Startup
Gids voor ondernemende starters

Publimix

Hoewel de grootst mogelijke zorgvuldigheid in acht is genomen bij de samenstelling van dit boek kan de uitgever geen aansprakelijkheid aanvaarden voor eventuele onjuistheden in gegevens en teksten in deze gids. Heeft u suggesties of aanvullingen? Mail naar info@publimix.nl.

Handboek Startup
Gids voor Zelfstandige ondernemers en freelancers
Publimix Bergen (NH).
ISBN 9789086710591
Trefw: ZZP, starten, ondernemen
Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of op enige andere manier, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever.
Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16B Auteurswet 1992 j het Besluit van 20 juni 1974, Stb.351, zoals gewijzigd bij het Besluit van 23 augustus 1985, Stb.471 en artikel 17 Auteurswet 1912, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 882, 1180 AW Amstelveen). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet 1912) dient men zich tot de uitgever te wenden.

Inhoud

1. Beginnen **8**
Het ondernemingsplan is de basis 8
Toets je idee 8
Succes krijgen 9
Je bedrijf nu al verkoopklaar maken? 9
Checklist starten 10
Succes en persoonlijke eigenschappen 10
Alleen of met anderen starten 11
Exit 11
Team 11
Management Team in een startup 11
Een bedrijf kopen 13
Checklist bedrijfsovername 13
Franchisenemer 14
Checklist franchise 14
Zelf starten 15
Tien minuten test (past op één A4'tje) 15
Berekening minimale omzet 16
Starten kost geld 16
Wie worden je klanten? 17
Wat verkoop je eigenlijk? 17
Andere klanten? 17
Wie worden je concurrenten? 18
Hoe ga je je producten aanbieden? 18
Formaliteiten 18
Laat je adviseren 18
2. Communicatie & Bereikbaarheid **20**
Publiciteit 20
Mail 20
Website 21
Gevonden worden 22
Sociale Netwerken 22
Agenda 22
Automatiseer 'een deel van' je leven 22
Klaar met een klus? 22
Structureer je bezigheden 22
Backup 23
3. Juridische organisatie (rechtsvorm) **24**
BV of eenmanszaak 24
Rechtspersonen: Welke rechtsvorm kies je? 25
Detachering of freelance werk 25
Eenmanszaak 26
Maatschap 26
Aansprakelijkheid bij maatschap 27
Vennootschap onder Firma (VOF) 28
Commanditaire vennootschap (CV) 29
Besloten vennootschap (BV) 29
Rol van de aandeelhouder 30
Crediteurenbescherming 30
Gebruikelijk loon directeur BV 31

Stichting of vereniging 31
Wanneer ben je ondernemer voor de inkomstenbelasting? 31
4. Tijd, Geld, Klanten 33
Succesfactoren startups: 33
5. Tijd en timemanagement 37
Doelen stellen 37
Schep orde 39
Wees ook zuinig op de tijd van anderen 39
6. Geld: begrotingen, administratie 41
Bewaarplicht 41
Uitbesteden van je administratie 41
Hoe vind je een goed kantoor? 41
Boekhouder en fiscalist 42
Waar kun je uit kiezen? 42
Het begin van de boekhouding 43
Verlies- en winstrekening 43
Btw 43
De bank 43
7. Begrotingen 45
Investeringsbegroting 45
Financieringsbegroting 45
Exploitatiebegroting 45
Liquiditeitsprognose 45
Voorbeeld 46
8. Hoe kom je aan kapitaal? 47
Investeerders 47
Eigen inbreng 47
Bijzondere potjes 47
Kredieten van banken en financiële instellingen 47
Leasing 48
Factoring 48
Leverancierskrediet 48
Waar let de bank op? 48
Subsidies 49
Sparen 50
Informal Investors 50
Participatiemaatschappijen 51
Venture Capitalists 51
Beleggingsmaatschappijen 52
Microfinanciering 52
Sparen 52
Familie 52
Crowdfunding 53
9. Starten met een uitkering 54
Wat mag je doen met een IRO? 54
Als de onderneming niet slaagt 55
Starterskrediet 55
Besluit Bijstand Zelfstandigen, BBZ 55
Voorwaarden bbz lening 56

Als de onderneming niet slaagt 56
Toetsing van je plan 56
10. Tarieven en Prijzen 57
De goedkoopste 57
Tarieven bepalen 57
11. Late betalers, wanbetalers, dwangbetalers 59
De eerste actie; het vriendelijke telefoontje 59
Tweede actie: de herinnering 59
Derde (of vierde) actie: Aanmaning 60
Incassobureau 60
12. Marketing, klanten vinden, krijgen en houden 61
Klantenmanagement 61
Wat voor klanten wilt u? 61
Klantenmanagement in de praktijk 61
Wie zijn je klanten? 62
Segmenteren 62
Wie zijn je beste klanten? 63
Wie of wat zijn je concurrenten? 63
Wat is je product of dienst? 63
Kwaliteit 64
ZZP'er/dienstverlener 64
Waarom klanten bij jou komen en niet bij iemand anders? 64
Promotiebudget 66
Mailings 67
13. Netwerken 68
Checklist nuttige netwerkrelaties 68
Het 'kunstmatige' praatje 69
Netwerkers hebben meer succes 70
Check je Netwerk 70
Linkedin 70
14. **Acquisitie** 71
Diensten versus producten 71
Vertrouwen uitstralen 71
Organisatie 71
Klanten zoeken 71
Netwerken 73
De expert 73
Rondkijken 73
15. De Offerte 74
Rechtskracht 74
Biedt keuze 74
Aanbod 74
Uurtarief 74
Levertijd 75
Voorwaarden 75
Betaling 75
Verplichtingen opdrachtgever 75
16. Kamer van Koophandel 76

17. Belastingen **78**
Urencriterium 1225 uur 78
Voorwaarden verlaagd urencriterium 79
Aanmelding bij de Belastingdienst 79
De startende zelfstandige 80
Dienstbetrekking, ondernemerschap, resultaat overige werkzaamheid 80
Administratieve verplichtingen 80
Modelovereenkomsten 82
Algemene modelovereenkomsten: 82
Voorbeeldovereenkomsten voor branches en beroepsgroepen 83
Individuele overeenkomsten 83
Opting-in 83
Verloning voor artiesten zzp'ers en sporters 84
De inkomstenbelasting 85
Fiscale aftrekposten 85
Omzetbelasting 86
Het Systeem van de omzetbelasting 87
Aangiftebelasting 87
Checklist factuurgegevens 88
Factuurstelsel 89
Kasstelsel 90
Belastingadviseur 90
18. Personeel en arbeidsverhoudingen **91**
Bij groei, zoek een deskundige als je personeel aanneemt 91
Let op! 91
19. Verzekeringen **92**
Risicogebied : De onderneming 92
Risicogebied : Het personeel 92
Risicogebied 3: De ondernemer 92
Beroepsaansprakelijkheid 93
Persoonlijk aansprakelijk 93
Goederentransportverzekering 93
Rechtsbijstandverzekering 93
Pas op! 94
Volksverzekeringen 94
Ongevallenverzekering 94
Arbeidsongeschiktheidsverzekering 94
Zwangerschapsverlof voor zelfstandigen 95
Particuliere verzekeringen 95
Wat kost een verzekering ongeveer? 95

Index **96**

Inleiding

Duizenden mensen starten jaarlijks een bedrijf. Daarvan zullen er een paar heel succesvol worden. Misschien eindigen de starters van nu in de Quote 500 van 2021. Maar waarin verschillen de succesvolle ondernemers van de rest?

Hoe zijn sommige ondernemers zo succesvol geworden? Geluk, inzicht, kennis(sen), goede timing en slimme innovaties. Hoort hard werken daar ook bij? Ja, maar vooral slim en doelmatig werken. En vooral ook anderen inzetten.

Deze gids bevat bondig alle informatie over het starten van een bedrijf, maar daarnaast staat het vol tips van mensen die ondernemer zijn geworden. Want ondernemen is iets anders dan als ZZP'er werken.

Over de auteur
Peter Bosman is ondernemingssadviseur en zelf ook ondernemer, hij studeerde communicatie, marketing en bedrijfskunde. Als hoofdredacteur van het Freelance Magazine hield hij zich al in de jaren tachtig bezig met alle onderdelen van het zelfstandig ondernemerschap. Na een korte uitstap als marketeer werd hij adviseur bij het IMK. Daar was hij verantwoordelijk voor het beoordelen van ondernemingsplannen. Bij STEW adviseerde en begeleidde startende ondernemers bij het opzetten van hun onderneming. Hij zette een kaasmakerij op van Hollandse brie en verkocht deze. Inmiddels ontwikkelt hij mediaconcepten en televisieformats.

1. Beginnen

Neem tijd om je ideeën uit te werken voordat je start. Je vergroot daarmee je kansen om te slagen aanzienlijk. Werk dat vage idee over een eigen bedrijf eens uit. Wat betekent je idee, wat doe je over een half jaar en wat verdien je dan? Kortom, is je besluit om te gaan ondernemen goed en is je bedrijfsidee goed? Om de juiste beslissingen te nemen is natuurlijk de nodige kennis nodig. Met de kennis uit dit boek over financien, marketing en wetgeving ben je in staat je eigen keuzes te maken. Je kunt dit boek goed gebruiken naast bijvoorbeeld het Publimix ondernemingsplan. Dit plan bestaat uit een toelichting en een Cd-rom met begrotingen en hulpprogramma's. In dit plan komen alle onderwerpen uit dit boek aan de orde. Ook andere ondernemingsplannen zijn bruikbaar. De eerste basis voor een plan vind je verderop, het is de tien-minuten test.

Het ondernemingsplan is de basis

Waarom een plan? Simpel, de meeste sjablonen voor ondernemingsplannen bevatten alle aspecten van het starten die je tegenkomt. Het is als het ware een checklist. Daarnaast willen financiers (en med-ondernemers) een plan zien voordat ze instappen. Ook potentiele kopers van je bedrijf vragen (onder andere) om een plan.

Toets je idee

Een bedrijfsplan is goed als het op de volgende drie vragen een positief antwoord geeft:

- Zijn de aannames in je plan betrouwbaar en realistisch?
- Leiden deze aannames tot een levensvatbaar bedrijf?
- Ben jij (en/of je team) in staat om het plan goed uit te voeren?

De eerste vraag is logisch, je zult betrouwbare gegevens moeten vinden om je plan te onderbouwen. Hiervoor zijn veel bronnen beschikbaar, zoals de KvK, het CBS, brancheorganisaties en bronnen als bibliotheek en internet. Ook je aannames moeten kloppen. Bijvoorbeeld een plan waarin staat dat je verwacht dat er van je product duizenden stuks worden verkocht zul je op zijn minst met cijfers moeten onderbouwen.

Maar voor veel innovatieve ideeen ontbreken cijfers en gegevens, domweg omdat je product of dienst nog niet bestaat. Zou facebook een banklening hebben gekregen, een computerprogramma waar studenten zich met een pagina profileren? In het begin nog niet, pas toen de potentie duidelijk werd had het bedrijf geen probleem om aan vreemd geld te komen.

Een belangrijke vraag bij een innovatie is: zal het de gebruiker een zeker voordeel