

Handige tips & informatie

voor je eigen bedrijf



KVK STARTERSMAGAZINE 2021

Voor pas gestarte ondernemers en zzp'ers

KVK

Jouw ondernemersdroom komt uit

Allereerst een compliment! Een eigen bedrijf beginnen getuigt van lef en moed. Je hebt de eerste stap durven nemen naar de realisatie van je ondernemersdroom.

Door te ondernemen kun je veel bereiken: het geeft je flexibiliteit en zelfstandigheid én de vrijheid om het op jouw manier te doen. Maar als ondernemer bewandel je niet altijd de gemakkelijkste weg. Zakelijk en privé lopen vaak door elkaar heen, een eigen bedrijf betekent het nemen van verantwoordelijkheid en mogelijk krijg je te maken met tegenslagen. Ondernemerseigenschappen als creativiteit, aanpassings- en doorzettingsvermogen komen dan goed van pas.



Een misvatting over ondernemen is dat je alles moet weten en zelf moet kunnen. Dat lijkt misschien zo bij succesvolle ondernemers, maar zij weten vooral waar zij zelf goed in zijn en waar ze hulp van anderen bij nodig hebben. Dat geldt ook voor jou als startende ondernemer. In dit Startersmagazine vind je antwoorden op uiteenlopende vragen als: hoe ziet een factuur eruit? Wat doe je aan marketing? Kunnen je klanten je wel vinden? En als je, nu of in de toekomst, ergens vastloopt, vraag dan gerust om hulp. Aan je partner. Aan andere ondernemers. Of aan KVK. Bij KVK werken ruim 200 adviseurs die voor je klaarstaan met informatie, praktische tools en persoonlijk advies. Heb je een vraag, bel dan gratis 0800 21 17 of kijk op [KVK.nl/starten](https://www.kvk.nl/starten)

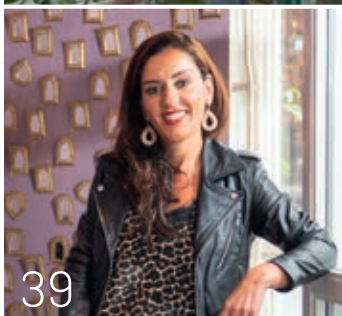
Ik wens je heel veel succes met ondernemen!

Martijn Lentz, Coördinator Startende Ondernemers, KVK



Scan de code om dit magazine online te lezen.

Inhoud



Klanten vinden, klanten binden

Acquisitie	4
Netwerken	5
Onlinemarketing	7
Social media	9
Ondernemer aan het woord	10

Inkomsten & zo

Je uurtarief	11
Businessplan	13
Financiering	14
De offerte	16
De factuur	17
Ondernemer aan het woord	18

Administratie & belastingen

Administratie	19
Belastingen	21
Belastingvoordelen	22
Ondernemer aan het woord	23

Wetten & regels

Bedrijfsnaam, merk en domeinnaam	24
Verzekeringen	26
Algemene voorwaarden	28
Parttime ondernemen	29
Samenwerken	30
Ondernemer aan het woord	31

En verder

Een laatste check	32
Meer informatie	34

Acquisitie: durf te kiezen

Startende ondernemers zijn soms bang om kansen te missen. Dus zeggen ze ja tegen alles en iedereen. Geloofwaardig? Nee. De belangrijkste acquisitieles: zorg voor een duidelijke focus!

Weet wie je doelgroep is en richt je alleen op klanten die je echt kunt helpen. Beperk je ook tot datgene waar je in uitblinkt. Hoe duidelijker je aangeeft wat je doet en welk probleem je daarmee oplost, hoe groter de kans dat een klant interesse toont. Blijf bij het benaderen van potentiële klanten wel altijd jezelf en laat vooral je passie spreken.

Klantenverhalen

Hoe goed jouw acquisitieverhaal ook is, men vertrouwt het meest op ervaringen van andere klanten. Hoe beoordelen zij je product of dienst? Verzamel dus reviews op je website. Ben je net



gestart en heb je nog geen klanten? Laat je product of dienst dan (gratis) testen en vraag om feedback.

Platforms

Via welke kanalen kun je het best nieuwe klanten bereiken? Belangrijk zijn je eigen netwerk, promotie, (online)marketingactiviteiten, maar ook online-marktplaatsen. Op deze onlineplatforms vinden vooral zzp'ers en opdrachtgevers elkaar.

Klanten binden

Veel ondernemers investeren in het vinden van nieuwe klanten, maar vergeet je bestaande klanten niet. Zij zijn je beste ambassadeur! 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

- Versterk je verkoopverhaal met bijpassende onlinepositionering via social media, blogs en nieuwsbrieven: [KVK.nl/acquisitiemethoden](https://www.kvk.nl/acquisitiemethoden)
- Praktische tips voor klanten vinden en binden: [KVK.nl/klantgerichtondernemen](https://www.kvk.nl/klantgerichtondernemen)

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.

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

Online netwerken via LinkedIn

Maak bij het netwerken ook slim gebruik van de digitale netwerkmogelijkheden. Zo biedt LinkedIn je de mogelijkheid om op functies en competenties te zoeken. Je ziet dan meteen of de mensen die je wilt leren kennen *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

“Netwerken gaat over het aangaan van langdurige relaties”



“Kies het netwerk dat bij je past”

Alexandra Bone van slimlife.nl:

“Toen ik in 2018 als gewichtsconsulent met Slim Life begon, moest ik mijn netwerk nog helemaal opbouwen. Ik bezocht verschillende netwerkgroepen om uit te zoeken wat het beste bij mij paste. Dat werd het zakelijk ontbijtnetwerk *Half-Acht* en *Entre Femmes*, een groep gedreven vrouwelijke ondernemers. En ga je pitchen? Bereid dit goed voor en bedenk wat je eruit wilt halen. Netwerken is zoveel meer dan klanten scoren. Naast aanbevelingen en nieuwe klanten levert het me ook inspiratie, ideeën en soms een hart onder de riem op!”

kunnen. Als je op die manier je meerwaarde 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 wie je bent.

Tips

- Kies het netwerk dat bij je past en blijf in contact met je netwerk.
- Help de ander, wees attent en kom afspraken na.
- Meer informatie: [KVK.nl/netwerken](https://www.kvk.nl/netwerken)

Onlinemarketing

“Denk altijd vanuit de klant”

Online speelt tegenwoordig een belangrijke rol in het vinden van potentiële klanten en dit heeft door het COVID-19 virus een enorme (permanente) boost gekregen. Maar hoe laat je jouw doelgroep weten dat jij er bent, wat je te bieden hebt en waarom ze bij jou moeten zijn? Onlinemarketingspecialist Rémon van der Velde van daar-om.nl praat je bij.

Propositie

“Om jezelf zo goed mogelijk online te presenteren, is het wijs om eerst te bedenken wie je bent als bedrijf, hoe jij jezelf onderscheidt en neer wilt zetten. Weet van jezelf waarom een potentiële klant juist jouw product of dienst moet afnemen en vertel wat je anders maakt dan al die anderen.”

Website

“Het is fijn dat een website er mooi en gelijk uitziet, maar uiteindelijk gaat het om het doel. Meestal wil

je van bezoekers kopers maken. Dus wanneer iemand jouw site bezoekt, moet meteen duidelijk zijn waar deze voor staat. Een potentiële klant zoekt vanuit een behoefte. Jouw site is er om die behoefte te bevestigen.”

Campagne

“Om nieuwe klanten naar je website te krijgen, wil je goed vindbaar zijn in zoekmachines. Zoekmachineoptimalisatie (SEO) en online advertising (SEA) kunnen daarbij helpen. Bedenk wel dat dit een vak apart is. Daarbij is vooral relevante content belangrijk én dat deze content de vragen van bezoekers beantwoordt. Wanneer bovenstaande factoren – propositie, website en campagne (PxWxC) – afgestemd zijn op de behoefte van de bezoeker behaal je online succes.”

“Een potentiële klant zoekt vanuit een behoefte”



Verwachtingen moeten kloppen

“Wat online vaak vergeten wordt, is de behoefte van de klant. Denk daarom altijd vanuit de bezoeker. Waar is hij naar op zoek en welke middelen kan je als bedrijf inzetten om hier naadloos op in te spelen. In de transparante onlinewereld waarin bezoekers vaak veel keuze hebben, is het ook belangrijk om de behoefte van de bezoeker te bevestigen. Dit kan bijvoorbeeld met reviews of klantcases. Je klanten die bevestigen dat hun behoefte is vervuld door jouw bedrijf, is de beste reclame die je kunt hebben!”

Meet je resultaten door

“Wat ik persoonlijk het allerbelangrijkste vind, is om de effectiviteit van je PxWxC door te meten. Je kunt je online successen gericht verbeteren met gratis statistiekprogramma's als bijvoorbeeld Google Analytics. Dit doe je door je resultaten door

te meten, te interpreteren en juist te vertalen naar concrete acties. Bovenstaande punten vragen naast een hoop creativiteit vaak ook een stukje technische kennis. Kom je er zelf niet uit, vraag dan hulp van een professional.”

Tips

- Bedenk wat jouw dienst of product uniek maakt: waarom kopen je klanten bij jou?
- Wat zijn de uitdagingen van je klanten? Speel hierop in en communiceer hierover via bijvoorbeeld social media, blogs of nieuwsbrieven.
- Maak met dit stappenplan de juiste keuzes voor de onlinemarketing van je bedrijf: [KVK.nl/onlinemarketingplan](https://www.kvk.nl/onlinemarketingplan)

Laat social media voor je werken!

Hoewel een privéleven zonder social media als Instagram en Facebook bijna ondenkbaar is, kunnen ze voor jou als startende ondernemer nog lastig zijn. Met deze tips zet je social media zakelijk in.

Als starter wil je natuurlijk zoveel mogelijk potentiële klanten laten weten dat je bestaat en wat je te bieden hebt. Social media helpen je daarbij. Ook al ben je geen geboren onlinemediaspecialist, deze tips helpen je op weg.



Goed om te weten!

- Bedenk op welke social media je doelgroep zich bevindt en focus je op die kanalen.
- Verschillende social media hebben ook een zakelijke variant. Hiermee scheid je privé en zakelijk, heb je inzicht in statistieken, kun je adverteren en kun je meer informatie over je bedrijf kwijt.
- Er zijn diverse tools om je social media te managen. Je kunt hiermee meerdere accounts tegelijk beheren, je posts vooraf inplannen en statistieken inzien.
- Met een betaalde campagne genereer je meer naamsbekendheid of leads. Het is relatief goedkoop en je kunt er heel gericht een doelgroep mee segmenteren.
- Welke social media passen bij jouw product of dienst? Adverteren voor een webshop vraagt een ander kanaal dan het promoten van portretfotografie.
- Bepaal met welk doel je social media wilt inzetten. Denk aan naamsbekendheid, groter bereik, conversie of meer bezoekers naar je site.
- Bedenk ook dat alles wat je post voor iedereen zichtbaar is. Het opbouwen van een reputatie is er een van de lange adem. Terwijl je juist met één verkeerde post alles weer teniet kan doen!
- Uiteindelijk is het een kwestie van doen. Wil je dat social media echt voor je gaan werken? Ga eens langs bij socialmediacafés en sluit je aan bij netwerken van (online) marketeers.

Wil je meer weten over hoe je social media inzet?
[KVK.nl/klantcontactsocialmedia](https://www.kvk.nl/klantcontactsocialmedia)

“Zichtbaar zijn op social media”



“In 2017 ben ik begonnen met Spot, een bedrijf dat high-end vergaderlocaties verhuurt in 4 Amsterdamse grachtenpanden. Omdat je als ondernemer moet durven vernieuwen, run ik nu ook een tweede bedrijf. Met C.Academy verzorg ik Instagramcursussen over ondernemen, branding en productiviteit. Ten slotte ben ik influencer op Instagram: als @celinecharlotte vlog ik over mijn leven en geef ik tips over lifestyle, mindset, zelfontwikkeling en business. Dat doe ik open, eerlijk en authentiek. Ik deel mijn successen, maar ook mijn twijfels en onzekerheden om anderen te inspireren. En ja, dat loont: na één jaar had ik 6.000 cursisten en 23K volgers. Wat ik heel belangrijk vind, is dat je als ondernemer op sociale media zichtbaar bent. Zo creëer je een hechte onlinegemeenschap en vind je de klant die bij jou past.”



Bekijk de video ‘Ga op zoek naar klanten’ op KVK.nl/stappenplan

Je uurtarief bepalen

Het uurtarief is de basis van jouw omzet en inkomen. Maar het is meer dan dat: het speelt ook een belangrijke rol in het bepalen van je marktwaarde. Hoe bereken je 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. Een goed en gezond uurtarief stelt je in staat aan alle zakelijke en persoonlijke financiële verplichtingen te voldoen. Maak daarom 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 voorschieten. Het apart noteren van de bedragen in- en exclusief btw geeft een beter inzicht. In ons voorbeeld is de zzp'er alleenverdiener.

Stap 1: Zakelijke kosten

Startende ondernemers kunnen naast vaste en variabele kosten ook investeringen hebben, zoals de aanschaf van een bureau, gereedschap, auto of 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. Is de investering boven de € 450 per aanschaf exclusief btw, dan ga je hierop afschrijven. De post 'zakelijke verzekeringen' bevat onder andere een aansprakelijkheidsverzekering, rechtsbijstand

en vergoeding bij 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 (kilometervergoeding)	€	3.000
Rentekosten	€	1.350
Afschrijvingskosten	€	3.800
Zakelijke verzekeringen	€	500
Totaal zakelijke kosten per jaar	€	11.150

Stap 2: Benodigd ondernemersinkomen

Boven op de zakelijke kosten komen alle vaste en variabele lasten voor je privésituatie. Dus huur of hypotheek, gas, water en licht, internet, privéverzekeringen, kleding, zorgkosten, verjaardagen en 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 vakantiegeld = € 22.680. Daar komt de inkomstenbelasting bovenop. Over de eerste € 68.507 betaal je 37,1% over het meerdere betaal je 49,5%. Het bedrag waarover je inkomstenbelasting moet betalen, wordt lager wanneer je gebruik kunt maken van de zelfstandigenaftrek, startersaftrek en mkb-winstvrijstelling. Van het berekende belastingbedrag mag je de heffingskortingen nog aftrekken. Welke je kunt gebruiken, is afhankelijk van je persoonlijke situatie. Houd in het eerste jaar rekening met circa 30% inkomstenbelasting (€ 10.590 in dit voorbeeld). Behalve inkomstenbelasting betaal je als zelfstandig ondernemer ook 5,75% inkomensafhankelijke bijdrage zorgverzekering over maximaal € 58.311 van je belastbare winst uit onderneming (voorgestelde tarieven 2021).

Benodigd privé-inkomen + vakantie	€ 22.680	(64,25%)
Inkomstenbelasting (indicatie)	€ 10.590	(30%)
Inkomensafhankelijke bijdrage zorgverzekering	€ 2.030	(5,75%)
Benodigde brutobedrijfsresultaat	€ 35.300	(100%)

Stap 3: Benodigde omzet

Inkomen en zakelijke kosten maken samen een benodigde omzet van € 46.450. Die omzet haal je door het aantal uren dat je bij je klant in rekening brengt 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	€ 35.300
Zakelijke kosten	€ 11.150
Benodigde omzet	€ 46.450

Stap 4: 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 je werkzaamheden, maar gemiddeld besteden startende ondernemers de helft van de tijd aan andere activiteiten als (online) netwerken, administratie, cursussen, reistijd, inkoop en acquisitie. Met een vijfdaagse werkweek zitten er 260 werkdagen in het jaar. Na aftrek van 30 vakantie- en feestdagen blijven er 230 dagen over. Bij een werkdag van 8 uur is dat 1.840 uur, de helft daarvan is 920 uur. Voor een omzet van € 46.450 moet je dus minimaal € 51 per uur rekenen om de noodzakelijke kosten te dekken.

Tip: Vindt jouw potentiële klant het uurtarief te hoog? Een projectprijs afspreken is ook een optie.

Benodigde omzet	€ 46.450
Declarabele uren (50% van 1.840 uur)	920 uur
Minimaal uurtarief (excl. btw)	€ 51
Let op: hier moet je de btw nog bij optellen!	

(tarief afgerond in jouw voordeel)

Meer informatie: Bekijk de video 'Hoe bepaal ik mijn uurtarief?' op [KVK.nl/uurtarief](https://www.kvk.nl/uurtarief)

Businessplan: weten waar je staat

Waarom komen klanten naar jou? Wat maakt je product of dienst anders dan dat van de concurrent? Het zijn vragen waar elke startende ondernemer een antwoord op wil hebben. Een goed businessplan helpt je daarbij.

“Beginnende ondernemers zien soms op tegen het maken van een businessplan,” zegt KVK-adviseur Andrée Tankink. “Met het Business Model Canvas is dat niet zo ingewikkeld. En je hebt er echt wat aan. Ik zie ondernemers die vooraf goed over hun bedrijf hebben nagedacht vaak een voortvarende start maken.”

Uniek

In het Business Model Canvas komen alle aspecten aan bod die voor jou als ondernemer van belang zijn: van je organisatie en wat je uniek maakt tot de kosten en de opbrengsten. De klant staat daarbij voorop. Waar wordt hij blij van?

En via welke kanalen vindt hij jouw bedrijf?

In een goed businessplan staan uiteraard ook cijfers. Wat heb je nodig aan hulpbronnen om je product of dienst op de markt te brengen? En wat verwacht je aan inkomstenstromen?

Wat eveneens in elk businessplan thuishoort, is samenwerking. Ook als zzp'er werk je met anderen samen. Dat kunnen opdrachtgevers en leveranciers zijn, maar ook andere partijen. Kies je voor

strategische samenwerking met een of meer ondernemers, dan bereik je vaak meer klanten en deel je risico's.

Vragen en antwoorden

Het Business Model Canvas bestaat uit 9 vragen die visueel over aparte vakken zijn verdeeld. Je kunt er met memo's antwoorden op plakken. “Dat werkt heel prettig,” zegt Andrée. “Aan de hand van de vragen en antwoorden weet je waar jouw bedrijf staat. En dat is wat elke ondernemer wil weten.”

Meer uitleg vind je op:

[KVK.nl/businessmodelcanvas](https://www.kvk.nl/businessmodelcanvas)

“Aan de hand van de vragen en antwoorden weet je waar jouw bedrijf staat”

Financier je start

“Start je een bedrijf, dan heb je wellicht kapitaal nodig,” vertelt KVK-adviseur Marty Zanen. “Zet alles op een rij in je financiële plan en uit je investeringsbegroting rolt het bedrag dat je nodig hebt. Spaargeld helpt je op weg. En vul dit eventueel aan met andere financieringsvormen.”

Spaargeld en lenen van familie en vrienden

Gebruik je spaargeld voor je bedrijf? Investeer dan niet alles, maar houd een deel achter de hand voor noodgevallen. Voor extra financiering kun je eventueel bij familie of vrienden aankloppen. “Leg je afspraken over terugbetaling en rente vast in een contract. Zo voorkom je onduidelijkheid achteraf. Als je geld leent zonder tussenkomst van een bank, spreken we van een onderhandse lening.”

Bank

Een banklening is traditioneel het eerste waar je aan denkt bij de financiering van je bedrijf. Banken letten op een goede financiële onderbouwing en kijken of jij in staat bent om de lening terug te betalen. Het is belangrijk dat je als starter zelf ook bereid bent financieel risico te lopen en eigen geld te investeren. Hiermee toon je aan dat je gelooft in je bedrijf.”

Microkrediet

Heb je een lening nodig tot € 50.000? Qredits verstrekkt microkredieten zonder winstgoetmerk en is

bedoeld voor ‘kleine’ leningen aan ondernemers. Daarnaast kun je een flexkrediet van maximaal € 25.000 aanvragen, een soort rekening-courant. Voor leningen tot maximaal € 250.000 is er het MKB-krediet. “Qredits helpt ondernemers trouwens ook met coaching en training.”

Crowdfunding

Met crowdfunding vraag je letterlijk financiering bij ‘the crowd’. Een groep mensen financiert jouw plannen op basis van een presentatie via een crowdfundingplatform. Crowdfunding is interessant als je een goed netwerk hebt en campagne via social media wilt voeren. Een origineel product of plan trekt potentiële investeerders over de streep.

Leasing

Wil jij een bedrijfsmiddel financieren zoals een auto of een machine? Dan is leasing een veelvoorkomende financieringsvorm. Bij operational lease ‘huur’ je het bedrijfsmiddel en ben je geen eigenaar. Bij financial lease word je eigenaar van het bedrijfsmiddel en betaal je aflossing en rente.



“Een spaarpotje en hulp van goede vriend”

Bastiaan Rexwinkel van t-rextransport.nl:

“Na jaren een kantoorbaan in de transport-logistiek kwam ik in de WW en was ik toe aan een carrièreswitch. Met een scholingsvouché van UWV haalde ik mijn vrachtwagenrijbewijs en startte ik mijn eigen transportbedrijf. De tweedehandsvrachtwagen met tweejarig leasecontract kwam er mede dankzij een lening van een goede vriend. Ook had ik zelf flink gespaard. Ik heb veel gehad aan mijn adviseur bij UWV. Met zijn advies kon ik mijn financiële plaatje zo verstandig mogelijk inrichten.”

Business angels

Start je een besloten vennootschap (bv) en heb je meer dan € 50.000 nodig? Denk eens aan financiering via een business angel. Een business angel is een privépersoon of ondernemer en krijgt een aandeel in jouw bv. Hij brengt zijn kennis en ervaring mee. Een business angel heeft een adviserende rol en kan zijn netwerk voor je inzetten.

Kredietunies

Een andere financieringsmogelijkheid is een kredietunie; een groep van ondernemers die starters in een specifieke branche of regio financiert. “Als starter sluit je je aan bij zo’n kredietunie en krijg je krediet en coaching.”

Bbz

Bbz (Besluit bijstandsverlening zelfstandigen) is bedoeld voor starters met een bijstandsuitkering of een aflopende WW-uitkering. De gemeente zorgt voor begeleiding bij je start. Via Bbz is het mogelijk om een lening te krijgen en een aanvullende uitkering voor je levensonderhoud voor maximaal 3 jaar.

Subsidies en overheidsregelingen

Er zijn geen algemene subsidies voor startende ondernemers. Wel zijn er subsidies op thema’s zoals innovatie, duurzaamheid en internationaal zakendoen. Een subsidie kan een gift zijn, maar ook een fiscale regeling, krediet, garantie of borgstelling.

Tips

- Let op de verhouding tussen de looptijd en de besteding van je financiering.
Meer informatie: [KVK.nl/geldboek](https://www.kvk.nl/geldboek)
- Kijk voor meer financieringsvormen: [KVK.nl/financiering](https://www.kvk.nl/financiering)

Een goede offerte opstellen

Een offerte is een voorstel aan je potentiële klant. Je beschrijft nauwkeurig de werkzaamheden, producten, planning en je prijs. Klanten vragen vaak meerdere offertes op. Met een interessante offerte trek je de klant over de streep. Wat mag er in een goede offerte niet ontbreken?

TEKSTBUREAU HENK HERMANS

Koninklijke Trappenfabriek 'De Trede'
t.a.v. mevrouw G. Janssen
Liftweg 135
7009 ZZ Doetinchem

OFFERTE

Datum: 10 januari 2021
Projectkenmerk: 5387

Geachte mevrouw Janssen,

Naar aanleiding van de eerdere gesprekken stuur ik u graag een offerte voor het jubileumboek dat u ter gelegenheid van het 100-jarig bestaan van Koninklijke Trappenfabriek 'De Trede' wilt uitgeven.

Ons aanbod
In het jubileumboek wordt de geschiedenis van het bedrijf beschreven en worden bestuurders, opdrachtgevers en leveranciers geportretteerd. De omvang van het boek zal 70 pagina's bedragen. Onze vormgevers maken een exclusief ontwerp en onze fotografen verzorgen de 10 foto's. Daarnaast wordt gebruikgemaakt van bestaand beeldmateriaal. De oplage bedraagt 1.000 exemplaren. Voor de papiersoort is nog geen keuze gemaakt, vandaar dat in deze offerte 2 prijsindicaties zijn opgenomen. Alle teksten worden door u persoonlijk gefatteerd.

Begroting	
Tekstproductie (80 uur à € 70)	€ 5.600
Uniek ontwerp (vaste prijs)	€ 1.250
10 foto's à € 150 per foto	€ 1.500
Vormgeving (30 uur à € 60)	€ 1.800
Subtotaal	€ 10.150

Drukkosten bij een oplage van 1.000 stuks:
- Papierkwaliteit 'deluxe' € 3.000
- Papierkwaliteit 'superb' € 3.500

Alle bedragen zijn exclusief 21% btw en reiskosten (€ 0,19 p/km). De betalingstermijn is 14 dagen na factuurdatum. Deze offerte is geldig tot 30 dagen na dagtekening van deze offerte.

Ik vertrouw erop u hiermee een passend voorstel voor uw jubileumboek te doen. Heeft u nog vragen, dan hoor ik dat uiteraard graag. Ik nodig u graag uit om deze offerte getekend te retourneren aan onderstaand adres.

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

Datum: Mevrouw Janssen: Datum: Henk Hermans:

Bijlage: algemene voorwaarden Tekstbureau Henk Hermans

Vestdijk 101-a • 8861 BM Harlingen • T 06 1234 5678
info@henkhermans.nl • www.henkhermans.nl • KVK 12345678
IBAN NL99 ABCD 0123 4567 89 • Btw-id NL123456789B01

Callout boxes:

- Vermeld de naam van de contactpersoon en het adres van je opdrachtgever.
- Zorg voor een dagtekening.
- 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.
- 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.
- Verstuur een offerte op briefpapier met je adres-, contact- en bankgegevens.

Download deze voorbeeldofferte:
[KVK.nl/voorbeeldofferte](https://www.kvk.nl/voorbeeldofferte)

Hoe ziet je factuur eruit?

De opdracht is afgerond; tijd om je factuur te sturen. In tegenstelling tot de offerte stelt de Belastingdienst een aantal eisen aan een factuur. Wat moet er allemaal op staan? Een overzicht van de basisgegevens:

**TEKSTBUREAU
HENK HERMANS**

Koninklijke Trappenfabriek 'De Trede'
t.a.v. mevrouw G. Janssen
Liftweg 135
7009 ZZ Doetinchem

FACTUUR

Datum: 20 februari 2021
Projectkenmerk: 5387-TREDE
Betreft: jubileumboek
Factuurnummer: 20210115
Klantnummer: 20210007

• 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 een oplage van 1.000 stuks: Papierwaliteit 'deluxe'	€	3,000
• Kilometervergoeding 3x Harlingen-Doetinchem (1.140 km à € 0,19 p/km)	€	216,60
		+
Subtotaal	€	13.366,60
Btw 21%	€	2.806,99
		+
Totaal	€	16.173,59

Betaling graag binnen 14 dagen na factuurdatum onder vermelding van factuurnummer en klantnummer.

Vragen over de factuur graag schriftelijk binnen 14 dagen.

Vestdijk 101-a • 8861 BM Harlingen • T 06 1234 5678
info@henkhermans.nl • www.henkhermans.nl • KVK 12345678
IBAN NL99 ABCD 0123 4567 89 • Btw-id NL123456789B01

Callouts:

- Vermeld de naam van de contactpersoon en het adres van je opdrachtgever.
- Geef aan waar de factuur voor is: omschrijf de geleverde producten of werkzaamheden.
- Geef elke klant een uniek nummer: dat is makkelijk voor de verwerking in je administratie.
- Omschrijf de geleverde producten en werkzaamheden zo specifiek mogelijk.
- 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.
- Zorg voor een dagtekening: dat is 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 factuurnummer en klantnummer vermeld dienen te worden.
- Is de opdrachtgever het niet eens met de factuur, dan moet hij dit (liefst) schriftelijk binnen de betalings-termijn laten weten.
- Verstuur je factuur op briefpapier met je adres- en contactgegevens. Vermeld ook je KVK-, btw-identificatienummer en IBAN en bij internationale betalingen de Bank Identificatie Code (BIC).

Bekijk alle factuureisen en download het voorbeeld op: [KVK.nl/factuur](https://www.kvk.nl/factuur)

“Maak een financieel plan”

“Ieder mens heeft iets unieks, het is prachtig om dat vast te leggen. ‘Stunning pictures of extraordinary people’ noem ik dat. Sinds 2017 ben ik zelfstandig fotograaf. In het begin heb ik veel moeten investeren. Een camera natuurlijk, flitsers en batterijen. Niet één, maar twee complete sets. Zodat ik tijdens shoots niet voor verrassingen kom te staan. Vooraf heb ik een financieel plan gemaakt met daarin alle kosten helder op een rij: apparatuur, software, abonnementen, afschrijvingen etc. Die uitgaven moet je terugverdienen en het eerste jaar was aftasten. Je leert iedere dag en ik ben altijd onderweg naar beter. Superbelangrijk voor starters: zorg voor een goede buffer. Als je die hebt, kun je de beste materialen aanschaffen. Met als resultaat tevreden klanten en een hogere omzet.”

Bekijk de video ‘Maak een financieel plan en zoek uit of je financiering nodig hebt’ op [KVK.nl/stappenplan](https://www.kvk.nl/stappenplan)



Administratie: zo regel je dat!

Je administratie laat zien of je als bedrijf goed bezig bent, zeggen Jan van de Heetkamp en Harco Sok van administratiekantoor De Vries & Nell Amersfoort. En je kunt veel zelf doen.

Waarom is een goede administratie belangrijk?

“Een administratie geeft inzicht in heel veel zaken. Je ziet wat de verhouding is tussen kosten, omzet en besteedbare uren. En je kunt je eigen uurtarief onderbouwen. Maar reken jezelf niet rijk als er geld binnenkomt, want je moet reserveren voor de inkomsten- en omzetbelasting. Ook dat houdt je bij in een goede administratie.”

Hoe zet je een financiële administratie op?

“Dat kun je natuurlijk in Excel doen, maar het is beter een onlineboekhoudpakket te nemen. Dat hoeft niet duur te zijn en het voorkomt fouten. Bovendien kun je gemakkelijker je kosten bijhouden. Er zijn apps waarmee je een foto maakt van een bonnetje en die meteen invoert. Ook kun je met zo'n pakket eenvoudig facturen in eigen huisstijl opstellen. Dat staat professioneler.”

Zelf doen of uitbesteden?

“Houd je zelf je administratie bij, dan krijg je meer gevoel bij de ontwikkeling van je bedrijf. Je kunt bijvoorbeeld checken of je aan de

1.225 uur komt voor de zelfstandigen- en startersaftrek. Dat betekent niet dat een boekhouder overbodig is, integendeel! Een boekhouder of accountant kijkt of de boekhouding goed in elkaar steekt én geeft advies. Worden de brandstof- en telefoonkosten wel juist verrekend? En is er bij de inrichting van je administratie al rekening gehouden met belastingaangiften? Dat soort vragen, daar weet de boekhouder alles van.”

Zakelijke rekening of privé?

Een aparte, zakelijke bankrekening is vrijwel onmisbaar voor een ondernemer. Zo houd je niet alleen zakelijk en privéged geld gescheiden, je houdt ook overzicht over de financiële situatie van je bedrijf. En komen er regelmatige inkomsten binnen? Boek dan vanaf de zakelijke bankrekening elke maand een vast bedrag over naar je privérekening. Dan keer je jezelf salaris uit!

Hoe zit het met online boekhouden?

“Tegenwoordig gaat vrijwel alles online, ook de administratie. Bij veel banken kun je de zakelijke rekening vaak rechtstreeks koppelen aan je boekhoudpakket. Wordt een factuur betaald of betaal je zelf een rekening, dan wordt dat in beide programma’s verwerkt. Begin als starter gelijk met een onlineboekhouding, zodat alles digitaal verwerkt wordt en je klaar bent voor de toekomst.”

Regel ik dit zelf of via mijn boekhouder?

“Wil je een boekhoudpakket aanschaffen, stem dat

dan af met je boekhouder. Je schiet er weinig mee op als je een pakket in huis haalt waar de boekhouder niet in thuis is. Boekhouden is een samenspel tussen de klant en de boekhouder, met elkaar kom je tot de juiste keuze.”

Hoe ga je om met debiteurenrisico?

“Wacht niet met het versturen van je facturen. Is de opdracht uitgevoerd, stuur dan een dag later de factuur. Dat is heel normaal. Als de betaling uitblijft, stuur je een herinnering en daarna een aanmaning. Vaak is de klant zo’n betaling gewoon vergeten en is het wel zo prettig als hij snel een herinnering krijgt.”



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 boven op 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. Van kosten die je maakt voor je bedrijf kun je

de btw terugvragen. Het verschil moet je aan de Belastingdienst afdragen. 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 zakelijke kosten aftrekken. Wel geldt er een bijtelling, een percentage van de catalogusprijs. Dit bedrag wordt bij je inkomen geteld en hier betaal je inkomstenbelasting over. 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:

- belastingdienst.nl/starters
- belastingdienst.nl/auto
- KVK.nl/belastingenstarters

Belastingvoordelen voor ondernemers

Mis ze niet!

Eén ding is zeker: als ondernemer moet je belasting betalen. Maar er zijn ook belastingvoordelen voor ondernemers. En die kunnen je een flinke besparing opleveren. De 4 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, je ondernemersrisico en de continuïteit van je bedrijf. Je kunt dit checken op belastingdienst.nl/ondernemerscheck. Voor de zelfstandigen- en startersaftrek geldt dat je moet voldoen aan het uren criterium: per kalenderjaar moet je 1.225 uren aan of voor je onderneming hebben gewerkt.

2. Onkosten

De kosten die je maakt voor je onderneming mag je aftrekken. Bijvoorbeeld 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, zoals je rijbewijs halen, zijn de kosten niet of gedeeltelijk aftrekbaar. Bewaar bonnetjes en facturen goed, zodat je kunt aantonen dat je kosten hebt gemaakt.

3. Kleineondernemersregeling (KOR)

Als ondernemer draag je btw af aan de Belastingdienst over goederen en diensten die je verkoopt aan klanten. Hiervoor verzend je facturen en doe je elk kwartaal btw-aangifte. Is je omzet per kalenderjaar lager dan € 20.000? Dan is de kleine-ondernemersregeling wellicht iets voor je. Je krijgt dan een vrijstelling van je btw-aangifte en hebt minder administratieve verplichtingen. Kijk op belastingdienst.nl/starters of deze regeling voor jou interessant is en hoe je hiervoor kunt aanmelden.

4. Oudedagsreserve

Met de oudedagsreserve zet je een deel van de bedrijfswinst (in 2020: 9,44%, tot een maximum van € 9.218) opzij voor je pensioen. Dit bedrag mag je van de winst aftrekken waardoor je minder inkomstenbelasting betaalt. Pas als je met pensioen gaat en het geld opneemt, betaal je belasting. De belangrijkste voorwaarden voor de oudedagsreserve zijn: je bent ondernemer voor de inkomstenbelasting, je besteedt minimaal 1.225 uren per jaar aan je onderneming en je hebt de AOW-leeftijd nog niet bereikt.

“Spreek regelmatig af met je boekhouder”



“Sinds april 2017 run ik Mr Salad, een saladebar en cateringbedrijf in hartje Rotterdam. Via social media en ouderwets flyeren in de buurt laten we flink van ons horen. Dat werkt perfect. Mijn administratie en belastingzaken besteed ik in zijn geheel uit, zo blijft mijn focus op het bedrijf. Alles verloopt trouwens digitaal. Via een app op mijn telefoon digitaliseer ik bonnen en maandelijks upload ik facturen via een website. Wat ik ook maandelijks doe, is met mijn boekhouder afspreken. Zo ken ik de actuele financiële situatie en weet ik of ik moet bijsturen. Hij is echt mijn vertrouwenspersoon. Superbelangrijk dus dat je een boekhouder kiest waar jij je goed bij voelt en die een passend pakket voor je heeft. Zo kom je niet voor verrassingen te staan!”

Bekijk de video 'Marcel spart regelmatig met zijn boekhouder' op [KVK.nl/administratie](https://www.kvk.nl/administratie)

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 (ook wel handelsnaam genoemd) heb je waarschijnlijk rekening gehouden met een aantal marketing-technische 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 bedrijfsnaam

Bij de inschrijving van je bedrijf in het Handelsregister van KVK moet je je bedrijfsnaam 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 bedrijfsnaam 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.

Bedrijfsnaam en franchise?

Je bedrijfsnaam kun je altijd wijzigen. Of er één toevoegen, bijvoorbeeld omdat je meerdere diensten aanbiedt. Je kunt bovendien ook anderen toestemming verlenen om jouw bedrijfsnaam te gebruiken, bijvoorbeeld bij een franchiseonderneming. Dit doe je met behulp van een franchisecontract. Een franchisenemer kan dan tegen betaling gebruikmaken van jouw bedrijfsnaam.

Sterk met een merk

Je bedrijfsnaam is beschermd door het gebruik ervan, maar die bescherming 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 (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 domeinnaam

Als je op internet actief wilt zijn, heb je ook een domeinnaam nodig. Een domeinnaam registreer je via een overeenkomst met Stichting Internet

“Nu ook Luwia Yoghurt”

Hande Macit, eigenaar Luwia.nl:

“Samen met mijn broer Kerem maak ik slowfoodyoghurt van melk van Rotterdamse grasgevoerde koeien. Luwia betekent People of Light, vernoemd naar de oude Anatolische stam Luwians. Volgens de overleveringsverhalen een van de eerste zuivelmakers ter wereld. Onlangs hebben we ook Luwia Yoghurt – heel gemakkelijk online – vastgelegd als tweede handelsnaam. Zo kunnen we ons nog meer onderscheiden als ambachtelijk kwaliteitsproduct!”

Domeinregistratie Nederland (sidn.nl) en in principe geldt: wie het eerst komt, het eerst maalt. In tegenstelling tot een merk- of bedrijfsnaam, is een domeinnaam géén intellectueel eigendom en dus niet beschermd, tenzij je de naam als merk hebt geregistreerd. Heb je een naam bedacht? Check dan of deze niet als handelsnaam of merk is geregistreerd. Is dit niet het geval? Registreer dan alvast de domeinnaam voordat deze misschien al door een ander wordt geregistreerd.

Tips

- Wil je jouw bedrijfsnaam ook als domeinnaam gebruiken, controleer dan eerst bij SIDN of deze nog vrij is. Registreer je domeinnaam op tijd bij sidn.nl
- Check je bedrijfsnaam via de handelsnaamcheck: [KVK.nl/handelsnaam](https://kvk.nl/handelsnaam)



Zekerheid is soms te koop

Als ondernemer ga je risico's niet uit de weg. Maar sommige risico's kun je niet uitsluiten of vermijden. Hiervoor kun je je verzekeren.

Je stoot een kop koffie om

Verschrikt kijk je naar de koffie over de laptop 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 niet onder je privé-aansprakelijkheidsverzekering.

Je opdrachtgever is boos

De bestellingen van een webshop komen niet in het winkelmandje van de website die jij hebt gebouwd. De klant is behoorlijk wat omzet misgelopen. Als websitebouwer word je aansprakelijk gesteld. Een beroepsaansprakelijkheidsverzekering biedt dekking tegen schadeclaims van klanten en opdrachtgevers.

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. 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.

Je wordt 67

Ook als ondernemer ga je op een dag met pensioen. Dan krijg je AOW, maar dat is geen vetpot. Werknemers in een vast dienstverband bouwen bijna altijd automatisch pensioen op. Als ondernemer moet je daar zelf voor zorgen wil je wat extra's naast je AOW hebben. Denk daarbij aan collectieve pensioenregelingen voor zelfstandigen. Of de Fiscale Oudedagsreserve, een vrijwillige voortzetting van pensioen als je vanuit loondienst start als zzp'er. Extra inkomen voor later kan ook via banksparen, koopsompolissen, spaargeld of aandelen. Of van alles wat.

“Ook als ondernemer
ga je op een dag met
pensioen”

AOV: verzekerd van inkomen

Wat als je door een ongeval of ziekte – tijdelijk – niet kunt werken? Immers: geen werk, geen inkomsten. Een arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV) biedt uitkomst. “Starters stellen het afsluiten van een arbeidsongeschiktheidsverzekering veelal uit,” zegt Arnoud Wennekus van aov-zzp.nl. En van uitstel komt vaak afstel.

Met een arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV) ben je verzekerd van een inkomen als je niet meer kunt werken. Daarbij bepaal jij als ondernemer wat je verzekert. Wil je dat de verzekering alleen uitkeert bij een ongeval, of ook bij ziekte? En na hoeveel maanden ziekte moet de uitkering ingaan? Hoe meer risico je zelf neemt, hoe lager de premie. “Denk er in ieder geval over na,” adviseert Arnoud. “Kom je uit loondienst, dan kun je de eerste 3 maanden zonder beperkingen een verzekering regelen bij UWV. Wacht je langer, dan bekijkt de

verzekeraar eerst je gezondheidsrisico en kan de verzekeraar met uitsluitingen komen.”

AOV voor zzp'ers verplicht

In het nieuwe pensioenakkoord is bepaald dat zzp'ers zich vanaf 2024 verplicht moeten verzekeren tegen arbeidsongeschiktheid. De plannen zijn nog volop in ontwikkeling. De premie wordt inkomensafhankelijk en fiscaal aftrekbaar. De maximale premie zal rond de 220 euro per maand liggen. Wil je tot 2024 verzekerd zijn van inkomen bij arbeidsongeschiktheid, dan kun je zelf een AOV-verzekering afsluiten. Of je aansluiten bij een schenkring (in de volksmond ook wel 'broodfonds' genoemd).



Tips

- Blijf op de hoogte van alle ontwikkelingen rondom de verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering op: KVK.nl/aov
- De 10 belangrijkste verzekeringen voor starters: KVK.nl/verzekeringen

Jouw kleine lettertjes

Algemene voorwaarden zijn bedoeld om je ondernemersrisico's te beperken. "Regel ze meteen goed. Zo voorkom je problemen achteraf," adviseert Denian Wielhouwer, algemeen directeur van MKBrecht.nl.

Geen enkele ondernemer is blij met trage betalende klanten. Maar zonder algemene voorwaarden is het lastig de klant daarop aan te spreken. "In de algemene voorwaarden neem je onder andere de betalingstermijn op. Wanneer een klant die overschrijdt, kun je daarop terugvallen," zegt Denian. Dat geldt ook



bij problemen over een product of dienst die je geleverd hebt. "Voor garanties bestaan vaak algemene wettelijke regelingen, maar juist de specifieke voorwaarden zet je in jouw algemene voorwaarden. Zo voorkom je onduidelijkheid."

Maatwerk

In feite zijn algemene voorwaarden de spelregels waar jij en je klanten/opdrachtgevers zich aan moeten houden. Naast de betalingstermijn en garantie komen ook zaken aan bod als aansprakelijkheid, levertijd, eigendomsrechten, afwikkeling van geschillen en privacy. "Algemene voorwaarden zijn altijd maatwerk. Pluk ze daarom niet van internet, maar stel ze samen met een jurist op. Zo voorkom je fouten." Om te zorgen dat klanten en opdrachtgevers weten wat jouw algemene voorwaarden inhouden, moet je ze vooraf beschikbaar stellen. Dat doe je door ze op je website te zetten of mee te sturen bij een offerte. Daarnaast kun je ze ook deponeren bij KVK of de rechtbank.

Tips

- 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.
- Vermeld op al je uitingen dat je algemene voorwaarden van toepassing zijn: [KVK.nl/algemenevoorwaarden](https://www.kvk.nl/algemenevoorwaarden)

Parttime eigen baas: de voor- en nadelen

Wil je graag voor jezelf beginnen, maar durf je je baan in loondienst nog niet op te geven? Denk dan eens aan parttime ondernemen. Een voor- en nadelencheck!

Parttime ondernemen is populair. Deeltijdbanen en internet maken het steeds makkelijker om in je vrije uurtjes je eigen bedrijf te starten. Zo kun je ervaren of het bij je past, maar ook checken of jouw dienst of product aanslaat.

Grijp je kansen

Parttime starten biedt kansen. Er zijn minder risico's, omdat je uren in loondienst een stukje financiële zekerheid geven. Bovendien biedt je baan bescherming bij arbeidsongeschiktheid, bouw je pensioen op en heb je nog steeds het recht op WW. Je hoeft daarnaast niets te overhaasten en je bouwt geleidelijk jouw klantenbestand uit. Profiteer zeker van je huidige netwerk, misschien levert het wel nieuwe klanten op. Maar: vergeet het concurrentiebeding niet!

Denk ook aan de nadelen

Bedenk dat de Belastingdienst de term parttime ondernemen niet kent. Recht op fiscaal voordeel als de zelfstandigen- en startersaftrek heb je pas

als zij je zien als ondernemer voor de inkomstenbelasting en je minimaal 1.225 uur aan je bedrijf besteedt. Houd er ook rekening mee dat een startende onderneming tijd en energie kost. Naast een baan in loondienst, zijn je uren beperkt. En hoe kijkt jouw baas naar je plannen? De zoektocht naar de juiste balans kan soms lastig zijn.

Kleineondernemersregeling

Is je omzet nog erg laag? Dan kun je voor de btw in aanmerking komen voor de kleineondernemersregeling. Zie de belastingvoordelen op pag. 28.

Verzekeringen

Besef dat wanneer je minder uren in loondienst gaat werken, je alleen voor die uren verzekerd bent. Bekijk welke verzekeringen of pensioenregeling ter aanvulling nodig zijn voor de uren die je voor je eigen bedrijf werkt. Privéverzekeringen gelden namelijk niet voor je onderneming.



Tip

Wil je weten hoe je een baan en een bedrijf combineert? [KVK.nl/parttime](https://www.kvk.nl/parttime)

Samenwerken: een kwestie van regelen

Als zzp'er creëer je door samenwerking nieuwe kansen. Denk aan grotere opdrachten, gedeelde kosten en makkelijker kennis vergaren. Volgens Alfred Griffioen van CoöperatieExpert.nl vraagt het wel om goede onderlinge afspraken.

De voordelen

Naast de gezelligheid om je heen zijn er veel voordelen om samen te werken met andere zzp'ers. Denk aan het delen van werkruimte, het slimmer inkopen van software of gezamenlijke marketing. Samen met anderen kun je grotere opdrachten aan, kun je met een scherpere prijs komen en spreid je de risico's.

De juiste match

Op zoek naar mensen met wie je wilt samenwerken? Bedenk eerst wat voor kennis of netwerk mensen moeten inbrengen. Zo kun je in je netwerk en op bijeenkomsten gericht doorvragen. Ook LinkedIn is een prima manier om mensen te benaderen.

De afspraken

Bespreek vooraf goed hoe je wilt samenwerken en welke afspraken jullie maken. Denk aan de omgang met klanten en de verdeling van opbrengsten, maar ook hoe je omgaat met tegenvallers.

Tip

Waar moet je op letten bij samenwerking met andere zzp'ers?

Bekijk [KVK.nl/samenwerken](https://www.kvk.nl/samenwerken)

De samenwerkingsvorm hangt vaak af van gezamenlijke doelen. Werk je incidenteel samen met andere zzp'ers, dan volstaat een 'overeenkomst tot opdracht'. Wordt het structureel? Dan kun je onder één naam samenwerken in een vennootschap onder firma (vof) of een maatschap. Beide rechtsvormen registreer je bij KVK. Het voordeel hiervan is dat je zelfstandig ondernemer blijft, het nadeel dat je voor elkaars acties aansprakelijk bent. Wil je de risico's binnen een samenwerking beperken? Kies dan voor een besloten vennootschap (bv) of coöperatie, die je opricht bij de notaris. De bv is bekender, de coöperatie flexibeler. Dat laatste is handig als de onderlinge verhoudingen nog kunnen wijzigen.

“Beperk je risico’s”

“In restaurant Habibi – en in onze oldtimer-foodtruck – serveren we Arabische gerechten met een twist. Ook cateren we al zo’n 8 jaar voor bedrijven en particulieren. Als horeca-onderneming hebben we te maken met wetten en regels. Mijn ondernemersrisico’s heb ik beperkt door een aantal verzekeringen af te sluiten: inboedel, brand, ongevallen, verzuim en aansprakelijkheid. Sinds 5 jaar is de allergenenwet van toepassing. Speciaal daarvoor hebben we een receptenboek samengesteld, zodat iedere medewerker precies weet welke ingrediënten er in onze gerechten zitten. Als beginnend cateraar liep ik weleens tegen problemen aan: dan kwamen er 20 mensen niet opdagen of wilden ze andere hapjes. Daarom heb ik algemene voorwaarden opgesteld: over het aantal personen, de locatie, het tijdstip, de aanbetaling. Die stuur ik standaard mee met mijn offerte. Dat scheelt een boel onduidelijkheid.”

Bekijk de video ‘Voldoe aan de wettelijke eisen’ op KVK.nl/stappenplan



Een laatste check

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

1. KLANTEN VINDEN, KLANTEN BINDEN

Acquisitie

- Meer omzet maken: [KVK.nl/marketing](https://www.kvk.nl/marketing)
- Acquisitie van klanten, zo doe je dat: [KVK.nl/acquisitiemethoden](https://www.kvk.nl/acquisitiemethoden)
- Tips voor het maken van een zakelijke website: [KVK.nl/zakelijkewebsite](https://www.kvk.nl/zakelijkewebsite)
- Wat is een geschikte locatie voor mijn bedrijf? [KVK.nl/locatiescan](https://www.kvk.nl/locatiescan)

Netwerken

- Netwerken: waarom en hoe: [KVK.nl/netwerken](https://www.kvk.nl/netwerken)
- De overtuigende elevator pitch: [KVK.nl/elevatorpitch](https://www.kvk.nl/elevatorpitch)

Onlinemarketing

- Je onlinemarketingplan in 6 stappen: [KVK.nl/onlinemarketingplan](https://www.kvk.nl/onlinemarketingplan)
- Personal branding, jij bent jouw merk: [KVK.nl/personalbranding](https://www.kvk.nl/personalbranding)
- Onbetaald hoger in zoekmachines: [KVK.nl/seo](https://www.kvk.nl/seo)
- Social media als marketingtool: [KVK.nl/socialmedia](https://www.kvk.nl/socialmedia)

2. INKOMSTEN EN ZO

Uurtarief

- Bepaal je uurtarief: [KVK.nl/uurtarief](https://www.kvk.nl/uurtarief)

Financieel plan

- Geldboek voor ondernemers: [KVK.nl/geldboek](https://www.kvk.nl/geldboek)
- Geldzaken voor starters: [KVK.nl/geldzakenstarters](https://www.kvk.nl/geldzakenstarters)
- Administratie: zelf doen of uitbesteden? [KVK.nl/administratieuitbesteden](https://www.kvk.nl/administratieuitbesteden)

Financieringsvormen

- Financier de start van je bedrijf: [KVK.nl/financieringstart](https://www.kvk.nl/financieringstart)
- Op zoek naar geld, anders dan de bank? [KVK.nl/alternatievefinanciering](https://www.kvk.nl/alternatievefinanciering)

Offerte en factuur

- Hoe maak ik een offerte? [KVK.nl/offerte](https://www.kvk.nl/offerte)
- Download voorbeeldofferte: [KVK.nl/voorbeeldofferte](https://www.kvk.nl/voorbeeldofferte)
- Hoe maak ik een factuur? [KVK.nl/factuur](https://www.kvk.nl/factuur)
- Download voorbeeldfactuur: [KVK.nl/voorbeeldfactuur](https://www.kvk.nl/voorbeeldfactuur)

3. ADMINISTRATIE EN BELASTINGEN

Administratie

- Aandachtspunten voor jouw administratie: [KVK.nl/administratie](https://www.kvk.nl/administratie)
- Zo houd je je uren bij: [KVK.nl/urenadministratie](https://www.kvk.nl/urenadministratie)
- Zakelijke rekening verplicht? [KVK.nl/zakelijkerekening](https://www.kvk.nl/zakelijkerekening)

Belastingen

- Alles over belastingen voor startende ondernemers met rekenvoorbeeld: [KVK.nl/belastingenstarters](https://www.kvk.nl/belastingenstarters)
- Btw, belastingaangifte voor ondernemers: [KVK.nl/aangiftebtw](https://www.kvk.nl/aangiftebtw)
- Kleine ondernemersregeling (KOR): iets voor jou: [KVK.nl/KOR](https://www.kvk.nl/KOR)
- Webinar 'Belastingen voor starters': ondernemersplein.kvk.nl/onlineleeren

Belastingvoordelen

- Heb je recht op aftrekposten voor de inkomstenbelasting? Doe de ondernemerscheck van de Belastingdienst op: belastingdienst.nl/ondernemerscheck
- Betaal minder belasting via aftrekposten: [KVK.nl/aftrekposten](https://www.kvk.nl/aftrekposten)
- Download het Handboek voor ondernemen: belastingdienst.nl/starters
- Webinar 'Goede start met de Belastingdienst': ondernemersplein.nl/goedestart

4. WETTEN EN REGELS

Bedrijfsnaam en intellectueel eigendom

- De belangrijkste feiten en labels over je handelsnaam: [KVK.nl/handelsnaam](https://www.kvk.nl/handelsnaam)
- Check je bedrijfsnaam als domeinnaam: [sidn.nl](https://www.sidn.nl)
- Je bedrijfsnaam als merknaam: [boip.int](https://www.boip.int)
- Kopiëren en plakken, wat zijn de regels? [KVK.nl/auteursrecht](https://www.kvk.nl/auteursrecht)

Ondernemersrisico en pensioen

- Stel leverings- en betalingsvoorwaarden op: [KVK.nl/algemenevoorwaarden](https://www.kvk.nl/algemenevoorwaarden)

- 10 belangrijke verzekeringen: [KVK.nl/verzekeringen](https://www.kvk.nl/verzekeringen)
- Als zzp'er pensioen opbouwen: [KVK.nl/pensioenzzp](https://www.kvk.nl/pensioenzzp)
- Heb je al pensioen opgebouwd? [mijnpensioenoverzicht.nl](https://www.mijnpensioenoverzicht.nl)

Parttime ondernemen

- Tips voor parttime ondernemers: [KVK.nl/parttime](https://www.kvk.nl/parttime)

Privacy

- Check het stappenplan AVG: [KVK.nl/avg](https://www.kvk.nl/avg)

Fraude

- Alles over het voorkomen en herkennen van fraude: [KVK.nl/fraude](https://www.kvk.nl/fraude)

Vergunningen

- Voorwaarden per startsituatie/branche: [KVK.nl/startsituaties](https://www.kvk.nl/startsituaties)
- Waar moet ik aan voldoen? [KVK.nl/vergunningen](https://www.kvk.nl/vergunningen)

Samenwerken met andere ondernemers/zzp'ers

- Samenwerken, de meest gestelde vragen: [KVK.nl/samenwerken](https://www.kvk.nl/samenwerken)
- Het vof-contract, maak goede spelregels: [KVK.nl/vofcontract](https://www.kvk.nl/vofcontract)

De meest actuele checklist tref je aan op: [KVK.nl/aandeslag](https://www.kvk.nl/aandeslag)

Video's en webinars

Op ons YouTube-kanaal vind je video's over de onderwerpen uit deze checklist. Van uurtarief tot bedrijfsnaam en van verzekeringen tot online profileren: ondernemersplein.kvk.nl/onlineleeren en [KVK.nl/youtube](https://www.kvk.nl/youtube)

KVK helpt je verder

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

Stel je vraag

Heb je vragen en wil je sparren met een adviseur? Neem contact met ons op: bel 0800 21 17 of kijk op [KVK.nl/adviesteam](https://www.kvk.nl/adviesteam)

KVK Krachtmeting

Met de KVK Krachtmeting krijg je inzicht in je vaardigheden op het gebied van ondernemerschap, marketing, netwerken en financiën. [KVK.nl/krachtmeting](https://www.kvk.nl/krachtmeting)

Handelsregister

Snel en eenvoudig controleren met wie je zakendoet? Krijg direct toegang tot het Handelsregister via [KVK.nl/appHandelsregister](https://www.kvk.nl/appHandelsregister)

Altijd op de hoogte

Nooit meer het laatste ondernemersnieuws missen? Blijf op de hoogte en meld je aan voor onze digitale nieuwsbrieven voor starters en zzp'ers: [KVK.nl/nieuwsbrieven](https://www.kvk.nl/nieuwsbrieven)

Succesvol ondernemen

Ben je gestart en wil je weten welke zaken voor jou nu en in de toekomst van belang zijn? KVK helpt je graag verder met actuele en relevante informatie over ondernemen: [KVK.nl/starten](https://www.kvk.nl/starten)

KVK Beyond Business

KVK Beyond Business is het kanaal met video's over onder-

nemers die nét iets verder gaan. Om jou te inspireren en verder te helpen. [KVK.nl/beyondbusiness](https://www.kvk.nl/beyondbusiness)

Eigen gegevens aanpassen

Wil je je ondernemings- en vestigingsgegevens wijzigen? Dat kan makkelijk online via: [KVK.nl/wijzigen](https://www.kvk.nl/wijzigen). Heb je een eenmanszaak? Bekijk dan via [KVK.nl/mijnondernemingen](https://www.kvk.nl/mijnondernemingen) je gegevens, vraag een uittreksel aan of wijzig je gegevens.

Ongewenste (commerciële) benadering?

Wil je niet benaderd worden voor reclame- en marketingdoeleinden? Kijk op: [KVK.nl/jouw-datarechten](https://www.kvk.nl/jouw-datarechten)

Colofon KVK Startersmagazine is een uitgave van de Kamer van Koophandel®, Sint Jacobsstraat 300, 3511 BT Utrecht. T: 088 585 15 85. **Projectteam KVK:** Mariëlle van Luttervelt, Joop Dahlmans, Willeke Leensma, Tonny Vermeulen en Astrid Feitsma. **Concept en realisatie:** DPG Media Magazines B.V., Postbus 1782, 2130 JD Hoofddorp, T: 088 689 99 00, W: [dpgmedia.nl](https://www.dpgmedia.nl). **Contentteam:** Yvonne Dudock, Xander Elink Schuurman, Berri van Roekel

KVK streeft ernaar de informatie in het KVK Startersmagazine zo actueel, volledig en nauwkeurig mogelijk te houden. Desondanks kunnen eventuele onjuistheden niet worden uitgesloten. Mocht u een fout zien of ontbreekt er naar uw idee informatie? Laat het ons dan weten, wij stellen uw reactie bijzonder op prijs. Aan de in deze uitgave vermelde bedragen en gegevens kunnen geen rechten worden ontleend. Wanneer KVK verwijst naar hyperlinks van derden en/of advertenties dan betekent dit niet dat deze door KVK worden aanbevolen. KVK wijst iedere aansprakelijkheid ten aanzien van deze hyperlinks en advertenties uitdrukkelijk van de hand. ©2021 Niets uit deze uitgave mag op welke wijze dan ook worden veeleenvoudigd zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever en auteursrechtbehebende(n).

