

Handboek ZZP Bouw

Gids voor zelfstandigen &
ondernemers in de bouw

Uitgeverij Publimix

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.

Handboek ZZP Bouw, gids voor ondernemers in de bouw
Redactie: drs. Bosman P.C.
Publimix
ISBN/EAN:
Trefw: ondernemers,

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, 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 Reprorecht (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.

Inhoud

| | |
|---|-----------|
| Handboek ZZP Bouw | 1 |
| Uitgeverij Publimix | 1 |
| 1. Het plan en de man | 12 |
| Beschrijf uw droom of uw idee. | 12 |
| Dom(weg) beginnen | 13 |
| Kennis om te kiezen | 13 |
| Doelen stellen | 13 |
| 2. Van idee naar bouwplan | 14 |
| Een bedrijf plannen | 14 |
| Bedrijfsconcept | 14 |
| Kopen of zelf opzetten | 15 |
| Een bedrijf kopen | 15 |
| Checklist bedrijfsovername | 15 |
| Franchise | 16 |
| Zelf starten | 17 |
| 10 minutentest | 18 |
| Berekening minimale omzet | 19 |
| Wie worden uw klanten? | 20 |
| Wat verkoopt u eigenlijk? | 20 |
| Wie worden uw concurrenten? | 21 |
| 3. Het fundament, uzelf! | 22 |
| Wat is een ZZP'er? | 22 |
| Onderneming, ondernemer of beide? | 22 |
| Wat is een goede ZZP'er volgens de aannemer? | 22 |
| Vrijheid | 22 |
| Belastingvoordeel | 23 |
| Wat moet een ZZP'er in de bouw kunnen en weten? | 23 |
| 4. Gereedschap voor de ondernemer | 26 |
| Gereedschap | 26 |
| Huren | 26 |
| Opslag/werkplaats | 27 |
| Auto | 27 |
| Kantoor | 28 |
| Telefoon | 28 |
| Secretariaatsservice | 29 |
| Mail | 29 |
| Nadelen mail | 29 |
| Website | 29 |
| Voor een website heeft u nodig: | 30 |
| Voicemail | 30 |
| Doorschakelen | 30 |
| Gevonden worden | 31 |

| | |
|--|-----------|
| Zoekmachines | 31 |
| Folder en visitekaartjes | 31 |
| 5. Werkverdeling en organisatie | 33 |
| Klantenregister | 33 |
| Werkplanning | 33 |
| Klussenlijst en voorranglijst | 33 |
| Bestellen | 34 |
| 6. De omgeving | 35 |
| De markt | 35 |
| Ontwikkelingen | 36 |
| Particuliere opdrachtgevers | 36 |
| Uw klanten | 37 |
| Goede klanten zijn klanten die terugkomen. | 37 |
| Bijhouden gegevens | 37 |
| Wie of wat zijn uw concurrenten? | 37 |
| Reclame en Promotie | 38 |
| Promotiebudget | 38 |
| 7. Klanten krijgen en houden | 39 |
| Wat voor klanten wilt u? | 39 |
| Bemiddeling | 39 |
| Pool van ZZP'ers | 39 |
| 8. Netwerken | 41 |
| Nuttige netwerkrelaties | 41 |
| Het 'kunstmatige' praatje | 43 |
| Doel netwerkgesprek | 43 |
| Signalen en hun betekenis | 44 |
| Acquisitie | 44 |
| Vertrouwen uitstralen | 45 |
| Organisatie | 45 |
| Klanten zoeken | 46 |
| Uw bestaande relaties | 46 |
| Inactieve relaties | 46 |
| De Gouden gids | 46 |
| Adressenbestanden van branches | 46 |
| Vakbladen | 46 |
| Kranten | 46 |
| Evenementen | 47 |
| Beurzen | 47 |
| De expert | 47 |
| 9. Belangenorganisaties | 48 |
| 10. Administratie | 49 |

| | |
|--|-----------|
| Gegevens die u moet bewaren voor de fiscus: | 50 |
| Eisen waaraan een factuur moet voldoen | 50 |
| Bewaarplicht | 50 |
| Administratie laten doen | 50 |
| Hoe vindt u een goed kantoor? | 51 |
| Boekhouder en fiscalist | 51 |
| Wat u moet weten om een boekhoudpakket te kiezen; | 51 |
| Een pakket kiezen | 52 |
| Waar kunt u uit kiezen? | 52 |
| Het begin van de boekhouding | 53 |
| Verlies,- en winstrekening | 53 |
| Een eenvoudige handmatige boekhouding | 53 |
| Btw | 55 |
| Waar blijft dat geld en wat doet u ermee? | 56 |
| 11. Begroten is vooruitzien | 57 |
| Investeringsbegroting | 57 |
| Investeringsbegroting | 58 |
| Financieringsbegroting | 61 |
| Exploitatiebegroting | 62 |
| Liquiditeitsprognose | 64 |
| 12. Hoe komt u aan startkapitaal | 66 |
| De bank | 68 |
| Sparen | 69 |
| Familie | 70 |
| 13. Starten met een uitkering | 71 |
| Starten met ww-uitkering, doe de test | 71 |
| Hoelang duurt de onderzoeksperiode? | 71 |
| Voorwaarden voor de startperiode | 72 |
| Besluit Bijstandverlening Zelfstandigen (BBZ) | 73 |
| Renteloze lening | 75 |
| Maximaal een jaar | 75 |
| Met rente terugbetalen | 75 |
| Bedrijfskapitaal gebruiken voor levensonderhoud | 75 |
| Toetsing van uw plan | 77 |
| IOAZ | 78 |
| De IRO (Starten vanuit Wajong, WIA, WAO, WAZ of Ziektewet) | 78 |
| Het Starterstraject | 78 |
| 14. Tarieven bepalen | 79 |
| Wat doet de concurrent | 79 |
| Wat is de klant bereid te betalen? | 79 |
| Hoeveel moet/wilt u eigenlijk verdienen? | 79 |

| | |
|--|-----------|
| Aannemen van werk | 79 |
| Werk aannemen of werken op nacalculatie? | 80 |
| Calculeren | 80 |
| Prijzen bepalen | 81 |
| Service | 81 |
| Kwaliteit en garantie | 82 |
| Betrouwbaarheid | 82 |
| Reiskosten | 82 |
| Wanneer welke methode gebruiken? | 83 |
| Voorrijkosten | 84 |
| 15. Offerte | 85 |
| Rechtskracht | 85 |
| Biedt keuze | 85 |
| Wat een offerte bevat | 85 |
| Uurtarief | 86 |
| Levertijd | 86 |
| Algemene Voorwaarden | 86 |
| Wanneer algemene voorwaarden gebruiken | 87 |
| Betaling | 88 |
| Verplichtingen opdrachtgever | 88 |
| De offerte als uitgang punt voor het contract | 88 |
| 16. Belastingen | 89 |
| Wanneer bent u ondernemer voor de inkomstenbelasting? | 89 |
| Urencriterium / uur | 89 |
| Urencriterium en verlaagd-urencriterium | 90 |
| Voorwaarden verlaagd-urencriterium | 90 |
| Uren die niet meetellen | 90 |
| Zwangerschapsuitkering ZZP | 90 |
| Ondernemingsvormen | 91 |
| Wanneer eenBV? | 91 |
| Tarieven Vennootschapsbelasting | 92 |
| Aanmelding bij de Belastingdienst | 92 |
| De startende zelfstandige | 92 |
| Administratieve verplichtingen bij winst uit onderneming | 93 |
| Administratieve verplichtingen bij overige werkzaamheid | 94 |
| De Verklaring Arbeidsrelatie(VAR) | 95 |
| Modelovereenkomsten | 95 |
| Algemene modelovereenkomsten: | 96 |
| Voorbeeldovereenkomsten voor branches en beroepsgroepen | 96 |
| Fictieve dienstbetrekking | 96 |
| Inkomsten overige werkzaamheden | 97 |

| | |
|--|-----|
| De inkomstenbelasting | 97 |
| Fiscale aftrekposten | 98 |
| Ondernemersaftrek | 98 |
| Zelfstandigenaftrek | 98 |
| Mkb-winstvrijstelling | 99 |
| Aftrek voor speur- en ontwikkelingswerken RDA | 99 |
| Houd rekening met vervallen RDA | 99 |
| WBSO voor ZZP-ers | 100 |
| Startersaftrek bij arbeidsongeschiktheid | 100 |
| Stakingsaftrek | 100 |
| Schijventarieven | 100 |
| Algemene heffingskorting | 102 |
| Arbeidskorting | 102 |
| Hoogte arbeidskorting | 103 |
| Voorwaarden oudedagsreserve | 103 |
| Opbouw van de reserve | 103 |
| Afname oudedagsreserve | 104 |
| Staken van de onderneming | 104 |
| Overlijden van de ondernemer | 104 |
| Is de reserve altijd gunstig? | 104 |
| Investeringsaftrek | 105 |
| Kleinschaligheidsinvesteringsaftrek | 105 |
| Energie-investeringsaftrek | 105 |
| Ziektekostenpremie | 106 |
| Maximumbijdrage | 106 |
| Aanslaggrens | 106 |
| Uw onderneming en de werkruimte | 107 |
| Autokosten | 107 |
| De auto als privé-vermogen | 108 |
| De auto als ondernemingsvermogen | 108 |
| Gevolgen voor de inkomstenbelasting | 108 |
| Omzetbelasting | 110 |
| Het Systeem van de omzetbelasting | 110 |
| BTW verleggen | 110 |
| Hoe werkt de verleggingsregeling? | 110 |
| Verlegging bij onderaanneming. | 111 |
| Wanneer geldt de regeling niet? | 111 |
| Rolverdeling | 111 |
| Uw auto en de omzetbelasting | 112 |
| U rekent de auto voor de omzetbelasting tot privé vermogen | 114 |
| Aangiftebelasting | 114 |
| Checklist factuurgegevens | 115 |

| | |
|--|------------|
| Factuurstelsel | 116 |
| Kasstelsel | 117 |
| BTW Tarieven | 117 |
| Aangiftetijdvak | 117 |
| BTW-aangifte | 118 |
| Belastingadviseur | 118 |
| 17. Wanbetalers | 119 |
| De herinnering | 120 |
| Sommatie | 120 |
| Laatste aanmaning of sommatie | 121 |
| 18. Wetten, regels en formaliteiten | 122 |
| Organisaties/ instanties | 122 |
| Laat u adviseren | 122 |
| Kamer van Koophandel | 123 |
| Keuze van uw bedrijfsnaam | 123 |
| Welke rechtsvorm kiest u? | 123 |
| Criteria voor inschrijving van een onderneming | 124 |
| Niet ingeschreven in het handelsregister worden: | 124 |
| Vrije beroepen | 124 |
| Freelancers en ZZP'ers: | 125 |
| Eenmanszaak | 125 |
| Notaris/Huwelijkse voorwaarden | 126 |
| 19. Verzekeringen | 127 |
| Verzekeringen voor de onderneming: bedrijfsverzekeringen | 128 |
| Verzekeringen van het bedrijfsvermogen | 128 |
| Aansprakelijkheidsverzekering | 129 |
| Beroepsaansprakelijkheid | 129 |
| Rechtsbijstandverzekering | 130 |
| Pas op | 131 |
| Zorgverzekering | 131 |
| De zorgtoeslag | 131 |
| Volksverzekeringen | 131 |
| Werkloosheidsverzekering | 132 |
| Ongevallenverzekering | 132 |
| Arbeidsongeschiktheidsverzekering | 132 |
| Overlijden | 132 |
| Hypotheek | 133 |
| Autoverzekering voor de bedrijfsauto | 133 |
| Transportverzekering | 133 |
| Bedrijfsschadeverzekering | 133 |
| Levens-, compagnonverzekering | 134 |
| Levensverzekering | 134 |

| | |
|--|------------|
| Compagnonverzekering | 135 |
| 20. ARBO & Veiligheid | 136 |
| Arbowet | 136 |
| Veiligheid | 136 |
| Veilige machines | 136 |
| Werken op hoogte | 137 |
| Trappen en ladders | 138 |
| Steigers | 138 |
| Werknemer volgens arbowet | 146 |
| Zzp'er volgens arbowet | 146 |
| 21. Hoofdaannemer en onderaannemer | 148 |
| Wet Ketenaansprakelijkheid | 148 |
| Wanneer kunt u niet aansprakelijk gesteld worden? | 148 |
| Zelfstandigen zonder personeel | 148 |
| Directeuren-grotaandeelhouders | 149 |
| Bescherming | 149 |
| G-rekening | 149 |
| Zo werkt de g-rekening | 149 |
| Kettingbeding | 150 |
| 22. Wettelijke aansprakelijkheid | 151 |
| Contractuele aansprakelijkheid | 151 |
| 23. Vergunningen | 153 |
| Wet goederenvervoer | 153 |
| 24. Concurrentiebeding | 154 |
| Redenen ontslag op staande voet | 155 |
| 25. Pensioenen | 156 |
| Fiscale oudedagsreserve (FOR) | 156 |
| Lijfrente | 156 |
| Particuliere pensioenverzekering, sparen of beleggen | 156 |
| Zelf beleggen of sparen | 157 |
| De valkuilen van de Fiscale Oudedagsreserve | 157 |
| 20. Als het mis gaat. | 158 |
| Failliet gaan is géén schande | 158 |
| Faillissement een ontluisterende ervaring | 158 |
| U heeft rechten | 159 |

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 sluit aan bij de praktijk, 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.

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. Toch zal sommige informatie toch nog lastig zijn om te snappen, sommige dingen zijn nu eenmaal ingewikkeld, in dat geval moet u het maar twee keer lezen of nog vaker.

De redactie