

DOSSIER

FREELANCER FOCUS 2015

ONDERZOEK NAAR FREELANCEN IN

VLAANDEREN N.A.V. DE UNIZO

WEEK VAN DE FREELANCER 2015

Uitgave van de UNIZO-Studiedienst en
UNIZO Love to be Free (www.lovetobefree.be)
Willebroekkaai 37, 1000 Brussel

Auteur: Gilles Vandorpe

Met de medewerking van:
Lieven Cloots, Kristof Willekens, Caroline Deiteren,
Simon Gryspeert, Michiel Verhamme

Publicatiedatum: juni 2015



VERSTERKT ONDERNEMERS

INHOUDSOPGAVE

1. Inleiding.....	4
2. Wie is de freelancer?	6
2.1. Wie is de freelancer?	6
2.2. Schijnzelfstandigheid uitsluiten	7
2.3. Freelancers in Vlaanderen	8
3. Inkijk in de realiteit van de freelancer	10
3.1. Profiel van de respondenten.....	10
3.2. Klantenportefeuille	13
3.3. Algemene organisatie van de activiteiten als freelancer.....	15
3.4. Belangrijkste kopzorgen.....	19
3.5. Waar wil de freelancer binnen 10 jaar staan?	20
4. Beleidsaanbevelingen	21
4.1. Administratieve vereenvoudiging.....	21
4.2. Een vereenvoudigde vennootschapsbelasting als duwtje in de rug voor freelancers	21
4.3. Verstrenging wetgeving rond betalingstermijnen & aanscherping betalingsbevel.....	22
4.4. Bedenktermijn voor freelancecontracten met overdracht van intellectuele rechten	22
4.5. Combinatie arbeid en gezin vergemakkelijken	23
5. UNIZO steunt en stimuleert freelance ondernemen	24
5.1. Het Love to be Free aanbod.....	24
6. Bijlage.....	26
6.1. Bijlage 1: Selectie nacebelcodes freelancers	26

2 INLEIDING

Freelancers nemen steeds verschillende gedaantes aan om de opdrachten van de verschillende opdrachtgevers en klanten tot een goed einde te kunnen brengen. Ze passen zich aan in functie van de opdracht en een snel veranderende wereld om zich heen. Ze hebben ook geen andere keuze. Een freelancer moet dynamisch, creatief en flexibel zijn. Er is nu eenmaal geen grote machine die achter de freelancer staat om tegenslagen op te vangen of het pad te effenen. Nee, een freelancer moet zijn eigen boontjes zien te doppen. Dit betekent niet dat freelancers wat aan de rand van onze economie actief zijn of een weinig benijdenswaardige rol vervullen. Integendeel. De vrijheid om zelf beslissingen te nemen en een afwisselend carrièrepad te bewandelen is net een van de belangrijkste redenen waarom iemand er voor kiest om als freelancer aan de slag te gaan. Freelancers zitten trouwens in de lift. Volgens het European Forum of Independent Professionals (EFIP) loopt het aantal freelancers in de EU op tot bijna 9 miljoen in 2012.¹ Sinds 2004 is er een stijging van hun aantal met 45% in de EU en voor België is er zelfs een stijging met 53%. Ook uit de Startersatlas van UNIZO blijkt dat de zakelijke dienstverlening sedert een aantal jaren de ranglijst aanvoert van sectoren met het hoogste aantal starters.

Freelancers vinden we in alle takken van de economie. Ze kunnen actief zijn als consultant, grafisch vormgever, vertaler, copywriter, fotograaf, informaticus,... Ze kunnen lokaal gevestigd zijn en tegelijk toch klanten hebben over de hele wereld. Ze kunnen actief zijn in verschillende bedrijven, sectoren of plaatsen wat hen toelaat om zaken te zien of te verbinden die anderen veel minder zien. De mogelijkheden zijn eindeloos.

Ondanks hun groeiend economisch belang is er tot op vandaag weinig onderzoek beschikbaar over de 'freelancer.' Het is dan ook geen duidelijk afgebakend juridisch statuut. Toch is dit geen belemmerende factor voor hun economisch toenemend belang. Freelancers zijn hip. Er zijn dan ook een aantal elementen die in de kaart van freelancers spelen. Voor veel freelancers volstaat het om gewapend met een laptop, smartphone en internetverbinding aan de slag te gaan. Geen dure aankoop dus van machines of bedrijfsgebouwen en dus ook geen grote onderhandelingen met geldschieters om die te overtuigen van de slaagkansen van een nieuw project. Opstarten kan snel en eenvoudig. Tegelijkertijd maakt het internet het mogelijk om het zoeken en vinden van een freelancer te vereenvoudigen en het bereik van de freelancer te vergroten, ook al neemt de concurrentie er ook mee toe. Voor de klant is dit uiteraard positief, meer keuze tegen betere prijzen. Voor de freelancers zelf betekent het eens te meer dat ze flexibiliteit, creativiteit en dynamiek hoog in het vaandel moeten dragen.

Ook uit eerder onderzoek van UNIZO blijkt dat freelancers een belangrijk onderdeel zijn van onze economie. In 2014 en 2015 publiceerde UNIZO telkens een onderzoek waarbij de grote ondernemerstrends voor dat jaar in kaart werden gebracht, op basis van een bevraging bij de Vlaamse

¹ European Forum of Independent Professionals,
http://www.pcg.org.uk/sites/default/files/media/documents/RESOURCES/Future_Working_Summary.pdf,
2013

ondernemers. In 2014 gaf 24% van de ondervraagden aan dat het belang van uitzendarbeid, tijdelijke opdrachten en freelancers zal toenemen. In het daaropvolgende jaar steeg het cijfer nog verder tot 28%. Ondernemers zijn met andere woorden zelf overtuigd dat het belang van tijdelijke opdrachten en freelance activiteiten toeneemt.

Gegeven het toenemend belang van de freelancers wil UNIZO hun rol beter in kaart brengen. Vooreerst moeten we daarvoor een definitie bepalen van wat een freelancer nu juist is. Daarna brengen we in kaart hoe groot de groep van freelancers is in Vlaanderen, welk juridisch statuut ze hebben en in welke sectoren ze actief zijn. We brengen ook een blik van binnen uit aan de hand van een bevraging die UNIZO organiseerde bij ruim 600 freelancers. Daarbij focussen we zowel op de klantenportefeuille van de freelancer als op de eigen organisatie. Tot slot geven we een overzicht van de activiteiten die UNIZO ontplooit om de groep van freelancers te ondersteunen en formuleren we een aantal beleidsaanbevelingen.

2. WIE IS DE FREELANCER?

2.1. WIE IS DE FREELANCER?

UNIZO definieert een freelancer als “een ondernemer zonder personeel die hoofdzakelijk in een business-to-business (B2B) context diensten verleent en dit op basis van tijdelijke contracten, opdrachten of projecten.”

Een freelancer is dus in de eerste plaats een ondernemer zonder personeel. Dit kan zowel als zelfstandige zijn of via een vennootschap. Als zelfstandige kan de freelancer zowel in hoofdberoep als in bijberoep actief zijn. Een freelancer kan bijvoorbeeld starten in bijberoep om dan – eens er voldoende opdrachten zijn – door te groeien tot freelancer in hoofdberoep. De omgekeerde beweging is ook mogelijk, bijvoorbeeld wanneer na verloop van tijd zou blijken dat er onvoldoende opdrachten binnen komen om actief te kunnen blijven als zelfstandige in hoofdberoep.

Een freelancer zal steeds diensten leveren die zich hoofdzakelijk binnen een B2B context situeren. De grens is natuurlijk niet altijd duidelijk. Het kan perfect dat een zelfstandige voor een deel diensten levert aan zowel particulieren als aan bedrijven. We stellen daarom dat een freelancer hoofdzakelijk – maar daarom niet uitsluitend - diensten zal leveren binnen een B2B context.

Steeds moet er sprake zijn van tijdelijke contracten, opdrachten of projecten. De opdracht kan lang of kort zijn, maar steeds zal het een tijdelijke opdracht zijn. Een freelancer werkt niet in vast dienstverband maar zal actief zijn voor diverse opdrachtgevers en daarbij dus ook diverse opdrachten vervullen. De opdrachten kunnen elkaar opvolgen of kunnen gecombineerd worden. Als een freelancer gedurende een langere periode voor een en dezelfde opdrachtgever werkt bestaat de kans dat er sprake is van schijnzelfstandigheid.

Een essentiële voorwaarde om te kunnen spreken van freelance activiteiten is dat de freelancer in kwestie niet onder het gezag staat van zijn opdrachtgever. Hij of zij vervult dus in alle vrijheid de opdracht waarvoor hij of zij werd aangesteld. De manier waarop de freelancer zijn opdracht vervult bepaalt hij of zij zelf.

2.2. SCHIJNZELFSTANDIGHEID UITSLUITEN

In sommige omstandigheden kan de vraag gesteld worden of een freelancer effectief zelfstandige is, dan wel of het om een schijnzelfstandige gaat. Freelancers die dit willen vermijden, doen er best aan om hun samenwerkingen goed te structureren.

De beoordeling of iemand als werknemer of als zelfstandige werkt, gebeurt in België op basis van de Arbeidsrelatiewet (Titel XIII Programmawet) van 27 december 2006. Daarbij geldt in het algemeen als uitgangspunt dat de partijen zelf de aard van hun arbeidsrelatie (werknemer of als zelfstandige) kiezen. De keuze om als zelfstandige te werken wordt daarbij enkel terzijde geschoven wanneer de feitelijke uitoefening van de overeenkomst voldoende elementen naar voor brengt die onverenigbaar zijn met het zelfstandigenstatuut. Deze beoordeling gebeurt op basis van vier algemene criteria:

- ✓ De wil van de partijen, zoals uitgedrukt in de overeenkomst.
- ✓ De vrijheid van organisatie van de werktijd. Een precieze en dwingende werktijdregeling, geen vrijheid om verlof- en vakantiedagen zelf te bepalen, de verplichting om afwezigheid te verantwoorden, de verplichting om te prikken, enz. kunnen daarbij als indicaties van schijnzelfstandigheid worden beschouwd. Dit moet echter telkens beoordeeld worden in functie van de concrete arbeidsrelatie. Organisatorische beperkingen of louter commerciële verplichtingen kunnen een beperking van de vrijheid van organisatie van de werktijd verantwoorden (vb. de verplichting om rekenschap af te leggen over het tijdsgebruik).
- ✓ De vrijheid van organisatie van het werk. Zeer precieze richtlijnen en de verplichting om het werk uit te voeren zoals een hiërarchische meerdere dat wil, zijn daarbij indicaties van schijnzelfstandigheid. Maar ook hier zijn algemene onderrichtingen, verplichtingen en richtlijnen wel mogelijk wanneer zij het gevolg zijn van de aard van de uitgeoefende activiteit of indien zij noodzakelijk zijn met het oog op de verwezenlijking van een vastgesteld resultaat (vb. de verplichting om verslagen op te stellen, de verplichting om time-sheets in te vullen of verplichtingen van louter commerciële aard).
- ✓ De mogelijkheid om hiërarchische controle uit te voeren. Hieronder wordt verstaan: de mogelijkheid om gecontroleerd te worden of onder toezicht te staan.

Verder zijn er ook zogenaamde “neutrale” criteria die helemaal geen rol mogen spelen in de beoordeling van de arbeidsrelatie. Het gaat dan om de verplichtingen die inherent zijn aan de uitoefening van een beroep en die door of krachtens een wet zijn opgelegd. Vb. de reglementering met betrekking tot de dienstregeling in ziekenhuizen.

Ten slotte zijn er de criteria die op zichzelf genomen de arbeidsrelatie niet adequaat kunnen kwalificeren. Vb. de titel van de overeenkomst, de aansluiting bij een sociaal verzekeringsfonds voor zelfstandigen, de fiscale aangifte, enz.

Het algemeen regime dat hierboven wordt besproken, is echter niet van toepassing in de zogenaamde risicosectoren. Dat zijn de bouwsector, de bewakingssector, de vervoerssector (met uitzondering van ambulancediensten en het vervoer van gehandicapten) en de schoonmaaksector. In deze sectoren wordt gewerkt met lijsten met socio-economische criteria. De uitvoerder wordt daarbij vermoed een werknemer te zijn wanneer een meerderheid van de criteria op de toepasselijke lijst vervuld zijn. Er gelden aparte lijsten per (sub)sector. Over het algemeen komen de volgende criteria (in één of andere vorm) terug:

- ✓ Geen financieel of economisch risico lopen (bv. geen investering met eigen middelen of geen winst- en verliesdeelname).
- ✓ Geen financiële beslissingsmacht bezitten.
- ✓ Het aankoopbeleid niet mee bepalen.
- ✓ Het prijsbeleid niet mee bepalen.
- ✓ Niet gebonden zijn aan een resultaatsverbintenis.
- ✓ Een garantie bezitten op een vaste vergoeding.
- ✓ Geen eigen personeel hebben en geen vrijheid hebben om zelf personeel aan te werven of om zich te laten vervangen.
- ✓ Zich niet gedragen als onderneming ten overstaan van anderen of gewoonlijk slechts één opdrachtgever hebben.
- ✓ In ruimtes werken die men niet bezit of met materieel dat ter beschikking gesteld wordt, gefinancierd wordt of gewaarborgd wordt door de medecontractant.

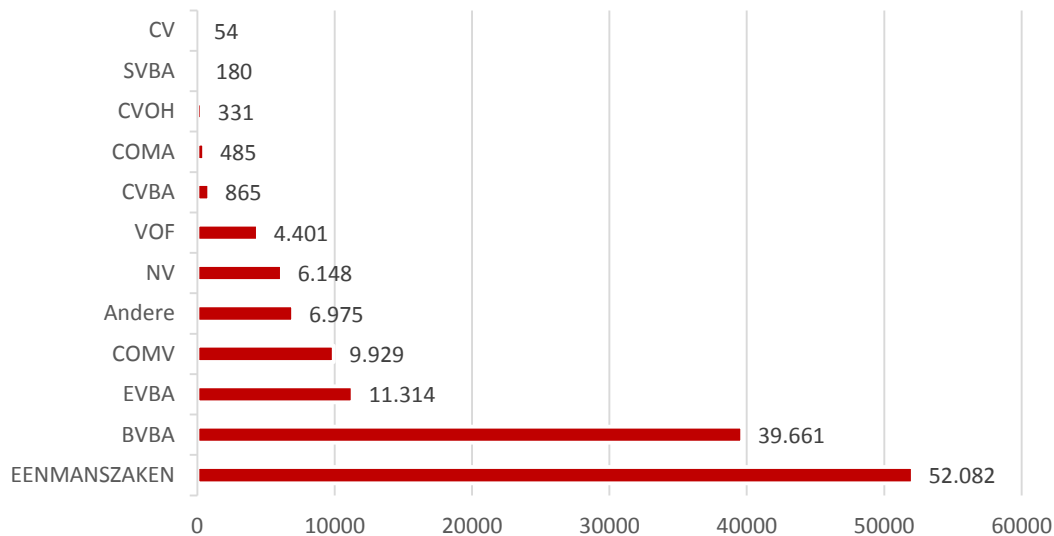
2.3. FREELANCERS IN VLAANDEREN

We verwezen eerder al naar de Starteratlas waaruit blijkt dat de meeste bedrijven starten in de dienstensector en binnen deze groep de zakelijke dienstverlening het populairst is met in totaal 7.773 starters in 2014. Dit is bovendien een sterke stijging ten opzichte van de situatie 10 jaar eerder toen er 5.087 starters werden geteld binnen de subsector zakelijke dienstverlening. Deze cijfers geven dan wel een eerste indicatie van de populariteit van de freelancers in Vlaanderen, ze geven geen beeld over het aantal freelancers zelf.

Een freelancer is dan ook geen officieel statuut en dus zijn er geen officiële cijfers beschikbaar over hoeveel freelancers er nu juist actief zijn in Vlaanderen. Om een inschatting te kunnen maken van hoeveel freelancers in Vlaanderen actief zijn maakten we een selectie van een aantal specifieke nacebelcodes die traditioneel sterk gelinkt zijn met het uitvoeren van freelance-activiteiten. Voorbeelden van deze activiteiten zijn IT-diensten en webbedrijven, pre-presse & pre-media diensten, consultancy en adviesbureaus, fotografen, tolken, ... De volledige lijst van de nacebelcodes die we in rekening brengen is opgenomen in bijlage 1.

Op basis van de geselecteerde nacebelcodes zijn er in Vlaanderen in 2015 naar schatting ruim 132.000 freelancers actief. Het gros van deze freelancers zijn actief als eenmanszaak (52.082) of als besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (BVBA) (39.661). Op de derde en vierde plaats staat de eenmansvennootschap met beperkte aansprakelijkheid (EVBA) met 11.314 ondernemingen en de commanditaire vennootschap (COMV) met 9.929 ondernemingen.

Grafiek 1: Aantal freelancers in Vlaanderen volgens juridische vorm, 2015

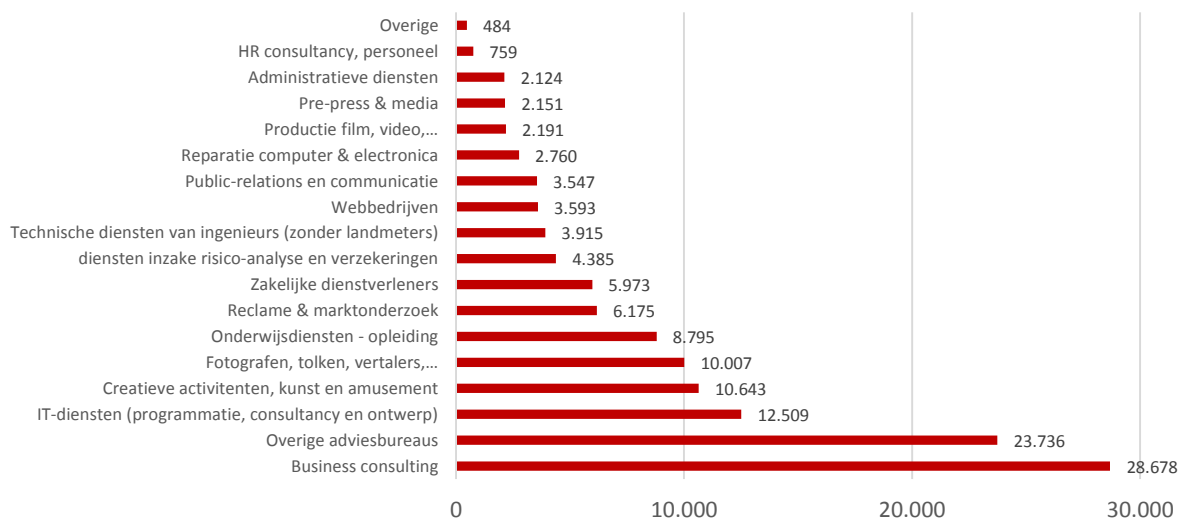


Bron: UNIZO en Graydon Belgium nv

Als we de opsplitsing maken volgens sector wordt het meteen duidelijk dat het gros van de freelancers zich situeert binnen de sectoren business consulting en overige adviesbureaus op het vlak van bedrijfsbeheer. Als we alleen al deze twee grootste groepen samen tellen komen we tot een cijfer van ruim 52.000 freelancers.

Andere grote subsectoren met meer dan 10.000 freelancers zijn de IT-diensten (12.509), creatieve activiteiten, kunst en amusement (10.643) en fotografen, tolken en vertalers (10.007).

Grafiek 2: Aantal freelancers in Vlaanderen volgens activiteiten, 2015



Bron: UNIZO en Graydon Belgium nv

3. INKIJK IN DE REALITEIT VAN DE FREELANCER

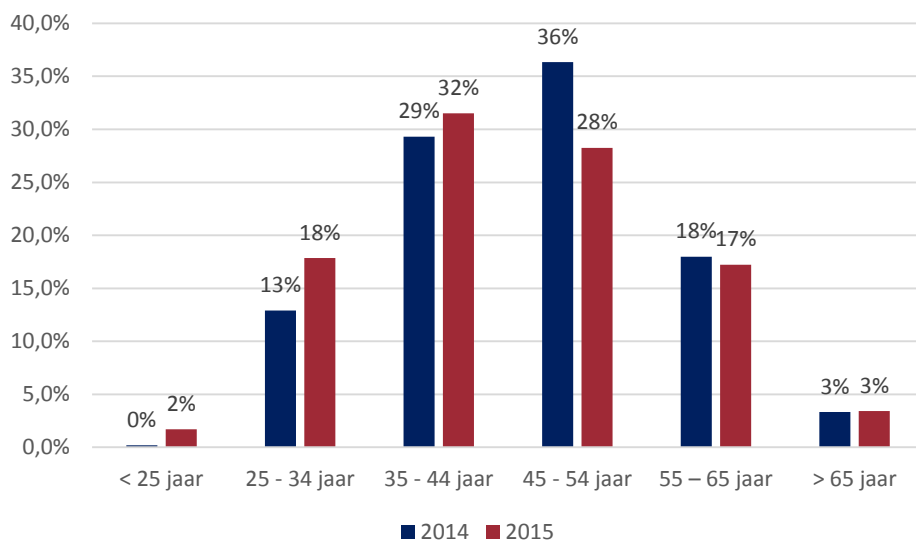
UNIZO voerde tussen 14 april 2015 en 30 april een bevraging uit om de realiteit van de freelancer in beeld te kunnen brengen. In totaal vulden 741 ondernemers de bevraging in waarvan 641 voldeden aan de definitie van een freelancer. Het is dus deze groep waarvan de resultaten hieronder verder beschreven worden. Waar mogelijk vergelijken we deze nieuwe resultaten ook met de gegevens die we in 2014 verzamelden. Toen vulden 894 ondernemers de enquête in waarvan 512 voldeden aan de definitie van een freelancer.

3.1. PROFIEL VAN DE RESPONDENTEN

Bijna drie kwart van de respondenten (72%) is een man, 28% is een vrouw. Deze verdeling is gelijkaardig aan de resultaten van vorig jaar toen was 73% een man en 27% een vrouw.

60% van de respondenten situeert zich binnen de leeftijdsgroep van 35 en 54 jaar. 18% is tussen 25 en 34 jaar oud en 2% is jonger dan 25. Een vijfde van de respondenten is ouder dan 55.

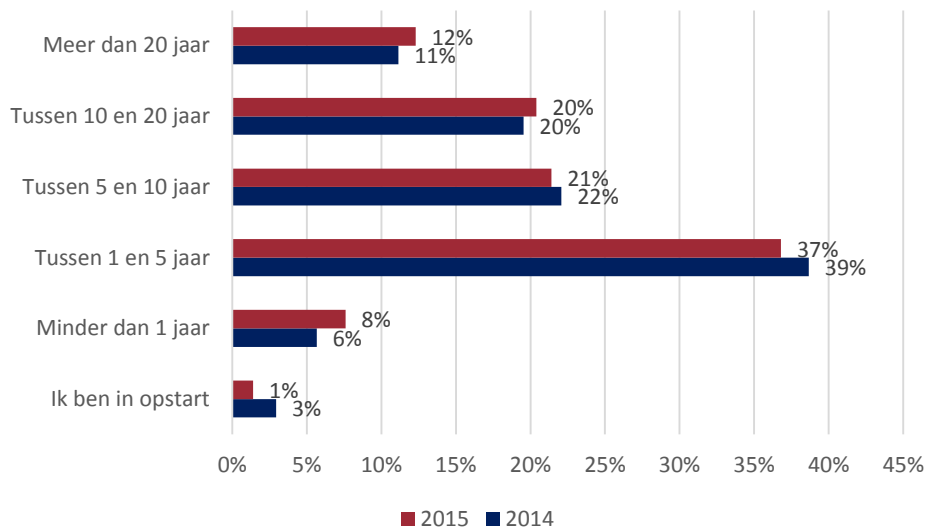
Grafiek 3: Verdeling respondenten volgens leeftijd, 2014-2015



Bron: UNIZO

Bijna de helft van de respondenten is maximaal 5 jaar actief als freelancer. Telkens een vijfde van de respondenten is tussen de 5 en 10 jaar of tussen 10 en 20 jaar actief als freelancer. 12% is in 2015 langer dan 20 actief als freelancer. De cijfers ten opzichte van de bevraging van vorig jaar laten geen veranderingen in de verdeling zien.

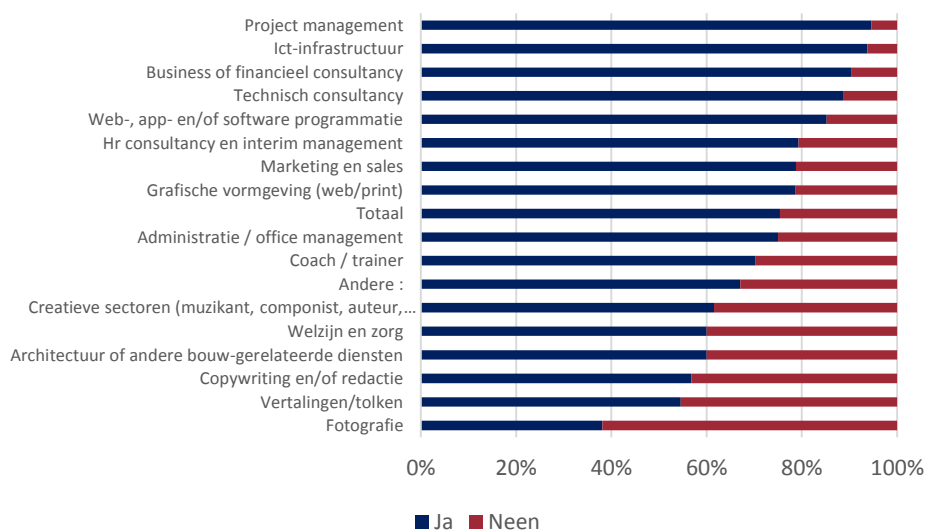
Grafiek 4: Verdeling respondenten volgens aantal jaar actief als freelancer, 2014-2015



Bron: UNIZO

In drie kwart van de gevallen was de respondent ooit zelf als werknemer actief in dezelfde sector als diegene waarin hij of zijn nu als freelancer werkt. Voor een kwart van de respondenten is dit niet het geval en zijn zij dus hun loopbaan gestart als freelancer of werken zij als freelancer in een andere sector dan diegene waar ze ooit als werknemer in werkten. Vooral in de zakelijke dienstverlening (project management, ICT, consultancy, HR, marketing & sales) zijn er veel freelancers actief die in dezelfde sector ooit als werknemer werkten. Fotografen zijn de uitschieters, waar 39% stelt vroeger niet als werknemer-fotograaf te hebben gewerkt.

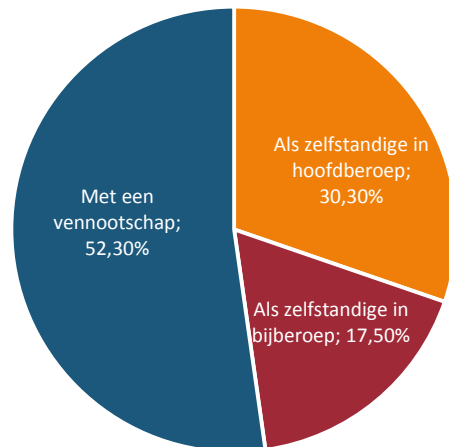
Grafiek 5: Verdeling respondenten volgens al dan niet vroeger actief als werknemer in dezelfde sector en volgens sector, 2015



Bron: UNIZO

Iets meer dan de helft van de respondenten werkt via een vennootschap om hun activiteiten als freelancer uit te voeren. De andere helft werkt als zelfstandige. 30% werkt als zelfstandige in hoofdberoep, 18% werkt als zelfstandige in bijberoep.

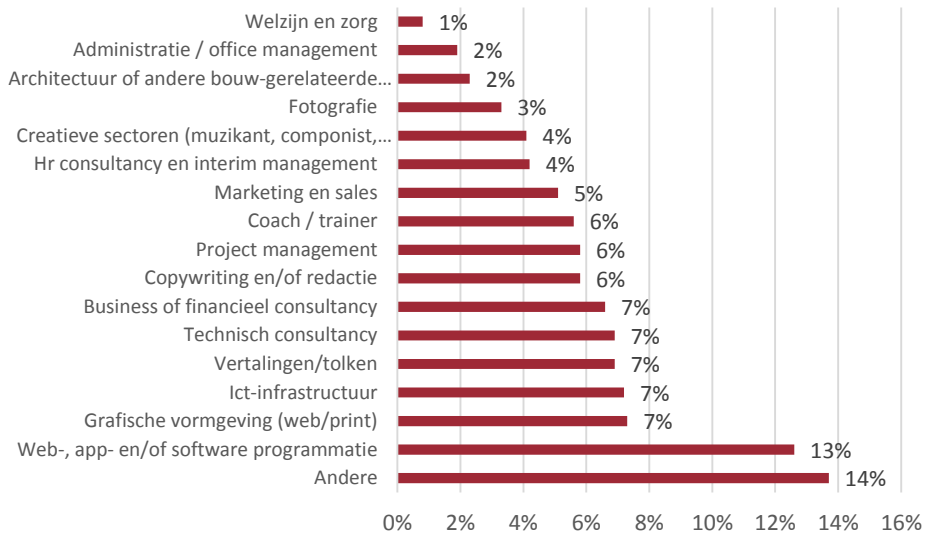
Grafiek 6: Verdeling respondenten volgens juridisch statuut, 2015



Bron: UNIZO

De grootste sector in de steekproef is de groep 'andere' wat meteen aangeeft hoe gevarieerd de groep van freelancers is. Binnen deze groep zijn freelancers actief die hun sector omschrijven als aankoop, inkoop, audiovisuele diensten, begeleider veranderingsprocessen, bemiddelaar en coach, change management, clinical research, calculator, datavisualisatie, docent, financial services, geluidstechnicus, kunstschilder, legal, reclame, technical writer, veiligheid, energieconsultant,... Er is alvast duidelijk een grote groep actief in alles wat met ICT te maken heeft. Zo is er enerzijds de groep web-, app- en/of software programmatie (13%) en anderzijds de groep ICT-infrastructuur (7%). Daarnaast is er ook een grote groep actief in alles wat met bedrijfsvoering te maken heeft met onder andere business of financiële consultancy (7%), marketing & sales (5%) en HR consultancy & interim management (4%).

Grafiek 7: Verdeling respondenten volgens sector, 2015

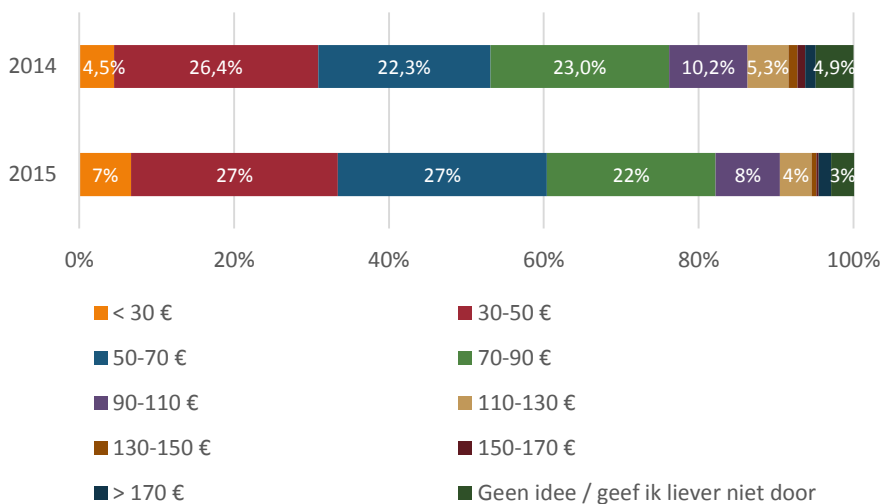


Bron: UNIZO

3.2. KLANTENPORTEFEUILLE

In 2015 rekent 54% van de freelancers een uurtarief aan tussen 30 en 70 euro. 7% rekent een uurtarief aan van minder dan 30 euro. Uit de grafiek blijkt duidelijk dat het aandeel freelancers dat een uurtarief rekent van minder dan 70 euro is gestegen ten opzichte van het voorgaande jaar. In 2014 rekende 53% van de freelancers een uurtarief van maximaal 70 euro. In 2015 is dit percentage gestegen tot 60%. Deze evolutie doet zich voor in elk van de onderliggende tariefcategorieën. De omgekeerde beweging zien we bij de uurtarieven die hoger liggen dan 70 euro per uur. In 2014 hanteert 42% van de respondenten een uurtarief van minimaal 70 euro per uur. In 2015 is dit aandeel gezakt tot 37%.

Grafiek 8: Verdeling respondenten volgens aangerekend uurtarief, 2014-2015

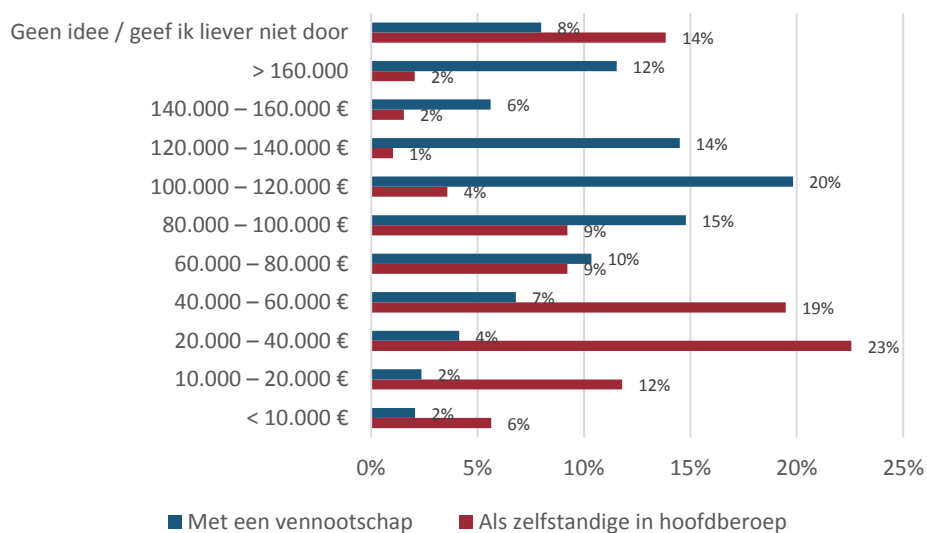


Bron: UNIZO

Als we de jaarmzet bekijken van de respondenten blijkt eens te meer de sterke variatie onder de freelancers. We bekijken hier enkel de freelancers die actief zijn als zelfstandige in hoofdberoep of werken met een vennootschap. Uit de grafiek blijkt duidelijk dat de grote meerderheid (42%) van de zelfstandigen in hoofdberoep een jaarmzet halen tussen 20.000 en 60.000 euro. 27% van de zelfstandigen in hoofdberoep draait een jaarmzet die hoger is dan 60.000 euro. 17% haalt een jaarmzet die lager is dan 20.000 euro. Bij de zelfstandigen die actief zijn in bijberoep haalt 59% van een jaarmzet die lager is dan 60.000 euro per jaar.

Freelancers die werken via een vennootschap halen hogere cijfers wat de jaarmzet betreft. 45% van de freelancers actief met een vennootschap halen een jaarmzet tussen 80.000 en 140.000 euro. Een derde van de freelancers met een vennootschap haalt een jaarmzet die hoger is dan 140.000 euro. Een kwart haalt een omzet die lager is dan 80.000 euro.

Grafiek 9: Verdeling respondenten volgens jaarmzet uit activiteiten als freelancer, 2015

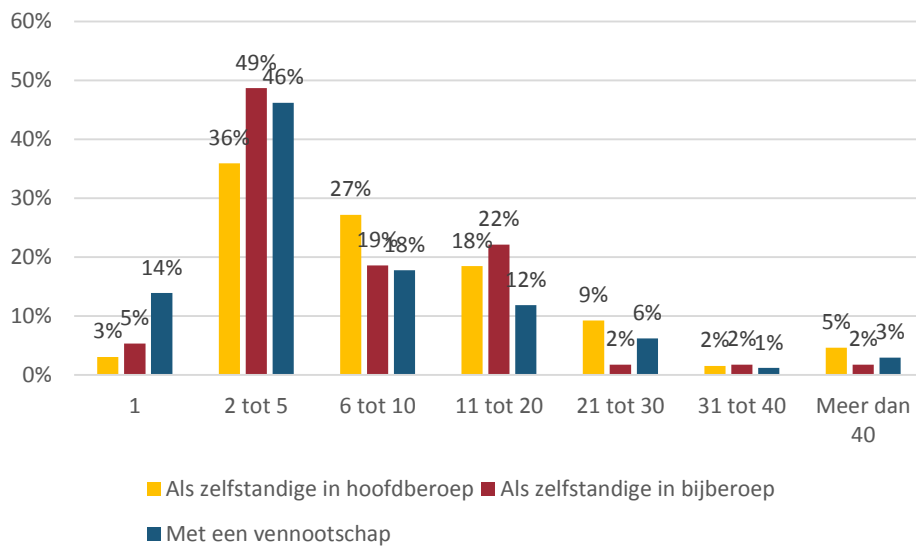


Bron: UNIZO

43% van de respondenten heeft 2 tot maximaal 5 klanten op jaarbasis. Bij de groep zelfstandigen in hoofdberoep ligt dat percentage lager met 36%. De zelfstandigen in hoofdberoep halen dan wel weer een hoger aandeel bij de groep die 6 tot 10 klanten telt op jaarbasis met een aandeel van 27%. Zelfstandigen in bijberoep en freelancers met een vennootschap halen in deze categorie een aandeel van net geen 20%.

Als we de verdeling bekijken voor freelancers met meer dan 20 klanten op jaarbasis, blijkt dat de zelfstandigen in hoofdberoep het sterkst zijn vertegenwoordigd met een aandeel van 15%. De freelancers met een vennootschap halen in deze groep een aandeel van 10% en de zelfstandigen in bijberoep halen hier een aandeel van 6%.

Grafiek 10: Verdeling respondenten volgens aantal klanten op jaarbasis en volgens statuut, 2015

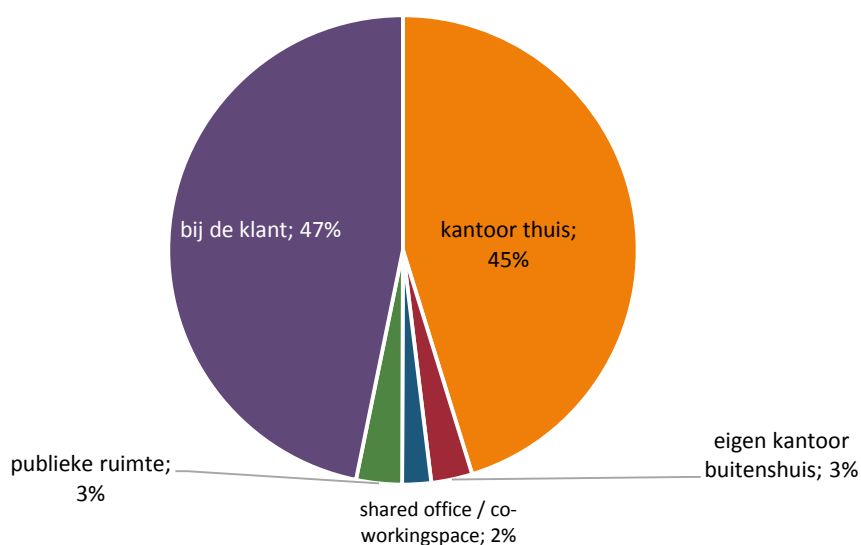


Bron: UNIZO

3.3. ALGEMENE ORGANISATIE VAN DE ACTIVITEITEN ALS FREELANCER

Freelancers spenderen het grootste deel van hun tijd bij de klant zelf (47%) of in het eigen kantoor thuis (45%). Publieke ruimtes (3%), gedeelde kantoorruimte (2%) of een eigen kantoor buitenshuis (3%) is veel minder ingeburgerd.

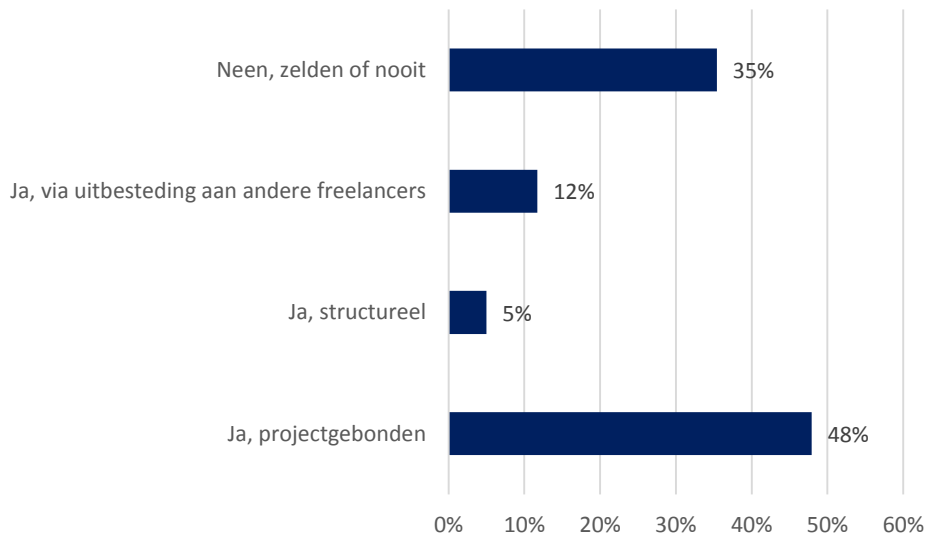
Grafiek 11: Verdeling tijdsbesteding respondenten volgens plaats waar freelance activiteiten worden uitgevoerd, 2015



Bron: UNIZO

Bijna de helft van de respondenten geeft aan projectgebonden samen te werken met andere freelancers. Ruim een derde geeft aan dat dit nooit het geval is. 12% van de respondenten werkt samen met collega's door bepaalde onderdelen van een opdracht uit te besteden aan andere freelancers. 5% van de respondenten stelt structureel samen te werken met andere freelancers.

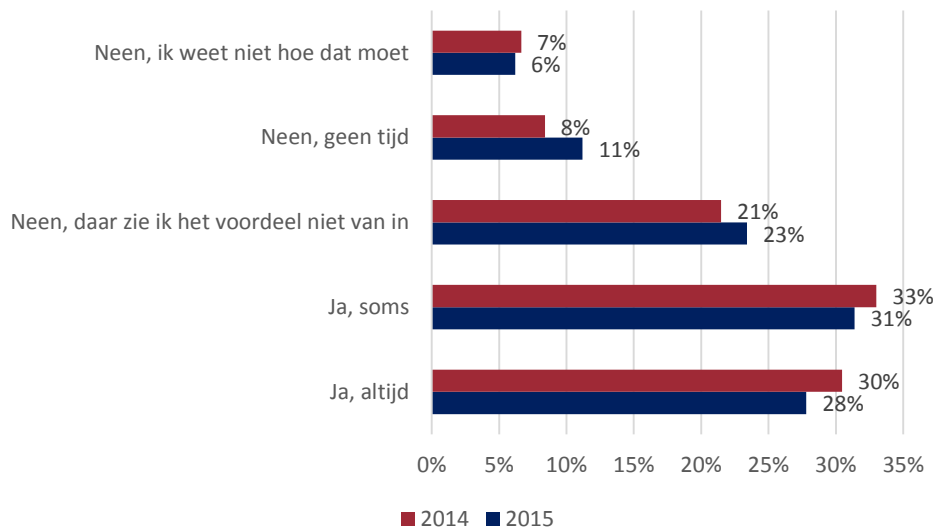
Grafiek 12: Verdeling respondenten volgens mate van samenwerking met andere freelancers, 2015



Bron: UNIZO

Nacalculatie slaat op het feit of een freelancer na een opdracht nagaat of de offerte- en/of factuurprijs goed ingeschat was. Slechts 28% van de respondenten geeft aan altijd een nacalculatie uit te voeren. Een op drie doet dit soms. 41% geeft aan dat ze geen nacalculatie toepassen waarbij de belangrijkste reden is dat het voordeel er van niet duidelijk is. Andere redenen zijn dat er geen tijd voor is of dat de ondernemer niet weet hoe dat juist moet gebeuren.

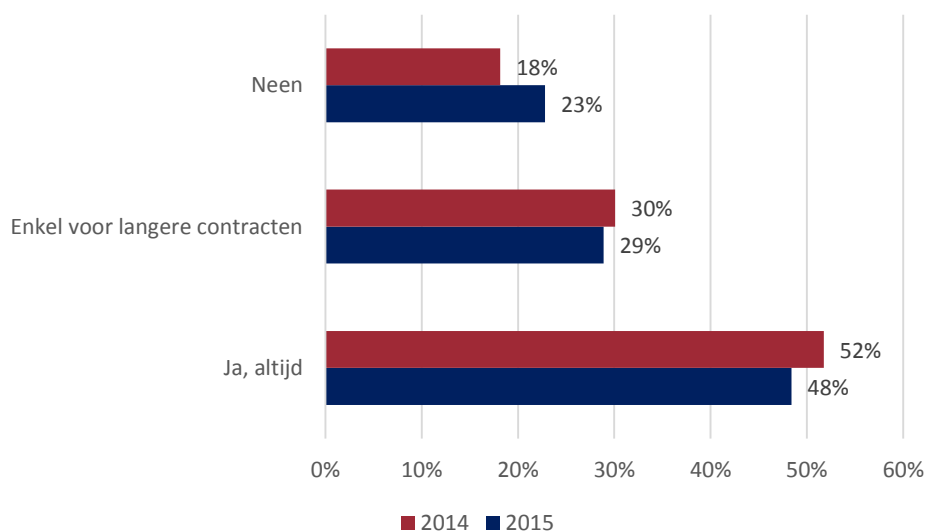
Grafiek 13: Verdeling respondenten volgens al dan niet toepassen nacalculatie, 2014-2015



Bron: UNIZO

Bijna de helft (48%) van de respondenten werkt altijd met schriftelijke overeenkomsten in het kader van de uit te voeren freelance opdrachten. Dit is weliswaar iets minder ten opzichte van het voorgaande jaar toen 52% van de respondenten aangaf altijd te werken met schriftelijke overeenkomsten. 29% geeft aan dit enkel te doen voor langere contracten. Opvallend is dat bijna een kwart aangeeft nooit te werken met een schriftelijke overeenkomst en dat dit aandeel stijgt ten opzichte van 2014 toen 18% aangaf nooit te werken met schriftelijke overeenkomsten.

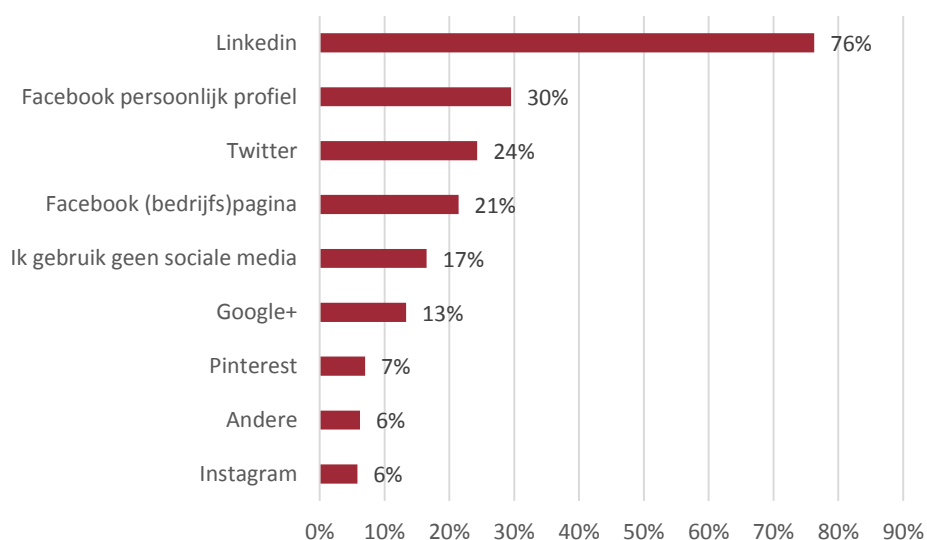
Grafiek 14: Verdeling respondenten volgens al dan werken met schriftelijke overeenkomsten, 2014-2015



Bron: UNIZO

LinkedIn is met voorsprong de meest gebruikte vorm van sociale media onder de freelancers in het kader van de activiteiten als freelancer. Liefst drie kwart van de freelancers is actief op LinkedIn. Facebook is het tweede belangrijkste kanaal voor freelancers, zij het een pak minder in vergelijking met LinkedIn. 30% van de respondenten maakt gebruik van een persoonlijk Facebook-profiel, 21% maakt gebruik van een bedrijfspagina op Facebook. Twitter haalt een aandeel van bijna een kwart. Opvallend is ook dat 17% aangeeft geen gebruik te maken van eender welke vorm van sociale media in het kader van de activiteiten als freelancer.

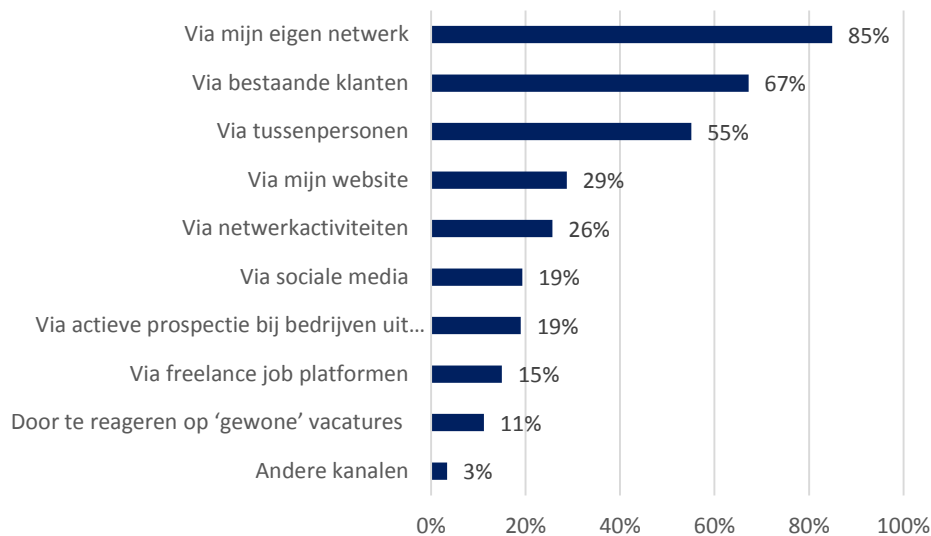
Grafiek 15: Verdeling respondenten volgens gebruik van sociale media in het kader van de professionele activiteiten, 2015



Bron: UNIZO

De belangrijkste kanalen om nieuwe klanten te vinden is het eigen netwerk (85%) gevolgd door bestaande klanten (67%) en tussenpersonen (55%). Daarnaast vinden freelancers ook nieuwe opdrachten via de eigen website (29%) en netwerkactiviteiten (26%). Sociale media en actieve prospectie bij bedrijven uit de eigen doelgroep halen elk een aandeel van 19%. Freelance job platformen worden door 15% van de freelancers gebruikt als kanaal om nieuwe opdrachten te vinden en 11% reageert op 'gewone' vacatures.

Grafiek 16: Verdeling respondenten volgens kanalen waar nieuwe klanten worden gevonden, 2015

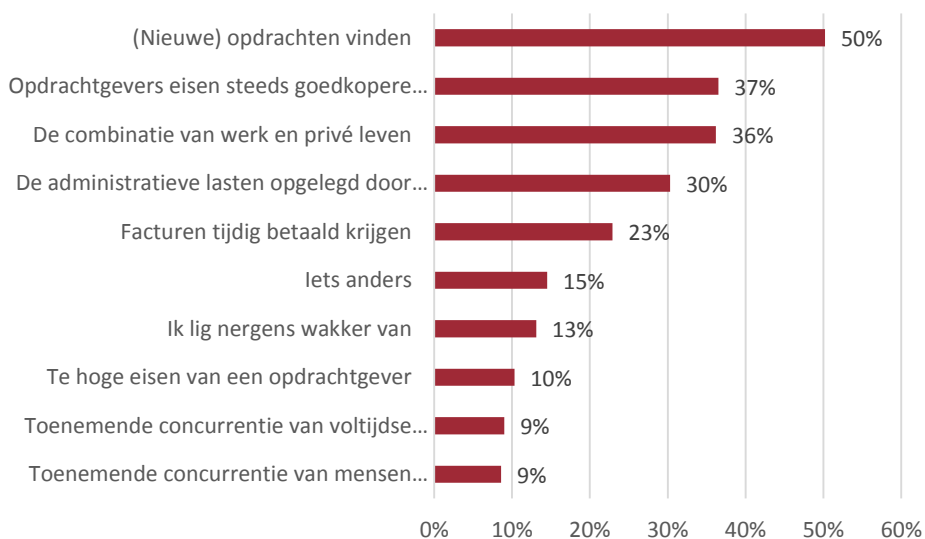


Bron: UNIZO

3.4. BELANGRIJKSTE KOPZORGEN

De belangrijkste kopzorg voor de meeste freelancers is het vinden van nieuwe opdrachten. De helft van de respondenten geeft aan hier van wakker te liggen. Andere belangrijke problemen waar freelancers over klagen zijn opdrachtgevers die steeds goedkopere tarieven eisen (37%), de combinatie van werk en privé leven (36%) en de administratieve lasten die door de overheid worden opgelegd (30%). Een kwart van de respondenten geeft ook aan dat ze problemen hebben met klanten die hun facturen niet tijdig betalen.

Grafiek 17: Verdeling respondenten volgens belangrijkste problemen waarmee een freelancer wordt geconfronteerd, 2015



Bron: UNIZO

3.5. WAAR WIL DE FREELANCER BINNEN 10 JAAR STAAN?

Exact de helft van de respondenten geeft aan binnen 10 jaar nog steeds als freelancer actief te willen zijn. Een vijfde stelt een onderneming met personeel in het vooruitzicht. 15% voorziet niet meer professioneel actief te zijn omwille van pensioen bijvoorbeeld. 6% van de respondenten geeft aan vandaag in bijberoep actief te zijn en tegen dan te willen actief zijn als freelancer in hoofdberoep. 4% verwacht tegen dan de overstap gemaakt te hebben naar een job als loontrekkende in vast dienstverband.

Grafiek 18: Verdeling respondenten volgens toekomstperspectief op 10 jaar, 2015



Bron: UNIZO

4. BELEIDSAANBEVELINGEN

4.1. ADMINISTRATIEVE VEREENVOUDIGING

Zelfstandigen in het algemeen en starters in het bijzonder hebben te maken met een aanzienlijke papierberg. Zeg maar administratieve rompslomp. Ook uit dit onderzoek blijkt dat freelancers het als een van de belangrijkste problemen ervaren in het kader van de uitoefening van hun beroep. Naast fiscaliteit en loonkost is administratieve rompslomp één van de belangrijkste redenen waarom mensen afzien van het starten van een eigen zaak.

UNIZO vraagt dat de overheden inzetten op administratieve vereenvoudiging, om het ondernemersklimaat te bevorderen. En wel door twee specifieke maatregelen: de toepassing van het “only once”-principe en een geïntegreerd plan voor administratieve vereenvoudiging over alle departementen en alle overheden heen.

Het “only once”-principe houdt in dat een ondernemer slecht één keer informatie of gegevens moet overmaken aan de overheid. Andere overheden of overheidsdiensten die deze informatie of gegevens willen verkrijgen, moeten die verplicht opvragen bij de overheid of de overheidsdienst die reeds over deze gegevens beschikt.

Een geïntegreerd plan voor administratieve vereenvoudiging over alle departementen en alle overheden heen, moet er voor zorgen dat alle overheden in dit land samen werken om een omgeving te creëren waarbij ondernemers minder last hebben van de huidige administratieve rompslomp. Doorgedreven e-government is daar uiteraard een belangrijke pijler in.

4.2. EEN VEREENVOUDIGDE VENNOOTSCHAPSBELASTING ALS DUWTJE IN DE RUG VOOR FREELANCERS

Voor veel freelancers is het een meerwaarde om hun activiteit uit te oefenen in een vennootschap. Zo is het ook veel makkelijker om een samenwerking te organiseren tussen freelancers die elk hun eigen specialiteit hebben. De vennootschapsbelasting is in België echter behoorlijk ingewikkeld. En ze bevoordeelt grote(re) ondernemingen. Deze laatsten kunnen bijvoorbeeld hun belastingen drukken door gebruik te maken van de notionele intrestaftrek.

Om ervoor te zorgen dat het eenvoudiger wordt om een vennootschap te beheren, pleit UNIZO voor de invoering van een duaal tarief in de vennootschapsbelasting. Kleine vennootschappen moeten de keuze krijgen tussen een vereenvoudigd tarief van 20% (zonder aftrekposten) en het gewone tarief van 33% met inbegrip van de notionele intrestaftrek.

4.3. VERSTRENGING WETGEVING ROND BETALINGSTERMIJNEN & AANSCHERPING BETALINGSBEVEL

Na verschillende ingrepen, blijft de problematiek van laattijdige betaling nog steeds te groot. Volgens de laatste cijfers van Graydon wordt 68% van de facturen binnen de afgesproken termijn betaald. Dat is al een hele verbetering sinds de zwarte jaren van de crisis, maar nog verre van voldoende. Volgens de bevraging in het kader van dit onderzoek ligt 23% van de bevroegde freelancers wakker met de vraag of de facturen door zijn klanten tijdig betaald zullen worden.

Het eerste element van het probleem ligt volgens UNIZO in de achterpoortjes die de wet toelaat bij de vaststelling van de betalingstermijn. De regel is dat een betalingstermijn maximaal 30 dagen mag bedragen. Maar door de vele uitzonderingen, kan die regel zonder enige moeite omzeild worden en blijven betalingstermijn tot 90 dagen, 120 dagen of zelfs langer mogelijk. Anderzijds mag een te strenge regelgeving ook het vlotte handelsverkeer niet in de weg staan. UNIZO pleit er daarom voor om wettelijk vast te leggen dat een contractuele uitbreiding van de 30-dagen termijn, of het voorzien van een periode om een factuur te controleren, wel mogelijk moet zijn, maar dat de totale betalingstermijn in dat geval nooit langer kan zijn dan 60 dagen.

Daarnaast moet de wetgeving op het betalingsbevel worden aangescherpt. Zo moet het initiatief kunnen uitgaan van de schuldeiser zelf, en niet noodzakelijk van diens advocaat. Daarnaast moet het betalingsbevel gebruikt kunnen worden tegen overheden en tegen consumenten.

4.4. BEDENKTERMIJN VOOR FREELANCECONTRACTEN MET OVERDRACHT VAN INTELLECTUELE RECHTEN

Freelancers stellen vaak hun diensten ter beschikking onder de vorm van kennis en creativiteit. Freelancers moeten die op een afdoende manier kunnen laten beschermen, door intellectuele eigendomsrechten zoals octrooien, merken en auteursrechten. Hun rechten worden echter vaak ingeperkt of overgedragen aan hun opdrachtgevers tegen een vergoeding die niet in verhouding staat tot de prestaties en rechten die worden overgedragen. Freelancers die creatieve bijdragen leveren moeten vaak toetredingscontracten ondertekenen die complex zijn opgesteld en waarover weinig of niet kan onderhandeld worden.

UNIZO stelt daarom voor om bij samenwerkingsovereenkomsten die freelancers afsluiten waarbij intellectuele eigendomsrechten worden overgedragen, een bedenktijd in te voeren van 30 dagen. Op die manier krijgen freelancers de nodige tijd om hun contract grondig te (laten) screenen, advies in te winnen en waar nodig een voorstel tot aanpassing te formuleren. Dit moet freelancers zelf ook meer bewust maken over de gevolgen van een overdracht en toelaten die voldoende te valoriseren. Freelancers tekenen dan eerst een voorovereenkomst, die pas na één maand definitief bevestigd wordt.

4.5. COMBINATIE ARBEID EN GEZIN VERGEMAKKELIJKEN

Zoals bij de meeste zelfstandigen is de combinatie tussen arbeid en gezin voor heel wat freelancer geen evidente zaak. De combinatie van verschillende projecten voor meerdere opdrachtgevers kan voor moeilijk haalbare deadlines en heel wat onvoorspelbaarheid zorgen. Er is dan ook nood aan bijkomende ondersteuning om de combinatie tussen arbeid en gezin haalbaar te houden.

UNIZO pleit ervoor om meer plaatsen te voorzien in de kinderopvang, ook 's avonds, tijdens het weekend en/of op flexibele uren. De mogelijkheden om kinderopvang aan huis te organiseren, zouden ook uitgebreid moeten worden. Het systeem van dienstencheques moet blijvend ingezet worden om werkende ouders te ondersteunen bij de combinatie tussen arbeid en gezin.

5. UNIZO STEUNT EN STIMULEERT FREELANCE ONDERNEMEN

Dat steeds meer mensen hun professionele loopbaan invullen als freelance ondernemer, is UNIZO niet ontgaan. Als ondernemersorganisatie lanceerde UNIZO in 2011 al de eerste “Week van de Freelancer”. Sindsdien staat de eerste week van juni elk jaar in het teken van de freelancer, met nieuw cijfermateriaal, onderzoek en een uitgebreid UNIZO-aanbod aan activiteiten.

Sinds januari 2014 breidde UNIZO deze werking uit onder de noemer ‘Love to be Free’, tot een permanent aanbod doorheen het hele jaar, vooral gericht op advies, ondersteuning en B2B opportuniteiten. Een belangrijk onderdeel van deze werking is de online community site www.lovetobefree.be, waarop freelancers een profiel kunnen aanmaken om gebruik te maken van het aanbod.

5.1. HET LOVE TO BE FREE AANBOD

De ervaring van freelancers zelf staat absoluut centraal bij Love To Be Free. Daarom zijn het forum, de blog (met bijdrages van freelancers) en de rubriek Veel Gestelde Vragen (met antwoorden van de UNIZO-studiedienst) erg belangrijke pagina's op de community-website.

Daarnaast ontwikkelden we een steeds groter aanbod van UNIZO-diensten op maat van freelancers. De Freelance Fridays zijn een succesvolle formule waarbij er elke laatste vrijdag van de maand een live webinar doorgaat op maat van freelancers. Webinars zijn online seminars, waarbij deelnemers via internet de presentatie kunnen volgen. Ze horen en zien de spreker en diens presentatie, en kunnen via een chat- en pollsysteem in interactie treden met de spreker en de andere deelnemers. Dergelijke webinars gaan ook door tijdens de Week van de Freelancer. Alle afgelopen webinars (intussen meer dan 30) zijn te herbekijken via de webinar-bibliotheek. Verder zijn er ook handige tools, zoals een jobfeed, een nacalculator en een tarieventool.

Als sterke netwerkorganisatie zet UNIZO ook in op fysieke ontmoetingen tussen freelancers. Zo lopen en liepen er in diverse provincies al specifieke peterschapsprojecten (‘OndernemersForum’), dit zijn reeksen van tien netwerkbijeenkomsten gericht op ervaringsuitwisseling tussen freelancers. Een nieuw concept sinds 2015 is ook de Avond van de Freelancer, een netwerkevent dat georganiseerd wordt in een coworkingspace. Bij dit event leer je al doende beter netwerken én kan je het concept van werken in een coworkingspace beter leren kennen.

Gaandeweg zal UNIZO dit aanbod steeds verder uitbreiden, op basis van relevante noden en opportuniteiten.

De Love to be Free werking bereikt jaarlijks enkele duizenden freelancers via de maandelijkse nieuwsbrief en diverse online en offline activiteiten. De nieuwsbrief zelf telt meer dan 5.000 abonnees. Dagelijks maken nieuwe freelancers een profiel aan op het community-platform www.lovetobefree.be. Vandaag telt het platform ruim 850 actieve profielen. Het aantal deelnemers aan de webinars neemt maand na maand toe, met gemiddeld ruim 100 inschrijvingen per sessie. Alle cijfers wijzen dus op een sterk potentieel om verder te groeien.

*Hebt u vragen of suggesties over de Love to be Free werking?
'Feel free' om ons te contacteren via freelancers@unizo.be.*

6. BIJLAGE

6.1. BIJLAGE 1: SELECTIE NACEBELCODES FREELANCERS

Omschrijving	NACE codes		
Business consulting	70		
Overige adviesbureaus	70220		
IT-diensten (programmatie, consultancy en ontwerp)	62		
Creatieve activiteiten, kunst en amusement	90		
Fotografen, tolken, vertalers,...	74		
Onderwijsdiensten - opleiding	855		
Reclame & marktonderzoek	73		
Zakelijke dienstverleners	829		
diensten inzake risico-analyse en verzekeringen	66210	66220	66290
Technische diensten van ingenieurs (zonder landmeters)	7112		
Webbedrijven	63		
Public-relations en communicatie	70210		
Reparatie computer & electronica	95		
Productie film, video,...	59		
Pre-press & media	1813		
Administratieve diensten	8211		
HR consultancy, personeel	78		
Overige	77400	58210	58290