

Inhoudsopgave

Voorwoord	11
Inleiding	13
Operatie Appelboom	15
Oriëntatiefase	17
Tip 1. Bereid je goed voor	17
Tip 2. Doe kennis op van het ondernemerschap.....	20
Tip 3. Wat is jouw motivatie?	22
Tip 4. Wat zijn je zakelijke doelen?.....	24
Tip 5. Breng je netwerk in kaart	26
Tip 6. Volg (gratis) trainingen.....	28
Tip 7. Onderzoek jouw branche.....	30
Tip 8. Werk je idee uit in een ondernemingsplan.....	32
Spiegelfase	35
Tip 9. Leer jezelf beter kennen	35
Tip 10. Vraag je familie of anderen om advies	38
Tip 11. Wat zijn jouw kwaliteiten?	40
Tip 12. Waar moet je aan werken?.....	42
Tip 13. Wat is jouw rol?	44
Tip 14. Wat zijn je persoonlijke doelen?	46
Tip 15. Kijk naar inspirerende voorbeelden	48
Tip 16. Sta open voor advies – maar wees ook eigenwijs.....	50

Strategiefase	53
Tip 17. Doe grondig marktonderzoek.....	53
Tip 18. Wie zijn jouw klanten?.....	55
Tip 19. Onderzoek de behoeften van jouw doelgroep.....	57
Tip 20. Vergeet je concurrenten niet!	59
Tip 21. Stel een SWOT-analyse op.....	61
Tip 22. Bepaal je missie en visie.....	63
Tip 23. Kies de juiste marketingmix	65
Tip 24. Bepaal jouw bedrijfsnaam en huisstijl.....	67
Haalbaarheidsfase.....	69
Tip 25. Kies de juiste rechtsvorm.....	69
Tip 26. Bereken je (uur)tarief	72
Tip 27. Bereken je financiële plaatje	74
Tip 28. Verzeker alleen wat nodig is.....	77
Tip 29. Verdiep je in jouw pensioenmogelijkheden	79
Tip 30. Verdiep je in wet- en regelgeving	82
Tip 31. Zorg voor algemene voorwaarden.....	84
Tip 32. Verdiep je in timemanagement	86
BloEIFase	89
Tip 33. Schrijf je in bij de Kamer van Koophandel.....	89
Tip 34. Optimaliseer je website	91
Tip 35. Vergroot je naamsbekendheid.....	94
Tip 36. Adverteer offline en/of online.....	96
Tip 37. Breid je netwerk uit via social media	98
Tip 38. Haal meer uit je acquisitie.....	100
Tip 39. Sluit je aan bij een vereniging of netwerk	102
Tip 40. Vind de balans tussen werk en privé.....	104

Groeifase	107
Tip 41. Houd je boekhouding op orde.....	107
Tip 42. Zo houd je netto meer over.....	110
Tip 43. Begin met investeren om te groeien.....	112
Tip 44. Gooi je rotte appels weg.....	114
Tip 45. Succesvol groeien doe je zo!	116
Vernieuwingsfase	119
Tip 46. Neem je aanbod onder de loep	119
Tip 47. Haal het optimale uit je samenwerkingen	121
Tip 48. Denk na over jouw toekomstplannen	123
Tip 49. Blijf jezelf onderscheiden	125
Tip 50. Blijf doen wat je leuk vindt!	127
Hoe nu verder?	129
Over de auteur	131
Nawoord	133

Inleiding

Ga goed voorbereid van start als zzp'er, met Operatie Appelboom! Dit boek geeft je stap voor stap inzicht in deze unieke methode, met 50 tips om van jouw start als ondernemer een succes te maken.

Jaarlijks starten er tussen de 150.000 en 200.000 ondernemers. De meesten van hen starten als zzp'er (zelfstandige zonder personeel) en kiezen de eenmanszaak als rechtsvorm.

In 10 jaar tijd is het aantal zzp'ers in Nederland met 50% gestegen, tot boven de 1 miljoen. Ruim 40% van de zzp'ers strandt echter weer binnen de eerste vijf jaar van hun ondernemersbestaan. De voornaamste reden hiervoor is een gebrekkige voorbereiding. Je laten inschrijven bij de Kamer van Koophandel is tegenwoordig snel geregeld, maar ondernemen is meer dan dat! Dit was dan ook één van mijn belangrijkste motieven om in 2010 het startersplatform ikwordzzper.nl te lanceren. Het is mijn doel om de startende ondernemer beter te informeren, ervoor te zorgen dat een groter aantal ondernemers beter voorbereid van start gaat, en niet al binnen vijf jaar (noodgedwongen) stopt. Dit past precies bij mijn motto: 'bezint eer gij begint'. Start pas als je zeker weet dat je goed bent voorbereid, en anders niet!

Persoonlijk heb ik flink wat ervaring opgedaan als accountmanager bij de Rabobank. Ik heb in deze functie vele ondernemers gesproken en honderden ondernemingsplannen beoordeeld. Ook beheer ik tegenwoordig de Facebook-groep 'zzp'er durft te vragen', met inmiddels meer dan 20.000 leden. Dagelijks worden in deze groep de meest uiteenlopende vragen gesteld. Denk hierbij aan: 'hoe bepaal ik mijn uurtarief?', 'wat houd ik netto over?', 'met welke fiscale aftrekposten moet ik rekening houden?' en 'hoe kom ik aan klanten?' Inmiddels ben ik zelf alweer bijna 10 jaar actief als ondernemer. Die periode heeft meer dan voldoende stof tot delen opgeleverd. Ik heb deze praktijkervaringen daarom vertaald naar dit handzame boek.

Aan de hand van dit praktische boek werk je gestructureerd aan de realisatie van jouw ondernemingsdroom, of kom je wellicht op andere gedachten en besluit je er toch niet voor te gaan. Ook dat kan een goede keuze zijn. Met de appelboom als metafoor, krijg je in dit boek vanaf het planten van het zaadje (jouw idee) tot het plukken van de vruchten (jouw succesvolle onderneming), waardevolle tips om van jouw onderneming een bloeiend bedrijf te maken. Ook leer je hoe je rotte appels herkent en op welke manier je een appeltje voor de dorst kunt opbouwen.

Wil jij als (startende) zzp'er goed voorbereid van start gaan en voor de toekomst echte waarde aan je bedrijf gaan toevoegen? Dan raad ik je aan om dit boek ergens neer te zetten waar je het voor het grijpen hebt. Operatie Appelboom is namelijk onderverdeeld in diverse fases van het ondernemerschap: van het oriënteren op de start tot het vernieuwen van een onderneming. Doe er je voordeel mee in alle fases, tijdens het bouwen aan jouw succes.

Het is jammer genoeg onmogelijk om alle zaken die bij het ondernemerschap horen goed en volledig te beschrijven. Heb je na het lezen van dit boek nog vragen, dan raad ik je aan om lid te worden van Het Ondernemerscollectief, via ondernemerscollectief.nl. Ervaren adviseurs staan dan voor je klaar om jouw ondernemersvragen te beantwoorden. Ook profiteer je daarmee van tientallen collectieve kortingen op boekhoudpakketten, verzekeringen, trainingen en nog veel meer.

Bij vrijwel elke tip in dit boek stel ik je één of meerdere vragen om je te laten nadenken over bepaalde thema's. Ga met deze tips aan de slag en probeer de vragen voor jezelf te beantwoorden. Daarmee krijg je meer inzicht in jezelf, en zorg je ervoor dat je nóg beter voorbereid gaat ondernemen.

Ik wens je een vruchtbare operatie toe!

Ondernemende groeten,

Martijn Pennekamp

Operatie Appelboom

De methode waarmee ik je in dit boek door de jungle van het zelfstandig ondernemerschap probeer te loodsen, is ontstaan tijdens een brainstormsessie van mijn collega's Joeri en Frank. Bij het uittekenen van de beste route voor een startende zzp'er, kwamen ze op een klokhuisfiguur uit. Het klokhuismodel werd vertaald naar de schepper van het klokhuis, namelijk een appelboom.

Een appelboom begint onder de grond met het planten van een zaadje (jouw idee), de grond krijgt water (jouw inspanningen), het zaadje ontkiemt, krijgt wortels en er ontstaat een dun stammetje (jouw bedrijf). Na verloop van tijd groeit de stam, gaat de boom bloeien en ontstaan de eerste appels. Rotten appels vallen af (slechte producten of diensten), lekkere appels (goedlopende producten of diensten) staan voor succes en jaar in jaar uit groeien er meer appels aan de boom. Zaden uit de appels kunnen uiteindelijk weer zorgen voor nieuwe bomen.

Starten als zzp'er is een hele operatie. Wij noemen onze methode daarom Operatie Appelboom. De fases die we tijdens deze operatie onderscheiden, zijn:

- Oriëntatiefase
- Spiegelfase
- Strategiefase
- Haalbaarheidsfase
- Bloeifase
- Groeifase
- Vernieuwingsfase

6

Tip 6

Volg (gratis) trainingen

Vóór je start als zzp'er, raad ik je aan om eens een bijeenkomst, netwerkborel, seminar of training bij te wonen. Er worden veel evenementen en bijeenkomsten georganiseerd voor ondernemers. Je doet hier niet alleen meer kennis op van het ondernemerschap, ze bieden je ook een uitgelezen kans om je netwerk uit te breiden.

Een goede start met de Belastingdienst

De Belastingdienst vertelt je tijdens het gratis seminar 'Een goede start met de Belastingdienst' meer over je belastingzaken als je start als zzp'er. Tijdens dit seminar krijg je meer informatie over onder andere inkomstenbelasting, aftrekbare kosten, aangiften en btw. Op de website van de Belastingdienst lees je waar en wanneer de gratis bijeenkomsten plaatsvinden.

Een eigen bedrijf starten

De Kamer van Koophandel organiseert bijna wekelijks het seminar 'Een eigen bedrijf starten'. Tijdens deze bijeenkomst leer je in een dagdeel meer over wat er komt kijken bij het opzetten van je onderneming. Op de website van de Kamer van Koophandel lees je waar en wanneer de seminars plaatsvinden. Deelname kost € 50,-. Ook organiseert de Kamer van Koophandel met regelmaat gratis bijeenkomsten, zoals 'Durf te vragen'. Tijdens deze bijeenkomsten kun je aan andere ondernemers feedback vragen op jouw vraagstuk. Omdat er maximaal tien andere deelnemers zijn, is er voldoende gelegenheid om wat dieper op elkaars vragen in te gaan.

Evenementen in jouw gemeente

Veel gemeenten organiseren bijeenkomsten of trainingen voor aspirant-ondernemers. Informeer eens bij je gemeente wat zij doet voor zzp'ers en welke trainingen je er kunt volgen.

Ook lokale ondernemersverenigingen organiseren vaak trainingen. Informeer eens bij een vereniging in jouw buurt of en zo ja, welke trainingen er zijn voor lokale ondernemers.

Webinars

Natuurlijk kun je ook online trainingen volgen. Dat kun je gewoon thuis vanaf de bank doen. In het gratis webinar 'Succesvol starten als zzp'er', geef ik je bijvoorbeeld de basis van het starten van een succesvol bedrijf. In de agenda van ikwordzzper.nl lees je wanneer ik mijn webinar geef en hoe je je kunt aanmelden.

Je kunt ook specifieke webinars volgen over bijvoorbeeld pensioenen, verzekeringen, belastingzaken of social media. Waar wil jij als zzp'er meer over weten? Via YouTube kun je ook veel webinars terugkijken. Bovendien kun je dan ook webinars of interviews met buitenlandse ondernemers bekijken.



Je kunt veel leren van andere (aspirant-)zzp'ers: waar worstelen zij mee? Wat zijn hun drijfveren en hoe gaan zij te werk?

13

Tip 13

Wat is jouw rol?

Iedere werkende in Nederland heeft een rol. De één is leidinggevende, de ander werkt juist goed onder een leidinggevende. De één is van nature structureel in zijn werk, de ander presteert beter als het werk niet zo gestructureerd is. Het is belangrijk om stil te staan bij jouw rol als zzp'er. Groeien de takken van jouw appelboom straks rechtdoor, of juist met een kronkel?

Leer van jezelf

Welke rol past het beste bij jou? Ben je een directeur, manager, medewerker, eigenaar, financier of toezichthouder? Als je weet wat jouw rol is, kun je jouw goede kanten benadrukken en verkopen. En zoals je in de vorige tip hebt kunnen lezen, kun je als je je bewust bent van je valkuilen, tijdig bijsturen.

De valkuilen

Als jij als zzp'er jouw rol als ondernemer onvoldoende op waarde weet te schatten, dan kun je een gevaar zijn voor je eigen onderneming. Komen onderstaande gedachten jou bekend voor?

- Ik kan alles (beter).
- Privé en zakelijk? Is er een verschil dan?
- Financiële en commerciële doelen zijn gelijk.
- De bank is een noodzakelijk kwaad.
- Waarom een boekhouder inschakelen als ik het zelf kan?
- Adviseurs zijn pottenkijkers.

Toen ik nog adviseur was bij de bank, merkte ik al snel dat ondernemers die zakelijk en privé door elkaar laten lopen, doodlopers zijn. Zorg dan ook dat je vanaf de start weet wat je privé nodig hebt en waar je privé juist géén

behoefte aan hebt. Denk hierbij niet alleen aan geldstromen, maar betrek ook je partner, je sociale leven en je leven naast je ondernemerschap erbij.

Je bent nieuw

Ben je een betweter? Er is niets mis mee om van alles veel te weten. Maar zitten jouw opdrachtgevers daarop te wachten, of zoeken ze meer een type die meedenkt en ook andere mensen in het bedrijf in hun waarde laat? Als zzp'er kom je vaak nieuw binnen in een bedrijf, steeds weer opnieuw. De mensen waar je mee gaat werken kennen jouw humor, kennisniveau, privéleven, gebruiken, trekjes, plus- en minpunten niet zoals iemand waarmee jij al tien jaar hebt samengewerkt die wél kent.

Vergeet snelle winst

De laatste belangrijke tip van dit onderwerp betreft het financiële en commerciële stuk. Als je teveel bezig bent met zo veel mogelijk winst maken en wellicht gaat voor de snelle winst, vergeet je het commerciële doel. Dat is zo lang mogelijk aan de slag kunnen en blijven bij jouw opdrachtgevers. Stel jezelf een financieel doel, met daarbij een minimum omzetwens om break-even te draaien en een doel waarbij je gouden appels kunt plukken. Stel daarna een commercieel doel. Hoeveel wil je verkopen, hoeveel uur heb je beschikbaar, wat wil je bereiken en op welke termijn? Zorg dat deze doelen niet gelijk zijn aan elkaar, maar beloon jezelf als jouw commerciële doelen worden behaald.



Haal je jouw commerciële doel? Dan mag je gerust zorgen dat die van positieve invloed is op je financiële doel. Welk inkomen heb jij minimaal nodig om in je dagelijkse levensonderhoud te voorzien?

Haalbaarheidsfase

In deze fase bekijk je hoe realistisch jouw plannen zijn. Zijn ze financieel haalbaar? Je focust je op het financiële plaatje en besluit concreet of je ervoor gaat of niet.

Tip 25

Kies de juiste rechtsvorm

Er zijn diverse rechtsvormen waaruit je voor je onderneming kunt kiezen. Er zijn rechtsvormen mét rechtspersoonlijkheid en rechtsvormen zonder rechtspersoonlijkheid. Bij een rechtsvorm zonder rechtspersoonlijkheid ben je met jouw privévermogen aansprakelijk voor je zakelijke schulden. Bij een rechtsvorm mét rechtspersoonlijkheid is dit vaak niet zo. Ik ga ervan uit dat jij, net als de meeste startende ondernemers, kiest voor een eenmanszaak. Daarom ga ik hier iets meer op in dan op de overige rechtsvormen.

Hieronder vind je een opsomming van de rechtsvormen zonder rechtspersoonlijkheid.

1. Eenmanszaak

Een eenmanszaak richt je op door je in te schrijven bij de Kamer van Koophandel. Je kunt niet meerdere eenmanszaken beginnen, maar wel ondernemen onder diverse handelsnamen.

De voordelen van een eenmanszaak

- Snel en simpel op te richten.
- Lage oprichtingskosten.
- Je hebt als enige eigenaar alle beslissingsmacht.
- Je kunt de eenmanszaak eenvoudig aanpassen.
- De opbrengsten gaan volledig naar jou als eigenaar.

De nadelen van een eenmanszaak

- Je bent volledig (ook privé) aansprakelijk.
- Het belaste deel van de winst wordt hoger belast dan bij vennootschappen.
- Alleen onder bepaalde voorwaarden is fiscale vrijstelling mogelijk.
- Alleen jij als eigenaar bent verantwoordelijk voor de voortgang. Denk ook na over wat er gebeurt als je bijvoorbeeld (tijdelijk) uit de running bent door ziekte.
- Vermogensopbouw vindt alleen privé plaats.

2. Vennootschap onder firma (vof)

Als je samen met anderen gaat ondernemen, kun je een vof oprichten. Ieder lid heet een vennoot en brengt iets in. Het is raadzaam om een vennootschapscontract op te stellen.

3. Maatschap

In een maatschap werk je als zzp'er samen met andere zelfstandig ondernemers. Deze rechtsvorm zie je veel bij bijvoorbeeld advocaten, tandartsen en fysiotherapeuten. Je kiest een gemeenschappelijke naam, waaronder iedere zelfstandig ondernemer zijn beroep uitoefent.

4. Commanditaire vennootschap

Een commanditaire vennootschap lijkt op een vof, maar heeft beherende en stille vennoten. De beherende vennoot heeft de leiding in het bedrijf, terwijl de stille vennoot geld investeert.

Rechtsvormen mét rechtspersoonlijkheid vind je hieronder.

1. Besloten vennootschap (bv)

Binnen een bv is een statutair directeur of bestuurder aangesteld. Je bent in die rol privé niet verantwoordelijk voor zakelijke schulden, tenzij je als zzp'er vanuit een bv geen belastingen of premies afdraagt. Bij een bv heb je te maken met aandeelhouders die aandelen bezitten.

2. Naamloze vennootschap (nv)

Een naamloze vennootschap heeft ook aandeelhouders. De aandelen zijn vrij verhandelbaar. Hiervoor moet je een verplicht startkapitaal hebben van minimaal € 45.000,-. Als je een nv hebt, moet je ook jaarstukken inleveren bij de Kamer van Koophandel.

Andere rechtsvormen mét rechtspersoonlijkheid:

- Coöperatieve verenigingen
- Stichtingen
- Verenigingen.

Kijk voor meer informatie en de voor- en nadelen van elke rechtsvorm ook eens in de kennisbank van ikwordzzp.nl, waar je meer uitgebreide informatie vindt.



Meer dan 95% van de ondernemers start met een eenmanszaak. Weet jij de voor- en nadelen te benoemen?