

# Blog: Hoe overleef ik als zzp'er de inflatie?



De zelfstandig ondernemer gaat er over de hele breedte op achteruit qua koopkracht, zelfs als deze de tarieven met 2,4 procent verhoogt, blijkt uit berekeningen van budgetinstituut Nibud. Genoeg redenen kortom om in actie te komen om de inflatie te overleven.

## 1. Boven op de cijfers zitten

De inflatie is een nieuwe reden om je boekhouding serieuzer te nemen en niet te laten sloffen tot de volgende belastingaangifte zich aandient. Ondernemen op het saldo van de bankrekening is vragen om stress. Vooral als je financiële buffer weinig ruimte geeft om tegenvallers.

De administratie is een bron van informatie. Niet alleen over je financiële vooruitzichten voor de korte termijn, maar ook om je inkomsten en uitgaven bij te sturen, 'te tweaken', en plannen te maken. Alleen met cijfers krijg je inzichtelijk dat je niet uitkomt als je niet bijstuurt.

## 2. Creativiteit aan de kostenkant

Je wordt als zzp'er pas echt een ondernemer in tijden van crisis. In de coronatijd was dat goed zichtbaar, toen veel zzp'ers hun inkomsten zagen stilvallen. Binnen de kortste keren verzonnen ze nieuwe ideeën om omzet te draaien. Ideeën die vaak zo goed en succesvol waren dat ze nog steeds bestaan, ook al ligt corona achter ons.

De inflatie is een spiegel van de coronacrisis. In dit geval is niet de omzetkant het probleem, maar zijn het de uitgaven waar de pijn wordt gevoeld. En dus wordt de creativiteit gevraagd aan de kostenzijde. Hoe kun je de kosten beter beheersen? Aan de kostenkant van de balans is meer te halen dan alleen de kaasschaafmethode.

Bij VPRO Zomergasten was ABN AMRO-hoofdeconoom Sandra Phlippen de tweede Zomergast

van 2022. Ze vertelde dat Nederlandse bedrijven als reactie op de stijgende gasprijzen en de oorlog in Oekraïne 30 procent minder gas verbruiken. Haar reactie, vrij vertaald: "We dachten dat ondernemers heel erg op de kostenkant focussen, maar dat blijkt dus helemaal niet het geval.

Ondernemers willen ondernemen. Omzet draaien. Ze zijn helemaal niet bezig met uitgaven." Met de hoge gasprijs (en inflatie) blijkt dat er genoeg ruimte is om te bezuinigen zonder dat het je ondernemen in de weg hoeft te zitten. Dus duik kritisch in je kosten. Je zult verrast staan hoeveel winst er valt te behalen.

### 3. Benut je onderhandelingspositie

Als werknemer is je onderhandelingspositie beperkt. Je loon stijgt mee met de cao. Op dit moment komt dat neer op koopkrachtverlies. Volgens het CPB daalt de koopkracht van een doorsnee huishouden dit jaar met een kleine 7 procent. (Disclaimer: de afgelopen 40 jaar steeg de gemiddelde koopkracht juist met 60 procent). De enige optie voor een werknemer is om op zoek te gaan naar een nieuwe baan. Dat loont: het inkomen van jobhoppers stijgt harder dan dat van bankzitters.

Zzp'ers hebben een sterke onderhandelingspositie op de arbeidsmarkt. Tegenover elke werkzoekende staan 143 vacatures (bron: CBS). De flexibele schil moet dit tekort oplossen. Dus als je nu je kans voor een hoger tarief niet pakt... Onderhandelen begint met je verdiepen welke (verborgen) kosten er allemaal zijn, die betaald moeten worden uit je (uur)tarief. Zo voorkom je dat je te laag inzet.

### 4. Werk aan je onderhandelingsstrategie

Als zzp'er sta je sterk(er) in de onderhandelingen, want je voert ze zelf. Om te beginnen weet je vaak heel precies waar de stress bij je opdrachtgever zit en hoe hard deze jou nodig heeft. Toch is hard spel niet per se de beste onderhandelingsstactiek om het maximale resultaat te behalen. Je moet verder met elkaar, dus werkt de empathische aanpak vaak het beste. Daarbij stel je jouw behoeften centraal.

Denk in de onderhandelingen verder dan de afgebakende kaders van een tariefsverhoging. 'Ik merk dat ik twee uur voorbereidingstijd heb, waar ik nu geen tijd voor in rekening breng'; 'de brandstofprijzen zijn zo hoog, dat ik geld toeleg op de reisvergoeding'; 'de inkooprijzen zijn verdubbeld', etc. Als je het gesprek goed voorbereid, en kunt uitleggen waar de 'pijn' zit, creëer je een sfeer van begrip.

### 5. Zoek een klankbord en sparringspartner

Een goede boekhouder doet meer dan het verzorgen van je administratie en de belastingaangifte. Hij is je klankbord en adviseur. Hij of zij denkt met je mee en weet vaak beter wat een gangbaar tarief is voor het werk dat je levert. En het allerbelangrijkste: een goede boekhouder stelt de juiste kritische vragen en geeft je het vertrouwen en de juiste argumenten om je tarief te verhogen.

Bron: [deZZP.nl](https://deZZP.nl)