

A woman with blonde hair, wearing a dark blazer over a light-colored button-down shirt, stands with her arms crossed and a smile. The background is a blurred outdoor setting with a fountain and trees.


# 10 TIPS VOOR EEN VLIEGENDE START

Als onderzoeker aan Tilburg University doet **Sjanne Marie van den Groenendaal** onderzoek naar de loopbaanontwikkeling van zzp'ers.

Met haar onderneming **Van den Groenendaal Consultancy** vertaalt zij haar onderzoeksbevindingen naar de praktijk.

 [linkedin.com/in/sjannemarielvandengroenendaal](https://www.linkedin.com/in/sjannemarielvandengroenendaal)

 [SjanneMarievdG](https://twitter.com/SjanneMarievdG)

 [S.M.E.vdnGroenendaal@tilburguniversity.edu](mailto:S.M.E.vdnGroenendaal@tilburguniversity.edu)



## 10 TIPS VOOR EEN VLIEGENDE START

Kom maar op... met dat lijstje!

Op 19 augustus 2020 was ik te gast bij de podcast 'ZP Café, de podcast voor eigen bazen' van BNR Nieuwsradio. Een podcastreeks van 10 afleveringen waarin steeds een ander thema gerelateerd aan ondernemerschap aan bod komt. Het was voor mij de eerste keer dat ik bij een radiozender aan tafel schoof en dan ook nog bij BNR. Het was een gave ervaring!

Achter de schermen nodigde Nina van den Dungen me uit om op basis van m'n wetenschappelijk onderzoek 10 tips te geven voor een vliegende start als zzp'er. Met een stapel van 100 interviews met zzp'ers voor me, dacht ik: dit is best een uitdaging! Hoe zorg ik nu dat ik niet het zoveelste lijstje toevoeg? En kán dat wel, tien tips die voor iedere (beginnende) ondernemer gelden? Of moet je tips aanbieden als een soort grabbelton, waaruit iedere lezer haar of zijn eigen wijsheid kan halen? Hoeveel tips heb je dán wel niet nodig?

Ik ging op zoek naar een creatieve manier om tips te beschrijven met als doel anderen te inspireren. Het meest leerzame gesprek had ik onverwacht met een fotograaf. Ik leerde hem kennen tijdens de fotoshoot voor een project waarin we in kaart brengen hoe zzp'ers en organisaties de samenwerking kunnen optimaliseren.

**Benieuwd? [Lees hier meer.](#)** (Dit project is gesubsidieerd door NSvP & Tijdschrift voor HRM)

Nu ik zelf aan de start sta van mijn eigen ondernemersavontuur, leek het me passend 10 tips te formuleren op basis van de zaken die mij persoonlijk bezighouden. Hoe je mijn tips voor een vliegende start interpreteert en waar je zélf de nadruk op legt, hangt af van jouw eigen perspectief. Naar mijn mening sluiten de tips goed aan op de thema's rond ondernemerschap in 2020. Graag nodig ik iedereen uit om met anderen van gedachten te wisselen over deze 10 tips, vind er iets van en zeg er iets over. **Die dialoog lijkt me interessant!**

**Sjanne Marie van den Groenendaal**



### 1. Wat maakt jouw business uniek?

Doen waar je goed in bent, motiveert! Maar hoe kom je erachter wat jouw business uniek maakt?! In je dagelijkse bezigheden komt er van alles op je pad en lijkt veel toeval te zijn. In mijn ogen is niks minder waar. Ook in het verleden heb je steeds keuzes gemaakt, de ene keer misschien wat bewuster dan de andere keer. Wanneer je een tijdlijn maakt van al je (werk)ervaringen (lees: CV pimpen), ontdek je vast en zeker een rode draad. Grote kans dat die rode draad iets zegt over jouw expertise, iets waar jij (on)bewust je pijlen op hebt gericht. De volgende stap is een strategie op te zetten: hoe maak je van jouw expertise en talenten een verdienmodel? Als ondernemer wil je omzet draaien.

Breng in kaart waar **behoefte** aan is en stap in een markt waar mensen bereid zijn te **betalen** voor je dienst of product. Wanneer het lukt om op dit snijvlak je talenten in te zetten, dan zit je op de juiste weg!

### 2. Ben je een specialist of generalist?

Zelfs met de juiste voorbereiding zal je obstakels tegenkomen. Denk je alles op de rit te hebben, zet bijvoorbeeld de coronacrisis de wereld op z'n kop. Flexibele contracten, zoals die van zzp'ers, worden dan vaak het eerst geraakt. Hoewel die klappen best flink kunnen zijn, biedt het ook nieuwe kansen: *'Never waste a good crisis'* (Churchill). Een crisis is een goed moment om te reflecteren op jezelf en je onderneming. Vraag jezelf af: ben ik een **specialist** of een **generalist**? Wanneer je één specialisme kiest, geeft dat het voordeel dat je jezelf als specialist kunt profileren. Zorg er dan wel voor dat je flexibel blijft en ook kunt opereren op zijpaden. In hoeverre ben jij op meerdere manieren inzetbaar?

Door een goede balans te realiseren, creëer je een flexibele positie op de arbeidsmarkt. Maar hoe realiseer je balans tussen specialisme en flexibiliteit? In de keuze tussen specialist vs. generalist staan twee visies recht tegenover elkaar: 'wed nooit op één paard' vs. 'schoenmaker blijf bij je leest'. Tja, maak daar maar eens chocola van! **Mijn tip:** blijf dichtbij je expertise en investeer in het juiste netwerk. Met de juiste mensen om je heen en een flinke dosis creativiteit, sta je sterk. **Eendracht maakt macht!**

### 3. Hoe investeer jij in jouw netwerk?

Investeren in je netwerk is én blijft belangrijk voor ondernemers. Ben je jezelf nog aan het oriënteren? Ga in gesprek met andere ondernemers: welke uitdagingen kwamen zij tegen? Zo kom je er snel achter wat wél en niet werkt. Ga vooral op zoek naar ondernemers die in hetzelfde vaarwater zitten. Zij hebben mogelijk de bodem al geraakt, maar weten ook hoe te surfen op de hoogste golven. Uit ervaring weet ik dat ondernemers, zeker degene die al heel wat meters op de teller hebben, niet uitgepraat raken over hun ondernemersavontuur. Wanneer je als startende ondernemer connecties hebt gemaakt, blijf dan vooral investeren in deze warme contacten. Hebben concullega's geen tijd voor een bepaalde klus? Grote kans dat ze die aan jou doorspelen. Dan hoeven zij geen 'nee' te verkopen aan hun klant en wordt tegelijkertijd jullie onderlinge band versterkt. Een duidelijke **win-win situatie**. Gebruik de vrijheid van het ondernemerschap en investeer tijd om mensen te ontmoeten.



## 10 TIPS VOOR EEN VLIEGENDE START

### 4. Durf jij je te laten zien?

Als ondernemer is het waardevol jezelf te laten zien. In loondienst kun je vaak 'meeliften' op de marketing van de organisatie, als zzp'er zul je dit zélf moeten doen. In het begin gaat er vast van alles door je hoofd: 'Wie zit er nu op mij te wachten?!' Maar hier geldt wat mij betreft: **show your guts!** Wanneer jij de stap zet om jezelf te laten zien en te profileren naar de buitenwereld, zal je ook meer kansen krijgen. Doe eens gek: post een foto, maak een filmpje of klim op een podium. Natuurlijk is dat spannend en voel je, je kwetsbaar, maar haal kracht uit de kennis die jij hebt. Tenslotte ben jij ondernemer geworden en daar mag je trots op zijn! Kom uit je comfortzone. **Ga ervoor, want wat heb je te verliezen?**

### 5. Hoe bepaal jij je tarief?

In Nederland heerst een taboe op het uitspreken van je salaris of uurtarief. Zeker als startend ondernemer kun je twijfelen: 'Willen ze dit tarief wel betalen?' of 'Eigenlijk is mijn expertise meer waard, toch?' Concullega's vragen naar hun tarieven is een minder populaire aanpak. Je zult waarschijnlijk toch echt zélf je tarief moeten bepalen. Voordat je dit kunt doen, wil je eerst **jezelf** te overtuigen: wat ben ik waard? Pas als jij in jezelf gelooft, zullen anderen ook in jou geloven. Zet jouw expertise en unieke eigenschappen in de schijnwerpers tegen de juiste prijs, dan heb je de succesformule te pakken! Kortom, toon jouw toegevoegde waarde en **dúrf** hier geld voor te vragen. Zoals Gary Vee zo passend verwoordt: **'know your worth, and then add tax'**. Uit interviews met zzp'ers heb ik geleerd dat het absoluut oké is om eventueel afwijkende tarieven voor verschillende doelgroepen te hanteren. Welk tarief je ook hanteert, maak concrete afspraken en leg ze schriftelijk vast. voordat je aan de klus begint.

## 6. Hoe belangrijk is een financiële buffer voor jou?

Ondernemerschap gaat vaak gepaard met financiële onzekerheid. In Nederland geldt nog steeds dat werknemers een groter sociaal vangnet hebben dan ondernemers.

Is ondernemerschap dan wel voor iedereen weggelegd?

Het antwoord op die vraag hangt af van de mate waarin jij belang hecht aan financiële zekerheid. Een strategie om je (deels) in te dekken tegen de onzekerheid van ondernemerschap is het opstellen van een ondernemersplan waarin doelen worden gesteld ten aanzien van omzet en winstgevendheid. Daarbij zal je oog hebben voor de mogelijkheden om een financiële buffer op te bouwen. Het resultaat hiervan is dat je enige mate van overzicht krijgt voor de lange termijn. Tijdens deze fase ontdekt je ook je persoonlijke voorkeur: geldt voor jou het motto *better safe than sorry* of ga je *all-in*? Veel (startende) ondernemers hebben een hoger uurtarief dan wat ze gewend waren voor dezelfde werkzaamheden in loondienst. Wat jouw strategie ook is, onthoud: je omzet is niet je nettowinst. Zorg ervoor dat je niet in deze valkuil belandt!

## 7. De boekhouding: doe je het zelf of besteed je het uit?

Als ondernemer ben je zelf verantwoordelijk voor de administratie. Zorg ervoor dat die op orde is, zodat je later niet voor vervelende verrassingen komt te staan. Afhankelijk van jouw werkzaamheden kunnen sommige verzekeringen verplicht zijn. Omring je met de juiste mensen en laat je adviseren. Vaak kiezen startende ondernemers ervoor hun boekhouding zelf te doen, maar hier ben ik echt voor *een goed begin is het halve werk*.

Een goede boekhouder kost wat, maar neemt veel (administratieve) zorgen bij je weg.

Op die manier kun jij je tijd besteden aan zaken waar jij goed in bent en energie van krijgt.

## 8. Wat drijft jou?

Vraag jij je weleens af: wat is nu écht belangrijk voor mij? Ondernemerschap wordt ook weleens beschreven als een levensstijl. Veel ondernemers die ik de afgelopen jaren heb gesproken, zeiden letterlijk: 'ik **ben** mijn bedrijf'. Je voelt 'm vast al aankomen. Stel jezelf de vraag: wat zijn belangrijke waarden voor mij in het leven? Gaat het jou bijvoorbeeld om zekerheid, vrijheid of verbinding met anderen? Stem daar dan jouw business op af. Ondernemerschap wordt vaak geassocieerd met hard werken. Juist in ondernemerschap heb je de vrijheid om je werkzaamheden af te stemmen op jouw passie.

Daarom is het de kunst ervoor te zorgen dat je het steeds minder als werken ervaart:

*'if you do what you enjoy doing you'll never have to work hard'* (Gandhi).



# 10 TIPS VOOR EEN VLIEGENDE START

## 9. Hybride ondernemerschap, iets voor jou?

Kies je ervoor ondernemerschap te combineren met een baan in loondienst, dan creëer je financiële zekerheid, behoud je contact met collega's en toegang tot de middelen van de organisatie. Je ervaart als het ware *the best of both worlds*. Echter, het nadeel is dat je tijd en energie verdeelt over twee 'banen'. Het werken in loondienst kan daarom de vliegende start van je onderneming hinderen. Stel jezelf de vraag: waarom kies ik voor hybride ondernemerschap? Is het vanuit onzekerheid ingegeven en ben je bang om je zekerheden te verliezen? Of kies je bewust voor een geleidelijke opbouw van volwaardig ondernemerschap?

Het mooie aan hybride ondernemerschap is, mits in goed overleg met je werkgever, dat je de dosering voortdurend kunt bepalen: wil je meer tijd spenderen aan je baan in loondienst of je eigen bedrijf? Wordt het 50-50 of eerder 90-10?

**Kies steeds de juiste dosering en doe wat bij je past!**

## 10. Wordt het een succes?

Als ondernemer ben je kapitein van jouw eigen schip: **jij bepaalt de koers**. Dit betekent dat jij zelf de stip op de horizon zet en ernaar toe zult navigeren. Uiteraard is het belangrijk dat je doelen stelt en het liefst op de **S.M.A.R.T.** manier. Je kent het wel: specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdsgebonden. Maar blik ook eens terug, want zelfreflectie kan zeer leerzaam zijn. Op welke momenten had jij de wind vol in de zeilen? Wat was op dat moment je strategie? En wanneer voelde het als een storm op zee? Met andere woorden, breng in kaart wat werkt voor jouw business. Op basis van die inzichten blijf je op koers. Wat wil je bereiken?

Wat zou je in de toekomst graag anders zien? Het creëren van bewustzijn is **key**.

De kunst is jezelf te blijven motiveren en te laten inspireren!

**#VandenGroenendaal-Consultancy**

