

Van arbeidsongeschikt naar directeur

Wat doe je als (gedeeltelijk) arbeidsongeschikte na de zoveelste afwijzing? Schrijf je de zoveelste sollicitatiebrief, of ga je eens nadenken over een toekomst als zzp'er? Risico's zijn er zeker, maar de ondernemer in spe kan rekenen op steun van UWV.

TEKST **Peter Passenier** | Kluwer

Hoewel de loodgieter kan bogen op jarenlange ervaring, staat hij werkloos aan de kant. Dat komt niet alleen door zijn lichte beperking, maar ook door zijn leeftijd: hij is over de zestig. "Kijk", zegt Kick van der Pol, voorzitter van brancheorganisatie Boaborea, "dat is nu typisch iemand die goed aan de slag kan als zelfstandige. Geen werkgever die hem in dienst wil nemen, maar zijn vaardigheden zijn boven



Kick van der Pol (Boaborea)

elke twijfel verheven, en daar is ook veel vraag naar. Bovendien weegt zijn beperking nu minder zwaar, omdat hij eventueel een beperkt aantal uren kan werken."

Werpt Van der Pol zich dus op als pleitbezorger voor re-integratie van AG-cliënten naar een zelfstandig bestaan? Toch niet. "Zzp-schap is niet louter ideaal. Als ik ICT-mensen in dienst neem, gaan die regelmatig in opleiding. Hoe moet een zzp'er dat realiseren? En wat meer is: hoe zorgt hij voor een pensioen en een arbeidsongeschiktheidsverzekering? Starten als zelfstandige is al lastig voor een doorsneewerknemer, dus helemaal voor iemand met een beperking."

Maar waarom is het voor die oudere loodgieter dan wel de oplossing? Volgens Van der Pol voldoet die aan twee belangrijke voorwaarden: "Ten eerste kan hij bogen op specifieke kennis en ervaring. Hij heeft zijn hele leven op zijn vak kunnen trainen. Ten tweede: omdat hij zijn hele leven al klussen doet, beschikt hij over een warm netwerk van opdrachtgevers. En dat is bij uitstek de zwakte van de AG-cliënten. Daarom hebben ze als ondernemer ook weinig kans van slagen."

Doorzettingsvermogen

Michelle Jongebloed ziet het zonniger. Logisch, want

zij is Manager Nationale Markten van IMK, en dat adviesbureau is gespecialiseerd in het re-integreren van – onder andere – AG-cliënten naar een zelfstandig bestaan. “Wat ik bij die mensen zie, is een groot doorzettingsvermogen. En dat is voor een ondernemer belangrijk, want vooral in de beginfase kan er van alles misgaan. Maar als jij bijvoorbeeld Wajong’er bent, ben je dat gewend. Want dan loop je je hele leven al tegen tegenslagen op: de arts die voor de zoveelste keer slecht nieuws heeft, de zoveelste werkgever die je niet wilt hebben.”



Michelle Jongbloet (IMK)

Maar Jongbloet is het met Van der Pol eens: doorzettingsvermogen is niet voldoende, belangrijker is een goed netwerk. Alleen gaat het daarbij volgens haar niet alleen om mensen die je onmiddellijk kunnen voorzien van een opdracht. “Vaak werkt het meer indirect. Stel, jij hebt in de tijd dat je een WIA-uitkering ontving als vrijwilliger de schoolbibliotheek gereorganiseerd. En vervolgens ga je aan de slag als personal organizer. Grote kans dat ze je dan bij die school gaan aanbevelen:

‘Zoek je iemand voor je persoonlijke administratie? Dan weten we wel een goede.’ Ik denk dus dat er veel AG-cliënten wel degelijk over een bruikbaar netwerk beschikken.”

Flexibiliteit

Maar haar beste argument is simpeler: voor de meeste AG-cliënten vormt een zelfstandig bestaan nog eni-



CHRISTIANNE VAN TRIEST



“Ik heb eens een lang sollicitatiegesprek gehad dat op niets uitliep. Dat was vreemd, want het leek wel te klikken, en toen ik de directeur een jaar later weer eens tegenkwam, vroeg ik hem waarom hij me niet had aangenomen. “Weet je”, zei hij, “ik zat het hele gesprek maar aan één ding te denken. Als er dadelijk brand uitbreekt, hoe kom jij dan op tijd het pand uit?” Maar daar had hij tijdens het gesprek niets over gezegd. Ik heb een spierziekte en daardoor kan ik niet snel lopen en moeilijk rekken. Natuurlijk, in P&O-functies is dat ook niet echt nodig. Maar het betekent wel dat ik de dossiers niet gemakkelijk terug in de kast kan zetten en dat ik niet snel van de ene vergaderlocatie naar de andere kom. En dat werkgevers huiverig zijn om me in dienst te nemen. Nadat ik me groen en geel had gesolliciteerd, besloot ik in 2001 ondernemer te worden. Ik doe vaak interim-klussen als P&O’er, en ik help organisaties om te werken met gehandicapten. Grote ambities heb ik niet: geen enorme winsten of vijftig man personeel. Op sommige dagen ben ik heel erg gehandicapt, en dus ben ik blij dat ik het dan even rustiger aan kan doen. Een ander voordeel van het ondernemerschap is dat werkgevers me het voordeel van de twijfel gunnen. Als ik nu kom binnenwaggelen, denken ze: dat handicap-gedoe is van haarzelf; dat komt niet op mijn bordje. Althans niet permanent. UWV heeft me zeker ondersteund. Natuurlijk namen ze daarbij geen groot risico, want ik had geen starterskrediet nodig. Maar toch, ze hebben nu wel meer werk aan mij dan aan een gere-integreerde werknemer. Ieder jaar zijn ze een volle middag bezig om uit te rekenen hoeveel van mijn Wajong-uitkering ik moet terugbetalen. Want dat is op z’n zachtst gezegd geen simpele regeling.”

ge kans op betaald werk. "Bedenk wel: niet alleen is hun belastbaarheid lager, vaak wisselt die belastbaarheid ook van dag tot dag. En die onvoorspelbaarheid, dat is bij uitstek iets waar werkgevers niet van gecharmeerd zijn. Maar als jij zelfstandig personal organizer bent, of loodgieter, kun je je permitteren om alleen 's ochtends te werken. Natuurlijk, dan verdien je ook minder geld, maar als jij voldoet aan alle voorwaarden, zal UWV je uitkering drie jaar laten doorlopen – uiteraard met aftrek van je winst. En bovendien: als het na drie jaar niet lukt, kun je weer terugvallen op je uitkering."

UWV

Daar moet ze wel bij zeggen dat de route naar zelfstandigheid bij UWV geen vanzelfsprekend pad vormt. "De

"Drie kwart van de kredietaanvragen wordt afgewezen"

arbeidsdeskundigen daar zijn erg gericht op vast werk. Ondernemerschap brengen ze al snel in verband met werkweken van 80 uur. Bovendien zien ze hun zelfstandige collega's kampen met een krimpende re-integratiemarkt. Hun eerste gedachte is: als wij het al moeilijk hebben, hoe moet dat dan met de cliënt?"

Bezwaren

Toont UWV inderdaad een voorkeur voor re-integratie naar loondienst? De overheid in ieder geval wel, zegt Henk Buis, UWV-beleidsadviseur. "De huidige staatsse-



UWV-beleidsadviseur Henk Buis

cretaris legt de nadruk op de kortste weg naar werk. En via die kortste weg kom je bijna altijd uit op een functie in loondienst, zeker als een functie óók geschikt is als de cliënt ervoor naar de andere kant van het land moet reizen."

Maar hij geeft toe: die voorkeur zit ook bij UWV zelf. "Ik hoor van arbeidsdeskundigen regelmatig dat cliënten een bestaan als zelfstandige idealiseren: 'Als ik maar eenmaal van die zeurbaas af ben, komt het allemaal wel goed.' Ze onderschatten vaak wat er bij het opzetten van een eigen bedrijf allemaal komt kijken, en soms missen ze ook een langetermijnvisie. Dan hebben ze van ons een starterskrediet gehad [zie kader] en kopen ze daar direct die grote Audi voor."

Eisen

In veel gevallen sneuvelt het ondernemerschap al lang voor die tijd. "Drie kwart van die kredietaanvragen wordt afgewezen", zegt Buis. "Gewoon omdat de kans heel klein is dat het bedrijf duurzaam van de grond komt. Wat je vaak ziet, is dat mensen een marktsegment proberen aan te boren dat al ruimschoots verzadigd is. Bijvoorbeeld in de detailhandel of de koerierssector. Het aanbod van werk is daar gewoon heel gering, zeker in tijden van crisis."

Bovendien: eenmaal gestart lopen AG-ondernemers dezelfde risico's als hun reguliere collega-zelfstandigen. "Wij hebben een dame gehad een die in Den Haag startte met een bonbonzaak. Dat ging allemaal fantastisch – totdat het huurcontract afliep. Wat doet de verhuurder? Die heeft de huurprijs verviervoudigd. En dus kon zij met geen mogelijkheid die zaak meer voortzetten. Natuurlijk, omdat ze nog geen drie jaar zelfstandige was, had ze nog steeds recht op haar oude uitkering. Maar ze moet nu wel haar starterskrediet terugbetalen."

Goed, dat is noodlot. En Buis wil niet zeggen dat het pad naar ondernemerschap altijd doodloopt. "Laatst hadden we hier een ouder echtpaar, hij met een WIA-uitkering, zij met een WAO-achtergrond. Die wilden een eigen winkel beginnen, en de arbeidsdeskundige heeft dat afgeraden. Het risico was gewoon te groot, want als de zaak na drie jaar spaak zou lopen, konden ze niet meer terug naar hun uitkering. Maar ze hebben toch doorgezet, en nu blijkt hun zaak verrassend succesvol te zijn. Daar moet je wel bij bedenken dat ze enigszins op leef-

SANDER VAN DIJK



“Mijn hele leven heb ik mensen geholpen met hun computerproblemen. Maar mijn beroep heb ik er niet van gemaakt: uiteindelijk kwam ik via allerlei uitzendbaantjes terecht in de bouw. Tot ik arbeidsongeschikt werd. Lichamelijk is er niets mis met me, maar in mijn jeugd heb ik veel ellende meegemaakt. Ik ben vaak bang en ik slaap slecht. Omdat sollicitaties op niets uitliepen, wilde ik aan de gang als ondernemer: met een winkel voor computerservice in Ede. Via UWV belande ik bij een gespecialiseerd re-integratiebedrijf en daar leerde ik de kneepjes van het ondernemersvak. Maar verder deed ik alles zelf. Ik huurde een winkelpand en kocht met een lening van mijn familie een bedrijfsauto. Een starterskrediet kreeg ik niet, omdat ik al was begonnen voordat er officieel toestemming was verleend. Al het geld dat ik verdien, gaat naar de zaak. Ik heb zelfs minder te besteden dan in de tijd dat ik een uitkering had. Maar toch, het is geweldig: ik heb hier een fantastische locatie waar klanten kunnen zitten en een kop koffie kunnen drinken. Dat is waarmee ik mij onderscheid: ik besteed tijd aan hen. Vanmiddag was er zelfs een dame die kwam aanzetten met een appeltaart, gewoon omdat ze zo prettig was geholpen.”

tijd waren, en dat ze dus wel een gokje konden wagen. Een arbeidsongeschiktheidsuitkering eindigt immers sowieso op je 65e. Bovendien hadden die mensen al als zelfstandige gewerkt en dan zie je dat de kans van slagen enorm groeit.”

Hoeveel?

Hoeveel AG-cliënten eindigen als zelfstandig ondernemer? Bart Pompe, arbeidsdeskundige en bedrijfseconomisch adviseur bij UWV, kan geen precieze cijfers geven. Maar omdat hij voorlichting geeft over het onderwerp aan andere UWV-arbeidsdeskundigen, ziet hij bijna alle casussen in zijn regio voorbij komen. En dus kan hij wel een schatting doen. “Het afgelopen jaar kwam ik uit op 29 beoordelingen voor kredieten boven € 10.000. Als je dan bedenkt dat mijn regio op dit gebied relatief de actiefste is, praat je over een landelijk totaal van ongeveer 100 aanvragen voor een starterskrediet. Maar bedenk wel: van die 29 aanvragen in mijn regio zijn er slechts 8 toegewezen.”

Een mager aantal dus. Volgens Pompe komt dat deels door de hoge eisen van het starterskrediet. “Wij wijzen dat niet zomaar toe, maar leggen dat voor aan een onafhankelijke toetsingscommissie, eentje die verstand heeft van de branche waar de ondernemer in wil gaan opereren. Die is zeer kritisch, en dat is ook wel logisch.

Weet jij hoeveel ondernemers na een jaar nog actief zijn? Slechts dertig procent.”

En toch: ook als de toetsingscommissie het plan afkeurt, betekent dat niet noodzakelijkerwijs het einde. “Ik had eens een cliënt die directiechauffeur wilde worden”, zegt Pompe. “Die man had niet alleen een aantal goede kostuums nodig, maar ook een representatieve auto. Zijn kredietaanvraag van € 33.000 werd in eerste instantie afgekeurd omdat hij niet genoeg omzet kon halen. Maar nu heeft hij zijn voorstel iets aangepast: in de leeglooptijd vervoert hij nu geen directeuren, maar pakjes. Met dat nieuwe plan heeft hij zijn krediet alsnog gekregen, zijn bedrijf is succesvol!”

Voor meer informatie voor het starten van een eigen bedrijf ga naar www.uwv.nl/eigenbedrijf. ←

Starterskrediet

AG-cliënten die een bedrijf willen beginnen, kunnen een starterskrediet aanvragen. Dit is een lening van maximaal € 33.366. Er gelden wel een aantal voorwaarden. De cliënt moet onder andere zelfstandig kunnen werken en iets ondernemen dat bij zijn ervaring en vaardigheden past.