

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.

Handboek Parttime Ondernemen 2022
Hét naslagwerk voor deeltijd ondernemers en freelancers
Publimix Bergen
ISBN/EAN: 9789074312486

Trefw: Parttime ondernemen,
Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd, 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 Reprerecht (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.

Inleiding

Voor u ligt de negentiende editie van het Handboek Parttime ZP. Deze uitgave behandelt alle aspecten waar u als parttime ondernemer mee te maken krijgt. De opzet van het boek volgt de stappen die u maakt bij het starten van uw bedrijf. De redactie heeft getracht om de teksten zo leesbaar mogelijk te houden.

Bij deze editie stond volledigheid voorop. Deze gids had niet geschreven kunnen worden zonder de welwillende en deskundige bijdragen van diverse specialisten.

Bijna één op de drie starters heeft naast het eigen bedrijf of freelance werk ook een betaalde baan. Dit heeft een aantal oorzaken. Parttime werk is steeds meer geaccepteerd en heeft voordelen voor werkgevers en werknemers.

Daarnaast groeit het besef dat een betaalde baan steeds minder zekerheid biedt. Parttime ondernemen is een goede manier om te starten als ondernemer. Veel parttime ondernemers hebben zorgtaken of een deeltijdbaan naast hun bedrijf.

Jij en jou,

In korte tijd zijn copywriters overgestapt op jij en jou, of u nu oud bent of jong, hip of eerbiedwaardig, het is jij en jou wat de klok slaat. En misschien verdwijnt het u uit onze taal, in het Engels gebeurde dat al eerder. Maar voorlopig doe ik lekker ouderwets en spreek u aan met u. Dat getuigt van respect vind ik.

Veel mensen lopen rond met het plan voor zichzelf te beginnen. Elk plan begint met een idee. Ideeën zijn gratis. Daarin schuilt ook een gevaar. Een idee dat niet is uitgewerkt, vormt een mooie bron voor dagdromen. Veel starters blijven steken bij het idee of de droom. In mijn adviespraktijk kom ik dit vaak tegen. Mensen hebben een prachtig idee en houden het idee het liefst geheim omdat er misschien iemand anders mee vandoor gaat. Aan de andere kant lijken ze vaak bang om het idee verder uit te werken en op papier te zetten. Die angst is soms terecht; wanneer je plannen uitwerkt en op papier zet, blijft er vaak niet veel van over.

Een idee is gratis, maar een idee is ook niets waard. Het gaat vooral om de uitwerking. Om een idee uit te werken heeft u gegevens en kennis nodig waarmee u kunt bepalen of uw idee haalbaar is. Dit boek helpt u daarbij. Aan u de keuze om er wel of niet mee door te gaan.

Ik wens u daarbij veel succes!

Peter bosman

Inhoud

1. Een parttime plan	5
2. Uw concept of uw bedrijfsformule	10
3. Rechtsvormen	15
4. Tijd en time management	23
5. Geld: begrotingen, administratie, tarieven	26
6. Begrotingen	30
7. Hoe komt u aan startkapitaal?	38
8. Starten met een uitkering	42
9. Tarieven	49
10. Late betalers, wanbetalers, dwangbetalers	59
11. Marketing, uw klanten krijgen en houden	62
12. Netwerken	68
13. Acquisitie	71
14. De Offerte	77
15. Kamer van Koophandel & Gemeente	80
16. Belastingen	82
17. De relatie met uw werkgever	105
18. Verzekeringen	113
19. Pensioenen	121
Index	123

1. Een parttime plan

De voordelen van parttime ondernemen

In dit eerste deel gaat het over uw plannen om te ondernemen. Uit een enquête op onze website blijkt dat van onze klanten 30 tot 40% in deeltijd start. Ook het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) onderschrijft deze getallen. Veel mensen die parttime starten doen dit vanwege de zekerheid van een baan. De inkomsten uit het eigen bedrijf of uit het freelance werk zijn zeker in het begin vaak onvoldoende om van te leven. Voor veel van deze starters is het parttime ondernemerschap dan ook een tussenstap. Andere starters hebben geen baan naast hun freelance werk of hun bedrijf. Zij combineren zorg met werk of ze hebben nog onvoldoende opdrachten om volledig aan de slag te gaan. Er zijn natuurlijk ook mensen die een half eigen bedrijf wel prima vinden. Hun bedrijf levert genoeg op of mensen doen het 'erbij'. Het bedrijf is een soort hobby en de inkomsten komen van de partner. Kortom; alle combinaties zijn mogelijk en komen voor.

Belastingvoordeel

Als ondernemer heeft u veel fiscale voordelen. Dit komt ondermeer door de zelfstandigenaftrek, de startersaftrek en de kleine ondernemersregeling. Veel startende ondernemers betalen daardoor uiteindelijk niet de gebruikelijke percentages belasting, maar slechts 10-20% (zie het hoofdstuk Belastingen).

Parttime ondernemer worden

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. Zo simpel is het. Als u de kans wilt vergroten dat uw bedrijf ook een succes wordt, zult u uw ideeën moeten uitwerken. Op zich kan het geen kwaad om domweg te starten en met vallen en opstaan te leren ondernemen, maar het is wat makkelijker en goedkoper om van de ervaringen van andere ondernemers te leren en de beginnersfouten over te slaan. Ondernemen is kiezen, u hebt een bedrijfsidee en u wilt kiezen tussen uw huidige leven en een leven als ondernemer.

Kennis om te kiezen

Om de juiste beslissingen te nemen is natuurlijk de nodige kennis nodig. Die kennis kunt u opdoen uit ervaring, uit boeken en via opleidingen en advies. Veel adviesorganisaties bieden aan startende ondernemers de gereedschappen om te ondernemen. Met deze kennis en met inzicht over ondernemingsplannen, financiële plannen en marketing is de starter in staat zijn eigen keuzes te maken. Bij elke vraag gaat het om kosten en baten. Wat kost de beslissing en wat levert de beslissing u op in de vorm van geld, voldoening, zekerheid et cetera. Alle antwoorden op deze vragen resulteren in een toetsbaar ondernemingsplan, zowel voor uzelf als voor een eventuele partner of financier.

Toets uw idee

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

1. Zijn de aannames van het plan betrouwbaar en realistisch?
2. Leiden deze aannames tot een levensvatbaar bedrijf?
3. Is de ondernemer/onderneming in staat dit plan te realiseren?

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, de brancheorganisaties en bronnen als bibliotheek en internet.

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.

Meer voordelen parttimer

Een parttime ondernemer is niet geheel afhankelijk van de inkomsten uit zijn of haar eigen bedrijf. Dit scheelt een berg geld, geld dat heel goed te gebruiken is om het eigen bedrijf te laten groeien. Stel dat u een parttime baan heeft waar u net voldoende geld mee verdient om van te leven. U kunt dan bij de start alle winst die u met uw eigen bedrijf maakt in het bedrijf investeren. Via uw parttime baan bent u (deels) verzekerd voor ziektekosten, werkloosheid en arbeidsongeschiktheid. Ondernemers die geen parttime baan hebben moeten de premies zelf ophoesten, en dat kan aardig oplopen.

De parttime starter kan ook nog een fiscaal voordeel krijgen. Ondernemers die minimaal 1225 uur per jaar en dus 25,5 uur per week (bij 48 weken werktijd) met hun bedrijf bezig zijn, kunnen door de fiscus als ondernemer worden gezien. Dit biedt veel voordelen op belastinggebied (zie hoofdstuk belastingen).

Parttime ondernemers kunnen de ervaring en kennis die ze met hun parttime werk opdoen gebruiken bij hun bedrijf. Parttime ondernemerschap valt soms ook goed te combineren met zorg voor kinderen.

Wie worden parttime ondernemer?

De meeste beroepen zijn op parttime basis te doen, maar vaak zijn parttimers dienstverleners. Ook hebben de meeste parttimers een beroep waarbij de investeringen beperkt zijn. Ook in de vrije beroepen komen veel parttime ondernemers voor. Denk maar aan een praktijk van fysiotherapeuten die samen een maatschap vormen. De meeste parttimers gebruiken hun persoonlijk kennis en ervaring bij het opzetten van een bedrijf. Parttime ondernemers zijn er in alle soorten en maten. Soms ontstaat het ondernemerschap vanuit de baan die men heeft. Veel starters beginnen voor zichzelf vanuit de gedachte 'wat ik op mijn werk doe, kan ik ook voor mezelf doen'. Deze groep starters moet oppassen voor conflicten die kunnen ontstaan tussen het werk en de onderneming. De baas is niet altijd blij met ondernemende werknemers.

Het succes

Ontdekken dat uw beslissingen en uw aannames leiden tot een goed resultaat geeft een enorme kick. Het sterkt uw zelfvertrouwen. Soms lukken uw plannen totaal niet, ook dat is niet erg want ook van mislukkingen leert u.

Motivatie en succes

Er is veel onderzoek gedaan naar het verband tussen motivatie om een bedrijf te beginnen en succes. Uit deze onderzoeken komt onder andere naar voren dat ondernemers die starten omdat ze moeten (geen kans meer op de arbeidsmarkt, geldnood et cetera) vaker succes hebben dan ondernemers die denken dat ze een gat in de markt hebben gevonden. Dat gat in de markt bestaat namelijk in 99 van de 100 gevallen niet. Een ander motief om te starten is 'dat kan ik zelf beter' of 'dat kan ik ook voor mezelf doen'.

Succes en persoonlijke eigenschappen

Het blijkt uit onderzoek dat leeftijd, geslacht en opleiding weinig invloed hebben op ondernemerssucces. Ondernemen blijkt veel meer een houding. De eigenschappen die het vaakst bij succesvolle ondernemers terug te vinden zijn: marktinzicht, communicatief vermogen en doorzettingsvermogen. Met het marktinzicht vindt de ondernemer zijn mogelijke klanten en zijn concurrenten (kennis), met zijn communicatief vermogen brengt hij zijn eigen plannen over naar die markt, om vervolgens lang genoeg vol te houden en door te zetten tot hij succes heeft. De succesvolle ondernemer kent de markt, kiest uit de mogelijkheden (welke klanten wil ik, welke markt wil ik, wat ga ik verkopen). Een helder beeld van uw sterke punten en verbeterpunten geeft inzicht in de mate waarin u in staat bent een onderneming te runnen. Een succesvolle ondernemer weet hoe hij zijn verbeterpunten kan opvangen, versterken en zonodig uitbesteden.

Wanneer kiezen voor volledige zelfstandigheid?

Als parttime ondernemer zult u het na verloop van tijd steeds drukker krijgen. Er komt een moment dat u moet kiezen tussen uw baas en het eigen baas zijn. Maar wanneer maakt u die keuze? Als u voor een van beide te weinig tijd krijgt? Als u met een van beide voldoende verdient? Als u steeds meer klanten krijgt?

Hieronder staat een eenvoudige berekening waarbij we uitgaan van een baan in loondienst van twee dagen en een van drie dagen, naast een eigen bedrijf waarbij u als ondernemer minimaal 1225 uur bezig bent (voor fiscale voordelen, zie hoofdstuk belastingen).

1225 uur per jaar is 25,5 uur per week			
	baan	uw bedrijf	
2 dagen loondienst	16 uur p.w.	25,5 uur p.w.	41,5 uur totaal p.w.
2 1/2 dag loondienst	20 uur p.w.	25,5 uur p.w.	45,5 uur totaal p.w.
3 dagen loondienst	24 uur p.w.	25,5 uur p.w.	49,5 uur totaal p.w.
3 1/2 dagen loondienst	28 uur p.w.	25,5 uur p.w.	53,5 uur totaal p.w.

De tijd die u voor uw eigen bedrijf bezig bent, kunt u verspreiden over de weekeinden, uw vrije dagen en de avonden. Om bij 3 1/2 dag loondienst op 25,5 uur te komen moet u het weekeinde werken (2 x 8 uur) en anderhalve dag doordeweeks (12 uur). Niet elk soort bedrijf leent zich ervoor om alleen in de weekeinden te werken. U kunt uw werk ook 's middags doen of 's avonds (2 uur per avond is 14 uur per week), dan blijft er nog anderhalve dag over om te werken voor uw bedrijf.

Reken daarbij de reistijd die u voor uw werk kwijt bent en u merkt dat u al met al een vrij druk bestaan heeft. Door al deze drukte kan het zo zijn dat er zaken in de knel komen; uw vrije tijd, hobby's of sociaal leven bijvoorbeeld, of de aandacht voor uw betaalde baan. Naarmate uw eigen bedrijf meer tijd gaat opeisen (en hopelijk opleveren) komt het moment dichterbij dat u uw betaalde baan moet opzeggen. U kunt dit stapsgewijs doen door (nog) minder te gaan werken. Of misschien kiest u uiteindelijk toch voor uw betaalde baan.

Doelen stellen

Het moment waarop u besluit om zelfstandig te worden of werknemer te blijven is voor iedereen anders. Toch kan het geen kwaad om van tevoren te bedenken in welke gevallen u deze keuze maakt. Bijvoorbeeld: ik ga volledig voor mezelf werken op het moment dat ik meer dan 15.000 euro verdien. Of: ik ga voor mezelf werken als ik meer dan 30 uur per week fulltime (en betaald) kwijt ben aan mijn werk. Of: als ik merk dat ik na twee jaar proberen nog geen omzet haal van 20.000 euro, dan ga ik weer volledig aan het werk bij mijn baas. Kortom; bedenk uw randvoorwaarden voor het parttime ondernemerschap en stel duidelijke doelen om uw keuze te maken.

Een duidelijke doelstelling maakt beslissingen ook veel makkelijker. Bij elk beslismoment toetst u de ideeën aan uw doelstelling.

Checklist parttime ondernemen

Hieronder staat een lijstje met de belangrijkste aspecten waarop u moet letten als u als parttime ondernemer wilt starten:

- Concurrentiebeding (heeft uw huidige arbeidscontract een concurrentiebeding?)
- Kapitaal (heeft u eigen geld om te starten of kunt u er makkelijk aan komen?)
- Support omgeving (wat vinden uw baas en uw partner van uw plannen?)
- Fiscaal ondernemerschap (zal de fiscus u als ondernemer zien?)
- Communicatie (hoe is het met de bereikbaarheid van u te starten bedrijf gesteld?)

2. Uw concept of uw bedrijfsformule

Er zijn twee manieren om een eigen bedrijf te krijgen: zelf starten of overnemen. Omdat het lastig is om parttime te franchisen of een bestaand bedrijf te kopen, besteden we daar niet te veel aandacht aan. Als u een bestaand bedrijf over wilt nemen, lees dan onderstaande tekst van de Kamer van Koophandel:

De overlevingskans van ondernemers die een bedrijf overnemen is vele malen groter dan die van ondernemers die een geheel nieuw bedrijf starten. Het overnemen van een bestaande onderneming heeft dan ook vele voordelen. U heeft inzicht in de historische gegevens zoals het klantenbestand, omzet en kosten. Zo kunt u een goede inschatting maken over de winstgevendheid van het bedrijf.

Een bedrijf kopen

De start en de financiering van een bedrijfsovername verschillen wezenlijk van het starten van een nieuw bedrijf. De juridische, organisatorische en financiële kanten van de overname vereisen een goede voorbereiding. Iemand die een bestaand bedrijf overneemt, zal aardig wat geld mee moeten nemen en veel tijd moeten investeren in de overname. Potentiële verkopers vindt u door gebruik te maken van fusie- en overnamebureaus, banken, accountantskantoren en databanken. Een van de mogelijkheden om te zoeken naar bedrijven die te koop staan is via www.ondernemingsbeurs.nl.

Heeft u een bedrijf op het oog? Neem de tijd en laat u niet opjagen. Zorg dat u precies weet wat u wilt met het bedrijf en stel uw grenzen. Maak een ondernemingsplan. Overleg met deskundigen. Zorg voor een goed beeld van het bedrijf dat u op het oog hebt. Waarom wil de huidige eigenaar verkopen? Wie zijn de klanten, blijven deze klanten ook klant na de verkoop? Wie zijn de toeleveranciers? Hoe ziet het personeelsbestand eruit? Hoe staat het met de financiën? Een goede leidraad hierbij is het due-diligence onderzoek. Raadpleeg een adviseur bij de onderhandelingen met de verkoper. Vraag verschillende adviseurs om een offerte en maak harde afspraken.

Checklist bedrijfsovername

De gegevens die u nodig heeft om het bedrijf dat u wilt te kopen krijgt u niet zomaar. U moet serieuze belangstelling tonen en het vertrouwen van de verkopende partij winnen. Vaak wordt de verkoper vertegenwoordigd door een 'bedrijvenmakelaar'. Een bedrijfsovername is een specialistenklus, toch komt u met een behoorlijke dosis gezond verstand een heel eind bij uw beslissing. Neem de tijd en wees wantrouwend als u denkt dat u onder druk wordt gezet om snel tot koop over te gaan.

Om een bedrijf te beoordelen heeft u inzicht nodig in de volgende gegevens:

- Jaarcijfers/jaarrekeningen/jaarverslagen.
- Vennootschapscontract/statuten.
- Overzicht van de lopende arbeidscontracten.
- Langlopende contracten.
- Klantgegevens.
- Relaties met toeleveranciers.

- Het klantenbestand, de locatie, de werknemers.
- Apparatuur en machines, de mechanische staat en de kwaliteit.
- Personeel, aantal, opleidingsniveau en ervaring, leeftijd, motivatie.

Vraag u verder het volgende af:

- Verwacht u dat de economische omgevingsfactoren in de branche (zoals de concurrentie, de vraag, technische eisen et cetera) aanzienlijke veranderingen zullen ondergaan in de komende jaren?
- Komt de prijs overeen met de waarde van het bedrijf?
- Heeft u bij het vaststellen van de prijs advies gevraagd aan een objectieve deskundige?
- Heeft u een ondernemingsplan opgesteld?
- Heeft u in uw planning rekening gehouden met mogelijke risico's zoals dalende omzet, hogere kosten, opstartproblemen of klanten met betalingsachterstanden?

Zelf starten

Zelf starten begint met een idee. Hieronder gaan we in op de uitwerking van het globale eerste bedrijfsidee waar elke onderneming ooit mee is gestart. Dit idee kan zijn om een restaurant te beginnen, een autofabriek op te zetten, wandtegeltjes te gaan beschilderen of een minicamping te beginnen. Om deze ideeën uit te kunnen werken, moet er eerst een concept van worden gemaakt. U zult merken dat elke beslissing gevolgen heeft voor het hele plan. De uitwerking van idee tot concept geeft antwoord op de volgende (voor ondernemers eeuwig) vragen:

- Wie worden mijn klanten?
- Wie worden mijn concurrenten?
- Wat wordt mijn product?
- Wat wordt mijn dienst?
- Hoe gaat ik mijn product of dienst bij de klant brengen?
- Waarom kopen klanten het product bij mij en niet bij mijn concurrenten?
- Hoe(veel) ga ik verdienen met mijn bedrijf?

Kortom; u maakt uw plan steeds concreter. U komt deze vragen overigens steeds weer tegen. Of het nu over marketing, timemanagement of financieel management gaat, bovenstaande vragen zijn steeds leidend.

Uit uw hoofd op papier

De stap van het eerste idee naar een uitgewerkt concept is een kwestie van schrijven. Het idee moet uit uw hoofd en op papier zodat er in uw hoofd ruimte is om het concept verder uit te werken. De eerste stap hierbij is om een kort financieel plan te maken. Dit plan is gebaseerd op uw gewenste of het minimale inkomen dat u nodig heeft om van te leven. Voor parttimers is dat natuurlijk wat lager dan voor fulltime ondernemers die van hun bedrijf moeten leven. De kunst bij het schrijven van een concept is om uiteindelijk in een paar woorden weer te kunnen geven wat uw bedrijf doet, waar u uw geld mee verdient en wie uw klanten zijn.