

Ook van uitgeverij Publimix:

- **Handboek offerte**
- **administratie voor starters**
- **Gids Startup**
- **Handboek Parttime ondernemen**
- **Prijzen en Tarievensgids**

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.

ZZP Gids 2016 ISBN: ISBN 9789086710515

Ondernemershandboek voor zelfstandigen en freelancers, drs. P.C. Bosman
Publimix Bergen (NH).

Trefw: ZZP

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd, 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

Inleiding	10
1. ZZP'er worden	11
Het toetsen van uw idee	11
Succes krijgen	12
Checklist starten	12
Succes en persoonlijke eigenschappen	12
Doelen stellen	12
De tijd nemen	13
2. Kopen of zelf opzetten	14
Een bedrijf kopen	14
Checklist bedrijfsovername	15
Franchise	15
Zelf starten	16
Berekening minimale omzet	17
Starten kost geld	18
Wie worden uw klanten?	19
Wat verkoopt u eigenlijk?	19
Andere klanten?	19
Wie worden uw concurrenten?	19
Hoe gaat u uw producten aanbieden?	19
Formaliteiten	20
3. Juridische organisatie (rechtsvorm)	21
BV of eenmanszaak	21
Wie schrijven zich in:	21
Natuurlijke personen:	22
Rechtspersonen: Welke rechtsvorm kiest u?	22
Detachering of freelance werk	22
Eenmanszaak	23
Maatschap	23
Aansprakelijkheid bij maatschap	24
Vennootschap onder Firma (VOF)	25
Man-vrouwfirma	25
Commanditaire vennootschap (CV)	25
Besloten vennootschap (BV)	26
Rol van de aandeelhouder	27
Crediteurenbescherming	27
Gebruikelijk loon directeur BV	28
Loon Startup BV	28
Stichting of vereniging	28
Wanneer bent u ondernemer voor de inkomstenbelasting?	29
Huwelijkse voorwaarden	29

Huwelijkse voorwaarden tijdens huwelijk	30
Huwelijkse voorwaarden opheffen	30
To do lijst voor starter:	30
4. Geld: begrotingen, administratie	31
Bewaarplicht	31
Hoe vindt u een goed kantoor?	31
Het begin van de boekhouding	33
Verlies- en winstrekening	33
Het kasboek	33
Het bankboek	34
Het inkoopboek	34
Het verkoopboek	34
Btw	35
Het Systeem van de omzetbelasting	35
Aangiftebelasting	35
Checklist factuurgegevens	36
Factuurstelsel	38
Kasstelsel	38
BTW Tarieven	38
Aangiftetijdvak	39
BTW-aangifte	39
De bank	39
5. Begrotingen	40
Begroten is vooruitzien	40
Investeringsbegroting	40
Investeringsbegroting	41
Immateriële vaste activa	41
Bouwkundige voorzieningen	41
Machines en installaties	42
Gereedschap	42
Computerapparatuur	42
Transportmiddelen	42
Voorraad grondstoffen	42
Voorraad handelsgoederen	42
Debiteuren	42
Voorfinanciering btw	42
Waarborgsommen	43
Kas/bank	43
Openings- en aanloopkosten	43
Financieringsbegroting	43
Exploitatiebegroting	44

Spaargeld	45
Eigen auto	45
Verhoging privé hypotheek	46
Achtergesteld vermogen	46
Inbreng bedrijfsmiddelen	46
Vreemd vermogen	46
Liquiditeitsprognose	46
Voorbeeld liquiditeitsprognose	47
6. Hoe komt u aan kapitaal?	48
Eigen inbreng	48
Bijzondere potjes	48
Kredieten van banken en financiële instellingen	48
Leasing	49
Factoring	49
Leverancierskrediet	49
Waar let de bank op?	49
Sparen	50
Familie	50
Crowdfunding	50
Microfinanciering	50
7. Starten met een uitkering	51
Als zelfstandige starten vanuit een WW-uitkering	51
Voorwaarden voor de startperiode	52
Na de startperiode	52
Geen opdrachten voor ex-werkgever tijdens startperiode	52
Besluit Bijstandverlening Zelfstandigen (BBZ)	53
Twee mogelijkheden BBZ voor starters:	53
Voorwaarden Bbz-regeling gevestigde ondernemers:	55
Renteloze lening	55
Maximaal een jaar	55
Bedrijfskapitaal gebruiken voor levensonderhoud	56
Altijd noodzakelijk bij een Bbz aanvraag:	56
Toetsing van uw plan	57
IOAZ	58
De IRO (Starten vanuit Wajong, WIA, WAO, WAZ of Ziektewet)	58
Het Starterstraject	58
8. Tarieven	59
De goedkoopste	59
Tarieven bepalen	59
Uw marktwaarde bepalen	59

Benchmarking	61
Wat is de klant bereid te betalen?	62
Hoeveel moet/wilt u eigenlijk verdienen?	62
Werk aannemen of werken op nacalculatie?	62
Briefing	63
Prijzen bepalen	63
9. Late betalers, wanbetalers, dwangbetalers	65
De eerste actie; het vriendelijke telefoontje	65
Tweede actie: de herinnering	65
Derde (of vierde) actie: Aanmaning	66
Incassobureau	66
10. Marketing, klanten vinden, krijgen en houden	67
Klantenmanagement	67
Wat voor klanten wilt u?	67
Bijhouden gegevens	68
Wie zijn uw klanten?	68
Segmenteren	68
Wie zijn uw beste klanten?	69
Wie of wat zijn uw concurrenten?	69
Wat is uw product of dienst?	69
Kwaliteit	70
Waarom klanten bij u komen en niet bij iemand anders?	70
Mailings	73
11. Netwerken	74
Checklist nuttige netwerkrelaties	74
Het 'kunstmatige' praatje	75
Netwerkers hebben meer succes	76
Check je Netwerk	76
Linkedin	76
12. Kantoor en communicatie	77
Fax	77
Telefoon	77
Secretariaatsservice	78
Mail	78
Website	78
Voicemail	79
Doorschakelen	79
Gevonden worden	79
Zoekmachines	79

13. Acquisitie	81
Diensten versus producten	81
Vertrouwen uitstralen	81
Organisatie	81
Klanten zoeken	81
Beurzen	83
Netwerken	83
De expert	83
14. De Offerte	84
Rechtskracht	84
Biedt keuze	84
Aanbod	84
Uurtarief	85
Levertijd	85
Voorwaarden	85
Betaling	85
Verplichtingen opdrachtgever	85
15. Kamer van Koophandel	86
Vergunningen	86
Horeca	86
Transport	86
Vervoer van personen	86
Financiële diensten	86
Detailhandel	86
Winkeltijden	86
Kansspelen (winkelweekactie)	87
Buitenruimte	87
Markthandel en straatverkoop	87
Straatverkoop (colportage)	87
Markthandel	87
Handelsregister	87
Productschappen	87
16. Belastingen	88
Wanneer bent u ondernemer voor de inkomstenbelasting?	88
Urencriterium / uur	88
Urencriterium en verlaagd-urencriterium	89
Voorwaarden verlaagd-urencriterium	89
Uren die niet meetellen	89
Zwangerschapsuitkering ZZP	89
Ondernemingsvormen	90
Wanneer een BV?	90

Tarieven Vennootschapsbelasting	90
Aanmelding bij de Belastingdienst	90
De kamer van koophandel	91
Bent u wel ondernemer? De startende zelfstandige	91
Dienstbetrekking, ondernemerschap, resultaat overige werkzaamheid	91
Administratieve verplichtingen	92
Administratieve verplichtingen bij winst uit onderneming	92
Administratieve verplichtingen bij overige werkzaamheid	93
De Verklaring Arbeidsrelatie(VAR)	93
Wanneer Modelovereenkomst?	94
U kunt nu het volgende doen:	94
Modelovereenkomsten	95
Algemene modelovereenkomsten:	95
Voorbeeldovereenkomsten voor branches en beroepsgroepen	96
Individuele overeenkomsten	96
Fictieve dienstbetrekking	96
Payroll	97
Wat is payrolling?	97
Opting-in	97
Verloning voor artiesten freelancers en sporters	98
Verkoop aan huis	99
De inkomstenbelasting	99
Fiscale aftrekposten	100
Schijventarieven	102
Arbeidskorting	104
Voorwaarden oudedagsreserve	105
Opbouw van de reserve	105
Afname oudedagsreserve	106
Staken van de onderneming	106
Overlijden van de ondernemer	106
Is de reserve altijd gunstig?	106
Investeringsaftrek	106
Kleinschaligheidsinvesteringsaftrek	106
Energie-investeringsaftrek	107
Milieu-investeringsaftrek (MIA)/Willekeurige afschrijving milieu-investeringen (VAMIL) Ziektekostenpremie	108
Uw onderneming en de werkkamer	108
Huurwoningen en aftrekposten	110
werkruimte kleiner dan 10 % van de woning	110
Autokosten	111
De auto als privé-vermogen	111
De auto als ondernemingsvermogen	111
Gevolgen voor de inkomstenbelasting	112
Uw auto en de omzetbelasting	113

U rekent de auto voor de omzetbelasting tot privé vermogen	114
Belastingadviseur	115
17. Arbeidsverhoudingen	116
Concurrentiebeding	116
Redenen ontslag op staande voet	116
Bij groei, zoek een deskundige als u personeel aanneemt	117
18. Verzekeringen	118
Risicogebied : De onderneming	118
Risicogebied : Het personeel	118
Risicogebied : De ondernemer	119
Beroepsaansprakelijkheid	119
Persoonlijk aansprakelijk	119
Goederentransportverzekering	120
Rechtsbijstandverzekering	120
Volksverzekeringen	120
Ongevallenverzekering	120
Arbeidsongeschiktheidsverzekering	120
Ziektekostenverzekering: zie hoofdstuk belastingen	121
Zwangerschapsverlof voor zelfstandigen	121
Particuliere verzekeringen	121
Wat kost een verzekering ongeveer?	121
Overlijden	122
Hypotheek	122
19. Pensioenen	123
Wat is pensioen	123
Hoeveel pensioen hebt u nodig per maand?	123
Indicatieinkomen	124
Wat wordt je pensioenleeftijd	124
Wanneer moet ik beginnen?	124
Ben ik te laat?	125
Adviseur zoeken	125
Wat is een pensioengat?	125
Missers rond pensioen	126
Stakingsaftrek	128
Lijfrentespaarrekening	128
iedere termijn moet even hoog zijn	128
Wat is een lijfrente	129
Alternatieve vormen	129
Pensioenfondsen	130
Index	131

Inleiding

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. Dit boek is deels afgeleid van de titel Handboek Parttime ondernemen, op sommige plaatsen overlapt de informatie. Voor ZZP'ers in de bouw verwijzen we naar het handboek ZZP bouw, hierin staan specifieke zaken vermeld voor ondernemers die in de bouw werkzaam zijn. Deze gids wordt elk kwartaal bijgewerkt, uw op en aanmerkingen en aanvullingen zijn welkom! (info@publimix.nl)

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. Op zich kan het geen kwaad om domweg te starten en met vallen en opstaan te leren ondernemen, toch 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 moeten geven om eens een jaar te ondernemen en dan te kijken of het goed bevalt.

In deze gids leest u alles over het starten als ZZP'er. Ook kunt u de gids goed gebruiken als checklist bij de start van uw bedrijf, alle onderwerpen komen aan bod.

Over de auteur

Peter Bosman is ondernemingssadviseur en zelf ook ondernemer, hij studeerde communicatie, marketing en bedrijfskunde. Als hoofdredacteur van het Freelance 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 en is naast ondernemer en bedrijfsadviseur ook gastdocent bij de Hogeschool Amsterdam.

1. ZZP'er worden

Neem tijd om uw ideeën uit te werken voordat u start. U vergroot daarmee uw kansen om te slagen 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 een Cd-rom met begrotingen en hulpprogramma's. In dit plan komen alle onderwerpen uit dit boek aan de orde.

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 u deze eigenschappen bezit en/of moet ontwikkelen. Per bedrijf heeft u andere kwaliteiten nodig. Een kapper heeft veel plezier van sociale