

# Inhoud

<b>Inleiding</b>	<b>11</b>
<b>Deel I Kiezen voor het ondernemerschap</b>	<b>12</b>
<b>1. Een parttime plan</b>	<b>13</b>
De voordelen van parttime ondernemen	13
Belastingvoordeel	13
Parttime ondernemer worden	13
Kennis om te kiezen	13
Toets uw idee	14
Meer voordelen parttimer	14
Wie worden parttime ondernemer?	15
Motivatie en succes	16
Succes en persoonlijke eigenschappen	16
Wanneer kiezen voor volledige zelfstandigheid?	16
Checklist parttime ondernemen	17
<b>2. Het concept of de bedrijfsformule</b>	<b>18</b>
Een bedrijf kopen	18
Checklist bedrijfsovername	18
Franchise	19
Welke ondersteuning biedt de franchisegever?	20
Zelf starten	21
Uit uw hoofd op papier	21
Hoeveel moet u minimaal verdienen?	21
Berekening minimale omzet	22
Wie worden uw klanten?	23
Wat verkoopt u eigenlijk?	23
Andere klanten?	24
Wie worden uw concurrenten?	24
Hoe gaat u uw producten aanbieden?	24
<b>3. De organisatie van uw werk</b>	<b>25</b>
Voordat u het wiel opnieuw uitvindt	25
Beroepsverenigingen	25
Keuze van uw bedrijfsnaam	25
Laat u adviseren	25
<b>4. Communicatie &amp; Bereikbaarheid</b>	<b>26</b>
Kantoor	26
Post	26
Fax	26
Telefoon	26
Secretariaatsservice	27
Mail	27
<b>5. Juridische organisatie (rechtsvorm)</b>	<b>29</b>
Welke rechtsvorm kiest u?	29
Criteria voor inschrijving van een onderneming	29
Vrije beroepen	30
Freelancers en zzp'ers	30
Eenmanszaak	30

Maatschap	31
Aansprakelijkheid bij maatschap	32
Vennootschap onder firma (vof)	32
Man-vrouwfirma	32
Commanditaire vennootschap (CV)	33
BV	34
Stichting of vereniging	35
Wanneer bent u ondernemer voor de inkomstenbelasting?	35
Notaris/Huwelijkse voorwaarden	35
<b>Deel II. Tijd, geld en klanten</b>	<b>37</b>
<b>6. Tijd en timemanagement</b>	<b>38</b>
Recht op deeltijd voor werknemers	38
De aandachtspunten bij timemanagement	38
Doelen stellen	38
Planning maken	38
Evalueren	38
<b>7. Geld: begrotingen, administratie, tarieven</b>	<b>45</b>
Wie hebben belang bij uw administratie?	45
Gegevens die u moet bewaren voor de fiscus	45
Eisen waaraan een factuur moet voldoen	46
Bewaarplicht	46
Uitbesteden van uw administratie	46
Hoe vindt u een goed kantoor?	46
Wat u moet weten om een boekhoudpakket te kiezen	47
De start van de boekhouding: de beginbalans	48
Verlies- en winstrekening	48
Een eenvoudige handmatige boekhouding	48
Btw	50
De Bank	50
Waar blijft dat geld en wat doet u ermee?	50
Kengetallen	50
De volgende kengetallen zijn handig	51
<b>8. Begrotingen</b>	<b>52</b>
Begroten is vooruitzien	52
Investeringsbegroting	52
Financieringsbegroting	55
Exploitatiebegroting	56
Liquiditeitsprognose	58
<b>9. Hoe komt u aan startkapitaal?</b>	<b>60</b>
Eigen inbreng	60
Beperking van de uitgaven	60
Subsidies	60
Kredieten van banken en financiële instellingen	60
Leasing	61
Factoring	61
Leverancierskrediet	61
Werknemersparticipatie	61

De bank	61
Sparen	62
Andere geldbronnen	63
Familie	63
Crowdfunding	63
Microfinanciering	63
<b>10. Starten met een uitkering</b>	<b>64</b>
Starten met ww-uitkering, doe de test	64
Voorwaarden voor de startperiode	65
Besluit Bijstandverlening Zelfstandigen (BBZ)	65
Renteloze lening	68
Maximaal een jaar	68
Bedrijfskapitaal gebruiken voor levensonderhoud	68
IOAZ	70
De IRO (Starten vanuit Wajong, WIA, WAO, WAZ of Ziektewet)	70
Het Starterstraject	71
<b>11. Tarieven</b>	<b>72</b>
De goedkoopste	72
Tarieven bepalen, verschillende methodieken	72
Uw marktwaarde bepalen	72
Benchmarking	74
Wat is de klant bereid te betalen?	74
Hoeveel moet/wilt u eigenlijk verdienen?	75
Werk aannemen of werken op nacalculatie?	75
Briefing	75
Prijzen bepalen	76
Prijsperspectieven	79
Kwaliteit en garantie	80
Bepalen prijs	81
<b>12. Late betalrs, wanbetalrs, dwangbetalrs</b>	<b>84</b>
Even bellen	84
De herinnering	84
Sommatie	85
<b>13. Marketing, uw klanten krijgen en houden</b>	<b>87</b>
Klantenmanagement	87
Wat voor klanten wilt u?	87
Goede klanten zijn klanten die terugkomen	87
Klantenmanagement in de praktijk	88
Bijhouden gegevens	88
Segmenteren	88
Wie zijn uw beste klanten?	89
Wie of wat zijn uw concurrenten?	89
Wat is uw product of dienst?	89
Kwaliteit	90
Waarom zouden klanten bij u kopen en niet bij iemand anders?	90
Checklist nuttige netwerkrelaties	92
Doel netwerkgesprek	94

<b>15. Acquisitie</b>	<b>95</b>
Diensten versus producten	95
Vertrouwen uitstralen	95
Organisatie	95
Klanten zoeken	98
Uw bestaande relaties	98
Inactieve relaties	98
De tegenaanval	98
Netwerken	100
De expert	100
Rondkijken	100
Wat u vooral niet moet doen	100
<b>16. De Offerte</b>	<b>101</b>
Rechtskracht	101
Biedt keuze	101
Wat een offerte bevat	101
Voorwaarden	102
Betaling	102
Verplichtingen opdrachtgever	103
De offerte als uitgangpunt voor het contract	103
<b>17. Kwaliteit</b>	<b>104</b>
Wat is kwaliteit?	104
Smaken verschillen	104
Kwaliteit van producten en diensten	105
Hoe bepaalt u kwaliteit?	105
Wat zijn uw processen?	106
Beheersen van processen	106
Kwaliteitsmanagementsysteem	106
<b>Deel III. Andere partijen</b>	<b>108</b>
<b>18. Kamer van Koophandel</b>	<b>109</b>
Vergunningen	109
Winkeltijden	109
Buitenruimte	110
Markthandel en straatverkoop	110
Straatverkoop (colportage)	110
Markthandel	110
Handelsregister	110
<b>19. Belastingen</b>	<b>111</b>
Wanneer bent u ondernemer voor de inkomstenbelasting?	111
Urencriterium / uur	111
Uren die niet meetellen	112
Zwangerschapsuitkering ZZP	112
Ondernemingsvormen	112
Wanneer een BV?	113
Tarieven Vennootschapsbelasting	113
Aanmelding bij de Belastingdienst	113
De startende zelfstandige	114

Het onderscheid tussen een dienstbetrekking, zelfstandig ondernemerschap of een resultaat uit overige werkzaamheid	114
Administratieve verplichtingen	115
Administratieve verplichtingen bij winst uit onderneming	115
Administratieve verplichtingen bij overige werkzaamheid	116
De Verklaring Arbeidsrelatie (VAR)	116
Modelovereenkomsten	116
Individuele overeenkomsten	117
Algemene modelovereenkomsten:	117
Voorbeeldovereenkomsten voor branches en beroepsgroepen	117
Individuele overeenkomsten	117
Fictieve dienstbetrekking	118
Opting-in	118
Verloning voor artiesten freelancers en sporters	119
Verkoop aan huis	119
De inkomstenbelasting	120
Fiscale aftrekposten	120
Ziektekostenpremie	127
Uw onderneming en de werkkamer	128
Autokosten	128
De auto als privé-vermogen	128
De auto als ondernemingsvermogen	129
Gevolgen voor de inkomstenbelasting	129
Omzetbelasting	130
Het Systeem van de omzetbelasting	131
Uw auto en de omzetbelasting	131
U rekent de auto voor de omzetbelasting tot privé vermogen	132
Aangiftebelasting	133
Checklist factuurgegevens	133
Factuurstelsel	135
Kasstelsel	135
BTW Tarieven	135
Aangiftetijdvak	136
BTW-aangifte	136
Belastingadviseur	136
<b>20. De relatie met uw werkgever</b>	<b>137</b>
Auteursrecht	137
Geen auteursrecht voor werknemers	137
Exploitatieright	137
Persoonlijkheidsrecht	137
Ongeoorloofd handelen tijdens dienstbetrekking	138
Redenen ontslag op staande voet	139
Het concurrentiebeding	139
Hoe ziet het concurrentiebeding eruit?	140
Beding geldig?	141
Buiten werking stellen mogelijk?	141
Concurrentie na verkoop eigen onderneming	142

Soorten arbeidsrelaties	143
Contract voor onbepaalde tijd	143
Dienstverband voor bepaalde tijd	143
Aannemen van werk	143
Checklist arbeidscontract	144
<b>21. Verzekeringen</b>	<b>145</b>
Verzekeringen voor de onderneming: bedrijfsverzekeringen	146
Aansprakelijkheidsverzekering	146
Beroepsaansprakelijkheid	147
Goederentransportverzekering	148
Rechtsbijstandverzekering	148
Kredietverzekering	148
Persoonlijke verzekeringen	150
Werknemersverzekeringen	150
Werkloosheidsverzekering	151
Ziektekostenverzekering	151
Wat kost een verzekering ongeveer?	152
<b>22. Pensioenen</b>	<b>153</b>
Fiscale oudedagsreserve (FOR)	153
Lijfrente	154
Particuliere pensioenverzekering, sparen of beleggen	154
Zelf beleggen of sparen	155
De valkuilen van de Fiscale Oudedagsreserve	155
<b>23. Als het mis gaat</b>	<b>156</b>
Failliet gaan is géén schande	156
Faillissement een ontluisterende ervaring	156
U heeft rechten	157
Na het faillissement soms de intimidatiepraktijken	157
Wat kunt u nu verwachten	157
Wat kunt u doen	157
Faillissement voorspellen en voorkomen	158
Index	159



# Inleiding

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.

De baan voor het leven bestaat niet meer. Ook werknemers zijn mobieler, ze veranderen steeds vaker van baan. Daardoor is een eigen bedrijf soms de enige zekerheid voor een vast inkomen. Het inkomen van een ondernemer is voor een groot deel afhankelijk van de ondernemer zelf. Die vrijheid en die verantwoordelijkheid lokken mensen naar het ondernemerschap. De combinatie van het werknemerschap en een eigen bedrijf biedt deze groep de voordelen van een vaste baan en de vrijheid van een ondernemer. Vaak is het parttime ondernemerschap een fase waarbij de ondernemer/werknemer er achter komt wat hij of zij echt wil of kan. Soms zullen parttime ondernemers besluiten om weer volledig aan het werk te gaan. Anderen zullen kiezen voor het ondernemerschap.

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. Deze 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 nodig. Met deze gegevens kunt u vrij snel bepalen of uw idee haalbaar is. Aan u de keuze om er wel of niet mee door te gaan.

Drs. Peter Bosman

Als u opmerkingen of suggesties heeft om deze gids te verbeteren, neem dan contact op met de uitgeverij of mail naar [info@publimix.nl](mailto:info@publimix.nl).



## **Deel I Kiezen voor het ondernemerschap**

In deel I komt het opzetten van een bedrijf aan de orde. Beginnen met ondernemen bestaat vooral uit het maken van een mentale stap. U bepaalt uw eigen mogelijkheden en u maakt daarbij een keuze over uw bedrijfsidee en de uitvoering daarvan. In dit deel komen de belangrijke vragen van het ondernemen aan de orde, wat is uw bedrijfsidee, wie worden uw klanten, hoe gaat u dat betalen, hoeveel gaat u ermee verdienen en tenslotte hoe gaat u uw plannen uitvoeren?

# 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 de belastingdienst u als ondernemer beschouwt, dan 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 32, 42 of 52% 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

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. 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.