

WIL JIJ EEN ZELFSTANDIG PROFESSIONAL WORDEN?

Een handleiding om de eerste stappen te zetten
naar een carrière als zelfstandig professional



Inhoud

INLEIDING	3
ONDERNEMERSPLAN	5
KAMER VAN KOOPHANDEL	5
VERZEKERINGEN	5
FACTURATIE	6
WET DBA	6
HOE HAAL JE DE OPDRACHTEN BINNEN?	6
HOE KAN MANPOWERGROUP JOU HELPEN?	7

Inleiding


Deze handleiding is bedoeld voor iedereen die graag wil starten als zelfstandig professional, maar niet precies weet hoe dat moet. Om hierbij te kunnen helpen, hebben wij een handleiding opgesteld, die handvatten moeten geven voor de start als zelfstandig professional.

Over ManpowerGroup

Al sinds 1948 is ManpowerGroup wereldleider in vernieuwende arbeidsmarktoplossingen. Wij creëren en leveren high-impact oplossingen. Daarmee helpen we organisaties hun zakelijke doelen te bereiken en hun concurrentiepositie te verbeteren. Onder de paraplu van ManpowerGroup heeft elk merk zijn eigen talentspecialisatie. Omdat wij het gesprek aangaan vanuit The Human Age, hebben wij een palet aan visionaire en operationele antwoorden en weten wij onze specialisaties op een slimme manier te verbinden. Onze totaalpropositie biedt een antwoord op elk hr-gerelateerd vraagstuk.

ManpowerGroup ontwikkelt en levert elke dag opnieuw vernieuwende oplossingen voor de wereld van werk. Zo helpen we onze opdrachtgevers sterk te staan in het tijdperk van de Human Age, in een wereld waar verandering een constante geworden is. Centraal in onze aanpak? Mensen en hun talenten. Want het succes van een organisatie steunt op de mensen die er werken. Het is onze missie om talent te vinden en ze alle kansen te geven om dit potentieel ten volle te benutten.

ManpowerGroup biedt een totaaloplossing aan via een familie van merken die elk een eigen specialisatie hebben om te helpen met zowel strategische als operationele vragen rond talent. Elk merk is expert in zijn specifieke domein. Door deze domeinen onderling te verbinden, zijn wij in staat een geïntegreerde totaaloplossing te bieden.



“Centraal in onze aanpak? Mensen en hun talenten. Want het succes van een organisatie steunt op de mensen die er werken. Het is onze missie om talent te vinden en ze alle kansen te geven om dit potentieel ten volle te benutten.”

ONDERNEMERSPLAN

Zodra je wilt starten als zelfstandig professional, is het noodzakelijk om een ondernemingsplan te schrijven. Dit hoeft geen groot en uitgebreid document te zijn, maar dit document moet wel duidelijkheid scheppen over welke richting je onderneming op gaat groeien, wat je beeld is van de onderneming en hoe je dit gaat aanpakken. Het belangrijkste is dat je dit plan schrijft om voor jezelf duidelijk te hebben wat er allemaal komt kijken bij het opstarten van een eigen bedrijf. Een ondernemingsplan kan daarnaast ook helpen om financiering rond te krijgen omdat je hiermee anderen kunt overtuigen van de onderneming en jouw idee.

Wat komt er in je ondernemingsplan te staan?

- Informatie over de ondernemer: persoonsgegevens, opleiding en werkervaring, motivatie en je doelstellingen.
- Marketingplan: hoe positioneer je het product of jezelf op de markt?
- Financieel plan: Welke omzet verwacht je te hebben, wat zijn je kosten en waar haal je de winst vandaan? Waar ga je in investeren?

KAMER VAN KOOPHANDEL

Zodra je ondernemingsplan rond is, kan je naar de Kamer van Koophandel. Daar kan je jezelf laten inschrijven als eenmanszaak. Dit wordt gedaan op basis van een geldig legitimatiebewijs, dus zorg ervoor dat je deze bij je hebt. Tevens moet je nagedacht hebben over een bedrijfsnaam voor je eenmanszaak. De Kamer van Koophandel zal je inschrijving doorgeven aan de Belastingdienst, die je op haar beurt een BTW-nummer zal toekennen.

BTW-Nummer

Zodra je een BTW-nummer ontvangen hebt van de Belastingdienst, zal je als ondernemer beschouwd worden. Vanaf dat moment kan de Belastingdienst je ook aanslagen gaan sturen voor aangifte omzetbelasting. Je dient dus bij het maken van omzet en het financieren van inkopen BTW in rekening te brengen.

VERZEKERINGEN

Als freelancer / zelfstandig professional moet je je realiseren: geen opdracht is geen inkomsten. Dit is een van de redenen om je goed te verzekeren. Hieronder hebben we de meest voorkomende verzekeringen op een rijtje gezet.

- Aansprakelijkheid Bedrijven: deze dekt de financiële gevolgen als je aansprakelijk wordt gesteld voor schade die je aan derden hebt toegebracht.
- Arbeidsongeschiktheidsverzekering: zorgt bij arbeidsongeschiktheid in je eigen beroep voor een maandelijkse uitkering.
- Beroepsaansprakelijkheid: bepaalde beroepsgroepen lopen een hoger risico doordat ze naast materiële schade ook vermogensschade kunnen veroorzaken.
- Rechtsbijstand: een rechtsbijstandsverzekering kan een grote rol spelen voor wanneer je in een juridisch conflict raakt.
 - Werkmaterieelverzekering: dekt de risico's die zijn verbonden aan het bezit van werkmaterialen. Denk hierbij aan je computer, servers of andere zaken die je nodig hebt om je werkzaamheden uit te voeren.
 - Computer Simple Risk Verzekering: dekt de risico's die computers met zich meebrengen. Denk hierbij aan virussen of hackers, maar bijvoorbeeld ook als er koffie over je laptop valt.

FACTURATIE

Zodra je opdrachten gaat uitvoeren, is het ook belangrijk om je opdrachtgevers te factureren. Een factuur moet een bepaald format hebben zodat de opdrachtgevers je factuur accepteren en tijdig kunnen verwerken.

- KVK-nummer: deze heb je ontvangen van de Kamer van Koophandel, bij je inschrijving als eenmanszaak.
- BTW-nummer: zoals beschreven moet je over je dienst BTW in rekening brengen.
- Factuurnummer: de nummering van je facturen om je administratie op orde te houden.
- Factuurdatum: de datum waarop je de nota hebt verstuurd.
- Contactgegevens: persoonlijke gegevens zoals eigen naam, bedrijfsnaam adres en contactgegevens.
- Bedrijfsnaam en adres opdrachtgever: is geen verplichting maar kan je als omschrijving toevoegen.
- Datum en omschrijving dienst: afhankelijk van de duur en format van de opdracht.
- Rekeningnummer: het vermelden van je (zakelijke) rekeningnummer.

WET DBA

Wet DBA staat voor de Wet Deregulering Beoordeling Arbeidsrelaties. Opdrachtgevers en opdrachtnemers hebben graag zekerheid over de arbeidsrelatie die ze met elkaar aangaan. Door middel van de Wet DBA wordt schijnzelfstandigheid of fictief dienstverband tegengegaan en gecontroleerd. Dit wordt gedaan door het hanteren van modelovereenkomsten en opdrachtoomschrijvingen.

De modelovereenkomst

Veel opdrachtgevers hanteren een eigen modelovereenkomst. Als je werkt op basis van een modelovereenkomst, houdt je opdrachtgever geen loonheffing voor je in. Je komt ook niet in aanmerking voor verzekeringen die werknemers wel ontvangen. De modelovereenkomst die ManpowerGroup hanteert, is goedgekeurd door de Belastingdienst. Het is goed om te checken of de overeenkomst die je opdrachtgever aanbiedt, goedgekeurd is door de Belastingdienst. Op deze manier weet je zeker dat je op een correcte wijze handelt en dat er geen problemen zullen zijn met de modelovereenkomst.

Opdrachtoomschrijving

Een opdrachtoomschrijving is een beschrijving van de werkzaamheden die jij als professional gaat uitvoeren bij de opdrachtgever. Het is van belang dat deze omschrijving wordt toegevoegd aan de modelovereenkomst. Op deze manier kan de opdrachtgever aantonen dat het hierbij gaat om een tijdelijke opdracht en niet om een vaste functie.

HOE HAAL JE DE OPDRACHTEN BINNEN?

Als zelfstandig professional ben je zelf verantwoordelijk voor het vinden van opdrachten. Om een stabiel inkomen te houden, is het belangrijk om vooruit te kijken en een goede strategie te hanteren om opdrachten te genereren.

- Zorg voor een goed CV waaruit je ervaring duidelijk naar voren komt.
- Zorg voor een goede identiteit, wat kan je, waar sta je voor en wie ben je.
- Bouw een netwerk op en blijf in contact met je netwerk.
- Houd contact met de klanten waar je al eerder een opdracht hebt uitgevoerd, zij kennen je en weten waar je voorkeur en specialiteit ligt.

HOE KAN MANPOWERGROUP JOU HELPEN?

Het vinden van opdrachten is niet altijd even gemakkelijk, zeker niet als starter. Onder ManpowerGroup vallen verschillende labels die hier als bemiddelingsbureau bij kunnen helpen. Wij ontvangen veel opdrachten vanuit klanten, met het verzoek of wij een geschikte professional kunnen vinden, vervolgens matchen wij professionals met deze aanvragen. Voor een zelfstandig professional brengt dit verschillende voordelen met zich mee.



Regionale bemiddeling

ManpowerGroup heeft klanten verspreid door het hele land. Hierdoor zijn wij in staat altijd een leuke opdracht te vinden waarbij de reistijd matcht met jouw wensen.



Lange relatie met klanten

Wij investeren al tientallen jaren in het contact met onze klanten. Daardoor hebben wij een goede relatie met onze klanten en weten wij precies wat voor professional zij zoeken zodra ze een aanvraag bij ons uitzetten.



Toegang tot 'onbereikbare' opdrachtgevers.

Als startende zelfstandig professional mis je vaak het netwerk die je nodig hebt om opdrachten binnen te halen. Daarnaast is het vaak moeilijker om bij grote organisaties binnen te komen en diverse opdrachten te verkrijgen.



Modelovereenkomst en Wet DBA

De regelgeving betreffende de modelovereenkomsten en de Wet DBA kan als moeilijk ervaren worden. Wij bieden hierin hulp doordat wij zelf een modelovereenkomst aanbiedt.



Begeleiding tijdens het traject

De begeleiding start zodra het eerste contactmoment met de professional is geweest. Samen wordt gekeken naar waar je passie ligt, op welke vlakken je uitblinkt en welke organisaties bij je passen. Vervolgens helpen wij jou met het perfectioneren van je cv.



Continuïteit van werkzaamheden

Door via ManpowerGroup opdrachten aan te nemen is het eenvoudiger om een langere periode aan het werk te zijn.



Up-to-date houden van kennis

Gerenommeerde sprekers delen hun kennis tijdens de gratis 'Summits' die wij ongeveer elke maand organiseren. Belangrijke topics die leven binnen bijvoorbeeld de ICT-community worden behandeld, puur en alleen om kennis met elkaar te delen. Deze Summits zijn een goede manier om je huidige kennis up-to-date te houden, iets wat in deze markt van groot belang is.



Tijdsbesparing

ManpowerGroup neemt werk uit handen omdat het niet nodig is om zelf opdrachten te werven. Daarnaast worden de administratieve lasten ook verlicht doordat je een opdracht uitvoert via ons. Deze tijd kan je vervolgens weer gebruiken om nieuwe certificeringen te behalen, meer te leren over het vak of voor privé activiteiten.



Advies en informatie

Onze merken fungeren niet alleen als detachingsbureaus, wij geven ook graag advies en informatie. Dit begint bijvoorbeeld al bij deze handleiding. Wij kunnen je adviseren over de keuzes die je maakt als zelfstandig professional. Uiteraard zullen we dit altijd in overleg doen en wij zullen er voor zorgen dat je zelfstandigheid als professional nooit in het geding zal komen.

Heb je interesse om door een van de labels van ManpowerGroup bemiddeld te worden? Kijk dan op onze website (www.manpowergroup.nl) voor meer informatie!