

# EIGEN BAAS

MAGAZINE VOOR  
DE ZELFSTANDIGE  
ZONDER PERSONEEL

JAARGANG 10 - JUNI 2009 - NUMMER 3

10 JAAR FNV ZELFSTANDIGEN - **IK VOORSPEL EEN GLANSRIJKE TOEKOMST** VOORZITTER MARTIN SPANJERS NEEMT AFSCHIED - SCHOLING MOET BETER GEFACILITEERD WORDEN - **HET IS NU MIJN TIJD, DAT MOET IK BENUTTEN** BOB KRONENBURG - OMGAAN MET WANBETALERS - **HOE GEBRUIK JE LINKEDIN?**-DIERENFYSIOTHERAPEUT, CHIROPRACTOR EN NIEUW LID - **LEDENDAG GROOT SUCCES**



A close-up portrait of Martin Spanjers, an older man with white hair and glasses, wearing a dark suit, a blue checkered shirt, and a dark tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a solid orange-red color.

**INTERVIEW**

DOOR RIA HARMELINK  
FOTOGRAFIE MARK KUIPERS

**MARTIN SPANJERS,  
SCHEIDEND VOORZITTER VAN FNV ZELFSTANDIGEN:  
«IK VOORSPEL EEN GLANSRIJKE  
TOEKOMST»**

Martin Spanjers is vakbondsman in hart en nieren. Na zijn studie economie ging hij aan de slag bij de FNV en daar is hij altijd gebleven. Aan zijn bijna dertigjarige carrière binnen de bond komt op 10 juni 2009 een einde. Hij neemt na tien jaar afscheid als voorzitter van FNV Zelfstandigen. "Het is tijd voor vers bloed."

In 1999 stond Martin Spanjers (63) aan de wieg van FNV Zelfstandigen. "Ik speelde al langer met het idee dat we eigenlijk ook iets voor de zelfstandigen moesten doen. Alleen wisten we niet goed hoe. Uiteindelijk werd de oplossing een eigen vereniging: FNV Zelfstandigen." Hij werd voorzitter van deze nieuwe tak. "De doelstelling was om in drie jaar 3.000 leden te krijgen, dat werden er 3.600. Een groot succes dus."

Maar aan alles komt een eind. Tien jaar later en 12.000 leden verder neemt hij afscheid. Niet met een groot feest, want daar houdt Spanjers niet zo van. "Vanwege het lustrum is er een symposium, dan is mijn afscheid ook. Ik ben niet zo belangrijk, als bestuur zit je toch op afstand. De directeur met het team geven in de dagelijkse praktijk vorm aan FNV Zelfstandigen."

#### **OP DE BARRICADEN**

Spanjers heeft een indrukwekkende carrière achter de rug bij de FNV. In 1980, vers van de universiteit, startte hij bij de Vervoersbond en viel hij meteen met zijn neus in de boter. In de Rotterdamse haven werd geherstructureerd, er stonden veel banen op de tocht. Hij schreef mee aan een werkgelegenheidsakkoord. "Het waren roerige tijden maar ook heel uitdagend, want de vakbonden hadden toen nog geen positie in de haven."

Toen die klus was geklaard, gloorde de volgende al aan de horizon. "In 1985 stond ik samen met anderen aan de wieg van het werkgelegenheidsplan voor het wegvervoer." Dat ging niet zonder slag of stoot. "Er moest een truckersstaking aan te pas komen. Een grote actie, alle wegen waren geblokkeerd." En weer maakte Spanjers een overstap, hij ging naar de Dienstenbond. "Een compleet andere wereld." Glimlachend: "Toen kocht ik mijn eerste pak en heb ik mijn haren netjes laten knippen." In 1992 werd hij voorzitter van de Dienstenbond en in 1998 nam hij, gesteund door het bestuur, de bondsraad en het personeel, het initiatief tot de oprichting van Bondgenoten. Een jaar later richtte hij FNV Zelfstandigen op.

#### **HARD AAN DE WEG GETIMMERD**

FNV Zelfstandigen heeft veel bijgedragen aan de positie van zzp'ers in het arbeidsbestel. "We hebben hard aan de weg getimmerd en worden inmiddels serieus genomen. Bij ministeries lopen we gewoon binnen. En twee keer per jaar organiseren we een conferentie met ministers en staatssecretarissen om zaken te bespreken." Maar FNV Zelfstandigen heeft meer voor elkaar gebokst. "Er is nu een zwangerschapsuitkering voor zelfstandigen. En heel geslaagd is de realisering van de VAR (Verklaring Arbeids Relatie). Dat is voor meer dan vijftig procent onze verdienste. We lobbyen nu hard om de voorwaarden voor de VAR aan te passen en ik voorspel dat we daar over niet al te lange tijd op gaan scoren, de wil bij het ministerie

is er." Hij legt uit. "De VAR maakt nu nog een onderscheid tussen ondernemers die parttime ondernemen en fulltimers. Dat is voor de zelfstandige en voor de opdrachtgever niet relevant. Dat verschil willen we er graag uit hebben. Ook roept de vraag over het aantal opdrachtgevers in de praktijk veel misverstanden op. Zelfstandigen denken dat ze per se meerdere opdrachtgevers moeten hebben. Dat is niet zo. Dus ook op dat punt zou de VAR aangepast kunnen worden."

Trots is Spanjers ook op de juridische dienstverlening. "We hebben drie juristen in dienst en vier mensen op de helpdesk. Wij kunnen 80 procent van alle gestelde vragen meteen beantwoorden. Dit is absoluut een van de grootste toegevoegde waarden voor de leden. Sterker nog, zelfs ministeries, de Kamers van Koophandel en het UWV kloppen regelmatig bij ons aan voor voorlichting."

#### **TOEKOMST**

De toekomst van FNV Zelfstandigen ziet hij vol vertrouwen tegemoet. "Wat betreft de kwantiteit zit het goed. Afgelopen jaar groeiden we rond de 15 procent. Als het om kwaliteit gaat moet er blijvend gefocust worden op het versterken van het dienstenpakket. FNV Zelfstandigen is nu bezig om een klankbord voor starters op te zetten." Hij geeft een voorbeeld. "Stel je bent hovenier, dan kun je op de website kijken welke hoveniers er bij jou in de buurt zitten. Daar kun je dan contact mee zoeken, eens mee gaan praten of zelfs misschien eens meedraaien. Zo kun je als startende ondernemer valkuilen vermijden."

Ook internationaal zette Spanjers wat in gang. "Ik heb me altijd sterk betrokken gevoeld bij de Europese ontwikkelingen op dit vlak en wilde daarom ook iets van de grond trekken. In 2004 heb ik in Amsterdam een congres georganiseerd waar bonden voor zelfstandigen uit verschillende landen aan deelnamen. Dat was een groot succes. Sinds die tijd komen we ieder jaar in een ander land bij elkaar. In 2008 sloten we ons aan bij UNI Global Union, de grootste internationale bond. Daarbinnen willen we graag een eigen secretariaat voor zelfstandigen realiseren. Daar zetten we nu op in."

#### **LOSLATEN**

Na 10 juni laat Spanjers het helemaal los, hoewel dat wel een klein beetje zeer doet. "Ik heb een fantastische tijd gehad, maar het is goed zo. En nieuwe mensen moet je de ruimte geven, dat werkt het best." Aan een nieuwe voorzitter en voor een groot deel een nieuw bestuur, wordt druk 'gewerkt'. "Er zijn vijftig reacties binnengekomen van mensen die in het bestuur willen. Dat is toch fantastisch!" Trots voegt hij eraan toe: "FNV Zelfstandigen leeft echt. Ik voorspel de club een glansrijke toekomst, want het aantal zelfstandigen in Nederland ligt rond de 600.000 en dat groeit nog ieder jaar."

## ZELFSTANDIG LEVEN

---

DOOR RIA HARMELINK  
FOTOGRAFIE MARK KUIPERS

**BOB KRONENBURG, THE CROWD COMPANY:**

# «HET IS NÚ MIJN TIJD, DAT MOET IK BENUTTEN»

Zestigurige werkweken zijn voor Bob Kronenburg (25) geen uitzondering, maar dat voelt hij absoluut niet als een belasting. Zijn bedrijf The Crowd Company adviseert organisaties op het gebied van web 2.0, ofwel interactieve webmarketing en crowdsourcing. “Ik borrel over van de ideeën.”

[www.thecrowdcompany.com](http://www.thecrowdcompany.com)



### **BEVALT HET ZELFSTANDIG ZIJN?**

“Hoewel ik pas acht maanden een eigen bedrijf heb, kan ik zeggen dat ik het erg naar mijn zin heb. Ik verdeel op dit moment mijn tijd nog tussen mijn studie commerciële economie en dit, maar over drie maanden ben ik klaar en dan kan ik me hier fulltime op storten. Ik heb altijd duaal gestudeerd, een half jaar werken, een half jaar studeren. Zo heb ik ervaring on the job opgedaan. Daar borrelde ik altijd over van ideeën, maar ik merkte ook dat, hoe vooruitstrevend een werkgever ook is, er niet altijd geld is om die creatieve ideeën uit te werken. Dus toen heb ik besloten om te kiezen voor het vrije ondernemerschap.”

### **WAT DOE JE PRECIËS?**

“Ik adviseer bedrijven over webmarketing op het web 2.0-vlak, ofwel, hoe maak je als bedrijf gebruik van onder meer sociale media om je potentiële klanten te bereiken? Dan moet je denken aan communities, virtuele omgevingen en sociale netwerken. Daar vind je ongelooflijk veel mensen, dus ook potentiële klanten. Maar je kunt als bedrijf ook gebruikmaken van de kennis die daar aanwezig is. Heb je bijvoorbeeld een probleem of wil je je product of dienst verbeteren en daar input voor hebben, dan zijn sociale media daar bij uitstek geschikt voor. Stel je hebt een pot met knickers, dan kun je aan één expertknickertereller vragen hoeveel knickers erin zitten, maar je kunt het ook aan honderd mensen vragen die langlopen. Grote kans dat die gemiddeld genomen gelijk hebben. Zo werkt het ook met sociale media, je maakt gebruik van de kennis die beschikbaar is.”

### **BORRELT ER NOG MEER?**

“Heel veel, op dit moment ben ook ik bezig met het uitontwikkelen van webconcepten die het zzp'ers en burgers gemakkelijker maken om digitaal overheidsformulieren in te vullen. Die zijn regelmatig onduidelijk door hun ambtelijke taal en vraagstelling. Het kost vaak uren om iets in te vullen omdat je op internet op zoek moet naar wat er precies bedoeld wordt. Want uiteraard is dat te vinden, alleen staat het niet daar waar het hoort te staan: naast het betreffende formulier. Daarvoor heb ik software ontwikkeld. Snap je iets niet, dan kun je meteen de vraag stellen en krijg je ook snel antwoord. Dus geen tijdverlies en ergernis meer.”

### **KLINKT AANTREKKELIJK!**

“Ha ha, dat vinden ze bij het ministerie van Binnenlandse Zaken ook, want ik heb er de prijsvraag ‘Het beste web 2.0-concept voor de overheid’ mee gewonnen. Daar heb ik 25.000 euro voor gekregen. Die steek ik in de techniek van dit concept en in een stichting die het concept beheert. Als bedrijf verkoop ik het concept dan aan de stichting. Maar zover ben ik nog niet, over een half jaar moet de testfase afgerond zijn zodat ik me vanaf het derde kwartaal op de verkoop kan richten. Daarnaast wil ik uiteraard groeien wat betreft het adviseren over web 2.0.”

### **HOUD JE NOG WEL VRIJE TIJD OVER?**

“Weinig. Maar daar zit ik zelf absoluut niet mee. Ik ben pas 25, heb nog geen gezin, dus de ruimte is er ook. Het is nú mijn tijd, dat moet

ik benutten. De prijs biedt een grote kans die ik niet kan laten liggen. Hoewel mijn vriendin soms wel moppert hoor. Want ik denk zelfs niet eens aan vakantie nemen.”

### **NOOIT EENZAAM ALS ZZP'ER?**

“Nee, ik kom voor mijn werk bij verschillende bedrijven over de vloer. En ik zit online in verschillende netwerken. De contacten die ik daar opdoe zet ik om in fysieke contacten. Daar probeer ik echt tijd voor in te ruimen. Dan spreek ik af met mensen of ik nodig een aantal mensen uit om samen te brainstormen. Dat is echt heel leuk en inspirerend tegelijk.”

### **WAAR HEB JE EEN HEKEL AAN?**

“Het is natuurlijk niet allemaal leuk. Je krijgt als zzp'er heel veel verschillende dingen op je bordje omdat je alles zelf moet doen. Verzekering, bankzaken, administratieve zaken. Op zich allemaal kleine handelingen, maar je moet er wel tijd in stoppen. Ik vind het soms moeilijk om daar prioriteit in aan te brengen. Dat lukt ook niet altijd, je hebt niet altijd zin om je daar nog over te buigen na een dag hard werken.”

### **HEB JE GROOTSE PLANNEN?**

“Over vijf jaar wil ik de twee concepten waarop mijn bedrijf gebaseerd is winstgevend hebben. Dan wil ik er ook een goed salaris aan overhouden. Is binnen twee jaar duidelijk dat dat niet lukt, dan stop ik. Dan kan ik nog voor een baas gaan werken omdat ik nog niet lang genoeg van de vrijheid heb geproefd. Lukt het wel, dan wil ik er ook een maatschappelijke component aan toevoegen. Het gaat me namelijk niet alleen om de centen. Ik denk dan aan het inhuren van studenten die in bejaardenhuizen mensen pro deo helpen bij het invullen van bijvoorbeeld belastingpapieren.”

### **ADVIES VOOR ANDERE STARTERS?**

“Bereid je goed voor, stel heldere doelen: waar wil ik over vijf jaar staan? Zet dat op papier en werk daar naar toe. Een businessplan is lang niet altijd nodig, maar ga niet ergens blind in. Weeg af. En wees eerlijk tegen jezelf, als het niet lukt, stop dan. Steek je energie dan in iets anders wat meer kans van slagen heeft. Vooral niet tegen beter weten in door blijven gaan. Dat zie ik vaak om me heen, dan blijven mensen aanmodderen om uiteindelijk volledig gedesillusioneerd te stoppen. Maar op termijn moet een eigen bedrijf natuurlijk wel rendabel zijn.”

**«IK HEB WEINIG VRIJE TIJD, MAAR DAAR ZIT IK ABSOLUUT NIET MEE»**

## NIEUW LID

DOOR RIA HARMELINK  
FOTOGRAFIE MARK KUIPERS

# DIERENFYSIOTHERAPEUT EN CHIROPRACTOR TUNNA MORRIEN (34)

“Sinds negen jaar ben ik dierenfysiotherapeut. Daarnaast was ik tot vier jaar geleden als humaan fysiotherapeut werkzaam. Ik wilde me graag ontwikkelen en omdat ik van kleins af aan altijd al heb paardgereden, was het een logische stap om dierenfysiotherapie te gaan studeren. De opleiding is gericht op paarden en honden, maar als je klanten voldoende kwaliteit wilt bieden, moet je de diepte in. En dat betekent dat je moet specialiseren, in mijn geval in paarden. Dit heb ik mede gedaan door alleen paarden te behandelen en een internationale opleiding tot chiropractor voor paarden te volgen.

Na mijn studie dierenfysiotherapie ben ik mee gaan draaien bij een dierenkliniek en heb ik andere dierenartsen benaderd om zo aan opdrachtgevers te komen. In het begin was ik er niet zeker van of het me wel zou lukken om er een fulltime praktijk van te kunnen maken, maar ik heb me gelukkig voor niets zorgen gemaakt. Sterker nog, ik werk inmiddels regelmatig in de avonduren, zo goed loopt het.

Mijn patiëntenbestand bestaat grotendeels uit (top-)sportpaarden, daarbij richt je je meer op het voorkomen van blessures. En als ze zich blesseren verschuift het doel van de therapie naar revalidatie/herstel van de blessure. Als ik zie dat een paard pijn heeft, dan word ik daar diep door geraakt. Ik ga er helemaal voor om dat op te lossen. Weet ik niet meteen precies wat er aan de hand is, dan duik ik 's avonds de boeken in. Soms tot diep in de nacht. Pas nog heb ik een paard behandeld met een slokdarmverwijding, niet direct een klassieke fysiotherapeutische casus. Hij had al een week niet meer gegeten. Direct na de behandeling begon hij weer te eten en drinken. Ook voor mij was dit een hele positieve verrassing waar ik op dat moment helemaal blij van werd. Met dit paard zijn we nog in volle strijd, al weet ik dat de kans groot is dat de therapie alleen tijdelijk verlichting brengt.

Mijn tijd steek ik het liefst in mijn werk en niet in alle andere zaken die bij het vrije ondernemerschap horen. Daarom ben ik lid geworden van FNV Zelfstandigen. Zo blijf ik op de hoogte van alle ontwikkelingen met betrekking tot zzp'ers, ik kan er juridisch advies krijgen en het is prettig dat ze ondersteunen in het geval van wanbetalers, want daar heb je helaas soms ook mee te maken.”

