

ZZP GIDS

2016

Publimix

Ook van uitgeverij Publimix:

- **Handboek offerte**
- **administratie voor starters**
- **Gids Startup**
- **Handboek Parttime ondernemen**
- **Prijzen en Tarievangids 2016**

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.

ZZP Gids 2016 ISBN: 9789086710454

Gids voor Zelfstandige ondernemers en freelancers, drs. P.C. Bosman
Publimix Bergen (NH).

Trefw: ZZP

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veeleelvoudigd, 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.

1. ZZP'er worden	10
1.1 Het toetsen van uw idee	10
1.2 Succes krijgen	11
1.3 Checklist starten	11
1.4 Succes en persoonlijke eigenschappen	11
1.5 Doelen stellen	12
1.6 De tijd nemen	12
2. Kopen of zelf opzetten	13
2.1 Een bedrijf kopen	13
2.2 Checklist bedrijfsovername	14
2.3 Franchise	14
2.4 Zelf starten	15
2.5 Berekening minimale omzet	17
2.6 Starten kost geld	17
2.7 Wie worden uw klanten?	18
2.8 Wat verkoopt u eigenlijk?	18
2.9 Andere klanten?	18
2.10 Wie worden uw concurrenten?	18
2.11 Hoe gaat u uw producten aanbieden?	19
2.12 Formaliteiten	19
3. Juridische organisatie (rechtsvorm)	21
3.1 BV of eenmanszaak	21
3.2 Wie schrijven zich in:	21
3.3 Natuurlijke personen:	21
3.4 Rechtspersonen: Welke rechtsvorm kiest u?	22
3.5 Detachering of freelance werk	22
3.6 Eenmanszaak	23
3.7 Maatschap	23
3.8 Aansprakelijkheid bij maatschap	24
3.9 Vennootschap onder Firma (VOF)	25
3.10 Man-vrouwfirma	25
3.11 Commanditaire vennootschap (CV)	25
3.12 Besloten vennootschap (BV)	26
3.13 Rol van de aandeelhouder	27
3.14 Crediteurenbescherming	27
3.15 Gebruikelijk loon directeur BV	27
3.16 Stichting of vereniging	28
3.17 Wanneer bent u ondernemer voor de inkomstenbelasting?	28
3.18 Huwelijkse voorwaarden	29
3.19 Huwelijkse voorwaarden tijdens huwelijk	29
3.20 Huwelijkse voorwaarden opheffen	30
3.21 To do lijst voor starter:	30
4. Geld: begrotingen, administratie	31
4.1 Bewaarplicht	31
4.2 Hoe vindt u een goed kantoor?	31
4.3 Het begin van de boekhouding	33
4.4 Verlies- en winstrekening	33
4.5 Het kasboek	33
4.6 Het bankboek	34

4.7	Het inkoopboek	34
4.8	Het verkoopboek	34
4.9	Btw	35
4.10	Het Systeem van de omzetbelasting	35
4.11	Aangiftebelasting	35
4.12	Checklist factuurgegevens	36
4.13	Factuurstelsel	38
4.14	Kasstelsel	38
4.15	BTW Tarieven	38
4.16	Aangiftetijdvak	38
4.17	BTW-aangifte	39
4.18	De bank	39
5.	Begrotingen	40
5.1	Begroten is vooruitzien	40
5.2	Investeringsbegroting	40
5.3	Investeringsbegroting	41
5.4	Immateriële vaste activa	41
5.5	Bouwkundige voorzieningen	41
5.6	Machines en installaties	42
5.7	Gereedschap	42
5.8	Computerapparatuur	42
5.9	Transportmiddelen	42
5.10	Voorraad grondstoffen	42
5.11	Voorraad handelsgoederen	42
5.12	Debiteuren	42
5.13	Voorfinanciering btw	43
5.14	Waarborgsommen	43
5.15	Kas/bank	43
5.16	Openings- en aanloopkosten	43
5.17	Financieringsbegroting	44
5.18	Exploitatiebegroting	44
5.19	Spaargeld	46
5.20	Eigen auto	46
5.21	Verhoging privé hypotheek	46
5.22	Achtergesteld vermogen	46
5.23	Inbreng bedrijfsmiddelen	47
5.24	Vreemd vermogen	47
5.25	Liquiditeitsprognose	47
5.26	Voorbeeld liquiditeitsprognose	48
6.	Hoe komt u aan kapitaal?	49
6.1	Eigen inbreng	49
6.2	Bijzondere potjes	49
6.3	Kredieten van banken en financiële instellingen	49
6.4	Leasing	50
6.5	Factoring	50
6.6	Leverancierskrediet	50
6.7	Waar let de bank op?	50
6.8	Sparen	51
6.9	Familie	51

6.10	Crowdfunding	51
6.11	Microfinanciering	51
7.	Starten met een uitkering	52
7.1	Starten met ww-uitkering, doe de test	52
7.2	Hoelang duurt de onderzoeksperiode?	52
7.3	Als zelfstandige starten vanuit een WW-uitkering	52
7.4	Voorwaarden voor de startperiode	53
7.5	Na de startperiode	53
7.6	Geen opdrachten voor ex-werkgever tijdens startperiode	53
7.7	Besluit Bijstandverlening Zelfstandigen (BBZ)	54
7.8	Twee mogelijkheden BBZ voor starters:	54
7.9	Voorwaarden Bbz-regeling gevestigde ondernemers:	55
7.10	Renteloze lening	56
7.11	Maximaal een jaar	56
7.12	Met rente terugbetalen	56
7.13	Bedrijfskapitaal gebruiken voor levensonderhoud	57
7.14	Altijd noodzakelijk bij een Bbz aanvraag:	57
7.15	Toetsing van uw plan	58
7.16	IOAZ	59
7.17	De IRO (Starten vanuit Wajong, WIA, WAO, WAZ of Ziektewet)	59
7.18	Het Starterstraject	59
8.	Tarieven	60
8.1	De goedkoopste	60
8.2	Tarieven bepalen	60
8.3	Uw marktwaarde bepalen	60
8.4	Benchmarking	62
8.5	Voorbeeld	62
8.6	Wat is de klant bereid te betalen?	63
8.7	Hoeveel moet/wilt u eigenlijk verdienen?	63
8.8	Werk aannemen of werken op nacalculatie?	63
8.9	Briefing	64
8.10	Prijzen bepalen	64
9.	Late betalers, wanbetalers, dwangbetalers	66
9.1	De eerste actie; het vriendelijke telefoontje	66
9.2	Tweede actie: de herinnering	66
9.3	Derde (of vierde) actie: Aanmaning	67
9.4	Incassobureau	67
10.	Marketing, klanten vinden, krijgen en houden	68
10.1	Klantenmanagement	68
10.2	Wat voor klanten wilt u?	68
10.3	Bijhouden gegevens	69
10.4	Wie zijn uw klanten?	69
10.5	Segmenteren	69
10.6	Wie zijn uw beste klanten?	70
10.7	Wie of wat zijn uw concurrenten?	70
10.8	Wat is uw product of dienst?	70
10.9	Kwaliteit	71
10.10	Waarom klanten bij u komen en niet bij iemand anders?	71
10.11	Mailings	74

11. Netwerken	75
11.1 Checklist nuttige netwerkrelaties	75
11.2 Het 'kunstmatige' praatje	76
11.3 Netwerkers hebben meer succes	77
11.4 Check je Netwerk	77
11.5 LinkedIn	77
12. Kantoor en communicatie	78
12.1 Fax	78
12.2 Telefoon	78
12.3 Secretariaatsservice	79
12.4 Mail	79
12.5 Website	79
12.6 Voicemail	80
12.7 Doorschakelen	80
12.8 Gevonden worden	80
12.9 Zoekmachines	81
13. Acquisitie	82
13.1 Diensten versus producten	82
13.2 Vertrouwen uitstralen	82
13.3 Organisatie	82
13.4 Klanten zoeken	82
13.5 Beurzen	84
13.6 Netwerken	84
13.7 De expert	84
14. De Offerte	85
14.1 Rechtskracht	85
14.2 Biedt keuze	85
14.3 Aanbod	85
14.4 Uurtarief	86
14.5 Levertijd	86
14.6 Voorwaarden	86
14.7 Betaling	86
14.8 Verplichtingen opdrachtgever	86
15. Kamer van Koophandel	87
15.1 Vergunningen	87
15.2 Horeca	87
15.3 Transport	87
15.4 Vervoer van personen	87
15.5 Financiële diensten	87
15.6 Detailhandel	87
15.7 Winkeltijden	88
15.8 Kansspelen (winkelweekactie)	88
15.9 Buitenruimte	88
15.10 Markthandel en straatverkoop	88
15.11 Straatverkoop (colportage)	88
15.12 Markthandel	88
15.13 Handelsregister	88
15.14 Productschappen	88
16. Belastingen	89

16.1	Wanneer bent u ondernemer voor de inkomstenbelasting?	89
16.2	Urencriterium / 1225 uur	89
16.3	Urencriterium en verlaagd-urencriterium	90
16.4	Voorwaarden verlaagd-urencriterium	90
16.5	Uren die niet meetellen	90
16.6	Zwangerschapsuitkering ZZP	90
16.7	Ondernemingsvormen	91
16.8	Wanneer een BV?	91
16.9	Tarieven Vennootschapsbelasting 2016	91
16.10	Aanmelding bij de Belastingdienst	92
16.11	De kamer van koophandel	92
16.12	Bent u wel ondernemer? De startende zelfstandige	92
16.13	Dienstbetrekking, ondernemerschap, resultaat overige werkzaamheid	92
16.14	Administratieve verplichtingen	93
16.15	Administratieve verplichtingen bij winst uit onderneming	93
16.16	Administratieve verplichtingen bij overige werkzaamheid	94
16.17	De Verklaring Arbeidsrelatie (VAR)	94
16.18	Modelovereenkomsten	95
16.19	Algemene modelovereenkomsten:	95
16.20	Voorbeeldovereenkomsten voor branches en beroepsgroepen	96
16.21	Individuele overeenkomsten	96
16.22	Fictieve dienstbetrekking	96
16.23	Opting-in	97
16.24	Verloning voor artiesten freelancers en sporters	98
16.25	Verkoop aan huis	98
16.26	De inkomstenbelasting	98
16.27	Fiscale aftrekposten	99
16.28	Schijventarieven	102
16.29	Algemene heffingskorting	103
16.30	Arbeidskorting	104
16.31	Voorwaarden oudedagsreserve	104
16.32	Opbouw van de reserve	105
16.33	Afname oudedagsreserve	105
16.34	Staken van de onderneming	105
16.35	Overlijden van de ondernemer	105
16.36	Is de reserve altijd gunstig?	106
16.37	Investeringsaftrek	106
16.38	Kleinschaligheidsinvesteringsaftrek	106
16.39	Energie-investeringsaftrek	106
16.40	Milieu-investeringsaftrek	107
16.41	Ziektekostenpremie	107
16.43	Uw onderneming en de werkkamer	108
16.44	Huurwoningen en aftrekposten	109
16.45	werkruimte kleiner dan 10% van de woning	110
16.46	Autokosten	110
16.47	De auto als privé-vermogen	111
16.48	De auto als ondernemingsvermogen	111
16.49	Gevolgen voor de inkomstenbelasting	111
16.50	Uw auto en de omzetbelasting	113
16.51	U rekent de auto voor de omzetbelasting tot privé vermogen	114

16.52	Belastingadviseur	114
17.	Arbeidsverhoudingen	116
17.1	Concurrentiebeding	116
17.2	Redenen ontslag op staande voet	116
17.3	Bij groei, zoek een deskundige als u personeel aanneemt	117
18.	Verzekeringen	118
18.1	Risicogebied : De onderneming	118
18.2	Risicogebied : Het personeel	118
18.3	Risicogebied 3: De ondernemer	119
18.4	Beroepsaansprakelijkheid	119
18.5	Persoonlijk aansprakelijk	119
18.6	Goederentransportverzekering	120
18.7	Rechtsbijstandverzekering	120
18.8	Volksverzekeringen	120
18.9	Ongevallenverzekering	120
18.10	Arbeidsongeschiktheidsverzekering	121
18.11	Zwangerschapsverlof voor zelfstandigen	121
18.12	Particuliere verzekeringen	121
18.13	Wat kost een verzekering ongeveer?	122
18.14	Overlijden	122
18.15	Hypotheek	122
19.	Pensioenen	123
19.1	Wat is pensioen	123
19.2	Hoeveel pensioen hebt u nodig per maand?	123
19.3	Indicatieinkomen	124
19.4	Wat wordt je pensioenleeftijd	124
19.5	Wanneer moet ik beginnen?	124
19.6	Ben ik te laat?	125
19.7	Adviseur zoeken	125
19.8	Wat is een pensioengat?	125
19.9	Missers rond pensioen	126
19.10	Fiscale oudedagsreserve (FOR)	128
19.11	Voorwaarden oudedagsreserve	128
19.12	Staken van de onderneming	129
19.13	Stakingsaftrek	130
19.14	Lijfrentespaarrekening	130
19.15	Wat is een lijfrente	131
19.16	Alternatieve vormen	131
19.17	Pensioenfondsen	132

Inleiding

Dit boek gaat over de Zelfstandige Zonder Personeel, ofwel ZZP'er. Met deze term wordt iedere ondernemer bedoeld die zijn diensten zonder personeel aanbiedt. Iedereen met een eenmanszaak en elke freelancer of andere zelfstandige wordt ZZP'er genoemd. Dit boek is deels afgeleid van de titel Handboek Parttime ondernemen, op sommige plaatsen overlapt de informatie. Voor ZZP'ers in de bouw verwijzen we naar het handboek ZZP bouw, hierin staan specifieke zaken vermeld voor ondernemers die in de bouw werkzaam zijn. Deze gids wordt elk kwartaal bijgewerkt, uw op en aanmerkingen en aanvullingen zijn welkom! (info@publimix.nl)

Hoe wordt u zzp'er?

Op een dag bedenkt u dat u voor uzelf wilt beginnen, u schrijft zich in bij de Kamer van Koophandel (KvK) en u start uw eigen bedrijf. Op zich kan het geen kwaad om domweg te starten en met vallen en opstaan te leren ondernemen, toch het is wat makkelijker en goedkoper om van de ervaringen van andere ondernemers te leren en de beginnersfouten over te slaan. Maar gewoon beginnen is nog steeds een goede manier om een eigen bedrijf te starten. Veel mensen lopen rond met het idee om iets voor zichzelf te gaan doen. Sommigen beginnen maar de meesten stellen het uit, ze zien de start van een eigen bedrijf als iets waarbij er geen weg terug is. En dat klopt natuurlijk niet, iedereen zou zichzelf de kans moeten geven om eens een jaar te ondernemen en dan te kijken of het goed bevalt.

In deze gids leest u alles over het starten als ZZP'er. Ook kunt u de gids goed gebruiken als checklist bij de start van uw bedrijf, alle onderwerpen komen aan bod.

Over de auteur

Peter Bosman is 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 en is naast ondernemer en bedrijfsadviseur ook gastdocent bij de Hogeschool Amsterdam.

1. ZZP'er worden

Neem tijd om uw ideeën uit te werken voordat u start. U vergroot daarmee uw kansen om te slagen aanzienlijk. Werk dat vage idee over een eigen bedrijf eens uit. Wat betekent uw idee, wat doet u over een half jaar en wat verdient u dan. Kortom, is uw besluit om te gaan ondernemen goed en is uw bedrijfsidee goed? Om de juiste beslissingen te nemen is natuurlijk de nodige kennis nodig. Met de kennis uit dit boek over financiën marketing en wetgeving bent u in staat uw eigen keuzes te maken. U kunt dit boek goed gebruiken naast bijvoorbeeld het Publimix ondernemingsplan. Dit plan bestaat uit een toelichting en een Cd-rom met begrotingen en hulpprogramma's. In dit plan komen alle onderwerpen uit dit boek aan de orde.

1.1 Het toetsen van uw idee

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

- Zijn de aannames in uw plan betrouwbaar en realistisch?
 - Leiden deze aannames tot een levensvatbaar bedrijf?
 - Bent u in staat om het plan goed uit te voeren?
-
- De eerste vraag is logisch, u zult betrouwbare gegevens moeten vinden om uw plan te onderbouwen. Hiervoor zijn veel bronnen beschikbaar, zoals de KvK, het CBS, brancheorganisaties en bronnen als bibliotheek en internet. Ook uw aannames moeten kloppen. Bijvoorbeeld een plan waarin staat dat u verwacht dat er van uw product duizenden stuks worden verkocht zult u op zijn minst met cijfers moeten onderbouwen.
 - Bij de tweede vraag werkt u de gegevens van de eerste vraag uit. U hebt een aantal feiten en een aantal aannames die u gebruikt bij een aantal berekeningen over kosten, omzet en financiën. Als de uitkomst van deze berekeningen positief is, dan lijkt uw plan haalbaar.
 - De derde vraag is het belangrijkste. Bent u in staat dit plan ook te verwezenlijken? U kunt een prachtig plan hebben dat aan alle kanten klopt en waarmee u winst zou kunnen maken. Maar wellicht beschikt u over te weinig kapitaal, te weinig kennis, te weinig ervaring of te weinig overtuigingskracht om uw plan succesvol te maken. In de volgende hoofdstukken kijken we welke randvoorwaarden er zijn en welke opties er bestaan om een eigen bedrijf te starten.

U moet antwoord zien te vinden op de vraag wat goed ondernemerschap voor u inhoudt, welke eigenschappen belangrijk zijn voor uw bedrijfsidee en in hoeverre u deze eigenschappen bezit en/of moet ontwikkelen. Per bedrijf

heeft u andere kwaliteiten nodig. Een kapper heeft veel plezier van sociale vaardigheden en een webdesigner heeft meer aan het vermogen te kunnen omgaan met nieuwe technieken.

1.2 Succes krijgen

Ontdekken dat uw beslissingen en uw aannames leiden tot een goed resultaat geeft een enorme kick. Het sterkt uw zelfvertrouwen. Soms lukken uw plannen totaal niet, ook dat is niet erg want ook van mislukkingen leert u. Er is veel onderzoek gedaan naar het verband tussen motivatie om een bedrijf te beginnen en succes. Uit deze onderzoeken komt onder andere naar voren dat ondernemers die starten omdat ze moeten (geen kans meer op de arbeidsmarkt of geldnood) vaker succes hebben dan ondernemers die denken dat ze een gat in de markt hebben gevonden. Dat gat in de markt bestaat namelijk in 99 van de 100 gevallen niet. Een ander motief om te starten is 'dat kan ik zelf beter' of 'dat kan ik ook voor mezelf doen'.

1.3 Checklist starten

Hieronder staat een lijstje met punten waar u op moet letten als u als ondernemer wilt starten:

- Concurrentiebeding (heeft uw huidige arbeidscontract een concurrentiebeding?)
- Kapitaal (heeft u eigen geld om te starten of kunt u er makkelijk aan komen?)
- Support omgeving (wat vinden uw baas en uw partner van uw plannen?)
- Fiscaal ondernemerschap (zal de fiscus u als ondernemer zien?)
- Communicatie (hoe is het met de bereikbaarheid van u te starten bedrijf gesteld?)
- Hoe is het met uw vakkennis gesteld?
- Heeft u voldoende kennis van de regels en wetten?

1.4 Succes en persoonlijke eigenschappen

Het blijkt uit onderzoek dat leeftijd, geslacht en opleiding weinig invloed hebben op ondernemerssucces. Ondernemen blijkt veel meer een houding. De eigenschappen die het vaakst bij succesvolle ondernemers terug te vinden zijn: marktinzicht, communicatief vermogen en doorzettingsvermogen. Een helder beeld van uw sterke punten en verbeterpunten geeft inzicht in de mate waarin u in staat bent een onderneming te runnen. Een succesvolle ondernemer weet hoe hij zijn verbeterpunten kan opvangen, versterken en zo nodig uitbesteden.