



# De levenscyclus als freelancer van a tot z





# Inhoud

<b>1. Waarom freelancen?</b>	5
Waarom freelancen de moeite waard is	6
<b>2. Starten als freelancer</b>	9
Tips voor jouw opstart	10
<b>3. Opdrachten vinden</b>	12
De juiste opdracht op het juiste moment	13
<b>4. Rechtsvorm kiezen</b>	17
Wel of niet overstappen op een vennootschap	18
<b>5. Nichebureau</b>	21
Via een nichebureau de markt op	22
<b>6. Marktplaats</b>	25
Voordelen van een marktplaats	26
<b>7. Adviesbureau</b>	28
Hoe win je het vertrouwen van een consultant agency	29
Bouwen aan je netwerk en ervaring met een interim-managementbureau	31

8. Contract	33
Een goed evenwichtig contract is maatwerk	34
9. Grens oversteken	35
Werken in België, wat moet je weten?	36
Freelancer worden in Nederland, zo doe je dat	39
10. Onze handige NextConomy vragenlijst	41
11. European Freelance Week	44
12. NextConomy Partners	46
13. Over NextConomy	48



# Voorwoord

Beste freelancer,

Waarom freelancen de moeite waard is en hoe je een vliegende start maakt, dat is het eerste artikel van dit e-book en dat meteen de toon zet.

Wat zijn de voordelen van het freelanceleven? Waar vind je opdrachten? Werk je samen met een nichebureau of een adviesbureau? Of kies je liever voor een marktplaats? Wat mag er zeker niet in je contract met de opdrachtgever ontbreken? En hoe zit het nu als je de grens wil oversteken? In dit e-book *De levenscyclus als freelancer van a tot z* vind je info en tips van enkele van onze NextConomy partners die dagelijks met het oplossen van deze uitdagingen bezig zijn.

Hoewel de artikels verschillende thema's aanraken, merk ik toch één rode draad. Persoonlijk contact. Het is dé manier om als freelancer je talenten in de kijker te zetten en vertrouwen te winnen. Volg dus opleidingen, ga koffie drinken met andere freelancers en neem actief deel aan voor jou interessante events of discussies op social media.

Aanvullingen of bemerkingen bij dit e-book zijn welkom op [marleen@nextconomy.be](mailto:marleen@nextconomy.be)

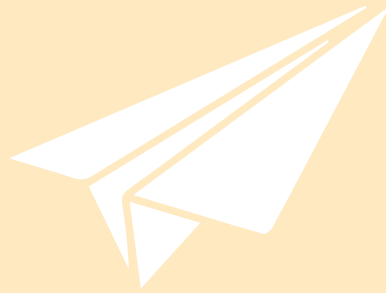
Op jouw succes als freelancer!

**Marleen Deleu**  
Hoofdredacteur NextConomy



# Waarom freelancen ?

1



# Waarom freelancen de moeite waard is

- door TCP

Tijden veranderen, een vaste werkgever is steeds minder vanzelfsprekend en het lijkt alsof meer en meer mensen de droom nastreven om freelancer te worden. Maar wat maakt dit beroep zo aantrekkelijk? Waarom kiezen zoveel mensen ervoor om die sprong in het diepe te wagen? We zetten de populairste redenen voor je op een rij en leggen uit hoe je een vliegende start maakt.

## Doen wat je echt leuk vindt

Van je passie je beroep maken. Als je doet wat je echt leuk vindt, is de kans ook groot dat je een bevlogen ondernemer bent. Hoe beter een baan bij je past, hoe meer voordelen je er gratis bij krijgt. Bevlogenheid zorgt ervoor dat je meer energie hebt en dat je ook nog eens productiever en creatiever bent. Omdat je zelf eindverantwoordelijk bent, zorg je er altijd voor dat je je eigen problemen oplost, je gaat dus vanzelf denken in mogelijkheden. En dan ligt de wereld voor je open.

## De baas

Jij bent in charge! En dat betekent dat je niet meer vastzit aan de beslissingen van je baas, maar de touwtjes volledig in eigen handen houdt. Wat is het toch heerlijk dat je niet meer hoeft in te kloppen, af bent van pauzes op gezette tijden en de grillen van je baas geen issue meer zijn. Daarnaast zorgt het er ook nog eens voor dat je verlost bent van onnodige (saaie) vergaderingen.

## Jij bepaalt

Eigen controle is natuurlijk heel fijn. Daarnaast is eigen verantwoordelijkheid voor freelancers

natuurlijk de allergrootste motivatie om van hun bedrijf een succes te maken. Want als je zelf geen energie in de groei van je bedrijf steekt, wie doet dat dan wel? Daarnaast kun je echt alles bepalen. Denk aan openingstijden, de locatie, klanten, de apparatuur waar je mee werkt en natuurlijk een heerlijke lunch en goede koffie! Hecht je geen waarde aan vastigheid? Dan past het leven van een digital nomad misschien wel bij jou. Het enige waar je voor moet zorgen is een laptop en een goede dosis motivatie en doorzettingsvermogen.

## Trots

Als freelancer bouw je op korte tijd een mooie portfolio op. En dat is iets waar je best trots op mag zijn! Je maakt klanten blij. En van blije klanten word je zelf ook gelukkig. Een win-winsituatie.

## Flexibiliteit in tijd

Ben je een ochtend- of juist een avondmens? Als freelancer ben jij actief op de tijden dat jij het meest productief bent. Misschien bouw jij 's nachts wel de allerbeste websites of vind je het juist fijn om vanuit je bed naar jouw werkplek te rollen. Daarnaast kun je jouw privé-activiteiten ook nog eens handig inplannen. Sporten wanneer er geen file staat voor de crosstrainer en boodschappen doen in een lege supermarkt. Kortom, zolang jij je projecten maar afrondt kun je zelf je uren indelen. Zorg er als enthousiaste freelancer wel voor dat je af en toe wat tijd voor jezelf neemt en niet alleen maar aan het werk bent.

## Locatie

Laat je inspireren door medeondernemers in een coworking space zoals WeWork, leer het bedrijf



## De levenscyclus als freelancer van a tot z

van een opdrachtgever nog beter kennen door op hun locatie te werken of laat je bedienen in een koffietentje. Jij kiest welke werkplek het beste bij je past en kan daar ook nog eens in afwisselen. Daarnaast is het natuurlijk lang niet voor iedereen nodig om altijd maar dicht bij huis te zijn. Zolang je een fijne werkplek hebt met goede WiFi ben je al een heel eind op weg. Je kan zelfs je freelanceleven uitbouwen op een ander continent. Zo word je betaald volgens de maatstaven van jouw thuisland, en kun je ervoor kiezen om in een goedkoper land te gaan wonen. Zorg er wel voor dat je uitzoekt, of laat uitzoeken, wat je allemaal moet regelen voordat je met je laptop het vliegtuig opstapt.

### Werkzaamheden

Waar je ook werkt, je zult altijd taken hebben die je leuk vindt en taken waar je minder energie van krijgt. En dit geldt natuurlijk ook voor freelancers. Alleen als freelancer maak je zelf de keuze welke taken je zelf oppikt en wat je liever uitbesteedt. Je kunt sommige diensten prima uitwisselen met andere freelancers. Daarnaast zijn er natuurlijk bedrijven die zich specialiseren in het op weg helpen van freelancers op het gebied van compliance en administratie zodat je zelf kunt doen wat je het allerliefste doet, en dat is natuurlijk ondernemen.

### Projecten en klanten

Natuurlijk ben je in het begin van je freelancecarrière vaak iets minder kieskeurig. Maar hoe meer opdrachten je binnenkrijgt, hoe luxueuzer jouw positie is. Je kunt dan namelijk kiezen van welke opdrachten je echt blij wordt. Zo hoef je klussen van stressvolle opdrachtgevers niet aan te nemen en kan je saaie taken overlaten aan iemand anders. Ook de richting van je bedrijf bepaal je zelf. Kies bijvoorbeeld voor een bepaalde branche of een uitgesproken expertise. Zo blijf je regie houden op je eigen loopbaan.

### Beloning

Terwijl het bij veel werkgevers heel normaal is om over te werken is dit iets wat je als freelancer niet hoeft te doen. Dat betekent natuurlijk niet dat je hele korte werkweken hebt, maar wel dat je jouw uren

gewoon kunt declareren. Zolang je goed bijhoudt hoeveel uren je werkt en de verwachtingen bij je opdrachtgever goed managet, krijg jij al je uren uitbetaald. Daarnaast krijg je als freelancer een hoger 'loon' dan werknemers die hetzelfde werk doen. Werknemers krijgen daarentegen contractuele zekerheid, pensioenopbouw en apparatuur van de zaak.

### Hard werken loont

Werknemers krijgen over het algemeen een vast salaris, en weten precies hoeveel geld er aan het einde van de maand op hun rekening wordt gestort. Als freelancer merk je het meteen als je een stapje harder loopt. Werk je deze maand meer? Dan krijg je de volgende maand direct meer uitbetaald. Daarnaast groeien je inkomsten naarmate je meer ervaring krijgt. Je wordt immers steeds beter in je werk. In het kort, je bouwt aan je eigen bedrijf. Niet aan dat van iemand anders.

### Beste leerschool

Van administratie over klantenbinding tot innovatie en meer. Als eigen baas zul je ervoor moeten zorgen dat je je eigen problemen oplost en je je bedrijf draaiende houdt. Je zult merken dat je binnen een korte tijd ontzettend veel leert. Dit geeft natuurlijk een enorme boost aan je zelfvertrouwen en je zult tegelijk merken dat anderen je anders gaan behandelen als je de baas bent.

### Vrijheid

Wil je meer tijd besteden met je partner of familie of ongeplande trips plannen? Freelancen zorgt voor vrijheid. Je kunt zelf beslissen of je non-stop opdrachten blijft aannemen of zo nu en dan de tijd neemt voor jezelf. Ga bijvoorbeeld mee op yoga retreat, volg een cursus Spaans of verdiep je eens in fotografie. Het geeft je gewoonweg meer ruimte om andere dromen na te jagen of je hobby's verder uit te breiden.

### Aan de slag

Heb je uiteindelijk besloten om je carrière als freelancer te starten? Dan is het slim om het een en

---

## De levenscyclus als freelancer van a tot z

ander op een rij te zetten zodat je een goede start maakt:

- Zorg voor een duidelijke visie. Wat is je businessplan en welk doel streef jij na als freelancer?
- Als je dit voor jezelf vastlegt, kun je gefocust aan de slag gaan en zul je merken dat je jouw doelen ook sneller bereikt. Plan jouw route!
- Bepaal hoe je jezelf registreert. Een rechtsvorm kies je op basis van samenwerking en financiële redenen.
- Houd de administratie goed bij. Het is gemakkelijker als je hier direct aandacht aan besteedt.
- Zorg dat je je financiën op orde hebt. Open een rekening, zorg voor een financiële buffer en regel je verzekeringen.
- Wil je werken als digital nomad? Zorg ervoor dat je op de hoogte bent van de wet- en regelgeving en dat je voldoet aan alle voorwaarden. Je kunt hierbij de hulp inschakelen van een broker.
- Ga aan de slag met je huisstijl en marketingmaterialen. Hoe presenteert je jezelf aan de markt?
- Maak een online portfolio.

Heb je al deze stappen doorlopen? Dan ben je er echt klaar voor en is het tijd om te beginnen aan het avontuur. Meld je aan voor netwerkbijeenkomsten, update je LinkedIn en laat relevante contacten weten waar je mee bezig bent. En het allerbelangrijkste: hou vol en geloof in jezelf!

---

### Over TCP Belgium

TCP Belgium is onderdeel van TCP Solutions, een internationale groep die actief is in 12 Europese landen. We focussen ons op het contracteren en payrollen van tijdelijke (internationale) werknemers en dit onder verschillende contractvormen. Onze klanten zitten in diverse sectoren maar veelal in kennisgedreven segmenten.

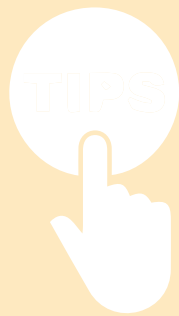
[www.tcpsolutions.com/nl/landen/belgie/](http://www.tcpsolutions.com/nl/landen/belgie/)





# Starten als freelancer

# 2



# Tips voor jouw opstart

- door Unizo

Heb je concrete plannen om te werken als freelancer? Of ben je net begonnen als zelfstandige? Met deze tips van De Unie van Zelfstandige Ondernemers (UNIZO) maak je een succesvolle start.

## 1 Schrijf je idee neer

Voor je effectief aan je ondernemingsplan begint, is het aangewezen om al je ideeën kort en krachtig op papier te zetten. Op die manier creëer je orde in de chaos en kan je met een duidelijk doel je ondernemingsplan schrijven. Ook als freelancer doe je dit best. Een freelancer is immers ook een ondernemer, een zelfstandige. Gebruik hierbij het 'business model canvas'.

## 2 Volg een opleiding

"Kennis van het bedrijfsbeheer" is niet meer verplicht voor je een zaak opstart. Uiteraard blijft een goede voorbereiding cruciaal, wil je je graag bijscholen voor je opstart? Volg dan een opleiding voor starters.

## 3 Schrijf een ondernemersplan

Dit helpt bij de uitbouw van een succesvolle onderneming. Maak je ondernemingsplan met een gratis tool zoals de UNIZO startsimulator, startkompas, ...

## 4 Vraag advies aan experts

Twijfel je over je idee? Schakel een persoonlijke adviseur in en onderzoek samen de haalbaarheid van je idee. Bij UNIZO kan je ook terecht voor een individueel begeleidingstraject.

## 5 Nood aan financiering?

Onderzoek alle financieringsmogelijkheden en stap vol zelfvertrouwen met een goed uitgewerkt ondernemingsplan naar een potentiële investeerder. Go for Finance begeleidt je volgens jouw noden.

## 6 Onderschat je financieringsbehoefte niet

Zorg voor voldoende financiële buffer voor je begint zodat je alle eerste kosten kan opvangen. Hou er bijvoorbeeld rekening mee dat je de eerste 3 à 4 maanden mogelijk geen inkomen hebt. Kan je dit overbruggen? Dit zijn vragen die je jezelf moet stellen als je start.

## 7 Verzeker je onderneming

Onderzoek welke verzekeringen belangrijk zijn voor je zaak en voor jezelf als ondernemer. Bijvoorbeeld beroeps- en burgerlijke aansprakelijkheid, VAPZ, gewaarborgd inkomen, ...

## 8 Diversifieer je klantenbestand

Zorg ervoor dat één klant niet instaat voor meer dan 20% van je omzet. Zo heb je nog voldoende buffer als één klant vertrekt.

## 9 Stoppen is niet falen!

Soms merk je als ondernemer dat de zaken anders uitdraaien dan je gehoopt had. Op dat moment laat je je best begeleiden door experts. Het stopzetten van je zaak kan dan een oplossing zijn. Het einde van een onderneming is zeker geen mislukking. Het kan integendeel het begin zijn van een nieuw hoofdstuk, vaak zelfs van een nieuwe en betere onderneming.

## 10 Word lid van UNIZO

Wist je dat je als starter gratis 6 maanden het lidmaatschap kan gebruiken? Registreer je snel!

## 11 Contacteer de UNIZO Starterslijn

Nood aan een gesprek om alles samen te overlopen? Neem dan gratis contact op met de UNIZO Starterslijn. Je kan ons bereiken via 0800 19 193 of [starterslijn@unizo.be](mailto:starterslijn@unizo.be)

### Enkele marketingtips:

- Denk aan een digitaal plan in je businessmodel.
- Blijf trouw aan je merk en boodschap.
- Bepaal je (digitale) doelgroep.
- Zorg dat je vlot online vindbaar bent.
- Combineer meerdere kanalen voor meer bereik en resultaten.
- Laat je indien nodig adviseren door een professional.

---

### Over UNIZO

Dat steeds meer mensen hun professionele loopbaan invullen als freelanceondernemer is UNIZO niet ontgaan. In januari 2014 breidde UNIZO haar freelancer-werking uit onder de noemer 'Love to be Free'. Deze werking is vooral gericht op aanbieden van advies, ondersteuning en B2B-opportunities. Een belangrijk onderdeel van deze werking is de online community website [www.lovetobefree.be](http://www.lovetobefree.be) waarop freelancers een profiel kunnen aanmaken om gebruik te maken van het aanbod.



# Opdrachten vinden

3



# De juiste opdracht op het juiste moment

- door Jellow

We kunnen er niet langer omheen. Belgische bedrijven schakelen duidelijk in toenemende mate freelancers in. Dat doen ze vooral wanneer het hen ontbreekt aan mankracht en/of interne expertise, voor sporadische of tijdelijke projecten. Een logisch gevolg hiervan is dat er ook steeds meer freelancers zijn. Hoe vind je de juiste opdracht op het juiste moment?

Op de radar komen van potentiële opdrachtgevers is jouw grootste uitdaging als freelancer. Daarna is het ook belangrijk dat je de juiste opdrachten kan vinden of aangeboden krijgt zodat je jouw expertise kan uitbreiden en dus je marktwaarde kan verhogen. Ook als je niet al te veel moeite hebt om de ene na de andere opdracht aan elkaar te rijgen, blijft het verstandig om regelmatig je horizons te verruimen qua opdrachtgevers, projecten, kennis, tarief, etc. Of je het nu leuk vindt of niet, je besteedt dus best de nodige tijd en middelen aan marketing en sales. Niet alleen in het begin of regelmatig maar continu.

Of je nu een beginnende of ervaren freelancer bent, de kunst bestaat erin om zo weinig mogelijk niet-factureerbare tijd te spenderen aan sales, marketing of administratie en zoveel mogelijk tijd aan het opbouwen van kennis en ervaring bij betalende opdrachtgevers. In de meeste gevallen kan je als beginnende freelancer nog niet al je uren factureren en heb je dus vanzelf meer tijd. Op dat moment is het belangrijk dat je een zo goed mogelijke basis legt voor de toekomst. Helaas heb je in de beginfase meestal minder cash dus zal je creatief moeten zijn. Het meest ideale scenario is dat je relevante opdrachten aangeboden krijgt op het moment dat je beschikbaar bent en dat je enkel nog moet reageren (reactieve sales). Het alternatief is dat je zelf op zoek gaat naar opdrachten (proactieve sales).

Welke reactieve en proactieve opties heb je als freelancer, rekening houdend met zowel een beperkt budget als beperkte tijd?

## REACTIEF

### Personal branding

Zeker als je voor de reactieve optie kiest, start alles nog meer vanuit je **personal branding**. Dat is ongetwijfeld het belangrijkste, goedkoopste, maar misschien ook wel het moeilijkste marketinginstrument. Belangrijk omdat jij een onmisbaar deel van je 'product' bent, jij bent je merk. Als je wil groeien als freelancer is een overwegend positief imago en een voldoende aantrekkelijk profiel cruciaal. Goedkoop omdat dit geen geld hoeft te kosten, integendeel. Moeilijk omdat een imago opbouwen tijd vraagt en tijd is dan weer geld, zeker voor een freelancer. Het is ook een continu proces en het vergt heel wat zelfreflectie. Zo mag je niet te bescheiden zijn, maar zeker ook niet te zelfzeker want de lijn met arrogantie is dun.

Vreemd genoeg zijn heel wat freelancers hier onvoldoende bewust mee bezig. Een goede reputatie is nochtans cruciaal.

Online personal branding tools zoals LinkedIn helpen je een sterk imago op te bouwen en maken je vindbaar bij opdrachtgevers die profielen zoals jij zoeken. Zorg voor een volledig en krachtig profiel waaruit duidelijk blijkt waarin jouw expertise zich situeert. Er moet op zijn minst een logische rode draad te vinden zijn in je ervaring. Teveel freelancers hebben een te generalistisch profiel waardoor ze dus als een generalist overkomen en niet als een expert. Sommige freelancers bieden

## De levenscyclus als freelancer van a tot z

juist dat generalisme aan als expertise, in dat geval kan het wel natuurlijk.

Schrijf je goed en graag, dan kan een **blog** best veel relevante visibiliteit genereren. Het is ook een ideaal medium om jouw expertise in de kijker te zetten.

Door **offline te netwerken** bereik je minder mensen dan via een online medium maar de impact is absoluut niet te onderschatten. Persoonlijk contact is veel authentiek en door te netwerken geef je aan dat je niets als vanzelfsprekend beschouwt. Het zegt meteen ook iets over jouw ambitie. Je kan een veel sterkere basis leggen voor een toekomstige professionele relatie en je zal ook de opdrachtgevers bereiken die op dat moment niet actief op zoek zijn. Om toch hetzelfde effect sneller te bereiken bij een grotere groep mensen, zou je regelmatig je expertise kunnen tonen als **publieke spreker** op relevante events. Events genoeg en spreken voor een publiek kan je alleen maar leren door te oefenen. Je kan klein beginnen maar hoe groter en relevanter het publiek, hoe beter natuurlijk.

Nadat je interessante potentiële opdrachtgevers hebt ontmoet, nodig je ze uit om te connecteren via LinkedIn. Zo is de cirkel bijna rond. Wedden dat je beste en meest duurzame klantenrelaties zullen ontstaan vanuit je persoonlijke merk?

### Mond-tot-mond reclame

Een positief on- en offline imago genereert automatisch de meest authentieke vorm van reclame, **mond-tot-mond reclame**. Deze reclamevorm wordt niet voor niets het marketinginstrument van de 21ste eeuw genoemd. Meer dan ooit luisteren we liever naar de positieve aanbevelingen van mensen die we vertrouwen dan naar de al dan niet subtiel verborgen commerciële boodschappen van bedrijven. Je hoeft er ook zelf geen directe cash in te investeren. Beter nog, als je het goed doet word je er zelfs voor betaald. Door betaalde opdrachten tot een goed einde te brengen zal je opdrachtgever immers over jouw werk vertellen. Hoe meer je de verwachtingen overtreft, hoe meer en hoe beter je aanbevolen zal worden. Hieruit zullen ongetwijfeld reactieve en kwalitatieve leads volgen.

Het enige nadeel van mond-tot-mondreclame is dat deze positieve stroom, zeker in het begin van een freelancecarrière, traag op gang komt. Helaas

gaat negatieve mond-tot-mond reclame wel sneller. Het is meer dan verstandig om de tevredenheid van jouw klanten zoveel mogelijk te meten en te monitoren.

**NPS (Net Promotor Score)** is bijvoorbeeld een heel eenvoudige en efficiënte methode. Na afronding van je opdracht vraag je aan je opdrachtgever in welke mate hij/zij jou zou aanraden aan collega's of vrienden. Op basis van de score (0-10) weet je waar je staat. Als je hoge scores krijgt, kan je ervan uitgaan dat je opdrachtgever een **ambassadeur** is van jouw werk. Indien je een te lage score krijgt, vraag je best meteen wat je kan doen om volgende keer een tien te krijgen.

Hou ook zeker je **social media** accounts in de gaten. Doe iets met elke positieve maar zeker ook met elke negatieve reactie. Negatieve reacties kunnen positief gemaakt worden door er slim mee om te springen. Als iemand openlijk kritiek uit op je werk, aanvaard dan de kritiek, ongeacht of ze terecht of onterecht is. Het blijft natuurlijk wel spijtig dat sommige mensen het nodig vinden je publiekelijk aan de schandpaal te nagelen. Helaas hoort dit er vandaag de dag nu eenmaal bij. Stel eventueel een commerciële geste voor. Vermijd om in de verdediging te gaan en vraag eerder wat je volgende keer beter kan doen om hem of haar wel heel tevreden te maken. Toon je dankbaarheid. Immers hoe meer feedback hoe beter jij als freelancer wordt.

### Intermediairs

Zelfs met de beste reputatie, veel positieve mond-tot-mondreclame en enkele topreferenties ben je nooit zeker dat je steeds voldoende opdrachten zal hebben. De gemakkelijkste weg is dan om je aan te sluiten bij één of meerdere tussenpartijen of intermediairs die jou zoveel mogelijk relevante opdrachten zullen proberen aanreiken.

Vergis je wel niet, de meeste van deze partijen zoeken in de eerste plaats een opdracht waar ze zelf omzet en marge mee kunnen genereren. Pas daarna gaan ze op zoek naar de freelancer die daar het best voor in aanmerking komt. Hoedanook, het enige wat jij in de eerste plaats moet doen is je cv doorsturen en op gesprek gaan. Sommige bureaus hebben ondertussen handige software die jou en hen helpt om je cv, tarief en beschikbaarheid te centraliseren en up-to-date te houden. Helaas



## De levenscyclus als freelancer van a tot z

werken opdrachtgevers in dezelfde branche vaak exclusief met telkens verschillende bureaus. Dit betekent dat, indien je zoveel mogelijk relevante opdrachtgevers wil bereiken, je als freelancer genoodzaakt bent om je aan te sluiten bij verschillende bureaus. Spijtig genoeg gebruikt elk kantoor meestal een verschillende of eigen software. Dus na verloop van tijd wordt het een hele klus om je cv, tarief en beschikbaarheid op verschillende plaatsen bij te houden. In de praktijk is dit vaak niet houdbaar met veel onnodige telefoons en e-mails tot gevolg.

Het kan wel een voordeel zijn voor jou dat er via deze weg vooral langdurige opdrachten worden aangeboden. Ook al heb je minder controle en is het allemaal omslachtiger dan nodig. Je krijgt natuurlijk wel meer zekerheid op opdrachten. Die zekerheid komt ook wel met een prijs. Intermediairs nemen altijd een marge op je tarief. Deze marge is vaak niet transparant voor jou noch voor je opdrachtgever en kan serieuze proporties aannemen. Het gevaar is dat er een onevenwicht ontstaat tussen de verwachtingen van de opdrachtgever en jouw ervaringsniveau met mogelijk imagoschade tot gevolg. Vraag dus steeds naar de marge en zorg dat die in verhouding is met de waarde die voor jou gecreëerd wordt. De opdrachtgever doet hetzelfde maar die krijgt niet altijd een zicht op de uiteindelijke nettomarge. Immers, de tussenpartijen zullen jouw tarief ook vaak naar beneden onderhandelen om hun marge te optimaliseren.

### Online marktplaatsen

Er bestaan ondertussen ook heel wat online marktplaatsen waar je je als freelancer al dan niet tegen betaling kan aanbieden. Het te betalen bedrag is sowieso veel voordeliger dan de marges die intermediairs nemen. Het nadeel van een marktplaats is dat die publiek is en dat er meestal vertrouwelijke informatie zoals contactgegevens, uurtarief en beschikbaarheid gedeeld wordt. De meeste freelancers gooien, om verschillende redenen hun uur-/dagtarief niet graag voor iedereen te grabbel op het internet. Vaak wordt er dan ook voor gekozen om deze gevoelige gegevens helemaal niet te delen wat dan weer nadelig is voor de opdrachtgevers. Zonder je tarief en beschikbaarheid te kennen, is het enige voordeel ten opzichte van een intermediair, dat het een goedkopere oplossing is met daarbovenop het nadeel dat de opdrachtgever zelf zal moeten

uitzoeken of de freelancer beschikbaar is en wat zijn/haar tarief is. Voor heel wat opdrachtgevers een van de redenen waarom ze zich niet registreren bij dit soort marktplaatsen.

### Online matchmaking met besloten netwerk

Sinds kort bestaan er ook online matchmaking tools gekoppeld aan een besloten netwerk van freelancers. Zo biedt Jellow bijvoorbeeld de mogelijkheid aan opdrachtgevers om hun opdrachten te matchen met een netwerk van freelancers in de zakelijke dienstverlening. Er is geen exclusiviteit voor opdrachtgevers en intermediairs worden niet toegelaten. Je kan als freelancer dus in direct contact komen met talloze eindklanten. Opdrachtgevers betalen een vast maandelijks abonnement en freelancers kunnen zich gratis registreren. Enkel bezoekers met een account worden toegelaten en freelancers zien geen gevoelige informatie van elkaar. Geregistreerde en betalende opdrachtgevers zien wel de nodige informatie om je snel te kunnen inhuren. Het centraal beheren van je cv, tarief, beschikbaarheid maar ook de uiteindelijke inhuur wordt dus een stuk eenvoudiger gemaakt.

Het voordeel van dergelijke platforms is dat je als freelancer niets te verliezen hebt. Immers het kost je niets en je zal alleen uitgenodigd worden voor relevante opdrachten op het moment dat je (bijna) beschikbaar bent. Als je toch niets wil missen zet je je gewoon steeds op beschikbaar. Alleen als je toch meteen een opdracht nodig hebt, ben je ook hier niet aan het ideale adres. In dat geval rest er je maar één alternatief en dat is proactief op zoek gaan.

## PROACTIEF

### Win-win cases

Een zeer goede proactieve sales strategie is om niet teveel tijd te verliezen aan kleine, minder relevante opdrachtjes maar zo snel mogelijk een aantal sterke referentieopdrachten uit te voeren. Deze zullen je daarna ongetwijfeld helpen om nog waardevollere opdrachten te scoren. Er zijn ongetwijfeld heel wat opdrachtgevers die nood hebben aan jouw expertise, maar er zijn er zeker ook heel wat die

---

## De levenscyclus als freelancer van a tot z

geen of onvoldoende budget hebben om jou in te schakelen. Om hen over de streep te trekken zou je je prijs kunnen verlagen maar dit lukt natuurlijk niet altijd. Te vaak en/of te grote financiële toegevingen doen is trouwens ook niet duurzaam. Echter, aan het begin van je carrière of in het geval van een heel aantrekkelijk project zou je dit in sommige gevallen toch kunnen overwegen als marketingstrategie. Zo is het bijvoorbeeld te verantwoorden om een sterk in prijs gereduceerde of zelfs gratis opdracht uit te voeren indien je: unieke en waardevolle ervaring kan opdoen, waardevolle kennis kan vergaren, je expertise kan tonen of een ijzersterke referentie kan bekomen. Let wel: de case moet steeds voldoende waardevol zijn, zonet is het potentieel een maat voor niets. De referentiewaarde van de opdrachtgever is in dat geval idealiter ook voldoende hoog.

### Online speurtocht

Als je niet kan wachten op binnenkomende opdrachten kan je op de eerder vermelde online marktplaatsen, maar ook op de besloten webapplicaties reageren op geplaatste opdrachten. Meestal zijn de aangeboden openbare opdrachten op dergelijke platformen eerder kortdurig. Dit verklaart ook waarom er in dat geval meestal met uurtarieven in plaats van met dagtarieven gewerkt wordt. Uiteraard kan je ook de websites van opdrachtgevers, LinkedIn en sociale media afschuimen naar opdrachten en erop reageren. Dit is wel een tijdrovende en een niet altijd even efficiënte strategie.

- De meeste freelancers moeten noodgedwongen starten met proactieve sales maar **werk zo snel mogelijk een strategie uit om reactieve sales te genereren**.
- Verhoog je marktwaarde en je kansen op succes met **een goed gevoerde personal branding en positieve mond-tot-mond reclame**.
- Vervolgens zal de **keuze van de juiste kanalen** gegarandeerd leiden tot kwalitatieve en reactieve leads.

---

### Mark Willems

Mark heeft 5 jaar ervaring als freelance business development expert. De core-business van een voormalige klant was freelancers plaatsen bij bedrijven. Momenteel bouwt hij als CEO van Jellow België mee aan een alternatief waardoor bedrijven sneller en voordeliger freelancers kunnen inhuren zonder tussenpartijen.

Mark Willems  
mark@jellow.be  
[www.linkedin.com/in/willemsmark/](https://www.linkedin.com/in/willemsmark/)

**www.jellow.be**

[LinkedIn](#) | [Instagram](#) | [Facebook](#) | [Twitter](#)



# Rechtsvorm kiezen

4



# Wel of niet overstappen op een vennootschap

- door SBB

Welke ondernemingsvorm is financieel het voordeligst? Sinds het Zomerakkoord is de overstap van een zelfstandige activiteit naar een vennootschap hot topic. Ook bij freelancers. Het vlakke – en lagere – tarief van de vennootschapsbelasting lijkt in eerste instantie aantrekkelijker dan het maximale tarief van 50% in de personenbelasting. Maar zo eenduidig is de kwestie zelden.

Het tarief in de vennootschapsbelasting bedraagt vandaag standaard 29,58%. Maar kleine ondernemingen kunnen genieten van het *verlaagd vast tarief in de vennootschapsbelasting* van 20,4%. Dat tarief geldt enkel op de eerste schijf van 100.000 euro winst op jaarbasis, maar in de meeste gevallen komen freelancers niet tot aan dat plafond. Vanaf 2020 wordt dat verlaagd tarief 20%.

## De ene taks is de andere niet

1. Puur de tarieven van personenbelasting en vennootschapsbelasting vergelijken, is wat kort door de bocht. Beide hebben hun eigen fiscale spelregels. Bovendien zijn ze moeilijk vergelijkbaar: **wie een vennootschap heeft, betaalt vennootschapsbelasting én personenbelasting**. Een vennootschap is immers een aparte rechtspersoon die inkomsten int en uitgaven betaalt. Je kan in een vennootschap dus niet zomaar geld uit de kassa halen. Jezelf geld uitkeren kan dan alleen via geïjkte technieken, zoals loon, dividend, kostenvergoedingen of voordeel alle aard.

Kortom: pas als je personenbelasting hoger uitkomt dan een vennootschaps- en personenbelasting samen, is een overstap het overwegen waard.



## Waaier aan factoren

De fiscale druk is lang niet de enige factor. Naar een vennootschap overstappen kan ook om andere redenen. Denk maar aan het beperken van aansprakelijkheid of de samenwerking met anderen formaliseren.

Ook bij de overstap zelf komen een aantal zaken kijken. Fiscaal wordt je zelfstandige activiteit bijvoorbeeld stopgezet. De stopzettingsmeerwaarden die hieruit voortvloeien, zijn belastbaar. Maar dit hoeft niet per se negatief te zijn, want dat biedt je de mogelijkheid om opnieuw fiscaal af te schrijven in de vennootschap.

Vermoed je dat je zaak baat heeft bij een nieuwe ondernemingsvorm? Ga dan langs bij een accountant. Hij of zij kan een berekening maken op maat van je situatie, je helpen met een financieel plan en je door het doolhof van verplichtingen loodsen.

# De levenscyclus als freelancer van a tot z

## Voor- en nadelen

Alle mogelijke factoren opsommen om voor het ene of het andere te kiezen, is onbegonnen werk. Maar dit overzicht helpt alvast:

### **Zelfstandig freelancer**

#### Voordelen

- Snelle en goedkope opstart
- Je kan inkomsten direct persoonlijk aanwenden
- Weinig formaliteiten (enkelvoudige boekhouding)

#### Nadelen

- Personenbelasting meestal minder voordelig (hoogste tarief = 50%)
- Geen bescherming van privévermogen

### **Vennootschap**

#### Voordelen

- Je privévermogen is afgescheiden van het ondernemingsrisico
- Vennootschapsbelasting doorgaans voordeliger
- Investerings kunnen gedragen worden door de vennootschap en privé
- Gevarieerde loonmix mogelijk: bezoldiging, auto, huur, enz.

#### Nadelen

- Meer administratieve, boekhoudkundige en juridische verplichtingen
- Strikte regels vennootschapsrecht (zoals minimumkapitaal, werking vennootschap)
- Meer kosten bij oprichting en administratieve verplichtingen
- Fiscale anti-misbruikregels: Vb. overdreven hoge huurprijs wordt beschouwd als loon

## Waaier aan situaties

Soms hoor je wel eens de leuze vanaf 70.000 euro inkomsten is een vennootschap interessanter. Maar dit is een loze slogan. Er bestaat niet één grens. Om het financieel interessant te maken, moet het inkomen in de personenbelasting wel voldoende hoog zijn. Bovendien spelen ook je gezinssituatie én het inkomen dat je uit je vennootschap wil halen mee.

## Een rekenvoorbeeld

Laat ons even de hele kwestie concreet maken met drie overstapscenarië's:

1. Je hebt een bruto-inkomen van 70.000 euro. Je betaalt jaarlijks 1.500 euro administratiekosten en 10.000 euro beroepskosten. Je wenst een bruto jaarbezoldiging als bedrijfsleider van 30.000 euro en krijgt een wagen ter beschikking (voordeel alle aard van 1.400 euro).
2. Zelfde situatie als 1 maar je behaalt een bruto-inkomen van 80.000 euro.
3. Zelfde situatie als 1 maar je wenst 35.000 euro bruto jaarbezoldiging.

Bij de berekeningen van de vennootschapsbelasting houden we onder meer rekening met oprichtingskosten, hogere administratiekosten, afschrijvingen en de uitgekeerde bezoldiging aan de freelancer-bedrijfsleider. Hierbij werd onder andere ook gebruik gemaakt van een optimalisatietechniek door het aanleggen van een liquidatiereserve. Er zijn uiteraard nog andere optimalisatiemogelijkheden.

Op basis van onze interne SBB-rekentool hou je na 5 jaar volgende bedragen over:

<b>Netto-inkomen na 5 jaar (in euro)</b>	<b>Zelfstandige activiteit</b>	<b>Vennootschap</b>	<b>Vershil</b>
Situatie 1	143.067	170.402	27.335
Situatie 2	162.987	206.692	43.705
Situatie 3	143.067	162.391	19.324

In situatie 2 is het verhaal duidelijk: een overstap naar een vennootschap is – puur vanuit fiscaal oogpunt – zeker te overwegen.

### **Een simulatie op maat**

Elk situatie is verschillend, dus de gepaste ondernemingsvorm is per definitie maatwerk. Wil je graag een berekening op maat van je zaak? Een SBB-adviseur helpt je graag verder.

---

## De levenscyclus als freelancer van a tot z

### Ons advies

1. Een overstap naar een vennootschap is een afweging van verschillende elementen. Niet alleen fiscaal, maar ook qua aansprakelijkheid, financiering, toekomstplannen, enz.
2. Vergelijk de juiste belastingdruk. Vergeet dus niet dat je door te werken met een vennootschap zowel vennootschapsbelasting als personenbelasting betaalt.
3. Een berekening is maatwerk. Veel hangt namelijk nog af van de persoonlijke situatie, het gewenste loon, de beroepskosten, enz.



Ils Caestecker

Ils Caestecker is fiscaal adviseur binnen het Kenniscentrum van SBB Accountants & Adviseurs. Zij heeft meer dan 10 jaar ervaring in het adviseren van kmo's en zelfstandigen.

### Over SBB

SBB telt meer dan 420 medewerkers die klanten begeleiden vanuit 30 kantoren. Al sinds de oprichting van SBB in 1971 werd resoluut gekozen voor de uitbouw van een kwalitatieve dienstverlening aan ondernemers uit alle economische sectoren.

Zij kunnen bij ons terecht voor ondersteuning op vlak van accountancy, boekhouding, fiscaliteit en omgevingsreglementering. Onze specialisten geven daarnaast ook zakelijk-juridisch advies. Ze behandelen vragen over handelspraktijken, samenwerkingsvormen, vergunningen, reglementeringen.

[www.sbb.be](http://www.sbb.be)





# Nichebureau

5



# Via een nichebureau de markt op

- door Pro-Cured



**Specifieke marktkennis, een uitgebreid netwerk en advies op maat. Zowel voor de beginnende als de ervaren freelancer biedt een nichebureau tal van voordelen.**

Zelf kiezen op welke projecten je gaat werken, vrij nemen hoeveel en wanneer je maar wil, je eigen baas zijn: de voordelen van werken als freelancer klinken zo fijn dat je jezelf afvraagt waarom niet iedereen ervoor kiest. Want zeg nu zelf, die vrijheid als freelancer is toch een heel privilege, niet?

Maar dan komt de keerzijde: de financiële stress, de onzekerheid, het hard moeten werken om er te geraken. Het zijn de minder fijne kanten aan een freelanceleven waar mensen op voorhand niet altijd bij stilstaan.

En toch kiezen steeds meer mensen ervoor om de sprong in het diepe te wagen en te starten als freelancer. Want de nadelen wegen niet op tegen de voordelen.

## Starten als freelancer

Mensen kiezen dikwijls voor het freelanceleven eens ze een bepaald ervaringsniveau bereikt hebben. Ze voelen zich dan zelfzeker genoeg om voor zichzelf te starten en zichzelf als specialist op te

stellen. Hierbij beslissen ze om ofwel als generalist de markt te benaderen, ofwel als specialist in één bepaald vakgebied. Wil jij als allround aankoper de markt op bijvoorbeeld, of specialiseer je jezelf in IT of energiesector?

Iedere keuze brengt een bepaald imago met zich mee en leidt je naar verschillende soorten opdrachten. Het is dus belangrijk als freelancer deze keuze voor jezelf te maken: hoe wil je bekend staan in de markt en welke opdrachten wil jij wel, of net niet, doen?

Bij het freelancen komt, naast een bepaald imago onderhouden, verder nog heel wat kijken: je onderneming opstarten, een tarief bepalen, netwerken, klanten zoeken, opdrachten binnenhalen, contracten beheren, zorgen dat je financiën kloppen, up-to-date blijven met je vakkennis,... Een hele boterham dus.

Maar gelukkig zijn er (rekruterings-)bureaus die je werk wat kunnen verlichten. Zij kunnen je enerzijds begeleiden als beginnende freelancer en kunnen anderzijds de meer ervaren freelancers plaatsen bij die opdrachten die een specifiek profiel vereisen. Verder doen bureaus het zoekwerk naar een opdracht voor jou en zorgen zij dat je regelmatig uitbetaald wordt. Gedaan dus met achter de klant aan te zitten voor je betaling en nadien weer drie

## De levenscyclus als freelancer van a tot z

maanden te moeten wachten op die zuurverdiende centen. Via een bureau word je gewoon iedere maand betaald voor je gepresteerde uren.

### Kiezen voor een nichebureau

Samenwerken met een bureau maakt het werk als freelancer dan wel aangenamer. Maar hoe weet je welk bureau je het beste kiest?

Eerst en vooral raden wij aan om op zoek te gaan naar een nichebureau dat actief is in jouw sector. Een nichebureau heeft namelijk specifieke marktkennis en kan er zo voor zorgen dat jij zo snel mogelijk een geschikte opdracht hebt. Medewerkers van zo'n bureau weten welke bedrijven welke profielen nodig hebben, welke trends zich afspelen en zijn op de hoogte van de gangbare tarieven zodat ze jou hierbij kunnen begeleiden.

Verder heeft een nichebureau een uitgebreid netwerk. Niet enkel kennen ze veel mensen in de sector, maar ze weten ook waar ze moeten aankloppen om jou aan die bepaalde opdracht te helpen. Het netwerk van zo'n bedrijf is al bestaande en steeds in uitbreiding. Als je zelf zo'n netwerk moet uitbouwen als freelancer duurt dit dikwijls jaren en neemt dit veel van je tijd in beslag. Tijd die je anders in een opdracht kan steken waarvoor je betaald wordt. Gebruik maken van het netwerk van een nichebureau bespaart je dus niet enkel tijd, maar kan je ook extra geld opbrengen. Daarnaast heeft het nichebureau zijn naam mee en dikwijls vertrouwen hiring managers op hun oordeel. De kans bestaat dus dat je sneller wordt uitgenodigd op een interview als je via hen gaat.

Een nichebureau spreekt trouwens ook dezelfde taal als jij: zij begrijpen wat je al hebt gedaan, wat je nog wil doen en wat je momenteel kan doen. Hierdoor kan zo een bureau beter en sneller matchen. Geen tijdsverlies meer met het lezen van niet relevante vacatures of met interviews voor een functie waar je toch niet volledig bij past. Een nichebureau werkt efficiënt en betrouwbaar: ze willen zowel jou als de klant blij maken, want dat is waar heel hun businessplan op gebouwd is.

Ben je een beginnende freelancer? Dan kan een gespecialiseerd bureau jou advies geven. Ze doorlopen met jou iedere stap van het proces, geven

tips over waar je op moet letten en begeleiden je bij het kiezen van een marktconform tarief en het uitbouwen van je beginnend netwerk.

Ben je een meer ervaren freelancer? Dan kan het bureau je helpen bij het vinden van die ene opdracht die nog ontbreekt op je cv. Ze kunnen met je sparren over ideeën die je hebt en over opleidingen die relevant voor je kunnen zijn.

En voor alle freelancers: een gespecialiseerd bureau kan je in contact brengen met like-minded freelancers door middel van events die ze organiseren.

Wij gingen even luisteren bij enkele van de freelancers die via Pro-Cured aan de slag zijn om na te vragen waarom zij ervoor kozen om met een nichebureau samen te werken.

“Een nichespeler kent zijn klanten beter. Hierdoor begrijpen ze niet enkel de opdracht beter, maar ook de context en het grotere doel van de opdracht. Daarnaast houden ze ook rekening met het culturele aspect en of er daar een match is.”

Daarnaast werd ook vermeld dat nichespelers meer inzetten op het persoonlijke contact met zowel de kandidaat als de klant. Het zijn geen cv-schuivers of bodyshoppers, maar richten zich echt op samenwerking en menselijke interactie. Er is een betere connectie tussen bedrijf en freelancer, waardoor advies op maat mogelijk is. Philippe, één van die freelancers, gaf als pluspunt ook mee dat je bij een nichebureau sneller antwoord krijgt op je vragen door de kleinere omvang van het bedrijf. Verder vond hij dat nichespelers dikwijls transparanter zijn in hun werkwijze, wat vertrouwen wekt.

Tot slot gaf Philippe dit mee als raad voor iedere freelancer: zoek een bureau gespecialiseerd in jouw markt, stel al je vragen, test het eens uit, en wie weet is het wel een match made in heaven.

---

## De levenscyclus als freelancer van a tot z

- **Zoek een nichebureau waarbij je een goed gevoel hebt.** Je zal nauw samenwerken. En een groot deel van je professioneel leven ligt in hun handen, dus vertrouwen is belangrijk.
- **Probeer af en toe les te geven als freelancer.** Het zorgt voor positieve visibiliteit en dwingt je om up-to-date te blijven met je kennis.
- **Zorg dat je partner mee achter je sprong staat als freelancer.** Het is af en toe een spannende tijd, dus iemand hebben die je volledig steunt maakt het wat aangenamer!



Ronald Jordens

Ronald Jordens is business director bij Pro-Cured. Hij heeft meer dan 25 jaar ervaring in procurement and supply chain, als bediende én als freelancer, hij kent de markt dus door en door.

### Over Pro-Cured

Pro-Cured is een rekruteringsbureau gespecialiseerd in procurement, supply chain en facility management. Ze brengen bedrijven en kandidaten in contact met elkaar. Doordat ze dezelfde taal spreken denken ze graag met je mee als een echte partner.

Pro-Cured BVBA  
Indiëstraat 2, 2000 Antwerpen  
+32 3 500 44 51  
info@pro-cured.be



# Marktplaats

6



# Voordelen van een marktplaats

- door ProUnity

Netwerkopportunities, zekerheid dat je offerte de klant bereikt en een eerlijke prijs: je inschrijven op een marktplaats biedt tal van voordelen. Hieronder vind je alle tips die je in acht moet houden wanneer je je registreert op een marktplaats.

Een marktplaats is een digitaal centraal platform waar klanten en freelancers rechtstreeks met elkaar in contact komen. Opdrachtgevers publiceren hun projecten waarna geregistreerde freelancers hierop kunnen reageren. Het unieke aan een marktplaats is het ontbreken van een tussenpartij die eerst alle cv's verzamelt, de beste kandidaten selecteert en die dan doorspeelt aan de klant.

## Voordelen marktplaats

**Professioneel netwerk uitbouwen.** Op een marktplaats blijf je op de hoogte van alle nieuwe, interessante opdrachten. Je kiest zelf voor welke projecten je je kandidaat stelt. Via de klassieke aanwervingskanalen bereik je maar een stukje van de markt. Via een marktplaats alle projectopportunities die matchen met je profiel.

Het uitbouwen van je professionele netwerk is een ongelooflijke toegevoegde waarde, zeker op lange termijn. Je bent meester over je marktprijs en je hebt de volledige controle over eventuele contractverlengingen, stopzettingen en andere opportunities binnen de organisatie waar je aan de slag bent.

**100% garantie dat je cv bij de klant terechtkomt en gezien wordt.** Een toffe opdracht gevonden? Je cv of offerte komt met één muisklik in de mailbox van de klant terecht. Zonder tussenpersonen. Onze performante matching engine zorgt ervoor dat je cv of offerte duidelijk in de kijker gezet wordt en draagt zo bij tot het meer winnen van nieuwe opdrachten.

**Faire marktprijs.** Je bespreekt je tarief rechtstreeks met de klant en je sluit onnodige tussenpartijen uit. Op deze manier kan je een eerlijke marktprijs afspreken.

**In welk stadium zit je cv?** Dat is toch wel fijn om te weten. Daarom hebben wij in ons systeem voorzien dat de klant met één muisklik een melding kan sturen wanneer je bijvoorbeeld in de shortlist zit of als je weerhouden bent voor het project. En we merken dat de meeste opdrachtgevers die open communicatie hanteren.

## Keuzetips marktplaats

**Neutrale marktplaats.** Kies voor een marktplaats die zich neutraal opstelt in de markt. Neutraal betekent dat er geen tussenpersonen zijn die bepaalde kandidaten kunnen voortrekken. Marktplaatsen die niet volledig neutraal zijn, zijn partijen die zelf kandidaten aanbrengen of een eigen kandidatendatabase bezitten waardoor een goedkope marktprijs primeert boven het vinden van de beste match.

**Expertise.** Schrijf je in op een marktplaats die projecten in jouw expertiseveld aanbrengt. Kijk ook naar het type klanten dat je daar vindt. Als het allemaal klanten zijn die aansluiten bij jouw interessedomijnen, dan zit je goed. Vermijd marktplaatsen die een melting pot van opdrachten publiceren.

Kies voor een marktplaats die **opdrachten biedt binnen je zoekcriteria**. Het heeft geen zin om je in te schrijven op een Amerikaans platform als je enkel opdrachten in ons land aanvaardt. Maar wil je grensoverschrijdend werken? Dan is er maar één advies: doen!

**Bijkomende diensten.** Het beheer van contracten of de automatisering van je facturatie: biedt



## De levenscyclus als freelancer van a tot z

de marktplaats extra diensten aan? En kom je bijvoorbeeld gemakkelijk te weten waarom je kandidatuur weerhouden is?

**Commerciële flair.** Kan je jezelf verkopen? Een commerciële attitude heeft niet iedereen. Je onderhandelt zelf met de klant over je contract. Daarnaast verwacht je opdrachtgever dat je zelf de nodige verzekeringen afsluit.

Marktplaatsen zijn in ons land nog niet zo bekend. Veel freelancers blijven werken via onderaannemers, bodyshoppers of dienstenleveranciers. Maar eens ze de marktplaatsen ontdekken, zijn het zeer tevreden gebruikers.

Mijn advies? Schrijf je in op een marktplaats, probeer het en lukt het niet, schrijf je dan weer uit. Baat het niet, dan schaadt het niet. Je kan er alleen maar mee winnen.

**'Je bent meester over je marktprijs en je hebt de volledige controle over eventuele contractverlengingen, stopzettingen en andere opportuniteiten binnen de organisatie.'**



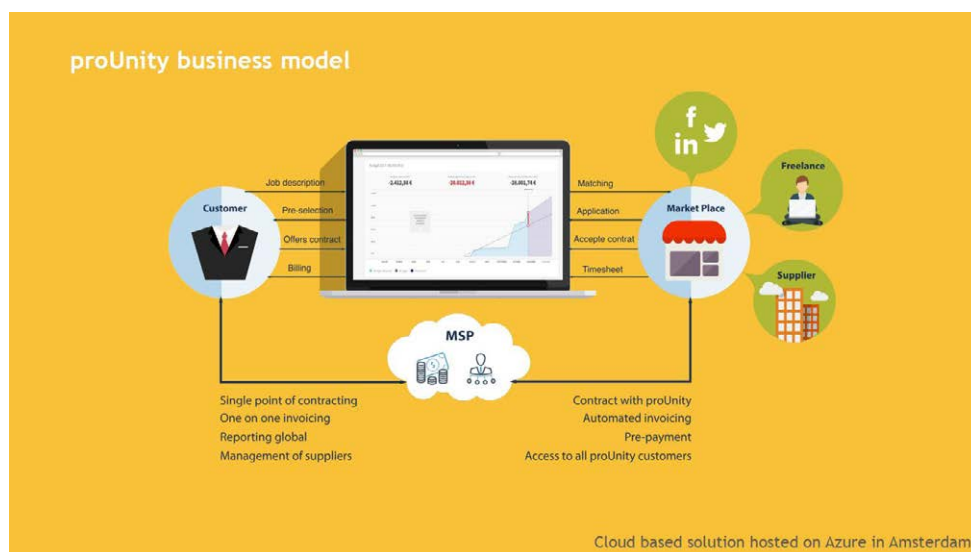
David Muyldermans  
Founding Partner

### Over ProUnity

Het online platform ProUnity brengt freelancers rechtstreeks in contact met bedrijven. Sinds de lancering in november 2015 kent de Brusselse start-up een sterke groei en telt het vandaag reeds meer dan 700 tevreden gebruikers. Het platform is een zeer gebruiksvriendelijke tool die het inhuren en beheren van experts eenvoudig en transparant maakt. Het platform koppelt automatisch topprofielen aan vacatures en biedt bedrijven operationele efficiëntie.

info@pro-unity.com

[www.pro-unity.com](http://www.pro-unity.com)



# Adviesbureau

7



# Hoe win je het vertrouwen van een consultant agency?

- door SThree

Hoe bouw je vertrouwen op bij een consultant agency of een adviesbureau? Hoe zorg je ervoor dat jouw cv bovenaan de stapel ligt zodat het bureau aan jou denkt bij een interessant project?



“Bij SThree vinden we open communicatie en persoonlijk contact heel belangrijk”, zegt Marie Degrève, sales team lead IT bij Progressive Recruitment. “Nadat een nieuwe kandidaat zich aanmeldt, plannen we zo snel mogelijk een informeel gesprek zodat we proactief een duidelijk beeld krijgen over de freelancer en zijn of haar verwachtingen.”

## Open communicatie

“Welke projecten interesseren je? Welke tools gebruik je graag? Welke programmeertalen ken je? In welke sectoren wil je werken? Zijn er klanten waarbij je graag aan de slag wil of net niet? In welke regio? Wat is je tarief? En wat verwacht je van het adviesbureau?” “Voor ons is het heel belangrijk dat je transparant bent over die zaken. We leven

momenteel in een kandidaatgedreven markt. De vraag naar freelancers is ontzettend groot en de pool waaruit we kunnen vissen klein. Daardoor springen verschillende agencies soms op dezelfde freelancers”, legt Marie uit.

“Omdat de freelancewereld ontzettend hard gaat, moeten wij meteen over alle informatie beschikken zodat we proactief kunnen handelen. Wanneer een opdrachtgever ons laat weten dat ze iemand zoeken, kennen we meteen onze sterke kandidaten. We weten al wat hun verwachtingen zijn zodat we dus veel sneller dan de concurrent de juiste match maken.”

“Het is voor ons dus zeer belangrijk dat je nadenkt over je verwachtingen. Soms gebeurt het dat een kandidaat na het interview met een opdrachtgever een hoger tarief eist. Maar dan is het te laat om nog te onderhandelen. Hou je dus aan eerder gemaakte afspraken.”

## Cv met referentielijst

“Geïnteresseerd om samen te werken met een adviesbureau zoals SThree? Stuur je cv door naar de persoon die gespecialiseerd is in jouw niche. Die vind je gemakkelijk terug op LinkedIn.”

“We vragen ook altijd een referentielijst. Nog voor er een projectvoorstel op tafel ligt. Ook hier willen wij proactief handelen zodat we je goed leren kennen. Geef daarom geen referenties mee van tien jaar geleden. Dat wekt argwaan op bij ons.”

“Stel een gestructureerde cv op met enkele keywords. Ben je bijvoorbeeld een .NET-developer, vermeld dat woord een paar keer in je profiel. Zo vinden we je snel terug in onze databank.”

## De levenscyclus als freelancer van a tot z

### Events

“Wat we erg appreciëren, maar zeker geen must is, is dat je eens langskomt op één van onze events. We organiseren regelmatig een netwerkmoment voor onze klanten en talenten. Het is altijd fijn om een gezicht te plakken op een profiel. Dat bouwt ook vertrouwen op langs beide kanten.”

### Persoonlijk gesprek

“Wij vinden vooral persoonlijk contact heel belangrijk. Daarom dat we zo snel mogelijk een informeel gesprek plannen met nieuwe kandidaten. Veel andere agencies geloven niet in die proactieve meetings, maar wij wel. Ook voor junior profielen is dat even wennen. Maar achteraf zien ze dat het helpt om vertrouwen op te bouwen.”

“Nieuwe kandidaten beseffen na het informele gesprek dat SThree echt oren heeft naar hun verwachtingen en daarop honderd procent inspeelt. En van zodra er zich een interessante opportuniteit voordoet, kunnen we heel snel schakelen.”

### Een onklopbaar cv:

- Formuleer alle projecten die je hebt uitgevoerd volgens de SOAR-methode: situation, objective, action en result. Zo verwoord je kort elk project, jouw rol, de context, het doel en het resultaat.
- Wees voorzichtig met een foto, vrijwilligerswerk en hobby's op je cv. Vermeld ze alleen als ze een meerwaarde zijn om de opdracht binnen te rijden.
- Ben je pas gestart als freelancer na enkele jaren vast in dienst? Splits je voorgaande jobs op in projecten.
- Gebruik in je cv ook de sleutelwoorden die in je LinkedIn-profiel staan.
- Maak je een video-cv? Vertel dan niet wat er in je cv staat, maar maak het persoonlijk en gericht naar de klant. Vertel waarom jij de ideale kandidaat bent voor dit specifieke project.

### Samenwerken met een adviesbureau?

1. **Vorbereiding.** Net gestart als freelancer? Adviesbureaus helpen je met het opstellen van je cv, portfolio en met de voorbereiding van een interview.

2. **Up-to-date blijven.** Freelancers zijn zeer gegeerd net omdat klanten van hen verwachten dat ze de laatste technologieën kennen. Daarom zoeken adviesbureaus projecten die jou de nodige opportuniteiten aanreiken.

3. **Helicopterview.** Welke technologieën gebruiken klanten? Welke projecten hebben ze en welke profielen gaan ze in de toekomst nodig hebben? Adviesbureaus weten perfect wat er in de sector leeft en aan welke tendensen die onderhevig is. Die informatie geven ze aan jou door zodat je hierop kunt inspelen.

4. **Correcte facturatie.** Adviesbureaus betalen de freelancers correct, ook al heeft het bureau nog geen geld van de klant ontvangen. Je bent altijd zeker van je inkomen.

5. **Correcte prijsbepaling.** Vooral nieuwe freelancers weten niet altijd goed welke prijs ze moeten hanteren. Vanuit hun expertise biedt de rekruteringsadviseur je de nodige ondersteuning.

6. **Moderator.** Om de maand of elke zes weken houdt de rekruteringsadviseur een evaluatiemeeting met jou en de opdrachtgever. Zo kunnen ze bij vragen of problemen meteen ingrijpen.

‘Het is altijd fijn om een gezicht te plakken op een freelancer. Dat bouwt vertrouwen op. Wij vinden vooral persoonlijk contact heel belangrijk. Daarom plannen we zo snel mogelijk een informeel gesprek in met nieuwe kandidaten.’

### Over SThree

SThree is een wereldwijde consultant agency actief in de STEM-industrie: Science, Technology, Engineering en Mathematics.

Elie Abi Abdallah  
Key Account Manager MSP Partnering  
e.abiabdallah@sthree.com

[www.sthree.com](http://www.sthree.com)



# Bouwen aan je netwerk en ervaring met een interim-managementbureau

- door 3W

“Ik was het buitenbeentje in het global innovation worldwide team bij de internationale brouwerijketen AB InBev”, vertelt consultant Baudouin Serckx. “Als de man van de cijfers was het mijn taak om de technische innovaties van de experts behapbaar te maken voor het management en de sales wereldwijd.”

“Eén op de vijf bieren is van AB InBev. De brouwerijketen bezit 27% van het mondiale marktaandeel. Goed voor een jaarlijkse omzet van 56 miljard euro. De afgelopen zes jaar werkte ik op het hoofdkantoor in Leuven als consultant in strategic analysis in een team van technische experts. Mijn voornaamste taak? De innovaties die de experts ontwierpen, vertalen in businessopportunities om die dan te lanceren via de AB InBev-verkoopteams in andere landen”, steekt Baudouin Serckx van wal.

## Van innovatie naar businessopportunititeit

“Die vertaalslag is heel belangrijk. Mocht ik dat overlaten aan de technische experts, dat zou catastrofaal zijn. Binnen de twee minuten zou iedereen uit de zaal lopen”, lacht Baudouin. “Technische experts verliezen zich in de technische details, terwijl de directie en de sales enkel geïnteresseerd zijn in verkoopcijfers.”

“De complexe technologische innovaties omzetten in business selling points doe je enkel met een interessant rapport, een uitgekende presentatie en een financieel plan. Het was voor mij belangrijk om het managementteam van AB InBev te overtuigen. Wanneer me dat lukte, dan was de kans groot dat de afdelingen in andere landen volgden.”

## AB InBev-project met persoonlijke touch

“Zo’n 11 jaar geleden, in 2007, besloot ik om als

consultant aan de slag te gaan, na een jarenlange loopbaan multinationals, familiebedrijven en enkele brouwerijen. Dat ik zowel de complexe wereld ken van grote bedrijven als de voordelen en uitdagingen van een kmo, bleek mijn grote troef.”

“Als consultant heb je het voordeel dat je meer vrij en neutraal advies kan geven, zonder gelinkt te zijn aan de belangen van de onderneming. En bij AB InBev won ik het vertrouwen van medewerkers en het management niet alleen door mijn jarenlange ervaring, maar ook door mijn positieve attitude en omdat ik de dingen benoem zoals ze zijn.”

“Het interim-managementbureau 3W heeft het hele proces bij AB InBev mee gevolgd. Het was via hen dat ik mijn eerste opdracht kreeg in 2012 en tot aan het einde, merkte ik de persoonlijke touch, de zorg van 3W. Die efficiënte en persoonlijke aandacht apprecieer ik enorm. Zo heeft 3W me bijgestaan bij de laatste gesprekken met de HR-manager van AB InBev.”

“Voor mij is 3W meer dan louter een interim manager provider. 3W is voor mij een netwerk. Met elke vraag kan ik bij hen terecht. Dat is veel waard. Bovendien organiseren ze drie keer per jaar seminars met topsprekers die in de dagelijkse praktijk staan.”

## Creëer authenticiteit

“Wees jezelf. Speel geen spelletjes. Dat is mijn advies aan andere interim managers en consultants. Of ze je nu mogen of niet, dat kan jou niets schelen. Alleen door jezelf te zijn, creëer je authenticiteit. Zo win je sneller het vertrouwen van je collega's en het management. En bereik je meer dan dat je ooit kon dromen. Wanneer de staff en directie je vertrouwen, heb je al 80 procent van je werk gedaan.”

“Pas na afloop van mijn opdracht, besepte ik hoeveel

---

## De levenscyclus als freelancer **van a tot z**

ik bij AB Inbev heb geleerd. Presenteren, oog hebben voor detail en 200 procent zeker zijn van je verhaal, zijn enkele dingen die ik daar opgepikt heb. Ik heb dus niet alleen mijn ervaring en kennis geïnvesteerd, maar ook veel teruggekregen.”

“Alleen door jezelf te zijn, creëer je authenticiteit. Zo win je sneller het vertrouwen van je collega's en het management.”

---

### Over 3W

3W Executive Interim Management is een business unit van de Adecco Group en specialiseert zich in het plaatsen van ervaren zelfstandige profielen voor tijdelijke managementopdrachten.

Noordkustlaan 16b  
1702 Groot-Bijgaarden  
info@3w.be  
**www.3w.be**





# Contract

8



# Een goed evenwichtig contract is maatwerk

- door Furbo

Heb je een goed gevoel bij het ondertekenen van de overeenkomst? Zo ja, dan zijn wellicht al je vragen concreet beantwoord. Zo neen, dan helpen onderstaande vragen je om een evenwichtig contract op te stellen.

- Wat is de opdracht? Waaruit bestaat die juist? Wat wordt er van jou als freelancer verwacht?
- Waar wordt de opdracht uitgevoerd?
- Gebruik je je eigen materiaal of voornamelijk het materiaal van de opdrachtgever?
- Wil je een contract van onbepaalde duur (met opzegtermijn) of van bepaalde duur?
- Wat is voor jou een redelijke opzegtermijn om de samenwerking stop te zetten?
- Werk je met een dag- of uurtarief en wil je hiervoor een clause voorzien die ruimte laat voor aanpassingen?
- Reken je verplaatsingskosten aan of andere kosten?
- Wat is je betalingstermijn voor de factuur?
- Wil je nog voor andere opdrachtgevers werken?
- Wat zijn voor jou redenen om de samenwerking stop te zetten?
- Wat zijn eventuele fouten van de opdrachtgever waardoor jij het contract wil beëindigen?
- Wat verwacht je bijkomend van de opdrachtgever buiten het feit dat de factuur op tijd wordt betaald?

Bovenstaande vragen kan je je steeds stellen bij elke nieuwe opdracht, wat tot een nieuw contract met een opdrachtgever kan leiden. Hetzelfde geldt wanneer je je eigen contract gebruikt.

- **Neem de tijd** om het door de opdrachtgever voorgelegde contract door te nemen. Vind je alle besproken afspraken terug?
- **Bespreek de zaken die je niet terugvindt** en die je graag in het contract ziet. Mocht je nog steeds niet dat 'yes-gevoel' hebben, neem dan

contact op met Furbo Legal. Ellen Pensaert kan je haarfijn alles in begrijpbare taal uitleggen en de overeenkomst op bepaalde items voor je aanpassen of toevoegen.

- **Noteer voor jezelf welke zaken voor jou van belang zijn** en die je absoluut in het contract wil terugvinden.

De voorgaande checklist met vragen is je hulp bij uitstek. Toch nog vragen? Slechts één adres: Furbo Legal.

---

## Ellen Pensaert

Ellen Pensaert, zaakvoerder en bedrijfsjurist van Furbo Legal is al meer dan 10 jaar gespecialiseerd in juridische ondersteuning van freelancers, hun opdrachtgevers en bemiddelaars. Een goed contract is een win-winsituatie waarbij iedereen de belangen van alle betrokken partijen voor ogen houdt.

Ellen Pensaert  
James Ensorlaan 47  
2630 Aartselaar  
0471 700 696  
ellen.pensaert@furbo.be

legal@furbo.be

[www.furbo.be](http://www.furbo.be)



# Grens oversteken

9



# Werken in België, wat moet je weten?

- door TCP

België, het land met een bourgondische inslag, architectuur, de Vlaamse en Franse taal en natuurlijk topbedrijven waar veel Nederlanders maar al te graag aan de slag gaan. Ben jij ook van plan om naar onze zuiderburen te vertrekken? Dan is het handig om je alvast even voor te bereiden.

Want ondanks dat je in no time de grens over bent, merk je wel duidelijke verschillen tussen 'de Hollanders' en 'de Belgen'. Niet alleen qua cultuur maar ook qua arbeidsvoorwaarden. We sommen de belangrijkste informatie voor je op:

## Cultuur

Dat er een behoorlijk verschil tussen Nederlanders en Belgen is, is algemeen bekend. Nederlanders staan bekend om hun praatcultuur, directheid, zelfverzekerdheid en om het 'lekker efficiënt' werken. Belgen staan daarentegen bekend om hun luistercultuur, beleefdheid en bescheidenheid.

Daarom is het belangrijk om eerst een vertrouwensband op te bouwen. Pas dan kun je echt zaken doen. Dat is waarschijnlijk even wennen omdat je als Nederlander gewend bent om 'zo snel mogelijk meters te maken'.

Onze tips? Geniet van de bourgondische inslag, bouw een vertrouwensband op, wees minder direct, laat je gesprekspartner voldoende aan het woord en wees bescheiden. Daarmee kom je het verst.

## Werkvergunning

Als Nederlander heb je geen visum nodig om in België te werken. Hetzelfde geldt voor alle mensen met een nationaliteit die binnen de Europese Economische Ruimte (EER) valt.

## Salaris

Ondanks dat je in België netto net iets minder overhoudt dan in Nederland kan het financieel toch voordelig zijn om te emigreren. Doordat de woonlasten lager liggen in België, houd je over het algemeen hetzelfde bedrag over aan het einde van de maand. En omdat het levensonderhoud gemiddeld goedkoper is dan in Nederland, heb je uiteindelijk meer te besteden. Niet verkeerd dus.

### Vergelijking bruto - netto Nederland & België

NEDERLAND			
Totale loonkost	29.705,00	59.410,00	109.930,00
Nederlandse WG SZ	-4.705,00	-9.410,00	-9.930,00
Bruto loon	25.000,00	50.000,00	100.000,00
Nederlandse WN SZ	-3.109,09	-6.983,07	-9.133,41
Nederlandse IB	-1.122,91	-9.192,93	-33.929,59
Persoonlijke ZVW (basis)	-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00
Netto Loon	19.568,00	32.624,00	55.737,00
BELGIË			
Totale loonkost	30.836,92	61.673,85	123.347,70
Belgische WG SZ (basis)	-5.836,93	-11.673,85	-23.347,70
Bruto loon	25.000,00	50.000,00	100.000,00
Belgische WN SZ	-3.251,07	-6.502,14	-13.004,27
Belgische PB incl. BBSZ	-2.964,51	-13.586,49	-37.148,07
Bijdrage ziekenfonds	-120,00	-120,00	-120,00
Netto Loon	18.664,42	29.791,38	49.847,66

Raming NL en BE sociale zekerheidsbijdragen o.b.v. tarieven 2018; NL werkgeversbijdragen o.b.v. gemiddelde bijdragen voor 2018  
Raming NL en BE tarieven IB/PB o.b.v. tarieven inkomstenjaar 2018; ongehuurd en geen kinderen ten laste

Bron: BDO

## Vergoeding woon- werkverkeer

In eerste instantie lijkt het alsof je in België een hogere kilometervergoeding krijgt dan in Nederland. Het kilometerbedrag ligt namelijk tot 30 juni 2018 op 0,3460 euro per kilometer terwijl dat in Nederland op 0,19 cent per kilometer ligt. Maar let op! In België is deze vergoeding voor de 'eigen wagen' niet verplicht en geldt deze vergoeding vaak alleen voor

## De levenscyclus als freelancer van a tot z

enkele reis terwijl de vergoeding in Nederland geldt voor de heen- en de terugweg.

Carpoolen wordt daarentegen wel weer beloond, als bestuurder krijg je een extra hoge vergoeding. De collega's die meereizen hebben verder geen recht op een kilometervergoeding.

### Lunch

Dat Belgen waarde hechten aan de lunch is duidelijk te merken. Een van de meest gewaardeerde 'extraatjes' op de werkvloer zijn namelijk de maaltijdcheques. Met een cheque van circa 8 euro kun je tussen de middag een lekker broodje halen bij een lunchtentje of stel je je lunch zelf samen bij de supermarkt. Handig! Want dan hoef je 's ochtends nooit vroeg je bed uit om je brood te smeren.

### Freelancen

Ook het freelancen in België is een prima optie. In slechts drie stappen kun jij namelijk al aan de slag met ondernemen.

1. Als je als inwoner wilt starten als freelancer dan moet deze tot september 2018 verplicht een attest 'Basiskennis Bedrijfsbeheer' halen. Vanaf september is deze regel vervallen.
2. Open een zakelijke bankrekening en kies welke rechtsvorm je gaat starten.
3. Schrijf je in bij de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO), dit kun je doen via diensten als het ondernemingsloket.

Heb je nog geen ervaring met het freelancen maar ben je van plan om te beginnen? Dan kun je gebruik maken van *het startkompas* om de haalbaarheid van jouw plannen te onderzoeken.

### Huis kopen

Niet alleen met huurwoningen maar ook met koopwoningen krijg je in België heel wat meer waar voor je geld. België staat dan ook bekend als een van de meest aantrekkelijke landen om vastgoed te kopen. Huizen in Nederland, maar ook in de meeste andere West-Europese steden zijn vrijwel allemaal duurder.

## Belasting

Zodra je je inschrijft bij de gemeente gaat er automatisch een seintje naar de FOD Financiën. Het jaar nadat je naar België bent verhuisd, krijg je een aangifteformulier waarmee je de belastingaangifte kunt doen. Wil je weten hoeveel belasting je moet afdragen? Doe de check bij *TAX-CALC*.

### Belastingtabel 2018

Belastingschijf	Inkomensschijf	Tarief belasting
Schijf 1	€ 0 tot € 11 070	25%
Schijf 2	€ 11 070,01 t/m € 12 720	30%
Schijf 3	€ 12 720,01 t/m € 21 190	40%
Schijf 4	€ 21 190,01 t/m € 38 830	45%
Schijf 5	Meer dan 38 830,01 euro	50%

## Zorgverzekering

Als je in het buitenland gaat wonen en werken dan is het belangrijk dat je de Nederlandse zorgverzekering stopzet en je jezelf aanmeldt bij een Belgische ziektekostenverzekering. Je kunt kiezen voor de Hulpkas voor ziekte- en invaliditeitsverzekering (HZIV) of voor een van de volgende 5 ziekenfondsen:

- Christelijke mutualiteit
- Neutraal ziekenfonds
- Socialistische mutualiteiten (Bond Moyson, De Voorzorg)
- Liberale mutualiteit
- Onafhankelijke ziekenfondsen (Onafhankelijk Ziekenfonds OZ, Securex, Partena)

De kosten voor deze fondsen zijn circa € 10,00 per maand. Bij veel zorgverleners betaal je eerst zelf de rekening voordat je deze declareert bij het ziekenfonds. Bij een ziekenhuisopname is dit uiteraard anders, dat handelt het ziekenhuis direct met het ziekenfonds af.

In plaats van het eigen risico krijg je in België te maken met 'remgeld'. Hoeveel je moet bijbetalen hangt af van het soort zorg. Gelukkig is er een maximumbedrag per jaar, dit noemen ze een 'maximumfactuur' of MAF. Als je werkt in België dan val je onder de inkomens-MAF. Hoe hoger het gezinsinkomen, hoe hoger dit maximumbedrag is.

### Hulp via TCP Solutions

---

Veel mensen die in het buitenland werken zijn zich niet bewust van het feit dat hun arbeidszaken niet goed geregeld zijn omdat er gewoonweg erg veel verschillende regels zijn waaraan je moet voldoen. Als internationaal HR-specialist kunnen we jou assisteren op het gebied van payrolling, contractmanagement en juridische service. Wij zorgen ervoor dat je voldoet aan alle specifieke landelijke provinciale wet- en regelgeving, zodat je niet te maken krijgt met administratieve rompslomp en boetes. Zo kun je als werknemer zo snel mogelijk aan de slag bij jouw nieuwe uitdaging.

Heb je vragen naar aanleiding van dit artikel? Neem gerust contact met ons op. Bel naar 0031/20 67 57 162 of stuur een bericht via [www.tcpsolutions.com](http://www.tcpsolutions.com)

[www.tcpsolutions.com/nl/landen/belgie/](http://www.tcpsolutions.com/nl/landen/belgie/)



# Freelancer worden in Nederland, zo doe je dat

- door TCP

**Ben je freelancer en wil je de grens oversteken naar Nederland? Het lijkt geen grote stap, maar toch. Sommige zaken verlopen daar toch anders dan in ons land. Een overzicht.**

Geef jezelf de tijd om een ondernemingsplan te finetunen totdat je tevreden (genoeg) bent. Is het plan compleet? Dan is het tijd voor actie.

## 1. Inschrijven bij de Kamer van Koophandel

Check voordat je je inschrijft eerst even of de KVK jou ook werkelijk als ondernemer ziet, en het dus nodig is om je in te schrijven. Als het resultaat positief is, en je dus als ondernemer gezien wordt, kun je online beginnen met de inschrijving bij de Kamer van Koophandel. Maar let op bij het kiezen van je bedrijfsnaam. Het is aan te raden om eerst te controleren of de naam niet al bestaat en de bedrijfsnaam geen verkeerde indruk kan wekken. Zo kun je je met een gerust hart registreren en voorkom je eventuele problemen in de toekomst. Als je eenmaal de online procedure hebt doorlopen, maak je een afspraak om langs te gaan bij de Kamer van Koophandel. Tijdens deze afspraak krijg je een KVK-nummer en een btw-nummer en wordt je inschrijving officieel. Zorg er wel voor dat je je uiterlijk een week na je start hebt ingeschreven.

## 2. Modelovereenkomst opstellen (vrijblijvend)

Waarbij je vroeger sprak over een VAR, heb je sinds 2016 'modelovereenkomsten'. Deze overeenkomsten zorgen ervoor dat de aard tussen werkgever en freelancer duidelijk wordt gemaakt. Zo weet de werkgever fiscaal waar hij aan toe is en voor de belastingdienst helpt het om schijnzelfstandigheid tegen te gaan. Het maken van zo'n modelovereenkomst is verder vrij eenvoudig, zo kun je een algemene modelovereenkomst of een

overeenkomst per sector downloaden op de site van de belastingdienst.

## 3. Rechtsvorm kiezen

Een rechtsvorm kies je op basis van samenwerking en financiële redenen. Er zijn 6 verschillende vormen die voor jouw bedrijf van toepassing kunnen zijn. Wij hebben de opvallendste kenmerken per rechtsvorm voor jou op een rij gezet:

### Eenmanszaak

Een eenmanszaak is de meest gekozen en meest laagdrempelige rechtsvorm onder beginnende freelancers. Je inschrijving gaat gemakkelijk en je kunt gebruik maken van startersaftrek, zelfstandigenaftrek en mkb-winstvrijstelling.

### Vennootschap onder firma (VOF)

De VOF wordt vaak gekozen als twee zakenpartners samen een onderneming starten. Houd er rekening mee dat er inbreng nodig is voor deze rechtsvorm, in uren of in geld.

### Besloten Vennootschap (BV)

Deze rechtsvorm wordt vaak gekozen door freelancers die verwachten meer dan 50.000 euro per jaar te verdienen. Je werkt met aandelen en het risico is gelijk aan het bedrag dat je in de BV hebt gestopt.

### Maatschap

De maatschap wordt vaak gekozen in de medische of juridische sector. Je brengt allemaal iets in de onderneming en verdeelt de winst onderling.

### Coöperatie

Deze rechtsvorm wordt steeds populairder onder freelancers. Het is met name interessant voor ondernemers die samenwerken aan grootschalige klussen. De kansen om voor zo'n grote klus



## De levenscyclus als freelancer van a tot z

aangenomen te worden is gewoonweg groter als je je diensten aan kunt bieden als groep, in een coöperatie.

### Commanditaire Vennootschap (CV)

Heb je te maken met investeerders die zich verder niet bezig houden met de bedrijfsvoering? Dan is een CV een rechtsvorm die bij jouw onderneming past.

## 4. Verzekeringen afsluiten

Niet het meest interessant, maar wel verstandig en noodzakelijk. Als je verzekeringen moet regelen kun je als ondernemer twee dingen doen. Je neemt een adviseur in de arm die je precies vertelt welke verzekeringen het best bij jouw onderneming passen. Je kunt natuurlijk ook zelf je research doen en je verzekeringen online afsluiten.

Of je nu voor de gemakkelijkste of digitale optie kiest, het is sowieso een goed idee om jezelf alvast te verdiepen in de verzekeringen die voor jou van toepassing zijn. Denk hierbij aan basisverzekeringen zoals: de aansprakelijkheidsverzekering, rechtsbijstandverzekering en de beroepsaansprakelijkheidsverzekering. Je zekerheid voor later met: de arbeidsgeschiktheidsverzekering en het opbouwen van je pensioen. En de schadeverzekeringen die ervoor zorgen dat je verder kunt gaan met je bedrijf in het geval van brand, inbraak of ander soort schade.

Sluit je meerdere verzekeringen af? Dan is het slim om te kijken naar pakketten. Veel verzekeraars bieden namelijk een totaalpakket aan die ervoor zorgt dat de prijs in verhouding lager is.

## 5. Overeenkomst maken

Net als bij een werknemer-werkgeverrelatie heb je als freelancer natuurlijk ook een contract nodig. Alleen heet dit een freelancecontract. Hier staan de rechten en plichten van zowel de opdrachtgever als de freelancer in vermeld, zodat niemand voor verrassingen komt te staan. De gegevens die je sowieso in zo'n contract terugvindt zijn:

- Persoonsgegevens
- Werkzaamheden
- De termijn van de opdracht en het aantal uren
- De vergoeding (incl. betaaltermijn)

- Aansprakelijkheid en verzekeringen
- Handtekening van beide partijen

Het is voor een werkgever niet nodig om het contract te beëindigen omdat de einddatum al in dit contract is genoemd.

## 6. Bedrijfsadministratie regelen

Het bijhouden van de administratie is niet alleen handig en overzichtelijk voor jezelf, maar het is in Nederland ook een verplichting. De belastingdienst vraagt je elk kwartaal om inzicht te geven in de inkomsten en uitgaven van je onderneming. Veel ondernemers kiezen ervoor om dit uit te besteden aan een boekhouder zodat ze zich kunnen concentreren op hun core business. Als je besluit om dit zelf te doen dan is het handig om van tevoren research te doen naar boekhoudprogramma's. Als je de administratie namelijk vanaf de eerste dag al goed bijhoudt, dan is het op kwartaalbasis een stuk minder werk!

Heb je al deze stappen doorlopen? Dan ben je er echt klaar voor en is het tijd om te beginnen aan het avontuur. Meld je aan voor netwerkbijeenkomsten, update je LinkedIn, en laat relevante contacten weten waar je mee bezig bent.

Veel succes!

Ben je op zoek naar een broker omdat je zelf het allerliefste bezig bent met ondernemen? Wij zorgen ervoor dat je jouw opdrachten compliant uitvoert bij jouw opdrachtgevers. Bel ons (vrijblijvend) via 020 6757 162 of stuur een bericht via onze website. We helpen je graag!

---

### Over TCP Belgium

TCP Belgium is onderdeel van TCP Solutions, een internationale groep die actief is in 12 Europese landen. We focussen ons op het contracteren en payrollen van tijdelijke (internationale) werknemers en dit onder verschillende contractvormen. Onze klanten zitten in diverse sectoren maar veelal in kennis-gedreven segmenten.

[www.tcpsolutions.com/nl/landen/belgie/](http://www.tcpsolutions.com/nl/landen/belgie/)



# 10

## Onze handige NextConomy Vragenlijst

Volg onze handige vragenlijst om je te helpen stap voor stap meer professioneel aan de slag te gaan als freelancer.

## Waarom freelancen

1. Wil je van je passie je beroep maken? Teken dan eerst op papier alle mogelijkheden, klanten en communicatiekanalen uit.
2. Zijn er taken die je liever niet doet? Misschien kan je die uitbesteden of uitwisselen met andere freelancers.
3. Geniet je voldoende van de voordelen van het freelanceleven? Werk hard, maar niet te hard. Neem regelmatig pauze, ga op stap of volg een boeiende opleiding.

## Starten als freelancer

1. Heb je een ondernemingsplan opgesteld? Een handig hulpmiddel hierbij is het Business Model Canvas.
2. Twijfel je over je idee? Schakel een persoonlijke adviseur in.
3. Beschik je over een voldoende grote financiële buffer? Hou er rekening mee dat je de eerste vier maanden geen inkomsten genereert.

## Opdrachten vinden

1. Hoe zorg je ervoor dat je niet telkens op zoek moet naar opdrachten?
2. Is het verstandig om kortingen te geven of zelfs gratis opdrachten uit te voeren?
3. Hoe veel tijd moet je steken in sales en marketing?

## Rechtsvorm kiezen

1. Bestaat er een inkomensgrens vanaf wanneer je best overstapt naar een vennootschap?
2. Waarom word/ blijf je zelfstandige (zonder vennootschap)?
3. Is een overstap naar een vennootschap financieel/ fiscaal altijd het beste?

## Nichebureau

1. Heb je een goed gevoel bij het nichebureau waarmee je samenwerkt?
2. Weinig opdrachten? Probeer eens les te geven of neem deel aan een debat.
3. Krijg je alle steun van je partner bij je avontuur als freelancer?

## Marktplaats

1. Werkt de marktplaats van je keuze met tussenpersonen of niet? En biedt de marktplaats voldoende opdrachten binnen je interesseveld?
2. Biedt de marktplaats extra diensten aan zoals het beheer van je contracten of de automatisering van je facturatie?
3. Kan je jezelf verkopen? Heb je een website of blog waar je je expertise toont? Is je LinkedIn-profiel up-to-date?

## Adviesbureau

1. Welke projecten interesseren je? Welke programmeertalen ken je? In welke sectoren wil je werken? Wat is je tarief? Denk goed na over je verwachtingen vooraleer je een adviesbureau contacteert.

## De levenscyclus als freelancer van a tot z

1. Plan je voldoende tijd in om ook te netwerken? Ga regelmatig eens langs op netwerkevents waarvan je weet dat je zeker een paar interessante contacten zult ontmoeten. Vooral door persoonlijk contact bouw je vertrouwen op.
2. Al eens een video-cv overwogen? Vertel dan niet wat er in je cv staat, maar maak het persoonlijk en gericht naar de klant.

### Contract

1. Heb je op voorhand goed nagedacht over de zaken die jij belangrijk vindt en zeker in het contract wil?
2. Heb jij zelf een standaardcontract opgesteld dat je bij elke opdracht eenvoudig kunt aanpassen?
3. Vind je in het contract alle besproken afspraken terug?

### Werken in Nederland

1. Heb je plannen om de grens over te steken? Heb je dan al een ondernemingsplan opgesteld?
2. Ken je de verschillende Nederlandse rechtsvormen?
3. Heb je de juiste verzekeringen afgesloten?

Heb je onze mini-gids voor opdrachtgevers al gelezen? Boordevol tips zoals waar je freelancers vindt, hoe je een goede opdrachtgever bent en hoe een samenwerking succesvol verloopt.

Gratis te downloaden op  
onze website  
[www.nextconomy.be](http://www.nextconomy.be)



# European Freelance Week

11

EUROPEAN  
FREELANCERS  
WEEK

# EUROPEAN FREELANCERS WEEK

#EFWeek is about empowering and self-organizing the self-employed. This year's theme "**Freelancers Assemble! Working Together in the New Economy**" aims to drive all local events towards one objective: **create an ecosystem of support, protection and collaboration**, made by freelancers, for freelancers.

## What is it?

EFWeek2018 is a chance for independent workers all over Europe to **come together through learning, skill sharing, networking and action**.

It is a **crowdsourced week of events** and includes events in participating countries all over Europe, locally, regionally and nationally.

Anyone can propose and host an event to be held anywhere in Europe.

## When is it?

#EFWeek returns October 12-21, 2018.

#EFWeek2018 is made up of events and activities organised by you at European, national, regional or local levels between 12 October and 21 October 2018.

You can bring freelancers together in your own country or join up with freelancers from other countries. **We invite you to register your event through our webpage so that the event can be added to our electronic map**, making it available for all to see. Your event will then be highlighted on our social media, websites, in publications, and in other forums.

## Who can take part?

Anybody!

Anybody in Europe, that is. Anybody willing to get together with freelancers to share knowledge and experience with each other, is welcome to join up.

This includes:

- vocational learners;
- teachers;
- trainers;
- career counsellors or researchers;
- learning organisations;
- clubs, groups, nonprofits;
- small or medium-size enterprises;
- large companies;
- employment services;
- local/ regional/national authorities;
- think tanks;
- trade unions;
- civil society organisations;
- chambers of commerce or industry;
- social partners

# NextConomy Partners

12







[www.tcpsolutions.com/nl/landen/belgie/](http://www.tcpsolutions.com/nl/landen/belgie/)



[www.lovetobefree.be](http://www.lovetobefree.be)



[www.jellow.be](http://www.jellow.be)



[www.sbb.be](http://www.sbb.be)



[www.pro-cured.be](http://www.pro-cured.be)



[www.pro-unity.com](http://www.pro-unity.com)



[www.sthree.com](http://www.sthree.com)



[www.3w.be](http://www.3w.be)



[www.furbo.be](http://www.furbo.be)

# Over NextConomy

13





## Over NextConomy

NextConomy streeft er naar de beide werelden van freelancers en hun opdrachtgevers meer met elkaar te verbinden. Freelancers en opdrachtgevers werken samen, maar weten erg weinig over elkaar. Wij willen de relatie tussen hen verbeteren, zodat ze elkaar veel beter leren kennen en begrijpen. Dat doen we door (eigen)zinnige meningen te delen zowel online als offline. NextConomy gaat over trends, ontwikkelingen en opinies. Om te leren, om te begrijpen.

Met NextConomy zwengelen we zo ook het debat aan over de toekomst van freelancewerken. Daarbij betrekken we de overheid, vakbonden, de academische wereld en andere belanghebbende partijen.

NextConomy is een initiatief van Hugo-Jan Ruts en Marleen Deleu en is mede mogelijk door de steun van onze partners die onze visie en bezorgdheden delen.



[www.nextconomy.be](http://www.nextconomy.be)

Oktober 2018