

# Zelfstandige adviseurs hebben kennisknooppunt

Zelfstandige ondernemers zonder personeel (ZZP'ers) hebben het voordeel dat ze binnen hun bedrijf geen rekening hoeven te houden met andere mensen. Ze kunnen hun eigen koers uitstippelen en die zelf uitvoeren. Nadeel is weer dat ze niemand binnen handbereik hebben, die ze eens om advies kunnen vragen, ze hebben amper tijd voor kennisverbreding want altijd druk. De Vereniging Kennisknooppunt wil daar iets aan doen. Netwerkbijeenkomsten, lezingen, het elkaar opzoeken. KKP is een snel groeiende vereniging, ontstaan in Zuidwest Nederland. Huijbergen, landgoed De Vijverhoeve is het epi centrum van de club van ZZP'ers in de adviessector.

door Ron Gregoor

**HUIJBERGEN** – Nederland krijgt steeds meer ZZP'ers, zelfstandige ondernemers zonder personeel. In 1985 was nog 1 tot 2 procent van de beroepsbevolking ZZP'er, in 2005 was dat percentage opgelopen tot bijna 15 procent. En dat aantal groeit nog steeds.

Vooraf in het segment adviseurs melden zich steeds meer accountants, bestuurskundigen, organisatiekundigen bij de Kamer van Koophandel als startende onderneming. In de meeste gevallen hebben ze geen personeel.

Er is volgens initiatiefnemer Etienne Schoenmakers heel veel behoefte aan onderling contact bij de beroepsgroep. Hij kan het weten, hij heeft zelf het adviesbureau ESO Management Partners. Hij was enige tijd vice voorzitter van de Orde van Organisatie Adviseurs. En dan hoor je zo links en rechts wel het een en ander.

Hij legt uit: "Je bent eigenlijk altijd aan het werk, iets aan het doen als je in je eenige zaak moet kunnen. Of je bent bezig met acquisitie. Dat doe je net zo lang tot je voldoende werk hebt. En daarna ben je dus aan het werk. Omdat je dat alleen doet, neemt dat al je tijd in beslag. Er is eigenlijk geen tijd om je eens te verluipen in een problematiek, om je bezig te houden met nieuwe ontwikkelingen, om te netwerken."

## Kennis vergaren

Schoenmakers heeft daar iets op gevonden. Hij richtte samen met Piet Verdult de



« Etienne Schoenmakers: 'elkaar helpen.' Foto: het fotoburo

Vereniging Kennisknooppunt op. De club wil de adviseurs de gelegenheid geven op allerlei manieren kennis op te doen. Immers, kennis is de kurk van het bestaan van deze beroepsgroep. Kennis haal je bij deskundigen, uit boeken, maar ook van elkaar. Ieder heeft wel zijn specialisme.

"Kennis delen is vermenigvuldigen. Wel de zelfstandigheid blijven behouden, maar dan ook oog hebben voor kwaliteit en continuïteit als professional", is de eerste zin van een welkomstwoord in een boek-



« De adviseurs aan het ontbijt in Huijbergen

werk, dat ieder nieuw lid ontvangt.

Schoenmakers verzamelde in eerste instantie een groep van zes, zeven adviseurs om zich heen. Vanaf augustus vorig jaar kwam de club regelmatig bij elkaar. De groep versterkte elkaar en groeide. In januari van dit jaar werd er structuur aan gegeven, de vereniging was een feit.

Het Kennisknooppunt is een vereniging van mensen, die allen zelfstandig werkzaam zijn in de zakelijke dienstverlening aan bedrijven en instellingen. "Door deze unieke bundeling van ervaren specialisten ontstaat dan een breed multi disciplinair kennisknooppunt, waarbij iedereen elkaar kan helpen." Doel van het KKP is de bevordering van contact, overleg en uitwisseling van kennis en inzichten.

## Elkaar helpen

Het werd hoog tijd dat de zelfstandige adviseurs zich op een of andere manier verenigen. Schoenmakers: "Adviseurs zijn experts, specialisten, maar op bepaalde gebieden. Een bestuurskundige zal meer moeite hebben zijn boekhouding bij te houden, terwijl een accountant vaak niet goed weet wat hij aan zijn PR moet doen. De leden kunnen van elkaar leren. Ze kunnen elkaar advies geven, ze kunnen zelfs delen van hun opdrachten aan elkaar uitbesteden. Het is zelfs de bedoeling om als kennisknooppunt opdrachten te verwerven en bij de leden uit te zetten. Kortom, ze kunnen voor elkaar van onschatbare waarde zijn."

Hoe doet de vereniging dat?

- Ze organiseert maandelijks ontbijtsessies, van half acht tot negen uur. Tijdens die bijeenkomsten geven gastspreekers of leden van de club een voordracht over een specifiek onderwerp. Daarover kan dan een uitwisseling van kennis of ervaringen ontstaan. Ook kunnen de leden elkaar verder ontmoeten en praten over hun specialismen en de inzet daarvan bij opdrachten.

- Binnen de vereniging kunnen de leden diverse Kennisgroepen vormen rondom hun vakspecialismen. In de frequente contacten van die groepen worden de laatste marktontwikkelingen met elkaar

gedeeld. Door die bundeling van expertise ontstaan er sociaal betrouwbare en vakmatig werkzame combinaties.

- Vier maal per jaar organiseert KKP themadagen. De presentaties gaan in principe over onderwerpen die interessant zijn voor andere leden. Tevens hebben de presentatoren de mogelijkheid om hun eigen onderneming, positie en functie op hun vakgebied nader toe te lichten, waardoor weer een verbreding van kennis en begrip van andere specialismen ontstaat.

- De leden van de club definiëren allemaal een kenniskaart en een netwerkkaart. Op de kenniskaart staan gegevens van de leden - wie doet wat. De netwerkkaart is nog uitgebreider. Hierin staat alle know how, dat de leden kwijt willen. De netwerkkaart is voor alle leden toegankelijk, de leden kunnen dus op elk moment beschikken over alle expertise van hun mede-leden

Overigens tekenen de leden wel een verklaring, dat ze geen misbruik maken van die gegevens.

- De website van het KKP is al vanaf begin dit jaar in de lucht. Hierin wordt informatie versprekt over de eigen activiteiten en de mogelijkheden van de leden voor opdrachgevers.

De Vereniging Kennisknooppunt is in korte tijd gegroeit van zes naar in de ruwveertig leden. Er is veel belangstelling voor de activiteiten van KKP. "Om eens wat te noemen, we hadden onlangs een ontbijtsessie. Daar hadden zich veertig tot vijftig mensen voor aangemeld. Dat zijn in principe toch allemaal aspirant-leden", rekt Schoenmakers uit.

Er hebben zich tot op heden vooral ZZP'ers uit Zuidwest Nederland aangemeld. Maar, zegt Schoenmakers, zeker uit het hele land is daar belangstelling voor. "Want zoiets vind je nergens."

## Breed aanbod

Met het Kennisknooppunt is een brede aanbodbundel ontstaan van ervaren en zakelijke dienstverleners in vakspecialismen en oplossend vermogen voor opdrachtge-

vers. De specialismen, die binnen de vereniging verenigd zijn en dus een kennisgroep hebben zijn:

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

Algemeen, management en organisatie.

Financiën, administratie ene belastingen  
Personeel, HRM, training en opleidingen  
Contracten, subsidies en juridische zaken  
Marketing, sales, communicatie en PR  
ICT, hardware en automatisering  
Productie, techniek, logistiek en R&D  
Overheid, zorg, welzijn en overig non profit.

Foto: het fotoburo

## DE DIRECTEUR-GROOT-AANDEELHOUDER EN ZIJN SALARIS



mr. H.G.M. Daemen  
notaris te Oosterhout  
tel. 0162-492492

Per 1 januari 2008 zijn de tarieven van de vennootschapsbelasting verder verlaagd. Over de eerste 40.000 winst betaalt een BV 20% belasting, over de volgende schijf (tot 200.000) 23% en over het meerdere 25,5%. Een voorbeeld: over een winst van 200.000 is in totaal 44.800 vennootschapsbelasting verschuldigd. Blijft over 155.200. De directeur-groot-aandeelhouder (DGA) kan op twee manieren ten laste van de winst een uitkering aan zichzelf doen: uitkering van dividend of betaling als salaris.

**Dividendi:** Als het bedrag van 155.200 als dividend aan de DGA wordt uitgekeerd, betaalt deze daarover inkomstenbelasting tegen het box 2-tarief van 25%. Uiteindelijk ontvangt de DGA in privé netto 116.400, zodat de totale belastingdruk 41,8% is.

**Salaris:** Zou de DGA zich het bedrag van 200.000 als salaris uitkeren, dan betaalt de BV geen vennootschapsbelasting - het salaris van de DGA komt immers ten laste van de winst - maar over het gedeelte van het belastbaar inkomen dat boven de 53.860 uitkomt, is de DGA 52% inkomstenbelasting verschuldigd. De belastingdruk is dus een goede 10% hoger!

Het is duidelijk dat, naarmate de vennootschapsbelastingtarieven lager worden, het steeds interessanter wordt om winsten niet uit te keren en de BV als 'spaarpot' te gebruiken (gebruikt u daarvoor dan wel een aparte 'spaarpot-BV', een holding). Als er al geld uit de BV moet worden gehaald, dan is de 'dividendroute' meestal interessanter dan de 'salarisroute', zodat het aantrekkelijk is om het DGA salaris zo laag mogelijk vast te stellen. De ondergrens wordt daarbij gevormd door de zogenaamde 'gebruikelijke loonregeling', heigegen neerkomt (de fiscalist vergeve mij als ik nu wat kort door de bocht ga) op een marktconform salaris. Misschien is het dus goed om samen met uw fiscalist eens na te gaan of uw salaris niet wat omlaag kan.

Heijikants Daemen Offereins  
Netwerk Notarissen