

# 'Zzp'ers gebaat bij meer onderwijs in ondernemen'



José Pérez van Aken  
Foto Sanne De Wilde



Lilian Boonstra  
Foto Sanne De Wilde



Gerda Venema  
Foto Sanne De Wilde

## UTRECHT

Zelfstandigen zijn vooral succesvol als ze zelf een goed professioneel netwerk hebben, concludeert onderzoeker Fabian Dekker. Drie zzp'ers leggen uit hoe ze dat netwerk gebruiken.

VAN ONZE VERSLAGGEEFSTER NANDA TROOST

Zzp'ers leveren zelf vooral nieuwe werkgelegenheid op als ze een goed professioneel netwerk hebben. Organisaties zoals de nieuwe Ondernemerspleinen kunnen de groeiende groep kleine zelfstandigen daarbij ondersteunen. Het geven van voorlichting en persoonlijk advies, zoals de Kamer van Koophandel doet, is onvoldoende.

Dat stelt Fabian Dekker van het Verwey-Jonker Instituut in Utrecht, dat onderzoek doet naar maatschappelijke vraagstukken. Dekker keek naar ambitieuze ondernemers in de ict.

Veruit het grootste deel van de 800 duizend kleine zelfstandigen in Nederland fungeert als smeerolie van de economie. Deze ondernemers vormen de flexibele schil die de schommelingen voor het bedrijfsleven opvangt. Slechts 4 procent van de zzp'ers is van plan personeel in dienst te nemen. De helft van alle zzp'ers heeft een inkomen onder het bruto minimumloon.

De opkomst van de zzp'er leidt niet tot meer werkgelegenheid, terwijl je dat wel zou verwachten, zegt Dekker. 'Nederland loopt daarbij zelfs achter in Europa. Zzp'ers doen hun werk, en doorgaans zijn ze goed in hun vak. Maar ze doen relatief weinig investeringen waaruit nieuwe, creatieve ideeën ontstaan. En innovatie is een voorloper van economische groei, waarvan we allemaal baat hebben.'

Een van de aanbevelingen van Dekker, is dat het onderwijs meer aandacht besteedt aan ondernemen. 'Daar kan een slag worden gemaakt. Behalve het stimuleren van een professioneel netwerk, gaat het om competenties als acquisitie, risico's durven nemen en het snel kunnen signaleren van kansen.'

Het professionele netwerk is een belangrijke voorspeller van omzetgroei, stelt Dekker. 'In

crisistijd is een dergelijk netwerk extra belangrijk. Je ziet ook steeds meer zzp'ers samenwerken om aan grote aanbestedingstrajecten te kunnen meedoen. De overheid kan die groep behulpzaam zijn. Ze zou de leegstand op de kantorenmarkt kunnen aanwenden voor kleine zelfstandigen die willen samenwerken als ze een groot project hebben binnengesleept. Zzp'ers daarbij helpen heeft meer effect dan te proberen een zoveelste Blokker binnen de gemeentegrenzen te krijgen.'

José Pérez van Aken (48), ingenieur

'Voordat we beginnen: ik praat liever over zp'ers; zelfstandige professionals. De titel zzp'er is een kneuzennaam, zp'er is een geuzennaam. Ondernemen is iets om trots op te zijn.

Over zp'ers wordt vaak gesproken alsof we slachtoffers zijn, maar veel van ons kiezen bewust voor dit leven. Het is een manier om het vak waarvan we houden op onze eigen manier uit te oefenen. Wat mij betreft mag dat verhaal vaker worden uitgedragen. Zp'ers zijn geen slachtoffers - geen gladiatoren die voor de leeuwen worden geworpen. We zijn het nieuwe legioen, een nieuw cohort aan werknemers die snel, goed en betaalbaar maatwerk leveren.

Zelf werk ik als communicatieadviseur. Toen het laatste bedrijf waarvoor ik werkte niet goed bleek te draaien, heb ik de laatste opdracht waaraan ik werkte zelf meegenomen. Dat was drie jaar geleden, en de zaken gaan goed sindsdien. Ik heb bijvoorbeeld een project opgestart, pr8werk, waarin ik met drie andere zp'ers probeer om in mijn regio de relatie tussen opdrachtgever en zelfstandige te stimuleren.

Ik barst van de ambitie, al zeg ik het zelf. Er kan volgens mij nog veel verbeteren voor zelfstandige professionals. Het belangrijkste is

dat de vijver waaruit ik als ondernemer kan vissen, groeit. Daarvoor zijn veranderingen nodig. Het is voor opdrachtgevers bijvoorbeeld lastig om in het groeiende woud van zzp'ers te kiezen wie of wat ze precies nodig hebben. Wat doen al die bureaus precies? En wat krijg je? Er wordt vaak gesproken over netwerken, maar we kunnen moeilijk met z'n 800 duizend op de golfbaan gaan staan, toch?

Ik denk er veel over na hoe dat precies moet gaan. In je eentje krijg je die grote opdracht vaak niet. Je kan dus denken aan groepen samenwerkende zzp'ers die, indien nodig, een primus inter pares naar voren schuiven. Zo iets is een werkbaar principe.'

Lilian Boonstra (46),  
communicatieadviseur

'Ik help overheden met het verstrekken van bouwvergunningen. Iemand wil iets bouwen, dient bij de gemeente een aanvraag in en dan keur ik die goed, of af.

Vroeger kende ambtenaar X ondernemer Y en werd het uitbesteden van zo'n klus onderhands geregeld. Nu moet het transparanter, sneller en goedkoper. Dat houdt in dat je er als zelfstandig ondernemer bijna niet meer tussenkomt. Je voldoet minder snel aan de selectiecriteria voor omzet en ervaring. Ik liep daar met mijn onderneming tegenaan.

De overheid wil graag zekerheid. Ze wil het vertrouwen dat de opdracht in goede handen is. Als je als eenmanszaak komt aanzetten, vinden ze dat leuk, maar ze weten ook dat je nauwelijks continuïteit kunt bieden. Ze denken dat je het werk niet professioneel genoeg kunt oppakken.

De enige oplossing voor dat probleem is om te groeien in bedrijfsgrootte. Omdat zzp'ers hechten aan hun zelfstandige identiteit, kun je dat het best doen binnen een coöperatievorm. Daarom hebben wij twee jaar

geleden een coöperatie opgericht.

Voor zo'n bouw aanvraag zijn veel specialisten nodig. Een ingenieur, zoals ik. Maar ook een architect, een stedenbouwkundige, een jurist, een bouwfysicus, een constructeur en een brandveiligheidsadviseur. Dat zijn allemaal zzp'ers die zich bij ons hebben aangesloten, en die wij nu kunnen leveren.

We zijn met z'n vijven begonnen en zijn nu met zeven man. Onze ambitie is om uit te groeien tot een club van twintig mensen. Dat lijkt mij ideaal.

Ik denk dat de coöperatie als rechtsvorm sterk zou moeten groeien onder zzp'ers. Je kunt in je eentje gewoon niet zo veel doen, ook al ben je nog zo goed in je vak. De klant wil altijd meer. Ik denk dus dat hierin de toekomst zit. Je moet je allereerst specialiseren, maar een noodzakelijke stap twee is om al die niches aan elkaar plakken. Dat is wat wij doen.'

Gerda Venema (49), netwerker en coach

'Ik ben geen zzp'er uit noodzaak, absoluut niet zelfs. Ik heb er bewust voor gekozen. Voordat ik de stap zette, heb ik ongeveer alles gedaan wat je je kunt voorstellen. Ik heb in een slagerij gestaan, gewerkt als secretaresse bij een advocatenkantoor, verkocht telefonisch patat en kroketten. Ik ben inkoper geweest, officemanager, communicatieadviseur. Ik weet inmiddels goed wat ik wil, en vooral wat ik niet wil. En dat is werken voor een baas. Vandaar dat ik zeven jaar geleden zelfstandig ondernemer ben geworden. Toen heb ik mijn eigen bedrijf opgericht, en onder die noemer doe ik erg veel.

Een aantal jaar geleden heb ik bijvoorbeeld Fem2business opgericht. Dat is een netwerkorganisatie voor vrouwelijke ondernemers in de kop van Noord-Holland. De directe aanleiding was een gesprek dat ik had met een vrouw in Schagen. Ze kon haar

draai niet vinden in al die mannenbolwerken en ik vroeg me af of meer vrouwen daar last van hadden. Nou, dat bleek, het is inmiddels een netwerk van meer dan honderd vrouwelijke ondernemers. 1 plus 1 is 3, zeg ik altijd. Als je samenwerkt, weet je weer dat je er als zzp'er niet alleen voor staat.

Wat ik tijdens mijn netwerkbijeenkomsten vertel? Dat het ondernemerschap geen constructie is om aan het werk te komen, maar dat je jezelf als zzp'er echt moet zien als een bedrijf. Je moet jezelf afvragen hoe je jouw bedrijf verder kunt ontwikkelen. Je kan bijvoorbeeld best eens een risico nemen. Anders kom je nooit verder. Groei je nooit.

Zelf heb ik bijvoorbeeld geïnvesteerd in een kenniscentrum in de kop van Noord-Holland. Dat heb ik heel bedrijfsmatig aangepakt. Tuurlijk is dat spannend - je steekt je kop uit - maar laten we wel wezen: dat is toch de reden dat ik ondernemer ben? Anders had ik net zo goed in dienst kunnen blijven.'