

# AtLAS

## Country specific information

### Legal and Financial information

### Focused on the Dutch Market

This publication was co-funded by the European Union. Its contents are the sole responsibility of AtLAS and do not necessarily reflect the views of the European Union.

1

## Eigen bedrijf starten: 10 belangrijke stappen

Bij het starten van een eigen bedrijf komt veel kijken. In dit document vindt u de 10 belangrijkste, algemene stappen. Per branche, beroep en gemeente kunnen extra regels gelden. Zoekt u een stappenplan voor uw bedrijfstak? Bekijk het overzicht met veelvoorkomende bedrijven onderaan dit document.

- 1. Ondernemingsplan schrijven
- 2. Doe marktonderzoek en bepaal uw strategie
- 3. Maak een financieel plan
- 4. Bedenk een unieke bedrijfsnaam
- 5. Kies een rechtsvorm
- 6. Administratie bijhouden en bewaarplicht
- 7. Regel algemene voorwaarden en verzekeringen
- 8. Check aan welke wettelijke eisen u moet voldoen
- 9. Schrijf uw onderneming in bij KVK
- 10. Ga op zoek naar klanten en maak een website
- Overzicht stappenplannen

2

### Een ondernemingsplan maken, hoe doe je dat?

De tijd die je steekt in het schrijven van je ondernemingsplan is misschien wel je eerste, maar zeker niet je minste investering. Een ondernemingsplan schrijven is niet verplicht. Waarom is het dan toch zo belangrijk? En wat moet erin staan? De belangrijkste drie onderdelen op een rij.

Een goede voorbereiding vergroot je kans op succes. Een ondernemingsplan geeft je inzicht in je ondernemersvaardigheden, doelen, marktpositie en de haalbaarheid van je idee. Wel zo handig als je externe partijen, zoals een bank, bij je start wilt betrekken. Maar wat is een ondernemingsplan? Waarom moet je er een maken? En wat staat er in een ondernemingsplan? De drie belangrijkste onderdelen van je ondernemingsplan vind je hier.

## 1. Jij en je onderneming

Je begint je ondernemingsplan met informatie over jou en je bedrijf. Wie ben jij? Waarom wil je een bedrijf beginnen? En wat zijn jouw ondernemersvaardigheden?

Tip: loop je tijdens het lezen van deze pagina tegen lastige termen aan? Bekijk deze [begrippenlijst](#) voor een uitleg van moeilijke woorden als rechtsvorm, marktonderzoek en begroting.

### Persoonlijke gegevens

Met je ondernemingsplan presenteer je jezelf aan bijvoorbeeld een bank of andere investeerders. Zij kijken namelijk niet alleen naar je idee, maar ook naar wie jij bent en wat je al gedaan hebt.

Schrijf je basisgegevens op, zoals je naam, adres, woonplaats, gezinssamenstelling, rijbewijs, opleidingen, vorige werkgevers. Eigenlijk staat in dit deel van je plan alles wat je ook in een cv zet.

### Persoonlijke eigenschappen

Schrijf op waarom je ondernemer wilt worden. Beschrijf jouw motivatie, [de vaardigheden](#) die jou een goede ondernemer maken en je sterke en zwakke punten. De [KVK Krachtmeting](#) helpt je bij het in beeld brengen van je ondernemersvaardigheden, zoals geldzaken, administratie, marketing, netwerken en je plannen om je te ontwikkelen.

Let op! Start je niet alleen? Vul dan voor elke ondernemer dit hoofdstuk in.

### Je idee

De basis van je ondernemersavontuur is je idee. Het idee dat in je hoofd zit, zet je nu op papier. Dit doe je in een paar regels. Je zult merken dat als je je idee in een aantal regels kunt beschrijven, de rest van de uitwerking van je ondernemingsplan ook makkelijker is. Je hebt nu namelijk meer focus.

### Je bedrijf

Nu ga je beschrijven hoe je met je idee aan de slag gaat. Je beschrijft heel duidelijk wat je gaat doen, hoe je dat gaat doen, waar je voor staat,

wat je doelstellingen zijn en wie je doelgroep is. Op deze manier ontdek je vrij snel of je plannen haalbaar zijn. Je beschrijft hier zaken als:

- Rechtsvorm  
Geef aan voor welke [rechtsvorm](#) je kiest en waarom.
- Parttime ondernemen  
Heb je [naast je bedrijf nog een baan](#) in loondienst of de zorg over je kinderen of ouders? Schrijf dan op hoe jij denkt voldoende tijd te kunnen steken in je eigen bedrijf. Staat er een [concurrentiebeding](#) in je contract? Geef dan aan hoe je daar mee omgaat.
- Bedrijfsnaam  
Welke [bedrijfsnaam](#) kies je? En heb je deze al vastgelegd?
- Inschrijving KVK  
Wanneer schrijf je je bedrijf [in bij KVK](#)? Of wanneer heb je dat gedaan?
- Locatie  
[Start je vanuit huis](#) of vanuit een pand? Heb je omgevingsvergunningen of een bestemmingsplan nodig? Schrijf ook op waarom je kiest voor [huren](#) of kopen.  
Tip! Doe de [Locatiescan](#) en krijg een overzicht met basisinformatie over de bevolking en concurrentie in jouw vestigingsplaats. Of check met de [KVK Bedrijventeller](#) eenvoudig hoeveel bedrijven er in een bepaalde branche en bepaald gebied gevestigd zijn.
- Verzekeringen, vergunningen en verplichtingen  
Aan welke wettelijke eisen en verplichtingen moet je voldoen? Heb je diploma's of vergunningen nodig? Al dan niet speciaal voor je [branche](#).
- Algemene voorwaarden  
Geef aan wat er in je [algemene voorwaarden](#) staat. Of waarom je ze niet opgesteld hebt.
- Administratie  
Ga je dit zelf doen? Of schakel je een [boekhouder of accountant](#) in?
- Personeel  
Neem je [wel of geen personeel](#) aan? En waarom?
- Toekomstperspectief  
Waar wil je over een aantal jaar staan met je bedrijf? En wat ga je doen om dit doel te bereiken?
- Oude dag  
Wat regel je voor je [pensioen](#)?

Tip! Leg je businessplan voor aan vrienden en familie. Of beter nog, iemand uit je netwerk. Zij kijken met een frisse blik naar je plannen en

geven je waar nodig advies om bij te schaven. Je ondernemingsplan laten maken door iemand anders komt niet sterk over.

Lukt het je niet een ondernemingsplan op te stellen, dan heb je verschillende mogelijkheden om hulp in te schakelen. Via een hbo- of mbo-instelling kun je ondersteuning vragen van een student. Maar ook commerciële partijen kunnen je tegen betaling helpen.

## 2. Je marketingplan

In dit deel van je ondernemingsplan ga je in op je doelgroep en de markt. Het marketingplan is een planmatige aanpak om je product of dienst onder de aandacht te brengen bij je (potentiële) klanten. Je maakt de doelstellingen uit je ondernemingsplan concreet.

Marktonderzoek doen

Je [marktonderzoek](#) vormt de basis voor je marketing. Jij bent overtuigd van je product of dienst. Maar zijn anderen dat ook? Met een marktonderzoek kom je erachter of er klanten zijn voor je product of dienst en breng je de concurrentie in kaart.

Wat staat er in je marketingplan?

In het artikel '[Zo maak je een marketingplan](#)' lees je wat er in je marketingplan moet staan, zoals:

- Doelgroep en klantonderzoek
- SWOT-analyse
- Marketingmix
- De vier p's: product, prijs, promotie en plaats
- Presentatie
- Personeel

## 3. Het financieel plan

Het financieel plan gaat over de geldzaken van je bedrijf. In het artikel '[Financieel plan](#)', lees je er alles over.

Het financieel plan is een hulpmiddel om te bepalen of je ondernemingsplan financieel haalbaar is. Ook gebruik je het om je financieringsaanvraag voor te leggen aan een of meer [financiers](#). Het plan helpt je om hen ervan te overtuigen geld in je bedrijf te investeren.

Je financieel plan bestaat uit vier deelbegrotingen. De investeringsbegroting en de financieringsbegroting vormen samen de beginbalans van je bedrijf. Hierin geef je aan welke investeringen je nodig hebt om te starten en hoe je de financiering wilt regelen. In de exploitatiebegroting staan de verwachte opbrengsten en kosten over een bepaalde periode. Met de liquiditeitsbegroting zie je of je op elk moment genoeg geld hebt om aan je betalingsverplichtingen te voldoen. Afhankelijk van je bedrijfsvorm en jouw situatie maak je ook een privé-begroting.

Tip! Houd je ondernemingsplan simpel en beknopt. Het moet voor de gemiddelde lezer goed te begrijpen zijn.

Je weet nu wat onmisbare onderdelen zijn in je ondernemingsplan. Nog makkelijker is het als je een voorbeeld ondernemingsplan kunt invullen. Ook als je niet zo goed weet hoe je moet beginnen is een voorbeeldplan handig. Zo'n voorbeeld kun je bijvoorbeeld downloaden bij [Qredits](#), [ikgastarten.nl](#) en [ING](#). Sommige [zzp-organisaties](#) bieden ook kosteloos sjablonen voor ondernemingsplannen.

6

## Business model canvas

Je ondernemingsplan eenmalig opzetten en het vervolgens aan de kant schuiven? Zonde. Blijf je businessplan als leidraad gebruiken. Het is een goed hulpmiddel om regelmatig naar je bedrijfsstrategie, de markt en klanten te kijken. In elke fase van het ondernemerschap. Het [business model canvas](#) is hierbij een handige model, omdat het je snel laat zien waar je kansen liggen.

## STAP 2 Doe marktonderzoek en bepaal uw strategie

Door marktonderzoek te doen krijgt u inzicht in de haalbaarheid van uw plannen voor een eigen bedrijf. In een marktonderzoek analyseert u bijvoorbeeld:

### Hoe maak je een concurrentieanalyse?

Wanneer is je bedrijf succesvol? Als je product of dienst beter of goedkoper is, of als je service beter is dan die van je concurrentie. Kijk dus goed naar je concurrenten en onderscheid je van de rest. Een concurrentieanalyse helpt je hierbij.

Met een concurrentieanalyse zet je de sterke en zwakke punten van je bedrijf op een rij ten opzichte van je concurrenten. Ook levert het je gegevens op voor je [SWOT-analyse](#). Hoe ziet zo'n concurrentieanalyse-model eruit?

## Directe en indirecte concurrenten

Zoek allereerst uit wie je concurrenten zijn. Maak hierbij verschil tussen directe en indirecte concurrenten. Directe concurrenten bieden een product of dienst aan dat overeenkomt met jouw product of dienst. Indirecte concurrenten verkopen een product of dienst dat lijkt op jouw product of dienst of hier een alternatief op is. Een indirecte concurrent kan ook in een regio gevestigd zijn waar jouw bedrijf zich juist niet op richt. Richt je met je onderzoek op je directe concurrenten.

## Duurzaamheid, kwaliteit en prijs

Uit [onderzoek](#) van de Consumentenbond blijkt dat ruim 70% van de consumenten duurzaamheid belangrijk vindt bij de aankoop van een product of dienst. Dat kan invloed hebben op de manier waarop jij en je concurrent een product of dienst produceert of aanbiedt. Het kan bijvoorbeeld zijn dat het duurzame productieproces van je concurrent ervoor zorgt dat zijn product zich onderscheidt op de markt en daardoor beter verkoopt. Tegelijkertijd geldt ook: met een goedkoper product kun je vaak beter concurreren. Bedenk dus welke specifieke doelgroepen jij graag wil bereiken en wat zij belangrijk vinden en maak een goede afweging tussen duurzaamheid, kwaliteit en prijs.

## Verzamel informatie

Als je weet wie je directe concurrenten zijn, beantwoord dan de volgende vragen:

- Welke concurrenten zitten waar? Bekijk de website van deze bedrijven en vraag eventueel aanvullende bedrijfsgegevens op uit het [Handelsregister](#).
- Hoeveel andere ondernemers zijn er in de buurt gevestigd? Gebruik hiervoor de [Locatiescan](#).
- Hoeveel andere ondernemers binnen mijn branche zijn er in de buurt? Hiervoor gebruik je [KVK Bedrijventeller](#).
- Welke producten of diensten verkopen mijn concurrenten?
- Op welke [doelgroep](#) richten mijn concurrenten zich?

- Welke prijzen of [uurtarieven](#) berekenen ze? Geven ze korting? Vraag eens een offerte op. Hiermee krijg je waardevolle informatie.
- Zijn de producten of diensten duurzaam geproduceerd? Speelt duurzaamheid een rol bij de marktpositie van mijn concurrent?
- Wat is hun naamsbekendheid? En hoe maakt mijn concurrentie reclame? Via [social media](#), commercials of folders?
- Beweert mijn concurrentie dat zijn producten of diensten duurzaam zijn? In hoeverre kan ik hetzelfde doen zonder het risico op valse duurzaamheidsclaims, oftewel [greenwashing](#)?
- Welke service levert mijn concurrentie?

### Maak een concurrentieanalyse

Zet vervolgens alle gegevens in een overzichtelijke concurrentiematrix. Zo kun je de concurrentiepositie van je bedrijf bepalen. Je zet daarvoor de sterke en zwakke punten op een rij.

Hoe vind je nieuwe klanten en opdrachten? Hoe zorg je dat opdrachtgevers voor jou kiezen? Lees de [artikelen en tips over marketing](#).

8

### Stappenplan product of dienst op de markt brengen

U ontwikkelt een nieuw product of dienst en wilt dat graag op de markt brengen. Dat vraagt om een goede voorbereiding. Zoals een marktonderzoek, een haalbaarheidsonderzoek en financiering regelen. Lees in dit stappenplan hoe u uw idee op de markt brengt.

#### 1. Doe voorbereidend onderzoek

Een innovatief product goed in de markt zetten, kost tijd, geld en energie. Door voorbereidend onderzoek te doen, weet u welke stappen u het best kunt nemen.

#### Verken de vraag met een marktonderzoek

Met een [marktonderzoek](#) ontdekt u of er vraag is naar uw product of dienst. Zo kunt u zien of uw plannen haalbaar zijn. Bovendien is het een goede basis voor uw marketingstrategie.



## Check de concurrentie met een octrooionderzoek

Het kan zijn dat uw product al door een ander is bedacht en beschermd. In dat geval mag u het niet namaken. U kunt dit checken in [octrooidatabanken](#). Ook kunt u met een octrooionderzoek:

- bekijken welke bedrijven actief zijn met een bepaalde techniek
- de trends en ontwikkelingen in uw vakgebied ontdekken
- uw (toekomstige) concurrenten in beeld krijgen
- (mogelijke) samenwerkingspartners vinden
- onderzoeken welke landen interessant zijn voor uw product

## Test uw product met een haalbaarheidsonderzoek

Uw product of dienst moet ook technisch haalbaar zijn. Met een haalbaarheidsonderzoek test u uw vinding op bruikbaarheid, veiligheid, werkzaamheid en uiterlijke vorm.

Gaat het om een product, dan kan het zinvol zijn om een prototype te laten maken. Dat kan bijvoorbeeld in een [FabLab](#) (Fabrication Laboratory), een openbare digitale werkplaats. Ook kunt u kiezen voor de [lean startup methode](#) om snel te experimenteren met uw productinnovatie.

## 2. Ga op zoek naar financiering

Om uw innovatie verder uit te werken en op de markt te brengen heeft u meestal geld nodig. Ga daarom op tijd op zoek naar financiering. Denk aan een investeerder, een innovatiesubsidie of innovatiekrediet.

- Lees [hoe u investeerders vindt voor uw idee](#).
- Bekijk de [financiële regelingen van de overheid](#).
- Schakel [hulp in om financiering aan te vragen](#).
- Of kijk naar de mogelijkheden voor [crowdfunding](#).

## 3. Bescherm uw intellectueel eigendom

Als u een goed idee heeft, wilt u niet dat een ander ermee vandoor gaat. Daarom is het belangrijk om dit intellectuele eigendom te beschermen. Dat doet u bijvoorbeeld door een octrooi aan te vragen of het merk of model te registreren. Lees hoe u dat doet in het [Stappenplan product, dienst of uitvinding beschermen](#).

#### 4. Maak een marketingplan

Met een [marketingplan](#) bedenkt u hoe u uw product of dienst gaat verkopen. En op welke doelgroep en markten u zich richt. In dit plan kunt u ook de [prijs van uw product bepalen](#). Die baseert u op de kosten die u maakt. En op wat de klant ervoor wil betalen.

#### 5. Ga op zoek naar klanten

[Netwerken](#) is een goede manier om met potentiële klanten in contact te komen. Dat kan zowel online als offline. Ook kunt u denken aan beurzen, online marktplaatsen en een goede strategie voor sociale media.

Bekijk de [tips om klanten te vinden](#). Of [vraag een adressenbestand uit het Handelsregister aan](#) om uw potentiële klanten te benaderen.

#### 6. Verken de buitenlandse markt

Ziet u voor uw nieuwe product of dienst verkoopkansen in het buitenland? Dan helpen [Nederlandse ambassades en consulaten](#) u aan mogelijke handelspartners. Check ook [hoe u uw innovatie in het buitenland beschermt](#). Want de intellectuele-eigendomsrechten kunnen per land verschillen.

#### 7. Blijf uw product verbeteren en beschermen

Nadat u uw product of dienst op de markt heeft gebracht, is de volgende stap om het winstgevend te maken én te houden. Kijk daarvoor onder meer naar de productie, verkoop, levertijd, service en winstmarge. Zo kunt u zien wat u kunt verbeteren in uw productieproces.

Heeft u uw product beschermd met bijvoorbeeld een octrooi? Bekijk dan:

- hoe u dat [octrooi kunt gebruiken om winst te maken](#)
- wat u kunt doen [als iemand uw uitvinding namaakt](#)
- hoe u meer omzet maakt door [licenties \(toestemming\) te geven](#) voor het gebruik van uw product of technologie

#### Locatiescan

Met de Locatiescan verken je de marktpotentie van jouw (toekomstige) vestigingsplaats. Hoe staat het met de concurrentie en hoe is de bevolking samengesteld?

## Maak jouw Locatiescan

### 3. Maak een financieel plan

Om uw bedrijf te starten heeft u geld nodig. Met een financieel plan brengt u in kaart hoeveel geld u nodig heeft en of u financiering nodig heeft. Ook krijgt u inzicht in de kansen van uw bedrijf. Zo kunt u vooraf inschatten of een onderneming starten voor u winstgevend is.

#### 3.1 Financieel plan

Het financieel plan is een vertaling van je ondernemingsplan in cijfers. Het financieel plan helpt je te bepalen of je ondernemingsplan financieel haalbaar is. Je gebruikt het onder andere om je financieringsaanvraag te presenteren aan geïnteresseerde financiers. Een goed financieel plan helpt financiers te overtuigen om geld in je bedrijf te investeren.

11

#### Dit staat in een financieel plan

Dit moet in ieder geval in het financiële plan komen:

- wat je nodig hebt om morgen een goede start te maken met je bedrijf
- de verwachte omzet, kosten voor inkopen en andere kosten
- de winstverwachting voor de komende jaren
- hoe je je bedrijf gaat financieren en tegen welke voorwaarden
- vier deelbegrotingen

Verder bekijk je:

- of het het financieel plan en je ondernemingsplan financieel haalbaar zijn. Zorg daarom dat je berekeningen duidelijk zijn.
- wat er per maand gebeurt op je zakelijke bankrekening. Kom je niet in de knoop met de inkomsten en uitgaven?

## Het belang van een financieel plan

Met een financieel plan bereid je je voor op financiering van je ondernemersplannen. Een goed financieel plan vergroot je kans om een zakelijke lening te krijgen. Bekijk deze korte video voor meer uitleg.

## Zakelijke begrotingen in het financiële plan

Het financieel plan bestaat standaard uit vier deelbegrotingen. De [investeringsbegroting](#) en de [financieringsbegroting](#) vormen samen de beginbalans van je bedrijf. In deze twee begrotingen geef je aan welke investeringen nodig zijn om te starten en hoe je de financiering wilt regelen. In de [exploitatiebegroting](#) staan de verwachte opbrengsten en kosten over een bepaalde periode (meestal drie jaar). Met de [liquiditeitsbegroting](#) zie je op elk tijdstip of je voldoende geld hebt om aan je betalingsverplichtingen te voldoen. Afhankelijk van je bedrijfsvorm en je situatie maak je ook een [privé-begroting](#).

12

## Hier let een financier op

Financiers kijken bij een aanvraag voor een zakelijke lening naar wie jij bent als ondernemer. En naar je bedrijf en de goede onderbouwing van je plannen. Zo ziet een financier meteen wat je te bieden hebt. Laat ook zien dat je de taal van de financier spreekt door een heldere presentatie en een duidelijke pitch.

Aan de financier laat je zien:

- wie jij als ondernemer bent
- dat je vertrouwen in je bedrijf hebt
- dat je goed voorbereid bent
- wat jouw kwaliteiten en ervaring als ondernemer zijn
- dat je relevante contacten en een goed netwerk hebt

## Maak je ondernemingsplan

Aan het [ondernemingsplan](#) kan een financier zien of investeren in je bedrijf de moeite waard is. Dit moet je er in ieder geval in zetten:

- duidelijke uitleg over de cijfers
- welke trends, ontwikkelingen en risico's er in je branche zijn
- waar je je geld precies aan gaat uitgeven

- wat de kosten van je bedrijf worden (bijvoorbeeld huur van een pand of personeelskosten)
- wat je moet verdienen om aan alle financiële regels en voorwaarden te voldoen
- wat je van je doelgroep en markt weet

### Gebruik tools voor jouw situatie

Met de KVK Locatiescan krijg je informatie over de ontwikkelingen van bedrijven en bewoners in jouw regio. Met deze gegevens onderbouw je het financiële plan, de locatiekeuze en het ondernemingsplan. Je krijgt na het doorlopen van een paar stappen een e-mail met je eigen informatieblad en Excelbestand. KVK ontwikkelde de locatiescan samen met het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS).

#### [Maak je locatiescan](#)

Gebruik de KVK Bedrijventeller als je wilt weten wie je concurrenten zijn in de regio. Hiermee check je snel een eenvoudig hoeveel bedrijven er in jouw branche binnen een bepaald gebied zijn.

#### [Tel je concurrenten in de regio](#)

Met de tool Financiële kengetallen bereken je voor jouw branche de solvabiliteit en de current ratio. Je kunt je bedrijf zo vergelijken met andere bedrijven in dezelfde branche.

#### [Kengetallen berekenen](#)

## 4. Bedenk een unieke bedrijfsnaam

Voor uw KVK-inschrijving heeft u een bedrijfsnaam nodig. Een goede bedrijfsnaam is herkenbaar, blijft hangen, voldoet aan de regels en is uniek.

[Check daarom eerst of uw bedrijfsnaam al bestaat](#) op KVK.nl. En lees over de [regels voor bedrijfsnamen](#).

Inspiratie nodig? Bekijk de video [Bedenk een unieke bedrijfsnaam](#) waarin ondernemers vertellen hoe zij hun bedrijfsnaam hebben bedacht.

## 5. Kies een rechtsvorm

Elk bedrijf in Nederland moet ingeschreven staan in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel (KVK). Om uw bedrijf in te kunnen schrijven, heeft u eerst een juridische vorm nodig: [een rechtsvorm](#). De rechtsvorm bepaalt onder andere uw aansprakelijkheid, maar ook welke belastingen u moet betalen en of u belastingvoordelen krijgt. De meest voorkomende rechtsvormen zijn eenmanszaak, vennootschap onder firma (vof) en besloten vennootschap (bv).

Kies met de [beslistool Welke rechtsvorm past bij uw bedrijf?](#) een rechtsvorm die bij uw situatie past.

### De eenmanszaak

Veel zzp'ers kiezen voor een eenmanszaak als rechtsvorm. Een eenmanszaak richt u snel en makkelijk op.

14

## 6. Administratie bijhouden en bewaarplicht

U bent wettelijk verplicht een administratie op te zetten en bij te houden. Zorg daarom dat uw administratie voldoet aan de eisen van de Belastingdienst. Uw administratie gebruikt u als basis bij het invullen van uw belastingaangifte. Neemt u personeel aan? Dan moet u ook de loonadministratie bijhouden.

Om in aanmerking te komen voor belastingvoordelen via de [ondernemersaftrek](#), moet u minimaal 1.225 uren in een jaar aan uw bedrijf besteden. Uw uren houdt u bij in uw urenadministratie.

### Goede Start Belastingdienst

Maak gebruik van de Belastingdienst service [Goede Start Belastingdienst](#). U krijgt uitleg over aangiftes en andere fiscale vragen. Ook leest u tips over hoe u structuur aanbrengt in uw administratie. Daarnaast krijgt u informatie waarmee u als starter fiscaal mee te maken krijgt. En u kunt met uw vragen terecht bij een van de startersvoorlichters via de [live chat](#).

Voor uw bedrijfsadministratie geldt verder een bewaarplicht: u moet uw zakelijke administratie 7 jaar bewaren.

Lees meer over de [eisen voor uw administratie](#). En kijk hoe andere ondernemers hun administratie aanpakken in de video [Zorg dat uw administratie voldoet aan de eisen](#).

### KVK Geldboek voor ondernemers

Lees ook het gratis [Geldboek voor Ondernemers](#) met praktische tips van KVK over het bijhouden van uw financiën.

## 7. Regel algemene voorwaarden en verzekeringen

Een bedrijf starten betekent ook risico's nemen. Omdat u niet voor een werkgever werkt, bent u zelf verantwoordelijk voor financiële gevolgen. Bijvoorbeeld als u ziek wordt of bij een ongeluk in uw bedrijf. Gelukkig kunt u zich tegen veel risico's verzekeren. Bijvoorbeeld met een aansprakelijkheidsverzekering en [arbeidsongeschiktheidsverzekering](#). Door [algemene voorwaarden op te stellen](#) maakt u bovendien direct duidelijk welke rechten en plichten u en uw klanten over en weer hebben.

Lees meer over [bedrijfsverzekeringen regelen](#). En bekijk in de video [Regel algemene voorwaarden en verzekeringen](#) hoe andere ondernemers zich tegen bedrijfsrisico's hebben verzekerd.

### Pensioen opbouwen

Vergeet ook uw pensioen niet. Omdat u niet in loondienst bent, bouwt u geen pensioen op. U moet zelf iets regelen voor uw oude dag. Lees meer over zelf [pensioen opbouwen](#).

### Beperk veiligheidsrisico's

Naast het algemene ondernemersrisico, krijgt u te maken met veiligheidsrisico's, zoals fraude en criminaliteit. Welke veiligheidsrisico's komt u als startende ondernemer tegen en hoe kun je deze beperken? Lees hoe u voor een [veilige start van uw bedrijf](#) zorgt op KVK.nl.

## Zo maak je de start van je bedrijf veiliger

Zodra je voor jezelf begint, ben je plots vindbaar voor iedereen. Naast het algemene ondernemersrisico, krijg je te maken met veiligheidsrisico's, zoals fraude en criminaliteit. Welke veiligheidsrisico's kom je als startende ondernemer tegen en hoe kun je deze beperken? Zorg voor een veilige start van je bedrijf.

Twee KVK-adviseurs en een veiligheidskundige vertellen hoe je veilig start met ondernemen. Ze gaan in op de risico's die je loopt en hoe je bijvoorbeeld je website, webwinkel of bedrijfspand beschermt.

## Ingeschreven? Vindbaar voor iedereen

"Zodra je bij KVK bent [ingeschreven](#), ben je voor iedereen vindbaar als ondernemer. En daarmee misschien interessant als klant", vertelt Astrid Ponsioen-Pirets, startersadviseur bij KVK. Ook ben je een mogelijk doelwit voor oplichters. "Bekend is de soms agressieve benadering door aanbieders van [energiecontracten](#), extra [domeinnamen](#) of [advertenties in een bedrijvengids](#). Ondernemers lopen het risico dat ze zich iets laten aansmeren dat ze eigenlijk niet nodig hebben. Consumenten hebben bescherming door de [wettelijke bedenktijd](#), ondernemers hebben dat niet. Je kunt dus geen beroep doen op die bedenktijd, tenzij je bijvoorbeeld aantoonbaar misleid bent.

Door de [Non Mailing Indicator](#) (NMI) van KVK te activeren, weet de gebruiker van een KVK-adresbestand dat je geen postreclame of verkoop aan je deur wilt ontvangen. Met wijziging van de [Telecommunicatiewet](#) is sinds 1 juli 2021 ook ongevraagde telefonische verkoop aan consumenten en persoonlijke rechtsvormen zoals eenmanszaken, vof en maatschap verboden." Op 1 januari 2022 veranderde de [wet](#), waardoor woonadressen van ondernemers voortaan standaard zijn [afgeschermd](#) in het Handelsregister. Het vestigingsadres van de onderneming blijft wel zichtbaar. Als de onderneming op een woonadres is gevestigd, dan blijft dat vestigingsadres vindbaar om [rechtszekerheid](#) te bieden aan derden.

Deel je veel over jezelf via je website of social media? Dan kunnen bedrijven je makkelijker van alles aanbieden, omdat ze bijvoorbeeld weten in welke producten of diensten je mogelijk interesse hebt. Door veel te delen ben je zichtbaarder voor klanten, maar ook voor criminelen. Om dit te voorkomen, kun je een deel van je social media afschermen voor bezoekers die niet in je netwerk zitten.



- Tip 1: Weet wat je kunt doen tegen [ongewenste \(commerciële\) benadering](#) en andere vormen van overlast, zoals post en verkoop aan de deur.
- Tip 2: Blijf bewust van wat je [via social media deelt](#) om misbruik van je gegevens te voorkomen.

## Werk veilig online

“Op een enkeling na is iedereen dagelijks online”, zegt Jacob van der Vis, adviseur internationale handel en fraude bij KVK. “Sinds de komst van internet, ontdekken criminelen en andere fraudeurs het makkelijke gebruik van digitale communicatie om ondernemers op te lichten, te bestelen, te chanteren of zelfs te [gijzelen](#). [Fraude](#) en criminaliteit gaat steeds meer via digitale berichten. Zo is computercriminaliteit, ofwel [cybercrime](#), sterk gegroeid en dagelijks in het nieuws.

Hoe belangrijk is je digitale informatie voor je bedrijfscontinuïteit? Wat is de schade als je website of je computernetwerk een week niet bereikbaar is? Door regelmatig je updates en back-ups te maken en sterke wachtwoorden met [tweestapsverificatie](#) te gebruiken, [werk je digitaal veiliger](#).

Bedenk welke bedrijfsgegevens je online opslaat. Oudere administratie kun je ook ‘offline’ [bewaren](#). Zorg dat een cybercrimineel zo min mogelijk ‘pareltjes’ bij jou kan vinden, zoals [persoonsgegevens](#) en bedrijfsplannen.”

- Tip 3: [Bescherm](#) je computer en je netwerk, en werk veilig in de cloud.
- Tip 4: Ga als startende ondernemer veilig online met deze [zeven tips](#) van Stichting Internet Domeinregistratie Nederland (SIDN).

## Beveilig je webwinkel

Veel starters beginnen een [webwinkel](#). In 2021 zijn bijna [27.000 webwinkels gestart](#). Van der Vis waarschuwt ondernemers die een webshop willen starten: “Een webwinkel is snel gemaakt met handige, openbare software. Maar deze software is ook goed bekend bij criminelen. Beveilig je webwinkel met een [SSL-certificaat](#), herkenbaar aan ‘https’ in de url. Sinds 2021 moet ieder betaalsysteem van webwinkels in de Europese Unie [tweestapsverificatie](#) gebruiken.

Een groeiend probleem zijn [nepwebshops](#) die ongemerkt de handelsnaam en adresgegevens van een 'echt bedrijf' misbruiken en zo klanten oplichten. Door een 'google alert' op je bedrijfsnaam in te stellen, kun je deze 'meelifters' tijdig ontdekken."

- Tip 5: Bescherm je webwinkel tegen [betaalfraude](#) met een veilige verbinding en betaalsysteem.
- Tip 6: Laat je webwinkel toetsen door een keurmerkorganisatie: [Webshop Keurmerk](#), [Thuiswinkel.org Keurmerk](#) of een [Europees keurmerk](#).

## Beveilig je bedrijfspand

Je hebt het huurcontract getekend en bent de trotse bezitter van een eigen zakenpand. Al snel krijg je veiligheidsvragen. Hoe sluit je 's avonds je winkel of café af en breng je [contant geld naar de bank](#)? Hoe beveilig je je [bedrijfspand tegen inbraak](#)? Mag je [cameratoezicht op de werkplek](#) binnen gebruiken?

Veiligheidskundige Peter Elie van Elie Beveiliging helpt starters bij de voorbereiding op veilig werken in een bedrijfspand. "Begin met het aanbrengen van nieuwe sloten en maak een sleutelplan, zodat je weet wie toegang heeft tot je pand. Overleg met een beveiligingsbedrijf en je verzekeraar over wat je nodig hebt voordat je kostbare bouwkundige en elektronische maatregelen neemt. Afhankelijk van de risico's die je loopt bij het veilig openen of sluiten van de zaak, schakel je een alarmcentrale op afstand in of een beveiligingsbedrijf. Stel jezelf ook de vraag of het noodzakelijk is dat je klanten met contant geld kunnen betalen. Alles digitaal af laten rekenen via 'PIN Only' is veiliger. Het gaat niet alleen om je eigen veiligheid, je bent ook verantwoordelijk voor een [veilige en gezonde werkomgeving](#) voor je personeel."

- Tip 7: Verdiep je in [bedrijfsveiligheid](#) en werk samen aan een [veilig winkelgebied of bedrijventerrein](#).
- Tip 8: Ken de [Algemene Plaatselijke Verordening](#) (APV) over openbare orde en veiligheid in je gemeente.

## Ondernemersrisico's

Buiten de risico's die je loopt op het gebied van fraude en criminaliteit, krijg je als ondernemer ook te maken met algemene [ondernemersrisico's](#). "Veel starters kiezen voor een eenmanszaak of vennootschap onder firma. Deze rechtsvormen zijn makkelijk te [starten](#), te wijzigen en weer

te stoppen. Bij deze rechtsvormen ben je persoonlijk aansprakelijk, waardoor je het risico loopt dat je bij zakelijke problemen je spaargeld verliest of in schulden raakt”, vertelt Ponsioen-Pirets. “Zolang je weinig investeert en nog weinig personeel hebt, zijn de risico’s beperkt. Bovendien kun je deze ondernemersrisico’s afdekken met bijvoorbeeld algemene voorwaarden en verzekeringen.”

- Tip 9: Heb je eenmanszaak? Kies een of meer [gevolmachtigden](#) zodat je zaken doorgaan als je ziek bent of op vakantie.
- Tip 10: Samenwerken in een vennootschap? [Sluit een vof-contract](#) om discussies te voorkomen.

Welke risico’s loop je als ondernemer en waar moet je op letten? Lees alles over hoe je [veilig zakendoet](#).

## 8. Check aan welke wettelijke eisen u moet voldoen

Soms moet u aan bepaalde [beroepseisen](#) voldoen. U kunt ook te maken krijgen met eisen voor uw bedrijfsruimte. Bijvoorbeeld als u een [bedrijf aan huis](#) heeft. Mag dat wel volgens het [bestemmingsplan](#) van de gemeente? Als u een apart bedrijfspand heeft, moet het [brandveilig](#) zijn. Uw gemeente kan u helpen met het uitzoeken van de wetten en regels die gelden voor uw bedrijf.

### Denk aan de milieueisen

Bedrijfspanden moeten vanaf 2023 minimaal [energielabel C](#) hebben. Houd er ook rekening mee dat u misschien uw afval moet scheiden. Lees meer over [milieueisen](#).

Bekijk de video [Voldoe aan de wettelijke eisen](#) om een idee te krijgen van wettelijke eisen waar u mee te maken kunt krijgen.

### Beroepseisen en diploma's

- [Wat is een beschermd beroep?](#)
- [U heeft geen beschermd beroep](#)
- [U heeft een beschermd beroep](#)
- [Erkenning aanvragen](#)
- [Gereguleerde opleidingen](#)

Sommige beroepen zijn beschermd in Nederland. Dat zijn gereguleerde beroepen. Wilt u in Nederland werken in een beschermd beroep? Dan moet u aan bepaalde beroepseisen voldoen. Heeft u geen beschermd beroep? Dan hoeft u niet aan deze eisen te voldoen.

### Wat is een beschermd beroep?

Een beschermd beroep is een beroep waarvoor u bepaalde beroepskwalificaties (kwaliteiten) moet hebben. U moet bewijzen dat u de juiste opleiding en ervaring heeft om dit beroep uit te oefenen. U moet:

- een diploma of getuigschrift hebben
- bepaalde examens doen en/of
- zich inschrijven bij een beroepsorganisatie

### Uitzoeken of u een beschermd beroep heeft

In de [database met gereguleerde beroepen van de Europese Unie](#) (EU) staan de beschermde beroepen in de 28 EU-lidstaten (waaronder Nederland) en IJsland, Liechtenstein, Noorwegen en Zwitserland. U kiest in het zoekveld van de database het land waar u een diploma heeft gehaald. U kiest ook het EU-land waar u wilt gaan werken en u vult de naam van uw beroep in. Als uw beroep in de database staat, dan heeft u een beschermd beroep. Als uw beroep niet in de database staat, dan heeft u geen beschermd beroep.

### U heeft geen beschermd beroep

Uw beroep staat niet in de [database met gereguleerde beroepen](#). U mag uw beroep in Nederland uitoefenen. U hoeft geen toestemming te vragen of uw beroepskwalificaties te laten erkennen. Heeft u een buitenlands diploma? Dan kunt u dit [diploma laten waarderen](#). Dit is niet verplicht. Een diplomawaardering laat zien welk Nederlands niveau uw buitenlandse diploma heeft.

### U heeft een beschermd beroep

### U heeft een Nederlands diploma

Staat uw beroep in de database met gereguleerde beroepen? U moet zich waarschijnlijk melden bij een beroepsorganisatie, inschrijven bij een

register, of een certificaat hebben. Neem contact op met de bevoegde autoriteit van uw beroep. De contactgegevens van uw bevoegde autoriteit staan in de [database](#) op de tab 'competent authorities' bij uw beroep. In het digitale [diplomaregister van DUO](#) bekijkt u uw eigen diplomagegevens.

U heeft een buitenlands diploma (EU-land) en wilt zich in Nederland vestigen

Staat uw beroep in de database met gereguleerde beroepen en wilt u zich in Nederland vestigen? Dan moet u [erkenning aanvragen voor uw beroepskwalificaties](#). De erkenning zegt dat u aan de wettelijke eisen van uw beroep voldoet.

U heeft een buitenlands diploma (EU-land) en wilt tijdelijk of af en toe werken in Nederland

Staat uw beroep in de database met gereguleerde beroepen en wilt u tijdelijk of af en toe in Nederland werken? Dan hoeft u geen erkenning aan te vragen. U moet wel de bevoegde autoriteit voor uw beroep laten weten dat u tijdelijk of af en toe in Nederland werkt. De contactgegevens van uw bevoegde autoriteit staan in de [database](#) op de tab 'competent authorities' bij uw beroep.

**Let op:** Wilt u tijdelijk of af en toe in Nederland werken en staat uw beroep op deze [lijst met 51 gereguleerde beroepen](#)? Dan moet u toch erkenning aanvragen. Dit zijn beroepen die gevolgen hebben voor de volksgezondheid of de openbare veiligheid.

U heeft uw diploma niet in een EU-land behaald

Heeft u een beschermd beroep en heeft u uw diploma niet behaald in één van de 28 EU- lidstaten, IJsland, Liechtenstein, Noorwegen of Zwitserland? Dan moet u uw diploma laten erkennen. U moet ook een verklaring van vakbekwaamheid aanvragen. Dat kan bij de bevoegde autoriteit voor uw beroep. De contactgegevens van de bevoegde autoriteit voor uw beroep staan in de database. U klikt op uw beroep en kijkt bij de tab 'competent authorities'.

## Erkenning aanvragen

U vraagt erkenning voor uw beroepskwalificaties aan bij de bevoegde autoriteit voor uw beroep. De contactgegevens van uw bevoegde autoriteit staat in de database onder de tab 'competent authorities'. De bevoegde autoriteit voor uw beroep vertelt u de eisen waaraan u moet voldoen, hoe de aanvraag werkt en welke documenten u nodig heeft. Als de informatie niet duidelijk is, dan kan het [assistentiecentrum Nuffic](#) u helpen.

U kunt [automatische erkenning](#) krijgen voor deze beroepen:

- arts
- verplegers algemene zorg (in het Engels: General care nurse)
- verloskundige
- tandheeskundige
- apotheker
- [dierenarts](#)
- [architect](#)

22

Bij automatische erkenning moet de bevoegde autoriteit de erkenning binnen een korte termijn afronden. U moet een bewijs van uw beroepskwalificaties (diploma's en andere belangrijke documenten) inleveren bij de bevoegde autoriteit en wachten op toestemming voordat u begint te werken.

## Erkenning aanvragen in een ander EU-land

Bent u EU-burger en wilt u in een ander EU-land erkenning aanvragen? Dan kunt u mogelijk een [Europese beroepskaart \(European Professional Card, EPC\)](#) gebruiken. Dat kan als u een van de volgende beroepen heeft:

- verpleegkundige (verantwoordelijk voor algemene zorg)
- apotheker
- fysiotherapeut
- berggids
- makelaar

U kunt de [EPC online aanvragen](#). De kosten voor de aanvraag van een EPC zijn onder meer afhankelijk van het thuisland, het gastland en het beroep.

## U bent het niet eens met het besluit

Bent u het niet eens met het besluit van de bevoegde autoriteit voor uw beroep? U kunt binnen 6 weken bezwaar maken. U stuurt een bezwaarschrift naar de bevoegde autoriteit. Dat is een brief waarin u aangeeft waarom u het niet eens bent met het besluit. In het bezwaarschrift staan in ieder geval uw naam, adres en handtekening. De bevoegde autoriteit kijkt naar uw brief en neemt opnieuw een beslissing. Bent u het daar ook niet mee eens? Dan kunt u [in beroep gaan bij de rechtbank](#).

## Gereguleerde opleidingen

Nederland heeft gereguleerde opleidingen voor bepaalde beroepen. Gereguleerde opleidingen zijn de beroepsopleidingen op mbo-niveau 3 en 4 die zijn erkend door het ministerie van OCW. De gereguleerde opleidingen staan in het [Centraal Register Beroepsopleidingen \(Crebo\)](#). Heeft u een gereguleerde opleiding in Nederland gedaan en wilt u in een andere EU-lidstaat in een beschermd beroep werken? Dan kunt u in principe erkenning krijgen van de erkennende instelling in het land waar u wilt werken. Ook al is uw beroep in Nederland niet beschermd. De erkennende instelling mag eisen dat u bijvoorbeeld een toets of een aanpassingsstage doet.

23

## Certificaatsupplement

In het Europass Certificaatsupplement (CS) van uw opleiding staat ook of uw beroep of opleiding gereguleerd is. U kunt een [certificaatsupplement downloaden](#) op de website van de Samenwerkingsorganisatie Beroepsonderwijs Bedrijfsleven (SBB). De certificaatsupplementen zijn er in het Nederlands, Engels en Duits.

## AC-verklaring

Als het onduidelijk is of uw opleiding gereguleerd is, kunt u een [AC-verklaring aanvragen](#) bij de afdeling Diplomawaardering & Onderwijsvergelijking van SBB. In de AC-verklaring staat of het beroep of de opleiding gereguleerd is en in welk beroep u in Nederland mag werken.

## 9. Schrijf uw onderneming in bij KVK

Bent u klaar voor de officiële start van uw bedrijf? Dan moet u uw onderneming [inschrijven in het Handelsregister](#) van KVK. Inschrijven kost eenmalig € 51,95.

KVK geeft uw gegevens vervolgens door aan de Belastingdienst. U hoeft uw onderneming niet apart bij de Belastingdienst aan te melden. Als de Belastingdienst u als btw-ondernemer opneemt in de administratie, krijgt u [uw omzetbelastingnummer en uw btw-identificatienummer \(btw-id\)](#).

Bekijk in de video [Schrijf uw bedrijf in bij KVK hoe inschrijven precies werkt](#).

### Wanneer bent u ondernemer?

KVK en de Belastingdienst gebruiken eigen voorwaarden en eisen om te beoordelen of u ondernemer bent. Twijfelt u of u ondernemer bent? Lees [wanneer u ondernemer bent](#).

24

### Inschrijven bij KVK

De gegevens die je aan KVK opgeeft worden opgenomen in het Handelsregister. Het Handelsregister is openbaar dus anderen kunnen je gegevens inzien. Jij kunt ook gegevens opvragen van ondernemingen waarmee je bijvoorbeeld zaken wilt doen. Zo draagt het Handelsregister bij aan zeker zakendoen. Wat betreft de openbaarheid van je gegevens zijn er enkele uitzonderingen.

[Meer informatie over het Handelsregister](#)

### Wat wil je inschrijven?

Een eenmanszaak, vof, maatschap, bv, nv of andere rechtsvorm

### Alles over het btw-identificatienummer

Als je een bedrijf start en de Belastingdienst je ziet als ondernemer voor de btw, dan heb je een btw-identificatienummer (btw-id) en omzetbelastingnummer nodig. Wat zijn dat? Waarom heb je ze nodig? Vind hier het antwoord op al je vragen over deze nummers.



## Wat is een btw-identificatienummer?

- [Tweede btw-id aanvragen](#)
- [Wat is een omzetbelastingnummer?](#)
- [Hoe krijg ik mijn btw-id en omzetbelastingnummer?](#)
- [Verschil KVK-nummer en nummers Belastingdienst](#)
- [Welk BTW-tarief gebruiken?](#)
- [Btw-aangifte](#)
- [e-Herkenning](#)
- [Nummer kwijt?](#)
- [Wat is het nummer van mijn klant of leverancier en hoe kan ik deze controleren?](#)
- [Je nummers van de Belastingdienst als je bedrijf stopt](#)

## Wat is een btw-identificatienummer?

Een btw-identificatienummer is voor eenmanszaken en zzp'ers een uniek nummer. Het nummer krijg je van de Belastingdienst als zij je als 'ondernemer voor de btw' zien. Je gebruikt je btw-id voor alle contacten met klanten en leveranciers, zoals op je facturen en website. Kortom, op al je uitingen naar buiten.

Het btw-id heeft geen koppeling met je Burgerservicenummer (BSN). Hierdoor is je privacy beter beschermd dan bij het vroegere btw-nummer. Het btw-id ziet er zo uit:

- de landcode NL
- 9 (willekeurige) cijfers
- de letter 'B'
- een controlegetal van 2 cijfers

Voorbeeld btw-identificatienummer: NL 123456789B01.

## Btw-id vermelden

Je moet je btw-id [vermelden op je facturen](#).

Verkoop je via internet of bied je daar je diensten aan? Vermeld je btw-id nummer dan ook duidelijk op je website.

## Aangepaste factuureisen

Soms gelden er [aangepaste factuureisen](#). Bijvoorbeeld voor ondernemers in de horeca, reisbureaus, openbaar vervoer en taxivervoer. Je hoeft dan niet altijd btw op je factuur te zetten.

## Tweede btw-id aanvragen

Je kunt een tweede btw-id aanvragen als je nieuwe activiteiten gaat doen binnen je bedrijf. Start je met nieuwe activiteiten met een andere SBI-code of heb je meerdere vestigingen? Dan moet je dit [doorgeven aan KVK](#). Je mag daarvoor een tweede btw-id aanvragen bij de Belastingdienst. Een tweede btw-id houdt in dat je een extra btw-aangifte doet en een aparte administratie bijhoudt. Dit kan handig zijn als je nieuwe activiteit onder een ander btw-tarief valt. Er is hiervoor geen speciaal aanvraagformulier bij de Belastingdienst.

## Wat is een omzetbelastingnummer?

Voor het contact met de Belastingdienst gebruik je het omzetbelastingnummer. Voor eenmanszaken is het omzetbelastingnummer gebaseerd op het BSN. Je gebruikt het omzetbelastingnummer voor je btw-aangifte, het terugvragen van oninbare btw en het verleggen van je btw. Het nummer ziet er zo uit:

- een RSIN/fiscaal nummer of Burgerservicenummer (BSN)
- een toevoeging van drie posities: B01 t/m B99

Voorbeeld omzetbelastingnummer: 111234567B01.

## Wat is een subnummer?

Het subnummer is een tweecijferig nummer. Meestal is dat 01. Je vindt het nummer na de 'B' in je omzetbelastingnummer. Als je al eerder een btw-nummer hebt gehad, is het sub-nummer waarschijnlijk 02.

## Hoe krijg ik mijn btw-id en omzetbelastingnummer?

Hoe en welke nummers je krijgt, hangt af van je rechtsvorm:

## Nummers voor je eenmanszaak

Als je je eenmanszaak inschrijft bij KVK, krijg je van de Belastingdienst binnen twee weken twee brieven. Een brief met daarin je omzetbelastingnummer en een brief met je btw-identificatienummer.

## Waarom krijg je als eenmanszaak twee nummers?

Vroeger kregen eenmanszaken en zzp'ers een btw-nummer gebaseerd op het BSN. Met het gebruik van het nieuwe btw-id wordt het risico rond identiteitsfraude verminderd en de privacy versterkt. Eenmanszaken krijgen nu een btw-identificatienummer en een omzetbelastingnummer.

## Nummers voor overige rechtsvormen

Een besloten vennootschap (bv) oprichten gebeurt via een notaris. De notaris richt de bv op en schrijft deze in het KVK Handelsregister. De Belastingdienst wordt hier automatisch over ingelicht en stuurt je binnen twee weken een brief. Ook bij de inschrijving van een vof, maatschap of andere rechtsvormen krijg je na inschrijving bij KVK binnen twee weken een brief van de Belastingdienst. In deze brief staan je btw-identificatienummer en omzetbelastingnummer. De twee nummers verschillen voor alle rechtsvormen (behalve de eenmanszaak) nauwelijks van elkaar. Alleen het btw-id bevat de letters NL en het omzetbelastingnummer niet. Voor 'niet-éénmanszaken' zijn de negen cijfers van het omzetbelastingnummer/btw-id gelijk aan het RSIN dat VOF's, CV's, Maatschappen, BV's hebben (krijgen).

## Nummers voor je stichting of vereniging

Een btw-nummer aanvragen voor een vereniging of stichting is alleen mogelijk als de vereniging of stichting voldoet aan de [eisen van het ondernemerschap](#). De Belastingdienst stelt uiteindelijk op basis van de inschrijving in het Handelsregister vast of er sprake is van een onderneming. Is er sprake van een onderneming? Dan ontvang je schriftelijk het omzetbelastingnummer van de Belastingdienst. Bij twijfel of onduidelijkheden over de inschrijving zal de Belastingdienst contact met je opnemen.

## Nummers bij Belastingdienst aanvragen zonder inschrijving KVK

Alle ondernemingen en rechtspersonen in Nederland moeten zich inschrijven in het Handelsregister. Toch is er een aantal uitzonderingen:

- stille maatschappen zonder onderneming
- informele verenigingen
- eenmanszaken met activiteiten die volgens het Handelsregister niet gelden als onderneming
- buitenlandse rechtsvormen zonder vestiging in Nederland
- open fondsen voor gemene rekening

Is een van bovenstaande situaties van toepassing? Meld je dan bij de Belastingdienst aan en vraag een btw-id aan via het [formulier 'Opgaaf Startende onderneming'](#).

### Nummers Belastingdienst voor particulieren

Een btw-id krijg je na inschrijving van een onderneming schriftelijk via de Belastingdienst als je onderneming voldoet aan de eisen van het ondernemerschap. Als je geen onderneming hebt, kun je geen btw-id aanvragen.

### Btw en zonnepanelen

Als je de btw wilt terugvragen van zonnepanelen, hoef je je niet in te schrijven bij KVK. De terugvraag van de btw gebeurt via het [formulier 'Opgaaf zonnepaneelhouders'](#).

### Verschil KVK-nummer en nummers Belastingdienst

Een [KVK-nummer](#) laat zien dat je officieel staat ingeschreven bij KVK. Dus dat je formeel een bedrijf hebt. Het btw-id gebruik je voor het contact met je klanten en zet je op je website en facturen. Het omzetbelastingnummer gebruik je voor al het contact met de Belastingdienst.

### Welk BTW-tarief gebruiken?

Er zijn in Nederland drie tarieven: 0%, 9% en 21%. Als ondernemer ben je verplicht om btw te heffen of in rekening te brengen over de diensten of goederen die je levert. Het standaard tarief dat je heft over je goederen of diensten is 21%. Dit wordt ook wel het hoge tarief genoemd.

Voor sommige diensten geldt het 9% tarief, maar dit is een uitzondering. Bijvoorbeeld voor kappers, schoenmakers en nog een aantal diensten. [Check dit bij de Belastingdienst](#).

Daarnaast is er het 0% tarief btw, dit is van toepassing als je [internationaal levert binnen de EU](#). Als je goederen exporteert naar een zakelijke klant in een ander EU-land, gebruik je het 0% btw-tarief. Je afnemer betaalt dan de lokale btw, niet de Nederlandse btw.

### Vrijgesteld van de btw

Sommige beroepen zijn vrijgesteld van btw, zoals fysiotherapeuten, uitvaartondernemers, verpleegkundigen en de kinderopvang. [De lijst vrijgestelde beroepen](#) vind je bij de Belastingdienst. Als dit op jou van toepassing is, breng je geen btw in rekening. Je kunt dan ook geen btw aftrekken.

### Btw-aangifte

Om [btw-aangifte](#) te doen heb je een omzetbelastingnummer nodig. De meeste ondernemers doen elk kwartaal digitaal btw-aangifte. De aangifte btw moet binnen een maand na je aangiftetijdvak gedaan zijn. Het eerste kwartaal eindigt op 31 maart. Dat betekent dat je 1 maand de tijd hebt voor je aangifte. Je aangifte moet dus 30 april geregeld zijn.

Maak je gebruik van de [kleineondernemersregeling](#) (KOR)? Dan hoef je géén btw-aangifte te doen. Maar je kunt dan ook geen btw terugvragen. Bekijk de [video Checklist kleineondernemersregeling](#) die in zeven stappen uitlegt of de regeling voor jou interessant kan zijn.

Goed om te weten: aangifte omzetbelasting en btw-aangifte worden vaak door elkaar gebruikt, maar betekenen hetzelfde.

Je administratie kun je zelf doen of [uitbesteden](#). Bij het zoeken naar een goede boekhouder of accountant kun je het beste op drie factoren letten: de prijs, de kwaliteit en de service die ze moeten leveren. Heb je geen kennis van boekhouden of is jouw administratie complex? Overweeg dan om je administratie uit te besteden aan een boekhouder of accountant. Ga op zoek naar een goede boekhouder of accountant via je eigen netwerk. Of raadpleeg de brancheorganisatie NOAB (Nederlandse Orde van Administratie- en Belastingdeskundigen) of via de NBA (Koninklijke Nederlandse beroepsorganisatie van Accountants).

## Herkenning en btw-aangifte

Met eHerkenning kun je veilig online inloggen en zaken regelen. Dit kan bij ruim 500 verschillende dienstverleners, zoals Belastingdienst, UWV, gemeenten en verzekeraars.

Heeft je bedrijf een andere [rechtsvorm](#) dan eenmanszaak zoals bijvoorbeeld een VOF, maatschap of BV? Je hebt dan [eHerkenning](#) nodig om je btw-aangifte te doen. eHerkenning is een soort DigiD voor ondernemers. [Vraag eHerkenning op tijd aan](#), want zonder kun je geen aangifte doen.

## Oninbare btw terugvragen

Als je een product of dienst geleverd hebt, verstuur je een factuur. Helaas kan het voorkomen dat een klant de factuur niet of gedeeltelijk betaalt. Terwijl jij de btw bij je kwartaalaangifte al opgegeven hebt als ontvangen btw. Je kunt deze oninbare btw terugvragen als uiterlijk een jaar na het verstrijken van de uiterste betaaldatum de klant nog steeds niet betaald heeft. Heb je geen betalingstermijn vastgelegd? Dan geldt de wettelijke betalingstermijn van 30 dagen na ontvangst van de factuur.

*Hoe regel je de teruggave van de oninbare btw?*

Voorbeeld: factuur voor Kees Jansen voor het plaatsen van een kozijn 1 oktober 2020.

- 1000 euro Kozijn (dit is je omzet)
- 210 euro BTW 21%
- 1210 euro Totaal te factureren bedrag aan klant

Kees Jansen heeft de factuur na 1 jaar nog steeds niet betaald en je verwacht dat dit ook niet meer zal gebeuren. Hoe vraag je deze btw terug? Je verwerkt dit in je btw-aangifte in hetzelfde kwartaal, maar dan een jaar later. De Belastingdienst noemt een kwartaal een tijdvak. In dit voorbeeld is dat het laatste kwartaal van 2021. Je trekt het btw-bedrag af van de btw die je zou moeten betalen. Ook trek je het bedrag aan omzet (1000 euro) af van je omzet in dat kwartaal.

Op de site van De Belastingdienst vind je meer informatie over [oninbare btw](#).

## Btw verleggen

[Verleg je de btw?](#) Dan breng je geen btw in rekening. Op je factuur zet je 'btw-verlegd' en het btw-id nummer van je afnemer.

## Nummer kwijt?

Ben je je btw-id of omzetbelastingnummer kwijt? Log dan in op [Mijn Belastingdienst Zakelijk](#), waar je bijvoorbeeld ook je btw-aangifte doet. Hier kun je de nummers vinden.

## Wat is het nummer van mijn klant of leverancier en hoe kan ik dit controleren?

Ben je op zoek naar het btw-id of omzetbelastingnummer van een ander bedrijf? Of wil je een nummer van een zakenpartner controleren? Vaak staat het btw-id op de website van je klant. Zo niet, neem dan contact op met het bedrijf. Je kunt de nummers namelijk alleen rechtstreeks van klant of leverancier ontvangen. Btw-nummers van bedrijven en andere organisaties die in de Europese Unie zijn ingeschreven kun je controleren op de site van de Europese Commissie via [het online Vies-systeem](#). Ook de naam- en adresgegevens van zakenpartners kun je hier nakijken. Meer weten? Lees dan: [Een btw-nummer opzoeken: hoe doe ik dat?](#)

## Je nummers van de Belastingdienst als je bedrijf stopt

Je btw-nummer of btw-identificatienummer uitschrijven betekent dat je definitief stopt met je bedrijf. Je moet je bedrijf dan eerst uitschrijven bij KVK. KVK geeft dit vervolgens door aan de Belastingdienst. Hou er rekening mee dat dit administratief verwerkt moet worden. Het is dus mogelijk dat je nog een btw-aangifte moet doen. Ook moet je de administratie van je bedrijf afsluiten en een eindaangifte voor de omzetbelasting doen. In het [stappenplan bedrijf stoppen](#), lees je wat je precies moet doen.

## Wanneer bent u ondernemer?

Als u voldoet aan de eisen van de Kamer van Koophandel (KVK) kunt u zich laten inschrijven als ondernemer. Daarna beoordeelt de Belastingdienst of u ook ondernemer bent voor de btw en inkomstenbelasting. Lees waar KVK en Belastingdienst op letten en wat dit voor u betekent.

- Wanneer bent u ondernemer voor KVK?
- Wanneer bent u ondernemer voor de btw?
- Wanneer bent u ondernemer voor de inkomstenbelasting?
- Check aftrekposten en speciale regelingen
- Geen ondernemer, wel resultaatgenieter
- Zzp'er? Voorkom schijnzelfstandigheid

Wanneer bent u ondernemer voor KVK?

KVK gebruikt 3 criteria om te bepalen of u ondernemer bent:

- U levert goederen of diensten.
- U vraagt er meer geld voor dan het u gekost heeft om te maken. U verdient er geld aan.
- U doet zaken met andere mensen dan alleen vrienden of familie. Ook concurreert u met ondernemers die dezelfde of bijna dezelfde diensten of producten verkopen.

Let op: De Belastingdienst gebruikt andere voorwaarden om te beoordelen of u ondernemer bent. Het is daarom verstandig om uzelf ook deze 4 vragen te stellen:

1. Investeert u geld en/of tijd in de start of groei van uw bedrijf?
2. Werkt u regelmatig in uw eigen bedrijf en gaat het niet om een eenmalige klus?
3. Gaat u voor meer dan één opdrachtgever werken?
4. Bepaalt u zelf wanneer en hoe u uw werk doet?

De antwoorden op deze vragen kunnen u helpen bij uw besluit of u zich [inschrijft bij KVK](#).

#### KVK Adviesteam

Is uw antwoord op een of meerdere vragen 'nee'? Of twijfelt u over uw situatie? Neem dan contact op met het KVK Adviesteam via 0800-2117.

Wanneer bent u ondernemer voor de btw?

Heeft u uw onderneming ingeschreven bij KVK? KVK geeft uw gegevens door aan de Belastingdienst. De Belastingdienst beoordeelt dan of u ondernemer bent voor de [omzetbelasting \(btw\)](#). Daarbij letten zij op deze voorwaarden:

- Oefent u zelfstandig een bedrijf of beroep uit?



- Heeft u regelmatig inkomsten?
- Heeft u inkomsten naast uw werk in vaste dienst?
- Probeert u te verdienen met een recht of met vermogen, zoals spaargeld, beleggingen of een (vakantie)woning?

Bent u ondernemer voor de btw? Dan bent u niet automatisch ondernemer voor de inkomstenbelasting. Dat komt doordat de Belastingdienst bij de inkomstenbelasting op meer voorwaarden let dan bij de btw.

### Btw-vrijstelling met de kleineondernemersregeling

Is uw onderneming in Nederland gevestigd en is uw jaaromzet maximaal € 20.000? Dan kunt u meedoen met de [kleineondernemersregeling \(KOR\)](#). U hoeft dan geen btw te berekenen aan uw klanten. En u hoeft minder administratie bij te houden. Bekijk de voorwaarden van de KOR en [hoe u zich aanmeldt](#) op Belastingdienst.nl.

### Wanneer bent u ondernemer voor de inkomstenbelasting?

U bent mogelijk ondernemer voor de [inkomstenbelasting](#) als u producten verkoopt of diensten levert tegen betaling. En als u winst kunt verwachten. Doet u alleen opdrachten voor familieleden en vrienden of als hobby? Dan bent u geen ondernemer voor de inkomstenbelasting.

De Belastingdienst bepaalt of uw inkomen voor de inkomstenbelasting telt als 'winst uit onderneming'. Zo ja, dan bent u ondernemer.

Hierbij let de Belastingdienst bijvoorbeeld op:

- Zelfstandigheid. Bepaalt u zelf hoe u uw werk doet? Stelt u zelf uw prijzen vast? Gebruikt u eigen materialen, gereedschappen of apparatuur?
- Ondernemersrisico. Bent u aansprakelijk voor de schulden van uw bedrijf? Loopt u financieel risico als u uw werk niet goed doet?
- Continuïteit. Stopt u tijd en geld in het werven van nieuwe klanten? Beschikt u over genoeg geld om het bedrijf een tijd te laten draaien?
- Omvang van uw bedrijf. Werkt u voor verschillende opdrachtgevers? Wat is de gemiddelde jaaromzet?
-

## OndernemersCheck voor de inkomstenbelasting

Of u ondernemer voor de inkomstenbelasting bent, hangt dus af van uw situatie. Doe de [OndernemersCheck](#) van de Belastingdienst. Of overleg bij twijfel met een fiscaal dienstverlener of met de Belastingdienst.

### Check aftrekposten en speciale regelingen

Als ondernemer voor de inkomstenbelasting mag u speciale regelingen gebruiken. U betaalt dan minder belasting. Bijvoorbeeld met de [ondernemersaftrek](#), de [mkb-winstvrijstelling](#), verschillende [startersregelingen](#) en de [kleinschaligheidsinvesteringsaftrek \(KIA\)](#). Dat mag bij bepaalde regelingen alleen als u ook voldoet aan het [urencriterium](#).

### Geen ondernemer, wel resultaatgenieter

Bent u geen ondernemer voor de inkomstenbelasting? Maar heeft u wel inkomsten als zelfstandige? Bijvoorbeeld als postbezorger of uit eenmalige werkzaamheden. Of als u soms een freelance opdracht doet naast uw baan in loondienst. Dan bent u 'resultaatgenieter'. Uw inkomsten tellen voor de inkomstenbelasting als [resultaat uit overig werk](#).

U heeft dan geen recht op de speciale regelingen voor ondernemers voor de inkomstenbelasting. Wel kunt u de kosten die u voor uw werk maakt, aftrekken van uw winst. En misschien bent u ondernemer voor de btw.

### Zzp'er? Voorkom schijnzelfstandigheid

Als u zich inschrijft als [eenmanszaak](#), zijn er ook regels voor hoe zelfstandig u bent. U moet volgens de Wet DBA (deregulering beoordeling arbeidsrelatie) zorgen dat uw werkrelatie klopt. Bepaalt uw opdrachtgever bijvoorbeeld hoe u uw werk doet, of wordt u doorbetaald als u op vakantie of ziek bent? Dan is de kans groot dat u eigenlijk in loondienst bent. Die situatie wordt schijnzelfstandigheid genoemd. Bekijk [hoe u schijnzelfstandigheid voorkomt](#).

## Kleineondernemersregeling (KOR)

- [Wanneer komt u in aanmerking voor de KOR?](#)
- [Aanmelden voor de KOR](#)
- [Oude kleineondernemersregeling](#)

Heeft u per kalenderjaar een omzet van niet meer dan € 20.000? Dan kunt u kiezen voor de kleineondernemersregeling (KOR).

Als u meedoet aan de KOR:

- berekent u geen btw aan uw klanten
- doet u geen btw-aangifte meer (in een aantal gevallen doet u [incidenteel btw-aangifte](#))
- kunt u de btw over zakelijke kosten en investeringen niet aftrekken

Meedoen aan de KOR betekent minder administratieve verplichtingen voor de btw. De KOR geldt voor alle activiteiten binnen uw onderneming. Ook als u verschillende subnummers voor de btw heeft.

Wanneer komt u in aanmerking voor de KOR?

De KOR is een btw-vrijstelling voor:

- natuurlijke personen of samenwerkingsverbanden daarvan (zoals eenmanszaken, maatschappen of vennootschappen onder firma)
- rechtspersonen (zoals stichtingen, verenigingen en bv's)

35

Als u wilt meedoen met de KOR, moet u voldoen aan deze voorwaarden:

- U bent btw-ondernemer.
- Uw omzet is niet meer dan € 20.000 per kalenderjaar.
- Uw onderneming is gevestigd in Nederland. Of u heeft hier een vaste inrichting.

Controleer met het [hulpmiddel Kleineondernemingsregeling](#) of u in aanmerking komt. Als u met de KOR meedoet, is dat voor ten minste 3 jaar. Komt uw omzet toch boven de € 20.000 uit dan moet u dit [meteen doorgeven aan de Belastingdienst](#).

De KOR is niet altijd financieel voordelig, bekijk of u beter [wel of niet kunt meedoen aan de kleineondernemersregeling \(KOR\)](#).

Aanmelden voor de KOR

U kunt zich aanmelden voor de KOR met het [formulier Melding omzetbelasting kleineondernemersregeling](#). Uw aanmelding moet uiterlijk 4 weken voor de ingangsdatum van uw aangiftetijdvak bij de Belastingdienst binnen zijn.

Blijft uw omzet onder de [registratiedrempel van € 1.800 per jaar](#) en kunt u zich niet inschrijven bij KVK? Dan hoeft u zich niet te melden als btw-ondernemer en maakt u automatisch gebruik van de KOR.

Had u op 31 december 2019 een ontheffing van administratieve verplichtingen voor de btw? Dan heeft de Belastingdienst u automatisch aangemeld voor de KOR. Wilt u dit niet? Dan moet u zich [afmelden voor de KOR](#).

### Inkomstenbelasting (ib) en bijdrage Zorgverzekeringswet (Zvw)

- [Ondernemer voor de inkomstenbelasting](#)
- [Inkomensafhankelijke bijdrage Zorgverzekeringswet \(Zvw\)](#)
- [Aangifte doen als ondernemer](#)

Als de Belastingdienst u ziet als ondernemer voor de inkomstenbelasting, betaalt u inkomstenbelasting over de winst uit uw onderneming.

U kunt de [OndernemersCheck](#) doen om te zien of u ondernemer bent voor de inkomstenbelasting.

#### Ondernemer voor de inkomstenbelasting

Als u uw onderneming [bij KVK inschrijft](#), beoordeelt de Belastingdienst of u ook [ondernemer voor de inkomstenbelasting](#) bent. Als dat zo is, dan moet u aangifte doen als ondernemer.

De inkomstenbelasting is verdeeld in [3 groepen](#) (boxen) met [verschillende tarieven](#):

- box 1: belastbaar inkomen uit werk en woning
- box 2: belastbaar inkomen uit aanmerkelijk belang
- box 3: belastbaar inkomen uit sparen en beleggen

De [winst uit uw onderneming](#) is een onderdeel van uw inkomen uit werk en woning (box 1).

#### Inkomensafhankelijke bijdrage Zorgverzekeringswet (Zvw)

U betaalt als ondernemer of freelancer een [inkomensafhankelijke bijdrage Zvw](#) voor uw [ziektekostenverzekering](#) aan de overheid. De Zvw-premie komt bovenop de premie die u aan uw zorgverzekeraar betaalt. Hoe hoger

uw inkomen, hoe hoger uw bijdrage. U betaalt de bijdrage Zvw via een aanslag. Als u aan [bepaalde voorwaarden](#) voldoet, dan krijgt u [zorgtoeslag](#). Dit is een tegemoetkoming in de kosten.

Aangifte doen als ondernemer

Als zelfstandig ondernemer moet u jaarlijks vóór 1 mei [digitaal aangifte doen](#).

Heeft u personeel in dienst? Dan moet u de [jaaropgaaf loon](#) ruim vóór 1 april aan uw personeel geven. Uw personeel kan dan op tijd aangifte inkomstenbelasting doen bij de Belastingdienst.

### Ben ik ondernemer voor de inkomstenbelasting?

U hebt een bedrijf. U bent zzp'er, freelancer of mkb'er en ingeschreven bij de Kamer van Koophandel. Maar dat wil niet zeggen dat u automatisch ondernemer voor de inkomstenbelasting bent. Daarvoor moet u aan andere voorwaarden voldoen.

Het is belangrijk om uit te zoeken of u ook ondernemer voor de inkomstenbelasting bent. Dit heeft gevolgen voor de manier waarop u uw aangifte inkomstenbelasting invult. En u kunt mogelijk gebruikmaken van de aftrekposten voor ondernemers.

Met deze OndernemersCheck gaat u na of u aan alle voorwaarden voldoet. Aan het einde krijgt u een goede indicatie of u ondernemer bent voor de inkomstenbelasting. En leest u wat dat voor u betekent.

Voor alle duidelijkheid: ook als u géén ondernemer bent voor de inkomstenbelasting, maar wel winst maakt, moet u over deze inkomstenbelasting betalen!

### Startersregelingen

- [Startersaftrek](#)
- [Startersaftrek bij arbeidsongeschiktheid](#)
- [Willekeurige afschrijving](#)
- [Meer regelingen](#)
- [Wanneer heeft u recht op startersregelingen?](#)
- [Meer aftrekposten en fiscale regelingen](#)

## Startersaftrek

U moet aan bepaalde [voorwaarden](#) voldoen als u gebruik wilt maken van de startersaftrek.

### Startersaftrek bij arbeidsongeschiktheid

U start met een onderneming en u hebt recht op een arbeidsongeschiktheidsuitkering. Dan kan het zijn dat u recht heeft op de [startersaftrek bij arbeidsongeschiktheid](#).

### Willekeurige afschrijving

U koopt een bedrijfsmiddel dat lang mee gaat, bijvoorbeeld een [auto](#) of een computer. U mag dan niet alle kosten daarvan in 1 jaar aftrekken. U moet de kosten verdelen over de jaren waarin u het bedrijfsmiddel gebruikt. Dat heet [afschrijven](#). Voor starters geldt dat u, [onder voorwaarden](#), zelf mag bepalen hoe en wanneer u afschrijft.

### Meer regelingen

Naast deze startersregelingen kunt u misschien gebruikmaken van de volgende regelingen:

- [zelfstandigenaftrek](#)
- [mkb-winstvrijstelling](#)
- [investeringsaftrek](#)

### Wanneer heeft u recht op startersregelingen?

Om in aanmerking te komen voor startersregelingen moet u ondernemer voor de inkomstenbelasting zijn. Met de [OndernemersCheck](#) krijgt u een goede indicatie of u ondernemer voor de inkomstenbelasting bent.

### Meer aftrekposten en fiscale regelingen

Er zijn meer [aftrekposten en fiscale regelingen](#) voor ondernemers. Kijk of ze ook voor u gelden.

### Goede Start Belastingdienst

Maak gebruik van de Belastingdienst service [Goede Start Belastingdienst](#). U krijgt uitleg over aangiftes en andere fiscale vragen. Ook leest u tips over hoe u structuur aanbrengt in uw administratie. Daarnaast krijgt

informatie waarmee u als starter fiscaal mee te maken krijgt. En u kunt met vragen terecht bij een van de startersvoorlichters via de [live chat](#).

### Wat is de Startersaftrek

De startersaftrek is een verhoging van de [zelfstandigenaftrek](#). U krijgt de startersaftrek maximaal 3 keer in de eerste 5 jaar dat u ondernemer bent. Daarbij gelden de volgende voorwaarden:

- U hebt recht op de zelfstandigenaftrek.
- U was in de afgelopen 5 jaar niet elk jaar [ondernemer voor de inkomstenbelasting](#).
- U hebt de zelfstandigenaftrek in de afgelopen 5 jaar maximaal 2 keer gebruikt.
- Er was in het kalenderjaar of in 1 van de 5 voorafgaande jaren geen sprake van een zogenoemde geruisloze terugkeer uit een bv.

Hebt u recht op de startersaftrek? Dan wordt het bedrag opgeteld bij het bedrag van de zelfstandigenaftrek. U mag dus niet kiezen om over een aangiftejaar bijvoorbeeld wel de zelfstandigenaftrek te claimen, maar niet de startersaftrek.

39

Het kan zijn dat de zelfstandigenaftrek en de startersaftrek bij elkaar hoger zijn dan uw winst. U hebt dan een verlies. U kunt dit verrekenen met andere inkomsten uit werk en woning. Hebt u geen andere inkomsten, dan kunt u het verlies [verrekenen](#) in andere jaren. De startersaftrek bedraagt € 2.123.

### AOW-leeftijd

Hebt u aan het begin van het kalenderjaar de AOW-leeftijd? Dan is de zelfstandigenaftrek 50% van de zelfstandigenaftrek voor ondernemers die aan het begin van het kalenderjaar de AOW-leeftijd nog niet hebben bereikt. Dit geldt ook voor de startersaftrek.

### Zelfstandigenaftrek

- [Wat is de zelfstandigenaftrek?](#)
- [Voorwaarden zelfstandigenaftrek](#)
- [Hoogte zelfstandigenaftrek](#)
- [Niet-gerealiseerde zelfstandigenaftrek](#)
- [Hoe kunt u aanvragen?](#)

## Wat is de zelfstandigenaftrek?

Als zelfstandig ondernemer kunt u in aanmerking komen voor de [zelfstandigenaftrek](#). U mag dan een vast bedrag van uw winst aftrekken. U betaalt dan minder belasting. De zelfstandigenaftrek is een belangrijke aftrekpost voor ondernemers met een eenmanszaak.

## Voorwaarden zelfstandigenaftrek

De voorwaarden voor de zelfstandigenaftrek zijn:

- U bent [ondernemer voor de inkomstenbelasting](#). U kunt controleren of u ondernemer voor de inkomstenbelasting bent met de [OndernemersCheck](#).
- U voldoet aan het [uren criterium](#).
- U heeft op 1 januari nog niet de [AOW-leeftijd](#). Heeft u de AOW-leeftijd al wel? Dan mag u 50% van het bedrag voor de zelfstandigenaftrek aftrekken.

## Hoogte zelfstandigenaftrek

De Belastingdienst bepaalt ieder jaar hoe hoog het bedrag voor de zelfstandigenaftrek is:

- [bedrag zelfstandigenaftrek 2022](#)
- [bedrag zelfstandigenaftrek 2021](#)
- [bedrag zelfstandigenaftrek 2020](#)

## Niet-gerealiseerde zelfstandigenaftrek

Is het bedrag voor de zelfstandigenaftrek hoger dan uw winst? Dan is de zelfstandigenaftrek gelijk aan het bedrag van uw winst. Het deel dat u niet kunt aftrekken is de [niet-gerealiseerde zelfstandigenaftrek](#). De Belastingdienst verrekent dat deel in de volgende 9 jaar.

## Hoe kunt u aanvragen?

U geeft de zelfstandigenaftrek aan in uw [aangifte inkomstenbelasting](#). Bekijk bij de Belastingdienst [het bedrag dat u mag aftrekken](#) voor de zelfstandigenaftrek.



## Mkb-winstvrijstelling

- [Wat is de mkb-winstvrijstelling?](#)
- [Mkb-winstvrijstelling bij verlies](#)
- [Hoe krijgt u de mkb-winstvrijstelling?](#)
- [Hoe kunt u de mkb-winstvrijstelling aanvragen?](#)

### Wat is de mkb-winstvrijstelling?

De mkb-winstvrijstelling is een aftrekpost op uw winst. De mkb-winstvrijstelling verlaagt uw fiscale winst. Daardoor hoeft u minder belasting te betalen. De vrijstelling is 14%.

### Mkb-winstvrijstelling bij verlies

Als uw onderneming verlies lijdt, verkleint de vrijstelling het fiscale verlies. In dat geval is de mkb-winstvrijstelling nadelig voor u.

### Hoe krijgt u de mkb-winstvrijstelling?

U moet ondernemer zijn voor de inkomstenbelasting. Met de [OndernemersCheck van de Belastingdienst](#) kunt u uitzoeken of de Belastingdienst u als ondernemer ziet.

### Hoe kunt u de mkb-winstvrijstelling aanvragen?

U hoeft de mkb-winstvrijstelling niet zelf aan te vragen. De Belastingdienst past [de mkb-winstvrijstelling](#) automatisch toe bij uw aangifte inkomstenbelasting.

### Investeringsaftrek en desinvesteringsbijtelling

U kunt als ondernemer financieel voordeel behalen met een aantal investeringsregelingen. Er zijn 3 soorten investeringsaftrek, en er is de VAMIL-regeling. Iedere ondernemer in Nederland die belastingplichtig is voor de inkomstenbelasting of vennootschapsbelasting, kan deze regelingen gebruiken.

Soms moet u investeringsaftrek terugbetalen, via de desinvesteringsbijtelling.

### Kleinschaligheidsinvesteringsaftrek

U komt in aanmerking voor [kleinschaligheidsinvesteringsaftrek](#) als u hebt geïnvesteerd in bedrijfsmiddelen. Het bedrag dat u van de winst mag

af trekken, is afhankelijk van het totaalbedrag dat u per onderneming hebt geïnvesteerd.

Maakt uw onderneming deel uit van een samenwerkingsverband, zoals een vennootschap onder firma of een maatschap? Dan berekent u de aftrek door een percentage te nemen van de totale investering van het samenwerkingsverband.

#### Milieu-investeringsaftrek en VAMIL

U komt in aanmerking voor [milieu-investeringsaftrek](#) als u hebt geïnvesteerd in nieuwe bedrijfsmiddelen die het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat en het Ministerie van Financiën hebben erkend als milieu-investeringen.

Kiest u voor [energie-investeringsaftrek](#)? Dan kunt u geen milieu-investeringsaftrek krijgen voor diezelfde bedrijfsmiddelen. U kunt de milieu-investeringsaftrek wel combineren met de kleinschaligheidsinvesteringsaftrek.

Bepaalde milieuvriendelijke investeringen komen ook in aanmerking voor de [VAMIL-regeling](#) (willekeurige afschrijving)

#### Energie-investeringsaftrek

U kunt hiervoor kiezen als u hebt geïnvesteerd in nieuwe bedrijfsmiddelen die het Ministerie van Financiën en het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat hebben erkend als energie-investeringen.

Kiest u voor [energie-investeringsaftrek](#)? Dan kunt u geen [milieu-investeringsaftrek](#) krijgen voor diezelfde bedrijfsmiddelen. U kunt de energie-investeringsaftrek wel combineren met de kleinschaligheidsinvesteringsaftrek.

#### Desinvesteringsbijtelling

Hebt u bedrijfsmiddelen vervreemd (onder andere verkocht of geschonken) waarvoor u in vorige jaren investeringsaftrek hebt toegepast? Dan kan het zijn dat u een deel van die aftrek moet terugbetalen. Dit gebeurt via de [desinvesteringsbijtelling](#).

Hebt u bedrijfsmiddelen vervreemd (onder andere verkocht of geschonken) waarvoor u in vorige jaren investeringsaftrek hebt toegepast? Dan kan het zijn dat u een deel van die aftrek moet terugbetalen. Dit gebeurt via de desinvesteringsbijtelling. U bent verplicht

een deel van de aftrek terug te betalen als u aan de volgende 2 voorwaarden voldoet:

- U verkoopt of schenkt de bedrijfsmiddelen binnen 5 jaar na het begin van het kalenderjaar waarin u de investering deed.
- De waarde van die bedrijfsmiddelen is gezamenlijk hoger dan € 2.300 (2019) of € 2.400 (2020 en 2021).

Het bedrag van de desinvesteringsbijtelling is afhankelijk van het bedrag waarvoor u het bedrijfsmiddel hebt vervreemd. De bijtelling is echter nooit hoger dan het bedrag van de eerder gekregen aftrek. Neem voor het bedrag dat u moet bijtellen hetzelfde percentage dat u bij de eerdere investeringsaftrek hebt toegepast.

Wij zien het ook als vervreemding, als u het bedrijfsmiddel:

- bestemt voor verhuur (dit geldt alleen bij de Kleinschaligheidsinvesteringsaftrek, niet bij de Energie- en de Milieu-investeringsaftrek)
- overbrengt naar uw privévermogen
- niet binnen 12 maanden na de investering in gebruik neemt en binnen die periode ook nog niet 25% van de aankoopprijs hebt betaald
- niet in gebruik neemt binnen 3 jaar na het begin van het kalenderjaar waarin u de investering deed

43

Desinvesteringsbijtelling bij staking van uw onderneming

Staakt u (een deel van) uw onderneming? Dan geldt de desinvesteringsbijtelling voor de bedrijfsmiddelen waarvoor u de voorgaande 5 jaar investeringsaftrek hebt toegepast en die u bij de staking vervreemdt of overbrengt naar uw privévermogen.

## 10. Ga op zoek naar klanten en maak een website

Nu uw eigen bedrijf is opgericht, kunt u echt aan de slag met ondernemen. De volgende stap is om klanten te vinden. Veel ondernemers vinden klanten via hun (online) netwerk. Bekijk welke [evenementen en bijeenkomsten](#) er in uw regio zijn en bezoek netwerkbijeenkomsten.

[Lees meer tips over klanten vinden](#) op KVK.nl. En bekijk hoe andere ondernemers dit hebben aangepakt in de video [Ga op zoek naar klanten](#).

Een zakelijke website kan ook een goede manier zijn om online klanten te vinden. U kiest dan eerst een [domeinnaam](#) (internetadres). De domeinnaam moet u kopen en registreren.

Lees tips over het [maken van een zakelijke website](#) op KVK.nl.

## Nieuwe klanten werven in 6 stappen

Je bedrijf inschrijven bij KVK, je website live zetten of een socialmediaprofiel aanmaken. Het zijn mijlpalen bij de start van je onderneming. Maar het ondernemen begint pas écht als je telefoon rinkelt en je mailbox volstroomt. Zo vind je klanten in zes stappen.

Je kunt niet vroeg genoeg beginnen met nadenken over [klantenwerving](#). Over je marketing dus. Marketing is het vermarkten van jouw product of dienst. Het zijn alle activiteiten die je doet om de verkoop van je product of dienst te verbeteren. Leer van tips van Jeroen Visser, sales director van radiozender Sublime en verkoopfilosoof Harrie van Heck.

### 1. Bepaal je ideale klant

Bepaal wie je ideale klant is. Je kunt namelijk niet iedereen bereiken. Dan heb je een heel groot marketingbudget nodig. Wanneer je durft te zeggen welke klanten jij specifiek wilt, kun je gericht naar hun op zoek.

Om te bepalen wie je ideale klant is, bedenk je voor welke specifieke groep mensen jouw product of dienst interessant is. Dit heet [doelgroeponderzoek](#). "Het is belangrijk dat je je verdiept in een klant", legt Visser uit. "Dit begint al voordat iemand bij je koopt of je winkel inloopt. Van tevoren verzamel ik online informatie over mijn ideale klant, zoals woonplaats, leeftijd en productaanbod" Bij de eerste ontmoeting stelt Visser open vragen waarmee hij het 'probleem' van de klant achterhaalt. "Dit klinkt negatief, maar iedere potentiële klant heeft een behoefte en een uitdaging. Zorg dat je die glashelder krijgt."

## 2. Start je marketing

Begin met het bekendmaken van je bedrijf. Je potentiële klanten weten nog niet wie je bent en wat je doet. Maak je bedrijf daarom actief bekend onder je doelgroep.

- Doe marktonderzoek en schrijf het zorgvuldig uit in een [marketingplan](#). Zo weet je waar je klant online en offline is. Word daar actief en maak je bedrijf bekend.
- Lanceer een [website](#) waarop duidelijk staat wat je doet en voor wie – oftewel welk probleem los je op voor je droomklant?
- Houd je klant betrokken en plaats regelmatig bedrijfs- of productupdates op [social media](#).
- Deel flyers uit in je omgeving of op een netwerkevent waarin je je bedrijf promoot.
- Verstuur een persbericht aan (lokale) kranten over een ontwikkeling in je bedrijf, product- of dienstverlening.
- Maak een [pitch](#) en oefen die. Je vertelt hem bijvoorbeeld eerst aan je familie, vrienden en bekenden en leert van hun reactie. Want ook wanneer je aan je buurvrouw op een feestje over je bedrijf praat, is dat onderdeel van je marketing. Dit is namelijk mond-tot-mondreclame (ofwel 'via via').
- Zorg dat je online goed gevonden wordt met [zoekmachinemarketing](#).
- Bouw je [netwerk](#) uit en meng je onder branchegenoten. Je gaat bijvoorbeeld naar een beurs waar je netwerkt en leert hoe je concurrenten het doen. Word ook lid van je branchevereniging.

45

## 3. Verhoog aantal klantcontacten

Creëer verschillende momenten waarop (potentiële) klanten met jou in contact komen. “[Deel interessante dingen](#) met je doelgroep”, tipt Van Heck. Laat zien dat jij een expertrol hebt. Dit kan door blogs te schrijven of jouw kennis over een actueel onderwerp op LinkedIn te delen. Volgens Van Heck maken mensen hun beslissingen onbewust. “We besluiten iets op basis van patronen die we van nature hebben. Ons koopgedrag wordt bepaald door routine. Veel consumenten kopen bijvoorbeeld alles in een of twee webshops en blijven dan terugkeren. Dan krijg je wat we in de neurowetenschap een geitenpaadje noemen. Dus hoe vaker je klant met jou in contact komt, hoe groter de kans dat hij blijft terugkomen.”

#### 4. Benoem exclusieve aanbiedingen

Maak je aanbod exclusief of bied iets extra's aan om aankopen te stimuleren. Van Heck: "Een tijdelijke kans die zich plotseling voordoet, zoals een korting of gratis product, willen klanten optimaal benutten." Hij adviseert dan ook gebruik te maken van acties als 'Er zijn nog twee kamers beschikbaar', 'Nu tijdelijk in prijs verlaagd', of simpelweg 'Uitverkoop'.

Handel ethisch en [volgens de regels](#). De saleskans die je biedt moet wel aansluiten op de werkelijkheid.

#### 5. Verkoop via online marktplaatsen

Meld je aan bij een online marktplaats. Bijvoorbeeld een platform waar je als zzp'er je dienst aanbiedt zoals Freelancer.nl of Werkspot, of een e-commerceplatform als Bol.com of Amazon.nl.

Door je aan te melden op een online marktplaats maak je een begin met het opbouwen van een netwerk of klantrelatie. Een online plek waarbinnen jij je naam kunt opbouwen is belangrijk om in de toekomst aan klanten te komen. Zoek uit welk platform goed aansluit bij jouw dienst of product, of bekijk waar je concurrenten zich bevinden. Meld je aan bij het platform en evalueer na bijvoorbeeld een half jaar of de online marktplaats jou klanten oplevert.

46

#### 6. Investeer in de klantrelatie

Bouw een relatie op en houd het contact warm, tipt Visser. "Ook op momenten dat ik helemaal niets wil verkopen, onderhoud ik contact. Zo geef je klanten het gevoel dat je met hen bezig bent en dat ze belangrijk voor je zijn. En dat zijn klanten altijd voor je. Uiteindelijk draait salesmanagement om het opbouwen van een relatie", stelt Visser. "Je wilt dat de klant tevreden is en vaker terugkomt. Daarom denk ik al in de beginfase mee en geef ik advies."

Meer weten over marketing- en groeivraagstukken? Kijk naar andere artikelen over marketing en groei op deze [verzamel pagina](#).

## Domeinnaam registreren

- [Wat is een domein?](#)
- [Domeincheck](#)
- [Domeinnaam aanvragen](#)

Als u een website wilt opzetten, kiest u een internet domeinnaam (internetadres). U moet een domeinnaam kopen en registreren.

### Wat is een domein?

Een domein is het internetadres van uw website. Het eerste deel van de domeinnaam kunt u zelf kiezen. Het deel achter de punt is de extensie (bijvoorbeeld .nl of .com).

### Domeincheck

Het is belangrijk dat uw domeinnaam nog niet bestaat. Een domein moet uniek zijn. Uw domeinnaam mag niet het [merkenrecht](#) of [handelsnaamrecht](#) van een ander bedrijf schaden. Met de [Whois-zoekfunctie](#) op de website van de Stichting Internet Domeinregistratie Nederland (SIDN) doet u een domeincheck. U controleert of een bepaalde domeinnaam (.nl) al geregistreerd is.

### Domeinnaam aanvragen

U registreert een domeinnaam bij een [registrar](#) (hostingprovider). Deze doet een registratieaanvraag voor u bij de organisatie die de domeinnamen beheert. Voor domeinnamen met de extensie .nl is dat de SIDN.

## Een zakelijke website maken: 9 tips

Als je website een professionele uitstraling heeft, vergroot je de kans dat mensen bij je kopen. Ga goed van start met deze negen tips voor een zakelijke website.

### 1. Bedrijfsnaam als domeinnaam

Je kunt je [bedrijfsnaam](#) gebruiken als domeinnaam. Helaas komt het voor dat als je je bedrijfsnaam inschrijft in het Handelsregister, een ander

deze naam daarna snel als domeinnaam registreert. [Registreer](#) daarom eerst je domeinnaam bij SIDN. Schrijf je daarna pas in bij KVK. Bij [Stichting Internet Domeinregistratie \(SIDN\)](#) controleer je of je gewenste domeinnaam nog vrij is.

## 2. Bepaal je doelgroep

Breng je doelgroep in kaart voordat je je website bouwt. Zo kun je aansluiten op de wensen van je klanten. Veel ondernemers gebruiken hiervoor persona's. Dit zijn fictieve klanten met specifieke kenmerken, zoals:

- geslacht
- leeftijd
- inkomen
- karaktereigenschappen
- hobby's
- online activiteiten
- verwachtingen van je producten en diensten

48

Persona's kun je later verbeteren, bijvoorbeeld door klantgesprekken te houden en online analyses te maken. De resultaten hiervan gebruik je vervolgens om je website te verbeteren.

## 3. Auteursrecht website

Als je een geschikte domeinnaam hebt en weet wie je doelgroep is, kun je beginnen met je website. Deze bestaat uit verschillende onderdelen:

- lay-out
- broncode
- content, zoals tekst, afbeeldingen en video's

Je kunt kiezen voor bestaande templates voor websites, zelf een website bouwen of een externe partij inhuren om dit voor je te doen. De maker van de website krijgt automatisch het [auteursrecht](#). Maak dus vooraf afspraken over de overdracht van het auteursrecht als je het maken van je website uitbesteedt. Zodra je het auteursrecht hebt, kun je wijzigingen doorvoeren zonder toestemming of extra kosten.

## Nieuwe regels voor online verkopen



Als jij via een webshop, verkoopplatform of social media zakendoet met consumenten, moet je je sinds 28 mei 2022 houden aan [nieuwe regels](#) voor o.a. reviews, kortingen, 'gratis' online diensten en vergelijkingsites.

#### 4. Regel je SEO

Om zoveel mogelijk bezoekers op je website te krijgen, wil je [hoog scoren](#) in zoekmachines (Search Engine Optimization, SEO). Schrijf daarom originele teksten met veel synoniemen. Ook met de volgende punten kom je een heel eind:

- Word een autoriteit op je vakgebied. Maak bijvoorbeeld [nieuwsbrieven](#) over onderwerpen die te maken hebben met je product of dienst.
- Vernieuw regelmatig je website. Doe je dit niet, dan schat een zoekmachine je website lager in.
- Plaats zoveel mogelijk links naar relevante websites van anderen. Zorg er ook voor dat websites met meer autoriteit naar je website linken. Dit heet [linkbuilding](#).
- Zet de belangrijkste zoekwoorden in titels en subtitels.
- Verwerk deze zoekwoorden nog een paar keer in de tekst en in de URL.
- Houd de URL zo kort mogelijk.
- Voeg per artikel een meta-omschrijving toe. Dit is een omschrijving van de inhoud van de website die je zelf mag aanleveren. Zoekmachines nemen deze meestal over.

#### 5. Ga aan de slag met SEA

Via [zoekmachine-advertenties](#) (Search Engine Advertising, SEA) kun je ook bezoekers naar je website trekken. Gebruik hiervoor relevante zoekwoorden van je doelgroep. Je advertentie verschijnt dan boven onbetaalde zoekresultaten. Je betaalt bij zoekmachine-advertenties per klik: met CPC (cost per click) of PPC (pay per click).

#### 6. Scoor met klantreviews

Reviews van klanten worden steeds belangrijker. Klanten laten hun aankoop namelijk voor een groot deel afhangen van onafhankelijke ervaringen van anderen. Je kunt een functie aan je website toevoegen, zodat klanten zelf een review kunnen achterlaten.

Je kunt ook zelf [reviews](#) van klanten op je website plaatsen. Die noem je ook wel [testimonials](#). Vraag wel vooraf toestemming. Houd hierbij rekening met de Europese Privacywetgeving. Vermeld of verzamel je gegevens van (potentiële) klanten? Check vooraf of je voldoet aan de bepalingen van de [Algemene verordening gegevensbescherming](#) (AVG).

Let er bij reviews op dat er vanaf medio 2022 [nieuwe regels](#) zijn. Zo moet je je klant informeren over hoe je met reviews omgaat en je inspannen om nepreviews te voorkomen. Negatieve reviews mag je niet zomaar weghalen, tenzij ze aantoonbaar nep zijn.

## 7. Zorg voor een veilige website

Je moet er niet aan denken: een [hacker](#) breekt in op je website. Ook je klanten lopen dan het risico dat hun [gegevens](#) op straat komen te liggen. Geef ze meer zekerheid en zorg voor een veilige verbinding en gewaarborgde privacy. Hoe? Met [TLS Encryptie](#). Transport Layer Security (TLS) is de opvolger van Secure Sockets Layer (SSL). Hiermee versleutel je wachtwoorden en andere privacygevoelige gegevens (https). Let op: de termen SSL en TLS worden door elkaar gebruikt.

Een TLS-certificaat vraag je aan bij een Certification Authority (CA). Je krijgt dan een slotje te zien in de adresbalk van de browser. Het slotje geeft je klant meer vertrouwen in je website en het zorgt ervoor dat je hoger in Google rankt. Daarmee zorgt het voor meer bezoekers en dus meer omzet.

Werk daarnaast met de nieuwste softwareversie en voer [updates](#) zo snel mogelijk uit om beveiligingslekken te voorkomen.

## 8. Maak je website toegankelijk

Lezers met een beperking hebben moeite met het begrijpen van tekst op je website. Denk aan mensen die slechtziend, doof of laaggeletterd zijn. Verbeter de webtoegankelijkheid van jouw website bijvoorbeeld met contrasterende kleuren, ondertiteling bij video's en grotere navigatieknoppen.

Meer tips voor webtoegankelijkheid vind je in dit [artikel](#).

## 9. Kies voor een responsive website

Een responsive website is een website die geschikt is voor mobiele apparaten, zoals tablets en smartphones. Het aantal mensen dat een computer of laptop gebruikte in 2020 is sinds 2017 met 3,3% [gedaald](#), terwijl het mobiele verkeer juist met 30% groeide. Deze stijging in internetgebruik via mobiele apparaten maakt de keuze voor een responsive website verstandig.

De kleine lettertjes van een normale website via een mobiel apparaat lezen is niet prettig, omdat de beeldgrootte niet op elkaar is afgestemd. Hierdoor haken bezoekers sneller af. Een responsive website past zich qua lay-out aan het kleine scherm aan. Knoppen op de site zijn bijvoorbeeld extra groot, waardoor je ze makkelijker met je vinger aanraakt. Ook de tekst is extra groot, en tekst en afbeeldingen passen binnen de breedte van je scherm. Scrollen naar links en rechts of in- en uitzoomen is niet nodig.

Hoe vind je nieuwe klanten en opdrachten? Hoe zorg je dat opdrachtgevers voor jou kiezen? Lees de [artikelen en tips over marketing](#).

51

## Overzicht stappenplannen

Weet u wat voor soort bedrijf u wilt starten? In dit overzicht vindt u stappenplannen voor veelvoorkomende bedrijven en startsituaties.

### Soorten bedrijven:

#### Eigen winkel of supermarkt openen

Wanneer u een eigen winkel of supermarkt begint, zijn er belangrijke stappen die elke startende ondernemer moet nemen. Zo moet u vergunningen regelen en u moet zich houden aan milieueisen. Ook moet de Algemene Plaatselijke Verordening (APV).

Lees het stappenplan [eigen winkel of supermarkt openen](#).

## Foodtruck beginnen

U heeft goede ideeën voor unieke streetfood recepten die u met een foodtruck wilt verkopen. U krijgt dan te maken met regels en vergunningen. Ook moet u nadenken over hoe u een foodtruck kunt financieren.

Lees het stappenplan [foodtruck beginnen](#).

## Horecabedrijf starten

Bij het starten van een horecabedrijf krijgt u te maken met verschillende regels; van hygiëne en brandveiligheid tot muziek. U moet ook controleren of uw horecabedrijf in het bestemmingsplan past. En u moet de juiste vergunningen hebben.

Lees het stappenplan [horecabedrijf starten](#).

## Particulier beveiligingsbedrijf starten

Als u een particulier beveiligingsbedrijf start moet u een vergunning aanvragen. Ook moet u een legitimatiebewijs voor uw medewerkers aanvragen. En u moet een goedgekeurd uniform dragen.

Lees het stappenplan [particulier beveiligingsbedrijf starten](#).

## Pop-up store beginnen

Een pop-up store is een winkel die u opent op een tijdelijke plek. Bijvoorbeeld een pop-up restaurant of pop-up shop in een leegstaand winkelpand. U moet zich houden aan de wetten en regels die per gemeente kunnen verschillen.

Lees het stappenplan [pop-up store beginnen](#).

## Starten als zzp'er in de bouw

U denkt eraan aannemer te worden, zoals stukadoor, timmerman of schilder. Dan heeft u gereedschappen nodig of een bedrijfsauto. Ook moet u zich houden aan de regels zoals een verplichte administratie en verzekeringen.

Lees het stappenplan [starten als zzp'er in de bouw in 5 stappen](#).

## Starten als zzp'er in de zorg

Als u wilt starten als zzp'er krijgt u met diverse stappen te maken. Zoals een vragenlijst invullen van de Inspectie Gezondheidszorg en Jeugd (IGJ). Daarnaast moet u een verklaring omtrent gedrag (VOG) aanvragen. Afhankelijk van uw specifieke zorgberoep is het mogelijk dat u nog andere verplichtingen heeft.

Lees het stappenplan [starten als zzp'er in de zorg](#).

## Starten met stoelverhuur

Heeft u een bedrijf in de persoonlijke verzorging? En is uw pand te groot? Dan kunt u door stoelverhuur met andere zzp'ers samenwerken. Zo kunt u de kosten verlagen.

Lees het stappenplan [starten met stoelverhuur](#).

## Taxibedrijf starten

Voor uw eigen taxibedrijf heeft u onder meer een vergunning voor taxivervoer nodig. En u moet een taxichauffeursdiploma hebben om een verplichte taxipas aan te kunnen vragen.

Lees meer in het [stappenplan taxibedrijf starten](#).

## Webshop beginnen

Een webshop starten gaat verder dan alleen het ontwikkelen van een website. U moet zich inschrijven bij KVK. U registreert een domeinnaam en houdt een administratie bij. Als webwinkelier voldoet u aan wet- en regelgeving voor online verkoop. En u betaalt inkomstenbelasting en omzetbelasting.

Lees het stappenplan [webshop beginnen](#).

## Startsituaties

### Bedrijf starten in het buitenland

Elk land heeft zijn eigen wetten en ondernemingsklimaat. Zo kunt u niet overal dezelfde rechtsvormen registreren als in Nederland. Een

buitenlandse vestiging oprichten, heeft ook fiscale gevolgen. Als u of uw werknemers in het buitenland gaan werken, moet u de sociale zekerheid goed regelen. En soms krijgt u te maken met beroepseisen.

Lees [bedrijf wilt starten in het buitenland](#).

### Stappenplan digital nomad worden

Droomt u van een bestaan als digital nomad? Werken en reizen tegelijk? Als u vanuit het buitenland online voor opdrachtgevers werkt, kan dit gevolgen hebben voor uw inschrijving bij KVK. Ook voor belastingen, de gemeente en uw verzekeringen kan uw vertrek van belang zijn. Bereid u voor met dit stappenplan.

Lees het stappenplan [digital nomad worden](#).

### Eigen bedrijf starten vanuit huis

Wanneer u wilt ondernemen vanuit huis, moet u zich houden aan de regels van uw gemeente. Voorkom bijvoorbeeld overlast voor uw bureu. Lees ook uw hypotheek- of huurovereenkomst goed door. Daarin staat of u een bedrijf vanuit uw huis mag starten. Soms zijn kosten voor een bedrijf aan huis fiscaal aftrekbaar.

Lees [eigen bedrijf starten vanuit huis](#).

### Eigen bedrijf starten vanuit een WW-uitkering

U kunt op meerdere manieren een onderneming starten vanuit de WW zoals met startperiode of zonder startperiode. Het UWV kan u hierbij helpen. Verzeker u ook tegen verlies van inkomen of arbeidsongeschiktheid.

Lees het stappenplan [eigen bedrijf starten vanuit een WW-uitkering](#).

### Starten door bedrijfsovername

Starten door een bedrijf overnemen heeft voordelen ten opzichte van het starten van een nieuw bedrijf. Zo bent u vaak gelijk verzekerd van vaste klanten, naamsbekendheid en een bedrijfspand. Bespreek tijdens de onderhandelingen wel goed wat u wel en niet overneemt. En doe boekenonderzoek.

Lees het stappenplan [starten door bedrijfsovername](#).

### Bedrijf starten als student

U start naast uw studie een bedrijf. Dan moet u zich inschrijven bij KVK. En u gaat als ondernemer ook belasting betalen. Als u minderjarig bent, moet u handlichting aanvragen. En check de gevolgen voor uw studiefinanciering.

Lees het stappenplan [bedrijf starten als student](#).

### Starten als minderjarige

U kunt een eigen bedrijf starten als u jonger bent dan 18 jaar. Voor grote beslissingen moet u wel toestemming hebben van uw ouders of voogd. Net als volwassenen moet u zich inschrijven bij KVK en belasting betalen. Maakt u winst? Dan kan dit gevolgen hebben voor de kinderbijslag.

Lees het stappenplan [bedrijf starten als minderjarige](#).

55

### Starten met een arbeidsbeperking

U kunt met een arbeidsbeperking zelf een bedrijf starten. UWV helpt u hierbij als u een uitkering van de Wajong, WIA, WAO, WAZ of Ziektewet ontvangt. Bespreek uw plannen eerst met uw arbeidsdeskundige. Check of u in aanmerking komt voor een starterskrediet, vergoedingen of aanvulling op uw inkomen als arbeidsgehandicapte.

Lees het stappenplan [bedrijf starten met een arbeidsbeperking](#).

### Moeilijke woorden die je tegenkomt als je voor jezelf begint

Als je voor jezelf begint, komen er veel nieuwe dingen op je pad. Zoals een ondernemingsplan maken, je bedrijf inschrijven bij KVK, bedrijfsverzekeringen afsluiten en een zakelijke bankrekening openen. Daarbij loop je misschien tegen lastige begrippen aan. Na het lezen van deze begrippenlijst weet jij precies wat woorden als verdienmodel, aansprakelijkheid, exploitatiekosten, marge en rechtsvorm betekenen.

*Schuin geschreven woorden vind je terug in de lijst.*

## A

Aandeel	Een stukje van een bedrijf, bijvoorbeeld van een <i>besloten vennootschap (bv)</i> .
Aansprakelijkheid (hoofdelijk)	Als je schulden of schade hebt gemaakt met je bedrijf, ben jij verantwoordelijk.
Accijns	Belasting op producten zoals alcohol en tabak, om te zorgen dat mensen ze niet zo snel kopen.
Accountant	Doet <i>bedrijfsadministratie</i> en <i>belastingaan gifte</i> . Beschermd titel. Iemand mag zich pas accountant noemen na het volgen van een officiële opleiding.
Acquisitie	Klanten vinden. Opdrachten binnenhalen.
Afschrijving	De kosten van een <i>bedrijfsmiddel</i> verwerken in de <i>boekhouding</i> . Deze kosten verdeel je over de jaren dat je het <i>bedrijfsmiddel</i> gebruikt.
Aftrekpost	Uitgaven die je mag aftrekken van de belasting. Het bedrag waarover je belasting moet betalen wordt hierdoor lager.
Ambulante handel	Verkoop via een marktkraam of verkoopwagen (foodtruck).
Arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV)	Dekt (een deel van) je inkomen als je geen geld kunt verdienen omdat je ziek bent of een ongeluk hebt gehad.
Arbeidsrelatie	Officieel contract bij een bedrijf of organisatie.

## B

Bedrijfs- of beroeps aansprakelijkheidsverzekering	Dekt de kosten voor schade die je maakt tijdens je werk als <i>ondernemer</i> .
--	---



Bedrijfsadministratie	Alle financiële gegevens van een bedrijf op een rij zetten en bewaren. Ook wel <i>boekhouding</i> genoemd.
Bedrijfskosten	Geld dat je uitgeeft voor je bedrijf.
Bedrijfsmiddelen	Spullen die je nodig hebt om een product te maken of een dienst te verlenen. Bijvoorbeeld een computer, machine of auto.
Bedrijfsovername	Een bedrijf kopen van iemand.
Begroting	Alle inkomsten en uitgaven op een rij. Van je bedrijf of privé.
Belastingaangifte	Online belastingformulier waarop je je financiële gegevens invult. Zo berekent de Belastingdienst de <i>belastingaanslag</i> .
Belastingaanslag	Bericht van de Belastingdienst waarin staat hoeveel geld je van hen krijgt of aan hen moet betalen.
Besloten vennootschap (bv)	<i>Rechtspersoon</i> . Richt je alleen of met anderen op via een notaris.
Bestemmingsplan	Hierin staat waar je wat mag bouwen van de gemeente én waarvoor je een gebouw mag gebruiken, zoals <i>detailhandel</i> , woning of horeca.
Boekhouding	Alle financiële gegevens van een bedrijf op een rij zetten en bewaren. Ook wel <i>bedrijfsadministratie</i> genoemd.
Boekhouder	Doet <i>bedrijfsadministratie</i> en <i>belastingaangifte</i> . Geen beschermde titel, zoals <i>accountant</i> .
Branche	Groep bedrijven die ongeveer hetzelfde doen. Alle hotels, cafés en restaurants horen bijvoorbeeld bij de horecabranche.
Branchevereniging	Bedrijven uit dezelfde <i>branche</i> die samenwerken.

Brutowinst	<i>Omzet</i> min inkoopkosten.
Btw (omzetbelasting)	De Belastingdienst neemt een deel van het geld dat klanten aan jou betalen. Dit noem je belasting toegevoegde waarde (btw).
Btw-identificatienummer	Nummer dat je krijgt van de Belastingdienst en gebruikt voor je contacten met klanten en leveranciers.
Budget	Bedrag dat je kunt uitgeven.
Buffer	Reserve/spaargeld om tegenslagen meteen op te vangen of in de toekomst grotere uitgaven te doen.
Businessmodel	Hoe je geld verdient met je bedrijf. Bijvoorbeeld verkoop, verhuur, servicecontract of abonnement.
<b>C</b>	
Call to action	Iemand oproepen iets te doen, bijvoorbeeld online iets kopen.
Cash flow	Overzicht van geld dat binnenkomt bij je bedrijf en eruitgaat.
Concept	Plan. Manier van werken.
Concurrenten	Bedrijven die hetzelfde doen of verkopen als jij.
Concurrentiebeding	Verbod om als <i>ondernemer</i> hetzelfde te doen of in dezelfde regio te werken als bij je (vroegere) baas.
Crowdfunding	Grote groep mensen geeft of leent je geld voor je plan.
<b>D</b>	
Detailhandel	Winkel. In een pand of op internet.
Doelgroep	Een groep mensen, bedrijven of organisaties waar jij je op richt met je <i>marketing</i> .

Domeinnaam	Internetadres van je website.
<b>E</b>	
Eenmanszaak	Bedrijf met 1 eigenaar. Je kunt wel personeel hebben.
Exploitatiekosten	Kosten om een bedrijf te laten draaien. Zoals huur en verzekeringen.
<b>F</b>	
Factuur	Officiële rekening aan een klant.
Failliet	Als een bedrijf meer schulden heeft dan geld en daarom moet stoppen.
Financiering	Geld voor je bedrijf, bijvoorbeeld een lening van de bank.
Franchisegever	Eigenaar van een bedrijf. Tegen betaling kun je zijn <i>concept</i> , <i>handelsnaam</i> en <i>merk</i> gebruiken.
Franchisenemer	Gebruikt tegen betaling een bestaand <i>concept</i> , <i>handelsnaam</i> en <i>merk</i> . Voor bijvoorbeeld een winkel of restaurant. Je sluit een contract af met de <i>franchisegever</i> .
Freelancer	Ondernemer die losse opdrachten doet.
<b>H</b>	
Handelsnaam	Naam van een bedrijf, zoals ingeschreven bij KVK.
Handelsregister	Lijst van alle bedrijven in Nederland. Iedereen kan deze lijst bekijken op KVK.nl.
<b>I</b>	
Inkomstenbelasting	Belasting betalen over je <i>winst</i> (bij <i>eenmanszaak</i> en <i>vof</i> ).
Inkoopwaarde	Inkoopprijs van alle producten die je hebt verkocht.

Innovatie	Nieuw idee of product om iets slimmer, beter of sneller te doen.
Intentieverklaring	Document waarop iemand schrijft wat hij van plan is te doen. Bijvoorbeeld een bedrijfsruimte aan je verhuren.
Investeren	Geld in een bedrijf stoppen zodat het kan groeien.
<b>J</b>	
Juridisch	Volgens de wet.
<b>K</b>	
Kapitaal	Geld en spullen van een bedrijf.
Koopgedrag	Hoe mensen, bedrijven of organisaties kopen. Bijvoorbeeld via internet.
Kostprijs	Alles wat je moet betalen voordat je je product of dienst verkoopt. Zoals inkoop, vervoer, websitekosten en verzekeringen (zonder <i>btw</i> ).
Krediet/bedrijfskrediet	Lening voor een bedrijf.
<b>L</b>	
Leverancier	Bedrijf dat spullen aan je levert.
Leverings- en betalingsvoorwaarden (algemene voorwaarden)	Afspraken tussen je bedrijf en je klant over het betalen en leveren van je producten
Liquiditeit	Onderdeel van je <i>begroting</i> waarop je kunt zien of je genoeg geld hebt in je bedrijf om alle rekeningen te betalen.
Logo	Herkenbaar plaatje dat bij je <i>merk</i> /bedrijf hoort.
Loondienst	Werken voor een baas. Je hebt een arbeidscontract.
<b>M</b>	
Marge	Verschil tussen <i>verkoopprijs</i> en <i>kostprijs</i> .

Marketing	Manier om te zorgen dat mensen je product of dienst willen kopen. Reclame maken.
Marktonderzoek	Onderzoeken of er vraag is naar een product of dienst.
Merk/merknaam	Naam van je bedrijf, product of dienst.
<b>N</b>	
Natuurlijk persoon	Mens van vlees en bloed.
Nevenwerkzaamheden	Dingen die je doet naast je baan, bedrijf, studie of uitkering.
Nettowinst	Het geld dat je overhoudt na alle kosten: <i>omzet</i> min <i>inkoopwaarde</i> en <i>bedrijfskosten</i> .
Niche	Klein deel. Bijvoorbeeld kersen verkopen is een niche van groente en fruit verkopen.
<b>O</b>	
Offerte	Officiële prijsopgave aan je klant. Hierop staat hoeveel je product of dienst kost.
Omzet	Al het geld dat je krijgt voor het verkopen van je product of dienst.
Omzetbelastingnummer	Nummer dat je krijgt van de Belastingdienst en gebruikt voor je contacten met de Belastingdienst.
Onderneming	Bedrijf.
Ondernemingsplan (bedrijfsplan)	Uitwerking van je idee. Vaak gebruiken ondernemers een standaard voorbeeld.
Ondernemerscriteria	Regels van KVK en Belastingdienst om te weten of je je moet aanmelden als ondernemer.
Ondernemersvereniging	Groep bedrijven (bijvoorbeeld in een winkelstraat) die samenwerken.
Onderpand	Als je een lening afsluit, geef je iets van waarde als onderpand. Als je de lening niet

	kunt terugbetalen, kan de bank het onderpand verkopen.
Online platform/marktplaats	Plek op internet waar vraag en aanbod bij elkaar komen.
Opdrachtgever	Geeft opdracht aan ondernemer/zzp'er. Geen werkgever.
Opdrachtnemer	Neemt werk aan als zzp'er/ondernemer.
<b>P</b>	
Parttime ondernemen	Deeltijd bedrijf naast je baan, studie of uitkering.
Pitch	Korte presentatie van jezelf, je product of dienst of je bedrijf.
Pop-upstore	Tijdelijke winkel. Een manier om te onderzoeken wat klanten van je idee vinden.
Promotie	Reclame maken.
<b>R</b>	
Rechtsbijstandverzekering	Dekt de kosten van <i>juridische</i> hulp bij een meningsverschil met <i>leveranciers</i> , klanten of <i>werknemers</i> .
Rechtshandelingen	Wat je volgens de wet doet of moet doen.
Rechtspersoon	Organisatie die dezelfde <i>juridische</i> rechten en plichten heeft als een persoon. Bijvoorbeeld <i>bv</i> of <i>stichting</i> .
Rechtsvorm	<i>Juridische</i> vorm van een onderneming. Zo zit het bedrijf volgens de wet in elkaar. Bijvoorbeeld <i>eenmanszaak</i> .
Registreren	Aanmelden/inschrijven.
<b>S</b>	
Schenkkring (broodfonds)	Een groep ondernemers die elkaar kent en vertrouwt. Zij helpen elkaar financieel bij ziekte of ongeluk.

Schijnzelfstandigheid	Opdracht aannemen als ondernemer als je volgens de Belastingdienst eigenlijk in <i>loondienst</i> bent.
Sociaal ondernemen (duurzaam ondernemen)	Met je bedrijf het goede doen voor mens, dier en milieu.
Start-up	Pas gestart, vernieuwend bedrijf dat snel groot en belangrijk wil worden.
Stichting	Organisatie met een goed doel. Zoals mensen laten sporten of de natuur beschermen. Wat de stichting verdient moet naar dit goede doel gaan.
Strategie	Wat je de komende jaren gaat doen met je bedrijf , waarom je dat wil en hoe je dat aanpakt.
Subsidie	Geld van de overheid om bedrijven te steunen.
<b>T</b>	
Tarief	Prijs die de klant betaalt voor het werk dat je doet.
<b>U</b>	
UBO-register	KVK heeft naast het Handelsregister ook het UBO-register. In het UBO-register staat wie veel invloed in een organisatie hebben, als het gaat om de financiën of het nemen van beslissingen. Je moet UBO's inschrijven in het UBO-register als je bijvoorbeeld een <i>vof</i> , <i>bv</i> of <i>stichting</i> begint. Bij een eenmanszaak hoeft dat niet.
Uittreksel	Bewijs van de inschrijving van je bedrijf bij KVK.
Urencriterium	Aantal uren dat je voor je bedrijf moet werken om korting te krijgen op de belasting die je moet betalen.

## V

Vennootschap onder firma (vof)	2 of meer ondernemers werken samen onder 1 bedrijfsvorm en onder dezelfde naam.
Verdienmodel	Hoe je geld verdient. Bijvoorbeeld verkoop, uur- <i>factuur</i> , verhuur, abonnement.
Vergunning	Toestemming voor wat je wilt doen van bijvoorbeeld de gemeente.
Verkoopprijs	De prijs die de klant betaalt. <i>Kostprijs plus marge en btw.</i>
Voorbelasting	<i>Btw</i> die je betaalt over spullen die je inkoop voor je bedrijf.
Voorraad	Producten in je bedrijf die je bewaart totdat je ze verkoopt.

## W

Waarborg	Zekerheid/garantie.
Werkgever	Bedrijf of organisatie met mensen in <i>loondienst</i> .
Werkkapitaal	Geld dat een bedrijf nodig heeft om dagelijkse kosten als voorraad en personeel te betalen.
Werknemer	Persoon die in <i>loondienst</i> is bij een bedrijf.
Winst	Geld dat je overhoudt nadat je alle kosten hebt betaald.

## Z

Zakelijke bankrekening	Een bankrekening voor je bedrijf. Alles wat je koopt of verkoopt voor je bedrijf doe je via deze rekening.
Zelfstandige	Ondernemer.
Zzp-er	Ondernemer zonder personeel. Doet losse klussen.