

Zo overleeft u als starter

ONDERNEMEN / Steeds meer werknemers beginnen, al dan niet gedwongen, voor zichzelf, als zzp'er of met een bv. Tien survivaltips voor starters.

Heidi Klijsen Illustraties Zander Dekker

De een doet het omdat hij ertoe wordt gedwongen, de ander omdat hij er gewoon veel zin in heeft. Al jaren komen er veel zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) bij, en die trend versnelt. Ruim 150.000 mensen begonnen in 2013 een nieuwe onderneming. Dat is 13 procent meer dan in 2012. En van de starters is 94 procent zzp'er.

Er is de crisis natuurlijk: veel werknemers worden ontslagen en beginnen daarom zelf een bedrijf – ook al omdat steeds meer bedrijven er door strenge wetgeving voor terugdeinzen werknemers in vaste dienst te nemen. Maar het gros van de ondernemers begint een eigen bedrijf omdat het spannend is. Want ja, de concurrentie is groot, de tarieven staan onder druk en ondernemers krijgen vaker dan ooit te maken met slechte betalings (zie 'Eerste hulp bij wanbetaling' op pagina 48). Tegelijk zijn bedrijven best bereid om iets extra's te betalen voor een expert van wie ze ook makkelijk weer af kunnen.

Die goedbetaalde, zelfstandige expert – misschien bent u dat. Tien tips voor de startende ondernemer.

1 Zorg dat u echt aan het werk gaat

De vrijheid die een beginnend zzp'er ervaart, is overweldigend. Geen vaste werktijden en procedures, geen baas die bepaalt wat u doet en wanneer. Maar het betekent ook dat u de hele dag bezig kunt zijn met ditjes en datjes. Zaken die bij een werkgever meestal vanzelfsprekend zijn. Een werkende internetverbinding, een printer die ook echt print op commando, een goed ingerichte administratie: u

moet het allemaal zelf uitvogelen. En dan zijn er nog allerlei ondernemersborrels, netwerklunches en workshops. Werkt u thuis, dan is de verleiding groot om even een wasje te draaien of de privé-administratie te doen.

Voor u het weet, is er weer een werkweek voorbij en hebt u nauwelijks iets verdiend. Het klinkt simpel, maar ervoor zorgen dat u ook echt werk verzet, is belangrijk. Maak een duidelijk onder-

scheid tussen werk en privé. Creëer een bij voorkeur afgesloten, rustige werkplek voor uzelf alleen, en hanteer zoveel mogelijk vaste werktijden. Zorg voor een digitale scheiding: maak bijvoorbeeld een zakelijk e-mailadres aan en gebruik een aparte, zakelijke telefoon. Wees duidelijk tegen vrienden. Die nemen thuiswerken niet altijd serieus en komen rustig overdag langs voor een kop koffie. U bent er immers toch.



2 Vraag de fiscus om een aanslag

Grote valkuil voor starters is dat de fiscus niet meteen in actie komt. Ondernemers ontvangen omzet op de rekening, maar hoeven daar pas later belasting over af te dragen. Dat speelt allereerst voor de btw: over de meeste producten en diensten belast u 21 procent btw door aan de klant. Maar de afdracht aan de fiscus is pas aan het einde van de maand die volgt op het lopende kwartaal. Zeker bij krapte kan de verleiding groot zijn om dat geld (deels) op te souperen.

En dan de inkomstenbelasting. Bent u in loondienst, dan houdt de werkgever automatisch loonbelasting in. Ondernemers doen pas aangifte in de aprilmaand vol-

gend op het boekjaar. Voor u als starter gaat er vaak meer dan een jaar overheen voordat u de eerste aanslag ontvangt. Hebt u dat geld niet gereserveerd, dan krijgt u een dubbele klap: de fiscus legt namelijk vrijwel direct een voorlopige aanslag op voor de inkomstenbelasting in het lopende jaar. Die mag u gelukkig wel in termijnen betalen.

Veel problemen voorkomt u door zo snel mogelijk na de start van de onderneming zelf een voorlopige aanslag aan te vragen. Deze baseert u op de omzet die u in het startersjaar denkt te gaan halen. Het verschil verrekent u achteraf met de fiscus, bij de definitieve aanslag.

3 Kosten blijven altijd kosten

Startende ondernemers worden van alle kanten verleid om kosten te maken. Voor advertenties, sponsoring, vermeldingen in gidsen en registers – noem maar op. Zeker voor een pas gestarte ondernemer is er één woord onmisbaar: NEE. Die naam komt wel als u eenmaal een fatsoenlijke boterham verdient. Ook de kosten voor materiaal, cursussen en advisering zijn vaak lastig op te brengen, al kunt u soms niet zonder en zijn er soms fiscale voordelen. Een gratis alternatief voor gekochte kennis: voor veel branches zijn er LinkedIn-groepen waar u inhoudelijke vragen kunt stellen. Zo leert u van elkaar. Een voorbeeld is de groep BelastingTips, waarbij veel mensen met een financieel beroep zich aansluiten.

4 U bent voor de fiscus niet zomaar ondernemer

De fiscus let er bij de beoordeling of u ondernemer bent op of u geen gezagsverhouding hebt met de opdrachtgever. Is dat wel het geval, dan kan uw relatie worden gezien als een verkapt dienstverband, waardoor de opdrachtgever loonbelasting en premies voor de volks- en werknemersverzekeringen moet afdragen. Die zit daar uiteraard niet op te wachten.

Veel opdrachtgevers zullen

daarom vragen om een Verklaring Arbeidsrelatie (VAR). Hierin geeft de Belastingdienst aan hoe hij de inkomsten van de opdrachtnemer ziet. Worden die aangemerkt als winst uit onderneming, dan hoeft de opdrachtgever geen loonheffingen in te houden en af te dragen – ook niet als de fiscus aan het einde van het jaar oordeelt dat de verklaring onterecht is afgegeven, bijvoorbeeld omdat er niet voldoende uren zijn gewerkt om

als ondernemer te worden aangemerkt. De zzp'er verliest dan wel fiscale voordelen die hij anders had gehad.

Overigens zijn de gezagsverhouding en het aantal uren niet het enige waarop de fiscus let. Of u ondernemer bent voor de inkomstenbelasting, hangt bijvoorbeeld ook af van het risico dat u loopt, de investeringen die u doet en of u zelf aansprakelijk bent voor eventuele bedrijfsschulden.

5 Hanteer een voldoende hoog tarief

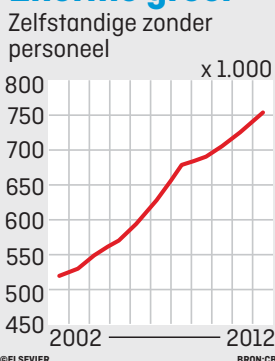
In de opstartfase kan het verleidelijk zijn uw diensten bijna gratis aan te bieden, omdat u een klantportefeuille wilt opbouwen. Geloofwaardig is dit niet: wat niets kost, heeft geen waarde. Bovendien ondermijnt een laag tarief uw toekomstige onderhandelingspositie. Onderhandel dus over een professioneel tarief, dat in lijn is met 'de markt'.

Wint u het onderhandelings-spelletje niet en wilt u de opdrachtgever toch graag binnenhalen? Maak vervolgspraken. Geef aan dat u deze keer akkoord gaat, maar dat u – als u aan de hoge eisen van de opdrachtgever voldoet – bij een vervolgoopdracht weer om de tafel wilt.

Wat is een goed tarief? Worstelt u geregeld met de tarieven in uw

offertes? Richt, bijvoorbeeld via socialenetwerksite LinkedIn, een netwerkgroep met beroepsgenoten op, waar u vragen over tarifiering aan elkaar kunt voorleggen. Noem géén namen van potentiële opdrachtgevers, zeker niet als u niet iedereen goed kent. Het is zuur als er op het laatste moment nog snel een 'collega' onder uw tarieven duikt.

Enorme groei





6 Koester bestaande klanten

Nieuwe relaties opdoen, is goed, maar uw grootste goed zijn bestaande klanten. Veel starters beginnen met één of enkele klanten, bijvoorbeeld uit hun vorige werkkring. Via hen komt u vaak gemakkelijker aan nieuwe relaties dan door het bezoeken van talloze netwerkbijeenkomsten. Die zijn misschien wel leuk, maar vaak nutteloos. Investeer dus vooral in uw bestaande klanten. Zijn ze tevreden, vraag ze of zij u bij een van hun contacten kunnen introduceren.

Eerste hulp bij wanbetaling

ALS STARTENDE ONDERNEMER HEBT U VAAK NIET VEEL GELD. ÉÉN FLINKE WANBETALER KAN UW BEDRIJF DE DAS OM DOEN.

Met veel moeite haalt u een klus binnen. Weken werkt u door om het werk op tijd en smetteloos af te leveren. Opgelucht stuurt u de factuur. Dan blijft het stil... Wanbetaling overkomt veel ondernemers. In 2013 moesten zij langer dan ooit wachten op betaling, blijkt uit onderzoek van verzekeraar Interpolis. Vorderingen staan gemiddeld ruim veertig dagen open. Kleine bedrijven en zzp'ers zijn het vaakst de dupe.

Er bestaan verzekeringen tegen zakelijke wanbetalers: kredietverzekeringen. Deze dekken het risico af dat klanten niet betalen, in ruil voor premie over de omzet. Het verzekeren van de hele omzet kost tussen 0,3 en 0,8 procent van de omzet. Het verzekeren van een factuur kost zo'n 2 procent van het factuurbedrag. Hebt u een zakelijke rechtsbijstandsverzekering? Kijk dan eerst of incassodekking is opgenomen.

Goedkoper is om preventieve maatregelen te treffen. Doet u zaken met een bedrijf, check dan of het kredietwaardig is. Informatiebron is het handelsregister van de Kamer van Koophandel ([delsregister\), waar alle ondernemingen geregistreerd staan. Als iemand beweert een bedrijf te hebben, kunt u dat hier checken. Ook staat er wie de eigenaar van de onderneming is en waar het bedrijf is gevestigd.](http://www.kvk.nl/han-</p>
</div>
<div data-bbox=)

Of een onderneming op tijd rekeningen betaalt, is dan mogelijk weer te achterhalen door collega-ondernemers te vragen naar hun ervaring met dat bedrijf. Een zoektocht op internet levert vaak ook informatie op over klachten van mogelijk gedupeerden.

Hanteer altijd duidelijke leverings- en betalingsvoorwaarden en neem deze op in de overeenkomst. Mogelijk heeft uw beroeps- of branchevereniging een voorbeeldovereenkomst beschikbaar. Zo niet, laat uw voorwaarden checken door een jurist. Stuur ook tijdig de factuur: binnen vijf dagen nadat het werk of het product is afgeleverd. Zet er altijd een duidelijke betalingstermijn op. Is het geld op die datum niet binnen, neem telefonisch contact op. Informeer of alles naar wens is verlopen en wijs direct even op de betaaldatum.

Zeker bij grote klussen is het niet vreemd in delen te factureren of een deel te laten aanbetalen. Is de klant een consument en

durft deze geen aanbetaling te doen, uit angst dat u failliet gaat? De klant kan een aanbetalingsgarantie afsluiten bij het Nationaal Waarborgfonds Aanbetalingen (www.nwa.nu). Dat kan vanaf 19,95 euro.

Het is verstandig om na de vervaldatum van de factuur meteen te bellen. Ga niet te lang in op de redenen die de klant aanvoert, maar maak heldere afspraken over wanneer de factuur betaald moet zijn. Bevestig dit ook altijd met een schriftelijke herinnering. Blijft de ander dan nog in gebreke, dan is het tijd om een aanmaning te versturen, waarin u ook de incassokosten en rente opneemt die u in rekening brengt als er niet voor een bepaalde datum is betaald.

Let wel op: lukraak een bedrag aan incassokosten rekenen aan consumenten, mag niet. Sinds juli 2012 geldt de nieuwe Wet Incassokosten (WIK). Hierin is de hoogte van incassokosten exact vastgelegd. De regels zijn bindend, anders dan daarvoor. Over de eerste 2.500 euro bedragen de kosten 15 procent, met een minimum van 40 euro. Over de volgende 2.500 euro geldt een percentage van 10 en over de 5.000 euro daarna 5. Zo bedragen de incassokosten voor een factuur van 1.000 euro 150 euro exclusief btw. Op een factuur van 25.000 euro mag 1.025 euro in rekening worden gebracht. Op www.lavg.nl/wik/calculator staat een rekentool die snel de incassokosten berekent.

De WIK bepaalt ook dat er een uiterste vervaldatum op de factuur moet staan en dat u een klant 14 dagen vóór u incassokosten

7 ZORG VOOR EEN VANGNET BIJ ARBEIDSONGESCHIKTHEID

Als zelfstandige bent u niet automatisch verzekerd tegen inkomstenderving door (langdurige) ziekte of bij arbeidsongeschiktheid. Zo'n verzekering is duur, en veel ondernemers verzekeren zich daarom niet.

Kies echter liever voor een uitgekledere variant dan voor onverzekerd zijn. Hebt u geen spaarpot of partner met inkomen, dan kunt u in de bijstand belanden. Dat is (uiteraard) geen vetpot: gehuuden ontvangen maximaal 1.355 euro bruto per maand (2014), alleenstaanden de helft daarvan.

Vaak wordt gekozen voor een verzekerde uitkering van 70 procent van het laatstverdiende inkomen. U kunt ook genoeg nemen met minder – dat verlaagt de premie. Dat geldt ook bij de keuze voor een langere wachttijd, zegt Reinoud Holdrinet, mede-eigenaar van assurantiëkantoor Titulaer & Westerterp. 'De verzekeraar gaat pas uitkeren na afloop van die wachttijd. Afhankelijk van spaargeld en een eventueel inkomen van je partner kun je kiezen voor 1, 3 of 12 maanden wachttijd.' Besluit u tot verzekeren, wacht

niet te lang. 'De premie is hoger naarmate je ouder bent.'

Ook is het goedkoper om te kiezen voor een verzekering die passende arbeid dekt in plaats van beroepsarbeid. 'Bij passende arbeid wordt bij de bepaling van arbeidsongeschiktheid gekeken naar je ervaring en scholing en de mogelijkheden om ander werk te gaan doen. Bij beroepsarbeid wordt er alleen naar je huidige beroep gekeken.' In premie kan dit zo een procent of 8 schelen, rekent Holdrinet voor.

Is de verzekering nog te duur,

dan kan een Broodfonds een alternatief zijn (www.broodfonds.nl). Hierbij start een groep van twintig tot vijftig zelfstandigen samen een fonds. Ieder zet maandelijks een bedrag opzij, waarmee als het nodig is zieke collega's worden ondersteund. Die krijgen, afhankelijk van hun inleg, maximaal twee jaar lang 1.000, 1.500 of 2.000 euro per maand, gegeven door hun collega's. Een nadeel is dat een Broodfonds maximaal twee jaar uitkeert. Maar het is natuurlijk wel beter dan onverzekerd rondlopen.



ten in rekening brengt, moet aanmanen. Bij zakelijke klanten mag u overigens afwijkende incassokosten in rekening brengen. Deze moeten dan wel duidelijk in uw algemene voorwaarden staan.

Schat u in dat in één keer betalen er niet inzigt, dan kunt u een betalingsregeling afspreken. Onder het motto: beter snel iets ontvangen, dan helemaal niets. Leg ook dit soort afspraken goed schriftelijk vast.

Incassorompslomp is ook uit te besteden aan een incassobureau. Die int dan de vordering bij uw debiteur. Zeker als er met de debiteur al een langdurige goede relatie is, kan het best precair zijn een incassobureau op hem af te sturen. Toch is het verstandig er niet te lang mee te wachten. 'Door de crisis kampen veel particulieren en bedrijven met financiële problemen,' zegt Jan Franssen (62), voorzitter van de Nederlandse Ver-

eniging van gecertificeerde Incasso-ondernemingen (NVI). 'Degene die de meeste aandacht vraagt, krijgt voorrang, leert de ervaring.' De kosten van het incassobureau belast u geheel of in elk geval grotendeels door aan de debiteur.

Ondernemers beginnen steeds vaker een incassozaak, blijkt uit eerdergenoemd onderzoek van Interpolis. Het aantal incasso-procedures is in 2013 met 85 procent gestegen ten opzichte van 2010. Het gemiddelde bedrag dat openstond, was 6.000 euro. Het Incasso Keurmerk van de NVI geeft houvast bij de keuze. De NVI-leden, samen goed voor zo'n 70 procent van de incassomarkt, hebben bovendien een gedragscode ondertekend die inhoudt dat debiteuren 'op gepaste wijze' worden benaderd. Uw geld terugkrijgen is zeer prettig, maar liever niet volgens de methodes van Al Capone.

MAAK KORTE METTEN MET WANBETALERS

- > Controleer of een klant of opdrachtgever kredietwaardig is.
- > Werk met duidelijke leverings- en betalingsvoorwaarden en vermeld deze ook op de factuur.
- > Factureer binnen vijf dagen na levering van de goederen of het werk.
- > Zorg voor een strikt debiteurenbeheer: stuur tijdig herinneringen en aanmaningen.
- > Zet op een herinnering nooit: 'eerste herinnering'. De klant denkt dan gemakkelijk dat er nog wel een tweede volgt.
- > Stuur een aanmaning per aangekende post, zodat een klant achteraf niet kan zeggen dat hij niets heeft ontvangen.
- > In de achterstallige betalingen van consumenten als het even kan in mei en december; dan ontvangen zij hun vakantiegeld en eindejaarsuitkering.
- > Check in de voorwaarden van uw rechtsbijstandsverzekering of er een incassodekking is inbegrepen, voordat u zelf dure stappen zet.
- > Blijkt het innen van de rekening een hopeloze zaak? Dien zo snel mogelijk een verzoek in bij de Belastingdienst tot teruggave van de btw die u hebt afgedragen.

Bronnen: MKB Nederland, Interpolis

8 Denk aan uw nabestaanden

Komt een werknemer te overlijden, dan is er vaak sprake van een nabestaandenpensioen voor de achterblijvende partner en/of kinderen. Een ondernemer laat alleen pensioen achter dat hij in eerdere dienstverbanden opbouwde. Zeker als de partner onvoldoende eigen inkomen geniet, biedt een overlijdensrisicoverzekering uitkomst.

Dat is een simpel product: je verzekert een bedrag, en dat wordt uitgekeerd bij overlijden. De voorwaarden ontlopen elkaar niet veel, dus kies gerust de goedkoopste. De prijsverschillen zijn enorm, blijkt uit de vergelijking voor overlijdensrisicoverzekeringen op consumentenbond.nl. Een niet-rokende, 40-jarige man, die gedurende twintig jaar een annuïtair dalende overlijdensrisicoverzekering afsluit van 500.000 euro (de kosten en het opgebouwde vermogen dalen gedurende de looptijd), betaalt bij de goedkoopste verzekeraar (Dazure) 24 euro en bij de duurste (De Goudse Verzekeringen) bijna 90 euro per maand.

Let er wel op of in de voorwaarden geen 'en bloc-clausule' staat. Die houdt in dat verzekeraars tijdens de looptijd de premie kunnen verhogen of de polisvoorwaarden kunnen aanpassen. Bij de Dazure-verzekering is dat niet het geval. Vraag als niet-roker ook offertes op bij verzekeraars die korting geven aan niet-rokers. Dat kan schelen: de verzekeraar gaat ervan uit dat rokers eerder sterven en er dus een grotere kans is dat ze (sneller) moeten uitkeren.

Het is ook niet altijd nodig om een gelijkblijvende overlijdensrisicoverzekering af te sluiten. Bij zo'n overlijdensrisicoverzekering blijft de verzekerde hoofdsom de hele looptijd gelijk. Dat is veel duurder dan een annuïtair dalende verzekering, waarbij het verzekerde bedrag tijdens de looptijd dus afneemt. Naarmate u en uw partner ouder worden, hoeft uw partner na uw overlijden minder lang met het potje te doen.



9 Stap niet te snel over op een bv

Het staat best professioneel, 'bv' achter de naam van het bedrijf, maar financieel wordt die rechtsvorm pas aantrekkelijk bij hoge omzetten. De administratiekosten vallen voor een bv hoger uit dan voor een eenmanszaak. Denk aan de accountantskosten voor bijvoorbeeld het opstellen van de jaarrekening en hogere inschrijfkosten bij de Kamer van Koophandel.

Misschien wel belangrijker is dat u met een bv die omzetbelasting betaalt, een aantal aftrekposten misloopt die ondernemers die inkomstenbelasting betalen, wel hebben. De zelfstandigenaftrek bijvoorbeeld. Dit is een vaste aftrekpost van 7.280 euro (2013): over dit deel van uw inkomsten hoeft u geen belasting te betalen. Voorwaarde is onder meer dat u voldoet aan het uren criterium: u dient in het belastingjaar minstens 1.225 uren en de helft van de werktijd aan ondernemen te besteden. Ook niet-declarabele uren voor bijvoorbeeld offertes maken, administratie, zakelijke workshops en trainingen tellen mee.

Leg wel een degelijke urenadministratie aan, want de fiscus kan hierom vragen. Starters hebben ook recht op startersaftrek: 2.123 euro. Deze geldt voor ondernemers die in de afgelopen vijf jaar niet meer dan twee keer gebruikmaakten van de zelfstandigenaftrek. Van de winst die na de aftrekposten overblijft, is bovendien 14 procent vrijgesteld van belasting, omdat gebruik is te maken van de mkb-vrijstelling.

Nog een voordeel is de Fiscale Oudedags Reserve (FOR). U mag maximaal 10,9 procent van de winst op een rekening reserveren, met een maximum van 9.452 euro (2013). Die winst wordt dan niet 'geboekt', wat zorgt voor een lagere belastingdruk in het jaar van reservering. Maar let op: het is slechts uitstel van belastingbetaling. Als u later uw onderneming staakt, zult u alsnog over die winst moeten afrekenen. Mogelijk valt u dan wel in een lagere belasting-schijf. Het is dus belangrijk gereserveerde bedragen daadwerkelijk opzij te zetten. Anders moet u straks belasting betalen over be-



10 Zorg voor een degelijke database

In het begin kunt u de informatie over uw klanten nog wel op een paar post-its kwijt. Maar groei komt vaak ongemerkt. Zonder goed klantenregistratiesysteem verliest u snel het overzicht en daarmee veel kostbare tijd. Leg dus al in het begin een goede database aan en houd hem zorgvuldig bij.

