

MEER

VERDIENEN

MET

*Creatieve*

WAT ELKE ONDERNEMER  
MOET WETEN

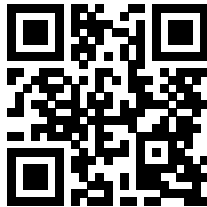
OPDRACHTEN

EN RECHTEN

TIPS EN TRUCS VOOR DE ZZP-ER

**MEER  
VERDIENEN  
MET  
OPDRACHTEN  
EN RECHTEN**

Edwin Suer



Na mijn rechtenstudie ben ik gelijk ondernemer geworden. Als kind wilde ik altijd weten hoe alles in elkaar zat en hoeveel het kostte. In mijn jeugd had ik allerlei handeltjes. Geboren ondernemer?

Ondernemen moet je ook gewoon leren. De laatste decennia heb ik veel ondernemers ondersteund. Juridisch en praktisch. De vaak simpele lessen die ik heb geleerd zijn in dit handboek terecht gekomen. Doe er je voordeel mee.

Als je als creatieve ondernemer net begint, wil je laten zien wat je kan. Je staat te popelen om aan de slag te gaan. Alles wil je aanpakken. En al ben je wel zeker van je werk, van je onderhandelingstechnieken nog lang niet. Wat is je werk eigenlijk waard? En hoe ga je om met de rechten op je werk. Geef je die zomaar weg? Welke rechten heb je en hoe bescherm je ze? Nog beter, hoe verdien je er aan? Zelden ben ik ondernemers en/of kunstenaars tegengekomen die het makkelijk of leuk vinden om over geld te praten. En over het gebruik van de rechten op hun werk al helemaal niet.

Na mijn rechtenstudie ben ik gelijk ondernemer geworden. Als kind wilde ik altijd weten hoe alles in elkaar zat en hoeveel het kostte. In mijn jeugd had ik allerlei handeltjes. Geboren ondernemer? Ondernemen moet je ook gewoon leren. Door mijn praktijkervaring als ondernemer (naast dat juridische) begreep ik de kern van het probleem van veel van mijn klanten beter. Over geld en rechten praten is gewoon heel lastig.

Hoe kon ik dat makkelijker maken? Het antwoord ligt in het ontwikkelen van een goede basis offerte en alles wat daarbij komt kijken. Over het maken en hanteren van een goede geldverdienende offerte kan je elders geen of weinig informatie vinden. In dit boek wil ik handvaten aanreiken om zelf een basisofferte te ontwikkelen, waarmee praten over geld en rechten makkelijker wordt. De laatste decennia heb ik veel ondernemers ondersteund. Juridisch en praktisch. De vaak simpele lessen die ik heb geleerd zijn in dit handboek terecht gekomen. Doe er je voordeel mee.

Het managen van de verwachtingen van je klant is de doorslaggevende factor voor het uiteindelijke succes van je bedrijf. Nog beter: Om duurzame, succesvolle klantrelaties te bereiken, is het nodig de verwachtingen van klanten te overtreffen. Dan moet je deze dus weten en sturen. En dat doe je in eerste instantie met het samen invullen van een offerte.

Als je offerte en algemene voorwaarden goed zijn, dan heb je geen opdrachtovereenkomst meer nodig. In een offerte kun je je werkwijze bovendien veel beter uitleggen dan in een opdrachtovereenkomst. Zorg dan wel voor een schriftelijk akkoord.

## PRODUCTIEFASEN BENOEMEN

Een bedrijf in animatiefilms verzocht mij tot het opstellen van algemene voorwaarden en een standaard opdrachtovereenkomst. Voordat ik hiermee aan de slag ging, vroeg ik hoe ze normaal gesproken een film offren. Het antwoord was even simpel als kort: één minuut voor 3.000 euro. In ruil voor het maken van de gevraagde juridische documenten, spraken we af dat zij voor mij een animatiefilm zouden maken. In dat productieproces werd al snel duidelijk hoe belangrijk een offerte is. Niet zo'n één regelige zin, maar een heel specifieke en uitgebreide. We besloten het maken van die film te gebruiken als casus voor een betere en lucratievere manier van offren. We beschreven eerst de productiefasen. Ik dacht dat het laten bewegen van animaties de meeste uren in beslag zou nemen. Maar dat bleek zo ongeveer het minste werk. Conceptontwikkeling, dat was pas tijdrovend! In die fase moet duidelijk worden wat de klant wil met de film: tot een koop aansporen of slechts informeren? Welke tone of voice? In die fase wordt ook een begin gemaakt met het beschrijven wat er uitgebeeld wordt. Er moeten teksten voor de voice-over komen. Als opdrachtgever van de film besloot ik een aantal keer de teksten te wijzigen. Dat bleek echter niet zo eenvoudig door te voeren, omdat het invloed had op het ritme van de beelden, de muziek en de ondertiteling. Dit soort inzichten verwerkte ik in een uitge-

**breidere basisofferte. Om meerwerk bij tekstwijzigingen op te vangen, hanteert het bedrijf nu een vast bedrag in de offerte.**

**DE LES: Verdeel elke opdracht in fasen.**

**De basisofferte bij dit voorbeeld bestaat nu uit:**

Conceptontwikkeling

Grafisch ontwerp en tekst

Storyboard en maken van animaties.

Oplevering

**Fasen die allen apart gefactureerd kunnen worden.**

**Daarnaast worden wijzigingsronden geoffreerd.**

## **CONSEQUENTIES VAN EEN ONDUIDELIJK AANBOD**

Verdeel je het productieproces niet in fasen, dan heeft de klant geen idee van de benodigde werkzaamheden, laat staan hoeveel tijd dat kost. De klant weet zo niet of hij waar voor zijn geld krijgt. In het volgende voorbeeld offreert het animatiebedrijf 3.000 euro per minuut film. Stel je voor wat er gebeurt als de klus halverwege het proces geannuleerd wordt. In dat geval zou er nooit een eindproduct, een film, opgeleverd worden. Er zou geen 3.000 euro gefactureerd kunnen worden. Hoeveel dan wel? De klant kan zeggen: niks, want je hebt nog niks geleverd. Maar hoe zit het dan met je gemaakte uren en kosten? Hierover wordt dagelijks geprocedeerd. Vaak trekt de opdrachtnemer aan het kortste eind als de opdracht niet in helder afgebakende fasen is onderverdeeld. Onrechtvaardig? Welnee, jij nam de klus aan onder jouw onduidelijke voorwaarden.

Als ondernemer, moet je een rechtsvorm kiezen. Ondernemen betekent ook dat je slim gebruik maakt van de juridische mogelijkheden. De keuze voor een bepaalde rechtsvorm heeft in eerste instantie te maken met de vraag of je alleen begint of in samenwerking. Ten tweede hoeveel persoonlijke aansprakelijkheid je wil nemen.

Zo kun je kiezen tussen de rechtspersoon en de niet-rechtspersoon als vorm. Alleen met een BV, NV, stichting of vereniging kun je je persoonlijke juridische, fiscale en financiële aansprakelijkheid uitsluiten. Deze hebben een eigen rechtspersoonlijkheid en zijn daarmee in staat deze aansprakelijkheden zelf te dragen. In dit hoofdstuk behandel ik alle geschikte rechtsvormen om te ondernemen. Elke vorm zal ik zo praktisch mogelijk uitleggen, aan de hand van de belangrijkste gebeurtenissen die een ondernemer kan overkomen; ziekte, zwangerschap, als het mis gaat, aansprakelijkheid, fiscale overwegingen.

## IDEEËN BESCHERMEN

Als kunstenaar of ondernemer heb je allerlei ideeën. Ideeën voor concepten, het maken van werken, producten of aanbieden van diensten. Of ideeën om op andere manieren (apps, software, internetplatforms, muziek) geld te verdienen.

Ideeën zijn op zichzelf vrij en niet te beschermen. Was dat wel zo, dan zou dat elke verdere ontwikkeling van de mensheid in de weg staan. Iedereen mag namelijk denken wat hij wil. Dat is ons grondrecht en hét uitgangspunt van onze westerse samenleving en democratie. Ook is het nodig voor het debat, het inspireren van elkaar en het doen van onderzoek.

Het is doodeng om je ‘geweldige’ ideeën te delen met anderen. Die kunnen er immers mee vandoor gaan. Hoe meer energie, tijd en geld in de uitwerking is gestopt, hoe vervelender het is als iemand ermee vandoor gaat. Jij wilt jouw ideeën om die reden zo goed mogelijk beschermen, maar hoe? En op welk moment?

Wanneer kan jij met je ideeën de boer op? En wanneer nog niet? Vrijwel altijd zijn er andere partijen nodig om van een idee een product of dienst te maken. Of deze te exploiteren. Veel mensen zijn huiverig om het te delen. Maar is het niet ook zo dat ideeën meestal beter worden als deze met anderen worden besproken?



Het kan ook zo zijn dat je samen met iemand een idee hebt bedacht. Wat mag je dan met dat idee? In principe zijn ideeën vrij. Maar voor de onderliggende relatie is het wel belangrijk afspraken te maken. Wat geldt er als je het samen gaat uitwerken of hebt uitgewerkt?

Soms is domweg de expertise of financiering van anderen nodig. Hierin schuilt een dilemma. Hoeveel en wat kan gedeeld worden? Met hoeveel mensen/bedrijven deel je en wanneer? Als jij het niet deelt, komt het waarschijnlijk nooit van de grond. Op een gegeven moment ontkom jij er niet aan om de ideeën te gaan delen. Ideeën zijn niet te beschermen. Hieronder geef ik aan wat je wel kunt doen. Onderstaande geldt zowel voor ideeën die jezelf hebt bedacht of samen met anderen.

Als je het idee met anderen uitwerkt of ontwikkelt, moet je daarover afspraken maken. Is het verstandig een bedrijf te beginnen of word je gezamenlijk eigenaar van het onderliggende intellectueel eigendomsrecht? Dat laatste gaat automatisch als je allebei een creatieve scheppende rol speelt in de totstandkoming van een werk waarop intellectueel eigendomsrecht rust. In dat geval kan de één niets doen zonder de toestemming van de ander. Maar de bescherming naar buiten toe is hetzelfde als wanneer je een idee alleen ontwikkelt.

Edwin Suer leerde honderden ondernemers hoe zij met hetzelfde werk meer kunnen verdienen. Veel zzp-ers



gaan van begrippen als intellectueel eigendom en licentie meestal gapen. Edwin, jurist en specialist, leeft dan juist op. Dit is een boek vol sprekende voorbeelden.

Hij leert je ideeën uit te schrijven, te beschermen en te gelde te maken. Offreren moet je leren en over rechten praten ook. Meer omzet en minder discussie achteraf door betere communicatie en duidelijke voorwaarden vooraf. Het geld ligt voor het oprapen in dit boek.



9 789090 335643 >