

En hebben een eigen bedrijf of

Werknemers die voor risico kiezen zijn vaak ondernemers of flexibele

► wat vindt de werkgever? (1)

Als acteur neem je de onzekerheid voor lief

Acteur, dat lijkt me een onzeker beroep.

Erica van Eeghen, zakelijk leider van theatergezelschap De Toneelmakerij: „Wij hebben een aantal acteurs in vaste dienst, dus voor hen geen onzekerheid. Maar daarnaast werken we met freelancers. Die nemen we voor een bepaalde speelperiode aan, zodat ze bijvoorbeeld vijf maanden bij ons in loondienst zijn. Freelancers kunnen ook zelfstandig zijn, die als het ware een bedrijfje van zichzelf maken. Vaak combineren zij daarin hun acteren met bijvoorbeeld regisseren of schrijven.

„Voor die groep is het beroep het meest onzeker, omdat zij niet op de WW kunnen terugvallen. Acteur wordt je overigens alleen door een bewuste keuze, waar je helemaal van overtuigd bent. Het zijn dus hele gemotiveerde mensen, die de onzekerheden van hun beroep voor lief nemen.”

Hebben de meeste acteurs eigenlijk bijbaantjes?

„Dat wisselt heel erg. Veel freelancers spelen ook bij andere gezelschappen,

want ze zijn zelden het hele jaar door bij één gezelschap in dienst. Acteurs moeten dus heel goed plannen. Vaak doen ze dat al twee of drie jaar vooruit. Als je dus een veelgevraagde acteur wilt hebben, moet je er echt vroeg bij zijn, want die is dus al drie jaar vooruit volgeboekt. Maar de doorsnee acteur heeft meestal niet twaalf maanden per jaar werk. Dan zitten ze tussendoor even in de WW, of ze hebben er een baantje bij als trainingsacteur, filmacteur of inspreker van reclamespotjes.”

Is het voor acteurs nog slechter toeven in crisistijd?

„Nee, dat valt eigenlijk wel mee. Het theaterbezoek lijkt voorsnog niet echt te lijden onder de crisis. Misschien omdat mensen veel te zien krijgen voor relatief weinig geld. Wij zijn bovendien een gesubsidieerd gezelschap. We krijgen voor vier jaar geld toegezegd. En gelukkig is dat vóór de crisis al gebeurd. Nu maar hopen dat de crisis over vier jaar weer voorbij is.”

MAITE VERMEULEN

► wat vindt de werkgever? (2)

De meeste architecten kunnen slecht rondkomen

Architect, dat lijkt me een onzeker beroep.

Marnix van der Meer, eigenaar architectenbureau Zecc Architecten: „Vroeger waren de baankansen nog wel redelijk. Nu staan architecten zo'n beetje onderaan het lijstje met baankansen. Ik krijg heel veel sollicitaties, vooral van pas afgestudeerden, maar meestal stuur ik ze ongelezen terug. Ik heb al genoeg moeite om mijn eigen team bij elkaar te houden en denk zeker niet aan uitbreiden.”

Waarom heeft u zelf dan toch voor dit beroep gekozen?

„Van jongs af aan wilde ik uitvinder worden. Maar al vrij snel realiseerde ik me dat ik architect wilde worden. Dat zie ik bij veel architecten. Vaak is het iets wat ze al als klein kind wilden. In ons werk ontstaat een tastbaar eindresultaat. Ik zou niet ergens kunstwerken waar het enige tastbare resultaat een geldbedrag is.”

Hoe bouw je als architect in deze tijden nog een klantenkring op?

„In het begin is het lastig. Je hebt nog weinig ervaring en mensen willen

eerst zien, dan geloven. Daarna wordt het makkelijker. Het slimste is om te beginnen met opdrachten voor particulieren, om daarna naar de grotere opdrachten over te stappen. Maar het gaat moeizaam.”

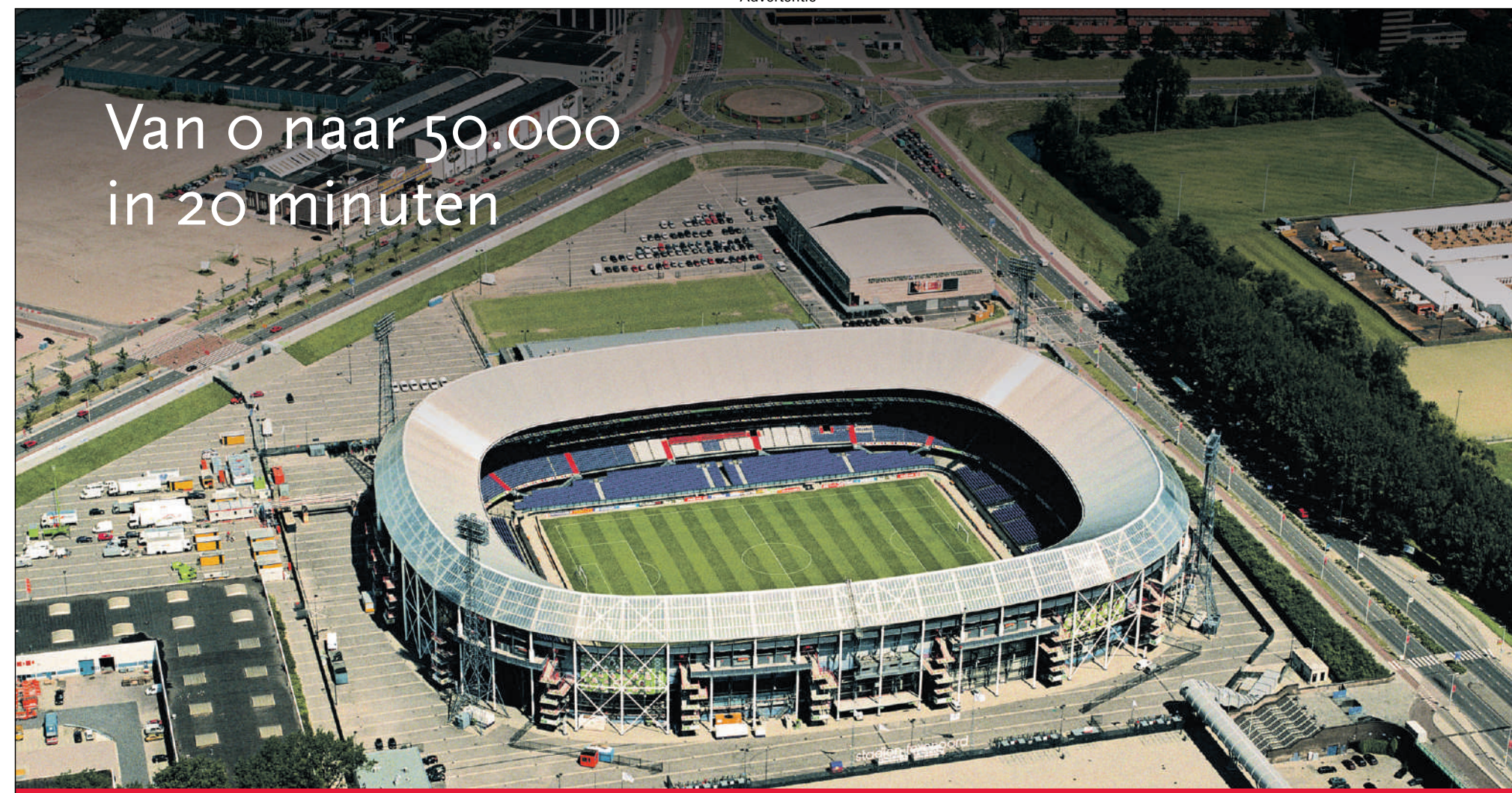
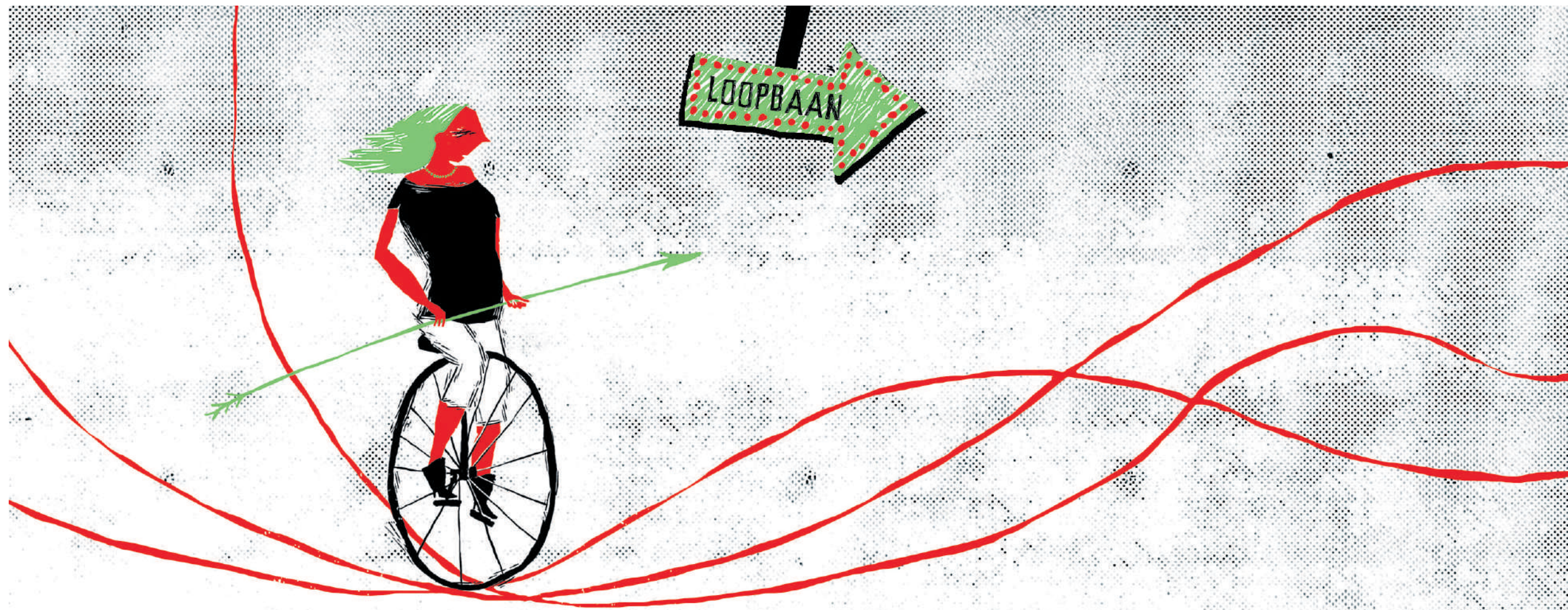
Is het een moeilijke baan?

„Architecten moeten heel hard werken voor weinig geld. Het merendeel van de architecten heeft moeite om rond te komen. Het is belangrijk om niet te veel gericht te zijn op het verdienen van geld. Je moet echt liefde hebben voor het vak. Anders houd je het niet vol.”

Heeft u nooit overwogen om te stoppen?

„Nee, daarvoor heb ik te veel liefde voor mijn beroep, maar het is wel een aanleiding geweest om een iets andere richting in te slaan. Nu zijn we bijvoorbeeld veel bezig met de herbestemming van oude gebouwen. Lege kerken en watertorens een nieuwe bestemming geven, loopt beter dan nieuwbouwprojecten.”

MARJOLEIN KOOYMAN



Advertentie

Van 0 naar 50.000 in 20 minuten

Van een leeg stadion naar een kolkende massa. Vijftigduizend mannen, vrouwen en kinderen. Zo veel mensen wonen er ook in Woerden. Zo'n volkshuisvesting voor en na de wedstrijd is een uitgelezen klus voor de logistieke specialisten van Nederland. In een van de dichtstbevolkte landen van de wereld is slim

organiseren tot een kunst verheven. Begonnen uit noodzaak profiteren we nu van een internationale voorsprong. Dat maakt Nederland de beste plek om het vak te leren. Hier kun je echt groeien, tot ver over de grenzen. Want logistieke specialisten zijn net zo gewild als Nederlandse voetbaltrainers.



Nederland is logistiek. En jij?

www.nederlandislogistiek.nl

werken in de creatieve sector

arbeidskrachten in bijvoorbeeld de televisiewereld of architectuur



Illustratie Lobke van Aar

► Van de werknemers heeft 20 procent een flexibel arbeidscontract.

► Zij zijn te vinden in de banen zonder baas die zich bemoeit met hun carrière.

Door NELLEKE KOOPS

ROTTERDAM. Hij had het er wel gezien. Bart Kooij (40) werkte jarenlang als creatief directeur bij het Amsterdamse reclamebureau Ubachs Wisbrun/JWT. Hij was in vaste dienst, had een goed salaris en goede arbeidsvoorwaarden, maar hij miste de vrijheid om zelf zijn tijd in te delen. Als manager van veertig man was hij meer bezig met het aansturen van mensen dan met het creatieve werk waar hij zo goed in was.

Nu werkt hij voor zichzelf en dat bevalt een stuk beter. Hij doet tijdelijke projecten bij andere reclamebureaus en zet ondertussen zijn eigen bedrijf op. „Ik zat soms 's avonds om negen uur in de auto naar huis en had het gevoel dat ik de hele dag in een achtbaan had gezeten, van de ene naar de andere vergadering”, zegt hij. „Nu doe ik weer wat ik leuk vind, en ook nog eens wanneer ik het wil. 's Ochtends ben ik het productiefst, dan verzijn ik de concepten die ik 's middags uitwerk. Maar als ik het een keer anders wil, kan dat ook.”

Van de werknemers heeft 20 procent een flexibel contract. Hieronder vallen ondernemers, zzp'ers (zelfstandigen zonder personeel), werknemers met tijdelijke contracten en uitzendkrachten. Zij lopen meer risico dan mensen met een vaste baan. Zij missen de zekerheid van een vast inkomen, moeten in veel gevallen zelf voor hun pensioen en verzekeringen zorgen en hebben geen uitgestippelde toekomst. Daar staat tegenover dat ze meer vrijheid hebben om zelf hun carrière vorm te geven. Ze denken bewuster na over wat ze willen. Ze moeten wel, want ze hebben geen baas die dat voor hen doet.

Die behoefte aan vrijheid blijkt bij startende ondernemers zo groot, dat zij de risico's van de recessie op de koop toe nemen. In de eerste helft van dit jaar waren er bijna 48.000 startende ondernemers, zo'n 3.000 meer dan in de eerste helft van 2008. Deze stijging is vooral te danken aan de toename van het aantal starters in de commerciële dienstverlening, zoals accountants, advocaten en consultants.

Vooraf in Amsterdam en Blaricum begonnen veel mensen met een eigen bedrijf, blijkt uit onderzoek van de website ondernemersunited.nl, die het aantal starters in 441 Nederlandse gemeenten vergeleek. Op Schiermonnikoog durfde één startende ondernemer het aan.

Wie bewust voor het ondernemerschap kiest, moet zich realiseren dat goed zijn niet genoeg is. Je moet het

Dit zijn risicovolle banen

Ondernemer
Gemiddeld bruto salaris: 3.166 euro

Journalist/redacteur (alle media)
Gemiddeld bruto startsalarij: 2.511 euro
Zoektijd naar baan: 3,2 maanden

Industrieel vormgever/ontwerper
Gemiddeld bruto startsalarij: 2.139 euro
Zoektijd naar baan: 4 maanden

Architect/stedenbouwkundige
Gemiddeld bruto startsalarij: 2.316 euro
Zoektijd naar baan: 4,2 maanden

Uitzendkracht logistieke dienstverlening
Gemiddeld bruto uurloon: 9 euro

Cijfers: Elsevier onderzoek Beste Banen 2009 en Loonwijzer.nl

product ook aan de man kunnen brengen. Dat is voor sommigen een hele opgave. Zo zijn volgens Michael Boud, oprichter van werving & selectiebureau creatieven.com, creatieve mensen vaak niet erg commercieel. „Die missen in economische zware tijden de boot. Vooral nu komt het aan op ondernemerskwaliteiten.”

Een aantal kwaliteiten kun je leren. Belangrijk is dat je waarmaakt wat je belooft, dat je oprecht interesse toont in je klant of opdrachtgever en dat je weet wat de concurrentie doet, adviseert de Kamer van Koophandel. Daarnaast moet je het risico proberen te spreiden, zodat niet alle omzet afhankelijk is van een paar klanten. En kijk bijvoorbeeld of je mee kunt doen aan een wedstrijd voor startende ondernemers. Iedere stad of regio heeft wel een paar prijzen te vergeven, die naast een leuk geldbedrag ook gratis publiciteit opleveren.

Reclameman Bart Kooij heeft zijn commerciële leerschool al gehad. Het was een belangrijke reden om eerst bij een groot reclamebureau te beginnen. Door daar het trucje af te kijken, kan hij het nu zelf gaan doen. „Alles wat ik daar heb geleerd is lekkere bagage voor nu”, zegt hij. „Maar commercieel denken blijft lastig. Opdrachtgevers willen alles voor niets, je moet steeds onderhandelen. En als ze niet betalen, moet je er zelf achteraan. Dat zijn de risico's van het vak.”

Niet iedereen met een flexibele baan kiest bewust voor die onzekerheid. In bepaalde sectoren zijn nu eenmaal nauwelijks vaste contracten te vinden. In de televisiewereld is het al jaren gebruikelijk om tijdelijke contracten aan elkaar te plakken tot dat de wet daar een stokje voor steekt. Een werknemer moet dan na drie tijdelijke contracten verplicht ertussenuit om daarna opnieuw aan de reeks

te beginnen.

Ook in de rest van de creatieve industrie zijn vaste contracten schaars. Van de vacatures in de databanken van creatieven.com, Redactie&Co en Communicatie&Co biedt maar 20 procent uitzicht op een vast dienstverband. In gunstigere tijden loopt dat aantal op tot 40 procent, maar het blijft minder dan de helft. Iedere maand melden zich nu zo'n honderd nieuwe mensen aan op zoek naar een baan en iedere vacature kan rekenen op meer dan vijftig reacties. Boud: „In 2007 zijn er enorm veel freelancers bijgekomen omdat het toen goed ging met de economie. Die storten zich nu massaal op de tijdelijke contracten.”

Mensen die ingeschreven zijn bij een uitzendbureau hebben een nog onzekerder positie. Zij mogen maximaal 3,5 jaar achtereen als uitzendkracht werken, waarvan ze de eerste 1,5 jaar alleen een arbeidsovereenkomst krijgen, vaak zonder opzegtermijnen. Een oproepkracht kan van de ene op de andere dag op straat staan.

Edo van der Bas, regiomanager bij de industriële tak van uitzendbureau Adecco, ziet dat er vooral in de logistieke dienstverlening en productie veel minder behoefte is aan uitzendkrachten. Die proberen nu in andere sectoren aan het werk te komen. „De meesten zijn al blij als ze aan de slag zijn. Ze krijgen een wekelijks salaris en hebben dat hard nodig om de vaste lasten te kunnen betalen.”