geboden om zich te verzekeren tegen ziektekosten.

In de gesprekken is ook een aantal keren waardering uitgesproken over maatregelen van de overheid namelijk voor a) de zelfstandigenaftrek en de startersaftrek en voor b) het plan van de overheid om zelfstandigen de mogelijkheid te bieden zich tegen ziektekosten te verzekeren bij het ziekenfonds. Een aantal zelfstandigen vond de particuliere ziektekostenverzekering duur.

3.5 Dilemma's van het zelfstandig ondernemerschap

Er is een aantal dilemma's genoemd door de zelfstandigen. Deze dilemma's worden hieronder puntsgewijs samengevat:

- zelfstandigen vinden dat ze veel bijkomende zaken moeten regelen, die hen afhouden van het ondernemen: a) de belastingdienst, die regelmatig aanslagen stuurt op basis van aannames, die vervolgens gecorrigeerd moeten worden b) lange procedures die gelden bij een aanvraag bij de tante Agaath-regeling (lenen van geld via familie of kennissen);
- het als zelfstandige verkrijgen van kredieten bij een bank;
- de zorg of er voldoende inkomsten zijn, zorg om voldoende opdrachten en/of patiënten; pieken en dalen in het werk;
- de onzekerheid van de markt en het dwingende van de markt: in het eerste geval gaat het om de invloed die de rentestand kan hebben op het aantal opdrachten (indien de rentestand stijgt neemt het aantal opdrachten af, dit geldt in de bouw), in het tweede geval gaat het om de planningscyclus op de kledingmarkt, die dwingt tot aanpassing (in deze markt loopt men vaak twee seizoenen voor);
- liquiditeit en betalingstermijnen: sommigen opdrachtgevers hanteren lange betalings-termijn waardoor zelfstandigen in liquiditeitsproblemen kunnen komen;
- voor bepaalde sectoren geldt een sterke afhankelijkheid van de overheid: a) in de gezondheidszorg is men afhankelijk van door de overheid vastgestelde tarieven via het COTG, die in belangrijke mate bepalend zijn voor de inkomsten van de zelfstandige en b) in de cultuursector is men afhankelijk van de hoeveelheid subsidie die de overheid in deze branche wil investeren; het gaat hierbij voor de individuele zelfstandige om niet te beïnvloeden processen.

3.6 Belangenbehartiging

Het merendeel van de zelfstandig ondernemers (15) is geen lid van een beroepsorganisatie. De reden hiervan is dat men het lidmaatschap van deze organisaties te duur vindt en daar te weinig voor terugkrijgt. Een aantal zelfstandigen geeft aan wel interesse te hebben in collectieve regelingen op het terrein van de sociale zekerheid, indien deze via een beroepsorganisatie afgesloten kunnen worden.

De zelfstandigen die wel lid zijn van een beroepsorganisaties (7) geven aan dat zij dat zijn vanwege kortingen op bepaalde verzekeringen (vooral ziektekostenverzekeringen) en het verkrijgen van informatie over verschillende aspecten van het zelfstandig ondernemerschap. Eén zelfstandige heeft aangegeven dat het lidmaatschap van een organisatie een manier is om in contact te komen met andere zelfstandigen (netwerkvorming) en dat zijn belangen hierdoor beter kunnen worden vertegenwoordigd. In het laatste geval gaat het om in inschakelen van stagiaires bij het uitvoeren van bepaalde werkzaamheden.

3.7 Bespreking

De zelfstandigen die zijn geïnterviewd hechten zeer sterk aan het zelf kunnen bepalen van de eigen werkzaamheden. Zij willen geen baas boven zich hebben die vertelt wat er gedaan moet worden. Zij nemen bewust de verantwoordelijkheid voor zichzelf en willen niet afhankelijk zijn van anderen. Zij willen graag zelf de regels bepalen waaraan zij zich hebben te houden. Daarnaast wordt de flexibiliteit bij het indelen van de eigen werkweek ook hoog gewaardeerd. Daar staat wel tegenover dat er lange werkweken worden gemaakt.

Hun oriëntatie is gericht op het ondernemen, zorgen dat hun bedrijf goed loopt en dat er continuïteit is voor wat betreft werk en inkomen. Hun oriëntatie is niet gericht op de overheid, hetgeen verklaart dat men weinig wensen en verlangens heeft geformuleerd ten aanzien van de overheid. De zelfstandigen die wel wensen hadden ten aanzien van de overheid formuleerden deze in algemene termen.

Op basis hiervan is de veronderstelling dat zelfstandigen weinig belangstelling hebben voor overheidsmaatregelen, die hen verplichtingen opleggen. Zelfstandigen zullen vermoedelijk wel belangstelling hebben voor regelingen die gunstige randvoorwaarden scheppen voor het zelfstandig ondernemerschap, bijvoorbeeld in de vorm van fiscale mogelijkheden.

De meeste zelfstandigen die zijn geïnterviewd zijn tevreden met het inkomen dat zij verdienen. Zij hebben een levensstandaard kunnen opbouwen die zij zich wensen, overigens al dan niet samen met een werkende partner. Over het algemeen is de indruk dat men geen topinkomens weet te verdienen met het zelfstandig ondernemerschap.

Degenen die een minimaal inkomen verdienen met het zelfstandig ondernemerschap stellen dat zij nog in de opbouwfase verkeren. Desondanks is men hiermee wel tevreden, maar heeft men de levensstandaard moeten aanpassen. Men heeft zelf een aantal mogelijkheden achter de hand om in noodgeval toch te zorgen voor voldoende inkomen. Voor

hen lijkt het onder normale omstandigheden terugvallen op het vangnet van de overheid niet erg waarschijnlijk en niet erg aantrekkelijk.

De vraag is wat er zal gebeuren indien een zelfstandige langdurig arbeidsongeschikt raakt. Hoewel bijna de helft van de zelfstandigen een verzekering tegen arbeidsongeschiktheid had afgesloten, bestaat er in de meeste gevallen een bepaalde wachttijd. Men moet in staat zijn om deze wachttijd te overbruggen. Een aantal zelfstandigen gaf aan over voldoende reserves te beschikken, maar voor een aantal geldt dat niet. Men denkt trouwens niet of nauwelijks ziek te worden. Mochten zij desondanks wel ziek worden, dan vaak alleen in het weekend of voor een hele korte periode. Over het algemeen wordt de arbeidsongeschiktheidsverzekering te duur gevonden. Een aparte positie wordt ingenomen door zelfstandigen met een chronische ziekte. Zij zijn zich bewust van de kwetsbare positie waarin zij zich bevinden door hun ziekte. Eén van hen heeft daarom bewust gekozen voor de combinatie van zelfstandig ondernemer en een baan in loondienst. De sociale zekerheidsregelingen zijn vaak slecht bekend bij zelfstandigen. De kennis over dit onderwerp is gering, bovendien vindt men doorgaans deze regelingen te complex. Hiermee ontstaat de vraag op welke wijze deze regelingen voor zelfstandigen doorzichtiger gemaakt kunnen worden.

Hoewel zelfstandigen bewust kiezen voor het zelfstandig ondernemerschap zoekt men in de meeste gevallen samenwerking met collega's. Niet alleen om grotere werken aan te kunnen, maar ook om met elkaar ervaringen te kunnen uitwisselen en om elkaar te kunnen vervangen. Het organiseren van het eigen netwerk is dus een belangrijk onderdeel van het zelfstandig ondernemerschap.

Zelfstandig ondernemers vinden dat zij te veel tijd moeten besteden aan zaken, die zij beschouwen als bijkomende aangelegenheden. Zij zouden bij voorkeur zo min mogelijk tijd willen besteden aan deze verplichtingen. Te denken valt aan administratieve verplichtingen voor verschillende instanties met wie zij als zelfstandige te maken hebben. Voor een aantal zelfstandigen geldt dat zij zich met regelmaat zorgen maken over de continuïteit van hun werkzaamheden. De meeste zorgen baren factoren, die zij moeilijk kunnen beïnvloeden, zoals de markt waarin men opereert, de ontwikkelingen in de vraag naar hun diensten.

3.8 Vragen voor vervolgonderzoek

Gezien de antwoorden die zijn gegeven op de vraag naar wensen en verlangens ten aanzien van de overheid lijkt het zinvol de vragen voor vervolgonderzoek zo concreet mogelijk te stellen. Daarbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan de volgende punten:

- In hoeverre maken zelfstandigen zich zorgen over wat er zou kunnen gebeuren indien zij arbeidsongeschikt raken? Hebben zij zich een beeld gevormd over welke wijze zij in een dergelijke situatie zullen voorzien in hun inkomen?

- Vinden zelfstandigen dat de overheid een rol van betekenis kan spelen voor hen of niet? Wat is daarvan de reden? Als de overheid wel een rol van betekenis kan spelen welke is dat dan:
 - Moet de overheid zich richten op het ontwerpen van collectieve regelingen voor zelfstandigen of moet de overheid ervoor zorgdragen dat er betaalbare collectieve regelingen komen? Welke regelingen moeten dat dan zijn?
 - Of zou de overheid zich moeten richten op het scheppen van fiscale maatregelen (aftrekbaarheid, stimuleringsmaatregelen, etc.).
 - Is het verlagen van het Btw-tarief voor arbeidsintensieve dienstverlening een manier om het zelfstandig ondernemerschap een grotere aantrekkingskracht te laten krijgen, en welke effecten zou dat dan hebben (verhogen inkomens, eerder verzekeren voor arbeidsongeschiktheid, sneller personeel aannemen)?
- Op welke wijze kan de informatievoorziening voor zelfstandigen over sociale zekerheid worden verbeterd? Kan internet daarbij een rol spelen? Ziet men een rol weggelegd voor branche-organisaties op dit terrein of juist niet? Wie zou de informatievoorziening dan wel moeten organiseren? Hierbij is vooral van belang hoe zelfstandigen die geen lid zijn van een beroepsorganisatie bereikt kunnen worden.
- Welk inkomen wenst men te verdienen met het zelfstandig ondernemerschap en in hoeverre wordt dit ook gerealiseerd? Hoe is de wisselwerking tussen levensstijl en gegenereerde inkomen? Op welk moment vindt men dat het inkomen te laag is om in de eigen levensstandaard te kunnen voorzien? En wat is dan het perspectief?

De zelfstandigen die zijn geïnterviewd zijn over het algemeen gezond en in staat tot het continue werken. Daarnaast heeft men een groot vertrouwen in eigen kunnen. De opvatting is dat indien het niet meer zou lukken om zelfstandig te werken, men over voldoende mogelijkheden beschikt om een oplossing te vinden. Het terugvallen op een uitkering van de overheid lijkt niet tot het perspectief van de geïnterviewde zelfstandigen te behoren. Dit levert de volgende vragen op:

- Geldt deze oriëntatie ook voor een bredere groep zelfstandigen? In hoeverre gelooft men in de maakbaarheid van de eigen situatie? Wat denkt men te doen in het geval deze maakbaarheid niet meer mogelijk is bijvoorbeeld door ziekte of door een ongeval? Hoe denkt men dan in het eigen levensonderhoud te kunnen voorzien?
- Welke voorzorgsmaatregelen hebben zelfstandigen genomen om te voorkomen dat zij met een ongeval worden geconfronteerd? Hoe denkt men over de eigen arbeidsomstandigheden?
- Hoe kijken zelfstandigen die een arbeidshandicap of chronische ziekte hebben aan tegen hun (on)mogelijkheden? Hoe is voor hen de verhouding tussen perioden waarin zij werken als zelfstandige en perioden waarin men vanwege de ziekte moet terugvallen op een uitkering? Welke vraagstukken brengt dit met zich mee?

Bijlage gespreksonderwerpen voor zelfstandigen zonder personeel

- Vragen m.b.t. de persoon
 - leeftijd
 - man/vrouw
 - persoonlijke situatie en rol partner (kinderen)
 - opleidingsniveau
 - inkomen
 - zorgtaken, welke
 - korte levensloop (gewerkt in loondienst voordat)
 - motieven om zelfstandige te worden
 - andere werkzaamheden naast zelfstandige (baan in loondienst)
- Type bedrijf en werkzaamheden
 - werkzaamheden/branche
 - rechtspersoon
 - startdatum bedrijf
 - marktkansen
 - toekomstverwachting van de zelfstandige (hoe ziet het bedrijf er over 2 tot 3 jaren uit)
 - aantal opdrachtgevers en de relatie met hen (mate van integratie)
 - wat wordt gedaan om nieuwe klanten te werven
 - arbeidstijden (aantal uren per week en hoe verspreid in de week), flexibilisering
 - arbeidsomstandigheden
- Sociale zekerheid en aansprakelijkheid
 - welke afspraken zijn gemaakt met uvi over zelfstandigheid
 - wat is geregeld in geval van ziekte, arbeidsongeschiktheid (vrijwillig via uvi of particulier) en indien men zonder werk is (overbrugging)
 - hoe is pensioen geregeld
 - beroepsaansprakelijkheid
 - wensen en verwachtingen t.a.v. de overheid
- Dilemma's van het zelfstandig ondernemerschap
 - vervangbaarheid en samenwerking met anderen (netwerkvorming)
 - afhankelijkheid opdrachtgever; afspraken over gegarandeerde opdrachten (termijnen)
 - liquiditeit
 - verkrijgen van bankkredieten
 - andere kwetsbare punten van de zelfstandige
 - wensen en verwachtingen t.a.v. de overheid

- Belangenbehartiging
 - lid van beroepsorganisatie (welke)
 - belangstelling voor collectieve regelingen voor ZZP-ers, welke
 - wensen en verwachtingen t.a.v. de overheid

Slot:

Wat is het aantrekkelijke van het zelfstandig ondernemerschap?

Eerder verscheen in deze serie:

G.E. Evers, H.F. de Haan, P.G.W. Smulders. Zelfstandigen in de Europese Unie en de Verenigde Staten. Groei, kwetsbaarheid en overheidsbeleid. Hoofddorp: NIA TNO 1998.

De stap naar het zelfstandig ondernemerschap wordt vaak bewust gezet. Belangrijke motieven om zelfstandig ondernemer te worden zijn de vrijheid om te werken op tijdstippen die men zelf wenst, en het zelf verantwoordelijk zijn voor het leveren van een goed produkt of dienst. Met het zelfstandig ondernemerschap kan men het werk uitvoeren op een manier die past bij de zelf gekozen professionaliteit.

In dit boek 'Een zelfstandig portret' worden 22 zelfstandigen aan het woord gelaten over hun bedrijf. De zelfstandigen zijn werkzaam in uiteenlopende branches en functies. Zij vertellen over hun werkzaamheden, hun dilemma's en over de wijze waarop zij hun sociale zekerheid hebben geregeld.

Tegenover de keuze voor zelfstandigheid staat de spanning van het vinden van voldoende opdrachtgevers, het voldoen aan een veelheid aan administratieve verplichtingen en de slechte sociale bescherming bij ziekte en arbeidsongeschiktheid. Desondanks voelen zelfstandigen zich niet kwetsbaar: men is gewend zijn eigen zaakjes te regelen en zij hebben daarom geen uitgesproken wensen ten aanzien van de ondersteuning van de overheid.

Dit boek 'Een zelfstandig portret' is de tweede publicatie van TNO Arbeid in de serie over het zelfstandig ondernemerschap.