

Inhoud in vogelvlucht

Inleiding	1
Deel 1: Een bedrijf oprichten als zelfstandige zonder personeel	9
HOOFDSTUK 1: Zzp'er worden	11
HOOFDSTUK 2: Het ondernemingsplan	29
HOOFDSTUK 3: Krediet nodig?	47
Deel 2: De bedrijfsstructuur in beeld brengen	65
HOOFDSTUK 4: Het plan wordt uitgewerkt	67
HOOFDSTUK 5: Kamer van Koophandel en Handelsregister	81
HOOFDSTUK 6: Locatie, huisvesting en groei	95
Deel 3: Klanten werven, marketing en relatiebeheer	109
HOOFDSTUK 7: Zakendoen en klanten werven	111
HOOFDSTUK 8: Marketing en public relations	127
HOOFDSTUK 9: Omgaan met de klant	141
Deel 4: Bedrijfsadministratie, debiteurenbeheer, belastingen en verzekeringen	151
HOOFDSTUK 10: Bedrijfsadministratie	153
HOOFDSTUK 11: Debiteurenbeheer - betalingsgedrag van de klant	169
HOOFDSTUK 12: Het zzp-bedrijf en belastingen	185
HOOFDSTUK 13: Verzekeringen	201
Deel 5: Ethiek, milieu en zakelijke problemen	213
HOOFDSTUK 14: Ethisch ondernemen en de zorg voor het milieu	215
HOOFDSTUK 15: Problemen voorkomen en oplossen	225
Deel 6: Oprichten, kopen, verkopen of franchisenemer worden	239
HOOFDSTUK 16: Zelf oprichten of toch voor een andere mogelijkheid kiezen	241
Deel 7: Het deel van de tientallen	249
HOOFDSTUK 17: Tien belangrijke punten voordat je zzp'er wordt	251
HOOFDSTUK 18: Tien geld- en kredietzaken	259
HOOFDSTUK 19: Tien manieren om zaken te doen	265
HOOFDSTUK 20: Tien administratieve aandachtspunten	273
Index	281

Inleiding

Velen denken erover om zzp'er te worden. Over de zzp'er wordt veel gesproken en geschreven in de media. En elk jaar komen er tienduizenden zzp'ers bij. Maar wat betekent het nu eigenlijk, zzp'er worden? In elk geval zegt de aanduiding al veel over de 'status': het gaat over de Zelfstandige Zonder Personeel.

Is het beter om zelfstandige zónder personeel te worden dan zelfstandige mét personeel? Die vraag kan direct bevestigend worden beantwoord. Bedenk dat velen een eigen bedrijf willen beginnen, met 'vrijheid' als hoofdmotief. Natuurlijk moet dat streven gerespecteerd worden, maar er is sprake van nog meer vrijheid als je een bedrijf start zonder personeel. Omdat een onderneming met personeel veel extra tijd vraagt van de oprichter. Er moet immers gezorgd worden voor meerdere inkomens: voor de oprichter én voor zijn of haar werknemers. De ondernemer moet zijn personeelsleden instrueren, hij of zij moet de taken verdelen en de kwaliteit van de werkzaamheden controleren. Daarbij vraagt de Belastingdienst om opgaven van aantallen personeelsleden, afdracht van belasting en sociale premies en misschien moeten er wel opleidingen voor sommige of alle medewerkers worden verzorgd.

Kortom: er gaat veel tijd (en geld) zitten in personeel. Een zzp'er daarentegen kan zijn beschikbare tijd besteden aan bedrijfstaken, indien gewenst aan administratie of (eigen) opleiding. Daarbij hoeft hij geen zorgen te hebben over salarissen die moeten worden betaald, over zieke medewerkers of medewerkers die niet naar wens presteren. En belastingen spelen in jouw zzp-bedrijf ook een beperkte rol. Er hoeft alleen een opgave te komen over jouw eigen inkomen en omzet.

Als je kijkt naar de taken van de ondernemer zonder personeel en zijn 'collega' mét personeel, zal het duidelijk zijn dat de zzp'er het een stuk gemakkelijker heeft. Natuurlijk wordt er ook van zzp'ers veel gevraagd, daarover gaat dit boek. Maar voor de zzp'er blijft het ondernemerschap een 'vrijer bestaan'.

Wil ik met deze inleiding beweren dat het voor een ondernemer altijd beter is om nooit personeel in huis te halen? Geenszins! Het komt veelvuldig voor dat een starter met zoveel succes een bedrijf uitoefent, dat een medewerker in dienst nemen niet alleen zeer gewenst, maar absoluut

ook verantwoord is. Misschien is de ondernemer zelfs zo enthousiast dat hij bij nader inzien toch meer voelt voor een groeiende onderneming. Er kan geen enkel bezwaar bestaan tegen groei, immers, alle grote bedrijven zijn klein begonnen.

Ook in het ondernemerschap draait alles om verantwoorde keuzes. Dat geldt voor opleiding, voor persoonlijke aspecten en ook voor de manier waarop jijzelf een bedrijf wenst te voeren. Het starten van een zzp-bedrijf is in elk geval een goede keuze.

Wat je van het boek mag verwachten

Het oprichten van een zzp-onderneming is geen moeilijke opgave, maar wel een taak met een groot aantal aspecten. Je moet aan veel dingen denken, tijdens de oprichting en – met het oog op een succesvolle toekomst – aan bedrijfsmatigheden voor de eerste periode na de oprichting. In dit boek leid ik je systematisch door een groot aantal zzp-zaken heen, bijvoorbeeld:

- » Door je te wijzen op de dingen die je ter voorbereiding moet doen; zo ook de voorwaarden waaraan alle zzp'ers moeten voldoen en, voor zover van toepassing, de voorwaarden waar jij in jouw specifieke omstandigheden aan moet denken. Je krijgt honderden tips en aanwijzingen.
- » Door je te wijzen op de valkuilen van het ondernemerschap. Bedenk dat het voeren van een bedrijf een serieus bestaan vormt; voor de meeste ondernemers is het een fijn en vrij bestaan en het is niet voor niets dat 95 procent van alle zzp'ers graag ondernemer wil blijven. Toch zijn er valkuilen. Ik laat je zien waar die valkuilen zich kunnen bevinden.
- » Door je te wijzen op de financiële kant van het zzp-bedrijf. Inschrijving in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel is een leuke bezigheid, maar uiteindelijk gaat het elke ondernemer ook om succes in het ondernemerschap. Er moeten opdrachten worden uitgevoerd, zaken worden gedaan, producten geleverd enzovoort. Vrijwel elke handeling heeft te maken met financiën.
- » Door je te wijzen op het vinden van klanten en het omgaan met klanten. Elke klant is belangrijk en draagt bij aan jouw succes. In dit boek gaan we het hebben over verkopen, adviseren, goede zorg en nog veel meer. Klanten zijn gesteld op kwaliteit, echte service en duidelijke afspraken.
- » Door je te wijzen op de administratieve kant van het ondernemerschap: het vaststellen van de kredietwaardigheid van een aanstaande of potentiële opdrachtgever, het voeren van de bedrijfsadministratie, de btw en overige belastingzaken. Overigens lijkt dit heel wat, maar in de praktijk

valt het mee. Je moet er mee leren omgaan. En natuurlijk wordt ook ingegaan op verzekeringen en pensioenzaken.

- » Door je te wijzen op een aantal bijkomende bedrijfsaspecten. Denk daarbij aan de mogelijkheden van ethisch en duurzaam ondernemen, en (voor zover je daar ooit mee te maken krijgt) financiële problemen of de mogelijke verkoop van je bedrijf.

Dit boek is bedoeld als studieboek en naslagwerk. De tekst zal toegankelijk zijn en geen vakjargon bevatten. Duidelijkheid dient voorop te staan, voor iedereen die wil weten hoe je een succesvolle zzp'er kunt worden. Een compleet boek voor alle aanstaande en gevestigde zzp'ers.

En nu over jou

Het schrijven over ondernemerschap is bijna net zo interessant als het uitoefenen van een zzp-bedrijf. Als je over kennis beschikt, wil je die nu eenmaal graag overdragen aan anderen. Het gaat om kennis die over een groot aantal jaren is verzameld, op basis van studie, gesprekken met ondernemers, marktanalyse en ervaring. Alles bij elkaar vormt dit een schat aan informatie. Als je die aan anderen voorlegt, heb je uiteraard een beeld van de lezer, de aankomende zzp'er of de reeds gestarte zzp'er:

- » Je hebt al langer gedacht aan het zelfstandig ondernemerschap. Waarschijnlijk heb je ergens gewerkt als personeelslid en wil je bij nader inzien toch liever een vrij bestaan leiden, waarbij je jouw dagen zelf kunt indelen en waarin je je eigen salaris kunt verdienen. Misschien is het zelfstandig ondernemerschap al langere tijd een Grote Droom.
- » Je denkt zeer positief over het zelfstandig ondernemerschap en je denkt aan die reeds genoemde vrijheid. Maar uiteraard ga je ervan uit ook een succesvolle ondernemer te worden, immers, het werkzame leven draait om een fijn en gelukkig bestaan, liefst met een goed inkomen.
- » Je beschouwt het oprichten van een succesvol bedrijf als zzp'er als een spannende, leuke activiteit maar ook als een serieuze bezigheid. Want je wilt het ondernemerschap de rest van je leven blijven uitoefenen. Je gaat er dan ook van uit dat er waardevolle aanwijzingen zijn, tips en wetenswaardigheden. Je bent bereid om dit boek te lezen of als naslagwerk bij de hand te houden.
- » Je begrijpt dat je aan de hand van dit boek zelf je richting kunt bepalen. In het ondernemerschap móet niets, en mág er veel. Uiteraard met inachtneming van de wet. Ook op die aspecten wijs ik je in dit boek.

Na lezing van dit boek zul je je gesteund voelen in het verwezenlijken van je ideeën en zul je met veel extra kennis een betere kans hebben verworven op een succesvolle toekomst.

Hoe je dit boek leest

In dit boek zijn de twintig hoofdstukken verdeeld over zeven delen. De opbouw is logisch en behandelt elk denkbaar aspect van het zzp-bedrijf. Het boek begint met de oprichting van de onderneming en eindigt met het bestrijden van mogelijke problemen. Alles waar zzp'ers aan kunnen (of moeten) denken, bevindt zich tussen het eerste en het laatste hoofdstuk.

Natuurlijk zou je het boek in zijn geheel kunnen lezen. Wie dat doet, zal het gevoel krijgen een complete cursus te volgen. Maar het werk is ook bedoeld als naslagwerk waarin je op zoek kunt gaan naar onderwerpen waarin jij bent geïnteresseerd. Specifieke onderwerpen kun je ook vinden via de index. En als je de hoofdstukken leest, let dan vooral op de pictogrammen, die geven tips, belangrijke passages, technische informatie en kleinere of grotere risico's aan. Met deze aanwijzingen is dit *Voor Dummies*-boek een prettig en toegankelijk leesbaar werk, een boek waar je snel veel van opsteekt.

De indeling van dit boek

Dit boek bestaat uit zeven delen, met twintig hoofdstukken die weer zijn onderverdeeld in paragrafen. Hierna volgen korte beschrijvingen van elk deel.

Deel 1: Een bedrijf oprichten als zelfstandige zonder personeel

In dit deel lees je waar je kunt beginnen: het begint met een idee, een oriëntatie en het eerste plan. Ook wordt uitgelegd wat nu het verschil is tussen een startende ondernemer en een oprichter van een zzp-onderneming. Dit deel gaat ook over dat zo belangrijke 'instrument', het ondernemingsplan. Maar zeker niet minder interessant is het hoofdstuk over geld. Omdat je niet mag uitsluiten dat je bij de oprichting geld nodig hebt. Ook op dat terrein zijn er goede tips.

Deel 2: De bedrijfsstructuur in beeld brengen

Na het eerste deel heb je ongetwijfeld al een beter beeld van het aanstaande zzp-bedrijf. Deel 2 gaat gedetailleerder in op aspecten als beleid en de mogelijkheden van hulp, omdat een zelfstandige zonder personeel uiteraard soms hulp nodig kan hebben. We gaan ook naar de Kamer van Koophandel voor een oriëntatiegesprek en kijken naar de huisvesting van jouw zzp-bedrijf.

Deel 3: Klanten werven, marketing en relatiebeheer

Op zeker moment 'staat' het bedrijf er. Maar een onderneming kan alleen blijven bestaan als er klanten zijn, eenmalige klanten en misschien wel vaste klanten. Waar vind je klanten, en hoe benader je die? Natuurlijk kan dat met advertenties of reclamefolders, maar er moet ook gedacht worden aan de social media. En als je klanten hebt, hoe ga je daar dan mee om? Uiteraard ook een hoofdstuk over marketing en PR.

Deel 4: Bedrijfsadministratie, debiteurenbeheer, belastingen en verzekeringen

Het zzp-ondernemerschap vraagt natuurlijk ook enige aandacht voor belastingzaken, verzekering en administratie. Niets om van te schrikken en in de praktijk van het zzp-bedrijf valt het best mee. Maar het gaat natuurlijk wel over winst, over geld. Je zou kunnen besluiten de administratie zelf te doen of te laten doen door een externe administrateur. En dan moet er belasting worden betaald, maar voor een actieve zzp'er heeft de belasting graag ook wat over. Er zijn fiscale voordelen en aftrekposten. Ook in dit deel: de verzekeringen. Je hoeft niet alles te verzekeren, maar denk in elk geval aan de meest belangrijke polissen. Ten slotte: denk aan je debiteuren. Zijn ze kredietwaardig? En wat doe je als ze niet betalen?

Deel 5: Ethiek, milieu en zakelijke problemen

We moeten allemaal denken aan een goed milieu, daaraan ontkomen we niet. Het begint bij schoner produceren en afval scheiden. Maar als je

importeert, let er dan op dat jouw producten niet door kinderen zijn vervaardigd. Heb je voedsel of spullen over, denk dan ook eens aan de voedselbank of kringloopwinkels. Dit deel bevat tips waarmee je als ondernemer een schoon en sociaal leven leidt. En dat is veel waard!

Het kan zijn dat je als zzp'er te maken krijgt met zakelijke problemen. De meeste problemen kunnen worden opgelost. Maar mocht er iets niet gaan zoals je zou willen, dan zijn er nog steeds keuzes te maken: je kunt stoppen met je bedrijf, of als er schulden zijn, een schuldsanering aanvragen. Daarna kies je misschien wel weer voor een baan en moet je solliciteren. Of toch liever een nieuw bedrijf beginnen? Zo zie je: er zijn keuzemogelijkheden. En in het verlengde hiervan ook nog tips die interessant zijn bij het kopen of verkopen van je bedrijf.

Deel 6: Oprichten, kopen, verkopen of franchisenemer worden

Zelf een zzp-bedrijf oprichten is een prachtige uitdaging. Je hebt ideeën en die kun je nu naar eigen inzicht uitvoeren. Maar ik sluit niet uit dat je een ander idee hebt: je kunt ook kiezen voor het overnemen van een zzp-bedrijf. Misschien gaat je voorkeur uit naar een franchisebedrijf of kun je een familiebedrijf overnemen. In dit deel geven we de verschillen aan, en de voor- en nadelen.

Deel 7: Het deel van de tientallen

In dit deel wijzen we nogmaals op een aantal extra belangrijke punten: tien punten over het begin van het zzp-ondernemerschap, tien manieren om zaken te doen, tien manieren om goed om te gaan met krediet en nog tien punten over de administratie. Het zijn korte overzichten waarbij je snel op belangrijke aspecten wordt gewezen.

Pictogrammen in dit boek

Bij de informatie in dit boek tref je pictogrammen aan die erop wijzen dat je hier extra op moet letten. Het gaat om de volgende pictogrammen:



BELANGRIJK

Hier vind je een extra belangrijk punt, iets om te onthouden.



PAS OP

Dit pictogram vertelt je dat er een risico bestaat. Pas op, misschien kan er iets niet goed gaan!



TECHNISCHE
INFO

Elk vak heeft zijn eigen, specifieke technische informatie. Dit pictogram wijst jou daarop.



TIP

In dit boek vind je vele handige tips, waar je iets aan hebt bij het oprichten van je zzp-bedrijf, of later bij het zakendoen.

Na het lezen: hoe nu verder?

Het kan zijn dat er een wereld voor je open is gegaan. Of misschien vormt alle informatie in dit boek een welkome aanvulling. In elk geval hoop ik dat het boek je enthousiast heeft gemaakt en dat je nu aan de slag gaat. En ben je al aan de slag: sla het boek dan open op momenten dat je iets wilt nalezen. Het zzp-ondernemerschap behelst een boeiend bestaan, voor jou of misschien voor jou én je gezin. Bouw 'met beleid' aan je toekomst. Bedenk dat het ondernemerschap op zich het mooiste kan zijn. Maar natuurlijk ga je voor succes. Ik hoop aan dat succes met dit boek een waardevolle bijdrage te hebben geleverd.

Robert Jan Blom

PS In dit boek wordt uiteraard gesproken over zowel de man als de vrouw als zzp'er. Daar waar dat niet duidelijk is, dient steeds m/v te worden gelezen.

A large, bold, white number '1' is centered on a light grey background. The number is slightly tilted to the right.

**Een bedrijf
oprichten als
zelfstandige
zonder personeel**

IN DIT DEEL . . .

In dit deel lees je waar je kunt beginnen: het begint met een idee, een oriëntatie en het eerste plan. Ook wordt uitgelegd wat nu het verschil is tussen een startende ondernemer en een oprichter van een zzp-onderneming. In dit deel gaat het ook over dat zo belangrijke 'instrument', het ondernemingsplan. Maar zeker niet minder interessant is het hoofdstuk over geld. Omdat je niet mag uitsluiten dat je bij de oprichting geld nodig hebt. Ook op dat terrein zijn er goede tips.