

# De opmars van Chippie

De zelfstandigenexplosie: 'Er is volop werk voor consultants', volgens Steve Sichtman (B&C)



Steve Sichtman: 'Zelfstandigen zijn vaak best eenzaam.'

JEROEN VAN LOON

## BINCK

De arbeidsmarkt ver-zzp't in snel tempo. Zowel de zelfstandige professional als bedrijven staan voor nieuwe problemen (of uitdagingen, zo u liever wilt.) Steve Sichtman van Boer & Croon heeft de oplossing bedacht.

### Annieke van Dongen

AMSTERDAM

Mocht u het nog niet gemerkt hebben: de chip veroverd de arbeidsmarkt. De nieuwe professional is – meer nog dan de yuppie, zijn jaren '80-broertje – een onafhankelijk individu. Hij ambieert geen glansrijk carrière binnen een bedrijf, maar neemt de regie helemaal zelf in handen. Daarom verkies hij een bestaan als zelfstandig ondernemer of freelancer. Die vrijheid en onafhankelijkheid maken hem gelukkig. Toch is hij zeker geen fliefluitier. Als echte professional is hij zeer bewust met zijn vak bezig. De nieuwe yup is, kortom,

een chip: een self-Conscious Happy Independent Professional.

Steve Sichtman, partner bij Boer & Croon, heeft het begrip chip geadopteerd om de nieuwe professional te definiëren. 'De meest lucratieve aandelen worden *blue chips* genoemd, een metafoor voor de duurste fiches in het casino; de blauwe. In de VS noemen headhunters talenten sinds kort ook *blue chips*, of kortweg *chips*', verklaart Sichtman, die zich binnen de consul-

## WIE IS?

### Steve Sichtman (35)

Steve Sichtman MBA MPC (35) is partner bij Boer & Croon. Binnen Boer & Croon heeft hij aan de wieg gestaan van de oprichting van InterMaat, waar hij eveneens in de rol van managing partner leiding aan heeft gegeven. Sichtman heeft een financiële technische en bedrijfskundige

tancyfirma bezighoudt met de verzelfstandiging van de arbeidsmarkt.

Binnen twee jaar is het aantal zzp'ers in Nederland met 40 procent toegenomen. Nu zijn 245.000 mensen werkzaam als zelfstandige zonder personeel. Naar verwachting stijgt dit aantal de komende jaren tot een miljoen. Alleen al in de zakelijke dienstverlening – het territorium van Boer & Croon – werken 116.000 zzp'ers, die vorig jaar samen 10,9 miljard euro omzetten.

## Explosie van zelfstandigen

Die explosie van zelfstandigen manoeuvreert bedrijven in een spaagaat. Enerzijds beseffen ze dat binnen hun organisatie een hoop mensen naar het ondernemerschap lonken. 'Ze zoeken manieren om die mensen binnen te houden, door hen ruimte te geven om binnen het bedrijf te ondernemen', verklaart Sichtman. 'Ze maken hen in feite *intrapreneurs*'. Anderzijds zijn bedrijven gedwongen mee te gaan in de trend van flexibilite-

## Als zzp'er wil je steeds betere opdrachten in plaats van steeds dezelfde soort

tering. Bedrijven gaan steeds meer terug naar hun core business. 'Aandeelhouders geloven niet meer dat je in twee, drie of vier dingen tegelijk excellent kunt zijn', verklaart de consultant. 'Zij dwingen bedrijven scherp te kijken: waar zijn we goed in en waar verliezen we alleen maar managementaan-dacht aan?' Met als gevolg dat ze onderdelen verkopen of werkzaamheden outsourcen.

En dat levert werk op voor consultants en interim managers. Voor zelfstandigen dus. Organisaties die teruggaan naar een smalle basis, snijden managementlagen weg. Die klus laten ze vaak klaren door iemand van buitenaf, die minder binding heeft met het bedrijf en de werknemers. Als ze vervolgens extra capaciteit nodig hebben, nemen ze tijdelijke krachten met de juiste expertise. Sichtman: 'Er is dus een dubbele beweging gaande, die ervoor zorgt dat er volop werk is voor consultants.'

achtergrond aangevuld met een postdoctorale graad in psychodynamica. Hij is vooral actief in de sectoren Energy & Utilities, Zakelijke diensten en Media. Hij is lid van de raad van toezicht van Amref Flying Doctors, voorzitter van de Financieringscommissie Amsterdam-ZO (microkrediet) en lid van de Amsterdamse Kunstencollicite. Sichtman woont in Laren, is getrouwd en heeft twee zontjes.

## Aan je tax

### COLUMN



DENNIS JONGBLOED

Meer verdienen zonder dat het uw baas onnodig veel kost: fiscaal creatieve oplossingen blijven te vaak onbenut. Een overzicht, ook handig om toe te sturen aan P&O.

• **Auto van de zaak:** de auto van de zaak is een veel gebruikt beloningsinstrument, nadeel is de bijtelling van 25 procent. Naast de auto mogen veel andere kosten worden vergoed. Denk aan het wassen van de auto van de zaak, parkeergeld, tolgeld, benzine tijdens vakanties en accessoires. Een oldtimer van de zaak is vaak voordeliger dan een nieuwe auto; zoek eens via Google op 'oldtimer fiscaal'.

• **Motor van de zaak:** het ontwijken van files is het eenvoudigst met een motor. Over een motor heeft u geen bijtelling van 25 procent. U moet het daadwerkelijke privé-gebruik als inkomen rekenen en hierover belasting betalen. Stel dat u dit schat op 200 euro, dan ligt de bewijslast voor meer privé-kilometers bij de Belastingdienst.

• **Bijzondere ziektekosten:** veel ziektekosten (van u of uw gezin) die niet door de verzekeraar worden vergoed mag uw werkgever onbelast vergoeden. Deze optie wordt zelden gebruikt, en komt te vervallen per 1 januari 2009.

• **Kleding:** kleding mag een werkgever niet onbelast vergoeden, schade aan kleding tijdens het werk echter wel.

Sichtman heeft zelf twaalf jaar als consultant en interim manager gewerkt, vaak samen met zzp'ers. Daarnaast heeft hij onderzoek waar zelfstandigen tegenaan lopen. 'Los van de lastige opstartfase en de administratieve rompslomp, blijkt het moeilijk jezelf te blijven ontwikkelen. Je doel is natuurlijk steeds betere in plaats van steeds dezelfde soort opdrachten te krijgen.'

Zoals dat een consultant betaamt, heeft Sichtman voor die problemen een oplossing bedacht. Binnen Boer & Croon is hij bezig om een nieuwe onderneming op te zetten: een community van interim professionals. 'Het wordt de plek waar de zzp'er alle faciliteiten vindt die hij nodig heeft.' Dat varieert van een campus om te werken tot diverse services. 'Als we de community eenmaal bij elkaar hebben, gaan we hem als shared service aan grote bedrijven aanbieden. Zij zien nu aan alle kanten zzp'ers hun organisatie binnenvliegen, maar hebben daar weinig grip op. Wij kunnen de juiste mensen voor de juiste prijs

Een maatpak kan soms dus onbelast worden vergoed.

• **Renteloze lening eigen woning:** mits zorgvuldig geredigeerd kan een werkgever tegen 0 procent een lening verstrekken aan een werknemer voor de aankoop of verbouwing van een eigen woning. Voor overige leningen is het tarief op dit moment 5,3 procent.

• **Overlijden:** een werkgever kan drie maandsalarissen onbelast aan de nabestaanden uitkeren.

• **Onbelaste vergoedingen:** veel investeringen van werknemers mogen onbelast worden vergoed. Dat schiet er in de praktijk vaak bij in. U kunt hierbij denken aan opleidingen, vakliteratuur, telefoon thuis, mobiele telefoon en internetaansluiting thuis.

• **Verhuiskosten:** bij verhuizing in verband met een nieuwe baan kan de werkgever u maximaal € 5.445 (of 12 procent van het jaarloon) belastingvrij uitbetalen. Daarnaast mag hij de kosten voor de verhuizing belastingvrij vergoeden. Er zijn nog extra mogelijkheden zoals autokosten voor het zoeken naar een huis, schoonmaakkosten, dubbele internetaansluitingen. Er zijn plannen om de vergoeding te verhogen tot) 24.000 euro.

Mr. Dennis J.B. Jongbloed is sinds 12 jaar belastingadviseur. Als fiscaal jurist is hij creatief en adviseur naast zijn klant. Pro-actief adviseren staat bij hem hoog in het vaandel. ●

## HET BELANG VAN ZZP'ERS

|                                      |                       |
|--------------------------------------|-----------------------|
| Industrie                            | € 1.400 miljoen (1%)  |
| Bouw                                 | € 3.000 miljoen (4%)  |
| Horeca                               | € 300 miljoen (2%)    |
| Vervoer, opslag, communicatie        | € 900 miljoen (2%)    |
| Verhuur en zakelijke dienstverlening | € 10.900 miljoen (4%) |
| Overige dienstverlening              | € 2.200 miljoen (6%)  |

Hoeveel zetten ZZP'ers en andere zelfstandigen om als percentage van de totale omzet in hun sector?

voor ze vinden.' Voordat de club komende zomer wordt gelanceerd, verschijnt Sichtmans boek *De blue chip manager*. 'Tevel mensen nemen ontslag met het idee dat ze bakken geld gaan verdienen zodra ze zich als zelfstandige verhouden. Dat is een utopie.' Zijn boek moet ondernemers in spé uit die droom helpen. ●

## ADVERTORIAL

### Toon Sanders (De Lage Landen): Freo ziet toekomst in online krediet

De markt voor online lenen heeft de toekomst. Een toenemend aantal consumenten wil zelf thuis op internet een voordelige lening kunnen afsluiten zonder adviesgesprek, zegt Toon Sanders, directeur consumer finance van Rabobank-dochter De Lage Landen. 'Het gaat de klant bij een consumentief krediet om vier aspecten: gemak, prijs, snelheid en betrouwbaarheid.' Het laatste aspect is de oorzaak dat nog veel consumenten huiverig zijn voor online lenen. 'En Freo gaat dat veranderen', aldus Sanders in een vraaggesprek met De Financiële Pers. 'Het online kredietlabel dat augustus vorig jaar

door De Lage Landen in de markt is gezet, zet zich sterk af tegen leningen van discounters. Valkuilleningen noemt Sanders ze. 'Discounters lokken de consument met tarieven onder de kostprijs. Vervolgens koppelen ze de leningen aan peperdure verzekeringen. Hierdoor zijn consument veel duurder uit. Consumenten worden misleid en dat is slecht voor de markt', aldus Sanders. De Lage Landen is met Freo slim ingesprongen op een markt die grootbanken lange tijd links hebben laten liggen. Bij de ontwikkeling van het concept hebben we ons goed laten adviseren. Hierbij is ook adviesbureau Boer & Croon betrokken geweest, zegt

Sanders. 'De consument krijgt bij ons direct online een bericht of een lening kan worden afgesloten en tegen welke voorwaarden. Wij onderscheiden ons door de consument eerlijk te benaderen. Dat lijkt logisch, maar geen enkele aanbieder van online kredieten gaat zover in transparantie als wij dat doen. Bij ons geen dure bijproducten, of contracten waar je niet vanaf komt.' Ondanks dat de markt voor consumentief krediet groeit, voorziet Sanders geen extra concurrentie van andere kredietverleners. 'De Nederlandse financiële sector zit op dit moment in een hevige consolidatieslag. Interbank van ABN Amro is verkocht aan Sofinco (Credit Agricole) net als Ribank. De

Postbank wordt verkocht. Een toenemend aantal intermediairs stopt ermee of gaat op in grotere partijen. Welke partij heeft net als de Rabobank Groep voldoende financiële kracht om kennis van de Nederlandse markt om een dergelijk groot, nieuw concept in de markt te zetten?' De eerste fase waarin Freo vooral mikt op naamsbekendheid is inmiddels achter de rug. Een volgende fase wordt over enige tijd ingeluid als de verbeterde website en nieuwe commercials 'live' gaan. Naast leningen gaat het label ook verzekeringen aanbieden. 'Goedkope en transparante verzekeringen wel te verstaan, geen koopsommissen', haast Sanders zich te zeggen.

## BOER & CROON

\*\*\*



JAAP BOUWENS