

Inhoud

1. ZZP'er worden	11
Is een ZZP'er een ondernemer?	11
Het toetsen van uw idee	12
Checklist starten	13
Succes en persoonlijke eigenschappen	13
Doelen stellen	13
De tijd nemen	13
 2. Kopen of zelf opzetten	 15
Een bedrijf kopen	15
Checklist bedrijfsovername	15
Franchise	16
Zelf starten	17
Berekening minimale omzet	18
Starten kost geld	19
Wie worden uw klanten?	19
Wat verkoopt u eigenlijk?	19
Andere klanten?	20
Wie worden uw concurrenten?	20
Hoe gaat u uw producten aanbieden?	20
Formaliteiten	20
 3. Juridische organisatie (rechtsvorm)	 22
BV of eenmanszaak	22
Wie schrijven zich in:	22
Natuurlijke personen:	22
Rechtspersonen: Welke rechtsvorm kiest u?	23
Detachering of freelance werk	23
Eenmanszaak	24
Maatschap	24
Aansprakelijkheid bij maatschap	25
Vennootschap onder Firma (VOF)	25
Man-vrouwfirma	26
Commanditaire vennootschap (CV)	26
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?	32
Het begin van de boekhouding, de balans	32
Verlies- en winstrekening	33
Pakketten speciaal voor uw branche	34
Btw	35
Het Systeem van de omzetbelasting	36
Aangiftebelasting	36
Checklist factuurgegevens	37
Factuurstelsel	38
Kasstelsel	38
BTW Tarieven	39
Aangiftetijdvak	39
BTW-aangifte	39
De bank	39
Kleine ondernemers regeling KOR	39
Begroten is vooruitzien	40
Investeringsbegroting	40
Investeringsbegroting	41
Financieringsbegroting	43
Exploitatiebegroting	44
Liquiditeitsprognose	45
Voorbeeld liquiditeitsprognose	46
 5. Hoe komt u aan kapitaal?	 47
Eigen inbreng	47
Bijzondere potjes	47
Kredieten van banken en financiële instellingen	47
Leasing	47
Factoring	48
Leverancierskrediet	48
Waar let de bank op?	48
Sparen	48
Familie	49
Crowdfunding	49
Microfinanciering	49
 6. Starten met een uitkering	 50
Starten met ww-uitkering, doe de test	50
Hoelang duurt de onderzoeksperiode?	50
Als zelfstandige starten vanuit een WW-uitkering	50
Voorwaarden voor de startperiode	51
Na de startperiode	51

Geen opdrachten voor ex-werkgever tijdens startperiode	51
Besluit Bijstandverlening Zelfstandigen (BBZ)	51
Twee mogelijkheden BBZ voor starters:	52
Voorwaarden Bbz-regeling gevestigde ondernemers:	52
Maximaal één jaar	53
Bedrijfskapitaal gebruiken voor levensonderhoud	53
Altijd noodzakelijk bij een Bbz aanvraag:	53
Toetsing van uw plan	55
IOAZ	55
De IRO (Starten vanuit Wajong, WIA, WAO, WAZ of Ziektewet)	55
Het Starterstraject	55
 7. Tarieven	 56
De goedkoopste	56
Tarieven bepalen	56
Uw marktwaarde bepalen	56
Benchmarking	58
Voorbeeld	58
Wat is de klant bereid te betalen?	59
Hoeveel moet/wilt u eigenlijk verdienen?	59
Werk aannemen of werken op nacalculatie?	59
Briefing	59
Prijzen bepalen	60
 8. Late betalers, wanbetalers, dwangbetalers	 62
De eerste actie; het vriendelijke telefoontje	62
Tweede actie: de herinnering	62
Derde (of vierde) actie: Aanmaning	63
Incassobureau	63
 9. Marketing, klanten vinden, krijgen en houden	 64
Klantenmanagement	64
Wat voor klanten wilt u?	64
Bijhouden gegevens	65
Wie zijn uw klanten?	65
Segmenteren	65
Wie zijn uw beste klanten?	66
Wie of wat zijn uw concurrenten?	66
Wat is uw product of dienst?	66
Kwaliteit	67
Waarom klanten bij u komen en niet bij iemand anders?	67
Mailings	69
Marketingmix met de 4 C's	70

10. Netwerken	71
Checklist nuttige netwerkrelaties	71
Het 'kunstmatige' praatje	72
Tips voor netwerkbijeenkomsten	73
Netwerkers hebben meer succes	73
Check je Netwerk	73
Linkedin	73
11. Kantoor en communicatie	74
Fax	74
Telefoon	74
Secretariaatsservice	74
Mail	75
Website	75
Voicemail	76
Doorschakelen	76
Gevonden worden	76
Zoekmachines	76
Facebook	76
Google Adwords	77
12. Acquisitie	78
Diensten versus producten	78
Vertrouwen uitstralen	78
Organisatie	78
Klanten zoeken	78
Beurzen	80
Netwerken	80
De expert	80
13. De Offerte	81
Rechtskracht	81
Biedt keuze	81
Aanbod	81
Uurtarief	81
Levertijd	82
Voorwaarden	82
Betaling	82
Verplichtingen opdrachtgever	82
14. Kamer van Koophandel	83
Vergunningen	83
Horeca	83
Transport	83
Vervoer van personen	83
Financiële diensten	83
Detailhandel	83

Winkeltijden	83
Kansspelen (winkelweekactie)	83
Buitenruimte	84
Markthandel en straatverkoop	84
Straatverkoop (colportage)	84
Markthandel	84
Handelsregister	84

15. Belastingen 85

Wanneer bent u ondernemer voor de inkomstenbelasting?	85
Urencriterium / uur	85
Urencriterium en verlaagd-urencriterium	86
Voorwaarden verlaagd-urencriterium	86
Uren die niet meetellen	86
Zwangerschapsuitkering ZZP	86
Ondernemingsvormen	86
Wanneer een BV?	87
Tarieven Vennootschapsbelasting	87
Aanmelding bij de Belastingdienst	87
De kamer van koophandel	88
Bent u wel ondernemer? De startende zelfstandige	88
Dienstbetrekking, ondernemerschap, resultaat overige werkzaamheid	88
Administratieve verplichtingen	88
Administratieve verplichtingen bij winst uit onderneming	89
Administratieve verplichtingen bij overige werkzaamheid	89
De Verklaring Arbeidsrelatie(VAR)	90
Wanneer Modelovereenkomst?	90
U kunt nu het volgende doen:	91
Modelovereenkomsten	91
Algemene modelovereenkomsten:	92
Voorbeeldovereenkomsten voor branches en beroepsgroepen	92
Individuele overeenkomsten	92
Fictieve dienstbetrekking	93
ZZP bij platform	93
Geen gezagsverhouding	93
Payroll	93
Wat is payrolling?	94
Opting-in	94
Verloning voor artiesten freelancers en sporters	95
Verkoop aan huis	95
De inkomstenbelasting	95
Fiscale aftrekposten	96
WBSO: fiscale regeling voor research en development	97
Schijventarieven	98
Box 3	99
Arbeidskorting	100
Voorwaarden oudedagsreserve	100

Opbouw van de reserve	101
Afname oudedagsreserve	101
Staken van de onderneming	101
Overlijden van de ondernemer	101
Is de reserve altijd gunstig?	101
Investeringsaftrek	102
Kleinschaligheidsinvesteringsaftrek	102
Energie-investeringsaftrek	102
Uw onderneming en de werkkamer	103
Huurwoningen en aftrekposten	104
werkruimte kleiner dan 10 % van de woning	105
Autokosten	105
De auto als privé-vermogen	106
De auto als ondernemingsvermogen	106
Gevolgen voor de inkomstenbelasting	106
Uw auto en de omzetbelasting	107
U rekent de auto voor de omzetbelasting tot privé vermogen	108
Belastingadviseur	109

16. Arbeidsverhoudingen **110**

Concurrentiebeding	110
Redenen ontslag op staande voet	110
Bij groei, zoek een deskundige als u personeel aanneemt	111

17. Verzekeringen **112**

Beroepsaansprakelijkheid	113
Persoonlijk aansprakelijk	113
Goederentransportverzekering	113
Rechtsbijstandverzekering	113
Volksverzekeringen	114
Ongevallenverzekering	114
Arbeidsongeschiktheidsverzekering	114
Ziektekostenverzekering: zie hoofdstuk belastingen	115
Zwangerschapsverlof voor zelfstandigen	115
Particuliere verzekeringen	115
Wat kost een verzekering ongeveer?	115
Overlijden	115
Hypotheek	116
Dubbel verzekerd?	116

18. Pensioenen **117**

Wat is pensioen	117
Hoeveel pensioen heb je nodig per maand?	117
Indicatieinkomen	117
Wat wordt je pensioenleeftijd	118
Wanneer moet ik beginnen?	118

Ben ik te laat?	119
Missers rond pensioen	119
Wat is een lijfrente	123
Koopsompolis	124
Oudedagslijfrente	124
Overbruggingslijfrente	124
Stakingswinst	124
Stamrecht	125
Wat wordt door de fiscus bepaald?	125
Alternatieve vormen	125
Beleggen	126
De valkuilen van de Fiscale Oudedagsreserve	126
Nieuwe mogelijkheden voor pensioen	126
Pensioenfondsen	126
 19. Als het mis gaat	 128
Failliet gaan is géén schande	128
Faillissement een ontluisterende ervaring	128
Na het faillissement soms de intimidatiepraktijken.	129
Wat kunt u nu verwachten	129
Wat kunt u doen	129

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. 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 ondernemingsadviseur 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. Later startte hij een kaasmakerij van biologische Hollandse brie. Na de verkoop van dit bedrijf bleef hij ondernemer en bedrijfsadviseur daarnaast doceert hij ondernemen bij Hogeschool Windesheim.

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.

Is een ZZP'er een ondernemer?

Dit is een belangrijke vraag. De term ZZP'er is ooit door iemand van de belastingdienst bedacht. Voor die tijd heetten deze mensen gewoon freelancers. Omdat het hebben van eigen personeel in Nederland een enorm risico betekent proberen werkgevers het aannemen van vast personeel doorgaans zo lang mogelijk uit te stellen. Want eenmaal in vaste dienst is het lastig en duur om van overbodig, langdurig ziek, slecht of onbekwaam personeel af te komen. Als je pas aangenomen personeelslid arbeidsongeschikt wordt tijdens de wintersport kun je als werkgever twee jaar lang loon doorbetalen. Iemand ontslaan kost maximaal 81.000 aan transitievergoeding.

Het is dus niet verwonderlijk dat bedrijven liefst werken met tijdelijke contracten voordat ze iemand in dienst nemen. Daarnaast willen veel bedrijven ook een 'flexibele schil', (uitzendkrachten en ZZP'ers).

Deze starre arbeidsmarkt heeft ook tot gevolg dat bedrijven schijnconstructies maken waarbij 'vast personeel' vervangen wordt door veel goedkopere ZZP'ers. Want een ZZP'er hoeft je niet te ontslaan, als die ziek wordt kost het de opdrachtgever geen cent.

Zo heeft de overheid dus aan de ene kant een 'goed beschermde positie voor personeel gecreëerd' terwijl aan de andere kant (bij de ZZP'er) juist heel weinig bescherming is. Het gevolg is duidelijk, drie opvolgende wetten moeten deze scheve verhouding tussen de riant positie van zittend personeel enerzijds en de slechte bescherming van ZZP'ers anderzijds reguleren. Die onduidelijkheid houdt al heel veel adviseurs en ambtenaren al heel veel jaren bezig.

Een voorbeeld

De programmeur die ontslag neemt en voor zichzelf begint is een ZZP'er. Tenzij hij voornamelijk voor zijn oude baas blijft werken. Dan is er een schijnconstructie die de fiscus niet goed zal keuren.

Maar als de programmeur nog vijf klanten krijgt die elk redelijk wat werk opleveren dan is de programmeur een echte ZZP'er. Maar als de programmeur een programma schrijft en dat vervolgens verkoopt aan honderd andere ondernemers of particulieren dan wordt de programmeur ook ondernemer. Hij verkoopt niet alleen maar uren maar ook een product of een dienst.