
ZZP'er zijn, betekent lang niet altijd aanmodderen in je eentje. Huub van Zwieten is de eigenaar van TalentFirst een "droombaan"-bureau voor loopbaanontwikkeling waar 10 mensen werken, zonder dat er iemand op de loonlijst staat. Elke medewerker **is als 'friend-chiser' tegelijk ondernemer en collega.**

Friend-chising

Geen personeel, toch medewerkers

“Kijk naar onze klantenlijst, die krijg je niet als alleenstaande ZZP'er." Toch is Huub van Zwieten zo'n ZZP'er. Net als de andere negen collega's van het loopbaancoachingbedrijf TalentFirst dat hij in 2000 oprichtte. Van Zwieten vormt met drie anderen de kern van het 'droombaan'-bedrijf op basis van zakelijke vriendschappelijkheid. "Franchising met vrienden", zegt Van Zwieten vrolijk: "Friend-chising dus."

De ZZP'ers die bij Talent First werken, zijn coaches, trainers en HR-consultants, maar zijn bedrijfsmodel is volgens Van Zwieten toe te passen op alle categorieën ZZP'ers. Hier en daar zijn ook friend-chise-voorbeelden. Zo bundelen ZZP'ers in de bouw hun verschillende specialismen en bieden zich als een full servicebedrijf aan. Er zijn ZZP'ers die bijvoorbeeld een deel van een evenement kunnen organiseren en andere ZZP'ers opzoeken om zichzelf als full service evenementenbureau te kunnen positioneren. De overeenkomst van die netwerkorganisaties is dat je samen sterker staat en elkaar 'breed' maakt.

Betere marketing

Wouter Craandijk, een van de tien TalentFirst ZZP'ers, somt moeiteloos de redenen op waarom friend-chising werkt. Hij kan het weten, want nog maar kort geleden was hij een 'alleenstaande ZZP'er'. "Nu heb ik sparringpartners op mijn eigen vakgebied. Dat is al heel plezierig. Je marketing wordt ook veel beter. Ik heb bepaalde interesses en kwaliteiten, mijn collega's hebben weer andere, waardoor je in plaats van een

stukje een heel managementtraject kunt aanbieden en tegelijk zelf dicht bij je eigen talent kunt blijven. En vergeet niet dat door die voortdurende uitwisseling op je vakgebied, je bijna onbewust aan innovatie van je eigen product doet."

Breed assortiment

Het is niet zo dat friend-chising vanaf dag één als een geoliede machine loopt, zeggen Van Zwieten en Craandijk. Belangrijk is dat de 'leden' elkaars sterke en zwakke punten op het professionele vlak kennen. Zijn die onbekend, dan wordt het lastig tegen een klant 'ja' te zeggen, als die vraagt wat jijzelf niet kunt bieden. "Maar weet je precies van elkaar wat iedereen kan, dan kun je overtuigd tegen de klant zeggen dat je een breed assortiment voor hem hebt." Een assortiment dat bestaat uit coaching, trainingen, seminars, events, workshops, publicaties en gadgets die allemaal moeten inspireren en motiveren. Gevolg: een klantenlijst die stijf staat van grote Nederlandse namen. Van ABN AMRO, Achmea, Ahold, AVRO en Belastingdienst tot Vodafone, Vroom & Dreesmann, Wehkamp, XS4ALL en Yacht.

Continuïteit

Dergelijke klanten stellen eisen. Ze zullen niet gauw met een ZZP'er in zee gaan, wel met een grotere organisatie, ook al bestaat die geheel uit ZZP'ers. Volgens Van Zwieten en Craandijk eisen grote klanten uiteraard kwaliteit - "alle trainers zijn senior en allround". En ze eisen een breed pakket waarbij continuïteit en voorspelbaarheid als vanzelfsprekend gere-





Huib van Zwieten:

Bij ons leren
zzp'ers zichzelf neer te zetten

De praktische kant van friend-chising

- TalentFirst bestaat uit vier plus zes plus vijftien mensen.
- De eerste vier vormen het management van het zzp-bedrijf en bepalen de koers.
- De groep van zes mensen zijn ZZP'ers die werken onder de vlag van Talent-First en zich ook sterk verbonden weten met het bedrijf. Met de vier treffen ze elkaar elke twee maanden bij een verbindingsdag, een uitgebreid MT-overleg.
- Buiten de tien TalentFirsters van het eerste uur zitten nog vijftien coaches in een soort voorportaal. Het zijn freelancers die indien nodig door TalentFirst worden ingezet. Tegelijk kunnen TalentFirst en de freelancers zich oriënteren op een verdergaand verband en een eventueel toetreden tot de groep van tien.
- Iedereen die voor TalentFirst werkt, draagt een kwart van zijn of haar netto-omzet af aan het bedrijf. Dat geld gaat grotendeels op aan de locatie en alles dat daarmee samenhangt. Een klein deel gaat naar de vier managers die elk drie uur per week in rekening brengen voor hun managementwerk. Het interne uurtarief is de helft van het externe.
- Wie een opdracht binnenhaalt die hij of zij niet of maar gedeeltelijk kan doen, schuift de opdracht door naar een van de negen anderen. De beloning is 15 procent van de netto omzet van die opdracht, die gaat naar degene die de opdracht heeft binnengehaald en wordt betaald door de uitvoerders ervan. Maar alleen acquireren of louter uitvoeren, dat is not done.



Je bedoelt zeker franchising?

geld zijn. “Dat kan een ZZP'er die het allemaal in zijn eentje doet, wat lastiger bieden”, zegt Craandijk. “Toen ik het alleen deed, kon ik niet garanderen dat ik niet zou uitvallen, om wat voor reden dan ook. Maar belangrijker is dat de opdrachtgever ervan uit wil gaan dat iedereen die van TalentFirst komt, hetzelfde gedachtegoed heeft. Je bent als aangesloten ZZP'er redelijk onafhankelijk, maar de visie en het TalentFirst-gevoel moet helemaal in je zitten.”

Acquisitie

Op papier zijn alle mensen die bij TalentFirst aangesloten zijn, concurrenten van elkaar. “Maar er is overvloed in de markt”, zegt Van Zwieten, “we kunnen de vraag nauwelijks aan, dus van competitie is absoluut geen sprake.” Integendeel, want doordat iedereen van elkaar kan zien hoe goed of slecht het gaat, helpen ze elkaar juist als de omzet bij één TalentFirst-lid onverhoopt achterblijft. Niet dat er niet over acquisitie nagedacht wordt. “Straks gaan we het daar met zijn allen over hebben: hoe we voor een vliegwieleffect kunnen zorgen. Stel dat iemand moeite heeft om bij een potentiële klant binnen te komen, maar iemand anders van TalentFirst kent daar iemand... Zo helpen we elkaar en halen we voor elkaar werk binnen. Dat is iets waar we beter in kunnen worden: upsellen. >>



Fujitsu Siemens Computers: vertrouwde kwaliteit voor ondernemers

SLIMME KEUZES VOOR UW BEDRIJF

Voor een zelfstandige staat het ondernemen centraal. Technologie en praktische ICT-oplossingen moeten het ondernemen ondersteunen, niet ingewikkelder maken. Fujitsu Siemens Computers biedt kwaliteit waar u op kunt bouwen én vertrouwen. Samen met Microsoft bieden wij u een PC/Notebook bundel die de juiste hardware combineert met essentiële software, zodat u als ondernemer alles uit uw computer haalt wat er in zit. Het is gebruiksvriendelijk en stelt u in staat veel productiever te werken. Speciaal voor de zelfstandige ondernemer hebben wij 5 All Inclusive bundels geselecteerd. Hiervan zijn 2 bundels gebaseerd op de PC en 3 op een notebook. U betaalt als ondernemer voor een volledige PC of notebook zonder achteraf met extra aan te schaffen accessoires te worden geconfronteerd.

ZAKELIJK AANTREKKELIJKE PC'S

De ESPRIMO E en ESPRIMO P Edition zijn zeer aantrekkelijke zakelijke PC's. Voor de prijsbewuste ondernemer hebben wij de ESPRIMO Edition P2520 geselecteerd. De uitstekende prijskwaliteit verhouding van de ESPRIMO Edition maakt deze PC tot de beste keus voor al uw standaard bedrijfsapplicaties. Deze PC wordt geleverd met een 19" beeldscherm en het Office Small Business Enterprise pakket. Daarnaast is er de ESPRIMO E, deze small form factor PC is ergonomisch en stil en kan naar wens liggend of staand worden opgesteld. Samen met het 22" breedbeeldscherm en het Office Small Business Enterprise pakket biedt deze bundel u de beste prestaties voor het kantoor. Door bundeling kunt u op beide systemen profiteren van bijna 100 Euro voordeel.

Wist u...

Slechts 28% van de MKB-ers maakt gebruik van legale software...
Bij illegale software heeft men geen garantie als er iets mis gaat.

SLIMME KEUZES VOOR ONDERWEG

Als zelfstandig ondernemer bent u vaak onderweg. Onze notebooks bieden u alles wat u nodig heeft. Functionaliteit gecombineerd met design. Op kantoor, bij de klant of thuis.. Eenmaal terug op kantoor verandert een poortreplicator deze professionele notebooks in normale PC's. Zo bent u in een handomdraai aangesloten op bijvoorbeeld uw monitor en muis. Het kan niet eenvoudiger! Ook UMTS modules zijn standaard in de professionele notebooks ingebouwd. Dit betekent bijvoorbeeld dat wanneer u onderweg bent en iets op internet wilt opzoeken, u slechts een simkaart in de notebook hoeft te plaatsen om verbinding te maken.

GOOD, BETTER, BEST NOTEBOOKS

De ESPRIMO Mobiles zijn onze professionele notebooks, de 'good, better, best notebooks'. Drie verschillende notebookbundels afgestemd op uw specifieke behoeften. Of u nu kiest voor een licht notebook of u juist een groot scherm wenst. Fujitsu Siemens Computers 'all inclusive' notebookbundel houdt in dat deze geleverd wordt met een draadloos toetsenbord, een rugtas, headset, USB-stick en mini optical muis en het software pakket Office Small Business Enterprise. Afhankelijk van uw keuze kan hier uw voordeel oplopen tot bijna 240 euro. Voor alle notebooks geldt een 1 jaar collect en return garantie, die u echter eenvoudig kan uitbreiden tot een 3 jaar Collect en Return garantie. De aanbiedingen zijn snel leverbaar via onze geautoriseerde resellers. Voor uitgebreide informatie over de all inclusive aanbiedingen ga snel naar:

www.fujitsu-siemens.nl/ondernemers

- Alles in één pakket
- Een klantvoordeel dat kan oplopen tot 240 euro!
- Totaal gemak voor de ZZPer
- Uw PC/Notebook afgestemd op uw behoeften
- Betrouwbare PC/Notebook

FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS



Als één van ons iets voor een klant doet, hoe we dan op een slimme sympathieke manier meer van onszelf kunnen aanbieden.”

Piekmaanden

Heeft dat willen upsellen ook te maken met het opvangen van pieken en dalen in de bedrijfsactiviteiten? “Dat is de markt, daar doe je niks tegen”, zegt Van Zwieten berustend. Helpt ook de organische friend-chise structuur daar niet tegen? “Die helpt op één manier”, zegt Craandijk: “doordat je samenwerkt, verzamel je expertise en een onderdeel van die expertise kan zijn dat je weet wat de dal- en piekmaanden zijn. En dan weet je dus wat je in de loop van een jaar wanneer moet plannen.” Acquireren kun je beter ook niet in de dalmaanden doen: kost veel energie en levert weinig op. “Wat je het beste kunt doen”, adviseert Van Zwieten, “is de dalmaanden gebruiken om aan je ‘hechting’ te werken door met zijn allen dingen te doen waar je in de piekmaanden geen tijd voor hebt. En anders: schrijf een boek.”



Coaching voor ZZP'ers

Ook loopbaanbureau TalentFirst heeft te maken met de sterke groei van het aantal ZZP'ers in Nederland. “Nu werken wij veel voor ZZP'ers”, zegt Huub van Zwieten, eigenaar van TalentFirst. Hij ziet dat als het directe gevolg van de ‘emancipatie’ van de ZZP'er. Pakweg vijftien jaar geleden was dat een beetje een *loser* die uit de nood geboren en gedwongen door de omgeving een bestaan als zelfstandig ondernemer moest aanvaarden. “Nu komt de wil om ZZP'er te worden bij iedereen vanuit hem- of haarzelf”, stelt Wouter Craandijk, coach bij TalentFirst. “En dus komen ze bij ons”, valt Van Zwieten in.

Zelfinzicht

Een ZZP'er moet zichzelf niet alleen inhoudelijk maar ook persoonlijk neerzetten. “Dat begint bij zelfinzicht”, doceert Van Zwieten. “Je moet over jezelf nadenken om het beste uit jezelf te halen. Bij een ZZP'er is de mens het merk. Het merk Ik.” TalentBranding – een mix van marketing en loopbaanmanagement – is het product dat TalentFirst biedt om bijvoorbeeld een ZZP'er een merk van zijn of haar talenten te laten maken. En dat onder het motto: ‘Je wordt toch in 'n hokje gestopt, bepaal dan zelf welk hokje dat is!’

Talent

Daaraan gaat wel vooraf dat de ZZP'er weet wat zijn of haar talenten zijn. Daarvoor is de beproefde DISC-methode die bepaalt hoe iemand scoort op de gedragsstijlen Dominantie, Invloed, Stabiliteit, Conformiteit. Wouter Craandijk treft regelmatig werknemers in loondienst, die menen dat het zelfstandig ondernemerschap de oplossing is voor alle kwalen. Maar na een talentenanalyse blijkt dat zo'n werknemer beter de bestaande baan kan verbeteren, omdat hij of zij geen zin heeft in het geregeld en gedoe waar een ZZP'er mee te maken heeft.

Fabrieksinstelling

Ondernemer en ondernemend zijn, is voor TalentFirst niet hetzelfde. “Iemand die ZZP'er wil worden om echt ondernemer te zijn”, zegt Craandijk, “dat is veel positiever, dan wanneer dat is, omdat iemand ondernemend is.” Achterhaal dus voordat je de stap naar het zzp-bestaan maakt eerst je ‘fabrieksinstellingen’, adviseert TalentFirst. “Verwerp dat zelfinzicht”, zegt Craandijk. Tien jaar geleden waren deden vijftigers dat. “Nu zien we mensen tussen de 25 en 30 jaar die zich afvragen: ‘Wat wil ik nu écht?’ Ze weten alles over alles, behalve over zichzelf.”