Freelancer Focus 2026

Freelance ondernemen in Vlaanderen en Brussel

“Freelance ondernemers zijn uniek geplaatst om blinde vlekken te spotten.”

Freelance ondernemer Elsie Roymans Beerse, Antwerpen

Verschijnt 1x per jaar – twaalfde jaargang – oktober 2026

unizo

UNIZO versterkt jouw solozaak 5
Ontdek onze diensten, van advies tot zakenkansen.

Freelance ondernemen in feiten en cijfers 15
De kracht van freelance ondernemers in beeld.

Bouwen aan een sterker freelanceklimaat 31
Heldere wrap-up van beleidsambities en concrete dossiers.

IN DEZE EDITIE

1 | **UNIZO versterkt jouw solozaak** 5

2 | **Van trend en toetsing naar tractie** 10

3 | **Uit de praktijk van onze partners** 12

4 | **Freelance ondernemen in feiten en cijfers** 15

5 | **Het verhaal achter de opdrachten** 19

6 | **Show me the money** 21

7 | **Samenwerken met opdrachtgevers** 24

8 | **Kopzorgen uitgelicht** 28

9 | **Vijf economische inzichten** 29

10 | **Bouwen aan een sterker freelanceklimaat** 31

COLOFON

Redactie Babette Plessers, Joran Ceulebroeck, Pieter Geers, Robin Deman **Eindredactie** Babette Plessers, Pieter Geers **Bijdragen** Allison Christiaen, Angélique Monballieu, Bertel Cousaert, Dennis Van de Vijver, Eline De Rycke, Elise Detavernier, Elsie Roymans, Gitte Willemsen, Ines David, Inne Bonte, Jens Martens, Jolien Nulens, Karel Van den Eynde, Laura Hasaers, Lien Verhulst, Lien De Buyser, Lieven Cloots, Lucas Bellens, Marleen Deleu, Maxime Guyot, Robby Eyckmans, Sybren Roeland, Thomas Embrechts **Directeur UNIZO studiedienst** Frank Socquet **Manager UNIZO dienst Ondernemen** Thomas Pirard **Manager UNIZO dienst Content en communicatie** Filip Horemans **Verantwoordelijke uitgever** UNIZO vzw, Bart Buysse, Willebroekkaai 37, 1000 Brussel **Vormgeving** wils-peeters.be, Lier **Druk** Puntgaaf, Vichte **Publicatiedatum** oktober 2026 **Oplage** 500 exemplaren D/2026/10979/02 - Digitale versie downloadbaar via www.unizo.be/freelancers

Disclaimer - De redactie van het UNIZO Freelancer Focus Rapport streeft naar de grootst mogelijke betrouwbaarheid van de gepubliceerde informatie, waarvoor zij echter niet aansprakelijk kan gesteld worden. Citaten uit dit rapport of verwijzingen naar deze studie zijn toegelaten, mits bronvermelding. Voor verdere vragen over dit rapport kan je terecht op het e-mailadres freelancers@unizo.be. © 2026 UNIZO vzw. Alle rechten voorbehouden.

Freelancer Focus Enquête

In de periode van 6 mei t.e.m. 15 juli 2026 voerde UNIZO via het surveyplatform Medallia een bevraging uit onder freelance UNIZO-leden en niet-leden om meer inzicht te krijgen in hun dagelijkse werkzaamheden. In totaal namen 459 freelancers deel aan de online survey. Deze respondenten antwoordden expliciet **ja** op de allereerste vraag: *UNIZO omschrijft een freelance ondernemer als een zelfstandige zonder personeel die gespecialiseerde diensten verleent in het kader van een contractuele business-to-businessrelatie met een opdrachtgever.*

De respons kwam uit alle Vlaamse provincies en Brussel, wat zorgt voor een breed en representatief beeld van het freelance landschap. Dankzij deze input krijgen we een unieke inkijk in hoe freelance ondernemers vandaag werken, denken en ondernemen.
En dat, recht uit de praktijk.

Achter elke freelance ondernemer schuilt een verhaal van expertise, ondernemingszin en impact. Maar wat drijft hen vandaag? Hoe kijken zij naar de toekomst? Welke uitdagingen komen ze onderweg tegen? En hoe kunnen opdrachtgevers, ondernemers en beleidsmakers nog beter inspelen op hun toegevoegde waarde?

In dit twaalfde Freelancer Focus Rapport nemen we je mee in de wereld van freelance ondernemerschap. Aan de hand van data, inzichten, praktijkvoorbeelden en inspirerende getuigenissen krijg je een unieke inkijk in deze groep zelfstandige professionals die mee vorm geeft aan de economie van morgen. Van samenwerking en innovatie tot groei, talent en ondernemerschap: dit rapport biedt nieuwe perspectieven, herkenbare verhalen en concrete inzichten voor iedereen die met freelance ondernemers samenwerkt of hun economische rol beter wil begrijpen.

De economische waarde die freelance ondernemers elke dag creëren, verdient erkenning én zekerheid

Onze economie staat onder druk. Technologische doorbraken volgen elkaar in snel tempo op, internationale concurrentie neemt toe, geopolitieke onzekerheid beïnvloedt markten en de krapte op de arbeidsmarkt blijft een structurele uitdaging. In die context worden innovatie, productiviteit en ondernemerschap belangrijker dan ooit voor onze toekomstige welvaart. Net daardoor groeit ook het belang van freelance ondernemers.

Dagelijks helpen zij ondernemingen om sneller te schakelen, specialistische expertise in te zetten en nieuwe uitdagingen om te zetten in kansen. Ze versterken teams, versnellen innovatie, ondersteunen digitale en andere transformaties en brengen kennis binnen op cruciale momenten. Wat ooit als een flexibele oplossing werd gezien, is vandaag uitgegroeid tot een strategische hefboom voor groei en vernieuwing.

De bijdrage van freelancers reikt daarbij verder dan de opdrachten die zij uitvoeren. Freelance ondernemers zorgen ervoor dat kennis sneller circuleert tussen ondernemingen, sectoren en ecosystemen. Ze brengen expertise op plaatsen waar die nodig is, creëren economische meerwaarde en helpen organisaties zich aanpassen aan een steeds complexere en sneller veranderende wereld.

"Wie de slagkracht van freelance ondernemers versterkt, versterkt de concurrentiekracht van onze economie."

Met 243.647 freelance ondernemers en een gezamenlijke omzet van naar schatting € 34,7 miljard zijn zij uitgegroeid tot een belangrijke economische kracht. Tegelijk legt dit rapport een opmerkelijke spanning bloot: terwijl freelance ondernemers aanzienlijke waarde creëren voor hun opdrachtgevers en onze economie, blijft hun eigen financiële en contractuele zekerheid vaak beperkt. Dat maakt duidelijke samenwerkingsafspraken, correcte betalingspraktijken en een ondernemingsvriendelijk kader belangrijker dan ooit.

Vanuit die realiteit voorziet UNIZO een volwaardige, specifieke werking voor freelance ondernemers binnen onze organisatie. Niet omdat zij een aparte positie innemen binnen het ondernemerschap, maar omdat hun ondernemerschapsmodel vandaag een steeds grotere economische meerwaarde creëert. Hun aantal neemt toe, hun rol wordt belangrijker en hun impact op ondernemingen is groter dan ooit.

De toekomst behoort toe aan economieën die ondernemerschap, expertise en talent maximaal weten te verbinden. Freelance ondernemers staan precies op dat kruispunt. Zij versterken ondernemingen, versnellen innovatie en brengen kennis waar die het grootste verschil maakt. De uitdaging voor de toekomst bestaat er dan ook in om die economische kracht te laten samengaan met voldoende financiële en professionele zekerheid. Want wie het potentieel van freelance ondernemers versterkt, versterkt de motor van onze economie.

Met ondernemende groeten,

Bart Buysse
Gedelegeerd bestuurder UNIZO

Pieter Geers
Verantwoordelijke UNIZO freelancewerking

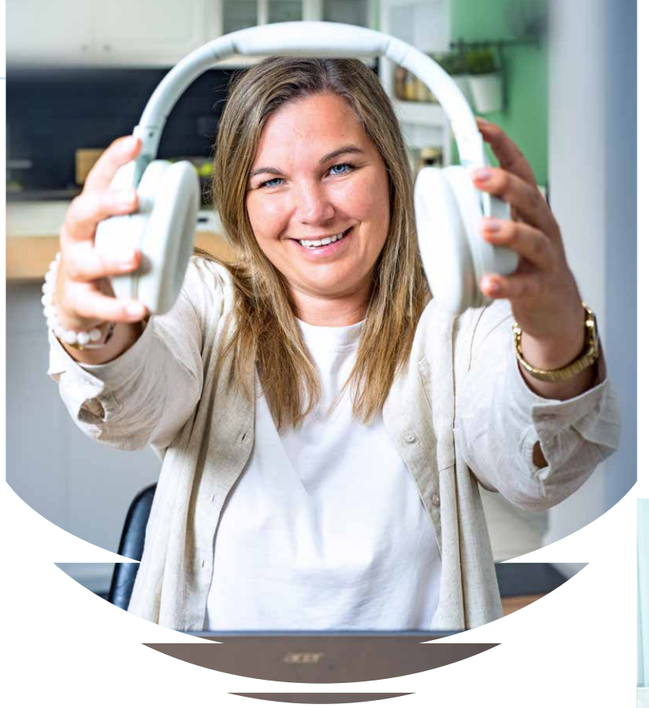
Na het lezen van dit rapport weet je:

- Hoe het freelance landschap in Vlaanderen en Brussel eruitziet, welke sectoren domineren en hoe de diversiteit aan profielen het ondernemerschap verrijkt.
- Hoe freelance ondernemers hun werk organiseren en waarom ze bewust kiezen voor zelfstandigheid en flexibiliteit.
- Welke inzichten en tips zij zelf aanreiken: recht uit de praktijk, herkenbaar en inspirerend.
- Welke motieven en waarden centraal staan in hun professionele keuzes en hoe die evolueren.
- Welke obstakels ze ervaren in samenwerking met opdrachtgevers en waar verbetering mogelijk is.
- Welke thematische stromingen het freelance landschap kleuren: van digitale ontwikkeling tot duurzaamheid, educatie, samen freelance ondernemen en internationaal werken.
- Op welke manieren UNIZO freelance ondernemers ondersteunt en welke beleidsaanbevelingen worden geformuleerd om hun positie te versterken.

FREETALK

Mijn werk is niet altijd meetbaar, maar wel voelbaar

Allison Christiaen
Evergem, Oost-Vlaanderen



Al meer dan vijftien jaar ondersteunt en adviseert Allison Christiaen en haar team van freelance ondernemers met haar bedrijf Purquapa organisaties en vzw's. "Wij hebben een dubbele rol. Enerzijds ondersteunen wij op vlak van marketing en administratie, maar een goede uitvoering kan alleen maar gebeuren op basis van een strategisch) plan. Door onze opgebouwde ervaring in verschillende sectoren kunnen we zo een echte meerwaarde betekenen."

Vertrouwen

"Ik zeg graag: mijn werk is niet altijd meetbaar, maar wel voelbaar. Ik vind dat ondernemers, opdrachtgevers en bestuurders meer moeten durven vertrouwen op hun eigen intuïtie. Meten gaat niet altijd over harde cijfers. Een cijfer is maar een cijfer, daar hoort altijd een verhaal bij. Ik vind het belangrijker om door verbinding met je bedrijf, met je medewerkers en met je werking beslissingen te nemen, dan door je puur te baseren op cijfers. Ikzelf zal daar ook minder op inzetten."

Impact

"Freelance ondernemers kunnen veel meer kunnen betekenen voor ondernemers of opdrachtgevers wanneer het op expertise aankomt. Als freelance ondernemers hebben we nog veel kansen op vlak van gespecialiseerde, aansturende of adviserende rollen. Meer uitvoerende rollen zie ik op termijn overgenomen worden door flexi-jobbers en automatisatie. Maar in het totale plaatje moet je rekening houden met alle aspecten, dus als freelance ondernemer is het belangrijk om na te denken over de mogelijke opportuniteiten die er liggen. Pas je aan en sta open voor verandering."

> **"Niet alles wat telt, laat zich meten."**

Opdrachtgeverschap

"Er zijn dingen die echt beter kunnen. Freelance ondernemers zouden elkaar meer mogen stimuleren om alert te blijven over wat er gebeurt in de markt en hoe ze zich sterker kunnen positioneren. Wakker elkaars passie aan, spoor elkaar aan om een opleiding te volgen. Ook als opdrachtgever is het belangrijk om freelance ondernemers op te nemen in je team. Dat zorgt ook voor de verbinding met jouw vaste medewerkers. Ik zeg daarom niet dat je hun opleidingen moet betalen bijvoorbeeld, maar ik denk wel dat het belangrijk is om elkaar te motiveren en stimuleren. Een opdrachtgever mag best nog een stukje meer zorg dragen voor de freelance ondernemer, net zoals die ook voor zijn medewerker zorg draagt."

Misvattingen

"Een van de misvattingen is dat freelance ondernemers (te) duur zijn. Dat lijkt misschien in het begin zo, tot je te maken krijgt met een zieke werknemer of tot je vakantiegeld moet betalen. Bovendien zal een freelance ondernemer misschien soms sneller aan boord blijven in zijn opdracht dan een werknemer. Nog een misvatting die de wereld uit mag is dat freelance ondernemers altijd alleen werken. Ik zie meer dan genoeg freelance ondernemers die zich omringen met elkaar en net door solopreneur te zijn heb je veel minder oogkleppen op dan gedacht wordt." ■

Tip "Een tip voor startende freelance ondernemers is om je te omringen met andere solopreneurs. Je gaat er veel van leren. Je moet elkaar niet zien als concurrenten, maar eerder als samenwerkingspartners. Iedereen is uniek, dus kijk naar hoe je elkaar kan helpen en versterken. Verbind je niet enkel online, maar kom ook fysiek samen. Gebruik je netwerk en durf ook in je netwerk aan de alarmbel te trekken. Als het even niet gaat of je hulp nodig hebt, dan mag je daar ook naar durven vragen en durven loslaten."

1 | UNIZO versterkt jouw solozaak

Free-lanceer jouw talent

Ben jij freelance ondernemer en op zoek naar meer slagkracht, inspiratie of ondersteuning?
Dan zit je goed bij UNIZO.

We brengen je samen met andere solopreneurs via netwerkmomenten, evenementen en webinars. Je blijft op de hoogte dankzij onze nieuwsredactie, opinies en nieuwsbrieven. We zetten jouw werk in de kijker met awards en laten je collega's aan het woord en getuigenissen die écht binnenkomen. Daarnaast krijg je toegang tot een schat aan praktische tools: modeldocumenten, snelwijzers, publicaties en persoonlijk advies via de Ondernemerslijn. En als lid geniet je van exclusieve voordelen en kortingen die je onderneming een boost geven. Zin om je freelanceverhaal kracht bij te zetten?

Ontdek het volledige aanbod op **www.unizo.be/freelancers**.

1.1 Bouwstenen van onze dienstverlening

UNIZO Freelance biedt freelance ondernemers in Vlaanderen en Brussel ondersteuning via zes complementaire bouwstenen. De expertwerking zorgt voor gerichte ondersteuning op nationaal en provinciaal niveau, terwijl de studiedienst met onderzoek en statistieken de belangen van freelance ondernemers verdedigt. Provinciale freelanceteams garanderen een lokaal verankerde dienstverlening, afgestemd op wat leeft bij deze solopreneurs. Een doelgroepraad van twintig freelance ondernemers uit diverse branches helpt UNIZO om haar aanbod voortdurend te verbeteren en fungeert als reflectiegroep voor actuele lobbydossiers. Daarnaast versterkt een dynamisch online en offline ecosysteem de community in ondernemerskracht. Tot slot zorgen strategische partnerschappen voor extra voordelen en dragen ze bij aan een duurzame freelancewerking. Samen vormen deze elementen een krachtig geheel dat freelance ondernemers ondersteunt, verbindt en versterkt in elke fase van hun ondernemerschap.

1.2 Onze kernbelofte

De kernbelofte van de UNIZO freelancewerking is het verdedigen, versterken en verbinden van freelance ondernemers in Vlaanderen en Brussel. De freelancewerking streeft ernaar om startende, innoverende en groeiende zelfstandigen in dienstverlening zonder personeel permanent te ondersteunen en te versterken door middel van gerichte dienstverlening en geïntegreerde belangenverdediging. UNIZO gelooft in het belang van een ondernemende houding en bouwt zichtbaar verder aan een professioneel ecosysteem waar deze groep solopreneurs informatie kunnen inwinnen, kunnen netwerken en zich als volwaardige ondernemers kunnen ontwikkelen.

1.3 Start of boost jouw zaak

Freelance Fridays

Freelance Fridays zijn gratis, online lunchwebinars georganiseerd door UNIZO, specifiek afgestemd op de noden van freelance ondernemers. Tijdens deze maandelijkse sessies krijg je de gelegenheid om te luisteren naar een expert en freelancepanel die diepgaande inzichten bieden rond actuele en relevante thema's. Naast de inhoudelijke meerwaarde, bieden deze sessies ook een unieke kans tot interactie. Via de chat kom je in contact met meer dan 100 collega-solopreneurs, wat zorgt voor een dynamische uitwisseling van ervaringen en ideeën. Freelance Fridays vormen een inspirerende onderbreking van je werkdag, boordevol praktische tips en nieuwe connecties die je freelanceonderneming versterken.

Freelancer van het Jaar

Tijdens de jaarlijkse Freelancer Summit bekroont UNIZO een uitzonderlijke solopreneur met de prestigieuze titel '**Freelancer van het Jaar**'. Deze onderscheiding zet freelance ondernemers in de schijnwerpers die uitblinken in ondernemerschap, innovatie en veelzijdigheid. De laureaat wordt geselecteerd op basis van zijn of haar impact, groeiverhaal en inspirerende aanpak.

Met deze prijs wil UNIZO niet alleen erkenning geven aan individueel talent, maar ook andere freelance ondernemers motiveren en het strategisch belang van freelance ondernemen onderstrepen. De titel biedt de winnaar een krachtige boost in zichtbaarheid, kennis en geloofwaardigheid binnen de bredere ondernemerswereld. Het is een bekroning die deuren opent, vertrouwen versterkt en het freelance ondernemerschap op de kaart zet.

Freelance e-zine

De UNIZO Freelance nieuwsmail is een maandelijkse digitale publicatie die zich richt tot zowel aangesloten als niet-aangesloten freelance ondernemers. Deze uitgave biedt relevant nieuws en actuele informatie, zorgvuldig afgestemd op de noden van zelfstandige dienstverleners in diverse sectoren. Elke editie bevat praktijkgerichte tips, juridische duiding, sectorgerichte content en diepgaande inzichten die bijdragen aan de professionele groei van solopreneurs. Dankzij de combinatie van expertise en actualiteit vormt de nieuwsmail een betrouwbare bron van kennis en inspiratie voor wie freelance onderneemt.

Freelancer Summit

De Freelancer Summit, georganiseerd door UNIZO in samenwerking met inhoudelijke en commerciële partners, is een toonaangevend netwerkevenement dat zich exclusief richt op freelance ondernemers uit Vlaanderen en Brussel. Dit fysieke kennisforum brengt zelfstandige professionals samen rond de pijlers van ondernemerschap, innovatie en samenwerking. Met een zorgvuldig samengesteld programma van actuele keynotes, interactieve sessies, belevingsformules en een pop-up co-workingruimte, biedt de summit een unieke combinatie van leren, verbinden en beleven.

Het is een unieke combinatie van leren, verbinden en beleven.

Hoogtepunten zijn onder meer de panelinterviews met genomineerde freelancers en de feestelijke uitreiking van de titel 'Freelancer van het Jaar', waarmee best practices in de schijnwerpers worden gezet. Tijdens het event wordt ook dit jaarlijkse Freelancer Focus Rapport voorgesteld. De inzichten uit deze studie worden meteen vertaald naar de praktijk door diverse sprekers, wat zorgt voor een directe koppeling tussen onderzoek en ondernemerschap.

Freelancer Focus Rapport

UNIZO zet zich al jarenlang actief in voor freelance ondernemers die een steeds prominentere rol spelen binnen het Vlaamse en Brusselse ondernemerslandschap. Als sluitstuk van deze gerichte werking presenteert UNIZO jaarlijks dit Freelancer Focus Rapport, een barometer die een helder en actueel beeld schetst van de evoluties binnen de freelancemarkt. Dit rapport vormt een cruciaal instrument voor UNIZO om haar dienstverlening en beleidswerking nog beter af te stemmen op de concrete noden, vragen en ambities van zelfstandige professionals. De inzichten uit het rapport dragen bij aan een onderbouwde en toekomstgerichte ondersteuning van solopreneurs, en versterken hun positie binnen het bredere economische ecosysteem.

FREETALKS

Freetalks zijn een dynamisch informatie-deelconcept dat het principe van peer-to-peer leren tussen freelancers tot leven brengt en de ambities van het groeiplatform voor de UNIZO-community voedt.

Via inspirerende opinies en getuigenissen en waardevolle ontmoetingen met ervaren freelance praktijkdeskundigen, creëren we een communicatieformule van rechtstreekse kennisdeling en verbinding tussen freelance ondernemers.

Masterclass in Solo Entrepreneurship

De Masterclass in Solo Entrepreneurship is een hoogwaardige opleiding, exclusief ontwikkeld voor actieve freelance ondernemers. Dit modulair leertraject biedt premiumkennis op maat van solopreneurs die hun ondernemerschap strategisch willen versterken.

De masterclass combineert inzichten in micro- en nichedenken, zakelijk beheer, financieel inzicht, marktactivatie en mensgericht ondernemen. Dankzij een innovatieve aanpak van duaal leren, waarbij ervaring en reflectie centraal staan, krijgen deelnemers de kans om hun expertise te verdiepen in een praktijkgerichte context. Elke module is compact, direct toepasbaar en wordt ondersteund door een open lectoraat en de UNIZO-studiedienst. Zo krijgen deelnemers toegang tot unieke kennis, actuele economische inzichten en loopbaanonderzoek die elders niet beschikbaar zijn.

Jij onderneemt, wij ondersteunen

Freelance ondernemers vinden bij UNIZO een uitgebreid aanbod aan ondersteuning en voordelen.

Wekelijkse netwerkmomenten in heel Vlaanderen en Brussel bieden kansen om andere ondernemers te ontmoeten. De UNIZO Ondernemerslijn is een geliefd ledenvoordeel waar freelance ondernemers dagelijks terechtkunnen voor snel en deskundig advies.

Daarnaast hebben leden toegang tot juridische ondersteuning, inclusief modelcontracten en advies op maat. UNIZO blijft inzetten op nieuwe initiatieven voor aangesloten solopreneurs: persoonlijk advies, toegang tot het kennisnet, gratis incassodiensten, juridische scans, adviespockets, partnerkortingen en het maandelijkse UNIZO-Magazine.

IN DE KIJKER

Freelance Focus Kompas

Wat zijn de kansen die startende of actieve freelance ondernemers vandaag benutten? En welke inzichten kunnen jou meteen vooruithelpen? Het Freelance Focus Kompas vertaalt relevante kennis en expertise naar een handige thematische gids vol praktische tips en concrete handvaten om direct mee aan de slag te gaan.

1.4 Groei met ons *Love to be free* freelancersplatform

In een wereld waar werk steeds flexibeler, digitaler en projectmatiger wordt, nemen freelance ondernemers een steeds belangrijkere plaats in. Ze brengen expertise, snelheid en creativiteit in bedrijven en organisaties. Maar tegelijk staan ze er vaak alleen voor: zonder vangnet, zonder collega's, zonder duidelijke groeipaden. UNIZO wil die kloof dichten. Niet door freelance ondernemers in een keurslijf te duwen, maar door hen te ondersteunen in hun vrijheid. Door hen te helpen navigeren in een complexe wereld van administratie, wetgeving, klantenwerving en persoonlijke ontwikkeling. En door een gemeenschap te bouwen waarin ze zich gezien, gehoord en gewaardeerd voelen. Het gaat dus niet alleen om dienstverlening, maar om een diep geloof in de waarde van zelfstandig ondernemerschap en de overtuiging dat niemand daarin alleen zou moeten staan.

Freelancegids

UNIZO gidst jou als freelance ondernemer met info op maat. Op zoek naar info, advies, een antwoord op een praktische ondernemersvraag? Blijf er niet mee zitten. Duik in onze freelancegids en vind informatie en tips die jou als freelance ondernemer versterken. Van auteursrechten tot het zelfstandige statuut.

Video's on demand

Ontdek onze webinars en video's met interessante tips en nuttige info. Wil je starten in hoofd- of bijberoep, je inkomen verhogen, je boekhouding op orde brengen of meer zichtbaarheid creëren? Met deze video's helpen we jou groeien.

Slimme tools

Raadpleeg in één klik onze ontwikkelde of aanbevolen online tools waardoor jij als solopreneur sneller en efficiënter kan werken, om nog slimmer te ondernemen. Want technologie is onmisbaar geworden voor freelance ondernemers.

FAQ-gids

Heb je duizend vragen en geen tijd om ze allemaal te googelen? Duik dan in onze Freelancer Asked Questions: een handige gids vol heldere antwoorden op échte vragen van freelance ondernemers. Kort, krachtig en to the point. Deze gids is samengesteld op basis van meldingen bij de UNIZO Ondernemerslijn en in samenwerking met onze UNIZO-studiedienst.

Doorklikhub

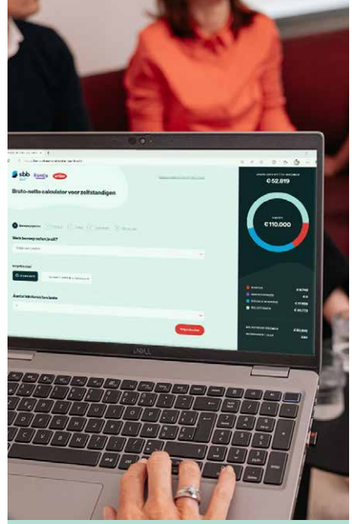
Hou koers met onze freelance doorklikhub en raadpleeg ons zorgvuldig samengesteld eerstelijnskompas van organisaties, platforms en hulpmiddelen die jou als solopreneur in dienstverlening ondersteunen. De doorklikhub wijst je letterlijk de weg.

Studiedossiers

Als freelance ondernemer bots je soms op complexe vraagstukken of regelgeving. Onze studiedienst zet deze uitdagingen om in heldere analyses, impactvolle pleidooien en praktische handleidingen. Zo krijg je niet enkel duiding, maar ook concrete tips en perspectief.

Dienstenwegwijzer

Starten, heroriënteren of groeien als freelance ondernemer? Je hoeft het niet alleen te doen. Onze wegwijzer combineert oriëntatietesten en tools, praktijkgerichte opleidingen en persoonlijke begeleidingen op maat van wat jij wil, zodat je sterker staat in je vak én je zaak. ■

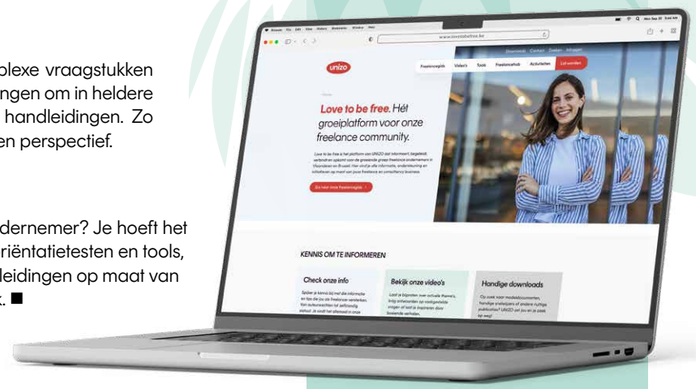


IN DE KIJKER

Een community die gidst, tipt en inspireert

Love to be free is jouw digitale thuisbasis als freelance ondernemer. Dit groeiplatform van UNIZO werd gerealiseerd in samenwerking met VLAIO en is er om jou als ondernemer te informeren, inspireren en versterken. Of je nu net gestart bent of al jaren bezig bent, hier vind je alles wat je nodig hebt om jouw solozaak te laten groeien. Duik in de freelancegids boordevol kennis en praktische tips, ontdek slimme digitale tools zoals de uurtariefcalculator en laat je wegwijs maken via de doorverwijshub.
En het mooiste?

Je hoeft nergens op te wachten. Registreer je gratis op **www.lovetobefree.be** en geef je freelancecarrière een stevige duw in de rug.



FREETALK

Connecties vergroten jouw zichtbaarheid, maar die moet je onderhouden

Angélique Monballieu
Brussel, Brussels Hoofdstedelijk Gewest

Angélique Monballieu is onderneemster in hart en nieren. Ze onderneemt vol passie en enthousiasme. "Ik stel mezelf altijd voor als een fiere mama van zeven en dat combineer ik heel graag met freelance onderneemster zijn. Door de jaren heen en door alle ervaringen ben ik meer en meer geëvolueerd naar ondernemerscoach, met een expertise in zichtbaarheid. Ik help ondernemers om hun droom en missie op hun eigen manier in de wereld te zetten én daardoor ook klanten binnen te halen."

Freelance ondernemer
"Die term, freelancer, hoor ik niet graag. Ik zie een freelancer meer als een ondernemer en ik denk dat freelancers zich vaak nog te weinig ondernemer voelen. Daardoor ontwikkelen ze ook niet de juiste ondernemende skills, bijvoorbeeld netwerken, die ze nodig hebben om het te maken. Als jouw opdracht wegvalt, dan heb je geen netwerk om op terug te vallen."

Eigenwaarde
"Freelance ondernemers worden niet altijd naar waarde geschat. Ik hoor van sommigen dat hen veel wordt opgelegd vanuit hun opdrachtgevers. Zij gaan daarin mee omdat ze schrik hebben om die opdracht te verliezen. Freelance ondernemers worden jammer genoeg nog vaak gezien als een werknemer met een ander statuut. Ik heb zelf die fout ook gemaakt. Maar, als zelfstandige ben je zelf verantwoordelijk voor je eigen sociale lasten en moet je alles zelf regelen. Je bent dus ook verantwoordelijk voor het stellen van je eigen grenzen. Je moet zelf weten wat je wil bereiken of waar je naartoe wil groeien. Om je eigen grenzen te bewaken is het beter om je agenda te vullen met een grote opdracht en een aantal kleinere opdrachten."

"Ondernemerschap begint bij eigenaarschap."

Valkuilen
"Ik vind dat we als freelance ondernemer onze eigenheid meer moeten behouden. Aan de ene kant vind ik het wel belangrijk dat je deel bent van het team, maar op een bepaald moment verlies je je meerwaarde als freelancer als je té veel deel uitmaakt van het team. Als freelance ondernemer kan je fantastische vrijheid ervaren, maar gebruik daarbij je gezond verstand. Als je wordt aangenomen om een klant te begeleiden bij een beurs, dan is het logisch dat je ook op die beurs staat."

Statistieken
"Voor mij primeert het gevoel, want één reactie onder een post kan meer betekenen voor mijn onderneming dan twintig. Al heb je honderd nieuwe klanten die bij jou aankloppen, als het merendeel daarvan niet bij je passen, dan heb je daar niets aan. Wat ik belangrijker vind, is bijvoorbeeld de klant die ik acht jaar geleden voor het eerst heb ontmoet op een beurs. Ik heb haar toen een tip gegeven en nu zit zij in een andere situatie en is zij klant geworden bij mij. Daar gaat mijn hart sneller van slaan." ■

Tip "Probeer je in de mate van het mogelijke te specialiseren in een bepaalde niche. Jouw klant moet weten waarvoor ze jou kunnen bereiken. Zorg dat je een netwerk uitbouwt en begin daar liever gisteren dan vandaag mee. En durf ook te netwerken uit eigen naam. Bedrijven moeten jou echt zien als een individu. Jouw personal branding is hierbij heel belangrijk. Ondanks dat je in opdracht van anderen werkt, moet je jouw eigenheid behouden. Bovendien mag je je netwerk niet verwaarlozen tijdens je opdrachten. En als laatste tip geef ik ook nog graag mee dat je als freelance ondernemer duidelijk moet communiceren en je eigen grenzen moet durven stellen."

2 | Van trend en toetsing naar tractie

2.1 Tendensen die de freelancemarkt vormgeven

Samen met onze kennis- en onderzoekspartners volgt UNIZO Freelance de evoluties die de toekomst van freelance ondernemerschap mee bepalen. Deze trends zullen de freelancemarkt het komende jaar sterk beïnvloeden en vormen belangrijke aandachtspunten voor onze werking.

AI wordt een basiscompetentie

Artificiële intelligentie ontwikkelt zich razendsnel van innovatieve technologie naar een vanzelfsprekend onderdeel van professionele dienstverlening. Opdrachtgevers verwachten steeds vaker dat freelance ondernemers AI inzetten om efficienter te werken, processen te versnellen en de kwaliteit van hun dienstverlening te verhogen. Daardoor verschuift de toegevoegde waarde van loutere uitvoering naar strategisch inzicht, creativiteit, kritische analyse en menselijke besluitvorming. Niet de technologie zelf, maar de manier waarop freelance ondernemers ze inzetten, wordt het onderscheidende vermogen.

Specialisatie wint van generalisatie

De vraag naar gespecialiseerde expertise blijft toenemen. Bedrijven zoeken steeds vaker professionals die complexe uitdagingen snel kunnen oplossen en onmiddellijk impact creëren.

Freelance ondernemers die zich duidelijk positioneren binnen een niche, sector of specifieke expertise bouwen sneller vertrouwen op, onderscheiden zich gemakkelijker van concurrenten en versterken hun marktwaarde.

Impact wordt belangrijker dan tijdsbesteding

Bedrijven kijken steeds minder naar het aantal gepresteerde uren en steeds meer naar de resultaten die een freelance ondernemer realiseert. Efficiëntiewinsten, omzetgroei, innovatiekracht of procesverbeteringen wegen zwaarder door in de beoordeling van externe expertise.

Deze evolutie stimuleert nieuwe samenwerkingsvormen waarbij waardecreatie centraal staat en niet langer uitsluitend de tijdsinvestering.

Persoonlijke zichtbaarheid wordt een concurrentieel voordeel

Opdrachtgevers willen weten met wie ze samenwerken en zoeken vertrouwen voordat ze freelancers een opdracht toevertrouwen. Een sterke professionele reputatie, zichtbaarheid op digitale kanalen en het delen van kennis en ervaring worden daarom steeds belangrijkere hefbomen voor groei. Persoonlijke branding evolueert van een marketinginstrument naar een essentieel onderdeel van duurzaam ondernemerschap.

Strategische samenwerkingen nemen toe

Steeds meer organisaties kiezen voor langdurige samenwerkingen met zelfstandige experts. Modellen zoals retainerovereenkomsten, projectpartnerschappen en fractional rollen bieden bedrijven toegang tot hoogwaardige expertise zonder vaste aanwerving. Voor freelance ondernemers creëren deze samenwerkingen meer continuïteit, een diepere betrokkenheid bij de klant en een stabielere inkomstenbasis.

CONCLUSIE

De freelancemarkt evolueert richting een kennisgedreven economie waarin expertise, flexibiliteit en aantoonbare impact centraal staan. Succesvolle freelance ondernemers combineren technologische vaardigheden met menselijke meerwaarde, kiezen bewust voor specialisatie en investeren in duurzame klantrelaties die verder gaan dan individuele opdrachten.

2.2 Wat freelance ondernemers vandaag bezighoudt

Uit onze jaarlijkse kwalitatieve bevraging blijkt dat freelance ondernemers niet alleen kansen zien, maar ook geconfronteerd worden met nieuwe uitdagingen. De rode draad? De nood aan meer zekerheid, meer eenvoud en meer ondersteuning om duurzaam te kunnen groeien.

Rendabiliteit onder druk

Economische onzekerheid, stijgende ondernemingskosten en toenemende concurrentie zetten de rendabiliteit onder druk. Freelance ondernemers blijven op zoek naar een gezond evenwicht tussen voldoende opdrachten, correcte tarieven en een voorspelbare inkomstenstroom. Daarbij groeit de behoefte aan ondersteuning rond prijszetting, waardecommunicatie en duurzame groeistrategieën.

Toenemende administratieve complexiteit

Nieuwe regelgeving, fiscale verplichtingen, digitale rapportering en de komst van verplichte elektronische facturatie maken ondernemen niet eenvoudiger. Freelance ondernemers zoeken daarom naar toegankelijke oplossingen die administratie automatiseren en hen toelaten meer tijd te besteden aan hun kernactiviteit en klanten.

Opvallen in een drukke markt

Vakinhoudelijke expertise blijft essentieel, maar is zelden nog voldoende om zich te onderscheiden. Persoonlijke branding, netwerkopbouw, zichtbaarheid en het onderhouden van sterke klantrelaties worden steeds belangrijkere succesfactoren. Veel freelance ondernemers zoeken handvatten om hun expertise beter zichtbaar te maken en hun positie in de markt verder te versterken.

Technologie als kans én uitdaging

Digitale innovatie creëert nieuwe opportuniteiten, maar vraagt ook voortdurende aanpassing. Vooral de snelle opmars van artificiële intelligentie zorgt voor zowel enthousiasme als onzekerheid.

Freelance ondernemers willen technologie leren inzetten om productiever en competitiever te blijven, maar hebben tegelijk behoefte aan begeleiding rond strategisch gebruik, cybersecurity, databescherming en digitale weerbaarheid.

Duurzaam ondernemerschap en welzijn

Ondernemen biedt vrijheid, maar brengt ook verantwoordelijkheden en onzekerheden met zich mee. De combinatie van klantverwachtingen, projectdruk, administratieve lasten en voortdurende beschikbaarheid kan een impact hebben op het welzijn van ondernemers. Steeds meer freelance ondernemers hechten belang aan werkbaar werk, mentale veerkracht en een gezonde balans tussen professionele ambities en persoonlijk welzijn.

Nood aan verbinding

Freelance ondernemen betekent zelfstandig werken. Veel freelance ondernemers missen een klankbord om ervaringen te delen, samenwerkingen op te bouwen of inspiratie op te doen. Daarom groeit het belang van sterke netwerken, communities en ontmoetingsmomenten waar ondernemers kennis kunnen uitwisselen en elkaar versterken.

Levenslang leren als noodzaak

De snelheid waarmee markten, technologieën en klantverwachtingen veranderen, maakt permanente ontwikkeling onmisbaar. Freelance ondernemers willen blijven investeren in zowel hun vakkennis als hun ondernemerschapsvaardigheden. Toegankelijke opleidingen, kennisdeling en praktijkgerichte begeleiding blijven daarbij een belangrijke behoefte.

Bouwen aan een toekomstbestendige carrière

Freelance ondernemers kijken verder dan de opdracht van vandaag. Ze willen bewust werken aan een duurzame loopbaan die meegroeit met marktevoluties en persoonlijke ambities. Dat vraagt ondersteuning rond specialisatie, positionering, nieuwe verdienmodellen en het ontwikkelen van een ondernemerschap dat ook op lange termijn succesvol blijft.

Grenzen vervagen

Digitale samenwerking maakt het eenvoudiger om klanten buiten de eigen regio of landsgrenzen te bedienen. Dat opent nieuwe marktkansen, maar brengt ook bijkomende uitdagingen met zich mee rond contracten, fiscaliteit, betalingen en internationale concurrentie. Freelance ondernemers hebben nood aan praktische ondersteuning om deze kansen veilig en succesvol te benutten. ■

CONCLUSIE

De hedendaagse freelance ondernemer zoekt niet alleen meer opdrachten, maar vooral meer houvast om duurzaam te kunnen groeien. Rendabiliteit, administratieve vereenvoudiging, technologische verandering, professionele ontwikkeling en mentaal welzijn vormen daarbij de belangrijkste aandachtspunten. Tegelijk blijft de behoefte aan verbinding en kennisdeling groter dan ooit.

Nationale doelgroepraad focust op collectieve vooruitgang

De freelance doelgroepraad biedt sinds 1 januari 2026 een gestructureerd platform waar individuele kernleden hun noden, uitdagingen en ideeën kunnen delen.

Als forum voor de freelancewerking zorgt deze groep van freelance ondernemers er tevens voor dat de community en belangenbehartiging mee wordt gevoed met vraagstukken of adviezen die aansluiten bij de realiteit van solopreneurs in dienstverlening. Diversiteit staat centraal: sectoren, regio's en ervaringsniveaus worden meegenomen om een representatieve werking te garanderen.

De raad levert strategische input voor onze dienstverlening, signaleert trends en knelpunten in de markt en vervult een belangrijke antennefunctie in het detecteren van wetgevende vraagstukken.

Daarnaast vervult de raad een ambassadeursrol door UNIZO-standpunten uit te dragen en de band met de freelance community te versterken. Via regelmatige evaluatie en feedback bewaakt de raad de relevantie en impact van lopende projecten.

3 | Uit de praktijk van onze partners

Impact als onderschatte motor van motivatie

PARTNER Bright Plus

Waarom zetten freelance ondernemers zich elke dag opnieuw in voor hun werk? Vaak wordt aangenomen dat passie of plezier de belangrijkste drijfveren zijn. Toch blijkt echter dat er nog een krachtigere factor meespeelt: het besef dat je werk ertoe doet.

Meer dan alleen plezier in je werk
Motivatie draait namelijk niet alleen om plezier. Volgens de zelfdeterminatietheorie, een wetenschappelijk model rond motivatie, ontstaat duurzame motivatie niet alleen wanneer mensen niet alleen interesse ervaren, maar ook zinvolheid. Wie begrijpt welke impact zijn inspanningen hebben, blijft gemotiveerd, ook wanneer het werk niet altijd even eenvoudig of leuk is.

> **"Wie begrijpt welke impact zijn inspanningen hebben, blijft gemotiveerd."**

Freelance ondernemers halen energie uit zichtbare impact
Bij freelancers, zelfstandigen en zaakvoerders zien we die dynamiek duidelijk terug. Maar liefst 83% vindt het zinvol om zich in te zetten voor zijn werk. Daarnaast noemt 89,7% zijn werk boeiend en haalt 72,5% er actief plezier uit. Dat is niet verrassend. Freelance ondernemers kiezen bewust voor hun activiteit en ervaren vaak rechtstreeks de impact van hun werk. Ze zien hoe hun expertise klanten vooruithelpt, projecten versnelt of concrete resultaten oplevert. Die directe link tussen inspanning en resultaat zorgt voor een sterk gevoel van betekenis en betrokkenheid.

Motivatie en druk gaan vaak samen
Tegelijk toont het onderzoek dat motivatie niet betekent dat er geen druk wordt ervaren. Twee op drie zelfstandigen geven aan dat ze zichzelf onder druk zetten om hard te werken. Ook schuldgevoelens rond vrij nemen blijven aanwezig. Dat onderstreept een belangrijke realiteit van het zelfstandig ondernemerschap: sterke betrokkenheid en hoge verwachtingen gaan vaak hand in hand. Motivatie is zelden zwart-wit, maar bestaat uit een combinatie van voldoening, ambitie, verantwoordelijkheid en soms ook druk.

Meer dan werk alleen
Duurzame motivatie ontstaat niet alleen wanneer mensen hun werk graag doen, maar vooral wanneer zij ervaren dat hun inspanningen waarde creëren. Wie dagelijks ziet welke impact zijn of haar expertise heeft op klanten, beschikt over een krachtige bron van motivatie die verder gaat dan enkel werkplezier.

Omdat impact zo'n belangrijke motor is, kijken we bij Bright Plus verder dan alleen ervaring en expertise. In onze zoektocht naar de juiste opdracht nemen we ook ambitie, drijfveren en persoonlijke motivatie mee. Want freelancen doe je zelfstandig, maar je staat er nooit alleen voor. Met persoonlijke begeleiding, een sterk netwerk en opdrachten waarin freelancers echt het verschil kunnen maken, helpen we bouwen aan een loopbaan met impact.

Online onderzoek uitgevoerd door onderzoeksbureau iVOX, samen met Flourish, in opdracht van Bright Plus tussen 6 en 22 mei 2026 bij 1. 227 Belgische bedienden, vrije beroepers, zelfstandigen en zaakvoerders die minstens halftijds op kantoor werken, representatief op taal, geslacht, leeftijd en diploma. De maximale foutenmarge bij 1. 227 respondenten bedraagt 2,78%. ■

Freelance ondernemen: van eerste idee tot eerste klant

PARTNER KBC

Zelf je opdrachten kiezen, je werkuren bepalen en werken voor wie je wilt. Vrijheid en vakkennis zijn twee belangrijkeredenen om als freelance ondernemer te starten. Toch bereid je je best goed voor. Waar moet je op letten?

Wat maakt een freelance ondernemer anders?
Je kunt freelance ondernemen in uiteenlopende sectoren, zoals IT, marketing, design, consultancy en de zorg. Je werkt als zelfstandige zonder personeel. Vaak werk je voor meerdere klanten en verschillende projecten. Je kiest zelf welke opdrachten je aanneemt en bepaalt zelf je prijs en planning. "Als freelance ondernemer draag je véél petjes. Je bent je eigen team, planner én agenda. Maar wat als een digitale assistent met je meedenkt? Met KBC Mobile en Kate willen we

je helpen bij je dagelijkse taken. Je krijgt herinneringen voor belangrijke zaken en suggesties om je werk slimmer te organiseren", aldus Thomas Embrechts, beleidsadviseur ondernemen (KBC).

Wat is jouw werk waard?
Je prijs bepalen is vaak een van de lastigste en meest onderschatte stappen. Je wilt geen te hoge prijs vragen maar ook niet te weinig verdienen. Hoe pak je het aan?

> **"Freelance ondernemen is zelf je koers bepalen, zonder alles alleen te moeten doen."**

Vertrek bij het netto-inkomen dat je wilt overhouden. Tel daar belastingen, sociale bijdragen en beroepskosten bij. Hou er rekening mee dat je niet elke werkdag kunt factureren. Veel freelance ondernemers gaan uit van ongeveer 200 factureerbare dagen per jaar. De andere dagen gaan naar vakantie, weekends, administratie, opleidingen of ziekte. Vergelijk je prijs met die van andere freelance ondernemers. Hou ook rekening met je kennis en ervaring. Kies een methode die bij jou past: prijs per uur, per dag of per project.

Je eerste klanten zijn vaak dichterbij dan je denkt
Zoek je klanten? Start dan dicht bij huis. Familie, vrienden, kennissen en voormalige collega's kunnen je aanbevelen of zelf klant worden. Wil je online meer contacten leggen? Dan kunnen LinkedIn en freelanceplatformen je helpen. Met een eenvoudige website of portfolio laat je zien wat je aanbiedt en hoe je klanten helpt. Je eerste opdrachten mogen gerust klein zijn. Zo doe je ervaring op en verzamel je referenties.

Duwtje in de rug nodig?
De KBC-adviseurs zijn vertrouwd met de noden, uitdagingen en risico's van freelancers en begeleiden je van je eerste stappen tot je verdere groei. Tijdens een afspraak op kantoor of via KBC Live bespreek je je plannen en financiële vragen. Voor een extra vlotte start is er ook het Boostpack, met interessante kortingen en voordelen op digitale tools. ■

Liantis geeft freelance ondernemers mentale veerkracht

PARTNER Liantis

Als freelance ondernemer heb je het vaak druk, druk, druk. Hierdoor durf je jezelf al eens te vergeten. Toch kan je je zaak pas in goede banen leiden als je mentaal sterk staat. En net daar helpt hr-dienstengroep Liantis met hun nieuwe dienstverlening.

Mentaal welzijn
Liantis staat naast freelance ondernemers als compagnon de route. De hr-dienstengroep ondersteunt zelfstandigen met advies en begeleiding rond hun sociale bescherming. Sinds 2024 komt daar een nieuwe opdracht bij: sociale verzekeringsfondsen bieden ook dienstverlening rond mentaal welzijn aan. Liantis grijpt die opdracht aan om zelfstandigen nog gerichter te ondersteunen, vanuit een engagement dat al langer leeft. "Zelfstandig ondernemen kan veeleisend zijn," zegt Karel Van den Eynde, manager public affairs bij Liantis en coördinator van de werking rond mentaal welzijn voor zelfstandigen. "Als freelance ondernemer werk je vaak alleen. Als je de indruk krijgt dat het wat te veel wordt, maak dan zeker gebruik van die nieuwe dienstverlening."

Professionele aanpak
Liantis kan daarin een unieke troef uitspelen. De groep brengt alle diensten voor zelfstandigen en werkgevers samen onder één dak. Daardoor schakelt het sociale verzekeringsfonds rechtstreeks de psychologen en psychosociale experten van Liantis preventie en welzijn in. Die samenwerking maakt

de aanpak professioneel, toegankelijk en herkenbaar voor zelfstandige ondernemers.

Kies jouw ondersteuning
Freelance ondernemers kunnen gratis kiezen uit verschillende vormen van ondersteuning. Met de welzijnsbarometer krijg je snel zicht op je mentale welzijn en ontvang je een persoonlijk rapport met praktische tips. Wil je zelf verder aan de slag, dan gebruik je het balance plan. Net zoals een businessplan richting geeft aan je onderneming, helpt dit plan je bewust stil te staan bij je eigen welzijn. Want de ondernemer blijft de motor van de zaak: een gezonde ondernemer zorgt ook voor een gezonder bedrijf. Wie dat wenst, plant daarna een balancegesprek in met een medewerker van Liantis. Daarnaast biedt Liantis – en dat is uniek – een gratis begeleidingstraject van zes maanden aan. In dat traject krijg je een psycholoog als vast aanspreekpunt. Je start met een intakegesprek. Daarna bekijkt Liantis samen met jou welke ondersteuning het best past bij jouw situatie, tempo, noden en ondernemingscontext.

“Een gezonde ondernemer zorgt ook voor een gezonder bedrijf.”

Persoonlijke aanpak
Volgens Paulino Naveau, preventieadviseur psychosociale aspecten bij Liantis preventie en welzijn en verantwoordelijk voor de dienstverlening aan zelfstandige ondernemers, maakt net die persoonlijke aanpak het verschil. “Blijf zeker niet met je vragen zitten. Onze aanpak is heel individueel, afgestemd op de persoon van iedere freelancer. En tijdens het traject zien we heel vaak mensen opbloeien. Ook voor ons geeft dat veel voldoening.” Liantis wil freelancers dus niet alleen helpen wanneer het moeilijk wordt. De organisatie wil hen ook versterken, zodat ze bewuster, gezonder en veerkrachtiger kunnen ondernemen. ■

Geld lenen aan je vennootschap: wat zijn de fiscale gevolgen?

PARTNER SBB Accountants & Adviseurs

Heeft je vennootschap extra financiering nodig, dan zijn er uiteenlopende opties: aankloppen bij een bank, een kapitaalverhoging, enzovoort. Maar je kunt als vennoot ook zelf privégelden lenen aan je onderneming. Dat je dan slechts 30% belastingen betaalt op de interesten die je vennootschap je terugbbetaalt, is een duidelijk voordeel. Al moet je wel rekening houden met enkele fiscale valkuilen.

Rente-inkomsten of dividenden?
Interesten die je ontvangt, zijn roerende inkomsten belast tegen 30%. Je vennootschap houdt die belasting in onder de vorm van roerende voorheffing, die ‘bevrijdend’ is: je hoeft de interesten niet meer aan te geven in je aangifte in de personenbelasting. Voor je vennootschap zijn de interestbetalingen aftrekbare kosten. Die voordelen verdwijnen echter gedeeltelijk als de fiscus je rente-inkomsten ‘herkwalificeert’ als dividenden. Ook hierop bedraagt de roerende voorheffing 30%, maar dividenden zijn geen aftrekbare kosten voor je vennootschap. In dat geval zal je onderneming dus meer vennootschapsbelasting moeten betalen.

“Lenen aan je vennootschap: interessant, maar niet zonder grenzen.”

Wanneer vindt een herkwalificatie plaats?
Een herkwalificatie kan alleen onder bepaalde voorwaarden. Ten eerste moet de lening komen van jou als aandeelhouder of bedrijfsleider (bestuurder of zaakvoerder), of van je echtgeno(o)t(e), wettelijk samenwonende partner of minderjarig kind. Daarnaast moet het gaan om een ‘overdreven’ lening of interestvoet. Dat kan in twee gevallen:

- Het tarief van de gestorte interesten overschrijdt de op de markt toegepaste rentevoeten (de marktrente bedraagt zo’n 6% voor interesten die betrekking hebben op 2026).
- Het totale geleende bedrag is hoger dan de som van het fiscaal gestort kapitaal bij het einde van het boekjaar en de belaste reserves bij het begin van het boekjaar.

Let op: deze grenzen gelden voor elke vordering op je bv, dus ook als je bijvoorbeeld iets verkoopt aan je bv met uitstel van betaling.

Een voorbeeld: gedeeltelijke herkwalificatie
Je bv heeft bij het begin van het boekjaar € 8.000 belaste reserves en op het einde € 24.000 gestort kapitaal. Je leent je bv € 48.000 tegen 6,00% rente.

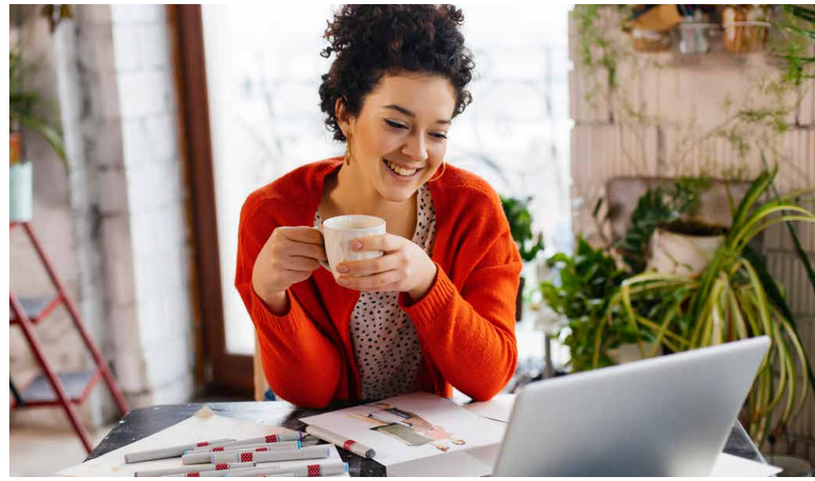
- Eerste grens: oké, geen herkwalificatie.
- Tweede grens: (€ 48.000 - € 32.000) × 6,00% = € 960 wordt geherkwalificeerd als dividend en is niet aftrekbaar voor je bv.

Overweeg je een lening aan je eigen bv? Laat je vooraf goed adviseren, zo vermijd je fiscale verrassingen. ■

4 | Freelance ondernemen in feiten en cijfers

Auteur: Robin Deman, economist en onderzoekscoördinator bij UNIZO

4.1 Definitie van de freelance ondernemer



UNIZO definieert een freelance ondernemer als **een zelfstandige zonder personeel die gespecialiseerde diensten verleent in het kader van een contractuele business-to-businessrelatie met een opdrachtgever.**

Een freelance ondernemer is dus in de eerste plaats een ondernemer die een economische activiteit uitoefent **zonder** daarbij **personeel** tewerk te stellen. De juridische vorm van de zaak, het bedrijf of de praktijk – een eenmanszaak of een bepaalde vennootschapsvorm – is daarbij niet van belang. De freelance ondernemer kan zowel zelfstandige in hoofd- als in bijberoep zijn. Een freelance ondernemer kan bijvoorbeeld starten in bijberoep om dan, eens er voldoende opdrachten zijn, door te groeien tot freelance ondernemer in hoofdberoep of een kmo met personeel.

Een freelance ondernemer zal hoofdzakelijk diensten leveren die zich situeren in een **B2B-context**. De grens tussen B2B en business-to-consumer (B2C) is niet altijd duidelijk. Het is ook perfect mogelijk dat een freelance ondernemer diensten levert aan zowel particulieren als ondernemingen. Denk bijvoorbeeld aan een yogacoach die privéles geeft aan particulieren maar daarnaast ook met ondernemingen samenwerkt om groepslessen yoga op het werk te organiseren.

We stellen daarom dat een freelance ondernemer hoofdzakelijk, maar daarom niet uitsluitend, diensten zal leveren binnen een B2B-context.

Gespecialiseerde dienstverlening van freelance ondernemers houdt in dat een zelfstandige zich toelegt op een specifiek vakgebied, niche of talent, in plaats van een breed aanbod van algemene diensten aan te bieden. Denk bijvoorbeeld aan een freelance ondernemer die zich richt op copywriting, een developer die werkt met een specifiek framework om nieuwe software te schrijven, of een consultant die zich toespitst op compliance. Deze specialisatie stelt de freelance ondernemer in staat om diepgaande expertise en een sterke reputatie op te bouwen binnen dat specifieke domein, waardoor klanten bereid zijn te betalen voor maatwerk en de gerichte kennis en ervaring.

Verder zal er steeds sprake zijn van **tijdelijke contracten, opdrachten of projecten**. De opdracht kan lang of kort zijn, maar steeds zal het een tijdelijke opdracht zijn. Een freelance ondernemer

Waarom een vernieuwde definitie?

Waar freelance ondernemers vroeger vaak werden omschreven vanuit hun werkvorm, legt deze definitie de nadruk op wat hen werkelijk onderscheidt: ondernemerschap, gespecialiseerde expertise, autonomie en de concrete meerwaarde die zij creëren voor opdrachtgevers. Door freelance ondernemers scherper af te bakenen als een aparte groep binnen het zelfstandig ondernemerschap, ontstaat bovendien meer duidelijkheid voor onderzoek, statistische monitoring en beleidsontwikkeling. Een heldere en gedragen definitie draagt zo bij aan een grotere zichtbaarheid, erkenning en waardering van de economische en maatschappelijke rol die freelance ondernemers vandaag opnemen.

werkt niet in vast dienstverband, maar is actief voor diverse opdrachtgevers en zal dus ook diverse opdrachten vervullen. De opdrachten kunnen elkaar opvolgen of gecombineerd worden.

4.2 Aantal freelance ondernemers in Vlaanderen en Brussel

Freelance ondernemers hebben geen apart statuut en dus zijn er **geen officiële cijfers** beschikbaar over hoeveel freelance ondernemers er precies actief zijn in België. Om toch **een inschatting** te maken, maken we een selectie van een aantal specifieke NACE-codes die traditioneel sterk gelinkt zijn aan het uitvoeren van freelance activiteiten. Hiervoor gebruiken we de nieuwe classificatie sinds 2025. Voorbeelden van deze activiteiten zijn consultancy, ICT, adviesbureaus, premediadiensten en fotografen.

De volledige lijst van NACE-codes die we in rekening brengen is opgenomen als bijlage in dit rapport. Binnen deze sectoren weerhouden we enkel de **vennootschappen en eenmanszaken zonder personeel**. Ten opzichte van het totaal aantal Vlaamse en Brusselse ondernemingen in deze sectoren bedraagt het aandeel ondernemingen zonder personeel minstens 90%.

Op basis van deze selectiecriteria waren er in **Vlaanderen** in augustus 2026 **205.206** freelance ondernemers actief. Ten opzichte van 2025 gaat het om een **stijging met 2,5%**. Het aantal freelance ondernemers in Vlaanderen blijft dus toenemen, net als in de voorbije jaren. Over een periode van **vijf jaar** gaat het om een **stijging van 24,8%**. In **Brussel** tellen we **38.441 freelance ondernemers**, een stijging van **2,5%** ten opzichte van vorig jaar en **18,5% op vijf jaar** tijd.

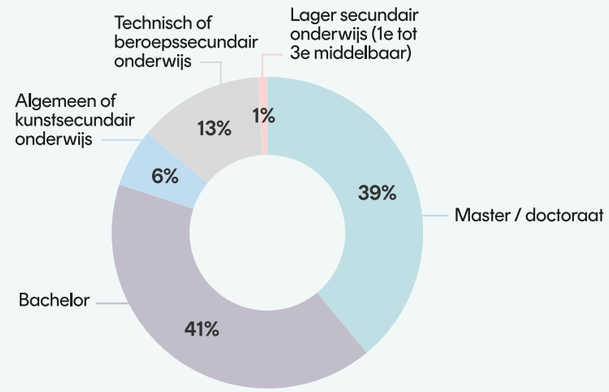
Als we voor Vlaanderen de opsplitsing maken volgens **sector,** wordt meteen duidelijk dat het gros van de freelance ondernemers zich situeert binnen de groep 'Management, consultancy en administratie (32,1%) ICT-activiteiten (17,0%) en 'Marketing & sales' (16,5%) vervolledigen de top 3. Voor Brussel zien we gelijkaardige cijfers. Een meer gedetailleerde opsplitsing van de activiteiten vind je in bijlage.

4.3 Profiel van de freelance ondernemer

Persoonskenmerken

Vijftig procent van de freelance ondernemers is een man, 50% is een vrouw. Deze cijfers wijken significant af van de verdeling naar geslacht bij de totale populatie van zelfstandigen (exclusief helpers) in Vlaanderen en Brussel, waarbij 65% een man is. Vrouwen lijken dus vaker de weg te vinden naar het freelancen in vergelijking met mannen. Het aandeel freelance ondernemers dat ouder is dan 55 jaar bedraagt 30%. Zeven procent is tussen 25 en 34 jaar en slechts één respondent was jonger dan 25. Zevenendertig procent is tussen 45 en 54 jaar oud. De gemiddelde leeftijd bedraagt 50 jaar. Dat is iets ouder dan het gemiddelde voor alle zelfstandigen in Vlaanderen en Brussel: 46 jaar.

Schooldiploma freelancers
Bron: UNIZO



Onderwijsachtergrond

Op de vraag 'Wat is jouw hoogst behaalde schooldiploma?' antwoordt 39% een bachelordiploma en 41% een masterdiploma of doctoraat. 8 op 10 freelance ondernemers is met andere woorden hooggeschoold.

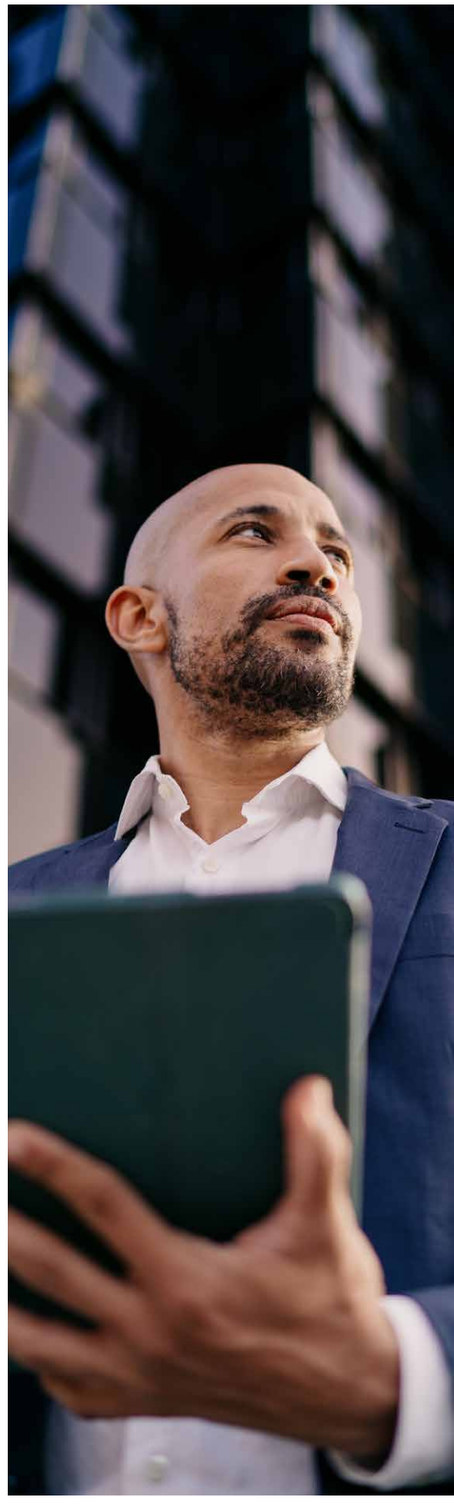
Statuut en juridische vorm

Negentig procent van de freelance ondernemers werkt als zelfstandige in hoofdberoep, 10% als zelfstandige in bijberoep. Vierenzeventig procent voert de freelanceactiviteiten uit via een vennootschap en 26% doet dat via een eenmanszaak. Het aandeel freelance ondernemers met een eenmanszaak is gestegen in vergelijking met vorige jaren. Wanneer we het zelfstandigenstatuut kruisen met de juridische vorm van de onderneming, dan bekomen we onderstaande tabel.

Duur van freelanceactiviteit

We vroegen de respondenten hoe lang zij reeds werkzaam zijn als freelance ondernemer, uitgedrukt in jaren en enkel rekening houdend met de **laatste periode** als freelance ondernemer.

Het gemiddelde bedraagt 9,4 jaar. Elf procent is maximaal één jaar actief en 13% niet langer dan twee jaar. In totaal is 48 procent van de respondenten maximaal vijf jaar actief als freelance ondernemer. Ongeveer 3 op 10 (34%) is al minstens tien jaar actief als freelance ondernemer. ■



Vlaanderen
205.206 freelancers
Brussel
38.441 freelancers

Aantal freelancers in Vlaanderen en Brussel en jaar-op-jaar evolutie (in %)
Bron: GraydonCreditsafe, bewerking door UNIZO

	2026	2025	2024	2023	2022	2021
Vlaanderen	205.206 2,5%	200.222 2,8%	194.735 4,9%	185.592 5,7%	175.634 6,8%	164.446
Brussel	38.441 2,5%	37.449 2,1%	36.726 4,1%	35.282 3,3%	34.170 5,3%	32.441
Totaal	**243.646** 2,5%	**237.721** 2,7%	**231.461** 4,8%	**220.874** 5,3%	**209.804** 6,6%	**196.887**

Zelfstandigenstatuut en juridische vorm
Bron: UNIZO

	Eenmanszaak	Vennootschap	**Totaal**
Hoofdberoep	20%	70%	**90%**
Bijberoep	6%	4%	**10%**
Totaal	**26%**	**74%**	**100%**

FREETALK

Freelance ondernemers zijn uniek geplaatst om blinde vlekken te spotten

Elsie Roymans
Beerse, Antwerpen

Elsie Roymans profileert zichzelf als een visuele sparringpartner: "Eigenlijk help ik ondernemers en bedrijven dus met hun visuele content, in de vorm van fotografie, maar ook videografie en grafisch design."

Méér dan een leverancier
Volgens Elsie gebeurt het bij nieuwe klanten nog wel eens dat ze meer als een uitvoerder wordt gezien: "Maar als freelance ondernemer moet je dat kunnen loslaten. Je moet je klant de kans geven om jou te leren kennen en een klantrelatie op te bouwen. Maar dat geeft mij een extra push om te bewijzen wat ik in mijn mars heb, en dat ik méér ben dan enkel de fotograaf die op een knopje komt duwen. Dan zet ik graag een stap extra om mijn visie en meerwaarde te tonen. Als freelance ondernemer ben je uniek geplaatst om bepaalde blinde vlekken op te pikken die de klant zelf niet meer ziet. Je kan dus ingrijpen of mee nadenken zonder te pusherig te zijn."

Impact
Zo maakt Elsie ook impact bij de bedrijven en ondernemers waar ze komt, niet met sobere personal branding, maar met kleurrijke shoots: "Ik zal altijd op voorhand een briefing bezorgen met een aantal tips waarop ze moeten letten en om te vragen of ze bepaalde attributen kunnen meenemen. Als mijn producten gedeeld worden of er enthousiast gereageerd wordt bij de klant ben ik tevreden. Het grootste compliment dat een klant mij kan geven is nog eens terugkomen."

"Wie meedenkt, maakt het verschil."

Nieuwe klanten
"Om nieuwe klanten te werven zijn in de eerste plaats mijn website en mijn portfolio het belangrijkste. Acht keer op tien vinden mijn klanten mij op die manier. Of via mond-tot-mondreclame. Ik moet zeggen dat ik dat wel nog onderschat had, het hele netwerkgebeuren. Netwerken hoort erbij én, het werkt."

Waarom freelance ondernemen?
"Vooral buitenstaanders, mensen die freelance ondernemen niet begrijpen of zelf niet zien zitten, gaven vaak de commentaar dat ik er toch niet van zou kunnen leven. Ik ben blij dat ik daar niet naar geluisterd heb. Je moet als freelance ondernemer natuurlijk niet denken dat je binnen de maand gelanceerd bent. Je moet jezelf tijd geven en jezelf laten groeien, maar je moet er dus vooral voor gaan. Bovendien hebben freelance ondernemers een belangrijke ondersteunende rol in onze maatschappij."

Misvattingen
"Ik heb zelf weinig ervaring met de misvattingen waarmee freelance ondernemers te maken krijgen, maar in de doelgroepraad heb ik al wel gehoord dat sommigen vaak gezien worden als tijdelijk of onbelangrijk. Het is niet omdat je als opdrachtnemer maar één dag per week op kantoor bent, dat je daarom minderwaardig bent. Ik heb heel veel gelukmet mijn klanten, maar wat bedrijven over het algemeen wel kunnen doen om de samenwerking met freelance ondernemers te verbeteren is openstaan voor feedback. Want het is niet omdat ik maar een dag per week bij een bedrijf ben, dat mijn input niet belangrijk is."■

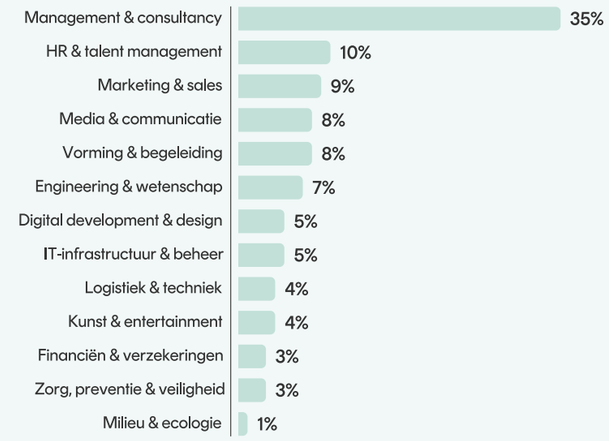
Tip "Het klinkt misschien cliché, maar authenticiteit vind ik heel belangrijk, niet alleen in mijn werk maar ook als persoon. Geloof dus in jezelf, in je eigen kunnen, geef niet op én blijf vooral bij jezelf. En daarbuiten raad ik ook iedereen aan om zichzelf te laten begeleiden bij zijn opstart."

5 | Het verhaal achter de opdrachten

5.1 Aard van de werkzaamheden

Freelance ondernemers voeren zeer diverse opdrachten uit. Om orde te creëren in deze wirwar, stelden we de vraag 'Welk soort freelance opdrachten voer je hoofdzakelijk uit?' en gaven we 13 antwoordcategorieën mee die gebaseerd zijn op de NACE-codes die we gebruiken om het aantal freelance ondernemers in Vlaanderen en Brussel in kaart te brengen (zie achteraan). Met een aandeel van respectievelijk 35% en 10% voert het merendeel van de freelance ondernemers respectievelijk management/consultancy activiteiten en hr-/talentmanagementactiviteiten uit. Zo'n 1 op 2 freelance ondernemers voert deze type opdrachten uit. 9% voert marketing en sales activiteiten uit, 8% media en communicatie, 8% vorming en begeleiding en 7% engineering en wetenschap. Deze top 6 van opdrachten vertegenwoordigt 77% freelance ondernemers. De resterende groep vinden we terug in opdrachten zoals ICT-infrastructuur, digital development en design, logistiek, financiën, zorg en ecologie.

Type opdrachten die freelancers hoofdzakelijk uitvoeren
Bron: UNIZO



5.2 Opdrachten vinden

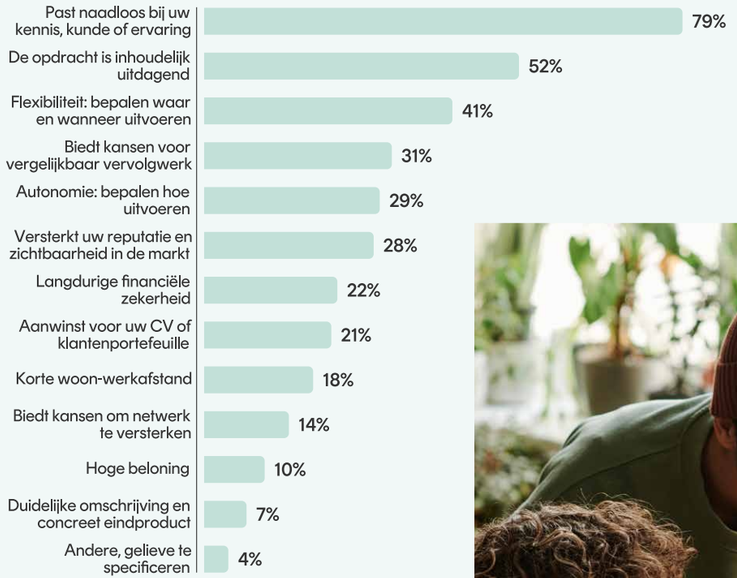
Freelance ondernemers vinden opdrachten via diverse kanalen. Het eigen netwerk ligt – net als in vorige jaren – duidelijk het meest voor de hand: 88% van de respondenten duidt deze optie aan. Plaatsen 2 en 3 sluiten dicht op elkaar aan: bestaande klanten (58%) en tussenpersonen (45%). Netwerkactiviteiten zijn eveneens courant (29%), net als sociale media (28%). Opvallend is dat ongeveer 1 op 7 (15%) ervaring heeft met reageren op vacatures gericht op werknemers. Vorig jaar was dit nog 19% – het cijfer daalde dus wel. De eigen website (18%) en freelance jobplatformen (15%) worden eveneens ingezet als onderdeel van het bredere geheel aan wervingsstrategieën.

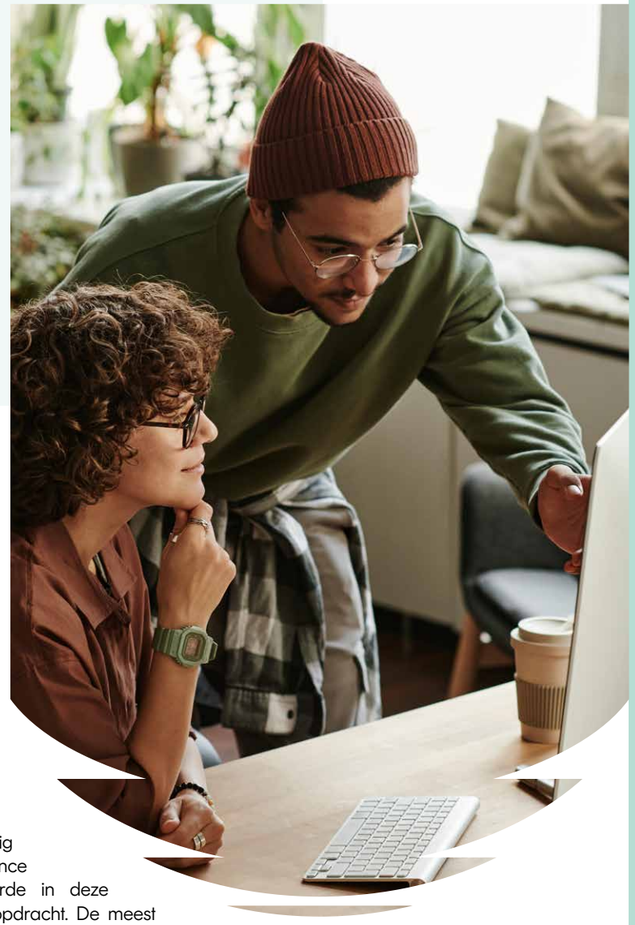
5.3 Motivaties achter opdrachtverwerving

Om meer inzicht te krijgen in de redenen waarom een freelance ondernemer beslist om mee te dingen naar een opdracht, legden we een lijst van 12 mogelijke opties voor. Deze lijst peilde onder andere naar autonomie, flexibiliteit, financiële motieven en de inhoudelijke uitdaging van opdrachten. We vroegen freelance ondernemers om maximaal vier factoren aan te duiden. Via de optie 'andere, gelieve te specificeren', kon men zelf ook redenen invullen. Uit volgende grafiek blijkt, net als in voorgaande jaren, een duidelijke top 3.

Het naadloos passen van de opdracht bij de eigen kennis, kunde en/of ervaring met stip op de eerste plaats staat. Maar liefst 4 op 5 (79%) freelance ondernemers duidt deze optie aan. De inhoudelijke uitdaging van de opdracht (52%) en flexibiliteit om te bepalen waar en wanneer de opdracht wordt uitgevoerd (41%) vervolledigen de top 3. Kansen voor vergelijkbaar vervolgwerk (31%) en autonomie in hoe de opdracht wordt uitgevoerd (29%) staan op plaatsen 4 en 5. Financiële motieven zoals langdurige financiële zekerheid (22%) en hoge belonning (10%) staan veel lager in de rangschikking.

Belangrijkste redenen om mee te dingen naar een opdracht
Bron: UNIZO





5.4 Opdrachten bewust niet aannemen

Aan freelance ondernemers stelden we ook de vraag in welke situaties ze bewust opdrachten niet aannemen, ook al is de vergoeding aantrekkelijk. Men kon kiezen tussen 8 verschillende redenen. Vierenzeventig procent geeft dat dat gebeurt wanneer dat de inhoud niet matcht met de expertise, 61% wanneer het tarief niet in verhouding zou staan tot de opdracht en 50% wanneer er onduidelijke afspraken of verwachtingen zijn. Nog eens 43% vindt autonomie of vertrouwen een cruciale voorwaarde en 38% wil een match met de opdrachtgever (waarden, normen, leiderschapsstijl). Zesendertig procent zou opdrachten weigeren wanneer ze al voldoende andere opdrachten hebben en wanneer de balans tussen werk en privé onevenwichtig zou zijn. Tot slot vulde 6% zelf een reden in via de optie andere (bijvoorbeeld de pendelafstand).

We polsten daarnaast ook naar concrete ervaringen – in het afgelopen jaar – met het weigeren van opdrachten. Vijfenvijftig procent van de freelance ondernemers weigerde in deze periode minstens 1 opdracht. De meest voorkomende redenen hiervoor waren een te lage vergoeding (68%) en onrealistische verwachtingen (50%). Andere redenen waren slechte communicatie (27%), een machtsonevenwicht in onderhandelingen (21%) en onduidelijke/eenzijdige contractvoorwaarden (15%). ■

6 | Show me the money

Gemiddeld uurtarief
Bron: UNIZO

Minder dan € 50	6%
Tussen € 51 en € 70	22%
Tussen € 71 en € 90	27%
Tussen € 91 en € 110	27%
Tussen € 111 en € 150	13%
Meer dan € 150	4%
Geen idee / vertrouwelijk	2%

6.1 Hoeveel gewerkte uren per week

Heel wat freelance ondernemers geven aan dat het aantal werkuren per week sterk kan variëren. De mediaan bij freelance ondernemers die een inschatting konden maken, bedraagt 40 uren.

6.2 Factureerbare uren per week

Het aantal factureerbare uren is niet noodzakelijk gelijk aan het aantal gewerkte uren. Een bepaald aantal werkuren gaat bijvoorbeeld naar de eigen business in de vorm van administratie en het vinden van opdrachten. De mediaan aantal uren dat freelance ondernemers op weekbasis weten aan te rekenen, bedraagt 35 uren. Dat betekent dat 12,5% van de gewerkte tijd geen directe inkomsten genereert (35 factureerbare uren ten opzichte van 40 gewerkte uren). De voorbije jaren zagen we dezelfde verhouding. Dit wil uiteraard niet zeggen dat het verschil van 5 uren verloren tijd zou zijn. Heel wat freelance ondernemers gaven trouwens mee dat het aantal factureerbare uren op weekbasis zeer variabel kan zijn.

6.3 Uurtarief

Op de vraag hoeveel het gemiddeld tarief per uur (exclusief btw) momenteel bedraagt, antwoordt 6% van de freelance ondernemers **in hoofdberoep** € 50 of minder, 22% tussen € 51 en € 70, 27% tussen € 71 en € 90, 27% tussen € 91 en € 111, 13% tussen € 111 en € 150 en 4% meer dan € 150. 2% heeft geen idee van zijn of haar uurtarief of wou deze informatie liever niet delen. Het gemiddelde uurtarief bedraagt afgerond € 88,5. Vorig jaar bedroeg dit € 84.

6.4 Inkomensperceptie

Het aantal factureerbare uren en de tarieven zijn één zaak, maar het is ook interessant om na te gaan in welke mate de freelance ondernemer erin slaagt om met de inkomsten rond te komen. Freelance ondernemers hebben ten slotte geen vast salaris. In functie hiervan werden twee vragen gesteld. De eerste vraag ging over het **financieel overbruggen van een periode waarin men geen opdrachten meer zou hebben**. Hoe lang zou die mogen duren zonder in de problemen te komen?

De resultaten voor **freelance ondernemers in hoofdberoep:** 8% geeft aan dat die periode niet langer dan 1 maand zou mogen duren. Bij 27% is dit 1 tot 3 maanden, bij nog eens 27% 3 tot 6 maanden, bij 14% 6 tot 12 maanden en bij 20% langer dan 12 maanden. Drie procent duidt de optie weet niet aan.

Deze cijfers wijzen op een tweedeling. Ruim een derde (35%) zou binnen 3 maanden problemen krijgen. Tegelijk beschikt 1 op 5 (20%) over een buffer van meer dan een jaar. Hoe lang men al actief is als freelance ondernemer is hierin een bepalende factor. Eenenveertig procent van de freelance ondernemers die maximaal 5 jaar actief zijn heeft een buffer voor maximaal 3 maanden, ten opzichte van 30% van de freelance ondernemers die al minstens 10 jaar actief zijn. Omgekeerd heeft ongeveer 1 op 2 freelance ondernemers (46%) die 10 jaar of langer actief zijn een buffer van minstens 6 maanden, ten opzichte van 28% van de freelance ondernemers die maximaal 5 jaar actief zijn.

De tweede vraag ging over de inschatting van de **financiële weerbaarheid**. Hiervoor werd een schaal van 1 (helemaal niet weerbaar) tot 10 (zeer weerbaar) voorzien. Financiële weerbaarheid is een containerbegrip: het peilt bijvoorbeeld naar schokbestendigheid (bijvoorbeeld laattijdige betalingen, niet kunnen werken) alsook de voorspelbaarheid en spreiding van inkomsten (één opdrachtgever of niet?). 1 op 10 (11%) freelance ondernemers geeft een score 1 of 2 op 10 en kan beschouwd worden als zeer kwetsbaar. Nog eens 17% geeft scores 3 of 4, wat bezwaarlijk als positief kan worden omschreven. Gecombineerd geeft 4 op 10 freelancers aan dat ze eigenlijk niet of slechts beperkt financieel weerbaar zijn. Vierenveertig procent geeft een score van 7 of hoger.

Financiële weerbaarheid
Bron: UNIZO

Acute kwetsbaarheid (1-2)	11%
Fragiel (3-4)	17%
Wisselvallig maar functioneel (5-6)	29%
Stabiel (7-8)	37%
Robuust (9-10)	7%

6.5 Groei

Op de vraag 'wat betekent groei voor jou als freelance ondernemer?' staat strategischer of inhoudelijk interessant werk met voorsprong op plaats 1 (56%). Nadien volgen het uitbouwen en/of opschalen van nieuwe verdienmodellen (44%), hogere tarieven (35%) en minder werken voor hetzelfde inkomen (33%). Voor 14% is groei geen prioriteit.

Groei is voor freelance ondernemers dus geen eenduidig begrip. Vakinhoudelijke groei speelt een cruciale rol: het verdiepen van expertise, het verschuiven van uitvoerend naar meer strategisch werk, of net het vinden van een duidelijke niche waarin men zich onderscheidt. Waar groei bij een traditioneel bedrijf vaak wordt afgemeten aan omzetstijging of personeelsuitbreiding, is dat bij freelance ondernemers veel diverser ingevuld. Voor de ene freelance ondernemer betekent groeien vooral meer: meer opdrachten, hogere tarieven, meer klanten. Voor de andere gaat het net om beter: minder uren werken voor hetzelfde inkomen, meer autonomie in de keuze van opdrachten, of een betere balans tussen werk en privéleven.

Groeien als freelance ondernemer
Bron: UNIZO - Meerdere antwoorden mogelijk.

De economische kracht van freelance ondernemers

Met naar schatting **243.646 freelance ondernemers** zijn deze zelfstandigen in Vlaanderen en Brussel uitgegroeid tot een economische kracht van formaat. Uit dit onderzoek blijkt dat freelance ondernemers gemiddeld **35 factureerbare uren per week** presteren aan een gemiddeld tarief van **€ 88,5 per uur**. Rekening houdend met **46 actieve werkweken** per jaar komt dit neer op een theoretische omzetcapaciteit van ongeveer **€ 142.500 per ondernemer per jaar**. Wanneer deze parameters worden geëxtrapoleerd naar de volledige freelance populatie, vertegenwoordigt het freelance ecosysteem een gezamenlijke omzetcapaciteit van ongeveer **€ 34,7 miljard per jaar**. Hoewel dit geen schatting is van de daadwerkelijk gerealiseerde omzet, illustreert het wel de aanzienlijke economische omvang van een ondernemingsgroep die dagelijks bijdraagt aan de flexibiliteit, innovatiekracht en competitiviteit van de Belgische economie. Deze indicatieve berekening is uitsluitend gebaseerd op uurgebaseerde dienstverlening.

FREETALK

Een freelance ondernemer puzzelt mee en geeft flexibiliteit

Inne Bonte
Harelbeke, West-Vlaanderen

Na meer dan twintig jaar als management assistent en office manager, waagde Inne Bonte de stap naar freelance ondernemer. Ze ondersteunt nu ondernemers met hun allround administratie, facturatie, marketing en administratieve processen: "Freelance office manager zijn gaat over meer dan alleen administratie voor mij. Ik wil er natuurlijk voor zorgen dat administratief alles op punt staat, maar ik wil vooral ook dat ondernemers voelen dat ze er niet alleen voor staan."

Alleen aan de start

"Vaak denken mensen dat je als freelance ondernemer vooral alleen werkt. Voor mij is net het tegenovergestelde waar. Ik kom bij verschillende ondernemers over de vloer en leer daardoor heel wat mensen, bedrijven en verhalen kennen. Als ik merk dat ondernemers iets voor elkaar kunnen betekenen, breng ik hen graag met elkaar in contact. Ik geloof sterk in de kracht van samenwerking. Maar, als freelance ondernemer start je alleen. Dan is een netwerk een grote troef."

Belang van freelance ondernemen

"Heel veel kleine ondernemers hebben wel degelijk nood aan ondersteuning in hun onderneming. Alleen: vaak is die nood er niet voor een volledige werkweek. Een fulltime medewerker aannemen is dan niet alleen onnodig, maar soms ook financieel gewoon geen haalbare kaart. "Een freelance ondernemer biedt daarin een andere manier van samenwerken. Inne puzzelt mee met de ondernemer: hoeveel ondersteuning is er nodig, wanneer is die nodig en waar kan zij het meeste waarde toevoegen? Soms is dat een paar uur per week, soms wat meer. Die flexibiliteit werkt in beide richtingen."

> **"Niet het aantal uren, maar de waarde telt."**

Gemiste kansen

"Ik vind dat ondernemingen ons sneller een kans moeten geven. Freelance ondernemers gaan vaak rechtstreeks in gesprek met de zaakvoerder. Je stelt sneller vragen, kijkt met een frisse blik naar de werking en durft ook dingen in vraag te stellen. Het is soms gewoon een kwestie van anders naar het werk te kijken. Moet iemand hier echt vijf dagen per week voor aanwezig zijn? Of kan je dezelfde ondersteuning bieden in minder tijd, met meer flexibiliteit? Het begint daarom niet bij de vraag hoeveel uren iemand kan werken, maar bij de vraag: wat heeft een ondernemer écht nodig?"

Vertekend beeld

"Er heerst een vertekend beeld tegenwoordig: iedereen wil freelance ondernemer worden voor de vrijheid en flexibiliteit. En die heb je ook, maar je moet die ook teruggeven. Je kan niet vandaag beslissen om morgen niet te werken, want jouw klanten rekenen op jou. Door de boom van sociale media en AI ben ik soms bang dat de geloofwaardigheid van ons, als goede freelance ondernemers met werkervaring en expertise, teniet wordt gedaan. Ik ben nu veel meer uren op de baan dan toen ik werknemer was. Dat vind ik absoluut geen probleem, omdat ik het zo graag doe. Maar ik denk wel dat sociale media een vertekend beeld geven aan de buitenwereld. Ik moet daardoor nog vaak uitleggen wat ik doe. Het is veel meer dan 'een factuurtje opmaken'. Zeker in een kleine onderneming kan administratie een enorme impact hebben. Tijd die een ondernemer liever in klanten, groei en zijn eigen zaak steekt, kruipt anders al snel in administratie, opvolging en organisatie. Die vragen komen meestal van grotere ondernemers of mensen die werken in grote bedrijven. Zij zijn minder vertrouwd met de impact en de tijdsinvestering niet die administratie heeft op een kleine onderneming." ■

Tip "Je moet als starter zelfvertrouwen durven hebben en jezelf durven zien. Als je iets gevonden hebt waar je van denkt, dat is mijn ding, probeer het dan, desnoods parttime. Geloof in jezelf en streef naar je eigen werkgeluk en werkvoldoening."

7 | Samenwerken met opdrachtgevers

Om een beter zicht te krijgen op de samenwerking met opdrachtgevers, vroegen we respondenten om een lijst van verschillende aspecten te beoordelen. Men kon aangeven of deze door de band genomen aanwezig zijn of niet.

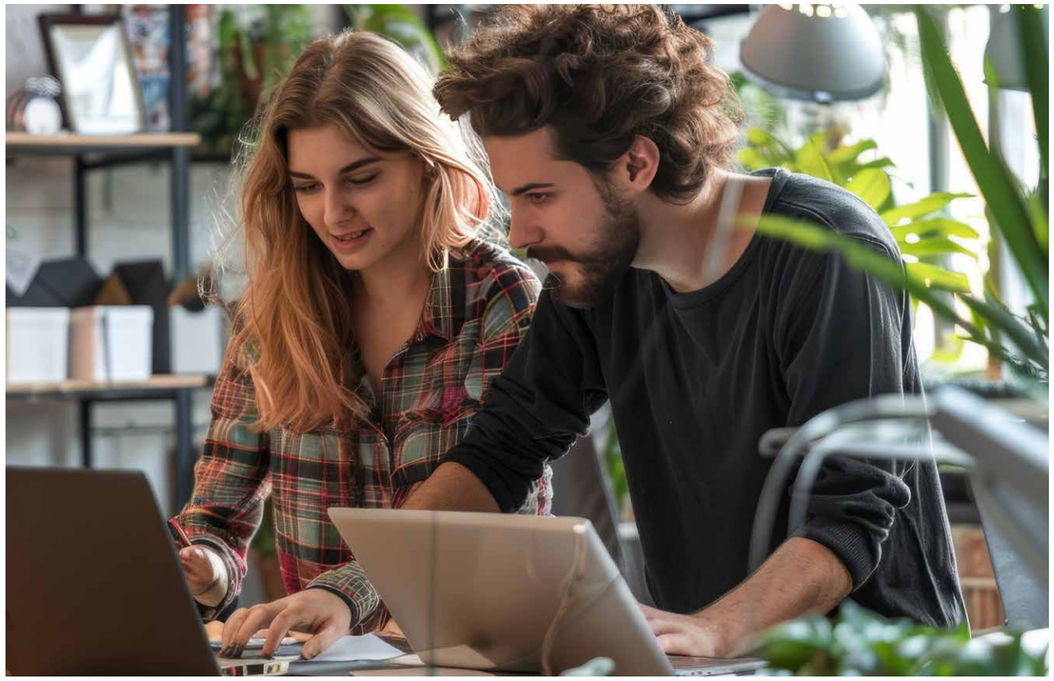
Freelance ondernemers zijn het meest tevreden over het vertrouwen, de autonomie en het respect voor hun expertise die ze ervaren tijdens het uitvoeren van opdrachten. Vijfenzestig procent is van mening dat betalingen doorgaans tijdig en correct gebeuren. Tegelijk betekent dit dat 35% – ruim één op de drie freelance ondernemers – vindt dat betalingen doorgaans **niet tijdig** en correct verlopen. Voor een basisonderdeel van de samenwerking met opdrachtgevers is dat een aanzienlijk aandeel dat hier problemen rond ervaart.

Voor de andere aspecten van de samenwerking met opdrachtgevers is het beeld nog minder positief. Slechts 46% van de freelance ondernemers ervaart transparante en duidelijke afspraken, 37% spreekt van goede communicatie en feedback tijdens de opdracht, 34% vindt de contractvoorwaarden volledig correct en amper 24% ervaart voldoende aandacht voor de onboarding bij de start van een opdracht.

"Bij ruim 1 op 3 verlopen de betalingen doorgaans niet tijdig en correct."

Deze cijfers tonen dat de samenwerking tussen opdrachtnemers en opdrachtgevers op een aantal fundamentele vlakken voor verbetering vatbaar is. Net omdat freelance ondernemers geen vast dienstverband hebben en dus zelf verantwoordelijk zijn voor hun financiële stabiliteit, is het des te belangrijker dat opdrachtgevers hun rol hierin ernstig nemen: tijdige betalingen, transparante afspraken en een zorgvuldige start van elke opdracht zijn geen overbodige luxe, maar een noodzakelijke voorwaarde voor een duurzame en evenwichtige samenwerking.

Opdrachtgevers die hierin investeren, dragen niet enkel bij aan een betere ervaring voor de freelance ondernemer, maar leggen ook de basis voor een meer betrouwbare en professionele relatie op langere termijn. ■



De missing link in talent matching

PARTNER We Are Angels

De arbeidsmarkt verandert structureel. België telt vandaag meer freelance ondernemers dan ooit gemeten, en dat cijfer groeit, ook in economisch onzekere tijden. Freelance ondernemers kiezen bewust voor werk dat aansluit bij hun talenten en energie, niet voor een bedrijfswagen. Precies op dat snijpunt bouwde We Are Angels zijn model.

Meer dan alleen plezier in je werk

We Are Angels is een Belgisch Team-as-a-Service bedrijf dat organisaties versterkt met freelance specialisten, de Angels, actief over twaalf specialisaties, waaronder administratie, legal en marketing. De kern van het model zit niet in vaardigheden. De echte uitdaging is energie: krijgt een freelancer energie van het werk én de cultuur van het bedrijf? En omgekeerd: past de energie van de freelancer in de teamflow, de verwachtingen en de dynamiek van de organisatie?

"AI heeft het skills-matching probleem grotendeels opgelost."

Om die vraag te beantwoorden ontwikkelde We Are Angels bidirectionele assessments. Angels doorlopen zeven assessments die uitmonden in een persoonlijke handleiding: een document dat sterke punten, communicatiestijl en stresspatronen vastlegt. Bedrijven doorlopen vier assessments die cultuur, teamflow en verwachtingen objectiveren. Die handleidingen worden actief gedeeld, intern én met externe partners. CEO Vincent Van Leemputten deelt zijn eigen handleiding met klanten en collega's, zodat zijn communicatiestijl begrepen wordt en niemand gedrag persoonlijk opvat.

Voor een goede personeelsmatch in beide richtingen wordt het platform AngelMatch gebruikt. Het platform wordt aangedreven door een AI-matching engine. Bovendien beheren bedrijven en freelancers zelf hun energielever voor de opdrachten.

"AI heeft het skills-matching probleem grotendeels opgelost", stelt oprichter en CEO Vincent Van Leemputten. "Het energiefit-probleem heeft nog niemand aangepakt." In 2023 won We Are Angels de UNIZO-prijs Beloftevolle KMO omwille van dit energy-fit model. De toekomst van werk is specialisatie, niet generalisatie.

Voor bedrijven die volledig ontzorgd willen worden, biedt We Are Angels nog steeds een managed service aan. Guardian Angels bewaken de match actief, verfijnen via gesprekken en bieden garanties op de fit. Angels mogen werk weigeren als de energiefit ontbreekt. Het model denkt op lange termijn, niet vanuit schaarste. Skills get you in. Energy keeps you there. ■

Waarom administratieve rust een groeivoordeel is

PARTNER Billit

Freelance ondernemers worden gewaardeerd om hun expertise. Ze zijn consultant, marketeer, IT-specialist, ontwerper of vakman. Maar succesvol freelance ondernemen draait vandaag om meer dan vakkennis alleen. Wie duurzaam wil groeien, combineert sterke expertise met slim ondernemerschap.

Overzicht geeft ruimte om te ondernemen

Een goed georganiseerde administratie speelt daarin een belangrijke rol. Niet als doel op zich, maar als middel om te focussen op wat echt telt: klanten helpen, nieuwe kansen creëren en de eigen zaak verder uitbouwen. Professioneel

“Grip op je administratie creëert ruimte om te groeien.”

ondernemen begint bij overzicht. Weten welke facturen betaald zijn, inzicht hebben in kosten en zicht houden op de cashflow helpt om met vertrouwen beslissingen te nemen. Een gezonde cashflow zorgt voor financiële rust, maakt investeren makkelijker en creëert ruimte om opportuniteiten te grijpen.

Minder administratie, meer automatisatie

Volgens Billit ligt de grootste tijdswinst vaak niet bij het opstellen van facturen zelf, maar bij alles wat errond gebeurt. Uitgaven verwerken, documenten beheren, betalingen opvolgen en samenwerken met een boekhouder kunnen vandaag grotendeels geautomatiseerd worden. Zo wordt administratie minder een tijdrovende verplichting en meer een instrument dat het ondernemerschap ondersteunt.

Digitalisering versterkt je cashflow

Ook de verdere digitalisering van facturatie creëert kansen. Processen verlopen sneller, informatie is vlot beschikbaar en betalingen kunnen eenvoudiger worden opgevolgd. Dat versterkt niet alleen de professionele organisatie van freelance ondernemers, maar draagt ook bij aan een beter voorspelbare cashflow.

Slim organiseren is slim groeien

De freelance ondernemer van morgen onderscheidt zich daarom niet alleen door sterke expertise, maar ook door een professionele organisatie achter de schermen. Wie meer grip krijgt op zijn administratie, creëert meer tijd voor klanten, meer inzicht in de eigen onderneming en meer ruimte om duurzaam te groeien. ■

Van freelance opdracht naar professioneel partnerschap

PARTNER NextConomy

NextConomy gelooft dat de toekomst van werk wordt gebouwd op gelijkwaardige, professionele partnerschappen tussen opdrachtgevers en freelance ondernemers. Onze visie is helder: freelance ondernemers zijn geen vervangbare resources, maar strategische partners die waarde creëren wanneer ze worden behandeld met respect, transparantie en wederzijds vertrouwen.

Al bijna tien jaar is het onze missie om deze visie concreet te maken door kennis, ervaringen en inzichten te delen op ons gratis kennisplatform. Zo helpen we de samenwerking tussen opdrachtgevers en freelancers naar een hoger niveau te tillen. Beide partijen werken op grote schaal samen, maar dat kan aan beide zijden nog meer professioneel dan vandaag gebeurt.

Aspecten zoals tijdige betalingen, duidelijke afspraken en goede onboarding schieten bij opdrachtgevers al te vaak structureel tekort. Dit zijn geen randvoorwaarden; dit is de basis van elke duurzame samenwerking. We inspireren ook freelancers om steeds van goed opdrachtnemerschap uit te gaan en je zo te onderscheiden als echte professional en top-expert.

“De toekomst van werk draait niet om freelance ondernemers inhuren, maar om duurzaam samenwerken als professionele partners.”

NextConomy zet zich in om de kloof in de samenwerking te dichten. Daarom dagen wij opdrachtgevers uit: maak van elke freelance opdracht een partnerschap. Begin met de basics – betaal op tijd, communiceer helder, onboard met zorg – en bouw zo aan relaties die standhouden.

Freelancers, begin met de basics van goed opdrachtnemerschap: werk autonoom, maak heldere afspraken met je klanten en investeer in je eigen expertise. De toekomst van werk is niet transactioneel, maar relationeel. En daar winnen beide partijen bij.

Laat je inspireren op www.nextconomy.be ■

Bouw expertise op in een bepaalde niche

PARTNER Ework Group

Vind je expertise, specialiseer je in een niche en zet beiden in de verf. Dat is het advies van Dennis Van de Vijver van Ework. “Alleen zijn wij Belgen daar iets te bescheiden voor.”

“Bij Ework matchen we corporate klanten met freelancers voor langdurige opdrachten in IT, engineering en business”, steekt Head of Market Unit Benelux Dennis Van de Vijver van wal. “Omdat wij ons focussen op projecten die zes maanden tot soms wel twee jaar lopen, is de band met onze freelance community uitermate belangrijk. Via ons platform en webinars houden we hen op de hoogte van trends en van wat er gevraagd wordt in de markt.”

“De link naar een volgende opdracht is soms maar twee à drie connecties ver in je netwerk.”

Dennis: “Bij Ework proberen we toffe opdrachten te vinden bij interessante klanten. We zoeken projecten die een uitdaging vormen voor onze freelancers. Op ons platform kunnen ze zelfs raadplegen welke rollen voor hen geschikt zijn. Een van onze talent providers neemt dan contact op met de gegadigden. Die human touch is noodzakelijk. Omdat onze opdrachten langlopend zijn, is een culturele match essentieel.”

Profileer je expertise

“Mijn belangrijkste advies? School je bij. Freelancers hebben hierin een voortrekkersrol te spelen. Je start dit avontuur omdat er een stuk ondernemingszin in je schuilt. Omdat je jouw expertise wilt inzetten. Maar om up-to-date en top-of-mind te blijven, moet je op de hoogte blijven van de laatste trends.”

“Als freelancer maak je een verschil als je in een bepaalde niche expertise opbouwt. Wij zien dat de markt en zeker de klanten gericht vragen naar bepaalde vaardigheden. Ze vragen niet naar een algemeen finance- of IT-profiel. Ze zoeken heel gericht naar dé freelancer die hun probleem binnen een bepaalde periode oplost.”

“Je moet dus als freelancer heel scherp hebben wat jou onderscheidt van de rest en dat dan ook in de verf zetten. Alleen is dat voor Belgische freelancers iets moeilijker, merk ik. Wij zijn meer bescheiden dan onze noorderburen.”

Netwerken

“LinkedIn blijft het platform om je expertise te tonen. Maar ga daarnaast ook netwerken op freelanceconferenties, UNIZO-events en evenementen die vanuit je sector worden georganiseerd. Je ontmoet daar zeker interessante potentiële opdrachtgevers.”

“Jouw volgende opdracht zit soms maar twee à drie connecties ver in je netwerk. Met Ework verkorten we dat traject uiteraard. En net daarom zijn wij vaak aanwezig op freelance events. Wij willen echt persoonlijk verbinden met de freelance community.” ■

8 | Kopzorgen uitgelicht

“Waarover maak je je het meeste zorgen als freelance ondernemer?” Bij deze vraag gaven we 12 antwoordopties mee.

Aan respondenten werd gevraagd om er maximaal drie aan te duiden. Eén van deze twaalf opties was het **unieke antwoord** ‘ik maak me over niets echt zorgen’, aangeduid door 5% van de respondenten.

Voor de andere freelance ondernemers is de belangrijkste kopzorg – net als in de vorige jaren – het vinden van opdrachten en klanten (52%). Op plaats 2 staat het inkomen (35%) en op plaats 3 het sociaal statuut als zelfstandige (bijvoorbeeld pensioen, arbeidsongeschiktheid) (30%). Plaats 4 wordt ingevuld door steeds goedkopere freelancertarieven (27%).

Andere kopzorgen van freelance ondernemers zijn wanbetaling door opdrachtgevers (19%), toenemende concurrentie van andere freelance ondernemers (18%), administratieve verplichtingen opgelegd door de overheid (18%), onrealistische verwachtingen (bijvoorbeeld deadlines, kwaliteit) (14%) en de combinatie van werk en privé (14%). Bij de optie ‘andere, gelieve te specificeren’ (10%) lezen we onder andere de opkomst van artificiële intelligentie (als ‘concurrent’ of als tool om te leren gebruiken), btw, sociale bijdragen en geopolitiek. ■

9 | Vijf economische inzichten

Freelance ondernemen neemt verder toe als economische ondernemingsvorm

Met bijna 244.000 freelance ondernemers in Vlaanderen en Brussel bereikt de freelance economie een historisch hoog niveau. Het aantal freelancers nam met 24% toe in vijf jaar tijd, wat bevestigt dat steeds meer professionals kiezen voor ondernemerschap via gespecialiseerde dienstverlening. Freelance ondernemen verstevigt daarmee zijn plaats als een volwaardige en structurele component van ons economisch weefsel.

De economische meerwaarde ligt in gespecialiseerde expertise

Freelance ondernemers zijn overwegend hoogopgeleid en actief in kennisintensieve sectoren. Zij brengen gespecialiseerde kennis binnen op momenten waarop organisaties die expertise nodig hebben, zonder de noodzaak van een permanente aanwerving. Daarmee versterken zij de competitiviteit, innovatiekracht en wendbaarheid van ondernemingen.

Freelance ondernemers investeren vooral in kwaliteit, expertise en duurzame waardecreatie

De keuze voor opdrachten wordt in hoofdzaak gestuurd door inhoudelijke expertise, professionele uitdaging en autonomie. Dat wijst erop dat freelance ondernemers zichzelf positioneren als onafhankelijke professionals die gericht investeren in hun kennis, reputatie en toegevoegde waarde voor opdrachtgevers.

Achter de economische prestaties schuilt een diverse financiële realiteit

Freelance ondernemers realiseren gemiddeld 35 factureerbare uren per week aan een gemiddeld uurtarief van € 88,5, wat wijst op een aanzienlijke economische activiteit. Tegelijk blijft financiële weerbaarheid een aandachtspunt: een belangrijke groep beschikt slechts over een beperkte buffer bij het wegvallen van opdrachten. Economische impact en economische zekerheid gaan dus niet altijd hand in hand.

Het economisch potentieel komt pas volledig tot zijn recht in sterke samenwerkingen

Vertrouwen, autonomie en respect voor expertise worden door freelance ondernemers sterk gewaardeerd, maar het rapport wijst ook op verbeterkansen rond betalingen, communicatie, contractuele afspraken en onboarding. Organisaties die investeren in professioneel opdrachtgeverschap versterken niet alleen de samenwerking, maar verhogen ook de impact van de ingezette expertise. ■

FREETALK

Als freelance ondernemer moet je een niche kiezen en je specialiseren

Robbie Eyckmans
Hasselt, Limburg

Robbie Eyckmans is een serieel ondernemer. Eerst deed hij als consultant procesoptimalisaties voor grote bedrijven onder de naam Rezolv. Tijdens corona nam hij een maatwerksoftwarebedrijf over, gespecialiseerd in voorraadbeheersoftware en ERP-toepassingen, dat hij integreerde in Rezolv en omvormde tot een expertisebureau voor digitale transformatie voor groothandel en productiebedrijven. De softwaretak schakelde daarbij om van maatwerkprogrammatie naar Odoo-integratie. Begin 2026 verkocht hij Rezolv en startte hij zijn nieuwe avontuur Yggra. "Yggra is een pricing consultingkantoor specifiek voor kmo's en zelfstandigen. Ik ben een van de weinigen in de wereld die zich specifiek op deze niche richt en zich zo positioneert in de markt."

Impact
"Freelance ondernemers zijn voor mij mensen die voor verschillende opdrachtgevers werken én een specifieke expertise hebben. En ik geloof ook dat de rol van freelance ondernemers enorm belangrijk is voor kmo's om te kunnen groeien. Het model waarbij bedrijven consultants full-time inzetten lijkt me ook nefast. Een consultant moet een positie tijdelijk invullen om de functie te creëren en een vaste medewerker op de payroll te krijgen. Maar daar zit de dualiteit en het stresspunt van de markt. Freelance ondernemers gaan op zoek naar lange opdrachten bij multinationals of grote bedrijven via brokers. Terwijl hun waarde, in mijn ogen, eerder ligt bij de meerwaardecreatie voor de kmo."

> **"De juiste expertise op het juiste moment."**

Dure vogels?
"Een grote misvatting is dat freelance ondernemers dure vogels zijn, dat ze hun advies komen geven en dan terug verdwijnen zonder meerwaarde te creëren. Voor generalisten is dat misschien het geval, maar de opdrachtgever moet zichzelf ook wel de vraag stellen of de opdracht duidelijk is én wat hij precies van de freelance ondernemer verwacht. Als je op voorhand niet weet wat de doelstellingen zijn en welke meerwaarde je wil creëren, maar je spreekt wel een uurtarief af, dan krijgen ook freelance ondernemers daardoor een negatieve bijklank."

Uurtarief
"Ik vind het uurtarief trouwens een verkeerd model. Eigenlijk word je beloond om zo lang mogelijk te werken aan een project. Freelance ondernemers moeten beseffen dat ze ook op andere manieren kunnen factureren. De eerste stap is output-based werken, waarbij je kijkt welke deliverables of output je creëert. Je zet dan per deliverable, bijvoorbeeld een blogartikel, een vaste prijs. De volgende stap zijn de werkpakketten. Hierbij definieer je sprints of pakketten die een vaste prijs hebben. En het summum van de prijszetting is het performance-based of outcome-based prijszetten. Hiervoor heb je al een hele goede samenwerking met je klanten nodig en je moet hen al goed kennen. Maar mijn tip is om dit laatste nooit te doen voor meer dan twintig procent van je klantenportefeuille." ■

Tip "Starters moeten nadenken over waarom ze doen wat ze doen, wat hen anders maakt dan hun concurrenten en welke waarde of oplossing ze leveren aan hun klant. Je moet het bevattelijk maken voor je prospectieve klant waarom jij anders bent. Je moet een niche kiezen en daarin de beste willen zijn. Dat is de enige manier waarop je je kan onderscheiden van je concurrentie. Dat maakt prijszetting en prijsstrategie gemakkelijker. Vergeet daarbij ook niet te kijken naar jouw netwerk en wat je eventueel samen kan aanbieden. Freelance ondernemers kijken vaak te eng naar het pakket dat ze bieden en ook de waarde van jouw netwerk mag mee vertaald worden in jouw prijs."

10 | Bouwen aan een sterker freelance-klimaat

Auteur: UNIZO-studiedienst

10.1 Sociale bescherming en inkomenszekerheid

Maar liefst 35% van de freelance ondernemers maakt zich zorgen over zijn inkomsten, terwijl 30% bezorgd is over zijn sociaal statuut, zoals pensioen en bescherming bij arbeidsongeschiktheid. Bovendien zegt 10% dat de tijdige en correcte betaling van de sociale bijdragen soms een kopzorg is. Een duidelijk signaal dat er nood is aan meer zekerheid en een sterker vangnet dat beter aansluit bij de dagelijkse realiteit van zelfstandigen zonder personeel. Voor UNIZO is de verbetering van het sociaal statuut van freelance ondernemers en zelfstandigen een absolute topprioriteit. Freelance ondernemers dragen enorm veel bij aan de economie en de samenleving. Ze zorgen voor hun eigen job, waardoor ze op grote schaal toegevoegde waarde en welzijn creëren. Het is niet meer dan fair dat ze dan een solide sociale bescherming krijgen met respect voor de eigenheid van het stelsel en de prioriteiten die freelancers zelf naar voren schuiven.

Waar stonden we, waar staan we nu en waar willen we naartoe?

We merken dat de politiek, op vraag van UNIZO, de laatste jaren volop heeft ingezet op het toekennen van meer sociale beschermingen aan zelfstandigen en freelance ondernemers. De wettelijke pensioenen werden volledig gelijkgeschakeld met deze van werknemers en vanaf 2027 ontvang je bij ziekte vanaf de 6e maand arbeidsongeschiktheid een uitkering gelijk aan de minimumuitkering van werknemers. Recent werd de moederschapsrust verlengd van 12 naar 15 weken, kun je nu 8,5% in plaats van 8,17% van je inkomen besteden aan een Vrij Aanvullend Pensioen voor Zelfstandigen (VAPZ) en zelfs 9,78% aan een sociaal VAPZ. Bovendien kunnen vanaf nu ook zelfstandigen in bijberoep VAPZ-bijdragen storten. UNIZO wil dat deze positieve trend zich verderzet. Daarbij zijn er verschillende prioriteiten.

Ten eerste vraagt UNIZO dat zelfstandigen in hoofdberoep één dag per week flexi-jobs mogen uitoefenen. Dit kunnen ze op een flexibele manier extra inkomsten verwerven, bijvoorbeeld wanneer er minder opdrachten zijn.

Ten tweede vragen we dat bij de laattijdige betaling van de sociale bijdrage van het 4e kwartaal 3% verhogingen worden aangerekend

in plaats van 10%, zoals het geval is voor andere kwartalen.

Ten derde is er nood aan preventie en meer flexibiliteit bij gezondheidsklachten. Sociale verzekeringsfondsen bieden al begeleiding rond mentaal welzijn en burn-out aan. Deze begeleiding moet sterker inzetten op individuele begeleiding. Verder vraagt UNIZO de invoering van een gezondheidsbudget. Dit kan gebruikt worden om volwaardig preventieadvies aan te kopen of om advies in te winnen over hoe je je werk kunt aanpassen wanneer je fysieke klachten hebt. Daarnaast, wanneer je gezondheidsklachten krijgt, kun je als zelfstandige zonder personeel niet zomaar stoppen met werken, want dan verlies je klanten en dus ook toekomstige inkomsten. Dus vraagt UNIZO dat je het werk kunt verminderen in combinatie met een uitkering. Op die manier gaat het genezingsproces niet ten koste van je zaak. We zijn ervan overtuigd dat dit de gemoedsrust en dus ook het gezinsproces zal bevorderen. Val je toch uit als zelfstandige, dan vragen we dat je na de werkhervatting altijd een lagere minimumbijdrage kunt betalen. Dit moet gelden zolang je deeltijds het werk hervat tot 1 jaar na de voltijdse werkhervatting. Tenslotte, bij ziekte stuiten zelfstandigen op administratieve drempels. Je moet een aanvraag indienen voor de uitkeringen en een andere voor om vrijgesteld te worden van sociale bijdragen. De ziekte-uitkeringen moet je soms zelf aanvragen op papier en soms doet de huisarts het elektronisch voor jou. UNIZO vraagt dringend één duidelijke regel: elke arts dient in jouw naam de aanvraag elektronisch in en op basis van die aanvraag onderzoekt de overheid zelf of je recht hebt op een vrijstelling van bijdragen.

Ten vierde, de verdere hervorming van de pensioenen met een sterk wettelijk pensioen gebaseerd op effectieve arbeid met een duidelijker fiscaal kader om extra aanvullend pensioen op te bouwen. Voor het aanvullende pensioen vraagt UNIZO om de 80%-regel te vereenvoudigen. Deze regel zegt dat wanneer jouw wettelijke en aanvullende pensioen samen uitbetaald zouden worden in de vorm van een jaarlijkse lijfrente, die jaarlijkse rente niet hoger mogen zijn dan 80% van je laatste jaarinkomen. Het principe daarachter is zeer goed, want dankzij deze regel kun je na je pensioen je levensstandaard behouden. Maar vandaag is de berekening ervan specialistenwerk. UNIZO stelt daarom voor de 80%-regel anders te berekenen zodat MyPension niet alleen kan tonen hoeveel aanvullend pensioen je al hebt opgebouwd, maar ook hoeveel je nog kunt storten.

Tot slot pleit UNIZO voor de toekenning van sociale rechten aan freelance ondernemers en zelfstandigen in bijberoep in ruil voor een minimumbijdrage van ongeveer 100 euro per kwartaal.

10.2 Fiscaliteit

Een van de voornaamste kopzorgen die naar voren komen uit de enquête is het uiteindelijke inkomen. Daarbij speelt het aantal opdrachten en de uur- en dagtarieven een belangrijke rol, maar voor men komt aan de effectieve inkomsten, is er natuurlijk de fiscaliteit. Zowel op gebied van personen- als vennootschapsbelasting.

Waar stonden we, waar staan we nu en waar willen we naartoe?

Boetesysteem bij belastingaangifte
Zelfstandigen die per ongeluk een fout maakten in hun belastingaangifte of uitzonderlijk te laat indienden, kregen vaak automatisch een zware belastingverhoging opgelegd tot wel 200%. UNIZO pleitte daarom voor een eerlijker systeem: geen automatische boetes, maar een gerichte aanpak waarbij enkel wie bewust fout handelt of herhaaldelijk in de fout gaat, een verhoging krijgt. Sinds 1 juli 2025 is een belangrijke hervorming van kracht: bij een eerste vergissing te goeder trouw mag er niet langer automatisch een boete van 10% worden opgelegd. Deze maatregel, mede gerealiseerd dankzij het volgehouden pleidooi van UNIZO, keert ook de bewijslast om. Voortaan moet de fiscus aantonen dat er sprake was van kwade trouw.

Ondernemersaftrek
Zelfstandigen met een eenmanszaak worden onderworpen aan de sterke progressiviteit in de personenbelasting. Ze kunnen zich ook niet beroepen op het eerder verlaagd tarief in de vennootschapsbelasting. Daarom pleitte UNIZO voor een ondernemersaftrek voor eenmanszaken om de belastingdruk ook voor deze belangrijke groep van zelfstandigen te laten dalen. Een pure UNIZO-realisatie, want de ondernemersaftrek is inmiddels een feit. Zelfstandige ondernemers met een eenmanszaak (hoofd- én bijberoepers) kunnen vanaf inkomstenjaar 2027 10% van hun belastbare winst en baten aftrekken van hun personenbelasting, tot een maximumbedrag van € 620. Dat maximumbedrag wordt vanaf inkomstenjaar 2029 verhoogd tot € 830. Wij zijn uiteraard vragende partij voor een verdere verhoging in de toekomst, naast een hervorming van de belastingschijven, maar dit is toch een belangrijke voet tussen de deur voor meer koopkracht voor zelfstandigen met een eenmanszaak.

Auteursrechten voor softwareontwikkeling
Met ingang van 1 januari 2023 werden werknemers en zelfstandigen uit de IT-sector expliciet uitgesloten van het toepassingsgebied van het gunstregime dat betrekking heeft op de vergoedingen uit de overdracht van auteursrechten. Onder dit regime worden een deel van de inkomsten die iemand ontvangt uit de overdracht van auteursrechten (tot € 77.220 voor AJ 2027) als roerende inkomsten beschouwd en onderworpen aan een afzonderlijke heffing van 15% en niet aan de normale progressieve tarieven. In juli van dit jaar (2026) beslist de regering evenwel om medewerkers uit de IT-sector opnieuw tot dit bijzondere regime toe te laten en dit voor alle inkomsten die vanaf 1 januari 2026 werden ontvangen.

Wel werd een belangrijke beperking ingevoerd ten aanzien van de situatie van voor 2023. Sinds 1 januari 2026 werd het voorheen bestaande voordelige kostenforfait, waardoor men in de praktijk slechts op een beperkt deel van de ontvangen vergoeding belastingen moest betalen, beperkt tot belastingplichtigen die over een zogenaamde kunstwerkattest beschikken (voornamelijk de mensen uit de creatieve sector). In de praktijk wil dit zeggen dat de werkelijke fiscale druk op een groot deel van de inkomsten die onder het systeem vallen, nu belast worden aan 15% i.p.v. 7,5%. UNIZO pleit voor een verder behoud van het gunstregime voor freelance ondernemers evenals de nodige rechtszekerheid vanwege de administratie over welke categorieën van belastingplichtigen onder de regeling vallen.

Vennootschapsbelasting en de strijd tegen de 'managementvennootschappen'
De hervorming van de vennootschapsbelasting, met het verlaagde tarief van 20% voor kmo's op de eerste € 100.000 winst (onder bepaalde voorwaarden), was een grote stap vooruit in de verlaging van de belastingdruk op vennootschappen. Dit verlaagd tarief van 20% blijft onverkort geleden. De huidige regering behield dus de toepassing van het verlaagde tarief voor de eerste € 100.000 aan belastbare winst voor kleine vennootschappen. Maar in de zogeheten strijd tegen de 'vervennootschappelijking' en de strijd tegen 'managementvennootschappen' (waar overigens geen definitie van bestaat), werden een aantal voorwaarden wel verstrengd. Zo werd de minimale bedrijfsleidersbezoldiging die moet worden toegekend verhoogd van € 45.000 tot € 51.000 (voor AJ 2027 – jaarlijks te indexeren). Bovendien werd ook voorzien dat maximaal 20% van de totale bedrijfsleidersbezoldiging uit forfaitaire voordelen van alle aard mag bestaan.

In het publieke én politieke debat blijven er stemmen opgaan om het zogenaamde "misbruik" van de managementvennootschappen aan te pakken. UNIZO verzet zich hevig tegen deze ongegronde aanvallen en de bijhorende stigmatisering van ondernemers die gebruik maken van de wettelijke instrumenten die hun ter beschikking worden gesteld bij het uitvoeren van hun activiteiten. Zo werden dus al verschillende verstrengingen doorgevoerd met betrekking tot de minimale bedrijfsleidersbezoldiging, maar werd ook tot twee maal toe de belastingen op de uitkering van dividenden in het VVPR-bis-systeem en de liquidatiereserves opgetrokken van 15% naar 18%, wat een verhoging betekent van maar liefst 20%. Een verdere verhoging kan dan ook niet aan de orde zijn.

Verder zorgen wij voor objectivering in het debat aangezien nu vaak vergelijkingen worden gemaakt die de werkelijke situatie en verschillende belastingdrukken onjuist vergelijken. Zo houdt men vaak geen rekening met allerhande optimalisaties die er voor werknemers en zelfstandigen zijn, en houdt men geen rekening met verschillen in opgebouwde beschermingen en sociale zekerheidsrechten.

UNIZO ijvert voor een faire fiscaliteit die solo-ondernemerschap stimuleert in plaats van afremt.

UNIZO blijft wegen op het beleid voor minder regels, minder administratie en meer ruimte om te ondernemen.

10.3 Administratieve vereenvoudiging

Freelance ondernemers willen ondernemen, niet verdrinken in papierwerk. Toch gaat er nog te veel tijd en geld naar administratieve verplichtingen, vaak zonder zekerheid dat alles 100% conform is. Ook nu blijkt uit de bevraging dat één op vier freelance ondernemers alle financiële en administratieve verplichtingen, opgelegd door de overheid, opgeeft als voorname kopzorg.

Waar stonden we, waar staan we nu en waar willen we naartoe?

UNIZO zet, als organisatie voor de mens achter de ondernemer, het thema van administratieve rompslomp en regeldruk steeds zo hoog mogelijk op de politieke agenda. Zo hebben we bijvoorbeeld een lijst van 186 voorstellen van vereenvoudiging (enkel voor het federale beleidsniveau).

We merken ook dat het thema politiek hoog op de agenda staat, zowel vanuit Europa, federaal als regionaal. Zo is er het vereenvoudigingsproject regelrecht van de Vlaamse regering. Dat project zoekt naar manieren om onnodige administratie af te schaffen en procedures sneller en duidelijker te maken. Denk bijvoorbeeld aan snellere vergunningen, eenvoudiger terugbetaling van opleidingsverlof of het digitaal aanvragen van dienstencheques. Voor freelancers en zelfstandigen betekent dit minder tijdverlies en meer ruimte om te focussen op hun werk.

Op federaal niveau is er een federaal actieplan tot vereenvoudiging, een specifiek kmo-plan en al twee Wetten 'Lagere Kosten' met onder andere de afschaffing van enkele kleine taksen zoals de plaktaks en de schrapping van enkele formaliteiten zoals de verdwijning van de huurbijlage en de afschaffing van een dagontvangstenboek. Zo werd onlangs ook één van onze voornaamste eisen werkelijkheid, namelijk dat dat ondernemers voortaan een reeks wijzigingen aan hun onderneming, zoals naamswijzigingen en wijzigingen aan mandaten, online kunnen doorvoeren, waar dat vroeger op papier via de griffies moest gebeuren.

Er zijn dus zeker al belangrijke stappen gezet, maar voorlopig menen we toch dat nog teveel blijft hangen in 'plannen' en bij de administraties zelfs, en dus zonder al impact op het terrein. Ook komt er nog steeds nieuwe regeldruk bij, met nieuwe kosten, tijdsbesteding en competitiviteitsverlies als gevolg.

Daar blijven we dus op inzetten: incentiveer de overheidsadministraties via 'begrotingsprikkels' om de vereenvoudigingen effectief werkelijkheid te maken. Zorg dat van elk wetsinitiatief een degelijke impact- en competitiviteitsanalyse is gemaakt en voor elke nieuwe euro die erbij komt aan nieuwe lasten, moet eerst via drie euro aan bestaande lasten worden gecompenseerd.

10.4 Overheidsopdrachten

Voor veel freelance ondernemers vormen overheidsopdrachten een interessante en stabiele bron van opdrachten. Dat geldt niet alleen voor IT-professionals, maar ook voor freelance ondernemers actief in hr, communicatie, marketing, consultancy en andere zakelijke dienstverlening. De overheid is immers een van de grootste opdrachtgevers van het land. Jaarlijks wordt er in België voor meer dan € 85 miljard aan overheidsopdrachten uitgeschreven. Wanneer overheden meer kansen geven aan zelfstandigen en kmo's, creëert dat niet alleen extra opdrachten, maar wordt ook optimaal gebruikgemaakt van de aanwezige expertise en innovatiekracht in onze eigen lokale economie.

Waar stonden we, waar staan we nu en waar willen we naartoe?

Vandaag blijft de toegang tot overheidsopdrachten voor freelance ondernemers, zelfstandigen en kmo's vaak te moeilijk. De administratieve lasten zijn hoog en in de praktijk gaat nog steeds een beperkt aandeel van de opdrachten naar kleinere ondernemingen. Nochtans mogen overheidsopdrachten geen speelveld zijn dat enkel toegankelijk is voor grote marktspelers. Opdrachten van beperkte waarde vormen vaak een eerste opstap voor zelfstandigen en kleine ondernemingen om de overheid als klant binnen te halen.

Daarom pleit UNIZO al jaren voor een kmo-vriendelijker overheidsopdrachtenbeleid. Positief is dat een aantal belangrijke vereenvoudigingen inmiddels een eerste stap hebben gezet in het wetgevingsproces. Zo wordt de drempel voor opdrachten van beperkte waarde verhoogd van € 30.000 naar € 75.000, waardoor overheden vaker kunnen aankopen via een eenvoudige procedure die tot stand komt via aanvaarde factuur. Daarnaast komen er ruimere mogelijkheden om formele fouten in offertes te regulariseren. Een kleine administratieve vergissing of een onjuiste handtekening zal daardoor minder snel leiden tot de uitsluiting van een kandidaat.

Voor UNIZO is dit een stap in de goede richting, maar er is meer nodig. Overheden moeten bewuster inzetten op toegankelijke aanbestedingen, prijs niet als enige criterium laten doorwegen, opdrachten opdelen in haalbare percelen en meer ruimte geven aan lokale en freelance ondernemers. Daarnaast blijft een stipte betaling cruciaal. Freelance ondernemers beschikken doorgaans over beperkte financiële buffers en zijn afhankelijk van een gezonde cashflow. Wanneer facturen laattijdig worden betaald, brengt dit hun onderneming rechtstreeks in moeilijkheden. De overheid moet daarom niet alleen een goede opdrachtgever zijn, maar ook een correcte en betrouwbare betaler.

UNIZO blijft daarom op elk niveau van Europa tot lokale overheid ijveren voor een eenvoudiger, toegankelijker en eerlijker overheidsopdrachtenbeleid, zodat meer freelancers de overheid als klant kunnen aantrekken en behouden.

10.5 Bescherming in de zakelijke relatie

Het vinden van nieuwe opdrachten is al enkele jaren dé grootste kopzorg van freelance ondernemers (1 op 2 duidt deze optie aan). Sommige opdrachtgevers zijn zich hiervan bewust, waardoor er soms sprake is van een onevenwicht in onderhandelingsmacht. Dit kan zich vertalen in eenzijdige en soms zelfs onrechtmatige contractuele voorwaarden. Bij onevenwichtige clausules kan worden gedacht aan een eenzijdig evaluatierecht voor de opdrachtgever van het geleverde werk, beperkingen van bepaalde contractuele rechten van de freelancer, verregaande niet-concurrentiebedingen, een onredelijk korte opzegtermijn of een onmiddellijke stopzetting van het contract in geval van arbeidsongeschiktheid en bedingen die schijnzelfstandigheid kunnen doen vermoeden (bijvoorbeeld i.v.m. vakantiedagen).

Waar stonden we, waar staan we nu en waar willen we naartoe?

UNIZO pleit al geruime tijd voor een betere bescherming van de zwakkere onderhandelingspartner in B2B-relaties. Dit heeft ook daadwerkelijk geleid tot nieuwe wetgeving, waarbij onder andere wordt voorzien in de sanctionering van gevallen van machtsmisbruik en ook in een lijst van verboden onrechtmatige bedingen en verboden marktpraktijken.

Hoewel bovenvermelde wetgeving zeker een preventieve werking heeft, leert de praktijk dat de ongelijke machtspositie freelance ondernemers er vaak van weerhoudt om te protesteren of in rechte op te treden ten aanzien van de opdrachtgever.

Om die reden staat UNIZO ook in nauw contact met de verschillende handhavingsautoriteiten (zoals de Economische Inspectie en de Belgische Mededingingsautoriteit) om bepaalde gangbare praktijken aan te kaarten zodat deze instanties ook ambtshalve kunnen optreden zonder dat de vertrouwelijkheid van concrete zaken in het gedrang komt.

Veel freelance ondernemers en opdrachtgevers maken zich zorgen over schijnzelfstandigheid. Nochtans bestaat daarvoor al een oplossing: je kunt aan de Commissie Arbeidsrelaties vragen of je daadwerkelijk als zelfstandige werkt. Een eerste optie bij deze commissie is om samen met je opdrachtgever een echte sociale ruling aan te vragen. Een ruling is bindend voor jou, je opdrachtgever en de sociale inspectie. Op basis van de ruling kun je beslissen om de overeenkomst aan te passen of om niet (als zelfstandige) samen te werken. Een tweede optie is een eenzijdige adviesvraag aan de Commissie. Bij een adviesvraag zullen je opdrachtgever en de sociale inspectie niet te weten komen dat je naar de commissie stapte. Jij beslist dan wat je met dit advies doet. ■

Sectorale verdeling van de freelance ondernemers

Vlaanderen

NACE	Omschrijving	2021	2022	2023	2024	2025	2026	Aandeel (2026)
Groep 1	**IT-infrastructuur & beheer**	27.749	29.580	31.197	32.877	34.000	34.969	17,0%
62	Computerprogrammering, consultancy en aanverwante activiteiten	18.952	20.565	22.078	23.538	24.676	25.702	12,5%
95	Reparatie en onderhoud van computers	8.797	9.015	9.119	9.339	9.324	9.267	4,5%
Groep 2	**HR & talent management**	1.169	1.287	1.424	1.511	1.522	1.539	0,7%
78	Arbeidsbemiddeling en personeelswerk	1.169	1.287	1.424	1.511	1.522	1.539	0,7%
Groep 3	**Media & communicatie**	5.151	5.325	5.464	5.548	5.707	5.699	2,8%
1813	Prepress- en premediadiensten	2.142	2.092	2.028	1.982	1.939	1.737	0,8%
59	Productie van films en video- en televisieprogramma's, maken van geluidsopnamen en uitgeverijen van muziekopnamen	3.009	3.233	3.436	3.566	3.768	3.962	1,9%
Groep 4	**Digital development & design**	4.946	5.249	5.561	5.797	5.072	4.998	2,4%
582	Uitgeven van software	560	590	585	527	554	628	0,3%
63	Computerinfrastructuur, gegevensverwerking, hosting en andere informatiediensten	4.386	4.659	4.976	5.270	4.518	4.370	2,1%
Groep 5	**Financiën & verzekering**	3.342	3.331	3.290	3.288	3.040	3.071	1,5%
662	Ondersteunende activiteiten in verband met verzekeringen en pensioenfondsen	3.342	3.331	3.290	3.288	3.040	3.071	1,5%
Groep 6	**Marketing & sales**	29.781	31.625	33.119	34.074	34.457	33.940	16,5%
73	Reclameactiviteiten, marktonderzoek en public relations	12.436	13.130	13.743	14.128	14.202	13.896	6,8%
74	Overige wetenschappelijke en technische activiteiten en overige specialistische zakelijke dienstverlening	16.014	17.122	17.968	18.525	18.899	18.692	9,1%
8230	Organisatie van congressen en beurzen	1.331	1.373	1.408	1.421	1.356	1.352	0,7%
Groep 7	**Management, consultancy & administratie**	47.101	51.171	55.283	59.103	62.262	65.816	32,1%
70200	Activiteiten van adviesbureaus op het gebied van bedrijfsvoering en overig managementadvies	32.830	35.073	37.406	39.711	41.723	44.685	21,8%
829	Zakelijke dienstverlening	10.043	11.398	12.789	13.964	14.942	15.153	7,4%
8210	Administratieve en ondersteunende activiteiten ten behoeve van kantoren	4.185	4.654	5.041	5.383	5.527	5.829	2,8%
824	Bemiddelingsactiviteiten i.h.k.v. zakelijke dienstverlening	43	46	47	45	70	149	0,1%
Groep 8	**Logistiek & techniek & veiligheid**	3.998	4.249	4.591	4.816	4.770	4.876	2,4%
3312	Reparatie van machines	1.770	1.926	2.055	2.187	2.310	2.400	1,2%
5210	Opslag	243	255	256	270	289	291	0,1%
5225	Logistieke diensten	936	991	1.014	1.044	850	849	0,4%
712	Technische testen en toetsen	647	678	834	880	871	867	0,4%
80010	Opsporings- en particuliere beveiligingsdiensten	279	266	284	275	274	269	0,1%
80090	Beveiligingsactiviteiten	123	133	148	160	176	200	0,1%
Groep 9	**Vorming & begeleiding**	13.942	14.951	15.598	16.321	17.051	17.455	8,5%
855	Overig onderwijs	13.942	14.951	15.598	16.321	17.051	17.455	8,5%
Groep 10	**Engineering & wetenschap**	4.669	4.971	5.310	5.550	5.739	5.910	2,9%
7112	Activiteiten van ingenieurs en aanverwante technische adviseurs	4.494	4.764	5.098	5.343	5.527	5.688	2,8%
77400	Lease van intellectuele eigendom en vergelijkbare producten, met uitzondering van werken onder auteursrecht	175	207	212	207	212	222	0,1%
Groep 11	**Kunst & entertainment**	11.300	12.182	13.002	14.081	14.769	15.145	7,4%
90	Activiteiten op het gebied van scheppende en uitvoerende kunst	11.300	12.182	13.002	14.081	14.769	15.145	7,4%
Groep 12	**Milieu & ecologie**	11.298	11.713	11.753	11.769	11.833	11.788	5,7%
3900	Sanering en ander afvalbeheer	80	84	100	111	109	120	0,1%
72101	Speur- en ontwikkelingswerk op biotechnologisch gebied	185	198	204	208	218	227	0,1%
8123	Andere reinigingsactiviteiten	412	441	500	540	587	646	0,3%
8130	Landschapsverzorging	10.621	10.990	10.949	10.910	10.919	10.795	5,3%
Totaal		**164.446**	**175.634**	**185.592**	**194.735**	**200.222**	**205.206**	

Brussel

NACE	Omschrijving	2021	2022	2023	2024	2025	2026	Aandeel (2026)
Groep 1	**IT-infrastructuur & beheer**	5.695	5.967	6.132	6.303	6.462	6.687	17,4%
62	Computerprogrammering, consultancy en aanverwante activiteiten	4.848	5.156	5.333	5.498	5.715	5.943	15,5%
95	Reparatie en onderhoud van computers	847	811	799	805	747	744	1,9%
Groep 2	**HR & talent management**	258	274	274	290	291	277	0,7%
78	Arbeidsbemiddeling en personeelswerk	258	274	274	290	291	277	0,7%
Groep 3	**Media & communicatie**	1.449	1.504	1.508	1.614	1.661	1.679	4,4%
1813	Prepress- en premediadiensten	365	358	334	337	345	325	0,8%
59	Productie van films en video- en televisieprogramma's, maken van geluidsopnamen en uitgeverijen van muziekopnamen	1.084	1.146	1.174	1.277	1.316	1.354	3,5%
Groep 4	**Digital development & design**	812	808	835	866	656	671	1,7%
582	Uitgeven van software	180	172	169	162	166	181	0,5%
63	Computerinfrastructuur, gegevensverwerking, hosting en andere informatiediensten	632	636	666	704	490	490	1,3%
Groep 5	**Financiën & verzekering**	486	498	495	498	467	451	1,2%
662	Ondersteunende activiteiten in verband met verzekeringen en pensioenfondsen	486	498	495	498	467	451	1,2%
Groep 6	**Marketing & sales**	7.146	7.365	7.485	7.593	7.656	7.615	19,8%
73	Reclameactiviteiten, marktonderzoek en public relations	3.750	3.839	3.866	3.913	3.929	3.910	10,2%
74	Overige wetenschappelijke en technische activiteiten en overige specialistische zakelijke dienstverlening	2.895	3.017	3.086	3.157	3.243	3.240	8,4%
8230	Organisatie van congressen en beurzen	501	509	533	523	484	465	1,2%
Groep 7	**Management, consultancy & administratie**	10.089	10.791	11.287	11.895	12.351	12.806	33,3%
70200	Activiteiten van adviesbureaus op het gebied van bedrijfsvoering en overig managementadvies	7.819	8.331	8.726	9.161	9.576	10.057	26,2%
829	Zakelijke dienstverlening	1.467	1.626	1.736	1.890	1.909	1.869	4,9%
8210	Administratieve en ondersteunende activiteiten ten behoeve van kantoren	790	822	813	833	855	852	2,2%
824	Bemiddelingsactiviteiten i.h.k.v. zakelijke dienstverlening	13	12	12	11	11	28	0,1%
Groep 8	**Logistiek & techniek & veiligheid**	396	424	426	451	427	447	1,2%
3312	Reparatie van machines	52	55	51	59	51	60	0,2%
5210	Opslag	32	28	29	33	30	29	0,1%
5225	Logistieke diensten	150	167	164	174	159	155	0,4%
712	Technische testen en toetsen	89	102	114	112	110	119	0,3%
80010	Opsporings- en particuliere beveiligingsdiensten	59	58	55	59	60	62	0,2%
80090	Beveiligingsactiviteiten	14	14	13	14	17	22	0,1%
Groep 9	**Vorming & begeleiding**	2.572	2.741	2.871	3.062	3.251	3.454	9,0%
855	Overig onderwijs	2.572	2.741	2.871	3.062	3.251	3.454	9,0%
Groep 10	**Engineering & wetenschap**	666	709	740	770	781	812	2,1%
7112	Activiteiten van ingenieurs en aanverwante technische adviseurs	581	625	662	695	708	746	1,9%
77400	Lease van intellectuele eigendom en vergelijkbare producten, met uitzondering van werken onder auteursrecht	85	84	78	75	73	66	0,2%
Groep 11	**Kunst & entertainment**	2.202	2.413	2.579	2.737	2.818	2.850	7,4%
90	Activiteiten op het gebied van scheppende en uitvoerende kunst	2.202	2.413	2.579	2.737	2.818	2.850	7,4%
Groep 12	**Milieu & ecologie**	670	676	650	647	678	692	1,8%
3900	Sanering en ander afvalbeheer	10	16	14	13	19	17	0,0%
72101	Speur- en ontwikkelingswerk op biotechnologisch gebied	38	41	41	44	49	51	0,1%
8123	Andere reinigingsactiviteiten	187	184	178	195	208	225	0,6%
8130	Landschapsverzorging	435	435	417	395	402	399	1,0%
Totaal		**32.441**	**34.170**	**35.282**	**36.726**	**37.499**	**38.441**	

www.unizo.be/freelancers

Dit is een nationale uitgave van UNIZO Freelance
in samenwerking met de UNIZO studiedienst,
provinciale UNIZO-afdelingen en
GraydonCreditsafe (www.graydon.be).

UNIZO Ondernemerslijn
02 21 22 678
ondernemerslijn@unizo.be

Onze dossierpartners