

	Inhoud
Deel 1. Het plan en de man	7
1. Het idee	8
2. Van idee naar bouwplan	10
3. Het fundament, uzelf!	14
4. Gereedschap voor de ondernemer	18
Deel 2 De omgeving	27
6. De markt	28
7. Klanten krijgen en houden	32
8. Netwerken	35
9. Belangenorganisaties	41
Deel 3 Geld	43
10. Administratie	45
11. Begroten is vooruitzien	51
12. Hoe komt u aan startkapitaal	60
13. Starten met een uitkering	65
14. Tarieven bepalen	72
16. Belastingen	82
17. Wanbetalers	107
Deel 4 Wetten, regels en formaliteiten	111
18. Organisaties/ instanties	112
19. Verzekeringen	118
20. Als het mis gaat.	128
21. ARBO & Veiligheid	130
22. Hoofdaannemer en onderaannemer	132
23. Wettelijke aansprakelijkheid	136
24. Vergunningen	138
25. Concurrentiebeding	142
26. Pensioenen	144

# Inleiding

## Bouwplan voor een eigen zaak

Dat u dit boek in handen heeft betekent waarschijnlijk dat u wilt starten als ZZP'er of dat u uw bedrijf wilt uitbreiden. Dit boek is praktijkgericht, we hebben de vorm en de structuur zoveel mogelijk laten aansluiten bij de gang van zaken rond een bouwplaats of een verbouwingsproject.

Elk bouwproject begint met een plan en een tekening. Of het nu om nieuwbouw gaat of een renovatieproject, zonder goede tekeningen en begrotingen is het erg lastig bouwen. Wie bijvoorbeeld een huis wil bouwen zal moeten weten welke vergunningen nodig zijn, welke bouwmaterialen en welke vakmensen hij in moet zetten. Alleen zeer ervaren vakmensen kunnen hun werk soms zonder tekening of plan maken. Wie winst wil maken bij een bouwproject moet van tevoren weten wat het gaat kosten (en achteraf nagaan of er ook echt winst is gemaakt).

Hetzelfde geldt voor het starten als ZZP'er. Goede voorbereiding en goed planning zijn het halve werk. Dit boek helpt u bij het opzetten of verbeteren van uw werk als ZZP'er. Dit boek is bedoeld voor mensen die als zelfstandige in de bouw (willen gaan) werken. Het boek is zowel voor starters en ervaren mensen in de bouw geschreven, het bevat informatie die nodig is om een goed bedrijf te voeren of op te zetten. We gebruiken daarbij het voorbeeld van de bouw van een droomhuis, veel zaken die u moet regelen om een droomhuis te bouwen komt u ook tegen bij het opzetten van een bedrijf.

In deel één gaat het over het omzetten van uw een droom in een bouwplan. Het belangrijkste hierbij is om te beschrijven hoe uw ideale bedrijf er uit ziet. Het bouwplan van een bedrijf is een ondernemingsplan, het vormt het bestek waarmee u uw bedrijf op poten zet.

We gaan ook in op de vraag wat je nodig hebt aan gereedschap en materiaal om met de bouw van uw bedrijf te starten.

Een goed huis bouw je samen met vakmensen. Dat geldt ook voor de opbouw van uw bedrijf. Zonder goede relaties ben je nergens. Deel twee gaat over deze relaties en klanten, hoe krijg je ze en hoe hou je ze.

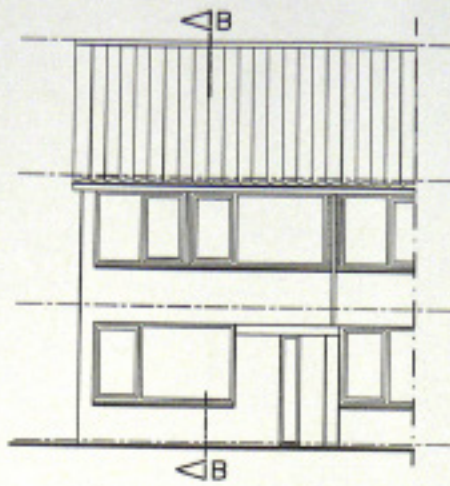
Deel drie gaat over geld, over geld verdienen en geld uitgeven. Elk bouwproject kent begrotingen en calculaties. Voor de bouw van uw eigen bedrijf moet u ook veel rekenen en calculeren.

In Nederland mag je nog geen kippenhok bouwen zonder vergunning, dat geldt ook voor de bouw van een eigen bedrijf. Er zijn veel regels waaraan je moet houden. Wie weet waar hij op moet letten heeft er weinig last van. Deel vier gaat over deze regels. Van ARBO wetgeving tot verzekeringen.

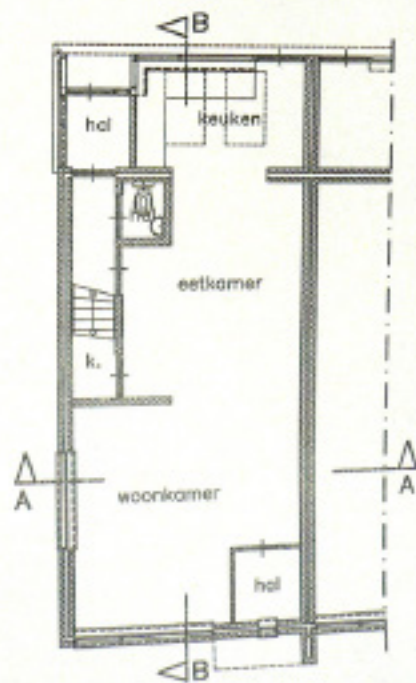
Het is de bedoeling dat dit boek lekker leest, de redactie heeft zelf namelijk een hekel aan boeken die te taai zijn om door te komen. Helaas voor ons zijn de meeste boeken over juridische en fiscale zaken niet bepaald spannend. Veel van de informatie in dit boek is voor iedereen te vinden op het Internet of in brochures, wij hebben echter geprobeerd om deze onderwerpen iets prettige leesbaar te maken.

De vijfde druk is aangepast aan de nieuwe wetgeving, een deel van deze wetgeving over rechtsvormen is op dit moment nog niet doorgevoerd. Toch hebben we dit onderwerp opgenomen zodat een ieder er alvast rekening mee kan houden.

De redactie



Voorgevel



Begane grond

# Deel 1. Het plan en de man

Stel, u krijgt van iemand de vraag om een droomhuis te bouwen of u wilt uw eigen droomhuis bouwen. Voordat u aan de slag kunt moet u de droom uitwerken. Hoe gaat het huis er precies uit zien, wordt het een bungalow, een blokhut, een herenhuis, een jaren dertig woning of een modern designhuis? Wie doet wat, wanneer moet het af, wat mag het kosten? Voordat de eerste spade de grond in gaat zult u heel wat moeten bedenken, berekenen en beslissen. Maar het einddoel van dit gereken en deze planning blijft het droomhuis. Hoe beter u uw droom heeft uitgewerkt hoe makkelijker de bouw wordt.



<b>Deel 1. Het plan en de man</b>	<b>7</b>
<b>1. Het idee</b>	<b>8</b>
<b>2. Van idee naar bouwplan</b>	<b>10</b>
<b>3. Het fundament, uzelf!</b>	<b>14</b>
<b>4. Gereedschap voor de ondernemer</b>	<b>18</b>

# 1. Het idee

## Beschrijf uw idee.

Uw idee om als ZZP'er aan de slag te gaan komt op heel veel punten overeen met het bouwen van uw huis. U begint met het uitwerken van uw idee. Hoe ziet uw bedrijf er uit, wat gaat u doen, wie worden uw klanten en hoe ziet uw bedrijf er over vijf jaar uit. Hoe beter u dit kunt omschrijven hoe makkelijker het wordt om uw plannen uit te voeren.

Dit hoofdstuk geeft antwoord op de vraag hoe je een goede ZZP'er in de bouw kunt worden. Dit handboek is geschreven voor starters en mensen die al een poos bezig zijn en zichzelf willen verbeteren of hun bedrijf uitbreiden. Het bouwplan van een bedrijf is een ondernemingsplan, het vormt het bestek waarmee u uw bedrijf op poten zet.



Als u van plan bent zelfstandig te worden of als u een vaag idee heeft dat u als ZZP'er aan de slag wilt gaan geef dan eerlijk antwoord op de volgende vragen:

- Wat gaat u doen, wordt u specialist of juist breed inzetbaar?
- Wilt u ZZP'er blijven of heeft u over een paar jaar personeel?
- Wie worden uw klanten, particulieren of bedrijven?
- Hoeveel gaat u verdienen?
- Hoe ziet uw bedrijf er over vijf jaar uit?

Als u nu al antwoord heeft op deze vragen bent u al goed op weg. Als u nog geen idee heeft beantwoord u deze vragen dan nog eens nadat u het boek heeft gelezen.

## Dom(weg) beginnen

Op een dag bedenkt u dat u voor uzelf wilt beginnen, u schrijft zich in bij de kamer van koophandel 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 veel makkelijker en goedkoper om van de ervaringen van andere ondernemers te leren en de beginnersfouten over te slaan. U wilt toch geen onbetaalbare belastingaanslag of een brief van een advocaat waarin u aan uw concurrentiebeding wordt herinnerd, of een boete van het UWV, of een schadeclaim van een klant? Ondernemen is kiezen, u hebt een bedrijfsidee en u wilt kiezen tussen uw huidige leven en een leven als ondernemer. Voor die keuze moet u wel wat weten.

## 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 startende ondernemers de gereedschappen aan om mee te ondernemen. Met deze kennis en 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 of zekerheid.

## Doelen stellen

Het mag duidelijk zijn dat het moment waarop u besluit om zelfstandig te worden of werknemer te blijven voor iedereen weer anders is. Toch kan het geen kwaad om van tevoren te bedenken in welke gevallen u deze keuze maakt.

“Als ik merk dat ik na twee jaar proberen nog geen winst haal van € 20.000 dan ga ik weer volledig aan het werk bij mijn baas.” Kortom bedenk uw randvoorwaarden voor het ondernemerschap, stel duidelijke doelen om uw keuze te maken.

### Checklist starten als ZZP'er

Hieronder staat een lijstje met de belangrijkste aspecten waar u op moet letten als u 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 geregeld? (hoe is het met de bereikbaarheid van uw te starten bedrijf gesteld?)
- formaliteiten zoals vergunningen geregeld?
- andere zaken zoals ruimte, gereedschap, kennis, klanten, vervoer, telefoon etc.
- Klanten, heeft u al klanten? Wie start met een bestaande groep klanten heeft een grote voorsprong.