

Ook van uitgeverij Publimix:

- **Handboek offerte**
- **Administratie voor starters**
- **Handboek Parttime ondernemen**
- **Prijzen en Tarievensgids 2025**
- **Start je Kapsalon**
- **Handboek ZZP Bouw**
- **Handboek ZZP in de Zorg**

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.

ISBN/EAN:	9789074312790
Titel:	ZZP Gids 2027
Ondertitel:	Naslag voor MKB, zzp, freelancer en starter.
drs. P.C. Bosman	
Publimix Bergen (NH).	
Trefw: ZZP, ondernemen	

Alle rechten voorbehouden. Voor zover verveelvoudiging op grond van de Auteurswet is toegestaan, gelden de wettelijke voorwaarden en eventuele vergoedingsregelingen. Voor overname buiten wettelijke uitzonderingen is voorafgaande toestemming van de uitgever vereist.'

Leeswijzer

Deze gids is bestemd voor mensen die al ZZP'er zijn er voor hen die dat willen worden. Deze gids is ook bedoeld voor opdrachtgevers.

Het is bedoeld als hulp en naslagwerk.

Ooit heeft een creatieve ambtenaar de idiote term 'zelfstandige zonder personeel' bedacht. Hoezo negatieve bijklank?

Liever zelfstandige en ondernemer mét personeel. Dat klinkt toch veel mooier? Maar ja, we moeten het voorlopig met deze term blijven doen.

Deze gids is voor alle zelfstandigen bedoeld, het geeft je een inzicht in de wetten en regels maar ook praktische informatie over het ondernemerschap.

Gebruik de index en de inhoudsopgave om te vinden wat u zoekt. Mist u iets, meld het ons. Deze gids wordt regelmatig bijgewerkt, uw op en aanmerkingen en aanvullingen zijn welkom! (info@publimix.nl)

Veel succes!

Peter Bosman

Uitgever

Als u opmerkingen of suggesties heeft om deze gids te verbeteren, neem dan contact op met de uitgeverij of mail naar info@publimix.nl. Wij streven ernaar om zoveel mogelijk (over) belangenorganisaties in de gids op te nemen. Organisaties voor zzp'ers worden daarom ook uitgenodigd om te reageren.

Over de samensteller

Peter Bosman is ondernemingsadviseur en zelf ook ondernemer, hij studeerde communicatie, marketing en bedrijfskunde. Als hoofdredacteur van het Free-lance 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. Later startte hij een kaasmakerij van biologische Hollandse brie. Na de verkoop van dit bedrijf bleef hij ondernemer en bedrijfsadviseur daarnaast was hij docent ondernemen bij Hogeschool Windesheim. Uitgeverij Publimix maakt naast zakelijke titels ook andere boeken en films.

Inhoud

Wat voor zzp'er bent u (of wilt u zijn)?	15
Hoe wordt u zzp'er?	15
We onderscheiden twee soorten zzp'ers;	15
1. Deel 1. zzp'er worden	16
Succes krijgen	17
Checklist starten	17
Succes en persoonlijke eigenschappen	17
Doelen stellen	18
De tijd nemen	18
2. Kopen of zelf opzetten	19
Een bedrijf kopen	19
Checklist bedrijfsovername	19
Franchise	20
Bedenktime	20
Franchisenemer	21
Checklist franchise	21
Welke ondersteuning biedt de franchisegever?	21
Zelf starten	21
Tien minuten test (past op één A4'tje)	22
Voorbeeld: tafels verkopen	22
Berekening minimale omzet	22
Starten kost geld	23
Wie worden uw klanten?	23
Wat verkoopt u eigenlijk?	24
Andere klanten?	24
Wie zijn uw concurrenten?	24
Hoe gaat u uw producten aanbieden?	24
Formaliteiten	25
Organisaties & Beroepsverenigingen	25
Laat u adviseren	25
3. Communicatie & Bereikbaarheid	26
Post	26
Digitale documenten en ondertekening	26
Telefoon	26
Secretariaatsservice	27
Mail	27
Nadelen mail	27
Website	27
Doorschakelen	28
Gevonden worden	28
Zoekmachines	28

Weblog	28
4. Artificial intelligence in uw onderneming	29
Nuttige AI-toepassingen	29
Marketing en content	30
Afbeeldingen en design	30
Video en audio	30
Administratie en productiviteit	31
Programmeren en automatiseren	31
Klantenservice en verkoop	31
Boekhouding	31
5. Juridische organisatie (rechtsvorm)	33
Exitstrategie bij zakelijke samenwerking	33
Exit VOF en maatschap.	33
Exit CV.	33
Exit BV	33
Exit Joint venture of contractuele samenwerking.	34
bv of eenmanszaak	34
Civielrechtelijke voordelen voor een bv	34
Wie moet zich inschrijven?	35
Natuurlijke personen:	35
Rechtspersonen: Welke rechtsvorm kiest u?	35
Detachering of freelance werk	35
Eenmanszaak	36
Maatschap	36
De inbreng van de maten.	37
Aansprakelijkheid bij maatschap	37
Vennootschap onder Firma (vof)	38
Man-vrouwfirma	38
Commanditaire vennootschap (cv)	39
Besloten vennootschap (bv)	39
Rol van de aandeelhouder	40
Crediteurenbescherming	40
Gebruikelijk loon directeur bv	41
Voorbeeld 1	42
Deeltijd	42
Afspraken over gebruikelijk loon	42
Stichting of vereniging	42
Wanneer bent u ondernemer voor de inkomstenbelasting?	43
Huwelijkse voorwaarden	43
Huwelijkse voorwaarden tijdens huwelijk	44
Algemene voorwaarden	44
To-do lijst voor starter:	45

Deel 2. Tijd, Geld, Klanten	45
6. Tijd en timemanagement	47
De aandachtspunten bij timemanagement	47
Planning maken	47
Evalueren	47
Bijstellen van doelen en planning	47
Twee soorten planning:	47
Moet het echt nú, is het echt urgent?	49
Waarom moet ik dit doen, hoort het wel bij mij?	49
Waarom doen we dit op deze manier?	49
Waarom doen we dit überhaupt?	49
Ten slotte enkele tips van Ron Witjas:	49
Plan per dag iets dat u wilt afmaken	50
Plan essentiële, niet-urgente taken op de rustige tijdstippen	50
Meld direct waarvoor u de ander belt	51
Handel 'papier' in een keer af	51
Doe gelijksoortige taken achter elkaar	51
Denk in de ochtend, praat in de middag	51
Gebruik uw hoofd om te denken, niet om te onthouden	52
Voor ondernemers geldt ook nog de regel 'Durf te delegeren'	52
Schep orde	52
Wees ook zuinig op de tijd van anderen	52
7. Geld: begrotingen, administratie, tarieven	53
Bewaarplicht	53
Hoeveel kunt u zelf?	53
Combinatie zelf doen en boekhouder	53
Uitbesteden van uw administratie	54
Hoe vindt u een goed kantoor?	54
Boekhouder en fiscalist	54
Boekhoudpakket te kiezen;	54
Het kasboek	55
Het bankboek	55
Het inkoopboek	55
Verlies- en winstrekening	56
Checklist	56
1. Wat voor soort bedrijf voert u?	56
Handelsonderneming	56
Dienstverlening	56
Winkel	56
Pakketten speciaal voor uw branche	57
2. Wat voor klanten heeft u?	57
Bedrijven	57

3. Hoeveel klanten heeft u?	57
4. Verkoopt u via internet?	57
Prijs	57
Gebruiksgemak	58
Btw	58
Het Systeem van de omzetbelasting (BTW)	58
Aangiftebelasting	59
Checklist factuurgegevens	59
Factuurstelsel	60
Kasstelsel	60
BTW Tarieven	61
Aangiftetijdvak	61
BTW-aangifte	61
De bank	61
Kleine ondernemers regeling KOR	62
Aanmelden voor 2027	62
8. Begrotingen	64
Begroten is vooruitzien	64
Investeringsbegroting	64
De €450-grens	64
Investeringsbegroting	66
Financieringsbegroting	68
Exploitatiebegroting	69
Liquiditeitsprognose	71
Voorbeeld	71
Voorbeeld liquiditeitsprognose ijssalon	72
9. Hoe komt u aan kapitaal?	73
Eigen inbreng	73
Bijzondere potjes	73
Kredieten van banken en financiële instellingen	73
Factoring	74
Leverancierskrediet	74
Waar let de bank op?	74
Sparen	75
Familie	75
Crowdfunding	75
Microfinanciering	75
Fondsen	75
Subsidies	76
10. Starten met een uitkering	77
Starten vanuit een WW-uitkering	77
De onderzoeksperiode	77

De startperiode vanuit de WW	78
Voorwaarden voor de startperiode	78
Na de startperiode	78
Werken voor uw laatste werkgever	79
Starten vanuit een bijstandsuitkering: het Bbz	79
Vorbereiden op het starten van een bedrijf	79
Bbz voor levensonderhoud	80
Bedrijfskapitaal	80
Bbz voor gevestigde ondernemers	80
Bedrijfskapitaal en levensonderhoud	81
Een Bbz-aanvraag indienen	81
Beoordeling van de levensvatbaarheid	81
Beslissing van de gemeente	82
IOAZ: ondersteuning voor oudere zelfstandigen	82
Starten vanuit een Wajong-, WIA-, WAO-, WAZ- of Ziektewetuitkering	82
Starterskrediet van UWV	83
Officiële informatie	84
11. Tarieven	85
De goedkoopste	85
Tarieven bepalen	85
Uw marktwaarde bepalen	85
Opleiding	86
Benchmarking	88
Wat is de klant bereid te betalen?	89
Hoeveel moet/wilt u eigenlijk verdienen?	89
Werk aannemen of werken op nacalculatie?	89
Briefing	89
Prijzen bepalen	90
Late betalers, wanbetalers, dwangbetalers	91
De eerste actie; het vriendelijke telefoontje	91
Tweede actie: de herinnering	91
Derde (of vierde) actie: Aanmaning	92
12. De regels over het inhuren van zzp'ers	93
Wetgeving en schijnzelfstandigheid	93
Administratie en contracten	94
De praktijk op de werkvloer	94
Belangrijke ontwikkelingen in 2026	94
Overeenkomst van opdracht:	95
13. Marketing, uw klanten vinden, krijgen en houden	96
Klantenmanagement	96
Wat voor klanten wilt u?	96
Goede klanten zijn klanten die terugkomen	96

Klantenmanagement in de praktijk	97
Bijhouden gegevens	97
Wie zijn uw klanten?	97
Segmenteren	97
Wie zijn uw beste klanten?	98
Wie of wat zijn uw concurrenten?	98
Wat is uw product of dienst?	98
Kwaliteit	99
Uzelf als freelancer/dienstverlener	99
Waarom komen klanten bij u en niet bij iemand anders?	99
Plaats	100
Distributie	100
Prijs	100
Promotie	100
Promotiebudget	101
Mailings	101
Website	101
14. Netwerken & Bemiddelingsbureaus	102
Checklist nuttige netwerkrelaties	102
Het 'kunstmatige' praatje	103
Tips voor netwerkbijeenkomsten	104
Netwerkers hebben meer succes	104
Check uw netwerk	104
Linkedin	105
Telefoon	105
Secretariaatsservice	105
Mail	105
Nadelen mail	105
Website	106
Voice-mail	106
Doorschakelen	106
Gevonden worden	107
Zoekmachines	107
Facebook	107
Google Adwords	107
15. Bemiddeling	108
Overzicht van bekende platforms	108
De belangrijkste platforms naast elkaar	108
Strive — grote professionele talentpool	109
Freelance.nl — grote algemene marktplaats	109
Malt — interessante Europese marketplace	109
MatchPilot — interessant vanuit technologie	109

Younited — community/platformmodel	109
Hoofdkraan / ProLinker	110
Jellow:	110
D. Gig-/klusplatform	110
16. Acquisitie	111
Diensten versus producten	111
Vertrouwen uitstralen	111
Organisatie	111
Klanten zoeken	111
Uw bestaande relaties	112
Inactieve relaties	112
De tegenaanval	112
Evenementen	112
Beurzen	112
Netwerken	112
De expert	112
Rondkijken	113
17. De Offerte	114
Rechtskracht	114
Biedt keuze	114
Wat een offerte bevat	114
Aanbod	114
Uurtarief	115
Levertijd	115
Voorwaarden	115
Betaling	115
Verplichtingen opdrachtgever	116
18. Kwaliteit	117
Wat is kwaliteit?	117
Smaken verschillen	117
Wat levert u?	117
Wie is de klant?	118
Kwaliteit van producten en diensten	118
Hoe bepaalt u kwaliteit?	118
Wat zijn uw processen?	118
Beheersen van processen	119
Plan (maak plannen).	119
Kamer van Koophandel	120
Vergunningen	120
Horeca	120
Transport	120
Vervoer van personen	121

Financiële diensten	121
Detailhandel	121
Winkeltijden	121
Kansspelen (winkelweekactie)	121
Buitenruimte	121
Markthandel en straatverkoop	121
Straatverkoop (colportage)	121
Markthandel	121
Handelsregister	122
19. Belastingen	123
Wanneer bent u ondernemer voor de inkomstenbelasting?	123
Urencriterium	123
Ondernemingsvormen	124
Wanneer een bv?	124
Vennootschapsbelasting 2026	124
Aanmelding bij Belastingdienst en KVK	124
De Kamer van Koophandel	125
De startende zelfstandige	125
Administratieve verplichtingen	125
Administratie bij resultaat uit overige werkzaamheden	126
Arbeidsrelaties, Wet DBA en schijnzelfstandigheid	126
Modelovereenkomsten	126
Fictieve dienstbetrekkingen	126
Opting-in	127
Winst uit onderneming	127
Zelfstandigenaftrek en startersaftrek 2026	127
Mkb-winstvrijstelling	127
Tarieven inkomstenbelasting box 1 in 2026	127
Investerings- en investeringsaftrek	128
Zakelijke kosten	128
Werkruimte thuis	128
Auto en vervoer – keuze privé of ondernemingsvermogen	128
Privévervoermiddel zakelijk gebruiken	129
Bijtelling auto van de zaak	129
Omzetbelasting (btw)	129
Btw-aangifte	129
Factuureisen	130
Kleineondernemersregeling (KOR)	130
Personeel en loonheffingen	130
Dga en gebruikelijk loon	130
Jaarafsluiting en voorlopige aanslag	131
Belastingadviseur	131

Voorgenomen wijzigingen vanaf 2027	131
Bronnen en actualiteitsdatum	131
20. Auteursrecht	132
Wat is auteursrecht?	132
Wanneer is een werk beschermd?	132
Auteursrecht ontstaat automatisch	133
Auteursrecht van een zelfstandige of zzp'er	133
Licentie of overdracht?	134
Auteursrecht en werknemers	135
Werknemer of zelfstandige?	135
Persoonlijkheidsrechten	136
Exploitatie van een werk	136
Auteurscontractenrecht: aangescherpt per 1 januari 2026	136
Billijke vergoeding	137
Een werk wordt niet gebruikt: rechten terugkrijgen	137
Collectieve afspraken	138
Foto's, teksten en afbeeldingen van internet	138
Citaatrecht	138
Auteursrecht op websites	139
Software	139
Gebruik van kunstmatige intelligentie	139
Inbreuk op uw auteursrecht	140
Praktische afspraken voor ondernemers	141
21. Arbeidsverhoudingen	142
Concurrentiebeding	142
Redenen ontslag op staande voet	142
Bij groei, als u personeel wilt aannemen.	142
22. Verzekeringen	144
Risicogebied 1: De onderneming	144
Risicogebied 2: Het personeel	144
Risicogebied 3: De ondernemer	145
Beroepsaansprakelijkheid	145
Persoonlijk aansprakelijk	145
Goederentransportverzekering	146
Rechtsbijstandverzekering	146
Volksverzekeringen	146
Arbeidsongeschiktheidsverzekering	146
Verplichte AOV: stand van zaken in 2026	147
Huidige situatie	147
Alternatieven en aanvullingen	147
check polisvoorwaarden	148
Zwangerschapsverlof voor zelfstandigen	148

Particuliere verzekeringen	148
Wat kost een verzekering ongeveer?	148
Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering	148
Beroepsaansprakelijkheidsverzekering (BAV):	148
Zakelijke rechtsbijstandverzekering:	149
Arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV):	149
Inventaris- en goederenverzekering:	149
Zorgverzekering:	149
Overlijden	149
Hypotheek	150
23. Pensioenen	151
Fiscale oudedagsreserve (FOR): geen nieuwe toevoegingen meer	151
Lijfrente en banksparen	151
Zelf sparen en beleggen	151
Pensioen vraagt om een plan	151
Laat fiscale ruimte jaarlijks controleren	152
Nuttige adressen en organisaties	152
24. ZZP- en ondernemersorganisaties	153
Auteursrecht en intellectueel eigendom	153
Financieel, juridisch en professioneel advies	153
Beroepsverenigingen	153
Creatieve beroepen en media	154
Communicatie en advies	154
Taal en vertaling	154
Architectuur, ruimtelijk ontwerp en techniek	154
Zorg en welzijn	155
Uw beroepsvereniging niet gevonden?	155
Actualiteit van deze lijst	155
25. Waar blijft dat geld en wat doet u ermee?	156
Archiveren is vooruitzien	156
Fouten in de boekhouding	156
Kengetallen	157
Liquiditeit-	158
Solvabiliteit	159
Rentabiliteit	159

Wat voor zzp'er bent u (of wilt u zijn)?

Redactionele en inhoudelijke actualisatie: 18 september 2026. Wetsvoorstellen en beleidsvoornemens zijn als zodanig aangeduid. Controleer bij een latere druk altijd bedragen, tarieven, uitvoeringsregels en nog lopende wetsvoorstellen.

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.

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. Klaar!

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. 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 kunnen geven om eens een jaar te ondernemen en daarna te bekijken of het bevalt.

We onderscheiden twee soorten zzp'ers;

De zzp'er die zich laat inhuren, zoals een docent of verpleegkundige die op invalbasis werkt.

De zzp'er als vakmens/ondernemer, zoals de zelfstandige timmerman of webwinkelier.

De overheid heeft al jarenlang moeite om beide groepen te onderscheiden terwijl diezelfde overheid de idiote term 'zelfstandige zonder personeel' heeft bedacht. Hoezo negatieve bijklank?

Liever zelfstandige en ondernemer mét personeel. Dat klinkt toch veel mooier? Deze gids is voor alle zelfstandigen bedoeld, het geeft u inzicht in de wetten en regels maar ook praktische informatie over het ondernemerschap.

Gebruik de index en de inhoudsopgave om te vinden wat u zoekt. Mist u iets, meld het ons. Deze gids wordt regelmatig bijgewerkt, uw op en aanmerkingen en aanvullingen zijn welkom! (info@publimix.nl)

1. Deel 1. zzp'er worden

Even tijd nemen en uw ideeën uitwerken voordat u start vergroot uw kansen 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 digitale hulpmiddelen voor begrotingen en berekeningen. In dit plan komen alle onderwerpen uit dit boek aan de orde. Ook andere ondernemingsplannen zijn bruikbaar. De eerste basis voor een plan is de tien-minuten test.

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