

STARTERS 2018

MAGAZINE VOOR NIEUWE ONDERNEMERS

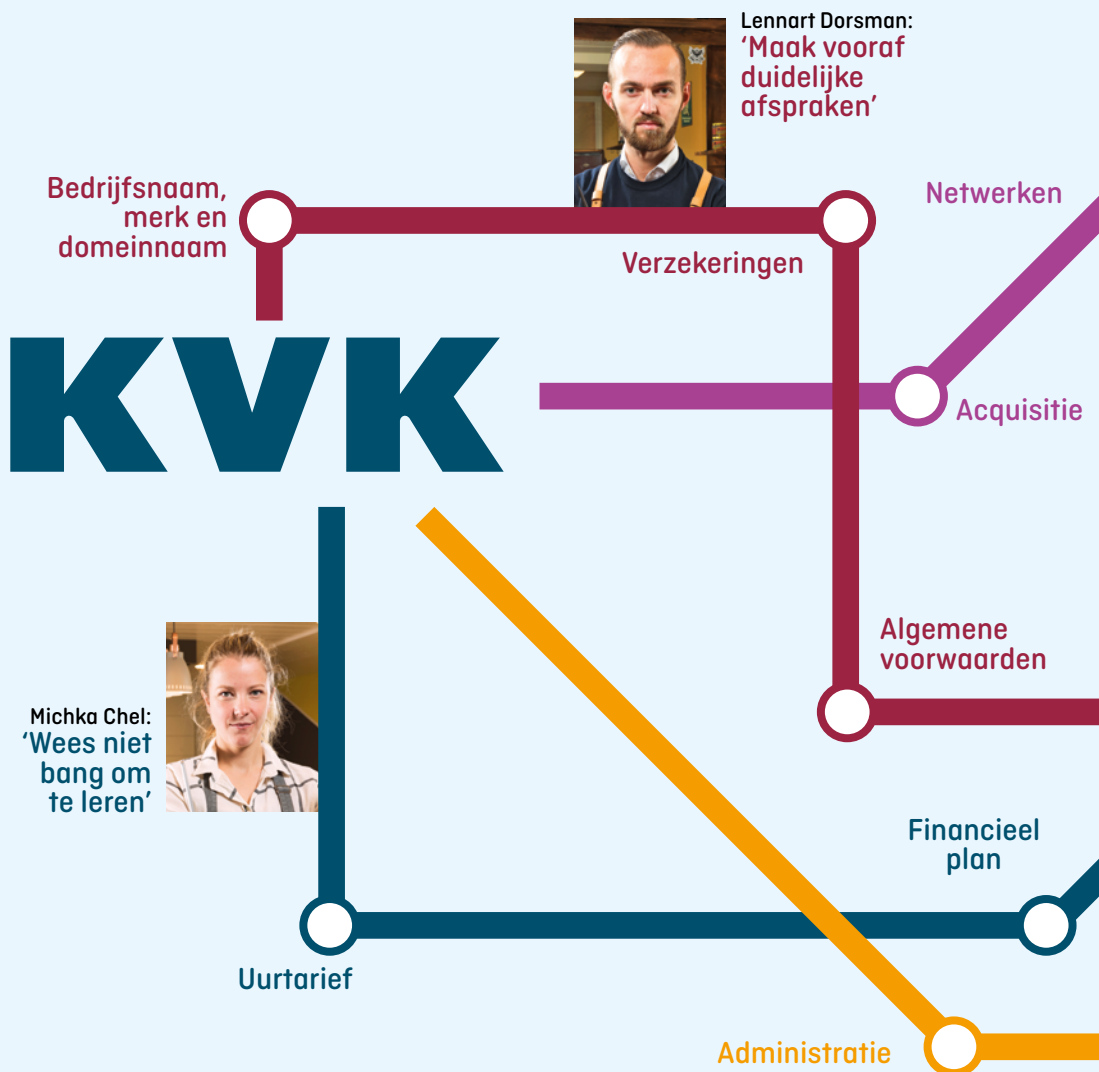


TIPS & TRICKS
VOOR JE EIGEN
BEDRIJF

KVK

✓ Alles geregeld?

Hoera, het is zo ver, je bent voor jezelf begonnen.
Heb je al aan alles gedacht? Met deze routekaart
zet je je bedrijf goed op de rails!





Eigen baas!



Allereerst: gefeliciteerd met het starten van je bedrijf! De eerste stap is gezet. Je bent nu ondernemer, je eigen baas. Vanaf nu bepaal jij helemaal zelf hoe je je werk doet!

Bij de start van een bedrijf komen allerlei uitdagingen op je pad. Hoe bepaal je jouw uurtarief? Waar vind je de juiste klanten? Op welke manier breng je jouw dienst of product op een aansprekende manier onder hun aandacht? Wat kun je zelf doen aan je administratie? En hoe maak je een overtuigende offerte?

Ik kan me voorstellen dat je nog veel meer vragen hebt. Wij helpen je met dit magazine graag aan de informatie die je nodig hebt om de volgende stappen in je ondernemersavontuur te zetten. Alles op een rij, voorzien van tips én de nodige links naar meer uitleg en informatie. En wist je dat je dit magazine ook online kunt lezen? Superhandig om door te klikken naar nóg meer inspirerende ondernemersverhalen. Kijk snel op magazine.kvk.nl/starters2018.

Heb je na het lezen van dit magazine nog vragen of wil je sparren met een adviseur? Bel ons dan op 088 – 585 15 85. Wij zitten er klaar voor!

Succes met je volgende stappen!

Michiel Huitema, directeur Starters bij de Kamer van Koophandel

Scan de code
om het magazine
online te lezen.

Inhoud

Klanten vinden, klanten binden

- 7 Acquisitie
- 8 Netwerken
- 10 Onlinemarketing
- 12 Sociale media
- 13 Ondernemer aan het woord

Inkomsten & zo

- 14 Je uurtarief
- 16 Een financieel plan
- 18 Financieringsvormen
- 21 De offerte
- 22 De factuur
- 23 Ondernemer aan het woord



Administratie & belastingen

- 24 Administratie
- 26 Belastingen
- 28 Belastingvoordelen
- 29 Ondernemers aan het woord

Wetten & regels

- 30 Bedrijfsnaam, merk en domeinnaam
- 32 Verzekeringen
- 34 Algemene voorwaarden
- 37 Vergunningen
- 38 Samenwerken
- 39 Ondernemer aan het woord

En verder

- 40 Een laatste check
- 42 Meer informatie

Acquisitie: zorg voor een duidelijke focus



Startende ondernemers zijn soms bang om kansen te missen. Dus zeggen ze ja tegen alles en iedereen. Geloofwaardig? Nee. De belangrijkste acquisitieles: durf te kiezen!

Beperk je tot datgene waar je in uitblinkt en richt je alleen op potentiële klanten die echt geholpen zijn met jouw kracht. Weet ook wie je doelgroep is. Hoe duidelijker je aangeeft wat je doet en welk probleem je daarmee oplost, hoe groter de kans dat een klant interesse toont.

Klantenverhalen

Hoe goed jouw acquisitieverhaal ook is, de meeste mensen vertrouwen het meest op ervaringen van andere klanten. Hoe beoordelen zij jouw product of dienst? Het loont dus om reviews te verzamelen op je eigen website. Begin je pas en heb je nog geen klanten? Laat je product of dienst dan (gratis) testen en vraag om feedback.

Blijf jezelf

Kies bij het benaderen van potentiële klanten een manier die bij je past. Het heeft geen zin om met een van de zenuwen overslaande stem 'koud' te gaan bellen. Doe dat dan ook niet. Blijf altijd jezelf, houd

tijdens acquisitiesprekken de kern van je verhaal voor ogen en laat vooral je passie spreken.

Klanten binden

Veel bedrijven investeren veel in het vinden van nieuwe klanten, maar vergeet ook je bestaande klanten niet. Zorg dat ze klant blijven door hun aandacht vast te houden. Weet wie je klanten zijn, luister naar ze en blijf inspelen op hun wensen en behoeftes. Investeer bijvoorbeeld in klantvriendelijkheid, service en kwaliteit. 

TIPS

- Benadruk de toegevoegde waarde voor je klant.
- Versterk je verkoopverhaal met bijpassende onlinepositionering via sociale media, blogs en nieuwsbrieven.

Netwerken:

toon échte interesse in de ander

Om als ondernemer te groeien, is een goed netwerk essentieel. Vind je het lastig om te netwerken? Onthoud dan één ding: als je oprecht interesse toont, vragen stelt, aandachtig luistert en vervolgens jouw verhaal op je gesprekspartner afstemt, kom je al heel ver.

Met zo'n focus is meteen duidelijk welke bijeenkomsten interessant zijn en welke je beter kunt overslaan.

De zoekfunctie van LinkedIn

Maak bij het netwerken ook slim gebruik van de digitale netwerk-mogelijkheden. Zo biedt LinkedIn je de mogelijkheid om op functies en competenties te zoeken. Je ziet dan meteen of de mensen waar je nader kennis mee wilt maken *shared connections* hebben. Wellicht kan die gezamenlijke relatie jullie met elkaar in contact brengen? Dat werkt vaak beter dan iemand 'koud' benaderen.

Toon je meerwaarde

Een andere effectieve manier om je netwerk uit te breiden is jezelf profileren als een expert op een specifiek onderwerp. Schrijf er blogs over, sluit je aan bij LinkedIn-groepen over dat onderwerp, meng je in discussies en zorg dat je altijd waardevolle informatie geeft waar anderen echt wat mee kunnen. Als je op die manier je meerwaarde

Wat zijn je plannen met je eigen bedrijf? Wat is je doel? En wie kunnen je daarbij helpen? Beantwoord voor jezelf altijd eerst die vragen voordat je met een stapel visitekaartjes allerlei netwerkbijeenkomsten gaat bezoeken. Natuurlijk: je kunt overal interessante mensen ontmoeten, maar houd wel altijd goed je stip aan de horizon in gedachten.

'Zonder netwerk geen bedrijf'

Bart de Ruiter, mede-eigenaar van techstart-up/expeditiebedrijf Explect:

'Netwerken is voor ons heel belangrijk. Zonder ons wereldwijde netwerk zou dit bedrijf niet bestaan. We gaan dan ook graag naar netwerkbijeenkomsten. Ik kan goed babbelen, zowel met een havenarbeider als met de directeur van een multinational. Daarbij helpt het dat ik open ben en altijd mezelf blijf. Uiteraard stem ik mijn verhaal wel goed af op degene met wie ik in gesprek

ben. Een klant heeft immers een andere informatiebehoefte dan een investeerder.'



toont, willen mensen jou graag aan hun netwerk toevoegen. En wie weet wat daaruit voortvloeit!

Maak het persoonlijk!

Netwerken gaat over het aangaan van langdurige relaties. Daar is vertrouwen voor nodig. En dat kost tijd. Begin dus niet meteen over je zakelijke successen, maar probeer tijdens netwerkbijeenkomsten echt een connectie met je gesprekspartners te maken. Dat doe je door oprecht interesse te tonen, vragen te stellen én aandachtig te luisteren. Stem vervolgens jouw eigen verhaal af op je gesprekspartner. Probeer in te haken op wat hij net verteld heeft. En: maak het persoonlijk. Vertel bijvoorbeeld over een uitdaging waar je nog een oplossing voor zoekt. Durf je ook eens kwetsbaar op te stellen. Dat kan spannend zijn, maar je kunt alleen een connectie maken als je laat zien dat je een mens bent. 

'Stel vragen én luister aandachtig'

TIPS

- Kies het netwerk dat bij je past en blijf in contact met je netwerk.
- Help de ander, wees attent en kom afspraken na.

Aan de slag met online-marketing

Hoe zet je jouw bedrijf online neer? Wat zijn de do's-and-don'ts? Het zijn vragen waar veel startende ondernemers mee worstelen. Begin niet met het hoe, maar juist met het waarom, adviseert Minke Havelaar van Competence Factory. 'Dat maakt jou uniek!'

Minke Havelaar traint en adviseert (startende) ondernemers op het gebied van onlinemarketing en sociale media. 'De vraag hoe je jezelf als bedrijf online presenteert, krijgen we vaak. Ons advies? Begin altijd met het waarom. Als starter kom je er al snel achter dat wat je doet en hoe je het doet door nog honderd anderen wordt gedaan. Dat kan best demotiverend zijn. Juist het waaróm je iets doet, dat maakt jou uniek. Verwoord dat daarom goed in je *mission statement*, biografie of je online *about us*-pagina.'

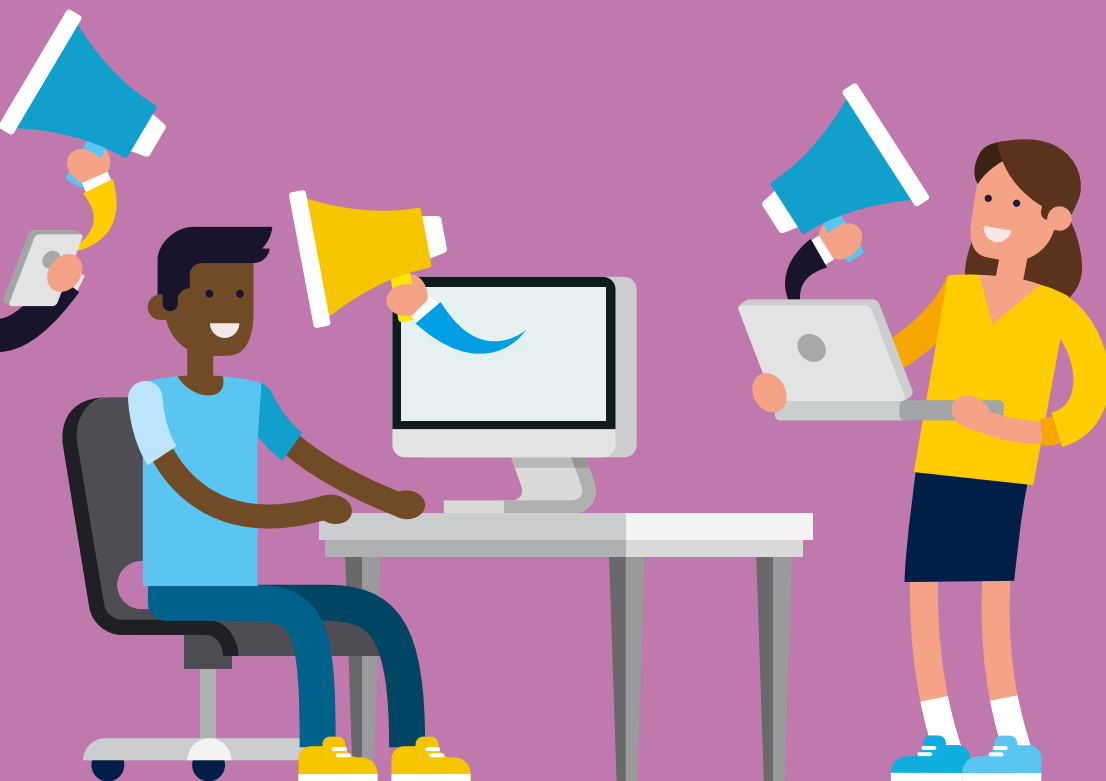
Personal branding

Naast het 'waarom' willen klanten graag weten wie de mens achter een bedrijf is. Minke: '*Personal branding*, waarbij je jezelf als merk presenteert, is belangrijk. Persoonlijkheid, kennis en ervaring onderscheiden je van de rest. Laat klanten zien wie je bent en waar je voor staat. Uiteindelijk gaat het erom dat je online aandacht besteedt aan jouw verhaal via een goed portret, goed geschreven teksten, een videoboodschap of animatie.'

Onlineportfolio

Wat voor bedrijf je ook start, een website is een must. Minke: 'Het is je onlineportfolio, daar kun je niet zonder. Klanten moeten je kunnen vinden via zoekmachines. Als starter heb je vaak nog geen praktijkcases om te laten zien. Laat dan bijvoorbeeld via een blog je expertise zien, met je eigen visie en ervaringen. Dat geeft potentiële klanten meer vertrouwen. Wat ook zeker op je site terug moet komen





is de 'wat' en 'hoe'. Geef een gedetailleerde beschrijving van de producten en services die je biedt, voor welke doelgroep dit is en hoe je een project aanpakt.'

Trucs voor de vindbaarheid

Je website kan vervolgens nog zo mooi zijn, het gaat erom dat klanten je vinden. 'En dat gebeurt met goede inhoud,' vertelt Minke. 'Trucjes om met middelmatige content hoger in de zoekresultaten te komen, worden door zoekmachines genadeloos afgestraft. Voor Search Engine Optimization, oftewel SEO, zijn de belangrijkste ingrediënten hoogwaardige content, een gebruiksvriendelijk ontwerp, betrouwbare en veilige technologie en een snelle laadtijd. En heel belangrijk: zonder mobiele versie van je website haal je de zoeklijst niet. Voor antwoorden op gebruikersvragen krijg je trouwens weer extra punten. Ga dus voor korte, relevante stukjes waarin je uitlegt wat iets is.' 

GOED OM TE WETEN

Er zijn verschillende (gratis) pakketten waarmee je vrij gemakkelijk zelf een website of webshop maakt. Is dat niets voor jou? Besteed het dan uit!

Sociale media: do's-and-don'ts

We liken, sharen en tweeten heel wat af met zijn allen. Sociale media zijn niet meer weg te denken uit ons privéleven. Met deze do's-and-don'ts zorg je ervoor dat je je naamsbekendheid vergroot én je in contact komt en blijft met je klanten.

Interessante content, daar draait het om op sociale media als Facebook, Twitter, LinkedIn en Instagram. Alleen goede inhoudelijke berichten, bij voorkeur met beelden, laten sociale media voor je werken. Het kost tijd, maar is zeker een investering voor de lange termijn.

Zeker doen!

- Begin op de sociale media waar jouw klant te vinden is, maar kijk ook of dit kanaal bij jezelf past.
- Volg een (online)cursus als je er niet helemaal in thuis bent.
- Alles draait om interactie. Plaats berichten die jouw volgers interessant vinden. Denk aan tips, trends, quotes, stappenplan, quiz, poll, weggeefacties, vraag van de week of een livesessie

op Facebook of Instagram.

- Leer van succesvolle concurrenten. Wat doen ze goed en welke content delen ze?
- Maak een globale weekplanning met daarin de formats (tip, weggeefactie, quiz, etc.).
- Volg bedrijven als Buffer, Hootsuite en Hubspot op sociale media voor tips en om op de hoogte te blijven.

Niet doen!

- Deel nooit alleen organisatie-nieuws of een persbericht.

Voeg er altijd iets specifiek aan toe wat dit voor jou betekent of voor jouw volgers. In 80 procent van je updates staat centraal wat jouw volger wil weten, in 20 procent wat jij wilt vertellen.

- Plaats niet al je bedrijfsinformatie op je persoonlijke Facebookpagina, maar gebruik een bedrijfspagina op Facebook. En laat deze twee pagina's elkaar versterken.
- Commerciële content als 'Koop', 'Reserveer' en 'Boek nu' horen niet thuis op je tijdlijn, maar in een advertentie.
- Pluk niet zomaar afbeeldingen van internet om te delen. Op pexels.com, Wikimedia en Pixabay vind je beeld dat je wel mag delen. ▲



Elizabeth Kooij, webshop styleandstories.com

'Zet je passie in om je naamsbekendheid te vergroten'



'Als half-Colombiaanse wil ik mijn liefde voor Colombia met Nederlanders delen. Dat laatste is in 2016 gelukt met styleandstories.com, een webshop en groothandel waarin ik Nederlandse ondernemerszin met Zuid-Amerikaans modegevoel verbind. Ik distribueer tassen, sjaals en sieraden van Colombiaanse topdesigners en verkoop de ontwerpen online. Mijn klanten wil ik met passie aan me binden: via persoonlijke blogs of pop-upstores in Amsterdam en Den Haag. Klanten ontmoeten elkaar en kunnen de kleurrijke ontwerpen voelen, zien en passen. Potentiële winkeliers benader ik via "koude acquisitie": gewoon binnenstappen, zonder afspraak. Elk product vertelt een eigen verhaal, waarmee ik winkeliers inspireer. Ook fotoshoots – in *LINDA.*, *Nouveau*, *Glamour* – vergroten mijn naamsbekendheid. Het belangrijkste? Jaag je dromen na en gun jezelf de tijd om unieke designs in de markt te zetten.' 



Zo bepaal je je uurtarief

Het uurtarief is de basis voor jouw omzet en inkomen. Maar het is meer dan dat: het speelt ook een belangrijke rol in het bepalen van jouw marktwaarde. Maar hoe bereken je nu een gezond uurtarief?

Veel ondernemers bepalen hun uurtarief op basis van tarieflijsten of informatie van concurrenten. Je wilt niet te hoog zitten én niet te laag. Maar een uurtarief is meer dan een onderhandelingsmiddel, het is jouw omzet en inkomen. Je betaalt er de huur of hypotheek van, je pensioen, vakantiegeld en verzekeringen én er gaat nog inkomstenbelasting van af. Een goed en gezond uurtarief stelt je in staat aan alle zakelijke en persoonlijke financiële verplichtingen te voldoen. Maak daarom, voor je op internet zoekt naar de uurtarieven van de concurrent, een overzicht van je vaste en variabele lasten per jaar. Ben je btw-plichtig, maak dan een kolom in- en exclusief btw. Je mag btw terugvragen voor de zakelijke kosten, maar daarvoor moet je die btw wel eerst ophoesten. Het apart noteren van de bedragen in- en ex-btw geeft een beter inzicht. In onze voorbeelden gaan we uit van een eenmanszaak die ook privé alle lasten zelf draagt. Onze zzp'er kan zich niet beroepen op familieleden en/of huisgenoten.

Zakelijke kosten

Beginnende ondernemers hebben naast vaste en variabele lasten ook startkosten zoals de kosten voor een bureau, gereedschap, een auto of een laptop. Dit zijn eenmalige kosten die je betaalt van spaargeld of financiering. Heb je hiervoor een lening afgesloten? Neem dan de rente mee in het overzicht van de vaste lasten. In het voorbeeld gaan we uit van een kantoor aan huis. Dit levert onze zzp'er geen belastingvoordeel op: zijn werkplek voldoet niet aan de voorwaarden die de Belastingdienst stelt aan de aftrek van kosten voor een kantoor aan huis. De post 'zakelijke verzekeringen' bevat ook een aansprakelijkheidsverzekering, rechtsbijstand en vergoeding in geval van diefstal en verlies van het broodnodige gereedschap (van smartphone tot koffer met pedicure-artikelen).

Zakelijke huisvesting	€ 0
Administratiekosten	€ 1.500
Inventaris-/kantoorkosten	€ 500
Verkoopkosten	€ 500
Autokosten 12 x € 250	€ 3.000
Rentekosten	€ 1.350
Afschrijvingskosten	€ 3.800
Zakelijke verzekeringen	€ 500
Totaal zakelijke kosten per jaar	€ 11.150

Benodigd ondernemersinkomen

Bovenop de zakelijke kosten komen alle vaste en variabele lasten voor jouw privésituatie. Dus huur of hypotheek, gas, water en licht, internet, televisie, privéverzekeringen, kleding, zorgkosten, de hond, verjaardagen, de kapper. Ook een arbeidsongeschiktheidsverzekering en aanvullende pensioenvoorziening vallen onder privékosten. Als je voldoende eigen vermogen hebt, zijn deze vangnetten wellicht niet nodig.

Reserveer ook geld voor je vakantie, bijvoorbeeld 8%. In dit rekenvoorbeeld stellen we het benodigde privé-inkomen op € 21.000 + € 1.680 = € 22.680. Daar komt de inkomstenbelasting bovenop. Over de eerste € 20.142 betaal je 36,55%, over het meerdere tot € 68.507 betaal je 40,85% en over alles boven de € 68.508 betaal je 51,95%. (tarieven eind 2017). Houd in het eerste jaar rekening met circa 30% inkomstenbelasting (€ 10.574 in dit voorbeeld). Dit wordt lager wanneer je gebruik kunt maken van de zelfstandigenaftrek, startersaftrek en mkb-winstvrijstelling. Behalve inkomstenbelasting betaal je als zelfstandig ondernemer ook 5,65% inkomensafhankelijke bijdrage zorgverzekering over je belastbare winst uit onderneming.

Benodigd privé-inkomen + vakantie	€ 22.680	(64,35%)
Inkomstenbelasting (indicatie)	€ 10.574	(30%)
Inkomensafhankelijke bijdrage zorgverzekering	€ 1.991	(5,65%)
Benodigde brutobedrijfsresultaat	€ 35.245	(100%)

Benodigde omzet

Inkomen en zakelijke kosten maken samen een benodigde omzet van € 46.395. Die omzet haal je door het aantal uren dat je in rekening brengt bij je klant te vermenigvuldigen met je uurtarief. Je

zakelijke kosten zijn fiscaal aftrekbaar. Om die reden wordt bij stap 2 de inkomstenbelasting berekend over het brutobedrijfsresultaat en niet over de omzet.

Benodigde brutobedrijfsresultaat	€ 35.245
Zakelijke kosten	€ 11.150
Benodigde omzet	€ 46.395

Het uurtarief

Het aantal uren dat je in rekening brengt bij je klant, is niet zo hoog als het aantal uren dat je werkt. Het exacte aantal uren is afhankelijk van het werk dat je doet, maar gemiddeld gaat bij startende ondernemers de helft van de tijd op aan andere ondernemersactiviteiten. Denk aan (online) netwerken, administratie, het volgen van workshops en cursussen, reistijd, inkoop en acquisitie. Met een vijfdaagse werkweek zitten er 260 werkdagen in het jaar. Trek daar dertig dagen vanaf voor vakantie en feestdagen en we zitten op 230 dagen. Bij een werkdag van acht uur is dat 1840 uur, de helft daarvan is 920 uur. Voor een omzet van € 46.395 moet je dus minimaal € 51 per uur rekenen om de noodzakelijke kosten te dekken. Tip: de hoogte van het uurtarief zegt niets over hoe lang iemand met een klus bezig is. Vindt jouw potentiële klant het uurtarief te hoog? Soms geeft een projectprijs een gunstiger onderhandelingspositie. 

Benodigde omzet	€ 46.395
Declarabele uren (50% van 1840 uur)	920 uur
Minimaal uurtarief (excl. btw)	€ 51
Let op: hier moet je de btw nog bij optellen!	

Meer informatie:

Bekijk de video 'Hoe bepaal ik mijn uurtarief?' op www.kvk.nl/uurtarief



Een financieel plan: dat maak je zelf!

Als startende ondernemer bruis je vaak van de energie en plannen. Maar zijn je plannen realistisch en financieel haalbaar? Een financieel plan helpt om jouw dromen waar te maken.

Starters zijn soms huiverig voor de financiële kant van ondernemen. Toch is het belangrijk om te weten of je bedrijf levensvatbaar is, of je winst gaat maken en zo ja, per wanneer? Met een financieel plan, dat je maakt voor één of meerdere jaren, krijg je inzicht in verwachte omzet, winst, zakelijke kosten en privéuitgaven.

Doe het zelf

Een goed financieel plan geeft antwoord op vragen als:

- hoe financier ik mijn onderneming?
- hoeveel winst verwacht ik de komende jaren?
- hoeveel geld heb ik nodig voor levensonderhoud?

Met het ondernemingsplan als basis hoeft dit niet ingewikkeld te zijn. Maak het zelf, dan is het inhoudelijk ook van jou. Het gaat immers over jouw bedrijf en jouw toekomst. Kom je er niet uit? Vraag dan hulp aan een financieel deskundige.

Plan compleet

Een financieel plan bestaat uit vijf deelbegrotingen:

- 1. Investeringsbegroting:** welk bedrag is er minimaal nodig om je bedrijf te kunnen starten? Deze begroting is onderverdeeld in vaste activa, vlottende activa, liquide middelen, voorfinanciering van de btw en overige (aanloop)kosten.
- 2. Financieringsbegroting:** hoe ga je jouw investeringen financieren? Dit kan met eigen of vreemd vermogen zijn.
- 3. Exploitatiebegroting:** welke omzet moet je minimaal behalen om de kosten te dekken en om winst te maken?
- 4. Privébegroting:** wat zijn je persoonlijke uitgaven en vaste lasten? Ofwel: wat moet je overhouden om rond te komen, zonder dat je bedrijf in gevaar komt?
- 5. Liquiditeitsbegroting:** hoeveel geld ontvang je en geef je maandelijks uit? En heb je in bepaalde maanden extra geld nodig, bijvoorbeeld tijdens een vakantieperiode? 

Van crowdfunding tot microkrediet

‘Ondernemen is investeren,’ vertelt Martijn Lentz, productmanager Financiering bij KVK. ‘Wanneer je als starter een financieel plan hebt, laat de investeringsbegroting precies zien waar en hoeveel geld je nodig hebt aan startkapitaal. Soms lukt dat met een spaarpotje, maar vaak helpen andere financieringsmogelijkheden je op weg.’

> Spaarpot of familie

Een logische gedachte is om je eigen spaargeld te investeren.

Martijn: ‘Fijn als je dit hebt, maar investeer het nooit allemaal. Een tweede optie is lenen van familie of vrienden. Ook al is dit relatief goedkoop, het is raadzaam om de afspraken over de voorwaarden altijd in een contract te zetten. Zo voorkom je nareigheid achteraf.’

> Naar de bank

De bank is voor velen de eerste optie om aan een startkapitaal te komen. Banken vinden vooral ambitie en financiële onderbouwing van een ondernemingsplan erg belangrijk. Martijn: ‘Daarnaast willen banken de zekerheid dat jij de lening kunt terugbetalen. Wanneer je persoonlijk garant kunt staan met je privévermogen of hypotheek op je huis, maakt dat de slagingskans op het krijgen van een lening groter.’

> Leasing

Ook leasing is een veelvoorkomende vorm van financiering. Het gaat hierbij om het bedrijfsmiddel dat je wilt financieren, zoals een auto, machine of ICT. Martijn: ‘Financial lease kun je het beste vergelijken

met een lening, je bent eigenaar van het object en betaalt rente en aflossing. Met operational lease “huur” je als het ware het object. Je betaalt dan voor het gebruik, maar je bent geen eigenaar.’

> Microkrediet

Stel dat de bank geen krediet verstrekt, maar je wilt wel graag een startkapitaal voor jouw dienst of product? Qredits verleent zonder winst oogmerk financiering tot maximaal 50.000 euro. En mkb-krediet gaat zelfs tot 250.000 euro. Martijn: ‘Het mooie van Qredits is, dat zij ondernemers ook coachen.’

> Business Angels

Wil je liever jouw bedrijf financieren met eigen vermogen? Denk

‘Een combinatie van financieringen is ook een optie’

‘Ineens ging het razendsnel’

Floris Feenstra opende na een succesvolle crowdfunding binnen twee jaar zijn tweede restaurant Braai in Amsterdam. ‘Omdat een lening via de bank lang op zich liet wachten, ben ik via De Unieke Ondernemer met crowdfunding in aanraking gekomen. Zij deden eerder voor mij een haalbaarheidsonderzoek voor een tweede restaurant en brachten me in contact met Collin Crowdfund. Hier werd ik prima begeleid en gecoacht en ging het ineens razendsnel. Binnen drie weken had ik de benodigde 230.000 euro binnen en kon ik aan de slag. Inmiddels draait dit restaurant goed en zijn er zelfs gesprekken voor een eventueel derde locatie!’



en bedoeld om een starter een duwtje in de goede richting te geven. Vraag er gerust eens naar bij een netwerk bij jou in de buurt.’

> Financiering stapelen

‘Wil je niet wedden op één paard, denk dan eens aan gestapeld financieren,’ legt Martijn uit. ‘Het is een optelsom van wat je zelf kunt investeren, wat de overheid kan doen met belasting en subsidies en wat je extern dan nog nodig hebt.’

dan eens aan een Business Angel. Martijn: ‘Dit is een privépersoon, meestal een oud-ondernemer, die investeert in jouw onderneming. Vaak wordt er geïnvesteerd in aandelen en wil de Business Angel tegelijkertijd een adviesrol in jouw bedrijf.’

> Crowdfunding

Bij crowdfunding investeert niet één persoon, maar investeren meerdere personen in je bedrijf. Via een crowdfundingplatform worden project, concept of product – met name door sociale media – onder de aandacht gebracht van potentiële investeerders. Martijn: ‘Voorals je iets speciaals te bieden hebt of een maatschappelijk belang dient, is de kans van slagen groot.’

> Kredietunies

Een andere financieringsmogelijkheid is een kredietunie, een groep van ondernemers die gezamenlijk geld investeert in een bedrijf waarin ze geloven. Martijn: ‘Deze unies zijn vaak heel lokaal en branchegericht

TIPS

- Let op de verhouding tussen de looptijd en de besteding van je financiering.
- Combineer verschillende financieringsbronnen (spaargeld, microkrediet, etc.) om tot je startkapitaal te komen.

Een offerte opstellen

In je offerte beschrijf je wat jij en je potentiële klant met elkaar hebben afgesproken over werkzaamheden, planning en kosten. Zo voorkom je dat er later onduidelijkheid ontstaat. En natuurlijk laat je weten dat je het fijn vindt om een offerte voor je klant te maken.

Vermeld het correcte adres van je opdrachtgever en de naam van de contactpersoon.

Maak duidelijk dat het om een offerte gaat en voor welke dienst of product het is.

Refereer aan een eerder contact met je opdrachtgever.

Laat zien dat je de vraag van de klant hebt begrepen. Dit maakt de offerte persoonlijker.

Maak je begroting zo inzichtelijk mogelijk. Splits ook hier de diverse onderdelen en bijbehorende prijzen. Geef aan tot welke datum het offerte-aanbod geldig is.

Vermeld nadrukkelijk de betalingsvoorwaarden en stuur je algemene voorwaarden mee. Een offerte is rechtsgeldig zodra beide partijen op alles een akkoord geven.

KONINKLIJKE TRAPPENFABRIEK 'DE TREDE'
T.A.V. DIRECTEUR G. JANSSEN
POSTBUS 1234, 7000 AA DOETINCHEM

Betreft: offerte voor een jubileumboek

Geachte heer Janssen,

Op 4 januari jl. hadden wij een prettig gesprek, waarin u aangaf dat u voor het 100-jarig bestaan van Koninklijke Trappenfabriek De Trede een jubileumboek wilt laten maken. In onderstaande offerte laat ik u graag zien wat Tekstbureau Henk Hermans daarin voor u kan betekenen.

UW VERZOEK

In ons gesprek vertelde u over de rijke historie van het familiebedrijf dat volgend jaar een eeuw bestaat. U wilt deze geschiedenis laten vastleggen in een mooi herdenkingsboek, dat tegelijkertijd een visitekaartje is van uw bedrijf.

ONS AANBOD

Tekstbureau Henk Hermans heeft veel ervaring met het produceren van jubileum- en herdenkingsboeken en beschikt over een uitgebreid netwerk van partners. De omvang van het boek zal 70 pagina's bedragen, waarin de geschiedenis wordt beschreven en bestuurders worden geportretteerd. Onze vormgevers maken een exclusief ontwerp, onze fotografen zullen de 10 benodigde portretten verzorgen. Voor het overige wordt gebruikgemaakt van bestaand beeldmateriaal. De oplage wordt 1000 exemplaren. Voor de papiersoort is nog geen keuze gemaakt, vandaar dat in deze offerte drie prijsindicaties zijn opgenomen. Alle teksten worden door u persoonlijk geïnteerd.

BEGROTING

• Tekstproductie (80 uur à € 70)	€ 5.600
• Uniek ontwerp (vaste prijs)	€ 1.250
• 10 foto's (à € 150)	€ 1.500
• Vormgeving (30 uur à € 60)	€ 1.800
• Drukkosten bij oplage 1000	
- papierkwaliteit 'normaal'	€ 2.500
- papierkwaliteit 'extra'	€ 3.000
- papierkwaliteit 'superb'	€ 3.500

Alle prijzen zijn exclusief 21% btw en reiskosten (€ 0,19/km). Indien u binnen 5 werkdagen akkoord geeft op deze offerte ontvangt u een eenmalige korting op de uurprijs van 2%. De betalingstermijn is 14 dagen na factuurdatum. Deze offerte is geldig tot 4 weken na dagtekening van deze offerte.

Ik hoop dat deze offerte u aanspreekt en dat we met elkaar een prachtig boek gaan maken! Bij dezen nodig ik u graag uit de offerte te ondertekenen en te retourneren naar bovenstaand adres.

Ondergetekenden verklaren hiermee akkoord te gaan met de in deze offerte genoemde afspraken.

De heer Janssen:
Datum:

Tekstbureau Henk Hermans:
Datum:

Bijlage: algemene voorwaarden

Tekstbureau Henk Hermans • Vestdijk 101a • 8861 BM Harlingen • 0517 37 27 38 • info@henkhermans.nl • www.henkhermans.nl
IBAN: NL95 RABO 0381 9136 31 • BIC: RABONL2U • KvK-nummer: 12345678 • Btw-nummer: 0123456789NL

TEKSTBUREAU
HENK HERMANS

Harlingen, 10 januari 2018

Verstuur een offerte op briefpapier met je adres- en contactgegevens.

Zorg voor een dagtekening met plaats.

Doe een zo concreet mogelijk voorstel dat goed aansluit op de wensen van je klant. Door je offerte uit te splitsen in diverse onderdelen, geef je je klant de mogelijkheid te kiezen, bijvoorbeeld als de hele offerte hem te prijzig is.

Sluit af met een persoonlijke boodschap die je klant tot actie prikkelt.

Stuur een offerte die je klant direct kan ondertekenen. Dan heb je sneller de klus binnen. Bij grote en ingewikkelde maatwerkopdrachten maak je een offerte op hoofdlijnen en onderhandel je over een gedetailleerd contract.

Meer informatie:
www.kvk.nl/voorbeeldofferte

Hoe ziet je factuur eruit?

De opdracht is voltooid; tijd om je factuur te sturen. In tegenstelling tot een offerte stelt de Belastingdienst wel een aantal eisen aan een factuur. Wat moet er allemaal op staan?

Vermeld de bedrijfsnaam en het adres van de opdrachtgever, inclusief de naam van je contactpersoon.

Geef aan waar de factuur voor is: welke diensten of producten heb je geleverd.

Tip: Geef elke klant een uniek nummer, dit vergemakkelijkt de verwerking in je administratie.

Omschrijf de hoeveelheid producten of de geleverde diensten en vermeld in welke periode het werk plaatsvond.

Geef aan welk btw-tarief je in rekening brengt en wat het btw-bedrag is. Zijn er verschillende btw-tarieven van toepassing, vermeld dan de aparte bedragen. Let op: ook over de gefactureerde reiskosten moet je btw berekenen.

TEKSTBUREAU
HENK HERMANS

Harlingen, 24 februari 2018

KONINKLIJKE TRAPPENFABRIEK 'DE TREDE'
T.A.V. DIRECTEUR G. JANSSEN
POSTBUS 1234, 7000 AA DOETINCHEM

Betreft: factuur voor jubileumboek

Periode: januari-februari 2018

Factuurnummer: 34-TREDE-20180110

Klantnummer: 20180007

• Tekstproductie (80 uur à € 70)	€ 5.600
• Ontwerp (vaste prijs)	€ 1.250
• 10 foto's (à € 150)	€ 1.500
• Vormgeving (30 uur à € 60)	€ 1.800
• Drukkosten bij oplage 1000: - papierkwaliteit 'extra'	€ 3.000
• Kilometervergoeding 3x Harlingen-Doetinchem (600 km, à € 0,19)	€ 114

Subtotaal	€ 13.264
Korting 2% uurprijs	€ 148

Subtotaal	€ 13.116
Btw 21%	€ 2.754,36

Totaal	€ 15.870,36
---------------	--------------------

Gelieve bovenstaande bedrag binnen 14 dagen te voldoen op onze rekening. Vermeld bij betaling het factuurnummer en klantnummer.

Reclameren schriftelijk binnen 8 dagen.

Tekstbureau Henk Hermans - Vestdijk 101a - 8861 BM Harlingen - 0517 37 27 38 - info@henkhermans.nl - www.henkhermans.nl
IBAN: NL95 RABO 0381 9136 31 - BIC: RABONL2U - KvK-nummer: 12345678 - Btw-nummer: 0123456789NL

Verstuur je factuur op je briefpapier, met daarop je handelsnaam, logo en vestigingsadres. Een postbusnummer is niet voldoende.

Zorg voor een dagtekening: de datum waarop je de factuur verstuurt.

Vermeld het factuurnummer; al je facturen zijn opeenvolgend genummerd.

Tip: Vermeld duidelijk de betalingstermijn en geef aan dat bij betaling het factuur- en klantnummer vermeld dienen te worden. Is de opdrachtgever het niet eens met de factuur, dan moet hij of zij dit (liefst) schriftelijk binnen de betalingstermijn laten weten.

Op de factuur vermeld je altijd je KVK- en btw-nummer, IBAN en bij internationale betalingen de Bank Identificatie Code (BIC).

Meer informatie:
www.kvk.nl/voorbeeldfactuur

Michka Chel,
kookstudio Hoeksche Waard

'Neem een coach'

In november ben ik van start gegaan met een kookstudio in de Hoeksche Waard. Als chef-kok organiseer ik kleinschalige kookworkshops: ambachtelijke gerechten uit bekende culinaire wereldkeukens, vol smaak met producten van ondernemers uit de regio. Vooraf heb ik prominente keukenmerken benaderd. Tot mijn verbazing wilden ze me voor zo'n 15.000 euro sponsoren. Verder heb ik gekozen voor financiering via de Rabobank in combinatie met een lening van mijn ouders. Uiteraard vraagt de bank een ondernemingsplan. Daarnaast kreeg ik via de gemeente een startcoach: een gepensioneerde accountant die me informeerde over kredietvormen en afsluitprovisies. Crowdfunding noemde hij ook als financieringsvorm, maar de risico's en rentepercentages zijn hoog. Mijn advies: wees niet bang om te lenen, neem een onafhankelijke coach en houd vast aan het bedrag dat je voor ogen hebt.' 



Administratie: kies de vorm die bij je past

Ze is zelf ook ondernemer, maar voor haar is de administratie eenvoudig. Antoinette Dijkhuizen is registeraccountant, het is dus haar vak. 'De meeste zzp'ers vinden het niet leuk om hun administratie bij te houden,' zegt Antoinette. 'Probeer het daarom zo efficiënt en makkelijk mogelijk te maken voor jezelf.'

Waarom is een goede administratie belangrijk?

'Omdat je dan inzicht krijgt in hoe het gaat met je bedrijf. En als het goed gaat, geeft dat rust. Als het slecht gaat, weet je dat je iets moet doen. Bovendien ben je wettelijk verplicht om je administratie bij te houden. Bij een boekenonderzoek vraagt de Belastingdienst ernaar.'

Hoe zet je een administratie op?

'Dat kan met Excel en Word. Of met een onlineboekhoudpakket. Veel starters beginnen met Excel. Dat is goedkoop en lijkt eenvoudig. Het kost wel veel tijd en je loopt vaak vast. Bijvoorbeeld omdat je ieder kwartaal handmatige berekeningen moet maken voor de btw-aangifte. Met slimme software hoeft dat niet. Omdat ik zo veel zzp'ers zag worstelen, ontwikkelde ik Vrij op Zondag, innovatieve IT-oplossingen voor zelfstandigen.'

Hoe pak je dat aan?

'Zoek een boekhoudpakket dat op jouw bedrijf is ingesteld. Voor de een is dat voorraadregistratie, voor de ander project-beheer of een goede offertemodule. Vraag je af: wat is de

juiste insteek om structuur aan te brengen in mijn administratie?'

Wat is beter, zelf doen of uitbesteden?

'Het een hoeft niet beter te zijn dan het ander. Daarnaast is het vaak een financiële afweging. Mijn advies is: besteed het uit zodra het kan. Uiteindelijk levert je dat tijd en geld op. Zorg natuurlijk wel dat je ook zelf inzicht houdt in je administratie.'

Waar moet je op letten bij uitbesteden?

'Ik raad aan te letten op zaken als: hoe werkt het administratiekantoor? Hebben ze ervaring in mijn branche?



Welk boekhoudprogramma gebruiken ze? Erover praten met andere zzp'ers kan ook zeker helpen.'

'Een goede administratie geeft inzicht in het reilen en zeilen van je onderneming'

Hoe ga je om met debiteurenrisico?

'Belangrijk daarbij is dat je de afspraken met je klant goed vastlegt. Daar kun je op terugvallen als je klant niet betaalt. Een betalings-termijn afspreken is ook belangrijk. Als de klant niet op tijd betaalt, stuur je een herinnering. Probeer in ieder geval zo lang mogelijk in gesprek te blijven met je klant.' 

PRIVÉGELD EN ZAKELIJK GELD

Het is slim om een zakelijke bankrekening te openen. Die rekening gebruik je voor al je zakelijke inkomsten en uitgaven. Dat geeft vanzelf al overzicht. Veel zzp'ers maken elke maand een vast bedrag van hun zakelijke rekening over naar hun privérekening. Zo betalen ze 'loon' aan zichzelf.

Belasting betalen? Bereid je goed voor

Werknemers ontvangen elke maand een nettoloon. De belasting is al geregeld door hun werkgever. Bij ondernemers werkt het anders. Met welke belastingen moet je rekening houden?

Inkomstenbelasting

Het geld dat je verdient, is je omzet. Daar trek je de kosten die je maakt voor je bedrijf van af. Wat overblijft is winst en vormt het inkomen waarover je inkomstenbelasting moet betalen. Zet daar geld voor opzij. Als je al langer voor jezelf werkt, krijg je aan het begin van het jaar een voorlopige aanslag. Dan betaal je iedere maand belasting in plaats van achteraf alles in één keer.

Inkomensafhankelijke bijdrage Zorgverzekeringswet

Als ondernemer betaal je een inkomensafhankelijke bijdrage voor je ziektekostenverzekering. Deze premie komt bovenop de premie die je aan jouw zorgverzekeraar betaalt. Ook hiervoor krijg je een aanslag van de Belastingdienst. Dit werkt op dezelfde manier als de aanslag inkomstenbelasting.



Omzetbelasting (btw)

Op je facturen breng je btw in rekening aan je klanten. Dat geld mag je niet zelf houden, maar moet je aan de Belastingdienst afdragen. Ieder kwartaal doe je aangifte omzetbelasting. Reserveer ook hiervoor geld, anders valt het straks tegen.

Bijtelling auto

Staat je auto op de balans en rijd je hiermee meer dan 500 kilometer per jaar privé, dan mag je alle kosten zakelijk aftrekken. Wel geldt er een bijtelling, een percentage van de cataloguswaarde waarover je belasting betaalt. Rijd je meer privé dan zakelijk en zijn je autokosten lager dan de bijtelling, kies dan voor een privéauto. Voor elke zakelijk gereden kilometer mag je dan € 0,19 opvoeren als kosten. ▲

TIP

Wees goed voorbereid. Kijk op www.belastingdienst.nl/starters en op www.belastingdienst-aangiftehulp.nl/uw-auto

Belastingvoordelen voor ondernemers

Mis ze niet!

Natuurlijk moet je als ondernemer belasting betalen. Maar er zijn ook belastingvoordelen voor ondernemers. En die kunnen je een flinke besparing opleveren. De vier belangrijkste voordelen vind je hier.

1 Ondernemersvoordelen

De zelfstandigenaftrek, startersaftrek en de mkb-winstvrijstelling zijn belastingvoordelen waarvoor je in aanmerking kunt komen als je ondernemer bent voor de inkomstenbelasting. Of je dat bent, hangt af van hoe zelfstandig je bent, van je ondernemersrisico en van de continuïteit van je bedrijf. Check op www.belastingdienst.nl/ondernemerscheck of je ondernemer bent voor de inkomstenbelasting. Voor de zelfstandigen- en startersaftrek geldt dat je moet voldoen aan het uren-criterium van 1225 gewerkte uren per kalenderjaar.

2 Onkostenaftrek

De kosten die je maakt voor je onderneming mag je aftrekken. Denk daarbij aan zakelijke verzekeringen, de huur van je bedrijfsruimte, het maken van visitekaartjes of het bouwen van een website.

Als de kosten gedeeltelijk ook voor privégebruik zijn, bijvoorbeeld je rijbewijs halen, zijn de kosten niet of gedeeltelijk aftrekbaar. Bewaar bonnetjes en facturen goed, want je moet wel kunnen aantonen dat je kosten hebt gemaakt.

3 Kleineondernemersregeling (KOR)

Op je facturen breng je btw in rekening. Maar zelf betaal je ook btw over de spullen die je aanschaft voor je bedrijf. De btw die je ontvangen hebt, moet je afdragen aan de Belastingdienst. De btw die je zelf betaald hebt, mag je hiervan aftrekken. Als je maar weinig btw hoeft af te dragen, kan het zijn dat je een deel van de btw mag houden. Kijk op www.belastingdienst.nl/starters.

4 Fiscale oudedagsreserve (FOR)

Met de oudedagsreserve (FOR) zet je een deel van de winst (maximaal 9,8%) uit je onderneming opzij voor je pensioen. Dit bedrag mag je van de winst aftrekken. Daardoor betaal je nu minder inkomensbelasting. Pas als je met pensioen gaat en het geld opneemt, betaal je belasting. Voor de fiscale oudedagsreserve geldt een aantal voorwaarden. De belangrijkste zijn: je bent ondernemer voor de inkomstenbelasting, je besteedt minimaal 1225 uren per jaar aan je onderneming en je hebt de AOW-leeftijd nog niet bereikt. 

'De naam zegt het al: bij Druk Rotterdam zijn we druk met drukken. Textielbedrukking is onze specialiteit. We werken met eersteklas materialen, onze ontwerpen zijn mooi, maar net zo trots zijn we op onze flexibiliteit en service. Sinds 2016 werken we samen met mode-merken en horecabedrijven. Ook hebben we ons eigen merk: Clan de Banlieue, stoere sweaters en shirts. Als startend ondernemer moet je gezond eigenwijs zijn en stevig (net)werken. In het begin schoot

Sinan Karaca en Richard Lopes,
Druk Rotterdam

**'Onze tip:
neem een
boekhouder'**



de administratie er flink bij in, dus liepen we duizenden euro's mis. Nu hebben we een boekhouder die erbovenop zit en de aangiftes doet. En Sinan – naast ondernemer ook student fiscaal recht – archiveert alles wekelijks: facturen, bankafschriften, bonnen... Onze gouden tip: neem je administratie serieus, zorg voor overzicht en bezuinig niet op een boekhouder, die verdient zichzelf echt terug.' 

What's in a name?

Na uren brainstormen heb je 'm dan eindelijk: een pakkende naam voor je nieuwe bedrijf. Maar wanneer is een bedrijfsnaam echt van jou? En hoe voorkom je dat iemand anders ermee aan de haal gaat?

Bij het bedenken van je bedrijfsnaam heb je waarschijnlijk rekening gehouden met een aantal marketingtechnische criteria; de naam moet duidelijk zijn, onderscheidend, tijdloos, herkenbaar en pakkend. Maar er is ook een juridische kant, en die is minstens zo belangrijk.

Bescherming van je handelsnaam

Bij de inschrijving van je bedrijf in het Handelsregister van de KVK moet je je bedrijfsnaam – of handelsnaam – opgeven: een naam die uniek is in de branche en regio waarin je werkt. Maar wanneer je naam staat ingeschreven, is die niet automatisch beschermd; het recht op je handelsnaam ontstaat pas wanneer je de naam daadwerkelijk gebruikt. Zolang je actief met jouw naam naar buiten treedt, bijvoorbeeld met visitekaartjes of facturen, mag geen enkel ander bedrijf in dezelfde branche én in hetzelfde gebied die naam gebruiken. Een tweede Bakker Bruin in Amsterdam

mag dus niet, Bakker Bruin in Amsterdam en in Delft kan wél.

Handelsnaam en franchise?

Je kunt meer dan alleen een handelsnaam in het Handelsregister opgeven. Zo kun je je handelsnaam altijd wijzigen of er een toevoegen, bijvoorbeeld omdat je meerdere diensten aanbiedt. Je kunt bovendien ook anderen toestemming verlenen om jouw handelsnaam te mogen gebruiken, bijvoorbeeld bij een franchiseonderneming. Dit doe je met behulp van een franchisecontract. Een franchisenemer kan dan tegen betaling gebruikmaken van jouw handelsnaam.

'Onze naam blijft van ons'

In 2014 overleed de oma van Whitney en Nekeycha Tan-A-Kiam. De zussen haalden zo veel troost en voldoening uit het organiseren van de uitvaart, dat zij in 2015 besloten zelf een uitvaartonderneming te starten. Over de bedrijfsnaam was het duo het al snel eens: Milly, naar hun overleden oma. 'Gelukkig was die naam nog beschikbaar in het Handelsregister,' vertelt Whitney. 'We hebben bovendien een merknaam aangevraagd. Deze naam is ontzettend dierbaar voor ons; we zouden niet onder een andere naam willen werken. Alleen met een merknaam zijn we er 100 procent zeker van dat Milly voor altijd van én bij ons blijft.'



Sterk met een merk

Je handelsnaam is dus vanzelf beschermd door het gebruik ervan. Maar dat recht is geografisch beperkt. Wil je je naam in heel Nederland en daarbuiten beschermen, of heb je een logo of product ontwikkeld, dan is het verstandig ook een merknaam te registreren. Dat doe je door de merknaam te 'deponeren' bij Het Benelux-Bureau voor de Intellectuele Eigendom (www.boip.int). Aan de registratie

zijn kosten verbonden en na registratie mag niemand jouw merknaam gebruiken. Gebeurt dat wel? Dan kun je juridische stappen ondernemen.

Mijn domein

Als je op internet actief wilt zijn, heb je ook een domeinnaam nodig. Een domeinnaam registreer je via een overeenkomst met Stichting Internet Domeinregistratie Nederland en in principe geldt: wie het

eerst komt, het eerst maalt. In tegenstelling tot een merk- of handelsnaam is een domeinnaam géén intellectueel eigendom en dus niet beschermd, tenzij je de naam als merk hebt geregistreerd. Ga naar www.sidn.nl voor meer informatie. 

TIPS

- Je bedrijfsnaam zegt iets over jou en wat je voor je klanten kunt betekenen
- Check je handelsnaam via de handelsnaamcheck: www.kvk.nl/handelsnaam

Zekerheid is te koop

Als ondernemer ga je risico's niet uit de weg. Maar sommige risico's kun je niet uitsluiten of vermijden. Dus sluit je een verzekering af.

Je stoot een kop koffie om

Verschrikt kijk je naar de bruine vlek op het nieuwe beige tapijt van je klant. Gelukkig heb je een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering en ben je verzekerd voor schade die je aanricht bij anderen. Let op: schade die je in werksituaties veroorzaakt, valt níét onder je privé-aansprakelijkheidsverzekering.

Premie: vanaf € 8 per maand.

Je krijgt een brief van een advocaat

Die ene foto op je website had je niet mogen gebruiken, want het copyright ligt bij de fotograaf. Daar heb je niet bij stilgestaan. Voordat je het weet, ben je verwickeld in een juridische procedure. Een zakelijke rechtsbijstandsverzekering biedt juridische ondersteuning of vergoedt de kosten van een advocaat als je rechtsbijstand

nodig hebt. Heb je privé een rechtsbijstandsverzekering, dan geldt die alleen in privésituaties.

Premie: € 15 tot € 50 per maand.

Je opdrachtgever is boos

Zijn gasten hebben gegeten van de schaaldiersalade die jouw cateringbedrijf geleverd heeft en daarna werden ze ziek. En nu stelt hij jou aansprakelijk. Gelukkig heb je een beroepsaansprakelijkheidsverzekering en ben je verzekerd voor schade die ontstaat bij het uitoefenen van je vak.

Premie: van € 30 tot honderden euro's per maand, afhankelijk van je beroep.

Je wordt ziek

Aanvankelijk doe je alsof er niets aan de hand is en werk je door. Na een tijdje lukt dat niet meer en moet je op advies van

de huisarts voorlopig rust houden. Werknemers krijgen loon doorbetaald, maar ondernemers moeten zelf iets regelen. Een arbeidsongeschiktheidsverzekering zorgt voor een inkomen als je door ziekte niet kunt werken. Zo'n verzekering is niet goedkoop. Maar de premie wordt een stuk lager als je kiest voor een wachttijd. Dan gaat de uitkering niet in zodra je ziek bent, maar bijvoorbeeld pas na twee maanden. In opkomst zijn broodfondsen waarbij groepen zelfstandigen afspreken om





'Soms wel, soms niet verzekerd'

Michael Habets (23) schreef zich op zijn zestiende verjaardag bij de KVK in als bloemenhandelaar. 'Mijn vader helpt mij met mijn verzekeringen. Ik ben dyslectisch, dus ik ben onwijs blij dat ik niet zelf al die polisvoorwaarden hoeft te lezen. Voor bedrijfsaansprakelijkheid en rechtsbijstand ben ik netjes verzekerd, maar zoiets als een arbeidsongeschiktheidsverzekering heb ik niet. Wel leg ik maandelijks een bedrag opzij voor mijn pensioen. Als ik ooit ziek word, zal ik dat geld als overbrugging moeten gebruiken. Niet ideaal, maar de premie voor een arbeidsongeschiktheidsverzekering vind ik echt te hoog.'



elkaar bij arbeidsongeschiktheid (financieel) te steunen. Dit is een nieuwe arbeidsongeschiktheidsvoorziening, ontwikkeld door en voor zelfstandig ondernemers.

Premie: ruim € 200 per maand voor een 30-jarige ondernemer die een uitkering wil van € 28.000 per jaar.

Je wordt 67

Je bent eigen baas, dus er is niemand die zegt dat je met pensioen moet. Misschien wil je nog een tijdje doorwerken, maar op een dag ga je echt

met pensioen. Dan krijg je AOW en dat is geen vetpot. Werknemers bouwen bijna altijd automatisch pensioen op, ondernemers moeten daar zelf voor zorgen. Gelukkig heb je een pensioenvoorziening zoals banksparen, koopsompolissen, spaargeld of aandelen. Of van alles wat.

Premie: hoeveel je reserveert, bepaal je zelf.

Pensioenvoorzieningen zijn fiscaal aftrekbaar. Op www.belastingdienst.nl kun je je fiscale ruimte berekenen. 

TIP

Neem jaarlijks je verzekeringen onder de loep. In de praktijk komt het voor dat jij en/of je goederen veel te laag verzekerd zijn en ben je dus onderverzekerd.

Je eigen kleine lettertjes

Zolang alles goed gaat, lijken algemene voorwaarden niet zo belangrijk. Maar als er iets fout gaat – een late levering, een wanbetaler – heb je ze hard nodig. Algemene voorwaarden zijn dan wel niet verplicht, maar wel een must.

Eigenlijk kun je algemene voorwaarden beschouwen als de spelregels waar jij en je klanten of opdrachtgevers zich aan moeten houden. Die spelregels maak je zelf, bijvoorbeeld een betalingstermijn, levertijd of aanpak bij een geschil. Je kunt vastleggen wat je wilt, zolang het niet onredelijk is.

Brancheorganisaties

Omdat het niet praktisch is steeds opnieuw de spelregels uit te leggen, stel je algemene voorwaarden op. Dat hoeft je niet altijd zelf te doen. Veel brancheorganisaties hebben algemene voorwaarden opgesteld, zoals Bovag of ANKO. Ben je lid van een brancheorganisatie? Dan ben je vaak verplicht met hun algemene voorwaarden te werken.

TIPS

- Maak je gebruik van standaard algemene voorwaarden of stel je deze zelf op, laat ze dan door een jurist controleren. Ze moeten wel kloppen!
- Gebruik je algemene voorwaarden bij online verkopen? Laat je klant tijdig instemmen met een vinkje en bied de mogelijkheid om ze online in te zien of per e-mail toe te sturen.
- Als je algemene voorwaarden gebruikt, zorg dan dat je ze kent en handelt ernaar.

CHECKLIST

Algemene voorwaarden bevatten afspraken over:

- Aansprakelijkheid
- Betalingstermijnen en incassokosten
- Levertijd
- Garantie
- Afwikkeling van geschillen
- Eigendomsrechten

Informeren

Je klanten of opdrachtgevers moeten natuurlijk wel weten wat je algemene voorwaarden inhouden. Zorg ervoor dat je klant ze heeft vóórdat hij met jou in zee gaat. Stuur ze daarom – gratis – mee met je offerte, plaats ze op je website of druk ze af op de achterkant van je briefpapier. Vermeld verder op al je uitingen – offertes, briefpapier, facturen, website, sociale media – dat de algemene voorwaarden van toepassing zijn op je werk. Dienstverleners in de zin van de Europese dienstenrichtlijn kunnen volstaan met het duidelijk vermelden van de voorwaarden op hun website. Je kunt je algemene voorwaarden in bewaring geven aan de Kamer van Koophandel of de rechtbank. Dan kan je opdrachtgever ze opvragen en jij kunt bewijzen dat je ze niet tussentijds hebt veranderd. 

Vergunningen

Wie een broodjeszaak begint, mag niet zomaar een terras openen en ook voor een uithangbord moet je goedkeuring vragen aan de gemeente. Die goedkeuring wordt verleend met een vergunning: een officiële (noodzakelijke) toestemming van de overheid om een bepaalde activiteit uit te voeren.



Het type vergunning dat je nodig hebt, hangt af van het bedrijf dat je hebt. Voor elke branche gelden andere regels; waar een interieur-ontwerper geen enkele vergunning nodig heeft om te starten, zijn ze bij een horecaondernemer of taxi-bedrijf wel noodzakelijk. Op www.ondernemersplein.nl/artikel/vergunningen kun je tot in detail vinden welke vergunningen voor jouw bedrijf van toepassing zijn en hoe je ze aanvraagt.

Dit zijn de meestvoorkomende vergunningen in de branches:

Zakelijke dienstverlening

Als financieel dienstverlener heb je vrijwel altijd een vergunning nodig van de Autoriteit Financiële Markten (AFM). Ook in het onroerend goed krijg je te maken met vergunningen, zoals de splitsing- of omzettingsvergunning.

Detailhandel

Verkoop je je product op straat, op de markt of aan de deur, dan heb je een markt-, vent-, of stand-

plaatsvergunning nodig. Wil je je winkel langer openhouden of reclame aan de gevel hangen? Ook dan moet je toestemming vragen.

Horeca

Als ondernemer van een horecabedrijf heb je vaak een exploitatievergunning en een drankvergunning nodig. Informeer bij de gemeente waar je je gaat vestigen.

Kinderopvang

Wil je een kinderdagverblijf, buitenschoolse opvang, gastouder of peuterspeelzaal beginnen, dan moet je jouw bedrijf registreren in het Landelijk Register Kinderopvang en Peuterspeelzalen. Hiervoor moet je o.a. een pedagogisch beleidsplan en een Verklaring Omtrent het Gedrag (vog) kunnen aantonen.

Beveiliging

Als ondernemer in de beveiliging moet je een 'vergunning particulier beveiligingsbedrijf' aanvragen bij Justis: www.justis.nl 

Zo werkt samenwerken

Soms komt er een opdracht voorbij die te mooi is om te laten schieten, maar ook te groot voor jou alleen. Samenwerken met een collega-ondernemer kan dan de oplossing zijn. Hoe zorg je dat het werkt?

Alleen ga je snel, samen kom je verder. Door je krachten te bundelen met een andere zzp'er kun je die grote klus misschien wél binnenhalen. En soms is samenwerken ook gewoon leuker dan alleen. Toch zou je de eerste niet zijn waarbij een gezellige samenwerking eindigt in onenigheid. Waar moet je op letten?

Bespreek je verwachtingen

Ga niet te snel en enthousiast van start, hoe lang of goed jullie elkaar ook kennen. Bespreek van tevoren op welke manier je wilt samenwerken en wat je belangrijk vindt. Hoe verdelen jullie de rollen en taken? Wie draagt welk risico? Wat als de één wil stoppen? Wees eerlijk naar elkaar toe en ga de samenwerking alleen aan als jullie op één lijn liggen.

Maak duidelijke geldafspraken

Vaak geldt: wie de grootste risico's neemt of het meeste werk doet, mag het grootste deel van de opbrengst ontvangen óf krijgt de meeste zeggenschap. Houd ook rekening met tegenvallers: wat gebeurt er als de klant niet betaalt? En denk na over de facturatie: sturen jullie beiden een factuur of wordt de één onderaannemer van de ander? Is dat het geval, sluit dan een modelovereenkomst af.



Zet alles zwart-op-wit

Beschouw elke samenwerking, zelfs die met je beste vriend, als een zakelijke deal. Zet de essentiële zaken – de verdeling van de taken, uren, omzet en kosten – zwart-op-wit in een samenwerkingsovereenkomst, zoals bijvoorbeeld een VOF-contract. Gaan de zaken zo goed dat jullie blijven samenwerken? Dan kunnen jullie ervoor kiezen compagnons te worden of samen een nieuwe rechtsvorm te kiezen, zoals een vof, maatschap, bv of coöperatie. 

'Mijn jarenlange passie voor pommades heeft in 2011 geleid tot

Pomade-Online, de eerste webwinkel voor klassieke haarverzorgingsproducten. Met negentig merken zijn we inmiddels de grootste webshop in Europa. Sinds vorig jaar hebben we ook een eigen barbershop. Samen met enthousiaste zzp'ers bieden wij ouderwetse service. We creëren klassieke kapsels, modelleren baarden en scheren

Lennart Dorsman,
Pomade-Online

'Afspraken vooraf op papier'



met warme handdoek en open scheermes. Voordat de zzp'ers zich barbier mogen noemen, kunnen ze bij mij een opleiding volgen. In ruil daarvoor werken ze mee in de zaak. Gekwalificeerde barbiers tekenen een concurrentiebeding en ontvangen per knipbeurt een vast percentage. Uiteraard zetten we alle afspraken vooraf op papier, al staat een open, informele werksfeer in onze barbershop altijd voorop.' 

Een laatste check

Je bent nu van start, je gaat ondernemen. Controleer of je aan alles hebt gedacht.

Klanten vinden, klanten binden

ACQUISITIE

- Meer omzet maken: www.kvk.nl/meeromzet
- De overtuigende elevatorpitch: www.kvk.nl/elevatorpitch
- Tips voor het maken van een zakelijke website: www.kvk.nl/website
- Wat is een geschikte locatie voor mijn bedrijf? www.kvk.nl/locatiescan

NETWERKEN

- Netwerken: waarom en hoe: www.kvk.nl/netwerken
- KVK Connect: www.kvk.nl/kvkconnect
- Netwerkevenementen voor zzp'ers: www.kvk.nl/succesvol-zzp-en en www.kvk.nl/evenementen
- Meld je aan bij onlinenetwerken zoals www.higherlevel.nl en www.linkedin.nl

ONLINEMARKETING

- Hoe zet jij je product of dienst in de markt via online- of internetmarketing? www.kvk.nl/identiteitonline

SOCIALE MEDIA

- Verkopen via sociale media doe je zo: www.kvk.nl/verkopenviasocialmedia
- Tip: www.kvk.nl/socialmediatips

Inkomsten en zo

UURTARIEF

- Bepaal jouw uurtarief: www.kvk.nl/uurtarief

FINANCIEEL PLAN

- Financier de start van je bedrijf: www.kvk.nl/financieringstart
- Geldboek voor ondernemers: www.kvk.nl/geldboek
- Geldzaken voor starters: www.kvk.nl/geldzakenstarters
- Win financieel advies in bij een accountant of boekhouder: www.nba.nl en www.noab.nl

FINANCIERINGSVORMEN

- Alles over crowdfunding: www.kvk.nl/crowdfunding
- Past crowdfunding of Business Angels bij mij? Doe de scan! www.kvk.nl/scans
- Microkrediet, iets voor mij? www.kvk.nl/microkrediet
- Bezoek de Week van de Financiering: www.kvk.nl/evenementen
- Vragen over financiering? Bel de financieringsdesk: www.kvk.nl/financieringsdesk

OFFERTE EN FACTUUR

- Hoe maak ik een offerte? www.kvk.nl/offerte
- Download voorbeeldofferte: www.kvk.nl/voorbeeldofferte
- Hoe maak ik een factuur? www.kvk.nl/factuur
- Download voorbeeldfactuur: www.kvk.nl/voorbeeldfactuur

Administratie & belastingen

ADMINISTRATIE

- Aandachtspunten: www.kvk.nl/administratie
- Zo houd je je uren bij: www.kvk.nl/urenadministratie
- Webinar 'Sturen op cijfers: grip op je financiën': www.ondernemersplein.nl/onlineleeren

BELASTINGEN

- Specifieke informatie voor zzp'ers tref je aan op: www.belastingdienst.nl/zzp
- Handige tips voor je aangiftes: www.belastingdienst.nl/aangiftehulp
- Btw, belastingaangifte voor ondernemers: www.kvk.nl/aangiftebtw
- Webinar 'Parttime ondernemen: Belastingen regelen': www.ondernemersplein.nl/onlineleeren

BELASTINGVOORDELEN

- Heb je recht op aftrekposten voor de inkomstenbelasting? Doe de ondernemerscheck van de Belastingdienst op: www.belastingdienst.nl/ondernemerscheck
- Download het Handboek voor ondernemen: www.belastingdienst.nl/starters
- Seminar 'Goede start met de Belastingdienst': www.ondernemersplein.nl/goedestart

Video's & webinars

Op ons YouTube-kanaal vind je video's over de onderwerpen uit deze checklist. www.kvk.nl/youtube en www.ondernemersplein.nl/onlineleeren

KVK Nieuws

Wil je op de hoogte blijven van zakelijk nieuws? Abonneer je dan op een van onze nieuwsbrieven: www.kvk.nl/nieuwsbrieven

Wetten & regels

HANDELSNAAM, MERK EN DOMEINNAAM

- De belangrijkste feiten en fabels over je handelsnaam: www.kvk.nl/handelsnaam
- Je bedrijfsnaam als domeinnaam: www.sidn.nl
- Bedrijfsnaam als merknaam? Dan is www.boip.int een prima startpunt over merkenrecht.

VERZEKERINGEN

- Zoek uit welke verzekeringen je voor jouw beroep of bedrijf nodig hebt via www.kvk.nl/verzekeringen en www.verzekerenvoorzelfstandigen.nl
- Been gebroken of langdurig ziek? Overweeg een financieel vangnet bij ziekte: www.kvk.nl/arbeidsongeschiktheidsverzekering

PENSIOEN

- Als zzp'er pensioen opbouwen: www.kvk.nl/pensioenzzp
- Heb je al pensioen opgebouwd? www.mijnpensioenoverzicht.nl

ONDERNEMERSRISICO / ALGEMENE VOORWAARDEN

- Check jouw risico's als zzp'er: www.kvk.nl/zzpscan
- Stel leverings- en betalingsvoorwaarden op: www.kvk.nl/algemenevoorwaarden

VERGUNNINGEN

- Overzicht verplichtingen en specifieke branches: www.kvk.nl/verplichtingenbranche
- Vergunningen: www.kvk.nl/vergunningen

SAMENWERKEN MET ANDERE ONDERNEMERS/ZZP'ERS

- Samenwerken, de meestgestelde vragen: www.kvk.nl/samenwerken
- Webinar, samenwerken met andere zzp'ers: www.ondernemersplein.nl/onlineleeren

FRAUDE

- Alles over het voorkomen en herkennen van fraude: www.kvk.nl/advies-en-informatie/fraude

Meer informatie: KVK helpt je verder

De KVK voorziet je van informatie en inspiratie om succesvol je eigen bedrijf te runnen. Van (online)evenementen en webinars tot apps. Een kleine selectie.

Informatie op maat

Wat komt er allemaal kijken bij ondernemerschap? De KVK biedt informatie om je bedrijf tot een succes te maken: www.kvk.nl/start of www.kvk.nl/zzp

KVK Connect

KVK Connect is een app speciaal voor zzp'ers. De app is de perfecte manier om in contact te komen met andere zzp'ers en met opdrachtgevers. Vergelijk jezelf met gelijksoortige ondernemers en ontvang nieuwsberichten toegespitst op jouw situatie: www.kvk.nl/kvkconnect

KVK Nieuws

Blijf op de hoogte van actuele ontwikkelingen met de digitale nieuwsbrieven. Meld je aan via: www.kvk.nl/nieuwsbrieven

Stel je vraag

Wil je sparren met een adviseur op het gebied van starten, groei, financiering, handel met het buitenland, innovatie of veilig

zakendoen? Bel 088 585 15 85, stel je vraag via onze sociale media of stel je vraag online: www.kvk.nl/vraag

Webinars

Een webinar is een onlinebijeenkomst waar je meer informatie krijgt over bijvoorbeeld hoe je als zzp'er aan klanten komt of hoe je financiering voor je bedrijf regelt: www.ondernemersplein.nl/onlinelezen

Evenementen

In een dag(deel) geïnformeerd en geïnspireerd worden? Bijvoorbeeld tijdens de KVK Startersdag, Succesvol zzp'en, MKB Innovatie Top 100, Week van de Financiering of Road2-bijeenkomsten. Raadpleeg de data en locaties op: www.kvk.nl/evenementen

Video's

Tips voor succesvol ondernemen vind je ook op ons YouTube-kanaal: www.kvk.nl/youtube

Handelsregister

Download de KVK Handelsregister-app. Hiermee krijg je direct toegang tot het Handelsregister: www.kvk.nl/apphandelsregister

Wijzigingsformulier

Wil je je ondernemings- en vestigingsgegevens wijzigen? Dat kan makkelijk online via: www.kvk.nl/wijzigen

Colofon

STARTERSmagazine is een uitgave van de Kamer van Koophandel, Sint Jacobsstraat 300, 3511 BT Utrecht. T: 088 585 15 85

Projectteam Kamer van Koophandel: Joop Dahlmans, Willeke Leensma, Mariëtte van Luttervelt, Chantal Gerritsen, Margreet Niemanns-verdriet

Concept en realisatie: Head Office NL, part of Sanoma Postbus 1782, 2130 JD Hoofddorp, T: 088 689 99 00, W: HeadOffice.nl

Aan dit magazine werkten mee: Henne van Amelsvoort, Sabina Bles, Menno de Boer, Peter Arno Broer, Yvonne Dudock (contentmanager), Xander Elink Schuurman (artdirector) Wilma van Hoefflaken, Martijn Lentz, Joost van Lierop, NFR, Sergej Schuurman, Gè Sletterink, Elle Smolders, Joy Storimans

Hoewel de KVK zorgvuldigheid in acht neemt bij het samenstellen van het Startersmagazine en daarbij gebruikmaakt van hyperlinks van derden en/of advertenties, kan de KVK niet instaan voor de juistheid, volledigheid en actualiteit van de geboden informatie. Wanneer de KVK verwijst naar hyperlinks van derden en/of advertenties betekent dit niet dat de op deze hyperlinks van derden en/of advertenties door de KVK worden aanbevolen. De KVK wijst iedere aansprakelijkheid ten aanzien van de juistheid, volledigheid, actualiteit van de geboden informatie en/of het gebruik van de bovengenoemde hyperlinks en advertenties uitdrukkelijk van de hand. ©Niets uit deze uitgave mag op welke wijze dan ook worden vervaardigd zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever en auteursrechtbehoudende(n).

[@kvk_nl](https://twitter.com/kvk_nl)

www.kvk.nl/youtube

facebook.com/kamervanakoophandel

linkedin.com/company/kamer-van-koophandel

KVK