

FREELANCER FOCUS 2024



Freelance ondernemen in Vlaanderen & Brussel



Dit is een uitgave van de UNIZO Studiedienst (www.unizo.be)
en UNIZO Freelancers (www.unizo.be/freelancers)
in samenwerking met GraydonCreditsafe (www.creditsafe.be).



Freelancers zijn onmisbaar geworden!

Hoe kijkt SBB Accountants & Adviseurs naar freelancers? PR-manager Jef Franck en commercieel directeur Bart Nelissen zijn unaniem: “Ze zijn een onmisbare schakel geworden in het economische weefsel”

In een wereld waar digitalisering en kunstmatige intelligentie (AI) de werkvloer in razend-snel tempo transformeren, is het essentieel om bij te blijven. Dankzij diverse tools en toepassingen hebben we heel wat repetitief werk kunnen automatiseren, wat ons de ruimte geeft om ons nog meer te richten op onze rol als adviseur. Met de ondersteuning van onze experts en ondernemerscoaches kunnen wij freelancers en kmo's adviseren op alle vlakken van het ondernemerschap.

Het aantal freelancers gaat al heel wat jaren in stijgende lijn, en zal ook de volgende jaren blijven stijgen. Werknemers willen – veel meer dan vroeger – de vrijheid om te werken aan projecten die zij interessant vinden.

Veel kmo's gaan er nog steeds van uit dat freelancers duurder zijn dan vaste medewerkers, maar dat is lang niet altijd het geval. Wij helpen hen graag om de juiste simulatie en berekening te maken.

Zijn freelancers een belangrijk klantensegment voor SBB?

Jazeker, ook wij zien de toenemende groei van freelancers. Freelancers of consultants met vennootschap, al dan niet nog in oprichting, zijn voor SBB een belangrijke doelgroep. Het zijn ondernemers die we graag begeleiden tijdens alle belangrijke momenten van hun ondernemerschap: van opstart tot optimalisatie, van investeringsvraagstukken tot een financiële planning, over de opmaak van contracten tot overnames.

Voldoende aandacht voor je cashflow

Bij freelancers komt er heel wat ontvangsten binnen, maar gaat er ook veel uit! Vergeet daarbij zeker niet dat er nog uitgaven volgen, zoals belastingen, BTW en sociale bijdragen. Het is belangrijk om deze en andere uitgaven op te nemen in je cashflowplanning. Zorg altijd voor een goede financiële buffer, zodat je inactieve periodes, opleidingsmomenten en natuurlijk ook een welverdiende vakantie kunt overbruggen.

Nog een gouden boekhoudtip!

Informeer je goed voor je opstart. Ondanks heel wat beschikbare informatie, blijft het een uitdaging om de meest optimale fiscale en juridische structuur voor je onderneming te vinden. Dit vereist maatwerk. Met de juiste begeleiding kun je de ideale balans vinden tussen je bedrijf en je privéleven.



VOORWOORD

Freelancers: vele gedaanten, maar vooral volbloed zelfstandigen

Met trots stel ik jou hierbij onze inmiddels tiende Freelancer Focus voor. Een jaarlijks 'fotomoment', waarbij we de freelancers in al hun facetten en gedaanten in beeld willen brengen. Belangrijk en boeiend, want hoewel iedereen zich wel iets bij het begrip freelancer kan voorstellen, is de invulling ervan aan nogal wat interpretaties onderhevig. Dit rapport scheidt daar klaarheid in met een overzicht van het aantal freelancers, van de sectoren waarin ze actief zijn en van hun ervaringen met hun job en statuut.

Eén ding staat voor UNIZO in elk geval vast, in weerwil van de discussies die sommigen daarover willen openen: freelancers zijn volbloed zelfstandigen, die graag autonoom en flexibel werken en dus bewust voor hun statuut kiezen. Die vaststelling verzinnen we niet zelf, maar blijkt uit verscheidene UNIZO-ledenbevragingen, waarin telkens een overgroot merendeel van de freelancers aangeeft dat met alles wat men nu weet, opnieuw zou starten als freelancer. Daarom wil UNIZO freelancers ook niet ondergebracht zien in één of ander 'tussenstatuut', laat staan dat ze als werknemers door het leven zouden moeten gaan.

Freelancers vinden we in alle takken van de economie. Ze kunnen actief zijn als consultant, grafisch vormgever, vertaler, copywriter, fotograaf, informaticus, gezondheidscoach, enzovoort. Ze kunnen lokaal gevestigd zijn en tegelijk klanten hebben over de hele wereld. Ze kunnen actief zijn in verschillende ondernemingen, sectoren of plaatsen. Dit laat freelancers toe om zaken

te zien of te verbinden die anderen veel minder zien. De mogelijkheden zijn eindeloos. Je leest er alle details over verder in dit rapport.

Maar beginnen doen we met een overzicht van de activiteiten die UNIZO ontplooit om de groeiende groep van freelancers te ondersteunen. Daarna brengen we, op basis van cijfers van GraydonCreditsafe, in kaart hoe groot de groep van freelancers is in Vlaanderen en Brussel, voor welke juridische vorm deze ondernemers opteren en in welke sectoren ze actief zijn. Vervolgens brengen we een boeiende inkijk in het freelancersbestaan, op basis van een bevraging die UNIZO organiseerde tussen 18 juli en 11 september 2024 en waar 233 freelancers in Vlaanderen en Brussel aan hebben deelgenomen. Eindigen doen we met enkele beleidsaanbevelingen. Kortom: heel veel boeiende informatie dus.

Met ondernemende groet,
Danny Van Assche
Gedelegeerd bestuurder UNIZO

VU: Johan Bortier
Auteurs: Robin Deman, Marijn Ghys
UNIZO vzw, Willebroekkaai 37, 1000 Brussel
Publicatiedatum: oktober 2024
D/2024/11.089/192

**Voor verdere vragen: ondernemerslijn@unizo.be
of 02 21 22 678.**

Je werk-privébalans bewaren als freelancer, hoe doe je dat?

Niemand is immuun voor stress of een burn-out. Maar hoe bewaar je het evenwicht tussen werken en ontspannen als flexibiliteit, snelle service en stiptheid net je speerpunten als freelancer zijn?

Bepaal je prioriteiten

Lange uren kloppen omdat je ‘nog één mail wil versturen’ of ‘nog even iets moet nakijken’? Je weet dat het nooit bij die ene mail blijft. Denk dus na over wat écht dringend is en wat niet. Maak een lijst van alle prioriteiten en werk die de volgende dag af, zonder van je lijst af te wijken. Daarna stel je een nieuwe lijst op met de eerstvolgende belangrijke zaken. Zo start je de volgende dag met een duidelijk plan en heeft je hoofd wat rust, ook al heb je een heftige dag voor de boeg.

Leer weigeren

Voor veel freelancers een uitdaging. Je weet natuurlijk dat je klanten jouw omzet bepalen, maar ook jij hebt maar twee handen en 24 uur in een dag. Om je klanten te bedienen met de kwaliteit die je voor ogen hebt, zal je af en toe een opdracht moeten weigeren of een ruimere deadline moeten vragen.

Stel grenzen

Doordat je je klanten optimaal wilt bedienen, loop je het risico van altijd bereikbaar te willen zijn. Bepaal voor jezelf wanneer je wel of niet bereikbaar wil zijn voor je klanten. Leg ook vast hoeveel tijd er kan zitten tussen een mail ontvangen en erop reageren én maak dit duidelijk voor je klanten. Zo weten alle partijen wat ze mogen verwachten, wat dan weer voor rust zorgt voor jou. Plan ook minstens één werkvrije dag in.

Wees actief

Hoewel iedereen weet hoe belangrijk het is om te sporten, moet het vaak als eerste plaatsmaken voor een andere afspraak. Probeer jezelf minstens een keer per week fysiek uit te dagen, ook wanneer je hoofd er niet naar staat. De trots die je voelt wanneer je toch gesport hebt, geeft je nieuwe energie. Niet sportief aangelegd? Ook ademhalingsoefeningen, yoga of meditatie helpen je de stress van de hectische werkweek te laten varen.

Hulp nodig? Vraag een individueel coachingstraject aan via deze code.



1 UNIZO ondersteunt freelancers

1.1 UNIZO LOVE TO BE FREE

UNIZO zet al jaren specifiek in op freelancers, een doelgroep dat een steeds belangrijker aandeel vormt binnen het Vlaamse ondernemerslandschap. Deze **Freelancer Focus**, een jaarlijkse barometer die een goed beeld geeft van de freelance markt, vormt daar het sluitstuk van. Voor UNIZO is dit rapport bovendien een enorm waardevol instrument om onze doelgroepwerking nog beter af te kunnen stemmen op de vragen, noden en behoeften van freelance ondernemers.

We informeren en verbinden freelancers via een breed scala van activiteiten en evenementen, zowel online als offline. We lanceren opnieuw een aantal afleveringen van **Freelance Friday** – deze zijn intussen voor veel freelancers een vaste afspraak geworden. En uiteraard komt er ook volgend jaar een nieuwe editie van de **Freelancer Summit**. Tijdens deze Summit organiseren we opnieuw een beurs waar alle belangrijke partners aanspreekbaar zijn en reiken we opnieuw een **Freelancer van het Jaar Award** uit.

We richten ons ook op ondernemingen. Want wie anders dan UNIZO kan kmo's informeren over de meerwaarde van freelancers? Ondernemingen die op een goede manier samenwerken met freelancers, erkennen we met het **Freelance Friendly** label, dat hopelijk ook inspirerend werkt voor veel andere ondernemingen.

Freelancers worden prima bediend bij UNIZO. Elke week zijn er verspreid over heel Vlaanderen tal van interessante netwerkmomenten waaraan je kan deelnemen om ondernemers bij jou in de buurt te leren kennen. De **Ondernemerslijn** waar je als lid van UNIZO elke

dag terecht kan is een van de meest geliefde ledenvoordelen voor freelancers. Heb je een korte vraag met betrekking tot jouw onderneming, dan krijg je via die weg meteen een pasklaar antwoord of advies.

Als lid van UNIZO heb jij als freelancer ook een eigen juridische dienst met verschillende modelcontracten en adviezen op maat wanneer je ze nodig hebt. Hou zeker ook onze website in de gaten want we lanceren in 2025 nog verschillende andere initiatieven voor freelancers.

1.2 ALGEMEEN UNIZO-AANBOD

Freelancers en opdrachtgevers die UNIZO-lid zijn informeren we verder via sociale media, mailing en nieuwsbrieven. UNIZO biedt heel wat diensten aan waar leden exclusief gebruik van kunnen maken:

- Persoonlijk advies via de UNIZO Ondernemerslijn
- Toegang tot het volledige kennisnet
- Gratis aanmanings- en incassodienst
- Modelbrieven en contracten
- De UNIZO Legal Scan om contracten juridisch te screenen
- Voordelige juridische bijstand
- Snelwijzers over tal van thema's
- Voordelen en kortingen bij onze partners
- Maandelijks UNIZO Magazine

Als ondernemer heb je 101 redenen om te kiezen voor een **UNIZO-lidmaatschap**. UNIZO neemt het op voor uw rechten en belangen als zelfstandige ondernemer: <https://www.unizo.be/lid-woorden>



“Mijn grootste plezier? Ondernemers vooruit helpen!”

Freelancer Ann Van de Velde
Office Runner

Na een succesvolle carrière in loondienst besloot Ann Van de Velde de sprong te wagen als freelancer. “Ik maakte midden in de coronaperiode de overstap naar een nieuw bedrijf en was jaloers op de freelancer die mij aan het inwerken was. Dat heeft mij aan het denken gezet en nu ben ik zelf al 3,5 jaar freelancer. Vanuit mijn brede ervaring als office manager en executive assistant help ik kleine ondernemingen en zaakvoerders met de optimalisatie van hun bedrijf. Mijn focus ligt op ondernemers die in de organisatie of administratie van hun bedrijf vastlopen en nood hebben aan raad of een klankbord.”

“Mijn belangrijkste criterium voor projecten is dat ik ondernemers wil ondersteunen, maar ze moeten zelf ook tot een oplossing willen komen en mee willen denken. Ik denk graag mee naar een oplossing, maar als het té uitvoerend werk is zal ik het project weigeren. Ik wil graag uitgedaagd worden en dat is mede ook waarom ik de sprong naar het freelancen heb gewaagd.”

“Sinds de opstart van Office Runner heb ikzelf nog geen klanten moeten zoeken. Zij komen tot bij mij via mond-tot-mondreclame via mijn direct en indirect netwerk, al word ik daar ook onzeker van. Het is ook een compliment. Als freelancer ben ik de onderneming, dus daar moet ik blijvend aan werken. Je moet blijvend contacten leggen. Ik heb geen website, daar moet ik op termijn wel iets aan doen, maar voorlopig zit mijn agenda meer dan gewenst vol. Dus we zien wel hoe het loopt.”

“Ik vind het als freelancer tof dat ik zelf aan het stuur zit en zelf controle heb over mijn dag. Ik heb graag afwisseling. Na mijn ochtendwandeling begin ik om 8u mijn dag. Ik vind het heel fijn om voor verschillende klanten op één dag te werken. Om het werkbaar te houden verdeel ik mijn dag in blokken. Mijn klanten weten dat ook. Als het kot in brand staat, dan mogen ze bellen, anders behandel ik het tijdens het blok dat ik voor hen heb ingepland.”

“Voor een succesvolle samenwerking is vertrouwen een belangrijke factor, maar ook communicatie en feedback zijn essentieel. Niemand is perfect, maar als je frustraties of problemen niet uitspreekt, verandert er ook niets. Ik vraag dus regelmatig wat er beter kan. Met klanten die ik niet regelmatig zie, plan ik toch twee keer per jaar een ijkmoment.”

“Ik heb wel gemerkt dat een krachtig netwerk belangrijk is. Met een aantal collega-freelancers hebben we een soort lerend netwerkje uitgebouwd. We stellen elkaar vragen en doen inspiratie bij elkaar op. Ik geniet daar echt enorm van om te connecteren met andere freelancers.”



2 Freelancers

2.1 DEFINITIE

UNIZO definieert een freelancer als ‘een ondernemer **zonder personeel** die hoofdzakelijk, maar niet uitsluitend, in een *business-to-business* (B2B) context **zakelijke diensten verleent** en dit op basis van **tijdelijke contracten, opdrachten of projecten**’.

Een freelancer is dus in de eerste plaats een ondernemer die een economische activiteit uitoefent **zonder** daarbij **personeel** tewerk te stellen. De juridische vorm van de zaak, het bedrijf of de praktijk – een eenmanszaak of een bepaalde vennootschapsvorm – is daarbij niet van belang. De freelancer kan zowel zelfstandige in hoofd- als in bijberoep zijn. Een freelancer kan bijvoorbeeld starten in bijberoep om dan, eens er voldoende opdrachten zijn, door te groeien tot freelancer in hoofdberoep of een kmo met personeel. De omgekeerde beweging is ook mogelijk, bijvoorbeeld wanneer na verloop van tijd zou blijken dat er onvoldoende opdrachten worden binnengehaald om actief te kunnen blijven als hoofdberoeper.

Een freelancer zal hoofdzakelijk diensten leveren die zich situeren in een **B2B-context**. De grens tussen B2B en *business-to-consumer* (B2C) is echter niet altijd duidelijk. Het is ook perfect mogelijk dat een freelancer diensten levert aan zowel particulieren als ondernemingen. Denk bijvoorbeeld aan een yogacoach die privéles geeft aan particulieren maar daarnaast ook met ondernemingen samenwerkt om groepslessen yoga op het werk te organiseren. We stellen daarom dat een freelancer hoofdzakelijk, maar daarom niet uitsluitend, diensten zal leveren binnen een B2B-context.

Verder moet er steeds 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 is actief voor diverse opdrachtgevers en zal dus ook diverse opdrachten vervullen. De opdrachten kunnen elkaar opvolgen of gecombineerd worden.

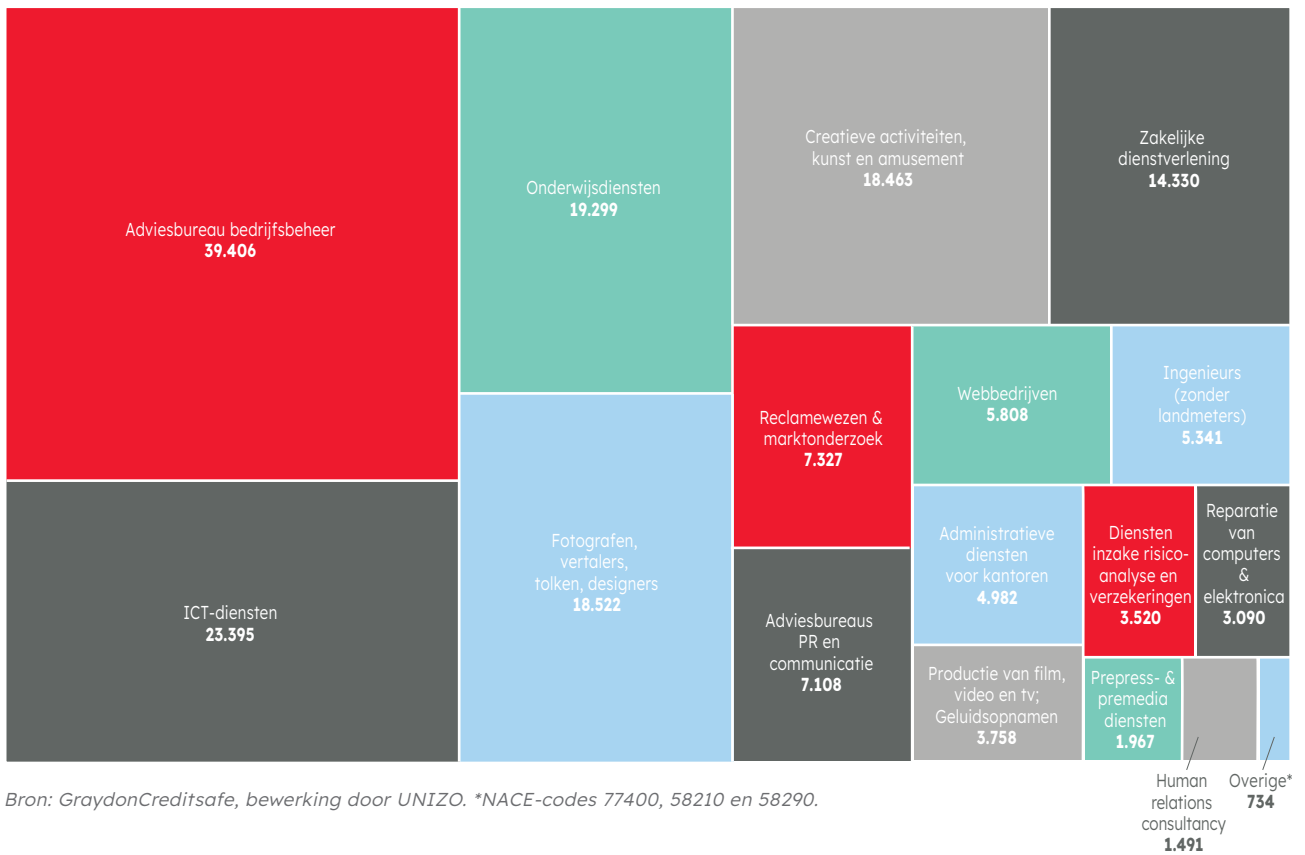
Een essentiële voorwaarde om te kunnen spreken van freelanceactiviteiten is dat de freelancer in kwestie **niet onder het gezag staat van zijn of haar opdrachtgever**. Hij of zij vervult dus in alle vrijheid de opdracht waarvoor hij of zij werd aangesteld. De manier waarop de freelancer zijn opdracht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

2.2 AANTAL FREELANCERS IN VLAANDEREN EN BRUSSEL

Freelancende zelfstandigen hebben geen apart statuut en dus zijn er **geen officiële cijfers** beschikbaar over hoeveel freelancers er precies actief zijn in België. Om toch een **inschatting** te maken, maken we een selectie van een aantal specifieke NACE-codes die traditioneel sterk gelinkt zijn aan het uitvoeren van freelanceactiviteiten. Voorbeelden van deze activiteiten zijn consultancy, ICT, adviesbureaus, premediadiensten en fotografen. De volledige lijst van NACE-codes die we (voor het tiende jaar op rij) in rekening brengen is opgenomen als bijlage in dit rapport. Binnen deze sectoren weerhouden we enkel de **vennootschappen en eenmanszaken zonder personeel**. Ten opzichte van het totaal aantal Vlaamse en Brusselse ondernemingen in deze sectoren bedraagt het aandeel ondernemingen zonder personeel 89 procent.

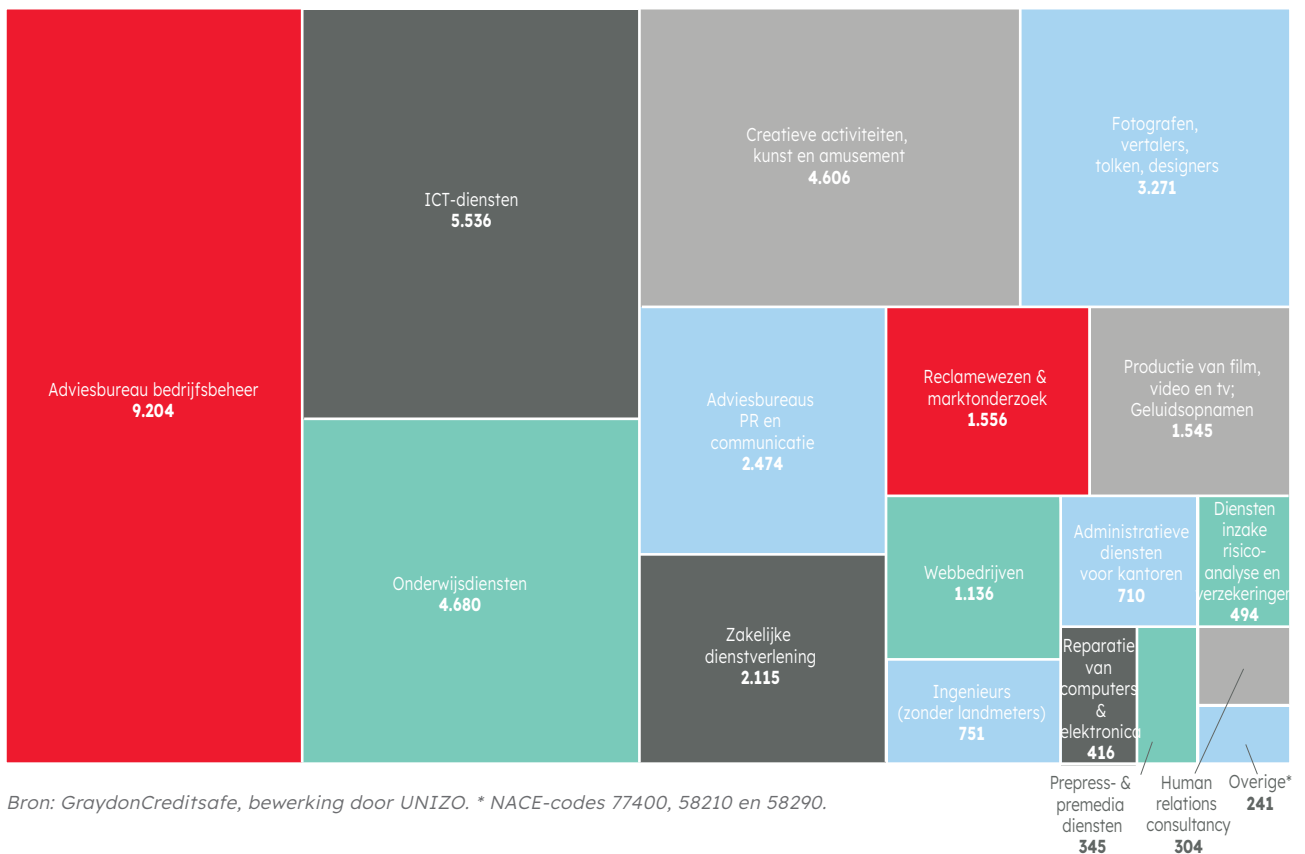
Op basis van deze selectiecriteria waren er in **Vlaanderen** in augustus 2024 **178.541 freelancers** actief. Ten opzichte van 2023 gaat het om een **stijging van 5 procent**. Het aantal freelancers in Vlaanderen blijft dus toenemen. Op een periode van **vijf jaar** gaat het om een stijging van **32 procent**. Het gros van de Vlaamse freelancers is actief via een vennootschap (58 procent). In **Brussel** tellen we **39.384 freelancers**, een **stijging van 3 procent** ten opzichte van vorig jaar en **23 procent** op vijf jaar tijd. 60 procent van hen werkt via een vennootschap.

Grafiek 1: Aantal freelancers in Vlaanderen volgens NACE-code, 2024



Bron: GraydonCreditsafe, bewerking door UNIZO. *NACE-codes 77400, 58210 en 58290.

Grafiek 2: Aantal freelancers in Brussel volgens NACE-code, 2024



Bron: GraydonCreditsafe, bewerking door UNIZO. * NACE-codes 77400, 58210 en 58290.

TABEL 1 Aantal freelancers in Vlaanderen en Brussel en jaar-op-jaar evolutie (%)

	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018
Vlaanderen	178.541 (5,1%)	169.964 (5,3%)	161.345 (6,9%)	150.886 (5,4%)	143.207 (5,5%)	135.710 (6,6%)	127.277
Brussel	39.384 (3,3%)	38.108 (2,1%)	37.319 (5,6%)	35.333 (5,5%)	33.485 (4,4%)	31.945 (5,0%)	30.420
TOTAAL	217.925 (4,7%)	208.072 (4,7%)	198.664 (6,7%)	186.219 (5,4%)	176.692 (5,4%)	167.655 (6,3%)	157.697

Bron: GraydonCreditsafe, bewerking door UNIZO.

Als we voor Vlaanderen de opsplitsing maken volgens **sector**, wordt meteen duidelijk dat het gros van de freelancers zich situeert binnen de NACE-codes 70220 en 70210 ‘Adviesbureaus op het gebied van bedrijfsbeheer’ en ‘Adviesbureaus op het gebied van public-relations (PR) en communicatie’ (aandeel van 26,1 procent), code 62 ‘ICT-diensten’ (13,1 procent), code 855 ‘Onderwijsdiensten’ (10,8 procent) en code 90 ‘Creatieve activiteiten, kunst en amusement’ (10,3 procent). Opgeteld situeert 60,3 procent van alle freelanceractiviteiten zich in deze sectoren. We zien gelijkaardige cijfers voor Brussel.

2.3 PROFIEL VAN DE FREELANCER

UNIZO voerde tussen 18 juli en 11 september 2024 een bevraging uit onder freelancer-leden en -prospecten om meer inzicht te krijgen in hun dagelijkse werkzaamheden. In totaal namen **233** respondenten deel aan de online survey. Deze respondenten antwoordden expliciet **ja** op de allereerste vraag: ‘UNIZO omschrijft een freelancer als een zelfstandige zonder personeel die hoofdzakelijk, maar niet uitsluitend, in een business-to-business context zakelijke diensten verleent op basis van tijdelijke contracten of projecten. Ben je volgens die definitie een freelancer?’

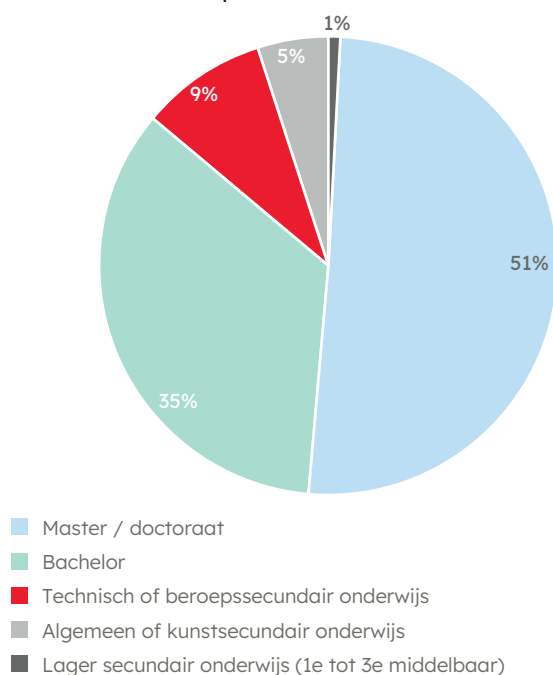
Geslacht en leeftijd

61 procent van de freelancers is een man, 33 procent is een vrouw. Deze cijfers zijn vergelijkbaar met de verdeling naar geslacht bij de totale populatie van zelfstandigen (exclusief helpers) in Vlaanderen en Brussel, waarbij 65 procent een man is. Het aandeel freelancers

dat ouder is dan 55 jaar is vergelijkbaar met vorige jaren: 40 procent. 7 procent is tussen 25 en 34 jaar en geen enkele respondent was jonger dan 25. 53 procent is tussen 35 en 54 jaar oud. De gemiddelde leeftijd bedraagt 51 jaar. Dat is ouder dan het gemiddelde voor alle zelfstandigen in Vlaanderen en Brussel: 46 jaar.

Schooldiploma

Op de vraag ‘Wat is jouw hoogst behaalde schooldiploma?’ antwoordt 35 procent een bachelordiploma en 51 procent een masterdiploma of doctoraat. 8 op 10 freelancers heeft met andere woorden hogere studies gevolgd.

Grafiek 5: schooldiploma freelancers

Statuut en juridische vorm

91 procent van de freelancers werkt als zelfstandige in hoofdberoep, 9 procent als zelfstandige in bijberoep. 71 procent voert de freelanceactiviteiten uit via een vennootschap en 29 procent doet dat via een eenmanszaak. Het aandeel freelancers met een vennootschap blijft ongeveer constant in vergelijking met vorige jaren. Wanneer we het zelfstandigenstatuut kruisen met de juridische vorm van de onderneming, dan bekomen we onderstaande tabel.

Tabel 2: Kruistabel zelfstandigenstatuut en juridische vorm

	Eenmanszaak	Vennootschap	Totaal
Hoofdberoep	21%	70%	91%
Bijberoep	8%	1%	9%
Totaal	29%	71%	100%

Bron: UNIZO.

Hoe lang actief als freelancer

We vroegen de respondenten hoe lang zij reeds werkzaam zijn als freelancer, uitgedrukt in jaren en enkel rekening houdend met de **laatste periode** als freelancer. De mediaan is tussen vijf en tien jaar. 5 procent is maximaal één jaar actief en 11 procent niet langer dan twee jaar. In totaal is 38 procent van de respondenten maximaal vijf jaar actief als freelancer. 4 op 10 (41 procent) is al minstens tien jaar actief als freelancer.

2.4 OPDRACHTEN

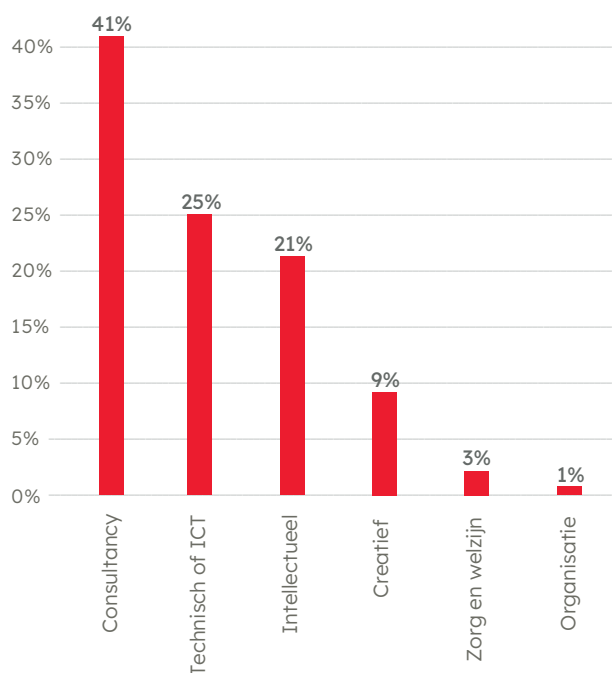
Type opdrachten

Freelancers voeren zeer diverse opdrachten uit. Om orde te creëren in deze wirwar stelden we de vraag ‘Welk soort freelanceropdrachten voer je hoofdzakelijk uit?’ en gaven we zes antwoordcategorieën mee die

geconstrueerd zijn op basis van de NACE-codes die we gebruiken om het aantal freelancers in Vlaanderen en Brussel in kaart te brengen (zie bijlage). Respondenten konden één van volgende opties aanvinken: **creatief** (bijv. mode, fotografie, videografie, regisseur, acteur, muziek), **consultancy** (bijv. marktonderzoek, marketing, communicatie, HR, management, financieel, accounting), **technisch of ICT** (bijv. architectuur, installateur, mechaniek, engineering, logistiek, applicaties, website), **zorg en welzijn** (bijv. coach, specialist), **intellectueel** (bijv. opleiding, administratie, copywriting, grafische vormgeving, tolk) en **organisatie** (bijv. events, catering). Met een aandeel van respectievelijk 41 procent en 25 procent voert het merendeel van de freelancers consultancy of technische/ICT-opdrachten uit.

Er zijn opvallende verschillen tussen mannen vrouwen: 13 procent van de mannelijke freelancers geeft aan hoofdzakelijk intellectuele opdrachten uit te voeren, ten opzichte van 35 procent van de vrouwelijke freelancers. 39 procent van alle mannelijke freelancers voert technische of ICT-opdrachten uit, ten opzichte van slechts 5 procent van de vrouwelijke freelancers. Bij de activiteit consultancy is de verdeling ongeveer gelijk met 37 procent van de mannelijke en 46 procent van de vrouwelijke freelancers.

Grafiek 4: Type opdrachten die freelancers hoofdzakelijk uitvoeren



Bron: UNIZO

Opdrachten vinden

Freelancers vinden potentiële opdrachten via diverse kanalen. Het eigen netwerk blijkt het meest courant: 85 procent van de respondenten vindt deze optie aan. Op plaats 2 staat sociale media, zoals LinkedIn en Facebook (41 procent). 30 procent vindt ook opdrachten via freelance matching platformen of brokers zoals MALT, Opdrachten.be, GIGHOUSE en Jellow.be en nog eens 23 procent krijgt opdrachten binnen via de eigen website (in 2022 was dit nog slechts 14 procent). De optie 'andere, gelieve te specificeren' werd door 8 procent van de respondenten ingevuld. We lezen hier antwoorden als actieve prospectie, bestaande klanten en (gespecialiseerde) rekruteringsbureaus.

Waarom meedingen naar een opdracht

Om meer inzicht te krijgen in de redenen waarom een freelancer beslist om mee te dingen naar een opdracht, legden we een lijst van twaalf mogelijke opties voor, waaronder autonomie, flexibiliteit, financiële redenen en inhoudelijke uitdaging. We vroegen freelancers om maximaal vier factoren aan te duiden. Via de optie 'andere, gelieve te specificeren' kon men zelf ook redenen opgeven. Uit onderstaande grafiek blijkt dat, net als in de vorige jaren, het naadloos passen van de opdracht bij de eigen kennis, kunde of ervaring met stip op de eerste plaats staat. Maar liefst 3

op 4 (74 procent) freelancers duidt deze optie aan. De inhoudelijke uitdaging van de opdracht (54 procent), de flexibiliteit in het bepalen van waar en wanneer de opdracht uitgevoerd wordt (39 procent) en kansen voor vergelijkbaar vervolgwerk (32 procent) vervolledigen de top 4. Factoren die te maken hebben met financiële zekerheid zoals hoge beloning (12 procent) en langdurige financiële zekerheid staan onderaan de rangschikking (20 procent).

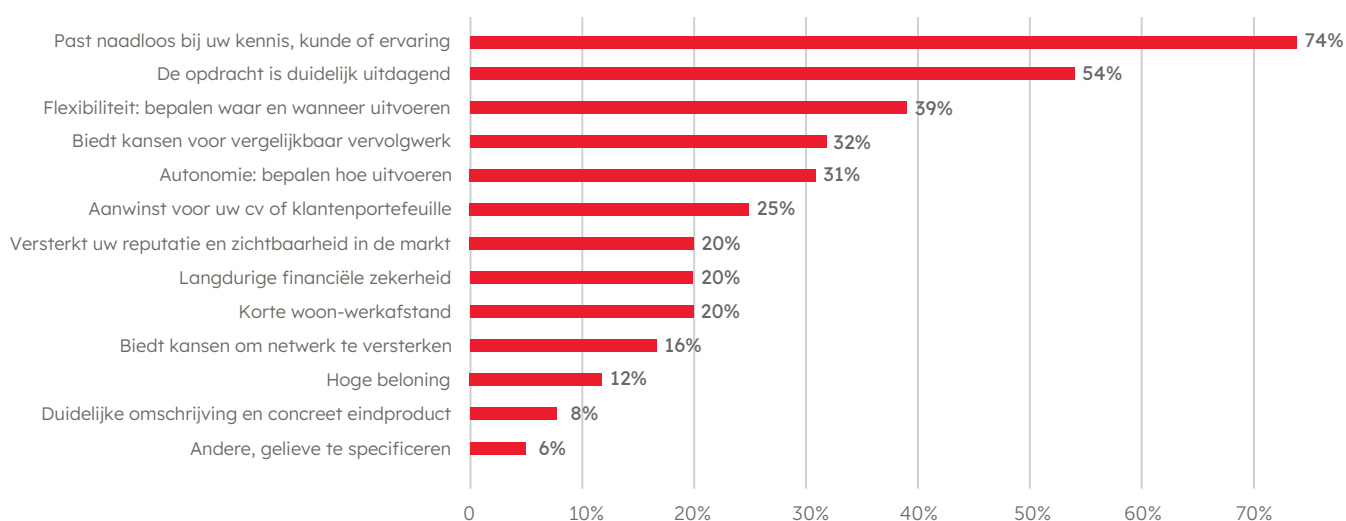
Combineren van freelance opdrachten

62 procent of iets minder dan 2 op 3 freelancers combineert doorgaans meerdere freelance opdrachten tegelijkertijd (bij verschillende klanten). 38 procent geeft aan dat ze telkens fulltime aan de slag zijn voor één klant, wat dus betekent dat de opdrachten elkaar opvolgen.

Duurtijd van freelance opdrachten

Uitgedrukt in aantal weken werkt 1 op 5 freelancers (20 procent) doorgaans niet langer dan één maand voor dezelfde opdrachtgever. Bij 13 procent is dit tussen één en drie maanden en bij 12 procent is dit tussen drie en zes maanden. Voor 38 procent bedraagt de gemiddelde duurtijd tussen zes maanden en één jaar. De resterende 17 procent geeft aan dat ze meestal langer dan één jaar voor dezelfde opdrachtgever werkt.

Grafiek 5: Redenen om mee te dingen naar een opdracht



Bron: UNIZO

2.5 FINANCIËEL

Gewerkte uren per week

Heel wat freelancers geven aan dat het aantal werkuren per week sterk kan variëren. De mediaan bij freelancers die een inschatting konden maken bedraagt 40 uren.

Factureerbare uren per week en uurtarief

Het aantal factureerbare uren is niet noodzakelijk gelijk aan het aantal gewerkte uren. De mediaan aantal uren dat freelancers op weekbasis weten aan te rekenen bedraagt 36 uren. Dat betekent dat ongeveer 9 procent van de gewerkte tijd niet wordt verrekend in de factuur (36 factureerbare uren ten opzichte van 40 gewerkte uren). De voorbije jaren zagen we dezelfde verhouding.

Uurtarief

Op de vraag hoeveel het gemiddeld tarief per uur momenteel bedraagt (exclusief btw), antwoordt 2 procent van de freelancers **in hoofdberoep** €30 of

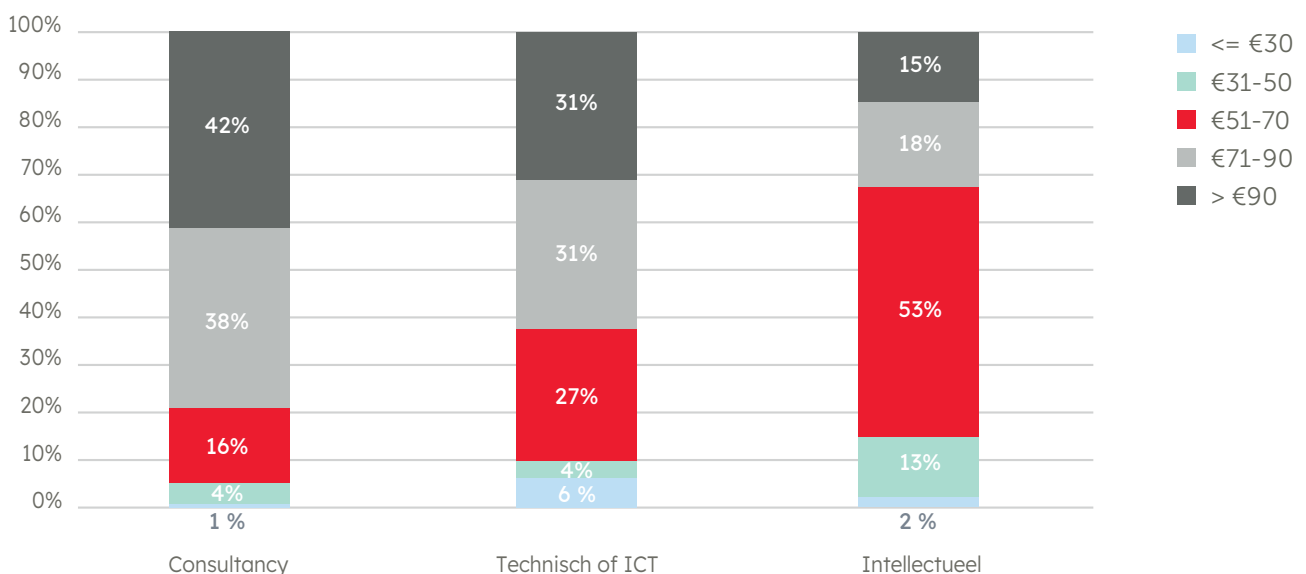
minder, 8 procent tussen €31 en €50, 23 procent tussen €51 en €70, 32 procent tussen €71 en €90 en 32 procent meer dan €90. 2 procent heeft geen idee van zijn of haar uurtarief of wou deze informatie liever niet delen. Ten opzichte van de vorige jaren zakt het aandeel van de laagste categorie (<= €30) en stijgt het aandeel van meer dan €90. De hoge inflatie van de voorbije jaren speelt hierin ongetwijfeld een rol.

Maken we een onderscheid tussen het uurtarief (exclusief btw) volgens type opdracht, dan zijn er enkele interessante vaststellingen. Terwijl het merendeel (70 procent) van de freelancers met consultancy-activiteiten meer dan €70/uur aanrekent, bedraagt het uurtarief voor 66 procent van de freelancers met intellectuele opdrachten net maximaal €70/uur. Freelancers met technische of ICT-opdrachten tarifieren gemiddeld €76/uur. Voor intellectuele opdrachten bedraagt het gemiddelde €67/uur en voor consultancy bedraagt dit €84/uur. Voor freelancers met zorg-, organisatie- of creatieve opdrachten zijn er te weinig observaties voor relevante opdelingen.

Tevredenheid over inkomen

Het aantal factureerbare uren en de tarieven zijn één zaak, maar het is ook interessant om na te gaan

Grafiek 6: Aandeel (%) dat niet akkoord gaat met de stelling



Bron: UNIZO

in welke mate de freelancer erin slaagt om met dit inkomen rond te komen. De situatie voor de coronacrisis was overwegend positief: 78 procent verdiende goed tot zeer goed en hoefde zich geen zorgen te maken. 19 procent verdiende genoeg om rond te komen en 3 procent verdiende te weinig om niet in de problemen te komen. Tijdens de coronacrisis van 2020 en 2021 werd het financieel plaatje minder rooskleurig. Slechts 60 procent gaf toen aan dat hij of zij momenteel goed tot zeer goed verdient. 22 procent verdiende genoeg om rond te komen en maar liefst 18 procent gaf aan dat men te weinig verdient en financiële problemen ervaart. In 2024 is de situatie terug geëvolueerd richting de situatie pre-corona: 71 procent verdient goed tot zeer goed en hoeft zich geen zorgen te maken. 21 verdient genoeg om rond te komen en 8 procent verdient te weinig om niet in de problemen te komen.

Boekhouder

88 procent van de freelancers geeft aan dat ze samenwerken met een boekhouder: bij 50 procent zorgt de boekhouder voor de volledige financiële opvolging van de freelance-onderneming en nog eens 38 procent geeft aan dat ze daarnaast ook gebruik maakt van een online tool voor de (real-time) opvolging van de financiële resultaten. Een minderheid (8 procent) doet

alles zelf, eventueel met behulp van een online boekhoudpakket. Slechts 4 procent duidde de optie 'andere, gelieve te specificeren' aan. Hier lezen we onder andere dat men zelf accountant is of dat men zelf een opvolgingstool uitbouwde.

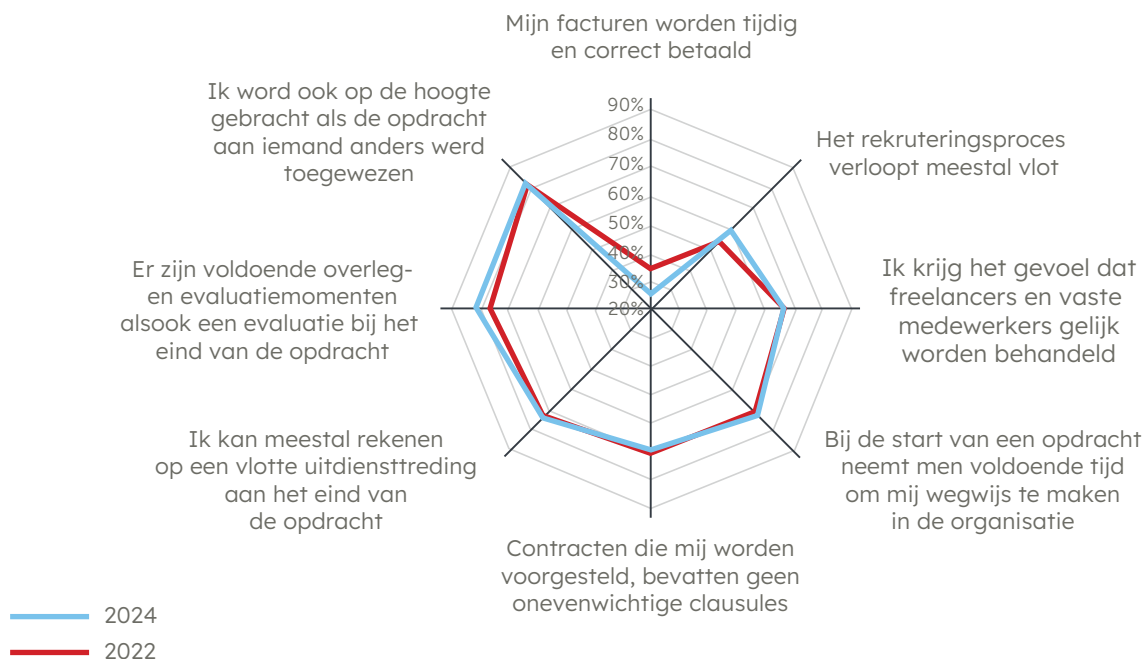
2.6 TEVREDENHEID OVER SAMENWERKINGEN

Samenwerkingen met opdrachtgevers

Om dieper in te gaan op bepaalde aspecten van samenwerkingen met opdrachtgevers legden we de respondenten een aantal stellingen voor, waarbij men ofwel akkoord kon gaan ofwel niet akkoord. In grafiek 7 tonen we de percentages van respondenten die niet akkoord waren met de stelling. Met de richting van de klok zien we een volgorde van minst naar meest problematisch. We maken ook een vergelijking tussen de resultaten van de bevraging in 2022 en die van 2024.

Freelancers zijn het meest tevreden over de tijdige en correcte betaling van hun facturen, al gaat 25 procent of 1 op 4 freelancers nog steeds niet akkoord met deze stelling (in 2022 was dit zelfs 35 procent). Op de tweede

Grafiek 7: Aandeel (%) dat niet akkoord gaat met de stelling



Bron: UNIZO

plaats volgt de vlotheid van het rekruteringsproces, hoewel een meerderheid van 57 procent niet akkoord gaat met de stelling. Voor de andere elementen van samenwerkingen gaat telkens ongeveer 70 procent niet akkoord met de stelling. Eigenlijk zijn dit alarmerende resultaten, want de opgesomde elementen van de samenwerking zijn wel degelijk belangrijk om te kunnen spreken van ‘goed opdrachtgeverschap’. Over alle stellingen gaat gemiddeld een overwelddigende 66 procent niet akkoord. In 2022 zagen we dezelfde score.

2.7 KOPZORGEN EN AMBITIES

Kopzorgen

Bij de vraag ‘Waarover maak je je het meest zorgen als freelancer?’ gaven we twaalf antwoordopties mee. Aan respondenten werd gevraagd om er maximaal drie aan te vinken. Eén van deze twaalf opties was het unieke antwoord ‘ik maak me over niets echt zorgen’, aangeduid door 6 procent van de respondenten. Voor de andere freelancers is de belangrijkste kopzorg vinden van opdracht en klanten (43 procent) en het sociaal statuut (bijv. pensioen, ziekte, arbeidsongeschiktheid als zelfstandige) (32 procent). Op plaats drie staat de financiële en administratieve verplichtingen vanwege de overheid (30 procent). Andere belangrijke kopzorgen van freelancers zijn de steeds goed-

kopere freelancertarieven (26 procent), het inkomen (25 procent), de combinatie van werk en privéleven (23 procent), de wanbetaling door opdrachtgevers (13 procent) en de concurrentie tussen freelancers onderling (10 procent). Daarna volgen de contractvoorwaarden van opdrachtgevers (7 procent) en ten slotte deadlines (6 procent). Bij de optie ‘andere, gelieve te specificeren’ lezen we onder andere de opkomst van artificiële intelligentie en het doorberekenen van algemene prijsstijgingen.

Ambities binnen vijf jaar

6 op 10 (62 procent) freelancers hoopt binnen vijf jaar nog steeds actief te zijn als freelancer. Eén op acht (12 procent) stelt een onderneming met personeel in het vooruitzicht en 3 procent werkt vandaag in bijberoep en hoopt er binnen vijf jaar het hoofdberoep van te kunnen maken. De overgrote meerderheid ziet zichzelf dus nog als zelfstandige ondernemer werken. 12 procent geeft aan dat men binnen vijf jaar niet meer zal werken (omwille van pensioen) en 8 procent vinkte de optie ‘andere, gelieve te specificeren’ aan (bijvoorbeeld voortdoen in bijberoep, andere freelance activiteit verrichten, men weet het nog niet). Slechts 2 procent hoopt op een transitie richting een vaste job in loondienst. Deze resultaten zien we ook terug in de antwoorden op de vraag ‘Met alles wat je nu weet, zou je opnieuw starten als freelancer?’. Hier antwoord, net als in vorige jaren, 88 procent ja, 6 procent neen en nog eens 6 procent weet niet.

Wie is er bang van freelancers?

Melanie Deblanc
GIGHOUSE



Het aantal freelancers zit in de lift. Maar de opdrachtgevers? Die laten soms nog op zich wachten. Melanie Deblanc (GIGHOUSE) ontmaskert de meest gehoorde clichés over werken met externe professionals. “We horen van alles”, begint Melanie. “Dat freelancers te duur zijn. Dat ze met bedrijfsgeheimen gaan lopen. Dat ze niet trouw zijn. Dat zijn de klassieke argumenten.”

Melanie Deblanc van GIGHOUSE, het digitaal platform dat freelancers aan opdrachtgevers koppelt, laat het niet aan haar hart komen. Met een grote glimlach vertelt ze hoe zij en haar collega's nog vaak te maken krijgen met vooroordelen. “Nochtans kunnen we al die argumenten perfect weerleggen. Als je op jaarbasis, dan zijn freelancers net goedkoper dan vaste werknemers. En dat ze niet trouw zijn? Alsof vaste werknemers tegenwoordig hun contract met bloed ondertekenen.”

Melanie stampte GIGHOUSE in 2020 mee uit de grond, omdat ze een gat in de markt zag: websites waarop bedrijven zoekertjes kunnen plaatsen om in contact te komen met freelancers zijn er in overvloed, maar een platform waarbij HR professionals project per project de juiste freelancer aan de juiste opdrachtgeven koppelen, dat bestond nog niet. “Wij zijn een digitaal platform, maar dan wel powered by people. Onze mensen blijven tijdens elke fase van het proces achter de schermen over de kwaliteit waken.”

Elke freelancer die zich aanmeldt wordt eerst uitgenodigd voor een screening. Tijdens dat gesprek worden de vaardigheden en referenties van de kandidaat gecheckt. Enkel wanneer de recruiter overtuigd is van diens kwaliteiten, wordt de freelancer daadwerkelijk opgenomen in de database. “Zo hebben we de afgelopen jaren een stevige database van 11.000 gevalideerde freelancers bij elkaar gesprokkeld.” Wanneer er dan een vacature binnenloopt, gaan Melanie en haar team aan de slag. Ze contacteren eerst de opdrachtgeven: “Net omdat we zo'n belang hechten aan kwaliteit, willen we zeker zijn dat er niet enkel een klik is op het vlak van vaardigheden, maar ook op het vlak van waarden. Door te vragen naar de bedrijfscultuur van het bedrijf kunnen we een freelancer voorstellen die matcht met het team.”

Volgens Melanie reageren bedrijven zeer positief op freelance werkrachten: “We horen ook vaak dat freelancers meer dan enkel hun vaardigheden meebrengen. Omdat ze al in zoveel bedrijven zijn geweest, zoveel verschillende sectoren hebben gezien en aan uiteenlopende projecten hebben meegewerkt, beschikken freelancers vaak over een helikopterperspectief. Ze komen met creatieve ideeën, nemen initiatief en kunnen terugvallen op een groot netwerk.” Dus, hoewel er nog werk is, zijn de ervaringen doorgaans positief. Volgens Melanie zal het fenomeen zelfstandige zonder personeel alleen maar meer ingeburgerd geraken: “De war for talent is beslecht en talent has won. Wie uitsluitend met vast personeel blijft werken, zal de vacatures niet ingevuld krijgen. Staar je dus niet blind op die opdrogende poule van vaste werknemers, terwijl je ook kunt vissen in een andere vijver: die van freelancers.”



“Je eigen ding kunnen doen: What’s not to like?”

Freelancer/ondernemer
Lut Van Renterghem
Ribbels

“Ben ik freelancer of ondernemer”, dat is een vraag die Lut Van Renterghem zichzelf wel vaker stelt: “Maar eigenlijk speelt terminologie op zich geen rol. Ik wil loskomen van één werkgever en verschillende projecten kunnen combineren. Er zijn veel te veel toffe verhalen om uit te schrijven om me vast te zetten bij één bedrijf.”

“Met Ribbels versterk ik andere ondernemers in hun groeiambities door communicatie met een plan. Mijn doelgroep zijn ondernemers die zelf geen communicatieve kracht aan boord hebben. Ik zet mezelf in de markt als een communicatiestrategist. Dat is misschien een zwaar woord, maar mijn bedoeling is om het verhaal van het bedrijf naar boven te halen en op scherp te zetten. Zodat ze altijd weten wat te doen en vertellen, op een manier die bij hun bedrijf past. En er is minder nodig dan je denkt, dat is mijn motto.”

“Om klanten te vinden zet ik in op mijn eigen visibiliteit. Ik ga naar netwerking events en post stelselmatig één bericht per week op LinkedIn. In het begin had ik wel drempelvrees. Het voelde een beetje creepy, om mezelf op de voorgrond te zetten na 28 jaar als werknemer, waar het niet om mij, maar om het bedrijf draaide. Maar als solopreneur of ondernemer moet je jezelf tonen. Is dat jezelf verkopen? Je kunt het ook anders bekijken: Je versterkt mensen en brengt meerwaarde aan boord. Jij biedt hen een service die ze zelf niet in huis hebben. Als je het zo bekijkt, is ‘jezelf verkopen’ niks vies. Ik begin nu op het punt te komen dat de opdrachten als vanzelf naar me toekomen.”

“Mijn bedoeling was oorspronkelijk om een distinctie te maken tussen mijn freelanceprojecten en de projecten die ik aanneem via Ribbels. Met Ribbels wilde ik vooral kortstondige trajecten doorlopen, van een drietal maanden. Voor de freelanceopdrachten dacht ik dat het eerder projectmatig zou lopen. Maar ik merk dat mensen graag creativiteit en inspiratie willen blijven tanken. #Makeithappen-gehalte, dat ook. En ik realiseer mij dat het eigenlijk wel fijn is om een stuk van de strategie mee uit te rollen, na de intensieve periode. Ik ga dat meenemen in mijn eigen projecten. Er is dus veel kruisbestuiving.”

“Mijn brein is mijn kostbaarste goed. Ik moet dat goed verzorgen. Mijn motto is ‘Pay yourself first’. Ik start mijn dag met een koude douche, een koffie en een wandeling op het strand. Na het ontbijt vlieg ik erin. Want eens ik begin te werken en in mijn focus zit, kan ik niet goed stoppen. Ik werk zeer graag en dan riskeer ik mezelf voorbij te lopen. Het freelancen laat mij toe om die balans zelf te bewaken. En op die manier kan ik ook plezier in mijn werk en leven verweven.”

“Als freelancer en solopreneur vind ik het wel spijtig dat de perceptie heerst dat groeien als ondernemer alleen maar groter worden is. Freelancers ondersteunen en versterken andere ondernemers bij hun groei. Ik wil so far alleen blijven in mijn zelfstandigheid en eigen agenda, en versterk me waar opportuun met aanvullende complementaire profielen.”



3 Beleidsaanbevelingen

Freelancers zijn volwaardige zelfstandigen. Ze kiezen doelbewust voor dit statuut. Voordelen zoals de persoonlijke vrijheid, autonoom kunnen werken, het zelf kiezen van opdrachten en het bepalen van de eigen agenda, vormen daarbij doorslaggevende argumenten. Dat freelancers echte zelfstandigen zijn, blijkt ook uit de UNIZO-bevraging:

- ✓ De belangrijkste redenen om mee te dingen naar een opdracht zijn samen te vatten als “expert ter zake”. De mogelijkheid om de eigen expertise in te kunnen zetten en de inhoudelijke uitdaging staan voorop. Daarna komt ook de voorkeur voor flexibiliteit en autonomie aan bod.
- ✓ Het overgrote deel van de freelancers wil dan ook binnen dit statuut blijven. 8 op 10 freelancers hoopt binnen vijf jaar nog steeds actief te zijn als freelancer of stelt een onderneming met personeel in het vooruitzicht.
- ✓ 88 procent van de respondenten zou zo opnieuw starten als freelancer.

Een freelancer is dus geen werknemer. Het werknemersstatuut is immers gebaseerd op gezag, leiding en toezicht. Begrippen die we niet associëren met freelancers, die vooral autonomie en vrije zelforganisatie zoeken. UNIZO verdedigt dan ook de filosofie achter de Arbeidsrelatiewet die het kader vastlegt om uit te maken of iemand een werknemer of een zelfstandige is. Deze wet vertrekt vanuit het principe dat de twee partijen zelf de aard van hun arbeidsrelatie bepalen. Ze beslissen samen op welke manier ze zullen samenwerken: met een arbeidsovereenkomst (werknemer) of met een aannemingsovereenkomst (zelfstandige samenwerking). Als zij kiezen voor een zelfstandige samenwerking moet die keuze uiteraard wel aansluiten bij de werkelijke situatie. Voor een zelfstandige samenwerking is het dus belangrijk dat de zelfstandige ook werkelijk zelfstandig kan werken. Om de gezagsrelatie te beoordelen worden er vier algemene criteria gehanteerd: (1) de wil van de partijen, (2) de vrijheid van organisatie van de werktijd, (3) de vrijheid van organisatie van het werk en (4) de mogelijkheid een hiërarchische controle uit te oefenen. Deze elementen dienen ervoor om de ondergeschiktheid te bepalen, maar

sluiten niet uit dat er bij een zelfstandige overeenkomst ook afspraken worden gemaakt over bijvoorbeeld de te presteren uren en de inhoud van het werk.

Een aanpassing van de Arbeidsrelatiewet met de bedoeling om freelancers onder het werknemersstatuut onder te brengen, zou dan ook nefast zijn.

Dit zou een inbreuk vormen op de keuze van de freelancers en hun opdrachtgevers om via het zelfstandigenstatuut te werken. Bovendien zou het de autonome en flexibele manier van werken van freelancers beknotten en zou het kostprijs van hun werk doen toenemen als gevolg van de toepassing van verschillende arbeidsrechtelijke regels en de heffing van de werkgevers- en werknemersbijdragen.

Op basis van de keuze die freelancers zelf maken voor het zelfstandigenstatuut ziet UNIZO ook geen meerwaarde in één of andere vorm van **tussenstatuut**, waarbij elementen van het werknemers- en het zelfstandigenstelsel met elkaar worden gecombineerd.

De creatie van een tussenstatuut roept immers allerlei praktische problemen op. Zo zal het zeer moeilijk zijn om te bepalen welke personen onder dit tussenstatuut moeten vallen. Alle zelfstandigen zonder personeel, ongeacht de sector waarin ze werken? Wat met freelancers die via een vennootschap werken? Wat met freelancers die veel verschillende opdrachtgevers of kortlopende contracten hebben? Wie is in dat geval de ‘opdrachtgever’ die verantwoordelijk moet worden gesteld? Welke bijkomende rechten en verplichtingen zijn aan dit tussenstatuut verbonden? Welke bijdragen moeten worden betaald? Hoe het onderscheid met een werknemer of een zelfstandige verantwoorden? UNIZO is van mening dat het sociaal statuut van alle zelfstandigen moet worden verbeterd en niet enkel van een specifieke groep (freelancers). Daarnaast moet ook het arbeidsrecht algemeen versoepeld worden om meer flexibiliteit voor alle werkgevers en werknemers toe te laten.

3.1 VERBETERING VAN HET SOCIAAL STATUUT

32 procent van de freelancers geeft aan dat het **zelfstandigenstatuut** (pensioen, arbeidsongeschiktheid) één van hun **belangrijkste kopzorgen** is. Ze zijn bij UNIZO aan het juiste adres om hun belangen op dit vlak te verdedigen.

Voor UNIZO is de verbetering van het sociaal statuut van alle zelfstandigen, inclusief voor de freelancers, een absolute topprioriteit. Zelfstandigen dragen enorm veel bij aan onze economie en onze samenleving. Ze zorgen voor hun eigen job en voor die van hun werknemers. Ze creëren hierdoor welvaart en welzijn op grote schaal. Het is niet meer dan fair dat ze dan een gelijkaardige sociale bescherming krijgen met respect voor de eigenheid van het stelsel en de prioriteiten die de zelfstandigen zelf naar voren schuiven.

We merken dat de overheid, op vraag van UNIZO, de laatste jaren meer inzet op het toekennen van meer sociale beschermingen voor zelfstandigen. UNIZO wil dat deze positieve trend zich verderzet en ondersteunt de vraag van de freelancers om het sociaal statuut van de zelfstandigen verder te versterken. Daarbij zijn er verschillende prioriteiten. Ten eerste de verdere **harmonisering van de pensioenen** met een sterk wettelijk pensioen gebaseerd op effectieve arbeid en voldoende mogelijkheden om een extra **aanvullend pensioen** op te bouwen. Ten tweede het **toekennen van arbeidsongeschiktheidsuitkeringen** die gebaseerd zijn op het vroegere inkomen (in plaats van het huidige forfaitaire bedrag), samen met de creatie van een gezondheidsbudget voor preventie en welzijn. En ten derde een **betere bescherming tegen economische moeilijkheden en werkloosheid** in geval van stopzetting.

3.2 BELANG VAN GOED OPDRACHTGEVERSCHAP

Goed opdrachtgeverschap gaat in essentie over het invullen van de juiste randvoorwaarden wanneer een onderneming (de opdrachtgever) en een freelancer (de opdrachtnemer) beslissen om samen te werken. Opdrachtgevers moeten er zoveel mogelijk naar streven om deze samenwerking op een goede

wijze vorm te geven, met aandacht voor zowel de **persoonlijke relatie** als de **inhoud** van de samenwerking. De resultaten van de bevraging tonen aan dat er op dit vlak nog flink wat werk op de plank ligt. Het gaat daarbij om diverse aspecten van de samenwerking, zoals onthaal, feedback, tarief, tijdige uitbetaling en evenwichtige contractvoorwaarden. Goed opdrachtgeverschap is met andere woorden een vorm van **goed bestuur**, een uiting van ondernemen op een **maatschappelijk verantwoorde** manier. In een markt waar freelancers meer dan ooit de keuzevrijheid hebben om al dan niet een opdracht aan te nemen, is goed opdrachtgeverschap cruciaal om iemand te vinden voor die opdracht en die ook tot een goed einde te brengen.

UNIZO ziet **twee overkoepelende thema's** waar **goed opdrachtgeverschap** aan opgehangen kan worden, namelijk (1) **transparante en duidelijke afspraken** en (2) **open en tijdige communicatie**. In onderstaande kaders gaan we daar dieper op in. Goed opdrachtgeverschap is echter geen eenrichtingsverkeer: ook freelancers dragen verantwoordelijkheid in het realiseren van goed opdrachtgeverschap.

1. Transparante en duidelijke afspraken

Een eerste set van principes gaat over **transparante en duidelijke afspraken**. Opdrachtgevers moeten in samenspraak met freelancers heldere afspraken, al dan niet op papier, maken over de uitvoering van de opdracht. Op die manier worden de zakelijke belangen van beide partijen gerespecteerd. Daarbij is er onder meer aandacht voor de duurtijd en de eventuele verlenging van de opdracht, het (uur)tarief (dat het resultaat is van onderhandelingen), het gebruik van bedrijfsmiddelen die noodzakelijk zijn voor de uitvoering van de opdracht (bijv. ICT-materiaal, een cursus/opleiding), betalingstermijnen en de risico's (en aansprakelijkheden) die gepaard gaan met de activiteit. Ook de beëindiging van de opdracht wordt besproken. Welke opzegtermijn wordt in acht genomen? Hoe en wanneer wordt de uitvoering van de opdracht geëvalueerd?

Zelfstandige freelancers hebben zelf ook een belangrijk aandeel in het (contractueel) vastleggen van deze afspraken, bijvoorbeeld door zich goed te informeren over de verwachtingen van opdrachtgevers, door concrete vragen te

stellen over de rollen en verantwoordelijkheden die gepaard gaan met de opdracht en door contracten goed na te lezen zodat men achteraf niet in de knoei komt met zaken als een niet-concurrentiebeding of intellectueel eigendom.

2. Open en tijdige communicatie

Een tweede set van principes heeft betrekking op **open en effectieve communicatie** eenmaal de samenwerking is beklonken. Opdrachtgevers moeten ervoor zorgen dat de freelancer een aanspreekpunt heeft in de onderneming. Er dient duidelijkheid te zijn over werktijden en de toegang tot het bedrijfsgebouw/de locatie. Zorg ook voor een verwelcoming binnen de organisatie, voor ondersteuning door de inhurende manager, voor regelmatige feedback en maak duidelijk hoe klachten adequaat en discreet afgehandeld kunnen worden. Freelancers moeten ook kunnen voldoen aan (wettelijke) voorschriften, bijvoorbeeld op vlak van veiligheid, hygiëne, arbeidsongeschiktheid, geheimhouding, sectorale afspraken en eventuele vereisten voor het uitoefenen van het beroep (bijv. certificaten of diploma's).

Duidelijke en transparante afspraken in combinatie met open en tijdige communicatie faciliteren **gelijkwaardig ondernemerschap**. Daarmee wordt bedoeld dat de opdrachtgever en de freelancer elkaar beschouwen en behandelen als **autonome businesspartners**. Dat is de uitkomst van goed opdrachtgeverschap. Het staat de freelancer bijvoorbeeld vrij om meerdere opdrachten bij verschillende opdrachtgevers te combineren. Omgekeerd mogen opdrachtgevers van freelancers verwachten dat zij hun opdracht naar vermogen en op een correcte manier zullen uitvoeren, bijvoorbeeld door een deugdelijke administratie te voeren. Gelijkwaardig ondernemerschap betekent ook dat er geen onredelijk bezwarende afspraken zijn over bedingen (bijv. niet-concurrentiebeding).

3.3 BESCHERMING IN DE B2B-RELATIE

Het vinden van nieuwe opdrachten behoort al enkele jaren tot de één van de **grootste kopzorgen** van freelancers. De meeste opdrachtgevers zijn zich hiervan bewust, waardoor er soms sprake is van een **onevenwicht in onderhandelingsmacht**. Dit kan zich vertalen in erg eenzijdige en soms zelfs onrechtmatige contractuele voorwaarden. Bij onevenwichtige clausules kan worden gedacht aan een eenzijdig evaluatierecht voor de opdrachtgever van het geleverde werk, beperkingen van bepaalde contractuele rechten van de freelancer, verregaande niet-concurrentiebedingen, een onredelijk korte opzegtermijn of een onmiddellijke stopzetting van het contract in geval van arbeidsongeschiktheid en bedingen die schijnzelfstandigheid kunnen doen vermoeden (bijvoorbeeld i.v.m. vakantiedagen).

UNIZO pleit al geruime tijd voor een betere bescherming van de zwakkere onderhandelingspartner in B2B-relaties. Dit heeft ook daadwerkelijk geleid tot **nieuwe wetgeving**, waarbij onder andere wordt voorzien in de **sanctionering van gevallen van machtsmisbruik** en ook in een **lijst van verboden onrechtmatige bedingen en verboden marktpraktijken**. UNIZO zal erop toezien dat via deze wetgeving ook alle misbruiken ten aanzien van freelancers kunnen worden aangepakt en, waar nodig, vragen tot bijsturing.

Hoewel bovenvermelde wetgeving zeker een preventieve werking heeft, leert de praktijk dat de ongelijke machtspositie freelancers er vaak van weerhoudt om te protesteren of in rechte op te treden ten aanzien van de opdrachtgever. Om die reden staat UNIZO ook in nauw contact met de verschillende handhavingsautoriteiten (zoals de Economische Inspectie en de Belgische Mededingingsautoriteit) om bepaalde gangbare praktijken aan te kaarten zodat deze instanties ook ambtshalve kunnen optreden zonder dat de vertrouwelijkheid van concrete zaken in het gedrang komt.

NACEBEL-codes voor selectie freelanceractiviteiten

NACEBEL-code	Omschrijving
1813	Prepress- & premediadiensten
59	Productie van film, video en tv-programma's; Geluidsopnamen
62	IT-diensten
63	Webbedrijven
66210, 66220, 66290	Diensten inzake risico-analyse en verzekeringen
70210	Adviesbureaus op het gebied van public-relations en communicatie
70220	Adviesbureau op het gebied van bedrijfsbeheer
7112	Ingenieurs (zonder landmeters)
73	Reclamewezen & marktonderzoek
74	Fotografen, vertalers, tolken, designers
78	Human relations consultancy
8211	Administratieve diensten voor kantoren
829	Zakelijke dienstverlening
855	Onderwijsdiensten
90	Creatieve activiteiten, kunst en amusement
95	Reparatie van computers & elektronica
77400, 58210, 58290	Overige



UNIZO ondernemerslijn

02 21 22 678

ondernemerslijn@unizo.be

Onze strategische partners

