

# Ook van uitgeverij Publimix:

- **Handboek offerte**
- **administratie voor starters**
- **Gids Startup**
- **Handboek Parttime ondernemen**
- **Prijzen en Tarievgids 2020**

Hoewel de grootst mogelijke zorgvuldigheid in acht is genomen bij de samenstelling van dit boek kan de uitgever geen aansprakelijkheid aanvaarden voor eventuele onjuistheden in gegevens en teksten in deze gids. Heeft u suggesties of aanvullingen? Mail naar [info@publimix.nl](mailto:info@publimix.nl).

ISBN/EAN: 9789074312400  
Titel: ZGP Gids 2020  
Ondertitel: Succesvol ondernemen begint hier.

drs. P.C. Bosman

Publimix Bergen (NH).

Trefw: ZGP, ondernemen

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of op enige andere manier, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16B Auteurswet 1992 j het Besluit van 20 juni 1974, Stb.351, zoals gewijzigd bij het Besluit van 23 augustus 1985, Stb.471 en artikel 17 Auteurswet 1912, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 882, 1180 AW Amstelveen). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet 1912) dient men zich tot de uitgever te wenden.

## Inhoud

<b>1. ZZP'er worden</b>	<b>11</b>
Is een ZZP'er een ondernemer?	11
Het toetsen van uw idee	12
Als het lukt	13
Checklist starten	13
Succes en persoonlijke eigenschappen	13
Doelen stellen	13
De tijd nemen	14
<b>2. Kopen of zelf opzetten</b>	<b>15</b>
Een bedrijf kopen	15
Checklist bedrijfsovername	15
Franchise	16
Zelf starten	17
Berekening minimale omzet	18
Starten kost geld	19
Wie worden uw klanten?	19
Wat verkoopt u eigenlijk?	19
Andere klanten?	20
Wie worden uw concurrenten?	20
Hoe gaat u uw producten aanbieden?	20
Formaliteiten	20
<b>3. Juridische organisatie (rechtsvorm)</b>	<b>22</b>
BV of eenmanszaak	22
Wie schrijven zich in:	22
Natuurlijke personen:	23
Rechtspersonen: Welke rechtsvorm kiest u?	23
Detachering of freelance werk	23
Eenmanszaak	24
Maatschap	24
Aansprakelijkheid bij maatschap	25
Vennootschap onder Firma (VOF)	26
Man-vrouwfirma	26
Commanditaire vennootschap (CV )	26
Besloten vennootschap (BV)	27
Rol van de aandeelhouder	27
Crediteurenbescherming	28
Gebruikelijk loon directeur BV	28
Loon Startup BV	29
Stichting of vereniging	29
Wanneer bent u ondernemer voor de inkomstenbelasting?	29
Huwelijkse voorwaarden	30
Huwelijkse voorwaarden tijdens huwelijk	30

Huwelijkse voorwaarden opheffen	31
To do lijst voor starter:	31
<b>4. Geld: begrotingen, administratie</b>	<b>32</b>
Bewaarplicht	32
Hoe vindt u een goed kantoor?	33
Het begin van de boekhouding, de balans	34
Verlies- en winstrekening	35
Pakketten speciaal voor uw branche	35
<b>Btw</b>	<b>37</b>
Het Systeem van de omzetbelasting	37
Aangiftebelasting	37
Checklist factuurgegevens	38
Factuurstelsel	40
Kasstelsel	40
BTW Tarieven	40
Aangiftetijdvak	41
BTW-aangifte	41
De bank	41
Kleine ondernemers regeling KOR	41
<b>5. Begrotingen</b>	<b>42</b>
Begroten is vooruitzien	42
Investeringsbegroting	42
Investeringsbegroting	43
Financieringsbegroting	44
Exploitatiebegroting	46
Liquiditeitsprognose	47
Voorbeeld liquiditeitsprognose	48
<b>6. Hoe komt u aan kapitaal?</b>	<b>49</b>
Eigen inbreng	49
Bijzondere potjes	49
Kredieten van banken en financiële instellingen	49
Leasing	50
Factoring	50
Leverancierskrediet	50
Waar let de bank op?	50
Sparen	51
Familie	51
Crowdfunding	51
Microfinanciering	51
<b>7. Starten met een uitkering</b>	<b>52</b>
Starten met ww-uitkering, doe de test	52
Hoelang duurt de onderzoeksperiode?	52
Als zelfstandige starten vanuit een WW-uitkering	52

Voorwaarden voor de startperiode	53
Na de startperiode	53
Geen opdrachten voor ex-werkgever tijdens startperiode	53
Besluit Bijstandverlening Zelfstandigen (BBZ)	54
Twee mogelijkheden BBZ voor starters:	54
Voorwaarden Bbz-regeling gevestigde ondernemers:	55
Maximaal een jaar	55
Bedrijfskapitaal gebruiken voor levensonderhoud	55
Altijd noodzakelijk bij een Bbz aanvraag:	56
Toetsing van uw plan	57
IOAZ	57
De IRO (Starten vanuit Wajong, WIA, WAO, WAZ of Ziektewet)	57
Het Starterstraject	58
<b>8. Tarieven</b>	<b>59</b>
De goedkoopste	59
Tarieven bepalen	59
Uw marktwaarde bepalen	59
Benchmarking	61
Voorbeeld	61
Wat is de klant bereid te betalen?	62
Hoeveel moet/wilt u eigenlijk verdienen?	62
Werk aannemen of werken op nacalculatie?	62
Briefing	63
Prijzen bepalen	63
<b>9. Late betalers, wanbetalers, dwangbetalers</b>	<b>65</b>
De eerste actie; het vriendelijke telefoontje	65
Tweede actie: de herinnering	65
Derde (of vierde) actie: Aanmaning	66
Incassobureau	66
<b>10. Marketing, klanten vinden, krijgen en houden</b>	<b>67</b>
Klantenmanagement	67
Wat voor klanten wilt u?	67
Bijhouden gegevens	68
Wie zijn uw klanten?	68
Segmenteren	68
Wie zijn uw beste klanten?	69
Wie of wat zijn uw concurrenten?	69
Wat is uw product of dienst?	69
Kwaliteit	70
Waarom klanten bij u komen en niet bij iemand anders?	70
Mailings	73
Marketingmix met de 4 C's	73

<b>11. Netwerken</b>	<b>74</b>
Checklist nuttige netwerkrelaties	74
Het 'kunstmatige' praatje	75
Netwerkers hebben meer succes	76
Check je Netwerk	76
Linkedin	76
<b>12. Kantoor en communicatie</b>	<b>77</b>
Fax	77
Telefoon	77
Secretariaatsservice	77
Mail	78
Website	78
Voicemail	79
Doorschakelen	79
Gevonden worden	79
Zoekmachines	79
Facebook	80
Google Adwords	80
<b>13. Acquisitie</b>	<b>81</b>
Diensten versus producten	81
Vertrouwen uitstralen	81
Organisatie	81
Klanten zoeken	81
Beurzen	83
Netwerken	83
De expert	83
<b>14. De Offerte</b>	<b>84</b>
Rechtskracht	84
Biedt keuze	84
Aanbod	84
Uurtarief	85
Levertijd	85
Voorwaarden	85
Betaling	85
Verplichtingen opdrachtgever	85
<b>15. Kamer van Koophandel</b>	<b>86</b>
Vergunningen	86
Horeca	86
Transport	86
Vervoer van personen	86
Financiële diensten	86
Detailhandel	86
Winkeltijden	86
Kansspelen (winkelweekactie)	87
Buitenruimte	87

Markthandel en straatverkoop	87
Straatverkoop (colportage)	87
Markthandel	87
Handelsregister	87
<b>16. Belastingen</b>	<b>88</b>
Wanneer bent u ondernemer voor de inkomstenbelasting?	88
Urencriterium / uur	88
Urencriterium en verlaagd-urencriterium	89
Voorwaarden verlaagd-urencriterium	89
Uren die niet meetellen	89
Zwangerschapsuitkering ZZP	89
Ondernemingsvormen	90
Wanneer een BV?	90
Tarieven Vennootschapsbelasting	90
Aanmelding bij de Belastingdienst	90
De kamer van koophandel	91
Bent u wel ondernemer? De startende zelfstandige	91
Dienstbetrekking, ondernemerschap, resultaat overige werkzaamheid	91
Administratieve verplichtingen	92
Administratieve verplichtingen bij winst uit onderneming	92
Administratieve verplichtingen bij overige werkzaamheid	93
De Verklaring Arbeidsrelatie(VAR)	93
Wanneer Modelovereenkomst?	94
U kunt nu het volgende doen:	94
Modelovereenkomsten	95
Algemene modelovereenkomsten:	95
Voorbeeldovereenkomsten voor branches en beroepsgroepen	96
Individuele overeenkomsten	96
Fictieve dienstbetrekking	96
ZZP bij platform	97
Geen gezagsverhouding	97
Payroll	97
Wat is payrolling?	98
Opting-in	98
Verloning voor artiesten freelancers en sporters	99
Verkoop aan huis	99
De inkomstenbelasting	99
Fiscale aftrekposten	100
Schijventarieven	103
Arbeidskorting	104
Voorwaarden oudedagsreserve	105
Opbouw van de reserve	105
Afname oudedagsreserve	106
Staken van de onderneming	106

Overlijden van de ondernemer	106
Is de reserve altijd gunstig?	106
Investeringsaftrek	107
Kleinschaligheidsinvesteringsaftrek	107
Energie-investeringsaftrek	107
Ziektekostenpremie	108
Uw onderneming en de werkkamer	108
Huurwoningen en aftrekposten	109
werkruimte kleiner dan 10 % van de woning	110
Autokosten	110
De auto als privé-vermogen	111
De auto als ondernemingsvermogen	111
Gevolgen voor de inkomstenbelasting	111
Uw auto en de omzetbelasting	112
U rekent de auto voor de omzetbelasting tot privé vermogen	114
Belastingadviseur	114
<b>17. Arbeidsverhoudingen</b>	<b>115</b>
Concurrentiebeding	115
Redenen ontslag op staande voet	115
Bij groei, zoek een deskundige als u personeel aanneemt	116
<b>18. Verzekeringen</b>	<b>117</b>
Risicogebied : De onderneming	117
Risicogebied : Het personeel	117
Risicogebied : De ondernemer	118
Beroepsaansprakelijkheid	118
Persoonlijk aansprakelijk	118
Goederentransportverzekering	119
Rechtsbijstandverzekering	119
Volksverzekeringen	119
Ongevallenverzekering	119
Arbeidsongeschiktheidsverzekering	119
Ziektekostenverzekering: zie hoofdstuk belastingen	120
Zwangerschapsverlof voor zelfstandigen	120
Particuliere verzekeringen	120
Wat kost een verzekering ongeveer?	120
Overlijden	121
Hypotheek	121
<b>19. Pensioenen</b>	<b>122</b>
Wat is pensioen	122
Hoeveel pensioen hebt u nodig per maand?	122
Indicatieinkomen	123
Wat wordt je pensioenleeftijd	123
Wanneer moet ik beginnen?	123
Ben ik te laat?	124

Adviseur zoeken	124
Wat is een pensioengat?	124
Missers rond pensioen	125
Stakingsaftrek	126
Lijfrentespaarrekening	127
Iedere termijn moet even hoog zijn	127
Wat is een lijfrente	128
Alternatieve vormen	128
Pensioenfondsen	129



# Inleiding

Dit boek gaat over de Zelfstandige Zonder Personeel, ofwel ZZP'er. Met deze term wordt iedere ondernemer bedoeld die zijn diensten zonder personeel aanbiedt. Iedereen met een eenmanszaak en elke freelancer of andere zelfstandige wordt ZZP'er genoemd. Deze gids wordt elk kwartaal bijgewerkt, uw op en aanmerkingen en aanvullingen zijn welkom! (info@publimix.nl)

## Hoe wordt u ZZP'er?

Op een dag bedenkt u dat u voor uzelf wilt beginnen, u schrijft zich in bij de Kamer van Koophandel (KvK) en u start uw eigen bedrijf. Op zich kan het geen kwaad om domweg te starten en met vallen en opstaan te leren ondernemen, toch het is wat makkelijker en goedkoper om van de ervaringen van andere ondernemers te leren en de beginnersfouten over te slaan. Maar gewoon beginnen is nog steeds een goede manier om een eigen bedrijf te starten. Veel mensen lopen rond met het idee om iets voor zichzelf te gaan doen. Sommigen beginnen maar de meesten stellen het uit, ze zien de start van een eigen bedrijf als iets waarbij er geen weg terug is. En dat klopt natuurlijk niet, iedereen zou zichzelf de kans moeten geven om eens een jaar te ondernemen en dan te kijken of het goed bevalt.

In deze gids leest u alles over het starten als ZZP'er. Ook kunt u de gids goed gebruiken als checklist bij de start van uw bedrijf, alle onderwerpen komen aan bod.

## Hoe blijft u ondernemer?

Pas u aan en luister naar de markt. Durf advies te vragen en weet vooral dat doorzetten noodzakelijk is voor succes. Maar ook dat doorzetten terwijl alle lichten op rood staan tot faillissement kan leiden. Luister ook naar je omgeving en je klanten.

## Over de auteur

Peter Bosman is ondernemingsadviseur en zelf ook ondernemer, hij studeerde communicatie, marketing en bedrijfskunde. Als hoofdredacteur van het Freelance Magazine hield hij zich al in de jaren tachtig bezig met alle onderdelen van het zelfstandig ondernemerschap. Na een korte uitstap als marketeer werd hij adviseur bij het IMK. Daar was hij verantwoordelijk voor het beoordelen van ondernemingsplannen. Bij STEW adviseerde en begeleidde startende ondernemers bij het opzetten van hun onderneming en is naast ondernemer en bedrijfsadviseur ook gastdocent bij de Hogeschool Amsterdam.

# 1. ZZP'er worden

Neem tijd om uw ideeën uit te werken voordat u start. U vergroot daarmee uw kansen om te slagen aanzienlijk. Werk dat vage idee over een eigen bedrijf eens uit. Wat betekent uw idee, wat doet u over een half jaar en wat verdient u dan. Kortom, is uw besluit om te gaan ondernemen goed en is uw bedrijfsidee goed? Om de juiste beslissingen te nemen is natuurlijk de nodige kennis nodig. Met de kennis uit dit boek over financiën marketing en wetgeving bent u in staat uw eigen keuzes te maken. U kunt dit boek goed gebruiken naast bijvoorbeeld het Publimix ondernemingsplan. Dit plan bestaat uit een toelichting en een Cd-rom met begrotingen en hulpprogramma's. In dit plan komen alle onderwerpen uit dit boek aan de orde.

## Is een ZZP'er een ondernemer?

Dit is een belangrijke vraag. De term ZZP'er is ooit door iemand van de belastingdienst bedacht. Voor die tijd heetten deze mensen gewoon freelancers. Omdat het hebben van eigen personeel in Nederland een enorm risico betekent proberen werkgevers het aannemen van vast personeel doorgaans zo lang mogelijk uit te stellen. Want eenmaal in vaste dienst is het lastig en duur om van overbodig, langdurig ziek, slecht of onbekwaam personeel af te komen. Als je pas aangenomen personeelslid arbeidsongeschikt wordt tijdens de wintersport kun je als werkgever twee jaar lang loon doorbetalen. Iemand ontslaan kost maximaal 81.000 aan transitievergoeding.

Het is dus niet verwonderlijk dat bedrijven liefst werken met tijdelijke contracten voordat ze iemand in dienst nemen. Daarnaast willen veel bedrijven ook een 'flexibele schil', (uitzendkrachten en ZZP'ers).

Deze starre arbeidsmarkt heeft ook tot gevolg dat bedrijven schijnconstructies maken waarbij 'vast personeel' vervangen wordt door veel goedkopere ZZP'ers. Want een ZZP'er hoeft je niet te ontslaan, als die ziek wordt kost het de opdrachtgever geen cent.

Zo heeft de overheid dus aan de ene kant een 'goed beschermde positie voor personeel gecreëerd' terwijl aan de andere kant (bij de ZZP'er) juist heel weinig bescherming is. Het gevolg is duidelijk, drie opvolgende wetten moeten deze scheve verhouding tussen de riant positie van zittend personeel enerzijds en de slechte bescherming van ZZP'ers anderzijds reguleren. Die onduidelijkheid houdt al heel veel adviseurs en ambtenaren al heel veel jaren bezig.

### Een voorbeeld

De programmeur die ontslag neemt en voor zichzelf begint is een ZZP'er. Tenzij hij voornamelijk voor zijn oude baas blijft werken. Dan is er een schijnconstructie die de fiscus niet goed zal keuren.

Maar als de programmeur nog vijf klanten krijgt die elk redelijk wat werk opleveren dan is de programmeur een echte ZZP'er. Maar als de programmeur een programma schrijft en dat vervolgens verkoopt aan honderd andere onderne-

mers of particulieren dan wordt de programmeur ook ondernemer. Hij verkoopt niet alleen maar uren maar ook een product of een dienst.

Een voordeel voor de ondernemende ZZP'er is dat het veel makkelijker is om opdrachtgever en belastingdienst te overtuigen en dat u geen ingewikkelde verklaringen en contracten meer nodig heeft. En het hoeft voor ZZP'ers die alleen uren schrijven ook niet lastig te zijn, zolang u voldoende opdrachtgevers hebt, is het niet heel moeilijk om de belastingdienst te overtuigen van uw ondernemerschap. Hieronder gaan we verder met de beginvraag, wat moet je doen als je wilt gaan ondernemen als ZZP'er.

### **Het toetsen van uw idee**

Een bedrijfsplan is goed als het op de volgende drie vragen een positief antwoord geeft:

- Zijn de aannames in uw plan betrouwbaar en realistisch?
  - Leiden deze aannames tot een levensvatbaar bedrijf?
  - Bent u in staat om het plan goed uit te voeren?
- 
- De eerste vraag is logisch, u zult betrouwbare gegevens moeten vinden om uw plan te onderbouwen. Hiervoor zijn veel bronnen beschikbaar, zoals de KvK, het CBS, brancheorganisaties en bronnen als bibliotheek en internet. Ook uw aannames moeten kloppen. Bijvoorbeeld een plan waarin staat dat u verwacht dat er van uw product duizenden stuks worden verkocht zult u op zijn minst met cijfers moeten onderbouwen.
  - Bij de tweede vraag werkt u de gegevens van de eerste vraag uit. U hebt een aantal feiten en een aantal aannames die u gebruikt bij een aantal berekeningen over kosten, omzet en financiën. Als de uitkomst van deze berekeningen positief is, dan lijkt uw plan haalbaar.
  - De derde vraag is het belangrijkste. Bent u in staat dit plan ook te verwezenlijken? U kunt een prachtig plan hebben dat aan alle kanten klopt en waarmee u winst zou kunnen maken. Maar wellicht beschikt u over te weinig kapitaal, te weinig kennis, te weinig ervaring of te weinig overtuigingskracht om uw plan succesvol te maken. In de volgende hoofdstukken kijken we welke randvoorwaarden er zijn en welke opties er bestaan om een eigen bedrijf te starten.

U moet antwoord zien te vinden op de vraag wat goed ondernemerschap voor u inhoudt, welke eigenschappen belangrijk zijn voor uw bedrijfsidee en in hoeverre u deze eigenschappen bezit en/of moet ontwikkelen. Per bedrijf heeft u andere kwaliteiten nodig. Een kapper heeft veel plezier van sociale vaardigheden en een webdesigner heeft meer aan het vermogen te kunnen omgaan met nieuwe technieken.