

STARTERSWERKBOEK VOOR AMBACHTELIJK ONDERNEMERS



INHOUDSOPGAVE

1. Inleiding.....	2	6. Je eigen inkomen	25
2. Het ondernemingsplan	3	6.1 Inkomstenbelasting: van bruto naar netto	25
2.1 Wie is de ondernemer?.....	4	6.2 Pensioen	29
2.2 Je bedrijfsidee.....	5	6.3 Verzekeringen.....	29
2.3 Marktverkenning	6	7. Personeel.....	32
2.4 Tarief	7	8. De rechtsvorm	35
2.5 Promotie.....	9	9. Financieringsmogelijkheden	38
3. Financiën	10		
4. Administratie	11		
5. Je financiën op een rij	12		
5.1 Investeringsbegroting	12		
5.2 Financieringsplan	14		
5.3 Exploitatiebegroting.....	14		
5.4 Liquiditeitsbegroting.....	15		
5.5 Tarief	16		
5.6 Omzetbelasting.....	17		
5.7 Je werkruimte	19		
5.8 Auto van de zaak of privé?	22		

Inleiding

Veel mensen dromen ervan om voor zichzelf te beginnen. Lang niet iedereen durft die stap ook echt te zetten. Dat is niet zo gek, want er komt heel veel bij kijken. Je bent straks namelijk niet alleen met je eigen beroep bezig, maar je bent ook ondernemer. Ondernemer in een bepaalde branche. Dat betekent dat je elke euro zelf moet verdienen. Hoe zorg je dat je voldoende klanten hebt? Wat betekent het om niet elke maand een vast inkomen te hebben? En om bij ziekte en in vakanties helemaal niets te verdienen? Hoe deel je je tijd in? Hoe organiseer je je administratie? Doe je dat zelf of besteed je dat uit? In dit Starterswerkboek maak je kennis met alle aspecten van het ondernemerschap. Op die manier krijg je een goed beeld van alles wat erbij komt kijken als je voor jezelf begint.

2. Het ondernemingsplan

Iedereen die voor zichzelf begint, start met een plan. Eerst is dat nog een plan in je hoofd. Soms is dat heel concreet. Je weet bijvoorbeeld dat je aan huis een bedrijf wilt beginnen. Soms is het plan minder concreet. Je wilt graag voor jezelf beginnen, maar je weet niet of je je wilt specialiseren of dat je kiest voor de volle breedte van het vak. Je weet ook nog niet waar je dat gaat doen. Thuis werken is voordelig en handig, maar er zitten ook nadelen aan. Misschien wil je liever een bedrijfsruimte huren. Als je voor jezelf begint, is het verstandig om een ondernemingsplan te maken. Als je geld wilt lenen van de bank om een bedrijf te starten, zal de bank altijd naar een ondernemingsplan vragen. Maar ook als je niet van plan bent om te lenen, omdat je voldoende spaargeld hebt om de noodzakelijke investeringen te doen, is een ondernemingsplan een aanrader. Het is een hulpmiddel voor jezelf.

Door een ondernemingsplan te maken, bereid je je goed voor. Je dwingt jezelf om na te denken over allerlei zaken waarmee je te maken krijgt als je voor jezelf begint. Waarom wil je ondernemer worden? Wat zijn je sterke en zwakke punten? Hoe ga je daarmee om? Welke cursussen ga je volgen?

Vervolgens schrijf je over je bedrijf. Wat ga je precies doen? Wie zijn je klanten? Hoe bereik je die klanten? Hoe zit het met de concurrentie? Zijn er veel andere vakmensen in jouw omgeving? Het ondernemingsplan actief? Wat doen zij precies? Wat ga je doen om je te onderscheiden in de markt? En tenslotte: hoe regel je het financieel? Hoe ga je je administratie opzetten? Welke kosten moet je maken? Welke tarieven ga je hanteren? Is dat rendabel?

Sommige ondernemingsplannen zijn complete boekwerken. Andere zijn een paar A-viertjes. De lengte van je plan is niet belangrijk. Het gaat erom dat je duidelijk laat zien dat je een goed overzicht hebt en dat je precies weet wat je van plan bent en hoe je de zaken aanpakt. Praat eens over je plannen met anderen. Van mensen met een praktische instelling en een beetje zakelijk inzicht kun je veel opsteken. Tijdens het maken van je ondernemingsplan kom je erachter of je ideeën haalbaar en realistisch zijn.

In dit starterswerkboek behandelen we de verschillende onderwerpen die tot het ondernemingsplan behoren. Na elk onderwerp verwijzen we naar een formulier. Die vind je achterin dit boek. Je kunt ze uitprinten om ze vervolgens in te vullen. Als je alle formulieren hebt ingevuld, is je aanzet voor het ondernemingsplan gereed.

2.1 Wie is de ondernemer?

In het eerste gedeelte van je ondernemingsplan schrijf je over jezelf. Je naam en adres, je burgerlijke staat (ben je getrouwd of woon je samen of alleen) en je schrijft welke diploma's en certificaten je hebt gehaald. Plus natuurlijk je werkervaring. Ook schrijf je waarom je eigen baas wilt worden. Wat wil je bereiken? Wat drijft je? Belangrijk is ook dat je aangeeft wat je sterke en minder sterke punten zijn. Hoe ga je om met die minder sterke punten? Besteed je bepaalde werkzaamheden uit? Of ga je nog cursussen volgen?

Bijlage 1: invulformulier Persoonlijke gegevens

2.2 Je bedrijfsidee

Je wilt een bedrijf beginnen. Wat ga je precies doen? Misschien heb je tijdens je opleiding en je stages ontdekt dat je duidelijke voorkeuren hebt. Je wilt je bijvoorbeeld ergens in specialiseren.

Of misschien vind je alles leuk en ben je geboeid door de volle breedte van het vak. Misschien wil je je werkzaamheden zelfs uitbreiden met een ander ambachtelijk vak. Of misschien kies je in eerste instantie voor de volle breedte van het vak, omdat je op die manier de meeste klanten denkt te krijgen, terwijl je je later wilt specialiseren. Wil je graag aan huis werken en alles in je eentje doen? Of wil je – nu of later – een pand huren met meerdere werkplekken en personeel aannemen?

Bijlage 2: invulformulier Bedrijfsidee

2.3 Marktverkenning

Om te weten of je plannen levensvatbaar zijn, is het belangrijk dat je weet hoe de markt eruitziet. De markt bestaat uit de vraag naar jouw dienst of product. Zijn er veel 'collega's' in de omgeving? Op wie richten zij zich? Door links en rechts te informeren en op internet te kijken, zul je daar een aardig beeld van krijgen. Zeker als deze ondernemers websites hebben, zie je goed wat zij doen.

Informeer eens bij je gemeente naar de toekomstplannen. Woon je in een gemeente waar het bevolkingsaantal langzaam maar zeker afneemt? Of is het juist een gemeente die groeit, met veel nieuwe woonwijken en een duidelijke regiofunctie?

Je moet wel weten hoe de markt eruitziet. Dat geeft je inzicht in je kansen en mogelijkheden. En dat heb je nodig als

zelfstandig ondernemer. Maar laat je niet uit het veld slaan door concurrentie.

Er zijn voorbeelden van bedrijven die nauwelijks concurrentie hadden en er toch niet in geslaagd zijn een bloeiend bedrijf op te bouwen.

Daartegenover staan de ondernemers die werken in gebieden met veel concurrentie en die desondanks zoveel klanten hebben dat ze personeel gaan aannemen. Je kunt je onderscheiden door vakwerk te leveren en klantvriendelijk te zijn. Mensen praten daar dan over. Ze vertellen het aan elkaar als ze tevreden zijn. Als ze ontevreden zijn trouwens ook.

[Bijlage 3: invulformulier Concurrentie](#)

2.4 Tarief

Het bepalen van je tarief is heel belangrijk. Om een verantwoord tarief te bepalen, is het nodig om een kostprijsberekening te maken. Daarin neem je al je zakelijke kosten mee en die zet je af tegen je werkuren. Het gaat om je vaste kosten, zoals verwarming en telefoon. En natuurlijk je eigen loon.

In hoofdstuk 5 zie je hoe je een begroting maakt. Een realistisch tarief vaststellen, is belangrijk, want als je na een tijdje ontdekt dat je geen goed tarief hanteert, is het lastig om het bij te stellen. Dus houd je tarieven in de gaten en verhoog ze op tijd, bijvoorbeeld jaarlijks. Iets meer vragen vindt niemand gek, maar een grote tariefsverhoging ineens roept vragen op.

De vaste klanten die je inmiddels hebt, hebben waarschijnlijk geen zin om opeens veel meer te gaan betalen. En je kunt natuurlijk niet alleen voor nieuwe klanten een hoger tarief

vragen. Er zijn altijd klanten die elkaar kennen en die daarover praten met elkaar, daarom is mond-tot-mondreclame zo belangrijk. Bovendien zul je als professionele vakman/-vrouw je tarieven vermelden op je website. Een tariefsverlaging roept minstens zoveel vragen op als een tariefsverhoging. Daarmee straal je uit dat het niet goed gaat.

Houd rekening met het feit dat je niet ieder gewerkt uur geld verdient. Je bent ook tijd kwijt aan je administratie en aan het schoonmaken van je werkruimte. Bovendien heb je, net als iedereen, vrije dagen en vakanties. Dan verdien je geen cent, dus je moet in de uren waarin je werkt genoeg verdienen om een buffer op te bouwen voor je vrije dagen.

En dan hebben we het nog niet eens gehad over de verzekeringen die je gaat afsluiten en over je pensioen. Bewuste keuze Het tarief dat je hebt berekend, kun je vergelijken met het tarief van andere vakmensen. Zo zie je vanzelf of je tarief

enigszins gangbaar is. Het is geen punt als jouw tarief wat hoger of lager ligt.

Als je zelf maar goed weet waarom je voor dat tarief gekozen hebt. Niet met de natte vinger, maar een bewuste keuze. Je vraagt meer dan gemiddeld, omdat je ervan overtuigd bent dat je hoge kwaliteit levert. Of je vraagt iets minder, omdat je ervoor kiest te concurreren op prijs.

Misschien ben je een ervaren vakman/-vrouw en heb je al jaren ervaring opgedaan in loondienst. Maar als je nog een beginnend vakman/-vrouw bent, moet je er rekening mee houden dat je voor sommige werkzaamheden meer tijd nodig hebt dan een ervaren vakman/-vrouw.

2.5 Promotie

Het is belangrijk dat je als vakman/-vrouw zichtbaar bent en blijft. Als niemand weet dat jij je gevestigd hebt als zelfstandig ondernemer, bouw je geen klantenkring op.

Denk na over je doelgroep en over de manier waarop je die potentiële klanten bereikt. Misschien kun je een persbericht naar de redactie sturen met een interessant nieuwsfeit erin. Dat jij je gevestigd hebt als vakman/-vrouw zal niet snel als nieuws beschouwd worden. Maar misschien wel dat je als enige in de regio een bepaalde dienst levert of met een bepaald product werkt. Of dat je een bijzonder specialisme hebt.

Verplaats je in je doelgroep. Promotie vraagt om nadenken en je verplaatsen in je potentiële klanten. Wie zijn zij? Wat doen ze? Wat kun jij doen om zichtbaar te worden? Op welke plaatsen komen jouw klanten?

Misschien wordt er in jouw omgeving weleens een cursus gegeven m.b.t. jouw vakgebied. Dan kun je bijvoorbeeld contact opnemen met de docent en vragen of je flyers mag neerleggen in de cursusruimte. Ga naar waar je nog meer flyers kunt neerleggen of uitdelen. Denk ook aan social media.

Als je daar niet veel van weet, is het handig de artikelen hierover te lezen op onze website en naar de mogelijkheden te informeren over een korte cursus social media. Zodra je klanten krijgt, kun je vragen om hun e-mailadres en informeren of zij geïnteresseerd zijn in aanbiedingen of een nieuwsbrief per e-mail.

Ga er af en toe eens voor zitten en praat met creatieve mensen uit je omgeving – dat kan je partner zijn, je beste vriend, je personeel, je schoonmoeder – over acties die je kunt uitvoeren om je bestaande klanten en potentiële klanten te laten zien wat je allemaal kunt bieden.

Daarbij is een website natuurlijk onmisbaar. Zorg ervoor dat deze informatief, overzichtelijk en goed vindbaar is, d.w.z. dat jouw website gevonden wordt als er een specifieke zoekterm (jouw product) ingetikt wordt.

Vormgeving en uitstraling van de website moeten passen bij jouw bedrijf. De website vervult ook een rol in de bereikbaarheid van je bedrijf via contactformulier of terugbelverzoek.'

Bijlage 4: invulformulier 4 Promotie

3. Financiën

Het financiële gedeelte van je plan is samen met de marktverkenning het belangrijkste onderdeel. Hoeveel geld heb je nodig om te kunnen beginnen als zelfstandig ondernemer? Heb je dat zelf, of moet je dat op de een of andere manier zien te lenen? Welke kosten maak je? Hoeveel geld houd je uiteindelijk over? Is dat voldoende om een goed bestaan van te leiden? In hoofdstuk 5 wordt uitgebreid aandacht besteed aan al deze aspecten. De uitkomsten neem je weer op in het ondernemingsplan.

4. Administratie

Het grootste deel van je administratie zul je zelf doen. Op die manier houd je overzicht en bovendien scheelt het je veel geld. Maar het is handig om een boekhouder in te schakelen die je kan helpen met het opzetten van een goede administratie. Of overweeg om een digitaal boekhoudpakket aan te schaffen. Dat kan veel tijd besparen.

Bijlage 5: invulformulier Administratie

Ook de btw-aangifte, die je elk kwartaal moet doen, kun je gemakkelijk zelf doen. Als je administratie eenmaal op orde is, kost de btw-aangifte nauwelijks tijd. Met je aangifte inkomstenbelasting, die je eens per jaar moet doen, ligt dat anders. Bijna alle ondernemers besteden deze belastingaangifte uit aan een boekhouder of administratiekantoor.

Over het algemeen is het vrij ingewikkeld om dit zelf te doen – tenzij je het leuk vindt en er verstand van hebt natuurlijk – en de kans is groot dat je dingen over het hoofd ziet. Omdat je de inkomstenbelastingaangifte maar eens per jaar doet, bouw je geen routine op. Bovendien wordt de wetgeving elk jaar aangepast. Als je boekhouder de jaaraangifte verzorgt, ziet hij of zij de btw-aangiftes die je zelf hebt gedaan automatisch. Die kunnen dan gemakkelijk gecontroleerd en indien nodig gecorrigeerd worden.

Het is verstandig om met je boekhouder prijsafspraken te maken. Bijvoorbeeld een vaste prijs voor het verzorgen van je belastingaangifte en het maken van de jaarstukken. Of een vast bedrag, waarvoor hij of zij op jaarbasis alle voorkomende werkzaamheden doet. Je kunt daarnaast afspreken dat de boekhouder een seintje geeft als hij meer uren nodig heeft, omdat er bijvoorbeeld iets bijzonders speelt.

5. Je financiën op een rij

5.1 Investeringsbegroting

In de investeringsbegroting zet je op een rij welke investeringen je in ieder geval moet doen om voor jezelf te kunnen beginnen. Investeringskosten zijn aankopen die je jarenlang gaat gebruiken. Het grote verschil met 'gewone' kosten, zoals materiaal/gereedschap, maar ook visitekaartjes, briefpapier en enveloppen, is dat je de investeringskosten in je boekhouding over meer jaren uitsmeert.

Kijk op de website van de Belastingdienst naar de actuele regelingen met betrekking tot investeringen en afschrijvingen. Stel dat je investeert in een bedrijfsauto. Dan boek je bijvoorbeeld vijf jaar lang ieder jaar 20% van de aanschafkosten af. Dit heet afschrijven. Als de auto € 10.000 kost, schrijf je elk jaar € 2.000 af. Dit moet naar tijdgelang, dus als je de auto niet

aan het begin van het jaar aanschaft, maar pas in november, is het gedeelte dat je kunt afschrijven nog minder.

Heb je een boekhouder, overleg met hem/haar wat de actuele spelregels zijn. Bedenk goed welke investeringen beslist noodzakelijk zijn en welke nog even kunnen wachten. Wat heb je direct nodig om je vak te kunnen uitoefenen en wat kan best een jaartje wachten? Tenzij je ervoor kiest direct een bedrijf te hebben dat aan al je wensen voldoet. Het gaat erom dat je weet wat je doet en dat je bewuste keuzes maakt.

Een investeringsbegroting bestaat uit vaste activa en vlottende activa. Vaste activa zijn de bedrijfsmiddelen die langer dan een jaar in je bedrijf aanwezig zijn, zoals je computer of je auto. Ook eventuele verbouwingkosten horen hierbij. Misschien begin je je bedrijf in een aanbouw bij je huis en moet de aannemer wat klussen uitvoeren.

Vlottende activa zijn bedrijfsmiddelen die korter dan een jaar in je bedrijf aanwezig zijn. Denk aan materialen die je bij je werk gebruikt. Daarnaast staan op de investeringsbegroting aanloop- en openingskosten. Dit zijn de kosten die je maakt voordat je omzet gaat maken. Denk bijvoorbeeld aan de kosten van een advertentie in een huis-aan-huisblad en het laten bouwen van je website. Misschien horen hierbij ook de kosten van je levensonderhoud in de eerste periode na de start. Dat hangt af van je privéomstandigheden. Is je partner kostwinner, of moet je zelfstandig in je eigen onderhoud voorzien? Reserveer tenslotte een bedrag voor onvoorziene kosten. Wat dat zijn? Tja, dat weet je nog niet. Daarom heten ze onvoorzien.

Bijlage 6: invulformulier Investeringsbegroting

5.2 Financieringsplan

Hoe kom je aan geld om je investeringsbegroting uit te voeren? Heb je voldoende spaargeld? Is je omgeving bereid om bij te springen? Kun je bij de bank terecht voor een lening? In hoofdstuk 9 vind je meer informatie over financieringsmogelijkheden.

Bijlage 7: invulformulier Financieringsplan

5.3 Exploitatiebegroting

Je exploitatiebegroting is een overzicht van de omzet die je denkt te maken en de kosten die je maakt. Van je omzetsberekening trek je alle inkoopkosten en bedrijfskosten af. Dus het geld dat je uit gaat geven aan reclame, misschien aan huur van een bedrijfspand, aan verzekeringen en aan je boekhouder. Misschien start je met een bedrijf in je eigen huis. Dat lijkt gratis. Toch is het verstandig om ook deze kosten mee te nemen bij het vaststellen van je tarief.

Neem hier dus een bedrag voor op. Want stel dat de zaken goed gaan en dat je wilt uitbreiden. Dan moet je waarschijnlijk een ruimte gaan huren. Maar hoe betaal je de huur als je nooit rekening hebt gehouden met huisvestingskosten? Ga je dan je tarief enorm verhogen? Dat zullen je klanten vreemd vinden en waarschijnlijk gaat het je klanten kosten. Dus reken je niet te rijk.

Bij de kosten die je opneemt in de exploitatiebegroting staan ook de afschrijvingen uit de investeringsbegroting. En ook de rente over eventuele zakelijke leningen die je hebt afgesloten. Het bedrag dat vervolgens overblijft is je winst. Over de winst betaal je inkomstenbelasting.

Bijlage 8: invulformulier Exploitatiebegroting

Bewaar je administratie

Het is al voordat je start met je bedrijf belangrijk dat je van alle uitgaven die je doet de bonnetjes bewaart. Heb je een boek aangeschaft over het opzetten van een boekhouding? Heb je misschien al een boekhoudpakket gekocht voor op je computer? Heb je met je privéauto kilometers gemaakt om een voorlichtingsdag van de Kamer van Koophandel bij te wonen? Of om een beurs te bezoeken? Of om naar de groothandel te gaan? Alle kosten die je maakt voor je bedrijf mag je aftrekken van je omzet. Maar je moet wel kunnen aantonen dat je die kosten daadwerkelijk gemaakt hebt. Daarom is het belangrijk om bonnetjes en agenda's te bewaren.

Ondernemers zijn wettelijk verplicht hun hele administratie 7 jaar te bewaren. Dat geldt dus ook voor de personeelsadministratie als je ooit iemand in dienst zou nemen, facturen van leveranciers, de kassagegevens en de bij- en afschrijvingen op bankrekeningen. Ook digitale informatie,

bijvoorbeeld je online agenda, moet je

7 jaar bewaren. Zorg voor externe back-ups.

Overigens moet je documenten die te maken hebben met onroerendgoedtransacties, bijvoorbeeld de aankoop van een bedrijfspand, voor de omzetbelasting 10 jaar bewaren.

5.4 Liquiditeitsbegroting

Als het goed is, komt er voortdurend geld binnen in je bedrijf. Maar er gaat ook voortdurend geld uit. Je moet immers materiaal inkopen en wellicht al maandelijkse voorschotten overmaken naar de Belastingdienst. Misschien moet je huur betalen, of je bent een lening voor je bedrijf aan het aflossen, waarover je bovendien rente moet betalen. Je krijgt misschien een rekening van je boekhouder, je betaalt verzekeringspremies. Ondertussen moet je ook ergens van leven.

Zorg dat je niet voor verrassingen komt te staan en breng per maand in kaart wat er financieel gebeurt. Zo bereik je dat je

altijd over voldoende liquide middelen (oftewel: voldoende geld) beschikt. En kun je bijsturen als het ergens mis dreigt te gaan.

Hiervoor heb je een liquiditeitsbegroting nodig. Die maak je op de volgende manier:

- Bepaal je beginsaldo op de eerste dag van de eerste maand, bijvoorbeeld 1 januari.
- Zet op een rij welke inkomsten en welke uitgaven je in een maand verwacht. Doe dit voor elke maand.
- Houd goed rekening met kosten die je niet kunt uitstellen, zoals de huur of hypotheek.
- Houd rekening met drukke en stille periodes. Als je bijvoorbeeld in de zomer vier weken vrij neemt en rond de kerstdagen weer twee weken, heb je in die periode geen inkomsten. Maar wel uitgaven, dus reserveer hiervoor.
- Stel nu voor elke maand vast of er een tekort of een overschot is.

- Pas tenslotte je liquiditeitsbegroting aan. Met welke kosten kun je bijvoorbeeld schuiven om tekorten in een bepaalde maand weg te werken?

Bijlage 9: invulformulier Liquiditeitsbegroting

5.5 Tarief

Op basis van de kosten van je bedrijf bepaal je je tarief. Je moet zoveel verdienen dat al je kosten gedekt zijn en dat je daarnaast voldoende geld overhoudt. Dat is je inkomen als zelfstandig ondernemer, daar moet je van leven. Bovendien kun je niet simpel alle uren die je werkt in je bedrijf meetellen als betaalde uren bij de bepaling van je tarief. Een groot deel van je werktijd verdien je immers niets, omdat je dan niet direct met je klanten bezig bent. Je bent bezig met je inkoop, je administratie, acquisitie of met reclameactiviteiten.

Je moet dus de kosten die je maakt als ondernemer niet afzetten tegen alle gewerkte uren, maar tegen je productieve uren. Als je ervaren bent, is misschien 70 procent van je tijd 'productief', in die zin dat je dan direct geld aan het verdienen bent. Dus als je 40 uur per week werkt, ben je misschien 28 uur echt aan het verdienen.

Wij kunnen je geen adviestarieven of richtlijnen geven, want dat is in strijd met de Mededingingswet. Voor je tarief moet je kijken naar de feitelijke situatie in je bedrijf. Wat zijn je vaste kosten, welk loon wil je verdienen? Maar je zit niet als enige vakman/-vrouw op een eiland. Natuurlijk kijk je ook naar anderen. Als ondernemer moet je de markt immers kennen. Maar de markt moet niet bepalend zijn voor het tarief dat je in rekening brengt. Bovendien is het ook helemaal niet erg om ver boven de prijs te zitten. Dat bepaal je zelf.

De prijs moet in verhouding staan tot de kwaliteit die je levert. Het kan ook zijn dat je ver onder de prijs zit. Is dat een bewuste keuze? Zorg er wel voor dat je een professioneel tarief vraagt (je bent toch een professional die kwaliteit levert?) en dat je winst maakt. Je moet niet alleen voldoende verdienen om te kunnen afrekenen in de supermarkt, maar ook om geld opzij te kunnen leggen voor investeringen en rustige periodes.

5.6 Omzetbelasting

Zodra je je eerste behandeling uitvoert, maak je omzet. Daarover moet je omzetbelasting berekenen, ook wel btw genoemd. De btw breng je in rekening bij je klanten. Overigens zien zij dat niet, want de btw is gewoon een onderdeel van de verkoopprijs. Als je zelf bijvoorbeeld naar de kapper of de supermarkt gaat, zie je immers ook niets van die btw.

De tarieven die je op je website vermeld, zijn dus inclusief de btw. Het is wel handig om dat op je website te vermelden. Als je voor een klus € 40 rekent en de btw is 21%, dan is je omzet € 33,06. De btw die je ontvangen hebt, in dit geval € 6,94, moet je afdragen aan de Belastingdienst.

Over de dingen die je zelf aanschaft voor je bedrijf betaal je zelf btw. De btw die je zelf hebt betaald, mag je aftrekken van de btw die je moet afdragen. Btw-aangifte moet je in ieder kwartaal doen. Dat gaat digitaal. Als je je administratie op orde hebt, is de btw-aangifte heel eenvoudig. Zeker als je voor je boekhouding een softwarepakket gebruikt.

Sommige beginnende ondernemers zien de btw die ze ontvangen als inkomen. Omdat ze die btw wel moeten afdragen aan de Belastingdienst, beschouwen ze de btw als kostenpost. Dat is echt een vergissing. Beschouw van het begin af aan een deel van het geld dat binnenkomt niet als inkomen, maar als wat het in werkelijkheid is: btw. Reken je niet rijk. Dat geld moet je

straks weer afstaan. Veel (beginnende) ondernemers hebben weinig omzet. In dat geval kom je misschien in aanmerking voor btw-vrijstelling of voor verlaging. Laat je hierover adviseren door je boekhouder.

5.7 Je werkruimte

Heb je thuis en bedrijf? Of huur je elders een ruimte? Dat maakt nogal wat uit voor de kosten die je kunt aftrekken van je winst.

In het ene geval kun je geen kosten aftrekken, in het andere geval wel.

Werkruimte huren of kopen

Als je een werkruimte huurt, kun je alle kosten aftrekken. De huur, de energienota's, meubilair, verlichting zelfs de schoonmaakspullen die je gebruikt om het op orde te houden. Het enige wat je moet doen is nota's en bonnetjes bewaren, zodat je kunt aantonen dat je de kosten die je opvoert ook echt hebt gemaakt. Datzelfde geldt als je een ruimte koopt. Dan moet de waarde van het pand op de balans van je bedrijf staan.

Alle papieren die te maken hebben met de koop van je bedrijfspand, zoals notariële akten, moet je tien jaar bewaren.

Die regelt wijkt dus af van de gebruikelijke bewaarplicht voor ondernemers, die zeven jaar bedraagt.

Werkruimte thuis

Je kunt ook werken vanuit je eigen huis. In dat geval kun je veel minder kosten aftrekken van je winst. De kosten die je maakt om je werk te kunnen doen - zoals je computer, je stoel, je apparatuur, je gereedschap - kun je natuurlijk aftrekken als bedrijfskosten. Maar de inrichting van je werkplek niet. Dus niet de tegels of het linoleum op de vloer, de gordijnen en het deel van de energierekening dat betrekking heeft op de werkplek. Voor een ondernemer voelen die kosten ook als zakelijk, maar de fiscus stelt strenge eisen aan de aftrekbaarheid.

Zelfstandige ruimte?

Je mag de kosten van je bedrijf thuis alleen aftrekken als de werkruimte een zelfstandig onderdeel van je huis is, dus als je werk- en privéruimte kunt splitsen. Hoe dat splitsen eruit ziet, is in de wet niet exact gedefinieerd, maar in de praktijk komt het erop neer dat je je moet afvragen: zou ik mijn werkruimte aan derden kunnen verhuren? Als je werkruimte aan de woonkamer grenst en ook alleen maar via de woonkamer te bereiken is, is het antwoord simpelweg nee. Als je op de eerste verdieping vier (slaap)kamers hebt en je hebt er één van in gebruik als werkruimte, is het antwoord ook nee.

Waar het eigenlijk om gaat, is: heeft de werkruimte een aparte ingang en eigen sanitair, dus in ieder geval een aparte wc. Dat is de hoofdregel. Als aanvullende eis voor de aftrekbaarheid geldt, naast de mogelijkheid om de ruimtes te splitsen, dat je voldoende inkomen verdient vanuit je werkruimte thuis.

Rekenhulp

Als je wilt weten hoe het zit in jouw specifieke situatie, kun je de rekenhulp van de Belastingdienst invullen (www.belastingdienst.nl/rekenhulpen/werkruimte).

Splitsen

Stel dat je voldoet aan de inkomenseis en dat je je werkruimte als zelfstandige werkruimte kunt beschouwen – dus met eigen opgang en eigen sanitair, bijvoorbeeld een tot bedrijf verbouwde garage met aparte ingang –, dan kun je de kosten van de werkplek aftrekken. In dat geval ben je verplicht de werkruimte tot het ondernemingsvermogen te rekenen. Dan moet je bepalen welk deel van je huis werkruimte is, bijvoorbeeld 1/5.

Het is het handigst om uit te gaan van het vloeroppervlak. Dat deel van het pand wordt dan fiscaal behandeld als een bedrijfspand. Dat betekent bijvoorbeeld dat je geen huurwaardeforfait betaalt. Maar je kunt de hypotheekrente over

dat deel ook niet aftrekken. Die breng je dan weer in mindering op je omzet. Net als alle andere kosten die je maakt, zoals een deel van de energierekening en van de opstalverzekering. Ook alle onderhouds- en verbouwingkosten zijn aftrekbaar. En natuurlijk de schoonmaakkosten.

Het deel van je huis dat niet tot je ondernemingsvermogen behoort, is privé. Hiervoor gelden fiscaal dezelfde regels als bij andere woonhuizen. De hypotheekrente is aftrekbaar, je krijgt te maken met het huurwaardeforfait, en verbouwingkosten zijn niet aftrekbaar (de rente weer wel als je daar een lening voor afsluit). Bij een huurhuis is de situatie vergelijkbaar. Je trekt een evenredig deel van de huur af van je omzet en hetzelfde doe je met de energierekening. Houd er rekening mee dat dat consequenties kan hebben voor je eventuele huurtoeslag. In feite betaal je nu immers minder huur.

Ondernemingsvermogen of privévermogen

Niet alle vakmensen hebben de mogelijkheid om in een aparte

ruimte aan huis te werken. Als je huis niet gesplitst kan worden, is er nog een mogelijkheid. Dan kun je kiezen voor een administratieve splitsing, dus alleen op papier.

Op papier reken je een deel van het huis tot je privévermogen en een deel tot je ondernemingsvermogen. De werkelijke situatie is hierbij het uitgangspunt. Dus als je werkruimte een zesde deel van je huis is, kun je een zesde deel van je huis tot ondernemingsvermogen rekenen en vijf zesde deel tot privévermogen.

Nu geldt fiscaal dezelfde situatie als wanneer je wel technisch had kunnen splitsen. Voor het privédeel gelden alle privéregels, dus de woning in box 1 en de hypotheekrente aftrekbaar. Voor het zakelijke gedeelte gelden de zakelijke regels. Alle kosten breng je in mindering op je omzet.

Lange termijn

Dit lijkt misschien een groot voordeel. Het voelt immers onrechtvaardig dat de kosten van je werkruimte aan huis niet aftrekbaar zijn. Op korte termijn is het daarom misschien aantrekkelijk om te kiezen voor een administratieve splitsing, waardoor je een deel van je huis tot je ondernemingsvermogen mag rekenen. Je kunt dan immers wel zakelijke kosten aftrekken die anders niet aftrekbaar zouden zijn.

Of het op de lange termijn ook nog aantrekkelijk is, weet je niet zeker. Als je huis in waarde stijgt, moet je er rekening mee houden dat die extra waarde belast is waar het het ondernemingsgedeelte van je huis betreft. Dat is gewoon winst waarover je belasting betaalt. Daarmee word je geconfronteerd als je je huis verkoopt of als je stopt met je bedrijf. Daar staat tegenover dat je onderhouds- en verbouwingskosten weer kunt aftrekken.

De vraag is dus of een eventuele waardevermindering van het pand opweegt tegen dit soort kosten. Of je je werkruimte tot het ondernemingsvermogen of tot het privévermogen rekent, is een keuze die je eenmalig maakt. Je kunt niet elk jaar switchen omdat dat toevallig goed uitkomt. Daarom moet je zo'n beslissing vooraf goed doorpraten met je boekhouder of adviseur.

5.8 Auto van de zaak of privé?

Als zelfstandig ondernemer bepaal je zelf of je auto privé is of van de zaak. Die keuze heeft grote financiële consequenties. Je mag kiezen voor de oplossing die financieel het gunstigst is. Het is verstandig om dit te overleggen met je boekhouder.

Kopen of leasen

Het voordeel van een auto leasen is dat je niet ineens een groot bedrag kwijt bent om een auto aan te schaffen. Of – als je dat geld niet hebt – dat je niet hoeft te lenen. Een ander voordeel is

dat je bij leasen precies weet waar je aan toe bent. Je betaalt een vast bedrag per maand en met onderhoudskosten heb je niets te maken. Een nadeel is dat je vast zit aan dat leasecontract, ook als de zaken tegenvallen en je je die auto eigenlijk niet meer kunt permitteren.

Als je van plan bent heel lang in dezelfde auto te blijven rijden, is kopen over het algemeen veel voordeliger. Wie niet veel geld over heeft voor auto's en weinig waarde hecht aan nieuwe modellen en snufjes, kan ook beter kopen. Een goede tweedehandsauto gaat jaren mee. En dan natuurlijk maar hopen dat de onderhoudskosten meevallen.

Als je geld gaat lenen voor de aanschaf van een auto, is het waarschijnlijk het aantrekkelijkst om te kiezen voor een auto van de zaak en een bijbehorende zakelijke lening. Die kosten kun je aftrekken van je winst. Bij een privélening kun je niets aftrekken (behalve de hypotheekrente van het huis waarin je woont).

Wie besluit een auto te leasen, hoeft eigenlijk niet meer na te denken over de keuze tussen zakelijk en privé. Privé een auto leasen is meestal niet gunstig. Het bedrag dat je per kilometer kwijt bent aan je leaseauto, is doorgaans hoger dan de 19 eurocent die je per zakelijke kilometer in rekening mag brengen bij je eigen bedrijf.

Van de zaak

De auto van de zaak, daarvoor kiezen veel ondernemers. Dat begint meteen goed, want de btw die je betaalt bij de aanschaf van de auto, breng je als vooraftrek in mindering op je btw-aangifte. Dat voordeel trekt veel ondernemers over de streep. Deze auto valt onder je ondernemingsvermogen en de waarde is terug te vinden op de balans.

De aanschaf van de auto, de reparaties, het onderhoud, de APK, de parkeerbonnetjes, de wegenbelasting, je kunt het allemaal in mindering brengen bij het berekenen van je winst. In de praktijk zijn dat alle kosten die betrekking hebben op de auto, behalve boetes. Dat is een voordeel.

Een nadeel is dat de Belastingdienst ervan uitgaat dat je ook privé voordeel hebt van de auto van de zaak. Of je een koop- of een leaseauto hebt, maakt niet uit. Er wordt een percentage van de cataloguswaarde van de auto opgeteld bij je inkomen, de zogenaamde bijtelling. Hierover moet je inkomstenbelasting betalen.

De hoogte van de bijtelling hangt af van het soort auto. Hoe milieuvriendelijker de auto, hoe lager de bijtelling. Actuele percentages vind je op de site van de Belastingdienst. Het bedrag van de bijtelling moet je verrekenen met je autokosten. Alleen als je niet meer dan 500 kilometer per jaar privé rijdt, is er

geen bijtelling. Dit moet je zelf aantonen. Hiervoor moet je een rittenregistratie bijhouden.

Privé

Een auto privé betekent géén bijtelling, maar daar staat tegenover dat je ook geen kosten kunt aftrekken. Wel mag je voor elke zakelijke kilometer die je aflegt 21 eurocent declareren bij je onderneming. Administratief is dit de eenvoudigste oplossing. Zeker als je vooral werkt in je eigen werkruimte en maar af en toe naar klanten gaat, is dit een goede optie.

6. Je eigen inkomen

Het is belangrijk om in kaart te brengen hoeveel geld je werkelijk nodig hebt. Als je je zakelijke begrotingen hebt gemaakt, weet je inmiddels hoe groot je winst is. Hoeveel blijft daarvan netto over nadat je belasting hebt betaald. Komt dat bedrag overeen met je privébegroting? Kortom, verdien je genoeg?

Bijlage 10: invulformulier Privé-begroting

6.1 Inkomstenbelasting: van bruto naar netto

Bepaal welk bedrag je maandelijks nodig hebt en vermenigvuldig dit met 12. Dit is het bedrag dat je netto in een jaar moet verdienen.

In hoofdstuk 5.3 blijkt uit de exploitatiebegroting hoe hoog je nettowinst is. Op basis van dit bedrag betaal je belasting. We gaan ervan uit dat je bedrijf een eenmanszaak is. Het voordeel

van een eenmanszaak is dat je in aanmerking kunt komen voor allerlei belastingvoordelen voor ondernemers.

Daarnaast heb je, net als iedere andere belastingbetaler, recht op heffingskortingen. Dit zijn kortingen op de belasting die je moet betalen.

Noteer al je gewerkte uren Als je ondernemer bent en minstens 1.225 uur per jaar in je eigen bedrijf werkt, kom je in aanmerking voor belastingvoordelen voor ondernemers. Nu is 1.225 uur per jaar heel veel. Stel dat je per jaar 6 weken vakantie neemt. Dan werk je dus 46 weken. Om aan die 1.225 uur per jaar te komen, moet je minstens 26 uur per week werken. Gelukkig gaat het niet alleen om de uren waarin je je klanten ziet en werkzaamheden uitvoert. Alle uren die je aan je bedrijf besteedt, tellen mee. Een bezoek aan een beurs of groothandel, het volgen van een cursus, reistijd, het lezen van vakbladen, het sleutelen aan je website, het bijhouden van je administratie – het zijn allemaal zakelijke uren. Die uren kunnen veel belastingvoordeel opleveren.

Daarom is het belangrijk dat je noteert wat je doet en dat je je (oude) agenda's bewaart. Als je belastingcontrole krijgt, moet je aannemelijk maken dat je inderdaad 1.225 uur als ondernemer hebt gewerkt. Als je dat niet kunt, loop je het risico dat je de belastingvoordelen voor ondernemers kwijtraakt. Dat scheelt veel geld. Dus noteer niet alleen de afspraken die je hebt op een dag, maar ook andere klusjes die je doet.

In sommige situaties kom je ook voor belastingvoordelen voor ondernemers in aanmerking als je minder uren werkt. Als je arbeidsongeschikt was en je begint voor jezelf, geldt niet de eis van 1.225 uur, maar van 800 uur. Dat is ook zo wanneer je een baby krijgt. Dan is het logisch dat je zwangerschaps- en bevallingsverlof opneemt. Het uitgangspunt is dat je dan ongeveer 16 weken niet werkt. Dan kom je dus met zo'n 800 uur per jaar toch toe aan de belastingvoordelen voor ondernemers.

Belastingvoordelen voor ondernemers in 2023

Het belangrijkste belastingvoordeel voor ondernemers is de zelfstandigenaftrek. Dit is een bedrag dat je zomaar van je winst mag aftrekken. De zelfstandigenaftrek is ruim 6310 euro. Jaarlijks vind je het exacte bedrag op de website van de Belastingdienst. Daarnaast mag je in de eerste drie jaar dat je ondernemer bent ook startersaftrek toepassen. Dit is een bedrag van rond de 2.000 euro.

Tenslotte mag elke ondernemer, ook degenen die jaarlijks minder dan 1.225 uur in hun bedrijf werken, de MKB-winstvrijstelling toepassen. Dit betekent dat je een percentage van je winst in mindering mag brengen. Dit percentage wordt soms aangepast, het actuele percentage vind je op de site van de Belastingdienst.

Het grote voordeel van de MKB-winstvrijstelling is dat de gewerkte uren geen rol spelen. Dus ook vakmensen die in deeltijd als werknemer in een heel ander bedrijf werken en

daarnaast bezig zijn om voor zichzelf te beginnen, kunnen er gebruik van maken.

Als je ook zelfstandigenaftrek en startersaftrek krijgt, moet je eerst deze bedragen van de winst aftrekken en daarna pas de MKB-winstvrijstelling berekenen.

Als jij en je partner allebei in het bedrijf werken en jullie werken allebei minstens 1.225 uur per jaar, kunnen jullie beiden in aanmerking komen voor de belastingvoordelen voor ondernemers. In dat geval moeten jullie wel beiden officieel ondernemer zijn. Dan heb je geen eenmanszaak, maar een Vennootschap onder firma (Vof). Hierover lees je meer in hoofdstuk 8.

Actuele cijfers?

Op verschillende plekken in dit Starterswerkboek kom je informatie tegen over belastingen. Bijvoorbeeld over hoeveel belasting je moet betalen, of over speciale regelingen voor

ondernemers. Belastingbedragen, belastingpercentages en soms ook de regels veranderen elk jaar. De informatie in dit Starterswerkboek is zo actueel mogelijk, maar als je exact wilt weten met welke bedragen je vandaag te maken hebt, kun je de site van de Belastingdienst checken: www.belastingdienst.nl

Heffingskortingen

Er bestaan verschillende soorten heffingskortingen ofwel belastingkortingen. Je hebt in ieder geval recht op de algemene heffingskorting en op de arbeidskorting. Of je ook recht hebt op andere heffingskortingen hangt af van je persoonlijke omstandigheden en van je inkomen. Zo is er bijvoorbeeld een combinatiekorting, voor ouders die betaald werk combineren met de zorg voor hun kinderen, en alleenstaande ouderkorting voor mensen die alleen een kind opvoeden. Op de site van de Belastingdienst vind je een overzicht van alle heffingskortingen.

Boekhouder

Als ondernemer kun je het beste een boekhouder inschakelen voor de belastingaangifte. De omzetbelasting (btw) kun je gemakkelijk zelf doen, maar de inkomstenbelasting is lastiger. Als je boekhouder toch bezig is met de belastingaangifte, kan hij of zij meteen checken of je aangiftes omzetbelasting allemaal correct zijn. Als dat niet zo is, kan dat gemakkelijk gecorrigeerd worden. Ook kan je boekhouder uitrekenen of je voor de fiscale regelingen in aanmerking komt.

Bijlage 11: invulformulier Netto besteedbaar inkomen

6.2 Pensioen

Als je werknemer bent, bouw je bijna altijd pensioen op via je werkgever. Voor ondernemers geldt dit niet. Die krijgen later alleen AOW. De AOW is een minimumuitkering. Als je op je oude dag meer geld wilt hebben, is het verstandig om zo vroeg mogelijk te beginnen met je eigen pensioenopbouw.

Er zijn verschillende, fiscaal aantrekkelijke regelingen voor ondernemers om pensioen op te bouwen zoals het afsluiten van een lijfrenteverzekering. Laat je hierover altijd adviseren door een boekhouder/accountant, assurantietussenpersoon of accountmanager van je bank.

6.3 Verzekeringen

Check de bedrijfsrisico's voor jouw bedrijf

Je wilt er natuurlijk niet aan denken, maar als ondernemer loop je voortdurend risico's die de continuïteit van je bedrijf in gevaar brengen. Denk aan schade door brand, of je wordt aansprakelijk

gesteld door een cliënt die je per ongeluk hebt geblesseerd. Maar je kan ook arbeidsongeschikt raken of zelfs overlijden. Stuk voor stuk risico's waarvan je de financiële risico's kan afdekken met bedrijfsverzekeringen.

Arbeidsongeschiktheidsverzekering

Als je als ondernemer langdurig ziek wordt of zelfs arbeidsongeschikt, kan je niet, zoals werknemers automatisch terugvallen op uitkeringen. Bedenk daarom hoe je omgaat met een periode waarin je geen of minder inkomen hebt omdat je ziek bent of arbeidsongeschikt. Reken uit hoeveel je nodig hebt om die periode te overbruggen.

Zet hiertegen af hoe lang je bijvoorbeeld met je eigen middelen (reserves) of het inkomen van je evt. partner in je levensonderhoud kan voorzien. Als je geen maatregelen neemt kan arbeidsongeschiktheid verstrekende gevolgen hebben voor jou en eventueel je gezin.

Aansprakelijkheidsverzekering bedrijf

Net als een particulier aansprakelijk is voor eventuele schade die hijzelf, zijn huisdier of kind aanricht, is een ondernemer aansprakelijk voor de schade die door/in zijn bedrijf wordt veroorzaakt. Het is niet verplicht hiervoor een verzekering af te sluiten, maar wel verstandig. Met een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering is de schade gedekt die jij als ondernemer veroorzaakt.

Rechtsbijstandsverzekering

Heb je een conflict met een klant, leverancier of dergelijke en heb je juridisch advies nodig? De kosten van een advocaat of van juridisch adviseur kunnen flink in de papieren lopen. Je kunt je hiervoor verzekeren door een rechtsbijstandsverzekering af te sluiten.

Inventaris- en goederenverzekering

Privé heb je een inboedelverzekering, zodat je verzekerd bent bij bijvoorbeeld inbraak of brand. Voor je bedrijf heb je misschien

net zo'n verzekering nodig. Een inventaris- en goederenverzekering dekt schade aan je bedrijfsuitrusting, inventaris en handelsvoorraad. Dit valt niet onder je privé inboedelverzekering, ook niet als je vanuit huis werkt.

Autoverzekering

Als je voor je bedrijf in een auto rijdt, dat kan dit je eigen auto zijn, of de auto van de zaak. In beide gevallen ben je verplicht je voor de wettelijke aansprakelijkheid te verzekeren. Je kan daarnaast overwegen om ook je auto te verzekeren zodat je bij schade aan je auto een uitkering krijgt om de schade te herstellen of een nieuwe auto aan te schaffen. Vooral als je veel voor je werk rijdt, is het verstandig zodanig verzekerd te zijn dat je na een schade weer snel de weg op kunt.

Je kan ook een verzekering afsluiten voor jezelf en de andere inzittenden. Dit is de ongevallenzittendenverzekering. Met deze verzekering krijgen jij en je eventuele inzittenden een bedrag uitbetaald als jij en de inzittenden door een ongeval

blijvend invalide worden of overlijden. De hoogte van de uitkering is afhankelijk van de mate van invaliditeit.

Overlijdensrisicoverzekering

Als je overlijdt valt jouw inkomen weg. Als je een partner en kinderen hebt is het belangrijk te berekenen of zij dan voldoende inkomen hebben om in hun levensonderhoud te voorzien. De kans dat jouw nabestaanden een uitkering krijgen op basis van de Algemene nabestaandenwet (Anw) is klein.

De Anw keert bij jouw overlijden alleen uit als je partner een kind van jonger dan 18 jaar heeft, of jouw partner voor tenminste 45% arbeidsongeschikt is. Als jouw nabestaanden voor een uitkering in aanmerking komen is de uitkering bovendien laag. Deze ligt namelijk op bijstandsniveau.

Zonder aanvullende verzekering hebben jouw partner en eventueel kinderen geen of een lage uitkering voor een

bepaalde tijdsduur.

[Bijlage 12: invulformulier Hoe ga je je verzekeren?](#)

7. Personeel

Sommige mensen die voor zichzelf beginnen, willen het liefst alleen blijven. Dat betekent vrijheid, blijheid en zo min mogelijk administratieve rompslomp. Toch kan het gebeuren dat je het op een bepaald moment niet meer alleen redt. Andere vakmensen willen juist van het begin af aan groeien.

Hoe dan ook, als je personeel gaat aannemen, komt daar heel wat bij kijken. Voor vakmensen bestaat meestal geen collectieve arbeidsovereenkomst (cao), een overeenkomst waarin afspraken tussen werkgevers en werknemers staan die voor de hele branche gelden. Je moet dus zelf afspraken maken met je personeel. Daarbij moet je je houden aan de algemene regels op het gebied van arbeidswetgeving. Die staan in de wet Minimumloon, de Arbeidstijdenwet, de Arbeidsomstandighedenwet, de wet Arbeid en Zorg en in het Burgerlijk Wetboek. In deze wetten staan de rechten en plichten van werkgever en werknemer en afspraken over andere

vakantiedagen en over de hoogte van het loon. Je moet je minimaal aan de wettelijke regels houden. Betere afspraken maken mag wel. Je mag je personeel dus wel meer loon geven dan de wet Minimumloon voorschrijft, maar nooit minder.

Ook moet je een loonadministratie opzetten. Als je nog geen boekhouder had, wordt het nu toch echt tijd om er een in te schakelen. Het eerste personeelslid aannemen is de grootste stap. Bij alle volgende wordt het gemakkelijker, omdat je dan alle stappen om werkgever te zijn al hebt gezet.

Checklist eerste werknemer of stagiair

Je hebt besloten iemand in dienst te nemen. Dan word je naast vakman en ondernemer ook werkgever! Dat gebeurt ook als je een stagiair bij jou het vak laat leren. De Belastingdienst ziet de stage als (fictieve) dienstbetrekking als de stagiair hiervoor een vergoeding ontvangt.

Dat betekent dat je verschillende zaken moet regelen, zelfs al voordat de medewerker (of stagiair) echt is begonnen. De Belastingdienst wil inzicht in de gegevens van jouw medewerkers en stagiairs en de betalingen die je aan hen verricht. Je bent ook verplicht een goede loonadministratie te voeren.

Wat moet ik regelen voor mijn medewerker/betaalde stagiair start? Je hebt tal van wettelijke verplichtingen. Als je daaraan niet voldoet, volgen mogelijk sancties. Je moet de belastingdienst melden dat je werkgever wordt en vervolgens een loonadministratie opzetten en voeren. Deze bestaat uit alle ingevulde formulieren, berekeningen en bewijsstukken die van belang zijn voor het vaststellen van het salaris en verschuldigde heffingen en premies. Je moet aantonen dat het salaris en de inhoudingen kloppen en daarvoor de bewijsstukken zoals bonnetjes, abonnementen, beschikkingen, verklaringen etc. bewaren.

De administratie moet zo worden opgezet dat direct helder is dat de betalingen kloppen. De loonadministratie moet zeven jaar bewaard worden.

Samenwerken met een zzp'er

Wat ook kan, is samenwerken met een vaste zzp'er, bijvoorbeeld iemand die een dag of een paar dagdelen per week in jouw bedrijf werkt. Dat werkt het best als het iemand is die dezelfde ideeën over het werk heeft als jij. Maak duidelijke schriftelijke afspraken over het gebruik van materiaal en producten en over hoe de werkruimte wordt achtergelaten.

Misschien brengt de zzp'er eigen klanten mee en rekent zij zelf met hen af. Maar het kan ook zijn dat jij optreedt als de opdrachtgever van de zzp'er. Het zijn jouw klanten en zij werkt één of meer keren per week voor jou. De klanten betalen aan het bedrijf, dus aan jou, en jij betaalt een afgesproken tarief aan de zzp'er. In dat geval moet je ervoor zorgen dat de zzp'er een DBA-overeenkomst heeft. Dat is het bewijs dat de Belastingdienst hem niet beschouwt als iemand die eigenlijk bij jou in loondienst is. In dat geval loop je namelijk het risico dat jij als werkgever wordt beschouwt en met terugwerkende kracht loonheffing en werknemerspremies moet afdragen.

8. De rechtsvorm

Als zelfstandig ondernemer moet je nadenken over de rechtsvorm die je kiest voor je bedrijf. Word je een eenmanszaak, een vof, of een bv? Hier lees je meer over de verschillen tussen de rechtsvormen en de voor- en nadelen.

Eenmanszaak

Een eenmanszaak is een bedrijf met één eigenaar. Je hoeft niet per se in je eentje te werken. Veel eenmanszaken hebben personeel in dienst. Er zijn eenmanszaken met tientallen personeelsleden.

Een eenmanszaak beginnen is gemakkelijk. Je laat je inschrijven in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel en je bent klaar. Je hoeft er dus verder niets voor te doen.

Het belangrijkste kenmerk van de eenmanszaak is dat er geen verschil is tussen je zakelijke vermogen en je privévermogen. Als je bedrijf failliet gaat, ga je ook privé failliet. Als je schuldeisers

beslag leggen, ligt dat beslag ook op je persoonlijke eigendommen, zoals je auto of je televisie. Als je in gemeenschap van goederen getrouwd bent, is je partner ook aansprakelijk voor jouw zakelijke schulden. Hij of zij gaat dus ook failliet. Dit kun je grotendeels voorkomen door niet in gemeenschap van goederen te trouwen, maar op huwelijkse voorwaarden. Maar daar zitten ook weer nadelen aan. Dit moet je bespreken met de notaris – die stelt namelijk de huwelijkse voorwaarden op.

Het is de vraag of je hier zo zwaar aan moet tillen. Veel vakmensen werken vanuit huis en hebben een inventaris van misschien € 15.000 euro. Het kan gebeuren dat je bedrijf slecht loopt en dat je misschien besluit ermee op te houden. Maar schulden zul je niet snel maken, dus een faillissement zit er niet zo gauw in. Het wordt anders als je een bedrijfspand huurt, vast zit aan een langdurig huurcontract en medewerkers in dienst hebt aan wie je elke maand een salaris moet betalen. Dan is het verstandig om met je boekhouder te bespreken of het misschien

verstandig is om je zaak om te zetten in een bv. Over de winst die je maakt in je eenmanszaak, betaal je inkomstenbelasting. Het voordeel is dat een eenmanszaak eenvoudig is, zowel qua oprichting als qua administratieve verplichtingen. Maar het allergrootste voordeel is dat je met een eenmanszaak allerlei belastingvoordelen hebt die je met een bv niet hebt.

Vof (Vennootschap onder firma)

De vennootschap onder firma lijkt op de eenmanszaak. Ook nu is er geen onderscheid tussen het zakelijke vermogen en het privévermogen. En ook nu wordt over de winst inkomstenbelasting betaald.

Het verschil is alleen dat er meer eigenaren zijn. Je kunt samen met je echtgenoot (zulke Vof's worden manvrouwfirma's genoemd) of met je zakelijke partner een vennootschap onder firma beginnen. Het nadeel is dat de ene vennoot aansprakelijk is voor de zakelijke schulden die de andere vennoot maakt. Voor de schulden die privé gemaakt worden, zijn de vennoten niet

aansprakelijk. De voordelen zijn hetzelfde als bij de eenmanszaak: de oprichting en de administratieve verplichtingen zijn eenvoudig. En beide vennoten hebben recht op de belastingvoordelen voor ondernemers.

CV (Commanditaire Vennootschap)

Een commanditaire vennootschap lijkt op een Vof, maar de vennoten hebben hier niet dezelfde rol. De ene vennoot drijft de zaak - dat is de beherende vennoot - en de ander is in de regel niet actief in het bedrijf en treedt ook niet naar buiten als eigenaar. Dat is de commanditaire vennoot, ook wel stille vennoot genoemd.

Meestal is de commanditaire vennoot alleen financieel en soms ook als adviseur bij het bedrijf betrokken. Hij is niet aansprakelijk voor schulden, alleen voor het bedrag dat hij heeft ingebracht in de vennootschap. Overigens komt de stille vennoot ook niet in aanmerking voor de fiscale voordelen voor ondernemers.

BV (Besloten Vennootschap)

Het voordeel van een bv is dat er onderscheid is tussen je zakelijke vermogen en je privé vermogen. Als je bedrijf failliet gaat, ga je privé niet failliet. Veel ondernemers met een eenmanszaak stappen over naar de bv als er grote financiële belangen op het spel staan. Over de winst in een bv betaal je vennootschapsbelasting.

Over het algemeen is het interessanter om als ondernemer inkomstenbelasting te betalen en in aanmerking te komen voor de belastingvoordelen voor ondernemers. Dit soort zaken kun je voorleggen aan je boekhouder of belastingconsulent.

Om een bv op te richten, moet je naar de notaris. Die maakt een officiële notariële akte op plus statuten van de bv. Ook legt hij vast hoe het kapitaal van de bv verdeeld is. Het kapitaal is verdeeld in aandelen op naam. Er kan één aandeelhouder zijn, maar meer kan ook. De administratieve verplichtingen van een bv zijn forser dan van een eenmanszaak of een Vof.

Bijlage 13: invulformulier Rechtsvorm

9. Financieringsmogelijkheden

Het is fijn als je een bedrijf kunt beginnen zonder dat je geld hoeft te lenen.

Dan kun je je eigen gang gaan en ben je van niemand afhankelijk. Maar dat is lang niet voor elke ondernemer weggelegd. Veel (startende) ondernemers moeten lenen om hun plannen te kunnen realiseren.

Toch heeft dat ook voordelen. Een lening krijg je alleen als je een goed doordacht en haalbaar ondernemingsplan kunt laten zien. Daarin laat je zien hoe je je geld denkt te verdienen, wat de hoogte van de lening moet zijn en hoe je ervoor zorgt dat je omzet hoog genoeg is om de lening te kunnen aflossen. Je plan moet realistisch zijn, dus laat zien wat er gebeurt in goede tijden én in echte tijden. Als je zó goed hebt nagedacht over je eigen bedrijf, wordt de kans op een succesvolle onderneming alleen maar groter. Houd er rekening mee dat je niet alleen de lening moet aflossen, maar ook rente moet betalen.

Overigens gaat het er niet alleen om dat je plan goed is, maar je moet er ook een enthousiast verhaal bij kunnen vertellen. Bereid je daarom goed voor op een gesprek over financieringsmogelijkheden, of het nu met familieleden is of met de bank. Mensen willen alleen geld lenen aan ondernemers in wie zij kunnen geloven. Dat kan alleen als de ondernemer uitstraalt dat hij in zichzelf gelooft.

Bij het woord lenen denken de meeste mensen aan banken. Maar er zijn meer mogelijkheden zoals microfinanciering door Qredits. Oriënteer je met je boekhouder op de mogelijkheden.

Bijlage 1: invulformulier Persoonlijke gegevens

Begin je ondernemingsplan met je persoonlijke gegevens			
Naam onderneming			
Naam	Klik of tik om tekst in te voeren.	V <input type="checkbox"/>	M <input type="checkbox"/>
Adres	Klik of tik om tekst in te voeren.		
Postcode	Klik of tik om tekst in te voeren.	Plaats	Klik of tik om tekst in te voeren.
Geboortedatum	Klik of tik om een datum in te voeren.	Burgerlijke staat	Klik of tik om tekst in te voeren.
Opleiding	Klik of tik om tekst in te voeren.	Diploma behaald?	Ja <input type="checkbox"/> Nee <input type="checkbox"/>
Opleiding	Klik of tik om tekst in te voeren.	Diploma behaald?	Ja <input type="checkbox"/> Nee <input type="checkbox"/>
Werkervaring	Klik of tik om tekst in te voeren.		
Stages naam bedrijf en verrichte werkzaamheden)	Klik of tik om tekst in te voeren.		
Banen (naam werkgever en werkzaamheden/functie)	Klik of tik om tekst in te voeren.		

Bijlage 2: invulformulier Bedrijfsidee

Geef aan hoe je onderneming er straks uitziet. Wat maakt jouw bedrijf uniek? Welke diensten lever je? Kies je een specialisme? Welk inkomen heb je voor ogen? Wie zijn je klanten? Waarom komen zij juist bij jou en niet bij een ander?

Klik of tik om tekst in te voeren.

Bijlage 3: invulformulier Concurrentie

Geef aan wie je concurrenten zijn, wat zij doen en wat jij te bieden hebt.		
Omschrijving concurrent	Omschrijving activiteit	Wat bied ik?
Klik of tik om tekst in te voeren.	Klik of tik om tekst in te voeren.	Klik of tik om tekst in te voeren.
Klik of tik om tekst in te voeren.	Klik of tik om tekst in te voeren.	Klik of tik om tekst in te voeren.
Klik of tik om tekst in te voeren.	Klik of tik om tekst in te voeren.	Klik of tik om tekst in te voeren.
Klik of tik om tekst in te voeren.	Klik of tik om tekst in te voeren.	Klik of tik om tekst in te voeren.
Klik of tik om tekst in te voeren.	Klik of tik om tekst in te voeren.	Klik of tik om tekst in te voeren.

Bijlage 4: invulformulier Promotie

Zet onder elkaar wie je potentiële klanten zijn. Beschrijf hoe je hen kunt bereiken en probeer te bedenken voor welke acties zij gevoelig zijn.

Potentiële klanten

Klik of tik om tekst in te voeren.

Hoe bereik je je klanten

Klik of tik om tekst in te voeren.

Voor welke acties zijn je klanten gevoelig?

Klik of tik om tekst in te voeren.

Bijlage 5: invulformulier Administratie

Beschrijf hoe je je administratie gaat opzetten			
Klik of tik om tekst in te voeren.			
Hoe houd je de afspraken met klanten bij?			
Klik of tik om tekst in te voeren.			
Hoe laat je hen betalen?			
Klik of tik om tekst in te voeren.			
Welk boekhoudpakket schaf je aan?			
Klik of tik om tekst in te voeren.			
Wat ga je zelf doen en wat besteed je uit? Schrijf ook op waarom je dat op deze manier doet.			
Klik of tik om tekst in te voeren.			
Schakel je een administratiekantoor in?	Ja <input type="checkbox"/>	Nee <input type="checkbox"/>	Naam kantoor
			Klik of tik om tekst in te voeren.

Bijlage 6: invulformulier Investeringsbegroting

Vaste activa		
Verbouwing	€	
Website en promotiemiddelen	€	
Apparatuur	€	
Machines	€	
Eventuele andere apparatuur	€	
Computer en software	€	
Vlottend activa		
Kas / bank / giro	€	
Debiteuren	€	
Producten	€	
Gereedschappen		
Aanloopkosten		
Advertenties	€	
Overige		
Klik of tik om tekst in te voeren.	€	
Totaal	€	

Bijlage 7: invulformulier Financieringsplan

Eigen vermogen		
Spaargeld	€	
Lening familie en bekenden	€	
Vreemd vermogen		
Banklening	€	
Vreemd vermogen (kort)		
Rekening courant	€	
Totaal	€	

Bijlage 8: invulformulier Exploitatiebegroting

Omzet uit diensten	€	
Omzet uit verkoop producten	€	
		(minus)
Variabele kosten	€	
Brutowinst	€	
Afschrijvingen	€	
Huisvesting	€	
Administratie/boekhouder	€	
Reclame	€	
Lidmaatschappen	€	
Materiaal	€	
Vervoer	€	
Verzekeringen	€	
Overige kosten	€	
Nettowinst	€	

Bijlage 9: invulformulier Liquiditeitsbegroting

Begroting uit het jaar		Klik of tik om tekst in te voeren.											
		jan	feb	mrt	Apr	mei	juni	juli	aug	sept	okt	nov	dec
Beginsaldo	€												
Huur	€												
Belastingen	€												
Energie	€												
Verzekeringen	€												
Inkoop materialen	€												
Aflossing lening	€												
Btw-afdracht	€												
Privéopnamen	€												
Overige kosten	€												
Opbrengsten	€												
Terug te vorderen btw	€												
Eindsaldo	€												

Bijlage 10: invulformulier Privé-begroting

Vaste lasten		
Huur of hypotheek	€	
Energie	€	
Water	€	
Gemeentebelastingen	€	
Zorgverzekering	€	
Inboedel / opstal / aansprakelijkheidsverzekering	€	
Autokosten (benzine, belasting)	€	
Contributies / abonnementen	€	
Overige vaste lasten	€	
Reserveringen	€	
Kleding en schoenen		
Onderhoud huis en tuin	€	
Vakantie	€	
Huishoudelijke uitgaven	€	
Voeding		
Persoonlijke verzorging	€	
Diversen	€	
Totaal uitgaven	€	
	€	

Bijlage 11: invulformulier Netto besteedbaar inkomen

Bereken je netto besteedbaar inkomen.		
Nettowinst	€	
Zelfstandigenaftrek	€	(minus)
Startersaftrek	€	(minus)
MKB-winstvrijstelling	€	(minus)
Belastbaar bedrag		
Belasting	€	(minus)
Algemene heffingskorting	€	(minus)
Arbeidskorting	€	(minus)
Overige heffingskortingen	€	(minus)
Te betalen belasting	€	

Bijlage 12: invulformulier Hoe ga je je verzekeren?

Verzekering:	Bij wie (naam verzekeraar)		Premie per jaar
Arbeidsongeschiktheid		€	
Bedrijfsaansprakelijkheid		€	
Rechtsbijstand		€	
Inventaris		€	
Autoverzekering		€	
Overlijdensrisicoverzekering		€	
Totaal premies		€	

Bijlage 13: invulformulier Rechtsvorm

Geef aan voor welke rechtsvorm je kiest en waarom je dat doet. Voorbeeld: ik start een eenmanszaak, omdat de fiscale voordelen groot zijn en de administratieve verplichtingen beperkt blijven.

Rechtsvorm

Kies een item.

Reden

Klik of tik om tekst in te voeren.