

Inhoud

Bijsluiter: informatie voor de gebruik(st)er	13
Proloog	15
De baas <i>spelen</i> versus de baas <i>zijn</i>	15
Mijn eerste fuck-up	17
Over dit boek	18
Hoe lees je dit boek	20
DEEL 1 REGEL JOUW RANDVOORWAARDEN	23
1. Bereid je voor	25
Mijn eerlijke verhaal over jezelf voorbereiden	25
De eerste stap naar ondernemerschap	26
Maak er een plan van	28
Wanneer ben je officieel een ondernemer?	31
Verzekeringen en risico's	36
Pensioen	37
Wat voor ondernemer wil ik zijn?	40
BTW, vergeet je btw niet	43
Zet het op de zaak	44
Beginnen met uitbesteden	44
Van offerte naar overeenkomst	46
Algemene voorwaarden	49
Bazenbesluiten	51
Leestips	51

2. Bepaal waar je naartoe wilt	52
Mijn eerlijke verhaal over bepalen waar je naartoe wilt	52
To do versus doel	53
Een doel, hoe doe je dat?	54
Durf groot te dromen	58
Begin met het einde voor ogen	59
Slim met strategie	61
Het bepalen van jouw to do's	62
Bazenbesluiten	64
Leestips	64
Kijktips	64
3. Weet wat je waard bent	65
Mijn eerlijke verhaal over weten wat je waard bent	65
Je tarief bepalen	66
Prijsbepaling voor starters	69
Een uurtarief is altijd in beweging	70
Praten over prijzen	74
Handig onderhandelen	76
Die vervloekte vriendenprijzjes	78
Bazenbesluiten	80
Leestips	80
4. Kies je klanten	81
Mijn eerlijke verhaal over het kiezen van klanten	81
Leer jezelf kennen	82
Matchen met jouw ideale klant	84
Samenwerkingsovereenkomsten zijn super	85
Evalueren kun je leren	87
Zelfreflectie is sexy	89
Anders kijken naar een aanbeveling	91
Samenwerken kan schadelijk zijn	91
Werk aan je netwerk	98
Bazenbesluiten	99
Leestips	99

5. Doe wat je leuk vindt	100
Mijn eerlijke verhaal over doen wat je leuk vindt	100
Vrijheid versus verantwoordelijkheid	101
Op zoek naar werkgeluk	104
Jouw definitie van werk	106
Verlanglijstjes	108
Stap 1: Bezigheden	109
Stap 2: Branche	110
Stap 3: Bedrijven	111
Stap 4: Bekenden	111
Banlijstjes	112
Zonder grenzen geen (werk)geluk	114
Leer nee te zeggen	115
Bazenbesluiten	119
Leestips	119
Kijktips	119
DEEL 2 WORD JOUW EIGEN BESTE BAAS	121
6. Regel je rolverdeling	123
Mijn eerlijke verhaal over het regelen van mijn rolverdeling	123
Een zakelijke identiteitscrisis	124
De stoelendans van zelfstandig ondernemerschap	127
Inwerken werkt	128
Multitasking is een mythe	130
Werken met je rollen	132
CEO-dag	133
Bazenbesluiten	135
Leestips	135
Kijktips	135

7. Formuleer een fantastische functieomschrijving	136
Mijn eerlijke verhaal over functies en functieomschrijvingen	136
Functieomschrijvingen zijn fantastisch	137
Medewerker van de maand	139
Medewerkertevredenheidsonderzoek	143
Uitbesteed is het einde van veel leed	144
Bazenbesluiten	146
Leestips	146
8. Zorg voor jezelf, niemand anders gaat het doen	147
Mijn eerlijke verhaal over zelfzorg	147
Zorgen doe je zelf	148
Goed werkgeverschap	148
Soorten zelfzorg	150
Train je stress-skills	153
Burn-out	155
Tijd voor triage	157
Inspanning en ontspanning	158
Zelfzorg automatiseren	160
Vakanties en workations	161
Plan het in	163
Volg je biologische klok	165
Blijf evalueren	167
Zonder energie geen zelfzorg	168
Bazenbesluiten	169
Leestips	169
Kijktips	169
9. Wees zichtbaar	170
Mijn eerlijke verhaal over zichtbaar zijn	170
Zichtbaarheid is een prioriteit	171
Neem je content serieus	171
Kwetsbaar of niet?	173
Slim met sociale media	174

Denk-na-voor-je-post-checklist	176
Leren van jouw legacy	178
Bazenbesluiten	180
Leestips	180
Kijktips	180
DEEL 3 BOUW DE BAAN ÉN HET BEDRIJF VAN JE DROMEN	181
10. Leer van je fouten	183
Mijn eerlijke verhaal over leren van je fouten	183
Groeien door je fouten	184
De <i>fun</i> van een <i>fuck-up</i>	186
Wie geen fouten maakt, maakt meestal niets	188
Word de baas over je mindset	196
Alles is relatief	197
Vastzitten voor beginners	200
Bazenbesluiten	202
Leestips	202
Kijktips	202
11. Doe het zelf, maar niet alleen	203
Mijn eerlijke verhaal over het zelf, maar niet alleen doen	203
Alleen versus eenzaam	204
<i>Work spouses</i> en <i>business buddies</i>	205
Aanmoediging is <i>awesome</i> en sparren is slim	209
Om hulp vragen	211
De functie van familie en vrienden	213
Jezelf aanmoedigen	216
Bazenbesluiten	222
Leestips	222
Kijktips	222
Luistertips	222

12. Stuur jezelf aan	223
Mijn eerlijke verhaal over jezelf aansturen	223
Presteren met productiviteit	223
Geweldige gewoonten	224
Aandachtig met aandacht	226
Timemanagement is top	229
Functioneren in de flow	231
Bazenbesluiten	234
Leestips	234
Kijktips	234
13. Blijf in beweging	235
Mijn eerlijke verhaal over in beweging blijven	235
Een leider is niet altijd <i>in the lead</i>	236
Manage het heden, design de toekomst	237
Groei maakt niet altijd gelukkig	239
Bouwen aan je brein	241
Blijf jezelf bijscholen	243
Leren van anderen	244
Vaardigheden vergroten	249
Bazenbesluiten	251
Leestips	251
Kijktips	252
Nawoord	253
Bijsluiter voor de partner van de zzp'er	255
Dankwoord	257
Een overzicht van de geïnterviewde ondernemers	261
Bronnen	265

Bijsluiter: informatie voor de gebruik(st)er

Lees deze bijsluiter zorgvuldig door, want hij bevat belangrijke informatie voor beginnende bazen.

1. Voor wie is *Wat een baas* en hoe wordt het gebruikt?

Wat een baas is voor (aanstaand) zelfstandig ondernemers die beter willen ondernemen. Het geeft een realistisch beeld van de dingen die je kunt verwachten als je eigen baas bent. *Wat een baas* is een boek dat met je meedenkt vanaf het moment dat je jouw kvk-nummer in handen hebt. Lees het boek niet in één keer uit, maar houd het bij de hand tijdens de verschillende fases die je doorloopt bij het opbouwen van jouw eigen bedrijf.

2. Wat is een baas?

Als je een eigen bedrijf begint, ben je de baas over jouw organisatie. Hoera! Met een kvk-nummer ben je *de baas*, maar dat betekent nog niet dat je *een baas* bent. Je bent pas een baas wanneer je jezelf goed voorbereidt, bepaalt waar je naartoe wilt, weet wat je waard bent, je eigen klanten kiest, volmondig ja en nee kan zeggen, je rolverdeling regelt, in staat bent om een fantasische functieomschrijving te fabriceren, voor jezelf zorgt, zichtbaar bent, van je fouten leert, het zelf

maar niet alleen doet, je jezelf aanstuurt en in beweging blijft.

3. Wat zijn de mogelijke bijwerkingen van *Wat een baas*?

Zoals alle levensveranderende besluiten kan ondernemerschap bijwerkingen veroorzaken, hoewel niet iedereen ze krijgt. Regelmatig voorkomende bijwerkingen zijn:

Duizelingen

- als je je realiseert dat je vanaf nu altijd de baas kunt spelen en je daarna bedenkt dat je als zzp'er *overal* verantwoordelijk voor bent;
- omdat een klant niet op tijd betaalt en je de zoveelste betaalherinnering moet versturen;
- van het bijhouden van je bonnetjes voor de administratie.

(Gezonde) zenuwen

- voor de lancering van je nieuwe website;
- bij het binnenhalen van een nieuwe klant;
- tijdens het opperen van een uur-tarief.

Hoofdpijn

- van klanten die proberen om af te dingen op jouw zorgvuldig gekozen uur- of producttarief;
- van het lachen, omdat je vanaf nu vooral doet wat je leuk vindt;
- van klanten die non-stop WhatsAppen en bellen met 'korte vraagjes' die in de praktijk minstens anderhalf uur in beslag nemen.

Slapeloosheid

- omdat je een nachtje hebt doorgehaald om je administratie bij te werken;
- van dat geweldige idee dat je, net voordat je naar bed gaat, te binnen schiet;
- van de stress die je voelt bij het combineren van werken in en werken aan je bedrijf.

Een vol(daan) gevoel

- nadat je een 10 uur durende werkdag maakte;
- omdat het lang geleden is dat je een keer helemaal 'uit' stond;
- omdat je je hele to-dolijst aan het eind van de dag afgevinkt hebt.

4. Hoe bewaar je *Wat een baas*?

Wat een baas doet het het beste als het een vast plekje in de buurt van je bureau krijgt. Pak het erbij wanneer jij denkt dat je hulp of inspiratie kunt gebruiken of wanneer je vermoedt dat je last hebt van bazen-bijwerkingen.

5. Wat is de inhoud van *Wat een baas*?

Wat een baas voorziet je van concrete handvatten, treffende theoretische onderbouwing én de belangrijkste lessen van de ondernemers die je voor gingen. Je leest niet alleen wat je te wachten staat, maar ook hoe je daarmee om kunt gaan. Lach en leer van herkenbare situaties van de beginnende baas en verhalen van andere ondernemers in de vorm van successen, fuck-ups, advies, lees- en kijktips die je helpen om jouw eigen beste baas te worden.

Dit boek vertelt je niet hoe je iets moet doen.

Dat weet je zelf immers het beste.

In plaats daarvan laat dit boek zien wat er mogelijk is, hoe andere ondernemers ondernemen, en wat daarin wel of juist niet werkt. Ben je klaar om een (betere) baas te worden?

Proloog

Wanneer er een baby op komst is, wordt er een babyshower georganiseerd. Vrienden en familie overladen je met tips, cadeaus, taart, (alcoholvrije) bubbels, (ongevraagd) advies en vooral veel steun voor deze spannende stap. Begin je een eigen bedrijf? Dan zul je zelf het gebak moeten bestellen, en is het maar de vraag of er iemand op je feestje komt. Een *business babyshower* is eerder uitzondering dan regel. De meeste bazen horen bij de aankondiging van hun eigen bedrijf vooral 'Zou je dat wel doen?' in plaats van 'Wat gaaf dat je dat doet!' Advies is er maar weinig, vooral als je je in een omgeving bevindt waar de meeste vrienden en familie in loondienst werken. Hoe je een baas wordt? Dat moet je eigenhandig uitzoeken.

Laat je niet ontmoedigen. Ondernemen is een feestje! Je moet alleen zelf de slingers ophangen.

De baas spelen versus de baas zijn

Als je je vaardigheden als ondernemer wilt verbeteren, zijn er ontzettend veel opties. Google 'ondernemerschap' en de (Instagram-) cursussen, jaarprogramma's en businesscoaches vliegen je om de oren. De meeste vertellen je dat je met hun stappenprogramma, format of cursus binnen no time 10K kunt omzetten, een blauw vinkje op je Insta kunt verdienen, rijk en succesvol kunt worden. In de meeste van deze programma's ontbreken de eerlijke en vooral de praktische verhalen over wat ondernemen nu werkelijk inhoudt en wat je allemaal moet weten en regelen voordat je eraan begint. Precies daarom schreef ik dit boek.

Laat ik me eerst even voorstellen. Mijn naam is Marthe en ik ben zelfstandig ondernemer. Ik schrijf boeken, blogs, columns, interviews en opleidingen. Ik geef masterclasses over creatief schrijven, werkgeluk en personal branding op LinkedIn. Je kunt me daarnaast

bellen voor hr- en marketingadvies en vraagstukken over business development en conceptontwikkeling. Ik schreef samen met Marc Oonk 'Het DNA van ontwikkeling – de reisgids van organisatieontwikkeling'. Ook geef ik hier en daar een salsales, allemaal onder hetzelfde kvk-nummer. Inmiddels met veel liefde en plezier, na minstens twee jaar heel veel vallen en opstaan. De belangrijkste les die ik tijdens mijn zelfstandig ondernemerschap leerde, is dat *de baas zijn* iets heel anders is dan *de baas spelen*.

Al heel mijn leven speel ik graag de baas. Als kind zat ik in de Efteling altijd achter het stuur in de autootjes van 'de oude Tufferbaan'. Mijn grote zus en kleine broer waren de rijdersstoel best beu na al die rondjes, maar dat maakte me niets uit. Ik moest en zou de baas spelen. Totaal geen spijt van overigens, ik haalde niet voor niets als eerste van ons drieën een rijbewijs. Ik werd toen ik klein was liefkozend 'bokkie' genoemd, omdat ik nogal kon 'bokken en mokken' als ik mijn zin niet kreeg. Het verraste mijn familie dan ook niet dat ik op vierentwintigjarige leeftijd zzp'er werd. Het leek de ideale oplossing voor mijn autoriteitsprobleem. Eindelijk kon ik altijd de baas spelen.

Mijn familie was dan misschien niet verrast, maar zelf had ik het niet zien aankomen. Het was nooit mijn droom geweest om een eigen bedrijf te beginnen. De beroepskeuzetest op de middelbare school vertelde me dat ik 'iets met mensen' moest gaan doen. Om dat in de vorm van zelfstandig ondernemerschap te doen, was simpelweg nooit bij me opgekomen. In plaats daarvan maakte ik braaf mijn bachelor Human Resource Management af en startte ik daarna met mijn eerste baan als trainee hrm-consultant. Mijn plan was om binnen het bedrijf langzaam maar zeker door te groeien naar een managementfunctie.

In datzelfde jaar kreeg ik een andere leuke kans: ik zou columns gaan schrijven voor een online platform. Er was een belangrijke vereiste: het moest op zzp-basis. 'Noodgedwongen' werd ik ondernemer, naast mijn fulltimebaan in loondienst. Toen ik, met enige twijfel, op mijn LinkedIn-profiel zette dat ik vanaf nu freelanceschrijver