

EIGEN MAGAZINE VOOR DE ZELFSTANDIGE ZONDER PERSONEEL BAAS

JAARGANG 13 - JUNI 2012 - NUMMER 3

LORRAINE VESTERINK

over passie en vitaliteit

PEILING|
ZELFSTANDIGEN INDEX 2012

AUKJE NAUTA:
VITALITEIT BEGINT MET ZELFVERTROUWEN

AUKJE NAUTA



INVESTEREN IN JEZELF IS
CRUCIAAL VOOR SUCCES **PAGINA 4**

AUTONOMIE



Zelfstandig ondernemerschap geeft energie. Als je succes hebt is het jouw succes. Is de klant blij dan ben je allebei blij. Er ontstaat energie door de spanning, het is nooit zomaar voorspelbaar, zomaar hetzelfde. Ondernemers zijn graag optimistisch. Kijken naar kansen. Wat kan wél?

Ondernemerschap versterkt de inzetbaarheid van mensen, juist door de autonomie. Zelf de regie hebben, richting geven aan je loopbaan, verantwoordelijkheid willen nemen en ook verantwoordelijk zijn.

Werken op condities die passen bij jou en niet met een boek vol voorwaarden die voor iedereen hetzelfde zijn. In het onderzoek dat we hebben gedaan om te achterhalen hoe zelfstandig ondernemers precies omgaan met het risico op arbeidsongeschiktheid komt dat ook weer naar voren. Zelfstandig ondernemers zijn optimistisch over hun inzetbaarheid, maar ze zien ook het risico op arbeidsongeschiktheid. Ze zoeken naar oplossingen voor arbeidsongeschiktheid waarbij ze de autonomie behouden, het zelf kunnen regelen en bepalen. Die oplossingen zijn er nog onvoldoende.

We zien ondernemerschap voor alle mensen op de arbeidsmarkt belangrijker worden. Het gaat steeds meer om het zelf ontwikkelen van het vak, de kennis en de inzetbaarheid. Zelf op zoek gaan naar de volgende plek die helpt om het eigen talent verder te ontwikkelen en de kennis te borgen en uit te bouwen en de balans te bewaren. Regelmatig herijken. Past dit bij mij? Een vakbeweging van de toekomst helpt mensen om dit waar te maken. Om stevig te staan in hun dagelijkse onderhandelingen met klanten en opdrachtgevers. Om hun talent te versterken en om met elkaar goede regels te maken voor situaties dat je niet kunt of niet hoeft te werken. Versterkt individuele kracht met collectieve macht.

Terwijl ik dit schrijf staan we nog voor de hele moeilijke beslissing over onze rol in De Nieuwe Vakbeweging. Kunnen we daarin onze eigen regie en koers als club van zelfstandig ondernemers aanhouden? Successen uit het verleden, met name de cao, bieden geen garantie voor de toekomst. We moeten beoordelen of in onze ogen het huidige FNV-collectief van werkenden in Nederland voldoende ruimte biedt voor mensen met autonomie, die kijken naar kansen. Als u dit leest is waarschijnlijk duidelijk hoe de ledenraad van FNV Zelfstandigen hierover denkt.

Linde Gonggrijp
directeur van FNV Zelfstandigen

04 INTERVIEW | "Als je vitaal bent, ben je aantrekkelijk voor een opdrachtgever. Daardoor kun je uit de onderhandelingen weer betere deals halen", aldus Aukje Nauta, hoogleraar Employability.

08 DE MENS EN DE VERENIGING | Het percentage zelfstandig ondernemers met een arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV) ligt al jaren beneden de 50%. Waar ligt dat aan?

10 WIKKEN EN WEGEN | Het zal je maar gebeuren: je wordt als zelfstandig professional getroffen door een bedrijfsongeval bij je opdrachtgever. Wie is er aansprakelijk?

12 DE ONTMOETING | Duurzaam vitaal blijven. Een van de speerpunten van FNV Zelfstandigen.

12 NIEUWS

13 NIEUW LID | Swerus Speldekamp zoekt als ongevallenanalist uit wat er werkelijk gebeurd is.

COLOFON

COLOFON JAARGANG 13
JUNI 2012
NUMMER 3

EIGEN BAAS IS HET LEDENORGAAN VAN FNV ZELFSTANDIGEN IN DIENSTEN, GROEN, HANDEL, ICT, INDUSTRIE, VERVOER EN ZORG EN EEN UITGAVE VAN STICHTING FNV PERS. HET BLAD VERSCHIJNT VIJF KEER PER JAAR.

MEDEWERKERS AAN DIT NUMMER

ILSE BAX KIBURG
MARGOT BOUWENS
LINDE GONGGRIJP
RIA HARMELINK
JEANNE HOOGERS
ERIC HOOGEWEG
ASTRID VAN REENEN-DOUWES
KAREN ROMME
EWALD VAN SARK
JORRIT ZIJDEWIND

FOTOGRAFIE

PAULINE SEIJ
MARK KUIPERS

COVER

PAULINE SEIJ

REDACTIONELE ORGANISATIE

VM UITGEVERS, LELYSTAD

ART DIRECTION EN LAY-OUT

NOIP CREATIEVE VORMGEVING, NIJKERK
BART HOUTMAN

DRUK

SENEFELDER MISSET,
DOETINCHEM

REDACTIEADRES

POSTBUS 85400
3508 AK UTRECHT
TEL. 088-0997010
FAX 088-0997099
E-MAIL REDACTIE@FNVZZP.NL
WWW.FNVZZP.NL

ISSN 1570-9981

«ALLES HEEFT TE MAKEN MET FYSIEK EN MENTAAL IN BALANS ZIJN» **ALDUS ROELF KAMPINGA PAGINA 14**



14 ZELFSTANDIG LEVEN | Roelf Kampinga heeft een passie voor gezondheid en maakte daarvan zijn beroep. "80% van de medewerkers zit niet lekker in hun vel. Dat is toch ernstig?!"

16 PEILING | Zelfstandigen Index 2012

17 STANDPUNT FNV ZELFSTANDIGEN | Duurzaam inzetbaar

17 COLUMN | Karen Romme – Libellevrouw

18 HOE DOE JE DAT NOU? | "Passievitale ondernemers hebben de lust, het lef en de kracht om tot grote hoogten te stijgen", aldus Lorraine Vesterink.



**PER 1 JANUARI 2012 ZIJN
HET TELEFOON- EN FAXNUMMER
VAN FNV ZELFSTANDIGEN
GEWIJZIGD:
TEL.: 088-0997010
FAX: 088-0997099**

«Het kan: leren van iedere opdracht»

Investeren in jezelf kan er als zelfstandig ondernemer al snel 'bij in schieten'. Toch is het cruciaal voor *succes op langere termijn*. Als hoogleraar Employability, organisatieadviseur, SER-kroonlid én zelfstandige kent organisatiepsycholoog Aukje Nauta het belang van vitaliteit in theorie en praktijk. Haar advies: *sluit deals met opdrachtgevers voor je eigen ontwikkeling*.

DOOR ERIC HOOGEWEG

AUKJE



NAUTA

«Vitaliteit begint met zelfvertrouwen, het vertrouwen dat je iets kunt. *Dat krijg je vooral door ervaring op te doen. Daarvoor moet je jezelf tijd en ruimte gunnen*»

WAT IS VITALITEIT EIGENLIJK?

“Er zijn veel verschillende definities. Werkgevers willen vooral gezonde werknemers: lichamelijk fit en met de juiste competenties. Liefst ook breed inzetbaar. Als organisatiepsycholoog ben ik geneigd meer naar het perspectief van individuele werknemers te kijken. Dan gaat het vooral om hun vermogen om werk te krijgen en te behouden. Belangrijke factoren hiervoor zijn de juiste competenties, flexibiliteit, je netwerk en je menselijk kapitaal zoals kennis, ervaring en vaardigheden. Dat geldt voor zelfstandige professionals net zo goed.”

WAAROM MOETEN ZIJ AAN HUN VITALITEIT WERKEN?

“De kans dat dit niet gebeurt, is best groot gezien de drukke waan van alledag. Daarmee lopen zij echter een groot risico, zeker op langere termijn. Want je blijft dan al gauw stilstaan op een arbeidsmarkt die razendsnel verandert. Dan kan er een mismatch ont-

staan en mis je de boot. Je krijgt bepaalde opdrachten niet meer omdat je de juiste competenties niet hebt ontwikkeld. Je moet je blijven ontwikkelen, maar natuurlijk wel het liefst in de richting waarin je jezelf ook wilt ontwikkelen.”

HOE DOE JE DAT?

“Een zelfstandige moet continu blijven leren: zich verdiepen in het vak, maar ook groeien in de breedte. Er zijn verschillende manieren om te blijven leren. Per vak, persoon en situatie vraagt dat een eigen invulling. Blijf vooral scherp op wat je wilt ontwikkelen en wat voor jou de beste manier is. Voor de een is dat een training of klassikaal onderwijs, voor de ander misschien juist informeel leren ‘on the job’. Ook vanuit opdrachten kun je bewust aan je ontwikkeling werken. Bijvoorbeeld door niet altijd te kiezen voor de opdracht die financieel het meest oplevert, maar ook voor opdrachten die inhoudelijk nieuwe ervaringen en ontwikkelkansen bieden. Op langere termijn leveren die opdrachten waarschijnlijk ook het meeste op. Zoek naar de juiste balans voor je belangen op korte en langere termijn. Doe je een opdracht voor de poen, het prestige of het plezier? Er zijn uiteenlopende selectiecriteria te bedenken om balans te zoeken tussen geld verdienen en de ontwikkeling die je wilt doormaken.”

HOE MAAK JE OPDRACHTEN LEERZAAM?

“Zelfstandigen kunnen veel meer de dialoog aangaan met opdrachtgevers over hun eigen ontwikkeling.

AUKJE NAUTA IN HET KORT

Aukje Nauta adviseert vanuit haar bedrijf Factor Vijf bedrijven en instellingen over diverse hr-onderwerpen, zoals inzetbaarheid, arbeidsrelaties, conflicthantering, organisatieontwikkeling en sociale innovatie. Ze spreekt regelmatig over deze thema's en schrijft boeken en columns. Daarnaast is Nauta bijzonder hoogleraar Employability in Werkrelaties aan de Universiteit van Amsterdam. Sinds 1 april 2012 is ze bovendien plaatsvervangend kroonlid bij de Sociaal Economische Raad (SER).



Zeker bij een langetermijnrelatie is het interessant om in elkaar te investeren. Probeer deals te sluiten met opdrachtgevers waardoor je meer kunt leren van een opdracht. Toen ik bijvoorbeeld gevraagd werd om columns te schrijven, heb ik de opdrachtgever ook gevraagd om gerichte feedback op die columns, zodat ik er van leer. Het kan voor een opdrachtgever interessant zijn in je te investeren omdat hij dan betere kwaliteit krijgt. Maar vaak is het ook een kwestie van goed onderhandelen en niet klakkeloos een opdracht uitvoeren als je denkt dat het beter kan of als je er meer uit kunt halen. Een opdrachtgever is immers niet je baas. Dit onderstreept ook meteen het grote belang van vitaliteit. Als je vitaal bent, ben je vaak aantrekkelijk voor een opdrachtgever. Daardoor kun je uit de onderhandelingen weer betere deals halen waar je zelf meer van leert. Zo kun je werken en leren integreren. Het kan: leren van iedere opdracht.”

HOE BLIJFT UZELF VITAAL?

“Voor mij is het belangrijk verbindingen te blijven leggen tussen theorie en praktijk. Dat doe ik bewust door mijn sterk verschillende rollen: als adviseur op de werkvloer, hoogleraar, auteur, spreker en plaatsvervangend kroonlid bij de SER. Ik wil heel bewust geen wetenschapper zijn in een ivoren toren. Om scherp te blijven, werk ik als zelfstandig ondernemer bewust samen in een maatschap om met mijn compagnon te kunnen reflecteren. Samen onze koers bepalen en elkaar prikkelen, waarschuwen en aan-

spreken. Wij houden regelmatig ‘strategische sessies’ waarbij we kijken wat we eigenlijk willen, of we op de goede weg zijn en wat we willen leren. Dat is echt een aanrader. Als je helemaal zelfstandig werkt, kun je daarvoor prima een soort intervisieclubje vormen om te reflecteren en elkaar te coachen. En als ik bepaalde zaken wil leren, gun ik mezelf op gezette tijden ook een training. Uiteindelijk is dat een investering in jezelf.”

EN WERKT HET?

“Ik heb het gevoel dat ik bijna elke dag weer wat leer. Dat voelt als een enorme luxe. Het vereist vooral duidelijke keuzen om de motor van je eigen ontwikkeling op gang te houden. Niet alleen keuzen over wat en hoe je wilt leren, maar bijvoorbeeld ook over de taken die jezelf uitvoert. Als zelfstandig ondernemer ben je ‘allround ondernemer’ en kan het goed zijn om bepaalde taken juist niet te doen. Je bent vaak ook het best in de dingen die je leuk vindt. Daar krijg je meer tijd voor als je andere zaken uitbestedt, de boekhouding bijvoorbeeld. Vitaliteit begint ook met zelfvertrouwen, het vertrouwen dat je iets kunt. Dat krijg je vooral door ervaring op te doen. Daarvoor moet je jezelf tijd en ruimte gunnen.”



Hoe ga je om *met het risico op* **ARBEIDSONGE- SCHIKTHEID?**

Het percentage zelfstandig ondernemers met een arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV) ligt al jaren beneden de 50%. Waar ligt dat aan: schatten ondernemers het risico verkeerd in? Zijn de verzekeringen te duur? Tijd voor een diepgaand onderzoek, uitgevoerd met medewerking van leden van FNV Zelfstandigen **DOOR JEANNE HOOGERS**

«Schuiven met de premie betekent ook, schuiven met de voorwaarden»

Zelfstandig ondernemers wegen risico's en kosten tegen elkaar af. Al met al vindt 25% van de ondernemers uit het onderzoek een AOV te duur, maar zou het wel kunnen betalen, terwijl 43% het zo duur vindt dat een AOV niet te betalen is. Navraag bij enkele van onze leden leert dat deze verzekering op verschillende manieren duur kan zijn.

Peter Ladage vindt zo'n € 83.000,- per jaar een behoorlijke uitgave. "Ik heb de verzekering afgesloten via een tussenpersoon en heb al een paar kritische vragen opgespaard voor onze volgende afspraak, na het volgen van de workshop over de AOV van de ZZP Academy."

Joke van Wittmarschen heeft offertes opgevraagd. "Het zou mij zo'n € 75,- per maand kosten waarbij het eerste jaar ziekte voor mijn eigen rekening was en daarna voor een maximaal bedrag van € 20.000,- per jaar. Per maand lijkt het niet veel premie, maar stel dat ik een beroep op de verzekering moet doen, dan houd ik netto zeer weinig over, want mijn urencriterium zal ik bij ziekte niet halen. Het gevolg is dat ik mijn zelfstandigenaftrek verlies. Dan vind ik het toch duur."

Kees Blok heeft wel een verzekering maar dat is een kostenpost. "Het maakt je duurder, zeker als concurrenten die kosten niet maken, want je moet het in je tarief doorberekenen. Ik moet de opdrachtgever aanspreken op goed opdrachtgeverschap en uitleggen dat ik dat wel goed geregeld heb."

RISICO INSCHATTEN

Iets meer dan 20% van de zelfstandig ondernemers maakt zich zorgen over de eigen gezondheid. Toch vindt op dit moment 95% zichzelf redelijk tot zeer gezond. Zelfstandig ondernemers bekijken de zaken graag optimistisch. Ze staan echt wel stil bij het risico arbeidsongeschikt te raken, maar toch denkt bijna 40% dat de kans dat zijzelf arbeidsongeschikt wordt, kleiner is dan voor anderen. De zelfstandig ondernemers blijken de arbeidsongeschiktheidsrisico's niet even goed in te schatten als de experts. Niet duidelijk is of de experts hun inschatting dan weer hebben afgestemd op de gemiddelde leeftijd en andere specifieke kenmerken van de groep ondernemers. Uit het onderzoek blijkt overigens ook dat een kwart van de zelfstandig ondernemers arbeidsongeschiktheid letterlijk wel eens aan den lijve heeft ondervonden.

VERTROUWEN

Het bedrijf neemt de zelfstandig ondernemer fulltime in beslag – al is daarvan ruim veertien uur per week niet betaald. De zelfstandig ondernemer levert meestal kennis of een combinatie van kennis en producten. Dit vergt persoonlijke inzet. On-

dernemen is alles of niets. Bij de drie ondernemers die in dit artikel aan het woord zijn, leven twijfels: heb ik het wel goed geregeld? Aan de ene kant is er de vraag: wat zou er met mij kunnen gebeuren dat ik niet meer kan ondernemen? Aan de andere kant is er onzekerheid over de inschatting door de verzekeraar. Stel dat ik mijn been breek, dan kan het zomaar zijn dat de verzekeraar bepaalt dat ik nog voor 70% arbeidsgeschikt ben en dan krijg ik maar 30% van de maximale vergoeding. Of stel dat ik voor 30% arbeidsgeschikt ben verklaard. Kan ik dan mijn onderneming op poten houden of zelfs weer overeind krijgen – met 30% van de inzet?

Joke van Wittmarschen: "Wat kan er met mij gebeuren op zo'n manier dat ik echt niet meer kan werken? Ik zou beide armen moeten breken of ongeneeslijk ziek moeten zijn om arbeidsongeschikt te zijn."

Peter Ladage: "Ik zou wel graag zien dat er een onafhankelijke partij is die je arbeidsongeschiktheid beoordeelt. Maar dat kost dan ook weer geld en leidt misschien tot hogere uitkeringen en dat maakt het weer duurder. Het punt is toch dat de verzekeraar winst wil maken."

ALTERNATIEVE OPLOSSINGEN

Een verrassende uitkomst van het onderzoek is dat de zelfstandig ondernemers ervan uitgaan dat ze gemiddeld ruim vijftien maanden kunnen overbruggen voordat arbeidsongeschiktheid echt een financieel probleem wordt. Dit is extra intrigerend omdat ze denken dat arbeidsongeschiktheid gemiddeld iets meer dan dertien maanden duurt.

In dit onderzoek heeft bijna de helft van de ondernemers een AOV of een alternatieve oplossing, zoals vermogen, achter de hand. Stellingen als: ik wil zelf kunnen bepalen wat ik wel en niet wil verzekeren. Of: gezamenlijke kunnen we een soort AOV ontwikkelen die betaalbaar en flexibel is, krijgen in het onderzoek veel bijval. Een AOV speciaal voor zelfstandigen is dus niet overbodig.

Kees Blok: "Je pensioen dat bepaal je zelf. Dat geeft een ander gevoel. Dat geld ligt er. Hier wil je alleen maar minder aan uitgeven. Ik heb ervoor gekozen om de eerste drie maanden zelf te overbruggen. Ik ben met mijn samenwerkingsnetwerk aan het kijken naar het broodfonds. Dan zorgen we zelf voor een oplossing voor de eerste twee jaar. Dan moet de verzekering daarna toch een stuk goedkoper kunnen."

Joke van Wittmarschen: "Ik blijf me afvragen: doe ik het nu wel goed? Maar ik leg liever wat weg voor mijn pensioen of een buffer, dan voor een verzekering. Gelukkig heb ik geen hypotheek en stel dat ik ongeneeslijk ziek word, dan vind ik het niet zo erg om mijn pensioen alvast op te eten."

Vaak is een AOV flexibeler dan u denkt, maar schuiven met de premie betekent ook schuiven met de voorwaarden. Waar let je op bij het afsluiten van een AOV? Lees de rubriek TIPS & TRICS op pag. 16. Wilt u alles weten over AOV, volg dan de gratis workshop 'AOV, weggegooid geld?' op 6 september 2012 bij de ZZP Academy. Meer informatie: <http://www.fnvzzp.nl/nl/producten/arbeidsongeschiktheidsverzekering-weggegooid-geld.html>.



AANSPRAKELIJKHEID BIJ LETSELSCHADE zelfstandig ondernemer

Het zal je maar gebeuren. Je wordt als zelfstandig professional getroffen door *een bedrijfsongeval bij je opdrachtgever*, bent niet verzekerd voor arbeidsongeschiktheid, verliest een deel van je rechterbeen en je moet *procederen tot en met de Hoge Raad over de aansprakelijkheid* van je opdrachtgever. DOOR **EWALD VAN SARK**

Na zeven jaar weet je nog niet waar je aan toe bent, omdat de Hoge Raad je zaak terugverwijst naar het hof Den Bosch. Toch geeft deze publiciteitsgevoelige uitspraak die de Hoge Raad kortgeleden deed voor de praktijk wel richtlijnen aan de hand waarvan letselschadezaken van zelfstandigen kunnen worden getoetst.

DE WET

Op grond van art 7:658 BW is niet alleen de werkgever (in beginsel) aansprakelijk voor de schade die de werknemer bij het werk lijdt, maar is ook op grond van lid 4 van dat artikel hij/zij, die in de uitoefening van zijn beroep of bedrijf arbeid laat verrichten door een persoon met wie hij geen arbeidsovereenkomst heeft, aansprakelijk voor de schade die deze persoon in de uitoefening van zijn werk lijdt. Lid 4 is met de Wet Flex per 1 januari 1999 toegevoegd met het doel mensen te beschermen die werken op basis van detachering, uitzending of aanneming van werk.

DE CASUS

De zelfstandige was ingehuurd door zijn opdrachtgever om bij een derde een machine te reviseren en daarbij overkwam hem het ongeval. De zelfstandige heeft een verklaring voor recht gevraagd dat de opdrachtgever aansprakelijk is en gevraagd om een – nader op te maken – schadevergoeding. Schadevergoeding komt pas aan de orde als er aansprakelijkheid is vastgesteld. De rechtbank en het hof Arnhem hebben de vorderingen afgewezen, omdat zij vonden dat de werkzaamheden juist niet zijn verricht in de uitoefening van het bedrijf van de opdrachtgever en dan gaat aansprakelijkheid op grond van 7:658 lid 4 BW niet op.

HOGE RAAD

De Hoge Raad vindt dat artikel 7:658 lid 4 BW wel van toepassing kan zijn als de arbeid door een zelfstandige op grond van een overeenkomst van opdracht wordt verricht. Met art. 7:658 lid 4 BW is beoogd aansprakelijkheid aanwezig te achten als de derde onvoldoende veiligheidsmaatregelen treft en de opdrachtnemer daardoor schade lijdt. Hoewel de wetgever heeft gedoeld op situaties waarin een werknemer door zijn werkgever bij een derde is tewerkgesteld, blijkt uit de wetsgeschiedenis dat de wetgever verder wilde gaan. De bepaling kan dus ook gelden als tussen degene die de arbeid verricht en degene voor wie hij de arbeid verricht geen ar-

beidsovereenkomst is gesloten. De wetgever heeft volgens de Raad bedoeld mensen te beschermen die zich, wat betreft de zorgplicht van de werkgever, in een met een werknemer vergelijkbare positie bevinden.

Dat betekent dat art. 7:658 lid 4 BW geldt als de zelfstandige voor de zorg voor zijn veiligheid (mede) afhankelijk is van zijn opdrachtgever. Of dit het geval is, zal aan de hand van de omstandigheden van het geval bepaald moeten worden. Het gaat om de feitelijke verhouding tussen betrokkenen, de aard van het werk en hoe de opdrachtgever, al dan niet met hulppersonen, invloed heeft op de werkomstandigheden van de zelfstandige en de aanwezige veiligheidsrisico's.

Verder is van belang dat het werk is gedaan in de uitoefening van het beroep of bedrijf van de opdrachtgever. Dat is niet beperkt tot de corebusiness van de opdrachtgever of wat in het verlengde daarvan ligt. Juist vanwege de beoogde bescherming kunnen daaronder ook andere werkzaamheden vallen. Het gaat erom of het werk, vanwege de wijze waarop de opdrachtgever aan zijn beroep/bedrijf invulling pleegt te geven, feitelijk tot zijn beroeps- of bedrijfsuitoefening behoren. Dit zal opnieuw aan de hand van de omstandigheden van het geval beoordeeld moeten worden door het hof Den Bosch.

De Hoge Raad kan niet over feiten maar alleen over toepassing van het recht beslissen. Het hof zal dus aan de hand van de concrete omstandigheden moeten beoordelen of de opdrachtgever aansprakelijk is en zo ja, hoe de schadevergoeding vastgesteld wordt.

Psychisch letsel

Vaak wordt gevraagd of niet-lichamelijke klachten ook onder dit artikel vallen. De Hoge Raad heeft een paar jaar geleden in een werknemerszaak bepaald dat dergelijke klachten ook onder de bescherming van artikel 7:658 BW vallen. Daarbij geldt wel dat het oorzakelijk verband tussen bijvoorbeeld te hoge werkdruk en een burn-out wat lastiger kan worden aangetoond dan in de zaak waar de Hoge Raad kortgeleden over besliste.

DUURZAAM VITAAL BLIJVEN!

De AOW-leeftijd gaat omhoog. We moeten langer werken, duurzaam inzetbaar blijven. Voor zelfstandig ondernemers is dit nog belangrijker dan voor werknemers. Vitaliteit is dan ook niet voor niets een van de speerpunten van FNV Zelfstandigen in 2012. Doe de online health check. Eventueel gevolgd door een offline sessie met een gezondheidscoach.

LINDE GONGGRIJP, directeur FNV Zelfstandigen: "Duurzame inzetbaarheid, daar denk je niet zo gauw aan als je midden dertig bent en zo gezond als een hoentje. Maar je moet dan wel nog ruim dertig jaar mee. Hoe vitaal ben je? Leef je wel gezond? Veel zelfstandig ondernemers werken keihard en meer dan veertig uur per week. Hard werken is niet ongezond, zolang je maar blijft investeren in je vitaliteit. Want als je arbeidsongeschikt wordt, ben je enorm de klos. Onze rol als vakbond is om het onderwerp vitaliteit op de agenda te zetten. Wat is het? Wat kun je er zelf aan doen? Daarom hebben we twee partners bij elkaar gezocht voor een interessant pilotproject. Onze leden met een arbeidsongeschiktheidsverzekering konden afgelopen mei gratis gebruikmaken van een gezondheidscoach. Als de pilot een succes wordt, gaan we het breder trekken."

MARTIN PET, manager Lifeguard: "Wij hebben een product ontwikkeld om inzicht te krijgen in je energiemangement. Eerst krijg je online een health-check. Die vragenlijst kost je een kwartier. Indien gewenst volgt daarna nog een consult van een uur met een van onze gezondheidscoaches. In dat consult worden enkele fitheidsparameters gemeten en krijg je een advies op maat. Het accent ligt op coaching. We bieden dit product al tien jaar aan, maar hebben nu een versie ontwikkeld specifiek voor de arbeidssituatie van zelfstandig ondernemers. De pilot is nog maar een paar dagen oud, maar de 120 beschikbare consulten zijn nu al bijna volgeboekt. Het wordt dus vast een succes."

ANNEMIEK VOS, productmarketeer Zilveren Kruis Achmea, sponsor van de pilot: "Wat wij willen met deze pilot? Dat onze verzekerden zo gezond mogelijk blijven. Zodat we zo min mogelijk hoeven uit te betalen op de afgesloten arbeidsongeschiktheidspolissen", zegt ze met een knipoog. "Het is natuurlijk evident dat een verzekeraar belang heeft bij preventie. Preventie is doorgaans goedkoper dan schade. Maar het mes snijdt aan twee kanten. Want als wij minder uitkeren gaan de premies omlaag. Dus dit is een klassieke win-winsituatie. Je kunt helaas niet binnen een paar maanden al zien of de pilot besparingen oplevert. Maar als er alleen al meer wordt nagedacht over vitaliteit en over preventie is dat al pure winst voor ons. Wat mij betreft schalen we de pilot dan op naar alle ondernemers."

KEURWERK

FEEDBACK VAN DE OPDRACHTGEVER

Uit onderzoek van de TU Eindhoven blijkt dat het voor opdrachtgevers belangrijk is hoe professioneel zelfstandig ondernemers zijn, en dan niet alleen vakinhoudelijk. Zelfstandig ondernemers die goed scoren op empathie, enthousiasme, klantgerichtheid en die een proactieve instelling hebben, worden gewaardeerd en maken meer kans op een nieuwe opdracht. Op basis van dit onderzoek ontwikkelde FNV Zelfstandigen in samenwerking met Keurwerk, online kennisleverancier voor ondernemers, een doeltreffende manier om feedback te krijgen. Na voltooiing van de opdracht legt KeurWerk de opdrachtgever een korte vragenlijst voor. Met de resultaten hiervan in de hand kunnen zelfstandig ondernemers onderzoeken waarom ze wel of geen nieuwe opdrachten krijgen, krijgen ze inzicht in hun eigen functioneren en weten ze hoe zij zich kunnen verbeteren.

Leden van FNV Zelfstandigen krijgen bij aanmelding bij KeurWerk 25% korting. Kijk voor meer informatie op <http://www.fnvzvp.nl/keurwerk> en www.keurwerk.nl.



WORKSHOP LEDENPLATFORM

De start van het Ledenplatform is hard op weg om zeer succesvol te worden. Toch is het bij een nieuw 'product' onvermijdelijk dat er de nodige vragen rijzen bij de gebruikers. Speciaal daarom organiseert ZZZP Academy een gratis workshop waarin alle mogelijkheden uitgebreid worden uitgelegd.

Heeft u interesse? Meldt u dan snel aan op onze website www.fnvzvp.nl/zzpacademy.

DOOR RIA HARMELINK
FOTOGRAFIE MARK KUIPERS

SWERUS SPELDEKAMP

“Bijna 20 jaar heb ik bij de politie gewerkt op verschillende afdelingen, maar het langst bij de verkeersongevallendienst. Vervolgens ben ik mijn eigen bedrijf gestart waar ik voortgezette verkeersopleidingen gaf aan onder meer de brandweer, politie en directiechauffeurs met persoonsbeveiligingselementen. Dat heb ik na een aantal jaren beëindigd. Maar het bloed kruipt waar het niet gaan kan, dus nu werk ik als zelfstandig ongevallenanalist.”

“Toen ik nog voortgezette verkeersopleidingen gaf belde het UWV mij met de vraag of ik beroepschauffeurs zou kunnen begeleiden die na een, soms dodelijk, ongeval thuiszaten. Tijdens de traumabegeleiding voerde ik gesprekken met ze over wat er was gebeurd, hoe het had kunnen gebeuren en hoe zo iets in de toekomst voorkomen zou kunnen worden.

In een geval vroeg ik het proces-verbaal op om duidelijkheid te krijgen. Het viel me op dat daar zaken in stonden die niet waar konden zijn. De betrokkene kon geen schuld hebben, toch werd hem dat ten laste gelegd. Ik heb me er in vastgebeten en uitgevlooid hoe het precies was gegaan. Deze documentatie is ingebracht in de rechtszaak en dat leidde tot vrijspraak.

Na beëindiging van mijn zaak ben ik een aantal jaren andere dingen gaan doen. In 2007 kwam ik met

een advocaat in gesprek over een dodehoek-ongeval. Hij huurde mij vervolgens in voor een cliënt van hem. Zo is het vanzelf richting zelfstandig ondernemerschap gegaan. Inmiddels heb ik verschillende opdrachtgevers.

Voor iedere zaak stel ik een dossier samen op basis van foto's, video-opnamen, situatietekeningen, berekeningen, et cetera. Zo maak ik voor de rechter zichtbaar wat er precies gebeurd is. Het is dankbaar werk, je draagt eraan bij dat mensen niet onterecht veroordeeld worden en dat strookt met mijn rechtvaardigheidsgevoel.

Van FNV Zelfstandigen ben ik lid geworden omdat ik een beroep op ze kan doen als ik een juridisch geschil heb met een opdrachtgever, gebruik kan maken van hun incassoservice en ik kan met al mijn zakelijke vragen bij ze terecht. Dat is prettig.”

Meer informatie:
www.fnvzpp.nl/eigenbaas

«Het is een heerlijk gevoel zelfstandig en creatief zijn»

Roelf Kampinga (52) heeft een passie voor gezondheid. *Het is dan ook niet zo verwonderlijk dat hij daarvan zijn beroep heeft gemaakt.* Zijn bedrijf FitVitaal streeft ernaar dat mensen zich gelukkig voelen in hun werk en dat heeft alles te maken met *fysiek en mentaal in balans zijn.* “Wist je dat ziekteverzuim het bedrijfsleven 10 miljard euro per jaar kost?!”

DOOR RIA HARMELINK

ZELF OOK FIT EN VITAAL?

“Jazeker. Iedere week loop ik met mijn zoon in de duinen en ik zit op een spinningclubje. Dus fysiek zit het wel goed. Mentaal overigens ook. Ik haal veel energie uit mijn werk. Ik ben altijd bezig met het ontwikkelen van nieuwe producten. Dat laat me nooit los. Maar het voelt absoluut niet als een belasting dat ik geen duidelijke scheidslijn heb tussen werk en privé. Al vinden ze dat thuis soms minder, haha.”

HOE KWAM U EROP OM ‘MENSEN GELUKKIG TE MAKEN’?

“Ik heb jaren bij de Nederlandse Spoorwegen gewerkt. Mijn specialisme was arbeidsgerelateerd gezondheidsmanagement. Bij de NS hebben veel medewerkers klantcontact. Denk aan conducteurs, loketmedewerkers en perronmedewerkers. Zij hebben te maken met agressie en weerstand bij de klant. Dat levert stress op, mensen krijgen steeds minder plezier in hun werk en worden uiteindelijk ziek. Ik begeleidde medewerkers om weerbaarder en zelfstandiger te worden zodat ze zich gelukkig voelden in hun werk en niet ziek werden.

DAAR WORDEN DE BAZEN OOK HEEL GELUKKIG VAN.

“Het een leidt tot het ander, maar daar is niets mis mee. Wist je dat ziekteverzuim het bedrijfsleven 10 miljard euro per jaar kost?! Het is een win-winsituatie: de medewerker voelt zich prettig in zijn werk en is daardoor minder ziek en de organisatie heeft een positief ingestelde medewerker die productiever is.”

MAAR DEZE MEDEWERKER BEGON VOOR ZICHZELF...

“Op een gegeven moment dacht ik: dat kan ik ook als zelfstandig ondernemer. Ik wilde graag voor meerdere bedrijven werken. Twee jaar geleden heb ik de stap gemaakt en het gaat lekker. Het is een heerlijk gevoel, zelfstandig en creatief zijn. Ik heb



ROELF KAMPINGA, FITVITAALSERVICE



«Medewerkers zijn het belangrijkste kapitaal van een organisatie»

echt lol in mijn werk en over klandizie heb ik ook niet te klagen. Het geeft voldoening om bedrijven te ontzorgen.”

NOG UITDAGINGEN?

“Altijd. Sterker nog, vorig jaar liep ik de directeur van Sportservice Nederland tegen het lijf. Hij was op zoek naar iets nieuws om medewerkers van bedrijven vitaler te maken. We hebben de handen ineengeslagen en samen FitVitaal ontwikkeld. Uit onderzoek blijkt dat 80% van de medewerkers niet lekker in hun vel zit. Dat is toch ernstig?! Eigenlijk is het jammer dat we niet de vitaliteit van spelende kinderen vast kunnen houden en zo gezond ouder kunnen worden.”

HOE WERKT HET?

“Ik ga in gesprek met de organisatie over goed werkgeverschap, we leggen bloot wat de problemen zijn. De medewerker doet vervolgens een gezondheidstest om de vitaliteit te bepalen: is de focus mentaal, fysiek en of ligt deze op leefstijl? Daarna bepalen we welke training daar het best bij past. Met sport en bewegen verbeteren we de lichamelijke en mentale

conditie. Uiteindelijk leidt dat tot een gezonde geest in een gezond lichaam. Het traject neemt drie maanden in beslag. Afsluitend is er weer een check, dan zie je echt een aantoonbare verbetering. We borgen dit in het hr-beleid. Het is super dat je verschil kunt maken.”

KORTOM, NOOIT MEER IN LOONDIENTST?

“Ik vind alles leuk aan het zelfstandig ondernemerschap. Hoewel, aan een ding heb ik een hekel: de administratie. Ik ben meer een creatieveling. De papierwinkel besteed ik dan ook uit aan een accountant. Maar ja, dan nog moet je zelf zaken op orde hebben, al die verzekeringen, je pensioen... In loondienst ben je wat dat betreft verwend. Dat ik moet bikkelen om klanten binnen te halen in deze economisch mindere tijd vind ik een uitdaging. Het is jammer dat het bedrijfsleven trainen vaak als een ‘luxe’ product ziet, terwijl medewerkers het belangrijkste kapitaal zijn. Ze geven liever drie keer zoveel aan de achterkant uit aan bijvoorbeeld re-integratietrajecten dan aan de voorkant, terwijl dat toch echt goedkoper is.”

Meer informatie:
www.fnvzzp.nl/eigenbaas

VITAAL

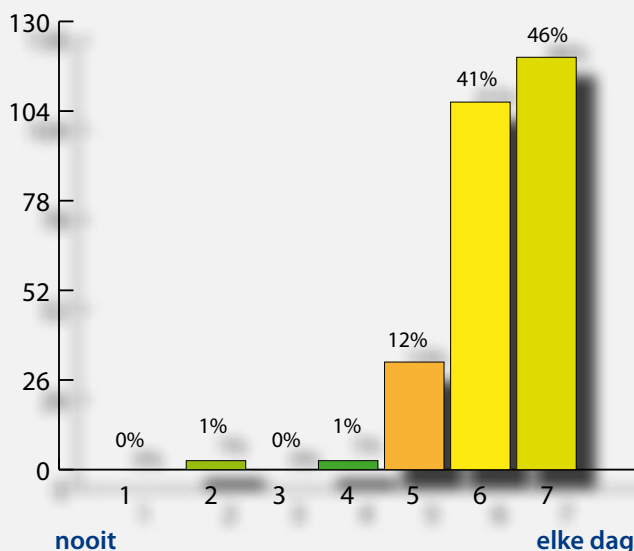
Zelfstandig ondernemers melden zich minder vaak ziek – bij wie zou je dat moeten doen? Maar zijn ze daarmee fit en vitaal? Hoe denken zelfstandigen over hun vermogen om zich aan te passen en fit te blijven op de langere termijn?

De meerderheid voelt zich nu fit en sterk, tweederde zit nu middenin de beste periode van het leven, maar na even doorvragen lijkt dat toch niet helemaal waar. Als men zich voorstelt dat de 'beste periode ooit' een 10 zou krijgen, dan geeft nog maar 10% zichzelf nu een 10. Maar zesjes worden het niet. In totaal komt 92% uit op een 7 of hoger.

ELKE DAG ENTHOUSIAST

Bijna de helft is elke dag enthousiast over het werk en de onderneming. De rest is dat bijna elke dag. De ondernemers verwachten dat ze nog wel een hele tijd door kunnen gaan. De jongste deelnemer aan de peiling is 27 en mikt op 70. De oudste is 85 en durft hier geen uitspraak over te doen. Ongeveer tweederde verwacht te blijven ondernemen tot 66 jaar of zelfs ouder. 18% denkt ook na het 70^e jaar nog ondernemer te zijn.

Ik ben enthousiast over mijn werk en mijn onderneming



HET AFSLUITEN VAN EEN AOV

Veel zelfstandig ondernemers twijfelen over het afsluiten van een arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV). Is het niet te duur en heb ik het daarmee goed geregeld? Toch zijn verzekeringen vaak flexibeler dan gedacht. Ook bij de AOV kunt u aan de knoppen draaien. Het kost wel even tijd om u erin te verdiepen.

Stap 1: bepaal zelf welke zekerheid u zoekt

- Breng precies in kaart wat u wilt. Schets de ideale situatie en de minimale situatie.
- Zet op een rij wat uw risico's zijn.
- Zoek advies. Laat iemand die verstand heeft van de AOV uitleggen wat de mogelijkheden en beperkingen zijn.

Stap 2: vergelijk de mogelijkheden

- Vergelijk verschillende aanbieders.
- Kiest u voor het afsluiten van een verzekering bij een tussenpersoon, vraag dan wat deze precies voor u doet. Is deze tussenpersoon onafhankelijk of heeft hij belang bij het afsluiten van bepaalde verzekeringen?

Stap 3: lees de kleine lettertjes echt

- Neem de tijd om de algemene voorwaarden door te nemen. Verdiep u echt in de kleine lettertjes.
- Probeer te achterhalen hoe de verzekeraar die u op het oog heeft in de praktijk te werk gaat.
- Stel kritische vragen aan de tussenpersoon:
 - Kent u zelfstandig ondernemers die een claim hebben ingediend bij een verzekeraar?
 - Wat vond u van het gedrag van die verzekeraar?
 - Kan ik bij u terecht met vragen over het invullen van het vragenformulier?
 - En ook als ik een claim wil indienen?
 - Test de kennis van de tussenpersoon door lastige vragen te stellen over polisvoorwaarden.
- Als u direct zelf zaken doet met een verzekeraar, stel dan kritische vragen aan de verzekeraar:
 - Kunt u voorbeelden geven van zelfstandig ondernemers die een claim hebben ingediend?
 - Kunt u inzicht geven in de manier waarop de verzekeraar het afgelopen jaar heeft gereageerd op claims?
 - Hoe gaat het indienen van een claim precies in zijn werk?
 - Is de verzekeraar bereid om in te gaan op alle vragen die u heeft over de algemene voorwaarden?

Stap 4: neem een beslissing

Het kan handig zijn om nog even door te gaan met het op een rij zetten van alternatieve oplossingen en er daar dan een van te kiezen. Besluit pas om op een offerte in te gaan als u alle voorwaarden helemaal hebt doorgenomen en al uw vragen naar tevredenheid beantwoord zijn.

DUURZAAM INZETBAAR: TALENT, KENNIS EN GEZONDHEID

Met elkaar zijn we het eens dat wij allen vitaal aan het werk willen blijven tot aan ons pensioen. Als zelfstandig ondernemer wil je niet dat je eerder moet afhaken of te horen krijgt dat je het niet meer bij kunt benen. Op dit moment zien we dat veel werknemers de overstap maken naar zelfstandig ondernemerschap om zo duurzaam hun talent in te zetten. Zelfstandigheid geeft autonomie en autonomie is belangrijk om vitaal en inzetbaar te blijven. Zelf regie kunnen nemen. Maar is dat altijd de oplossing?

ONDERNEMEND

Er is een zichtbare ontwikkeling op de arbeidsmarkt merkbaar waarin medewerkers steeds ondernemender worden. Zij nemen graag het heft in eigen hand of dat wordt van ze verwacht, omdat de organisatie erom vraagt. We worden gestimuleerd om meer onafhankelijk te zijn (meer autonomie), onszelf meer aan te sturen, een focus te kiezen en met anderen en leidinggevenden de dialoog aan te gaan en kennis te delen. Organisaties en bedrijven staan voor de uitdaging om meer ruimte te bieden aan ondernemende medewerkers.

OVERSTAP NAAR ONDERNEMERSCHAP

Oudere medewerkers worden in de praktijk steeds vaker naar zelfstandig ondernemerschap geleid of nemen zelf het initiatief. Op zich is dat een prima stap. Maar het kan nog veel beter als alle spelers hier hun rol zouden nemen, niet alleen de startende ondernemer zelf, maar ook de organisaties en bedrijven, samen met de sociale partners. Zo kunnen ze gezamenlijk duurzame inzetbaarheid versterken en daarmee het talent en de kennis behouden en een goed vitaliteitsbeleid ontwikkelen.

OPLOSSING CREEREN

Een goede oplossing creëer je door te denken aan:

- meer ruimte voor individuele varianten in collectieve afspraken;
- het verder ontwikkelen van intern ondernemerschap;
- het op peil houden van onderhandelings- en dialoogvaardigheden;
- denken in mogelijkheden;
- aandacht voor duurzaam opdrachtgeverschap door feedback te geven, heldere afspraken te maken en goede tarieven te betalen voor goed werk.

FNV Zelfstandigen wil een bijdragen leveren aan de duurzame inzetbaarheid van zelfstandigen door leden concreet een tool aan te bieden in de vorm van een health check. Maar we doen dat ook door met maatschappelijke organisaties de dialoog aan te gaan over wat duurzame inzetbaarheid betekent voor zelfstandigen.

Hebt u ideeën of wilt u hierover meedenken? Laat het onze weten! Mail



KAREN ROMME

Karen Romme is ondernemer, auteur van ondernemersboeken, onder andere *Calimeromarketing*, en is columnist van *Het Financieele Dagblad*.

LIBELLEVRUW

Na zeven jaar bedrijfsevenementen organiseren, begon ik eind vorige eeuw een tijdschrift voor startende ondernemers. Op een gegeven moment benaderde het weekblad *Libelle* ons voor een dag voor lezeressen die het ondernemerschap overwogen. Nu breng ik liever twee uur in een tandartsstoel door dan een *Libelle* te moeten lezen, maar toch stelden we een startersdag samen. *Libelle* gaf aan wat een kaartje mocht kosten en ze wilden graag een aanbieding voor twee personen, want "een Libellevrouw gaat nooit alleen".

De Libelle Startersdag kan ik me niet meer herinneren. Het enige dat ik heb onthouden is dat samen op pad gaan gezelliger is dan alleen. Sindsdien vraag ik me bij elke uitnodiging af of ik iemand ken die met deze Libellevrouw mee wil. Zo ontspon zich vorig jaar op Twitter de volgende privéconversatie met een solo-ondernemer uit Tilburg.

Ik: "Heb jij de uitnodiging voor dit evenement (link bijgevoegd) ook gehad?"

Hij: "Nog niet gezien, dank je wel."

Ik: "Als jij je ook even aanmeldt, kunnen we gezellig als Libellevrouwen samen gaan."

Hij: "Lekker arm in arm lopen en dan heel hard praten in een stiltecoupe... Zoiets bedoel je? Ik meld me vandaag aan."

Ik: "Zoiets, maar deze Libellevrouw mag van haar baas wel in een stiltecoupe in de eerste klas zitten."

Hij: "Komt goed uit, want dat mag deze Libelleman ook van zijn baas."

En dus gingen mijn collega-ondernemer en ik gezellig een dagje samen met de trein naar een inspirerend evenement en kwam ik lekker vrolijk thuis.

De afgelopen twintig jaar heb ik zelden spijt gehad van mijn keuze voor het klein ondernemerschap. Maar als er iets is tegengevallen is het wel de eenzaamheid die erbij hoort. Altijd alleen beslissen, alleen zelf precies weten hoe je ervoor staat en altijd jezelf moeten motiveren.

Uitgerekend *Libelle* leerde mij hoe ik dat ondernemersleven een stukje minder eenzaam kon maken. En hoe ik dat als verlegen mens – die opziet tegen alleen naar bijeenkomsten gaan – kon omdraaien in iets waar ik energie van krijg. Volgens mij is dat precies waar de grootste uitdaging ligt voor kleine ondernemers. Dingen vinden en doen die jou motiveren en jou energie opleveren. Zo veel energie dat je niet anders kunt dan succesvol worden. Een mooie uitdaging.

FOTOGRAFIE PAULINE SEIJ



Hoe
PASSIEVITALER
je bent, hoe ondernemender je wordt

Passievitale ondernemers stralen. Zij hebben de lust, het lef en de kracht om tot grote hoogten te stijgen”, aldus Lorraine Vesterink, schrijfster van zes ondernemersboeken. Passie vitaliteit is dan ook een must voor elke zelfstandig ondernemer. **DOOR MARGOT BOUWENS**

Passievitaliteit is opgebouwd uit de woorden passie, ofwel harts-tocht, en vitaliteit: je lekker voelen, levenskrachtig zijn, werkkracht bezitten. In haar boek *PassieVitaliteit, startmotor voor ondernemingslust* definieert Lorraine Vesterink passievitaliteit als: vitaliteit door je passie te volgen, doen wat je leuk vindt en leuk vinden wat je doet. Ze verbaast zich erover dat iedere ondernemer weet dat je je passie moet volgen, maar dat zo weinig ondernemers dat ook echt doen.

PASSIEVITALITEITSSPIRAAL

Niemand is elke dag 100 procent passievitaal, dat hoeft ook niet. Een ontevreden klant of het mislopen van een opdracht zorgt bij elke ondernemer voor een dip in de dag. Ondernemers die passievitaal zijn hebben echter voldoende veerkracht om dit op te vangen. “De echt belangrijke dingen in het leven – lichaam (gezondheid), thuisfront, privérelaties, werk en geest (spiritualiteit) – staan met elkaar in verbinding. Je hebt een gezond lijf nodig, een thuis waar je tot rust kunt komen en relaties met mensen om je heen die je energie geven. Als dat klopt kun je passievitaal zijn in je werk. Dat lukt niet als je ziek bent, in scheiding ligt of ruzie hebt. Ben je passievitaal in je werk, dan ben je misschien toe aan het ontwikkelen van spiritualiteit als aanvulling op je dagelijkse activiteiten.”

Lichaam, thuisfront, relaties, werk en geest kunnen er samen voor zorgen dat je in een passievitaliteitsspiraal terechtkomt. “Als je ervoor zorgt op alle vijf de factoren goed te scoren, kom je in een positieve spiraal. Heb je dan een mindere dag, dan ben je daar niet meteen helemaal van ondersteboven.” Op welke factor iemand insteekt om passievitaal te worden, is voor iedereen anders. “De een zal beginnen bij het lichaam, bijvoorbeeld door minstens twee keer per week te gaan sporten. De ander bij het werk; door het aan te passen of een switch te maken kun je dichterbij je passie komen, waardoor je je vitaler voelt. En dat is weer van invloed op de relatie met anderen en zo verder.

IN ZES STAPPEN PASSIEVITAAL

Om passievitaal te worden gaan de meeste mensen door zes fasen. “Fase 0 is bewustwording: voel je je vitaal of niet? Fase 1 is iets erover lezen of de test invullen op onze website. Duidelijk wordt dan of je je passie volgt. Fase 2 is doen en acties uittesten. Dat kan betekenen dat je eens probeert of een powernap je energie geeft of dat je kijkt wat het met je doet als je jezelf een cadeautje geeft. Juist omdat je de deal waar je zo hard voor hebt gewerkt niet hebt gekregen. Het kan ook betekenen dat je heel iets anders gaat doen, iets waar je altijd al van droomde. Of dat je binnen je aanbod de grens opzoekt van wat bijna gek is. In fase 3 kun je dan langzaam beginnen met oogsten. Je voelt je al wat vitaler. In fase 4 bereik je passievitaliteit. En in fase 5 kun je gaan bijdragen aan de passievitaliteit van anderen en onderhoud je natuurlijk die van jezelf.”

10 VUISTREGELS VOOR MEER PASSIEVITALITEIT

1. **Work hard, play hard, rest hard**
2. **Ga op ontdekkingsreis**
3. **Doe wat je eigenlijk niet durft**
4. **Geloof erin en ga ervoor**
5. **Laat je zien**
6. **Wees leergierig**
7. **Wees positief**
8. **Wees verantwoordelijk voor het resultaat**
9. **Werk samen**
10. **Kom dichterbij jezelf**

Meer informatie over de test:

www.fnvzzp.nl/eigenbaas

De vuistregels die Vesterink kreeg van tien professionals (zie *kader*) zijn te gebruiken als handvatten om te werken aan passievitaliteit. Dat je het proces tijd moet geven, weet Vesterink uit eigen ervaring: “Het heeft lang geduurd voor ik mijn passie, cabaret, durfde te volgen. Mijn lezingen combineer ik tegenwoordig met liedjes waarbij ik mijzelf op de piano begeleid. Daar word ik blij van en ik merk dat mensen het waarderen als ik liedjes zing waar ze iets mee kunnen.”

WAAROM NIET?

Zelfstandig ondernemers zouden zich vaker en bewuster met passievitaliteit bezig moeten houden. “Ondernemers zijn vaak te druk met het draaiende houden van het bedrijf. Maar als je doet wat je leuk vindt, komt de rest vanzelf omdat je dan in een positieve flow raakt. De reden dat mensen niet altijd doen waar ze van dromen is angst om het bekende los te laten, angst voor onzekerheid, minder geld verdienen, et cetera. Maar wat is nou het ergste wat je in Nederland kan overkomen? Volg je hart, haal eruit wat erin zit, maak jezelf blij, zorg dat je passievitaal bent. Het kost wat, maar het levert vooral veel op.”

KOSTEN EN BATEN

Aan passievitaliteit hangt een – klein – prijskaartje. Het kost tijd, inzet, focus, durf en lef. En soms ook geld. “Daar staat tegenover dat passievitaliteit heel veel oplevert. Denk aan een vitaal lijf, een zeker gevoel over jezelf, een leuker leven en meer omzet omdat mensen graag zaken doen met mensen die stralen!”

«Succes bereik je niet met de lift. JE MOET DE TRAP NEMEN»

Maxim Drabon



WIJZIGING

Per 1 januari 2012 zijn de telefoonnummers van FNV Zelfstandigen gewijzigd
ledenservice 088-0997010
juridische service 088-0997020
incassoservice 088-0997030

CONTACT

FNV Zelfstandigen, bezoekadres: Varrolaan 100
Postbus 85400, 3508 AK Utrecht
Het kantoor is van maandag tot en met donderdag bereikbaar
van 8:30 uur tot 17:00 uur, vrijdag tot 16:00 uur,
telefoon 088-0997010, e-mail informatie@fnvzzp.nl

Openingstijden Juridische service: elke dag van 9.30 - 12.00 uur

Partner in
gezond ondernemerschap

WWW.FNVZZP.NL

