

Inhoud	
Leeswijzer	8
Starten als ondernemer	9
Starten	10
Ga je werken of ondernemen?	10
Wat kun je worden.	10
Tien minuten test (past op een envelop)	11
Voorbeeld: tafels verkopen	11
Berekening minimale omzet	11
Starten kost geld	12
Wie worden je klanten?	12
Wat verkoop je eigenlijk?	13
Andere klanten?	13
Wie worden je concurrenten?	13
Hoe ga je je producten aanbieden?	13
Informatie genoeg	13
Organisaties & Beroepsverenigingen	14
Laat je adviseren	14
Noem je ook ondernemer, gedraag je als ondernemer, wees ondernemer.	14
Hoe word je als ondernemer erkend?	14
Wil je gewoon eens kijken of het lukt? Ga parttime ondernemen	15
Meer voordelen parttimer	15
Concurrentiebeding	15
Succes en persoonlijke eigenschappen	15
Rechtsvormen	17
Ben je wel ondernemer? De startende zelfstandige	17
Wie schrijven zich in:	17
Natuurlijke personen:	17
Dienstbetrekking, ondernemerschap, resultaat overige werkzaamheid	18
Rol van de aandeelhouder	19
Crediteurenbescherming	19
Loon Startup BV	20
Detachering of freelance werk	20
Eenmanszaak	21
Maatschap	21
De inbreng van de maten.	21
Vennootschap onder Firma (VOF)	22
Man-vrouwfirma	23
Commanditaire vennootschap (CV)	23
Stichting of vereniging	23
To do lijst voor starter:	26
Ook Imago telt, personal branding	27
Wordt een 'merk' of een icoon (of streef er naar).	27
Wie ben je en hoe wil je gezien worden;	27
Personal branding: laat zien wie je bent en wat je doet in, uiterlijk en gedrag.	28

Je bent wat je zegt	28
Focus	29
Wees oprecht.	29
Wees een non-conformist.	29
Vertel een verhaal.	29
Wees consequent	29
Volg een succesvol voorbeeld.	30
Leef je merk.	30
Laat andere mensen je verhaal vertellen.	30
Alles wordt onderdeel van je merk.	30
Kun je in een zin aangeven wat je doet?	30
Volharden	30
Geld: begrotingen, administratie, tarieven	31
Administratie	31
Hoeveel kun je zelf?	32
Combinatie zelf doen en boekhouder	32
Geld en administratie	32
Eisen waaraan een factuur moet voldoen	33
Bewaarplicht	33
Uitbesteden van je administratie	33
Hoe vind je een goed kantoor?	34
Boekhouder en fiscalist	34
BTW	34
De Bank	34
Waar blijft dat geld en wat doe je ermee?	35
Moderne boekhoudpakketten	35
Begrotingen	36
Investeringsbegroting	36
Liquiditeitsprognose	41
Hoe kom je aan startkapitaal?	43
Starten met een uitkering	47
Starten met WW-uitkering, doe de test	47
Hoelang duurt de onderzoeksperiode?	47
Als zelfstandige starten vanuit een WW-uitkering	47
Voorwaarden voor de startperiode	48
Na de startperiode	48
Geen opdrachten voor ex-werkgever tijdens startperiode	48
Twee mogelijkheden Bbz voor starters:	49
Voorwaarden Bbz-regeling gevestigde ondernemers:	49
Maximaal één jaar	50
Bedrijfskapitaal gebruiken voor levensonderhoud	50
Altijd noodzakelijk bij een Bbz-aanvraag:	50
Toetsing van je plan	51
IOAZ	52
Het Starterstraject	52

Tarieven	53
Prijs en waarde	53
De goedkoopste	53
Je marktwaarde bepalen	53
Voorbeeld	55
Wat is de klant bereid te betalen?	56
Hoeveel moet/wil je eigenlijk verdienen?	56
Benchmarking tarief	57
Prijzen bepalen	58
De Offerte	64
Marketing, je klanten krijgen en houden	67
Netwerken	75
Kwaliteit	78
Lastige klanten, late betalers, wanbetalers, dwangbetalers	80
Belastingen	83
Wanneer ben je ondernemer voor de inkomstenbelasting?	83
Maak je winst en zo ja, hoeveel?	83
Urencriterium / uur	84
Urencriterium en verlaagd-urencriterium	84
Voorwaarden verlaagd-urencriterium	84
Uren die niet meetellen	84
Zwangerschapsuitkering ZZP	85
Ondernemingsvormen	85
Wanneer een BV?	85
Aanmelding bij de Belastingdienst	86
De kamer van koophandel	86
Ben je wel ondernemer? De startende zelfstandige	86
Administratieve verplichtingen	87
Modelovereenkomsten	89
Fictieve dienstbetrekking	90
Van een fictieve dienstbetrekking is sprake als:	90
ZZP bij platform	90
Geen gezagsverhouding	91
Payroll	91
Wat is payrolling?	91
Opting-in	91
Verloning voor artiesten freelancers en sporters	92
Verkoop aan huis	93
De inkomstenbelasting	93
Ondernemersaftrek	94
Zelfstandigenaftrek	94
Startersaftrek	94
Je hebt recht op de zelfstandigenaftrek.	94
Startersaftrek bij arbeidsongeschiktheid	94
Mkb-winstvrijstelling	95

Aftrek voor speur- en ontwikkelingswerk 2021	95
Verhoogde aftrek voor starters	95
Meewerkaftrek	95
Autokosten	103
Auteursrecht	106
Uitzonderingen op auteursrecht	109
Ideeën	109
Stijlen	109
Uitputting	109
Citeren	109
Kunst in de openbare ruimte	109
Eigenaren die werk van anderen te koop aanbieden	110
Volgrecht	110
Auteursrecht	110
Geen auteursrecht voor werknemers	110
Exploitatieright	110
Persoonlijkheidsrecht	111
Web 3.0 De toekomst Crypto?	112
Creatieve autonomie	112
Fan als mede-eigenaar	113
Extra features	113
Social Tokens	114
Toekomstige mogelijkheden	114
Conclusie	115
Aansprakelijkheid	116
Verzekeringen	118

Leeswijzer

Je bent kunstschilder, beeldhouwer binnenhuisarchitect, filmer, schrijver, componist, fotograaf, illustrator, architect of designer maar je bent ook zelfstandig ondernemer. Dit boek is speciaal geschreven voor iedereen die als creatief ondernemer aan de slag wil of al is begonnen met een bedrijf. Beroepen waarbij vakmanschap, kunde en creativiteit bovenaan staan. Creatieve zelfstandigen zijn mensen die hun eigen stempel drukken op hun product of dienst. Dat heeft gevolgen voor de manier waarop je je bedrijf inricht en je zakendoet.

Naast de gebruikelijke onderwerpen zoals administratie, rechtsvorm, juridische onderwerpen en marketing besteden we apart aandacht aan auteursrecht, personal branding, NFT's, agenten en freelance platformen.

Dit boek is vooral bedoeld als naslagwerk. Er gaat de komende jaren heel veel veranderen, de nieuwe belastingwetgeving arbeidsongeschiktheidsverzekeringen en andere regelingen. Maar misschien ook op het gebied van NFT's, non-fungible tokens, een soort crypto-eigendomsbewijs, een fenomeen dat mogelijk grote gevolgen gaat hebben voor auteursrecht en verdienmodellen.

Maar we beginnen met het begin, het starten van een bedrijf. Hoe 'word' je iets?

Dat is simpel, gewoon beginnen, stoppen kan altijd. Je moet een paar formaliteiten uitvoeren, inschrijven bij de kamer van koophandel, eventueel een zakelijke bankrekening openen, je opgeven bij de belastingdienst en natuurlijk het belangrijkste, klanten vinden/opdrachten binnenhalen.

In dit boek bespreken we de formele zaken eerst, de zakelijke kant zoals klanten werven en marketing komen later aan bod. Om al te grote teleurstellingen en problemen te voorkomen kun je alvast rekening houden met wat regels die de overheid stelt.

Je kunt dit boek stap voor stap doornemen of je kunt het gebruiken als naslag, gebruik daarvoor de index en de uitgebreide inhoudsopgave.