



Van A tot Z ZP

NIEUWE
EDITIE

Bernard van den Berg

Van A tot ZZP

Het ultieme ondernemersboek
voor wie klein wil beginnen

Meer informatie over deze en andere uitgaven:

MEDEM | Publishing

Postbus 778
3740 AT Baarn
[Medem Publishing](http://www.MedemPublishing.nl)

© 2014 Bernard J. van den Berg
Tweede geactualiseerde editie 2016
Cover: bjd

Aan de informatie kan geen rechten worden ontleend. Wijzigingen en typefouten worden voorbehouden. Auteurs aanvaarden geen enkele verantwoordelijkheid voor schade op welke manier dan ook ontstaan door gebruik, onvolledigheid of onjuistheid van de aangeboden informatie. Vermenigvuldiging in wat voor vorm dan ook is alleen toegestaan na voorafgaande toestemming door auteurs (contact via MEDEM Publishing).

Wat lezers van Van A tot ZZP vinden

‘Overzichtelijk en informatief boek. Behandelt vrijwel alle aspecten die je als zzp’er tegenkomt. Goed als naslagwerk. En wat vaak niet zo is bij dit soort boeken: het is goed geschreven, vlot en met humor.’

Matthijs Breel, Informal investor

‘Leuk en prettig om te lezen! Ook al ben ik nu alweer 21 jaar werkzaam als ZZP-er, er staan toch dingen in die ik handig vind om weer over na te denken.’

Marco van Buren, grafisch en interactief ontwerper

OVER VAN A TOT ZZP...

Over de kunst van het ondernemen...

Voor zzp'ers schuilt het succes in een heldere visie en realistische doelstellingen. In een ondernemingsplan waar de bank of private investeerders enthousiast van worden. En niet te vergeten in creatieve marketing en reclame. En ja, in een soliede boekhouding. Dat lijkt vanzelfsprekend. Cijfers wijzen echter uit, dat veel aanvankelijk succesvolle zzp'ers uiteindelijk vastlopen in het mulle zand van debet en credit.

Over vooruitzien...

'Geld verdienen is een kunst, werken is een kunst, maar goed ondernemen in de grootste kunst', aldus de beroemde Amerikaanse kunstenaar, filmregisseur en auteur Andy Warhol. En succesvol ondernemer, niet te vergeten! Warhol voorspelde dat iedereen in de toekomst in 15 minuten beroemd zou kunnen worden, zijn *'15 minutes of fame'* zou hebben. Internet, Facebook en Twitter moesten toen nog worden uitgevonden.

Over het economisch belang van zzp'ers...

Als het midden- en kleinbedrijf de motor is van de economie, dan vormen zzp'ers de oliemannetjes die op tal van niveaus het ganse economische raderwerk gangbaar houden.

Over visie...

Wat moet u als zzp'er met een visie? We hebben zelfs (we schrijven 2016) een minister-president van VVD-huize die visie maar onzin vindt, en zo slecht gaat het met dit land nu ook weer niet. Joop den Uyl, PvdA-minister-president in de jaren 70 van de vorige eeuw, zei ooit: 'Waar visie ontbreekt, verwildert het volk'. Dat klinkt Bijbels (dat is het ook) en dramatisch, maar getuigt tegelijkertijd van grote wijsheid: als u niet weet wie u bent en waar u voor staat, als die spreekwoordelijke stip aan de horizon ontbreekt, zwalkt u doelloos rond op open zee. Ook als ondernemer.

Over aansprakelijkheid...

De kans dat er iets heel erg mis gaat wanneer u als glaszetter een wc-ruitje vervangt, is net zo klein als het ruitje zelf. De risico's zijn al een stuk groter wanneer het gaat om de vervanging van een kapitale spiegelruit.

Over gevallen helden...

Een van de panelleden van de Nederlandse versie van het door Sony bedachte tv-programma *Dragons' Den*, uitgezonden in 2007 en 2008, dat startende ondernemers met geld opweg moest helpen, ging zelf financieel onderuit, in weerwil van zijn Quote 500 notering. Computerwinkelketen Paradigit, eigendom van een van de andere panelleden, ging ook failliet.

Over voor jezelf beginnen...

Een voormalige gemeenteambtenaar bij een middelgrote gemeente in het oosten van het land had kennis en ervaring opgebouwd bij het opzetten en begeleiden van aanbestedingsprocedures. Na een reorganisatie als gevolg van een gemeentelijke herindeling besloot zij voor zichzelf te beginnen en bood met succes kleine gemeentes in haar regio haar expertise aan.

Over zzp'ers in de zorg...

Het meest tot de verbeelding sprekende voorbeeld is de (thuis)zorgorganisatie Joost Zorgt, opgericht en geleid door de zwaar gehandicapte Joost Nauta die uit onvrede met de zorg die hij kreeg zelf de handen uit de mouwen stak. Niet letterlijk, want hij kan zijn handen door een spierziekte nauwelijks bewegen. Zijn eigen thuiszorgorganisatie heeft intussen negen vestigingen in het land.

Over nut en noodzaak van een accountant...

Een accountant in zijn hoedanigheid als controleur van jaarrekeningen komt volgens het jaarrekeningsrecht dat in 2016 is aangepast aan een Europese richtlijn pas verplicht om de hoek kijken bij een omzet van 12 miljoen euro. Tegen die tijd ziet u wel weer.

Over acquisitie...

Uit een recent onderzoek van ABN Amro blijkt dat 65 procent van de ondervraagde en hoogopgeleide zzp'ers acquisitie het minst leuk vindt aan hun bestaan als zelfstandig ondernemer; 34 procent ziet er zelfs als een berg tegenop.

Over webvertising...

Wie regelmatig websites bezoekt of actief is op sociale media, ontkomt niet aan banners, pop-ups, pop-unders, flash animaties en video- en tekstadvertenties – dit is nog maar een greep uit de trukendoos van reclamebureaus als die hun digitale mouwen opstropen.

Over boekhouden in de cloud...

Er zijn ook aanbieders die online-boekhouddiensten gratis aanbieden. Daarbij gaat het echter niet om een echte clouddienst. U krijgt toegang tot een boekhoudprogramma dat op de veel kleinere interne server van een administratie- of accountantskantoor draait. Nep dus.

Over advertorials...

Is de advertorial voor zzp'ers een interessante en betaalbare communicatievorm? Ja! Maar alleen als u het klein houdt en slim speelt. Of u nu in sierbestreringen doet of cursussen geeft in het tegenwoordig populaire maar onbegrijpelijke *mindfulness*, over uw vak of beroep is van alles te vertellen, meer dan u waarschijnlijk zelf denkt.

Over arbeidsongeschiktheidsverzekering...

Of het wel of niet verstandig is een arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV) af te sluiten hangt af van uw persoonlijke omstandigheden. Omdat AOV's tot de duurste verzekeringen behoren, zien veel zzp'ers vanaf. Volgens sommige schattingen zijn zzp'ers zonder arbeidsongeschiktheidsverzekering binnen drie maanden failliet als ze door ziekte of ongeval niet meer kunnen werken.

Over ambitie...

Bent u ambitieus? Ik mag het hopen. Want zonder ambitie is elk ondernemerschap tot mislukken gedoemd. Maar wat is uw ambitie? Op uw tocht langs financiers wordt die vraag u tot vervelens toe gesteld: wat is uw doel, wat wilt u bereiken, waar staat u over vijf jaar? Het juiste antwoord doet wonderen.

Over belastingen...

Uw status als zzp'er dankt u aan de Belastingdienst. Die zocht naar een fiscaal hokje waarin ondernemers kleiner dan 'kleine ondernemers' gestopt konden worden. Om daarin terecht te komen, moet hetgeen u onderneemt ook het karakter hebben van een onderneming. Tussen een uit de hand gelopen hobby en het ondernemerschap zitten vele tinten grijs.

Over urenadministratie...

Let erop dat uw urenregistratie gelijkloopt met uw agenda. Als uw urenregistratie laat zien dat u de hele dag op uw kantoor heeft zitten werken aan project x, en in uw agenda staat: 'Dagje strand met de kinderen', worden de kinderen daar misschien blij van, maar de belastinginspecteur niet.

Over crowdfunding...

Ondernemers die denken dat ze na het plaatsen van een funding-vraag in blijde afwachting achterover kunnen leunen, hebben buiten de waard gerekend. Die waard – de potentiële investeerder op het crowdfundingplatform – is naast (vaak) idealistisch ook (meestal) kritisch. U moet met de billen bloot.

Over kredietverlening...

Bedrijfsfinanciering is een van de grootste knelpunten voor zzp'ers en andere kleine ondernemers. Ondernemers in de landen om ons heen doen vaker een beroep op familie en vrienden of zoeken naar onderlinge samenwerking. Ook wordt veel vaker via allerlei creatieve constructies kapitaal opgehaald bij grote en kleine cultuurfondsen, beleggings- en ontwikkelingsmaatschappijen en *informal investors*.

Over het broodfonds voor al uw verzekeringen...

Het opzetten van een dergelijk solidariteitsfonds is complex, maar wint aan populariteit onder kleine ondernemers. De opzet is in principe niet anders dan toen in 1811 in het Friese dorp Achlum boeren met een

broodfonds elkaars ondernemersrisico's afdekten. In 200 jaar groeide dit initiatief uit tot de huidige moloch Achmea.

Over trainingskampen voor start-ups...

Een uit de Verenigde Staten overgewaaid idee, opgepikt door twee ex-Endemol-directeuren die het sinds 2011 in Europa uitventen en uitrollen. Tijdens een 'trainingskamp' leren investeerders en beginnende ondernemers elkaar kennen. Maar lang niet altijd rinkelt de kassa.

Over focus...

'*Stuck in the Middle*' is niet alleen een song van Stealers Wheel's uit de jaren 70, de tijd – zoals u ongetwijfeld weet – met de beste popmuziek. Maar dit terzijde. In de Angelsaksische bedrijfscultuur is het ook een wat treurig etiket dat op iedereen wordt geplakt die enthousiast in een onderneming is binnengehaald, maar door gebrek aan duidelijke keuzes en ambitie halverwege zijn carrière in een vage functie is blijven hangen. Zzp'ers lopen dat risico ook. Focus is het toverwoord.

Over franchise voor zzp'ers...

De slagingskans van startende franchise-ondernemers is doorgaans 10 procent hoger dan van ondernemers die zelf een bedrijf beginnen. Voor zzp'ers zijn vooral de in opkomst zijnde zorg- en zakelijke concepten interessant omdat die doorgaans, op hooguit de eigen partner na, geen personeel vereisen.

Over verveling en ideeën genereren...

Kinderen zijn daar goed in. Zich vervelen. Lamleendig ondersteboven hangend op de bank, bijna verdrinkend in een zee van speelgoed roepen ze zonder gêne: 'ik verveel me zo...'. Na uw geïrriteerde aansporing 'Ga in godsnaam wat dóén!' blijft het enige tijd stil waarna zich een eureka-idee in het kinderbrein ontwikkelt en actie wordt ondernomen. Ze verlaten de veilige haven en steken de speelgoedzee over. Daarna gaan ze dingen doen die voorbij uw voorstellingsvermogen liggen. Toegegeven, dat pakt soms verkeerd uit, maar het gaat om het idee.

Over trends en marktontwikkelingen...

Advocaten, notarissen, accountants, boekhouders en financiële dienstverleners dachten lang dat vernieuwing aan hun deur voorbij zou gaan. Bezuinigingen op de rechtshulp, het aanbieden van notarisdiensten en verzekeringsproducten door warenhuisketens, en de stijgende kwaliteit en populariteit van online-boekhoudprogramma's, haalden hun businessmodel onderuit.

Over marketing...

In een wereld waarin producten en diensten – ook van zzp'ers! – moeiteloos tegen elkaar kunnen worden weggestreepd omdat ze als twee druppels water op elkaar lijken, maakt marketing het verschil. De moderne aanbodeconomie mag dan volgens sommigen zijn doorgedraaid, toch zult ook u met uw product of dienst in die heksenketel een eigen plekje moeten zien te veroveren. Marketing moet.

Over het marketingbudget...

Er is één gouden regel: financier uw marketingkosten niet uit uw rekening-courant of bedrijfskrediet. Marketingkosten betaalt u uit het eigen vermogen of de cashflow. Met een succesvolle marketingactie creëert u waarde in de vorm van meer omzet of meer klanten, maar als de actie mislukt bent u uw geld kwijt. Als u daar een hoge rente over moet betalen, is het al snel *game over*.

Over payrollong...

Als u met een payrollonderneming in zee gaat komt u op de loonlijst te staan. Van zzp'er bent u met een simpele pennenstreek weer werknemer. Voor de een is dat een stap terug, voor de ander een grote sprong voorwaarts.

Over het belang van een ondernemersplan...

Wantrouw mensen die beweren dat je aan de achterkant van een bierviltje genoeg heeft. Dat is niet het geval. Zelfs niet als het van Heineken is, en ook niet als het gaat om het beginnen van een café. Financiers en investeerders eisen tegenwoordig goed uitgewerkte plannen met het accent op de financiële paragraaf en de marketingstrategie. Is het plan alleen voor uzelf bestemd, dan kunt u minder uitbundig uitpakken.

Over het afscheid van de VAR...

De schemerzone tussen werknemer en zelfstandige heeft de Overeenkomst arbeidsrelatie met zijn modelcontracten gebaard. Exit VAR. Schijnzelfstandigheid komt vooral voor in de gezondheidszorg, de zakelijke dienstverlening en de transportsector. En in de bouw, zij het minder dan algemeen wordt aangenomen.

Over de For als valkuil...

Veel ondernemers bouwen gedurende vele tientallen jaren een aanzienlijk belastingvrij bedrag op voor later, maar gebruiken dat geld bijvoorbeeld voor investeringen of dekken er verliezen mee af. Ze doen als het ware een greep in de kas. Tegen de tijd dat ze met pensioen gaan, staat er op de balans een flink bedrag als oudedagsreserve dat er in werkelijkheid niet meer is. Over dat spookbedrag wordt wel alsnog inkomstenbelasting geheven.

Over pop-up stores...

Het openen van een pop-up store lijkt voor een zzp'er op het eerste gezicht een zinloze bezigheid. U bent immers geen winkelier. Maar wacht... u heeft toch een webwinkel waar u zelf ontworpen en gemaakte designlampen of houten kinderspeelgoed verkoopt? U heeft toch een website waar u uw diensten als belastingadviseur of loopbaanbegeleider aanbiedt? Dan heeft u al een digitale etalage. *Now we're talking!* De pop-up store is een uitgelezen mogelijkheid echte mensen te ontmoeten.

Over reclame...

Reclame is de sensuele massage van onze consumptiemaatschappij. Ons koopgedrag, onze merkvoorkeur, onze smaak, ja zelfs ons moreel oordeel en politieke keuzes zijn in hoge mate het resultaat van de niet aflatende stroom commerciële en ideële boodschappen door de jaren heen. Het gemiddelde consumentenbrein verwerkt dagelijks bijna 400 reclame-impulsen. Als zzp'er moet u zich ertussen zien te wurmen.

Over adverteren...

Humor in advertenties trekt aandacht. Maar om de lachers op uw hand te krijgen in de hoop dat zij zich uw advertentie langer zullen herinneren moet u van goeden huize komen. Verkeerd begrepen humor werkt averechts. *Sex sells*, heet het. Vergeet het maar als u geen doorgewinterde reclameman bent. Daar kunt u uw vingers lelijk aan branden. Tenzij u sexwerker bent...

Over pensioen...

Als er één groep is die zijn pensioen slecht heeft geregeld is het wel de zzp'er. Het woord sluitpost lijkt nog te optimistisch. Te ingewikkeld? Wie er even voor gaat zitten – en wanneer u dit leest is dat het geval – zal merken dat dat allemaal wel meevalt. Laten we eerst een paar tegenargumenten ontzenuwen. Dan hebben we dat gehad.

Over sociale media in het algemeen...

Omdat er commercieel veel waarde wordt gehecht aan het aantal Facebook *likes*, Twitter en Instagram *followers* en YouTube *views*, is daarin een levendige maar dubieuze handel ontstaan. Als u om 'likes' verlegen zit kunt u ze met honderden tegelijk inkopen. *Dislikes* trouwens ook. Zo lijkt het net echt.

Over sociale media in het bijzonder...

Twitter is zakelijk succesvol in te zetten, maar ook een killer. Er zijn al heel wat reputaties en carrières gesneuveld door ondoordachte en onhandige, om niet te zeggen stupide twitterberichten die bij anderen in het verkeerde keelgat schoten. Waag u zo min mogelijk aan ironie of humor, twee zaken die in de praktijk vaak volkomen verkeerd uitpakken.

Over het urencriterium...

Als zzp'er bent u zo vrij als een vogel. Maar ook vogels kunnen zich niet onttrekken aan de zwaartekracht, hoewel dat er soms wel op lijkt. De Overheid biedt weliswaar allerlei belastingvoordelen aan startende en gevestigde ondernemers, maar daar moet u wel wat voor doen. Zo moet u per kalenderjaar minimaal 1225 uur aantoonbaar aan uw onderneming besteden.

Over de vennootschap onder firma...

Het voordeel van de vennootschap onder firma (vof) is dat opdrachtgevers eerder met grotere opdrachten over de brug komen vanwege het aureool van continuïteit. Veel zegt dat niet, want u kunt als installateur van badkamers en keukens ook een vof aangaan met de bakker om de hoek.

Over het vaststellen van het uurtarief...

Bedenk dat het tarief dat u wilt vragen los staat van de waarde die u zelf – of uw directe omgeving! – aan uw kennis, kunde en ervaring toedicht. In de vrije markt zijn dat, om met onze oosterburen te spreken, *zwei verschiedene Schuhe*. 60 procent van de zzp'ers rekent noodgedwongen een te laag uurtarief om een modaal inkomen te kunnen verwerven, blijkt uit onderzoek van de Universiteit van Tilburg.

Over verzekeren via het UWV...

Het UWV biedt zelfstandigen de mogelijkheid vrijwillig een aantal onmisbare verzekeringen via haar af te sluiten. Het zijn dezelfde verzekeringen als waarvoor werknemers automatisch verplicht zijn verzekerd. De premies zijn over het algemeen gunstiger dan bij commerciële partijen. Bovendien worden er geen afsluit- en poliskosten in rekening gebracht. Dat is mooi.

Webwinkel kopen...

Kant-en-klare webwinkels worden op internet bij bosjes aangeboden. Vaak zijn het dropshipping sites. Er zijn ondernemers (meestal zzp-ende ict-ers) die webshops opzetten en die vervolgens verkopen. Het is een soms wat schimmige handel.

Over websites zonder context...

Belangrijk is dat u zoekwoorden in een context plaats. Zoekmachines zoeken niet alleen naar een bepaald zoekwoord dat is ingevoerd, ze 'kijken' ook naar de context, naar het verhaal eromheen. Geen context, geen zoekresultaat. Zo simpel is het.

Over zzp'er ja of nee

Wat is eigenlijk een zzp'er en wanneer bent je dat? En ben je als zzp'er wel een echte ondernemer? Niet volgens een rapport van ABN-AMRO. Wel volgens 'Brussel'. U geldt in Europa als Independent Professional (IP) en valt onder het zogenaamde micro-mkb. Waarvan akte.

Inhoud

Over Van A tot ZZZP	3
Start	12
De uitdaging van het wild kapitalisme	12
Ondernemerschap	13
Valse romantiek, valse start	14
Oliemannetjes	14
Keerzijde	15
Ondernemen is een kunst	16
Te veel vakman, te weinig ondernemer	16
Over dit boek	17
Informatie en inspiratie	17
Abecedarium	17
Verantwoording	17
M/V	18
A	19
Aansprakelijkheid	19
Wanneer bent u waarvoor aansprakelijk?	19
Aansprakelijkheid opdrachtgever	20
Aanbesteding en Inkopen	20
Kennisvoorsprong	20
Aanbestedingsprocedure	21
Nieuwe aanbestedingswet in vogelvlucht	21
Accountant	22
Acquisitie	23
Heldere positionering.....	24
Zet uw relatiebeheer professioneel op	25
Bereid acquisitiesprekken goed voor	25
Werk aan langetermijnrelatie	25
Acquisitieplatforms	26
Administratie	27
Kies uw media	28
Mixen	29
Actie is reactie	29
Webvertising	30
Mediaplanning	31
Advertorial	32
Small is smart	33
Ambassadeurschap	33
Verleiden... ..	33
...en belonen.....	34
Ambitie	34
B	35
Bedrijfsovername	35
Belastingen	36
BKR	36
Boekhouding	37
Boekhouden in de cloud.....	38
Bewaarplicht	38
Urenadministratie	39
Aanloopkosten	39
Brancheorganisatie	39
F	40
Factureren	40
Faillissement	41
Schuldsanering	42
Schuldhelpverlening.....	42

Financiering	42
Rekening-courantkrediet.....	43
Factoring.....	44
Handelskrediet.....	45
Bedrijfskrediet.....	45
Starterskrediet.....	46
Hypotheclair krediet.....	46
Bankgarantie.....	46
Leasing.....	47
Financial lease.....	47
Operational lease.....	47
Microkrediet.....	48
Mkb-krediet.....	48
Bedrijfsobligaties.....	48
Kredietunies.....	49
Business angels.....	49
Start-up bootcamp.....	50
Crowdfunding.....	50
Financiële dienstverlening	54
Innovatie en de klant centraal.....	54
Accountants, belastingadviseurs en kleine administratiekantoren.....	54
Focus	55
Keuzes maken.....	55
Leg uw focus onder uw hoofdkussen.....	56
Franchise	57
Hard en soft.....	58
Formules voor zzp'ers.....	58
H	60
Honorarium	60
Modulaire prijsopbouw.....	60
No cure no pay.....	60
I	61
Ideeën	61
Verveling.....	61
Mindmapping.....	62
Incasso	63
Voorkomen beter dan incasso.....	64
Incassobureaus, booming (en soms dubieuze) business.....	64
M	65
Marketing	65
Marketing moet.....	65
Terug naar de essentie.....	65
Het marketingplan.....	66
Ontdek uw markt.....	66
Trends en marktontwikkelingen.....	67
Enquête.....	68
Sociale media.....	68
Stel haalbare doelen.....	68
Bepaal uw strategie.....	69
Creatieve tactiek.....	69
Houd uw budget in de gaten.....	70
Evalueren en bijstellen.....	70
N	71
Netwerken	71
Kies uw netwerksite.....	72
Bouw uw netwerk uit.....	73
Vergeet de pers niet.....	73
Netwerken is net werken.....	73
O	74
Ondernemingsplan	74
Meer dan een bierviltje.....	74
Templates en formats.....	75
Product of dienst?.....	75

Markt of doelgroep?	75
Missie en visie	75
Hallo, moet dat nou...?	76
Overeenkomst arbeidsrelatie (voorheen VAR)	77
Schijnzelfstandigheid	78
Modelovereenkomsten vervangen VAR	78
P	79
Payrolling	79
Vertrouwd en toch ook niet	79
Addertjes	80
Pensioen	80
Uw bedrijf als appeltje voor de dorst	81
AOW	82
Zelf pensioen opbouwen	82
De For als valkuil	82
Nog een valkuil: verplicht pensioen	83
Vrijwillig pensioenfonds zzp'ers: ZZP Pensioen	83
Een goed advies is geld waard	83
Prijs	84
Vaste en variabele kosten	84
Bereken uw verkoopprijs	85
Tussen bodem en plafond	85
Prijsacties	85
Kortingsacties: de voordelen en de gevaren	86
Pop-up store	87
Van ludiek naar big business	87
Pop-up office	88
Q	88
Question Library	88
R	88
Reclame	88
Reclameplan	89
Campagnedoelen	89
Reclamedoelgroep	89
Media	90
Vergelijken mag	90
Zelf doen of uitbesteden?	90
Rechtsvorm	91
Eenmanszaak	91
Maatschap	91
Vennootschap onder firma	92
Commanditaire Vennootschap	92
Besloten vennootschap	93
Ondernemers- of zzp-coöperatie	93
S	94
Sociale verzekering	94
Scholing	95
Verschil moet er zijn	95
Grensgevallen	95
Sociale media	96
Facebook	96
LinkedIn	97
Twitter	98
YouTube	99
Weblog	99
T	100
Tarieven	100
U	100
Urencriterium	100
Urenregistratie	100
Uurtarief	101
Uurtarief berekenen	101
Bouw en transport	102

Zorg	102
Dienstverlening	102
Vrije markt.....	103
Uurtje-factuurkje onder vuur	103
Vaste tarieven	103
V.....	104
VAR.....	104
Verzekeren.....	104
Onderverzekerd	105
Verplicht	105
Onmisbare verzekeringen	105
Arbeidsongeschiktheidsverzekering.....	106
Uitkering of niet	106
Aansprakelijkheidsverzekering voor bedrijven.....	107
CAR of Montageverzekering.....	107
Vervoerdersaansprakelijkheid.....	108
Overige verzekeringen	108
Bespaar op uw verzekeringen	108
Verzekeren via het UWV	109
Alternatief voor verzekeren: het Broodfonds	110
Hoe en waar een verzekering afsluiten?	110
AFM	110
W.....	111
Webwinkel.....	111
Concurrentie	112
Techniek.....	113
Marketing.....	114
Webwinkel of dropshipping?	115
Webwinkel kopen.....	115
Vergelijkingsite	116
Cashbacksite.....	116
Service en garantie.....	116
Keurmerken.....	116
Website.....	118
Wat voor site?	118
Design.....	119
Content	119
Zoekmachine optimalisatie	120
Zoek de zoekwoorden	120
Zorg voor context	121
Werk uw site regelmatig bij	121
Z.....	121
Zorg.....	121
Zzp'er ja of nee.....	123
Wanneer bent u zzp'er?	124
Over de auteur.....	126