

# Ondernemers Starterstips

Gerhard Loorbach



## Dit is versie 3.0 van dit rapport

[Klik hier om de nieuwste versie van dit rapport te downloaden](#)

### Disclaimer

Bij het samenstellen van dit rapport is de grootst mogelijke zorg besteed aan de juistheid van de hierin opgenomen informatie.

De Ondernemers Universiteit kan echter niet verantwoordelijk worden gehouden voor enige onjuist verstrekte informatie in dit rapport.

### BELANGRIJK

**Je mag dit rapport gratis weggeven of doorverkopen tegen elke prijs die je maar wilt.**

Het rapport mag uitsluitend in deze vorm worden verspreid, het is niet toegestaan de inhoud en/of opmaak te wijzigen, of informatie uit dit rapport op een andere wijze te gebruiken.

Plaats dit rapport op je website, geef het aan de leden van je mailinglijst of verkoop het op advertentiesites.

## Inleiding

Ben je ondernemer of van plan dat te worden dan komt er veel op je af. Je moet producten en/of diensten ontwikkelen, de marketing opzetten, klanten binnenhalen en nog veel meer.

Naast deze operationele activiteiten moet je ook een administratie voeren, je verdiepen in relevante verzekeringen en zorgen dat je aan alle wet- en regelgeving voldoet.

Het ontwikkelen van producten/diensten en realiseren van verkopen is voor de meeste ondernemers een uitdaging waar ze graag mee bezig zijn. De administratieve rompslomp is voor velen echter een doorn in het oog.

Vaak zie je dan ook dat dit weinig tot geen prioriteit krijgt, terwijl dit juist het verschil kan maken tussen een echt succesvol bedrijf of een matig lopende onderneming.

Het financiële gebeuren lijkt op het eerste gezicht erg lastig en tijdrovend, als je echter weet waar je op moet letten valt dat enorm mee. In dit rapport staan alle belangrijke zaken waar je rekening mee moet houden.

Op basis hiervan kun je op een eenvoudig manier je business goed opzetten en met een gerust hart gaan ondernemen.

Voor mensen die nog twijfelen over of ze wel of niet een bedrijf willen beginnen geef ik een aantal aandachtspunten om rekening mee te houden.

Veel leesplezier!

Gerhard Loorbach  
Ondernemers Universiteit  
<http://www.ondernemersuniversiteit.com>

# Inhoudsopgave

<b>INLEIDING</b>	<b>3</b>
<b>ONDERNEMER WORDEN: BLIJVEN DROMEN OF GEWOON DOEN?</b>	<b>5</b>
<b>JE ONDERNEMING OPZETTEN: DE KAT UIT DE BOOM KIJKEN OF SPIJKERS MET KOPPEN SLAAN?</b>	<b>6</b>
KIES DE JUISTE RECHTSVORM	6
DE BOEKHOUDING ZELF DOEN OF UITBESTEDEN?	7
WAT VOOR VERZEKERINGEN MOET IK HEBBEN?	7
<b>EEN AANTAL BELANGRIJKE BELASTINGREGELS OP EEN RIJTJE</b>	<b>9</b>
ZAKELIJKE KOSTEN	10
ONDERNEMERSREGELINGEN	11
<b>VALKUILEN VOOR ONDERNEMERS: ZET JE BEDRIJF GOED OP EN VOORKOM FINANCIËLE PROBLEMEN</b>	<b>12</b>
EEN AANTAL BELANGRIJKE VALKUILEN OP EEN RIJTJE	12
<b>JURIDISCHE ZAKEN</b>	<b>14</b>
ZET JE ALGEMENE VOORWAARDEN GOED OP	14
MAAK OP HET JUISTE MOMENT CONTRACTEN	15
COPYRIGHT, PRIVACY POLICY EN DISCLAIMER	15
WANBETALING EN JURIDISCHE CONFLICTEN	15
<b>VAN ONDERNEMER NAAR DIRECTEUR: STILSTAAN OF DOORGROEIEN?</b>	<b>16</b>

## Ondernemer worden: Blijven dromen of gewoon doen?

Voor veel mensen is het een droom om ooit een eigen bedrijf te beginnen. In alle vrijheid je eigen werk indelen zonder dat een baas je vertelt wat te doen. Toch zijn er maar weinigen die het ook daadwerkelijk doen.

De onzekerheid van het ondernemerschap en de vele zaken waar je rekening mee moet houden schrikt veel mensen af. Met een vaste baan weet je waar je aan toe bent en het is de menselijke natuur die je doet vasthouden aan deze zekerheid.

### **“Mijn baan verliezen is het beste wat me ooit is overkomen”**

Hoe vaak hoor je niet verhalen van mensen die hun baan verliezen en daardoor eindelijk gaan doen wat ze al heel lang wilden doen. Ze worden gedwongen een beslissing te nemen die ze zelfstandig niet hadden durven nemen.

### **“Ik had alles en zette alles op het spel”**

Ik had zelf recentelijk een baan als accountant, ik had zeker geen slecht salaris, auto van de zaak, een uitgebreid pakket aan secundaire arbeidsvoorwaarden en onbeperkte carrièrekansen.

Mijn passie is echter om voor mezelf te werken, mijn eigen tijd in te delen en dingen te doen die ik leuk vind. Ik had geen concrete plannen, financiële dienstverlening voor ondernemers leek me leuk om de doen. Ik heb, tegen alle adviezen van mijn vrienden en familie in, ontslag genomen en een bedrijf ingeschreven.

Toen ben ik gaan uitwerken wat ik precies wilde gaan doen en nu heb ik een goedlopend consultancybedrijf en ga ik elke dag met plezier aan het werk.

Denk jij er ook zo over, maar heb je nog niet de stap durven nemen dan is het tijd om na te gaan denken over wat je echt wilt in het leven. Wil je het grootste gedeelte van je leven aan het werk zijn om een paar uur per week leuke dingen te doen of wil je fulltime aan je eigen dromen werken!

Stel jezelf de vraag, wat zou ik nu het liefst met m'n leven doen en ga dat vervolgens doen. Het klinkt zo simpel en toch zijn er heel weinig mensen die het doen. We denken teveel in problemen en risico's en te weinig in oplossingen en kansen.

Een eigen onderneming beginnen is niet zo moeilijk, als anderen het kunnen waarom zou jij het dan niet kunnen. Je hoeft niet alles te weten of een briljant idee te hebben om succesvol te worden.

Doen wat je leuk vindt is het belangrijkste, de rest komt vanzelf als je bezig gaat.

### **“Niet uitstellen maar nadenken, beslissen en doen!”**

Voor mensen die erover denken om ondernemer te worden is mijn advies dan ook om hier eens serieus over na te gaan denken en een beslissing te nemen. Dwing jezelf keuzes te maken en kom erachter wat je echt graag wilt doen. Vervolgens hoef je alleen maar datgene te gaan doen en zul je er, net als ik, later op terugkijken als de beste beslissing die je had kunnen nemen!

## Je onderneming opzetten: De kat uit de boom kijken of spijkers met koppen slaan?

Heb je de keuze gemaakt om een onderneming te beginnen dan is de volgende stap het opzetten van je bedrijf.

Zoals zo vaak, voor mensen die de weg weten in deze wereld is het doodeenvoudig om een bedrijf op te zetten. Als je er geen ervaring mee hebt is de kans groot dat je in één van de vele valkuilen valt.

### Kies de juiste rechtsvorm

Als je de beslissing hebt genomen om een onderneming te beginnen moet je eerst een rechtsvorm kiezen. Een rechtsvorm is de vorm waarin je het bedrijf inschrijft bij de Kamer van Koophandel.

#### De verschillende vormen zijn:

- Eenmanszaak;
- Vennootschap onder firma (vof);
- Commanditaire Vennootschap (cv);
- Man-vrouw firma;
- Besloten Vennootschap BV;
- Naamloze Vennootschap NV.

Alleen de BV en NV zijn rechtspersonen, dit houdt in dat je bij een BV of NV zakelijk en privé volledig gescheiden hebt. Je bent als eigenaar van een BV dus niet aansprakelijk voor schulden e.d. van het bedrijf.

Bij de overige rechtsvormen ben je als ondernemer privé aansprakelijk voor zakelijke schulden, hier staan wel een belastingvoordeel en veel lagere oprichtingskosten tegenover.

Voor startende ondernemers raad ik aan te beginnen met een eenmanszaak of vof. Een eenmanszaak is bedoeld voor één ondernemer, een vof voor meerdere ondernemers (vennoten).

De CV is een vorm waarbij je beherende en commanditaire vennoten hebt. Beherende vennoten zijn in dit geval de ondernemers en commanditaire vennoten zijn geldschieters die alleen geld beschikbaar stellen en niet ondernemen.

De man-vrouw firma is vergelijkbaar met de vof alleen dan voor twee partners. In het hoofdstuk "van ondernemer tot directeur" wordt toegelicht wanneer het verstandig is om een BV op te richten.

De NV is een beursgenoteerde onderneming en is een optie voor als je echt een groot bedrijf hebt en een grote behoefte hebt aan extra vermogen.

Als je de juiste rechtsvorm hebt gekozen ga je naar de kamer van koophandel om je in te schrijven, (bij een BV doet de notaris dit voor je).

De kosten voor een eenmanszaak zijn +/- €40 per jaar. Van de belastingdienst krijg je automatisch een aanmeldingsformulier voor de belasting toegestuurd, hieraan zijn geen kosten verbonden. Bij de eenmanszaak krijg je meteen een btw-nummer toegewezen tijdens de inschrijving bij de kamer van koophandel. Als je vervolgens het aanmeldingformulier naar de belastingdienst stuurt dan sta je daar ook als ondernemer ingeschreven.

Je bent nu officieel ondernemer, voor de belastingdienst moet je echter aan een aantal voorwaarden voldoen om ook in aanmerking te komen voor ondernemersregelingen (voordeelregelingen voor de belasting).

Een voorbeeld is het uren criterium, je moet per kalenderjaar ten minste 1.225 uur aan je bedrijf besteden om voor de voordeelregelingen in aanmerking te komen.

In het hoofdstuk over belastingregels wordt een opsomming gegeven van de overige voorwaarden waaraan je moet voldoen.

## **De boekhouding zelf doen of uitbesteden?**

Als je een bedrijf hebt ingeschreven moet je elk kwartaal BTW aangifte doen en aan het eind van het jaar een aangifte inkomstenbelasting. Je moet hiervoor een boekhouding bijhouden die je bij een controle van de belastingdienst moet kunnen laten zien.

Boekhouden kent vele aspecten, het invoeren van facturen en bonnetjes is niet zo moeilijk en zou je eventueel zelf kunnen doen. Het toepassen van alle belastingwetten is echter een stuk minder eenvoudig.

Dit is waar veel ondernemers de mist in gaan, ze maken te weinig gebruik van de voordeelregels of passen regels toe die ze niet mogen gebruiken. Het eerste betekent dat je teveel belasting betaalt, het tweede dat je een boete van de belastingdienst riskeert.

Ook boekhouders doen lang niet altijd hun werk goed, zorg dus dat je zelf ook de basiskennis op het gebied van belastingen hebt. In de hoofdstukken "belastingregels" en "valkuilen" komen de belangrijkste belastingtechnische zaken aan bod.

Als je kennis op het gebied van boekhouden hebt of je hier in wilt verdiepen kun je dit voor een kleine onderneming zelf doen. Als boekhouden niet je ding is of als je bedrijf groter groeit is het verstandig een boekhouder te nemen. Een goeie boekhouder levert over het algemeen aan belastingvoordeel meer op dan hij/zij kost.

## **Wat voor verzekeringen moet ik hebben?**

Welke verzekeringen je nodig hebt is heel erg afhankelijk van je bedrijf. Je moet duidelijk in kaart brengen welke risico's er zijn. Vervolgens kijk je welke van deze risico's je acceptabel vindt, de rest moet je tegen verzekeren.

Ook moet je goed nadenken over bijvoorbeeld een arbeidsongeschiktheidsverzekering of je pensioen. De keus om dit wel of niet te doen maak je zelf, maar zorg wel dat je een weloverwogen beslissing neemt. Als je geen pensioen opbouwt zul je op een andere manier in je oude dag moeten voorzien. Als je hier op je 65<sup>e</sup> over na gaat denken ben je te laat.

Als je niet op de hoogte bent van welke verzekeringen er beschikbaar zijn is het raadzaam een verzekeringstussenpersoon te raadplegen. Deze kan je onafhankelijk advies geven over wat voor jouw bedrijf relevant is en op jouw verzoek de juiste verzekeringen afsluiten.

Ik raad aan hier een onafhankelijke tussenpersoon voor te nemen, deze kijkt wat het aanbod is van de verschillende verzekeraars en kiest de meest gunstige verzekeringen.

Er zijn ook gebonden tussenpersonen die voor één verzekeringsmaatschappij werken en ook alleen die polissen aanbieden zonder te kijken of je bij een concurrent beter of goedkoper uit zou zijn, dit kun je dus beter niet doen.

Als je bedrijf is ingeschreven en je de boekhouding en verzekeringen hebt geregeld dan heb je een solide fundament om je bedrijf mee op te bouwen. Het kost éénmalig wat tijd om dit goed te doen, maar daarna weet je dat je een solide basis hebt en kun je je gaan focussen op geld verdienen.

Wat ik bij veel ondernemers zie is dat ze zich volledig richten op het ondernemen en geen tijd besteden aan bovenstaande punten. Vaak omdat ze er geen verstand van hebben of er tegenop zien.

Uiteindelijk breekt dit je een keer op, dit zijn de ondernemers die “opeens” failliet gaan doordat ze bijvoorbeeld een hele hoge belastingaanslag krijgen of met een grote schadepost worden geconfronteerd waartegen ze niet zijn verzekerd.

Ben je een ondernemer die zich niet met deze onderwerpen bezig wil houden dan ben je zeker niet de enige, zorg er dan voor dat je het uitbesteedt. Een financieel adviseur of goeie boekhouder kan veel voor je doen en levert vaak meer geld op dan hij/zij kost.

## Een aantal belangrijke belastingregels op een rijtje

Je hebt als ondernemer te maken met twee soorten belasting, namelijk omzetbelasting en inkomstenbelasting. Per kwartaal (sommige ondernemers doen per jaar of per maand) doe je een aangifte voor de omzetbelasting en aan het eind van het jaar doe je de aangifte inkomstenbelasting voor ondernemers.

Omzetbelasting heet ook wel BTW, dit is de belasting over de toegevoegde waarde. Op de meeste producten en diensten in Nederland zit 19% BTW en op sommige producten 6% of 0%. Het BTW stelsel werkt vrij eenvoudig.

Bij alles wat je verkoopt breng je BTW in rekening, dit draag je vervolgens af aan de belastingdienst. Over alles wat je koopt betaal je BTW aan degene van wie je het koopt en kun je dit vervolgens terugvragen aan de belastingdienst.

BTW aangifte doen houdt in dat je de te ontvangen BTW aftrekt van de te betalen BTW en het verschil moet je betalen of krijg je terug. Sommige BTW kun je niet terugvragen, zoals op bijvoorbeeld etenswaren, dit is omdat deze kosten een privé karakter hebben. Uiteraard kun je de btw op privé uitgaven niet terugvragen, het terugvragen van BTW kan alleen voor zakelijke kosten.

BTW die je niet terug kunt vragen mag je wel als kosten opvoeren. Het opvoeren van kosten wordt verderop toegelicht.

**Belangrijk: Als je een kantoor aan huis hebt mag je van de kosten hiervan de BTW terugvragen ook al mag je de kosten zelf niet zakelijk opvoeren. Dit scheelt je 19% op de aanschaf van bijvoorbeeld een computer, bureau of bureaustoel.**

Inkomstenbelasting is de belasting die je aan het eind van het jaar betaalt over je inkomsten over het kalenderjaar.

**Hier worden alle inkomsten in drie boxen belast.**

- **Box 1** is inkomsten uit werk en woning, oftewel je salaris, winst uit onderneming, uitkeringen en het eigenwoningforfait;
- **Box 2** is inkomsten uit aanmerkelijk belang, hier krijg je mee te maken als je meer dan 5% van de aandelen in een BV bezit;
- **Box 3** is inkomen uit sparen en beleggen, hierin valt je vermogen, dus bijvoorbeeld spaartegoeden of een tweede woning.

De winst uit je onderneming valt dus in Box 1 en is belast volgens het schijvenstelsel.

**In 2009 zijn de schijven als volgt ingedeeld:**

- **Schijf 1:** over de eerste € 17.878 wordt 33,5% aan belasting en premies geheven;
- **Schijf 2:** over de inkomsten tussen € 17.879 en € 54.776 wordt 42% aan belasting en premies geheven;
- **Schijf 3:** over het meerdere boven € 54.777 wordt 52% belasting betaald.

Alle inkomsten in box 1 worden bij elkaar opgeteld hier worden de aftrekposten op in mindering gebracht. Wat over blijft wordt volgens de schijven belast. Dit geldt overigens niet voor BV's en NV's, deze betalen vennootschapsbelasting (vpb), hier wordt verder niet op in gegaan in dit hoofdstuk.

Voor ondernemers bestaan de aftrekposten uit twee onderdelen. De ondernemersregelingen en zakelijke kosten.

**Zakelijke kosten**

Zakelijke kosten opvoeren betekent dat uiteindelijk alleen je winst belast is. Je berekent deze winst door alle aftrekbare kosten van je omzet af te trekken. Wat overblijft is je belastbare winst, vervolgens gaan hier de ondernemersregelingen vanaf en over het restant betaal je ook daadwerkelijk belasting.

**Over welke kosten je wel of niet mag aftrekken bestaat veel regelgeving, de belangrijkste voorbeelden zijn:**

- Mobiele telefoonkosten mag je volledig opvoeren;
- Zakelijke kilometers met je privé auto mag je voor 0,19 per kilometer als kosten nemen;
- Zakelijke lunches en diners mag je voor 73,5 % aftrekken;
- Reizen naar het buitenland met een zakelijk karakter mag je deels aftrekken;
- Een kantoor aan huis mag je alleen als kostenpost opvoeren als het een afgescheiden ruimte is met eigen ingang en sanitaire voorzieningen;
- BTW die je niet terug kunt vragen, zoals op etenswaren, mag je als kosten opvoeren.
- Personeelskosten mag je alleen opvoeren als deze zijn opgegeven bij de belastingdienst. Zwart uitbetaald loon mag je dus niet als kosten opvoeren.

Dit zijn slechts een aantal algemene voorbeelden waar veel ondernemers mee te maken hebben. Het doel van het opvoeren van de kosten is je winst zo laag mogelijk te krijgen.

Hoe lager je winst op papier is des te minder belasting je hoeft te betalen. Het toepassen van de juiste regels scheelt zelfs bij kleine ondernemers duizenden euro's aan belasting per jaar. Deze regels zijn er niet voor niets, zorg dat je er optimaal gebruik van maakt.

## Ondernemersregelingen

Ondernemersregelingen die op je winst in mindering worden gebracht zijn bijvoorbeeld de zelfstandigenaftrek (varieert tussen € 4.400 en € 9.000 afhankelijk van de hoogte van de winst), de startersaftrek voor ondernemers die minder dan 3 jaar bezig zijn van zo'n € 2.000 en nog een aantal specifieke aftrekposten.

**Om voor deze regelingen in aanmerking te komen moet je aan een aantalvoorwaarden voldoen:**

- Het doel van je bedrijf moet zijn om winst te maken;
- Urencriterium, je moet ten minste 1.225 uur per jaar aan je bedrijf besteden, dit moet je ook kunnen aantonen met een urenoverzicht;
- Je moet zelfstandig zijn, oftewel het mag niet zo zijn dat anderen het beleid van je onderneming kunnen bepalen;
- Je moet tenminste 3 klanten hebben, familie en vrienden tellen hierbij niet mee;
- Je presenteert je naar buiten toe als ondernemer en bent aansprakelijk voor ondernemingsschulden;
- Je besteedt meer dan 50% van de tijd dat je werkt aan je bedrijf, je mag dus niet een baan ernaast hebben waaraan je meer dan 50% van je tijd besteedt.

## Valkuilen voor ondernemers: Zet je bedrijf goed op en voorkom financiële problemen

Je hoort veel verhalen over ondernemers die failliet gaan of hun bedrijf staken omdat ze het financieel niet meer rond kunnen zetten. Dit is het risico dat verbonden is aan ondernemerschap.

Als je een baan hebt dan heb je een redelijke mate van zekerheid over je inkomen, als je een eigen bedrijf hebt dan heb je vaak zeer beperkte zekerheden.

Toch betekent dit niet dat je als ondernemer volledig bent overgelaten aan pech of geluk. Als je niet goed nadenkt over risico's die je bedrijf loopt en deze risico's onvoldoende afschermt is de kans dat je bedrijf het niet redt meer dan 80%. Elk bedrijf krijgt tegenslagen te verwerken, als je bedrijf hier niet mee om kan gaan valt vroeg of laat het doek.

Als je het bedrijf daarentegen goed opzet kun je een situatie bereiken waarin je niet failliet kunt gaan en in het slechtste geval je bedrijf moet staken en een nieuw bedrijf op kunt zetten zonder dat je privé vermogen wordt aangetast. Dit is hoe de grote bedrijven groot zijn geworden.

### Een aantal belangrijke valkuilen op een rijtje

- De boekhouding is niet op orde. Je moet opeens een groot bedrag aan belasting betalen wat je niet zag aankomen of je krijgt een boete van de belastingdienst. Ik ken ondernemers die boetes van € 10.000 tot zelfs € 400.000 hebben gekregen. Niet veel bedrijven overleven dit. Dit risico is eenvoudig af te dekken door een goeie boekhouder te nemen die verstand van zaken heeft.
- Een ontevreden klant klaagt je aan. Of het nu terecht is of niet een rechtszaak kost veel tijd en geld en ook al worden de kosten uiteindelijk door de verliezende partij betaald, dan nog moet je het zelf voorschieten en ben je veel tijd kwijtgeraakt.

Het voorschot dat je moet betalen kan al snel richting de €5.000 gaan. Dit zorgt voor veel ondernemers voor de nodige liquiditeitsproblemen. Met een rechtsbijstandsverzekering worden deze kosten door de verzekering betaald.

- Alle bedrijfsactiviteiten zitten in een eenmanszaak of vof. Veel ondernemers beginnen met deze rechtsvorm, dit is in het begin belastingtechnisch gunstig. Als echter het bedrijf in de problemen komt is de ondernemer privé aansprakelijk.

Zodra de risico's toenemen is het verstandig een aantal BV's op te richten. Hierdoor kan in het ergste geval één BV failliet gaan. Met de juiste constructie kun je ervoor zorgen dat je vermogen niet in een BV zit waar tevens risico in zit. Je raakt zo dus nooit je volledige vermogen kwijt.

- Een personeelslid wordt ziek, als je hier geen verzekering voor hebt moet je naast het doorbetalen van het zieke personeelslid ook een vervanger aannemen en betalen. Personeelkosten beslaan vaak een groot gedeelte van de totale kosten.
- De bedrijfsserver crashed, als je bedrijf afhankelijk is van data, wat voor veel bedrijven geldt, kan het kwijtraken van bestanden ernstige gevolgen hebben. Zorg voor goede back-ups en test deze ook regelmatig. Ik heb wel eens meegemaakt dat een bedrijf een uitstekende back-up procedure had en op het moment dat ik vroeg het te testen bleek dat de back-up in een onleesbaar formaat stond. Oftewel de gegevens waren wel opgeslagen maar volstrekt onbruikbaar.

Zoals je kunt zien zijn voor vrijwel alle valkuilen maatregelen te nemen om deze tegen te gaan. Als je dit goed doet minimaliseer je de risico's.

Als er dan een keer iets misgaat heeft dat geen grote gevolgen voor je bedrijf. In het allerergste geval raak je een deel van je bedrijf kwijt, maar heb je nog steeds wel de middelen om een nieuwe start te maken.

Als startende ondernemer zijn de risico's vaak nog wel te overzien, zodra je gaat groeien nemen de risico's snel toe. Als je hier als ondernemer niet voldoende inzicht in hebt raad ik echt aan een adviseur in te schakelen. Het is een relatief kleine investering om grote nadelige gevolgen te voorkomen.

## Juridische zaken

Naast financiële zaken krijg je als ondernemer ook met juridische zaken te maken. Dit valt voor startende ondernemers erg mee, maar het is wel iets waar je bij moetilstaan.

De belangrijkste juridische zaken waar je als ondernemer mee te maken krijgt zijn:

- Algemene voorwaarden
- Contracten
- Copyright, privacy policy en disclaimer
- Wanbetaling
- Juridische conflicten

### Zet je algemene voorwaarden goed op

Er worden veel fouten gemaakt op het gebied van algemene voorwaarden, van ondernemers die ze niet hebben tot ondernemers die andermans voorwaarden kopiëren en geen idee hebben wat er in staat.

De algemene voorwaarden zijn de “spelregels” waaraan jouw bedrijf zich houdt en jouw klanten zich moeten houden indien ze ermee akkoord gaan. Het is niet verplicht om algemene voorwaarden te hebben, maar wel erg handig. Als je ooit een conflict hebt over zaken die niet in een contract zijn beschreven of geen contract hebt gemaakt dan kun je terugvallen op de algemene voorwaarden.

Door goede algemene voorwaarden op te stellen hoef je niet bij elke verkoop een pagina's lang contract te maken. Je hebt in één keer voor alle klanten de basisvoorwaarden beschreven.

Je kunt de voorwaarden helemaal zelf maken of een aantal voorbeelden van andere bedrijven gebruiken. Zorg dat je de voorwaarden zo opstelt dat ze aansluiten bij wat jij wilt bereiken met de voorwaarden. Neem dus niet zonder te lezen voorwaarden van anderen over.

Als je gaat werken met een incassobureau dan kun je dit incassobureau vragen of zij jouw voorwaarden willen beoordelen, zij hebben hier over het algemeen specialisten voor in dienst. Ook kun je zelf een kennis vragen die goed is in juridische teksten. Het is eenmalig wat werk, maar als je het eenmaal goed hebt dan heb je er jaren plezier van.

Je moet naast het opstellen van de algemene voorwaarden deze ook kenbaar maken aan je klant. Dit kan door het uitgeprint op te sturen naar een klant, of via internet door het in het verkoopproces op te nemen. De klant moet het dan kunnen downloaden. De klant moet altijd voordat hij iets koopt op de hoogte zijn gesteld van de algemene voorwaarden.

Je kunt de voorwaarden ook deponeren bij de kamer van koophandel, maar dit is niet verplicht.

## **Maak op het juiste moment contracten**

Het is niet verstandig om nooit met contracten te werken, het is daarentegen ook niet handig om overall contracten van te maken.

Je moet goed kijken wanneer een contract van toegevoegde waarde is. Bij kleine overeenkomsten waarbij vrijwel geen kans is op conflicten is het vaak niet nuttig. Als jij een eenvoudig product verkoopt voor een bepaalde prijs dan is daar achteraf niet zoveel discussie over te voeren.

Een contract maak je bij complexere zaken zoals samenwerkingsverbanden, grote opdrachten of bedrijfsovernames. Hierbij spelen veel aspecten waarover meningsverschillen kunnen ontstaan, dit dek je af in een contract.

**“ Bij samenwerkingsverbanden altijd eerst de samenwerking testen en daarna pas jezelf vastleggen met een contract. ”**

Een veel gemaakte fout is dat ondernemers meteen met ieder samenwerkingsverband een vergaand contract sluiten. Vaak staat hier iets in over exclusiviteit, dus dat je niet met andere partijen mag gaan samenwerken zolang het contract loopt. Bevalt de samenwerking niet dan zit je er wel aan vast, zorg dus dat je jezelf niet vleugellam maakt met een contract.

## **Copyright, privacy policy en disclaimer**

Met een copyright geef je aan dat mensen bepaalde teksten of bestanden niet mogen kopiëren of verspreiden. Je doet dit door het © teken te plaatsen op de betreffende documenten. Je kunt dit eventueel nog met een tekst toelichten.

In de privacy policy geef je aan dat je geen misbruik maakt van gegevens van klanten. Als klanten bijvoorbeeld op internet iets bestellen dan willen ze niet dat je die gegeven doorverkoop aan andere bedrijven.

Een disclaimer is in sommige gevallen erg belangrijk, hierin neem je afstand van aansprakelijkheid. Je ziet in dit rapport op de eerste pagina staan dat mijn bedrijf niet aansprakelijk is voor het gebruik van deze informatie. Mochten er namelijk bepaalde belastingregels veranderen of mensen de informatie verkeerd interpreteren dan wil ik daar niet voor aansprakelijk gesteld worden.

## **Wanbetaling en juridische conflicten**

Bij wanbetaling is het raadzaam een incassobureau in te schakelen, dit kost vaak op jaarbasis niet veel (paar honderd euro) en zij nemen het traject voor je over zonder dat je daarvoor extra kosten krijgt. Het is dus een kwestie van uitrekenen, als je meer geld binnenkrijgt dan dat het incassobureau je kost dan kan het uit.

Overige juridische conflicten zou ik zoveel mogelijk onderling proberen op te lossen, de gang naar de rechter is een laatste redmiddel.

## Van ondernemer naar directeur: Stilstaan of doorgroeien?

Vrijwel alle ondernemers starten hun bedrijf in de vorm van een eenmanszaak, een VOF of een CV. Dit zijn de eenvoudigste ondernemingsvormen en leveren in het begin veel belastingvoordeel op.

De overheid wil ondernemerschap stimuleren en ondersteunt ondernemers dan ook met een aantal gunstige regelingen. Daarnaast zijn oprichtingskosten voor deze ondernemingsvormen minimaal. Je betaalt alleen de jaarlijkse bijdrage voor de Kamer van Koophandel van zo'n € 40 á € 50 per jaar.

Met verloop van tijd zal de onderneming groeien en zullen omzet en winst toenemen. Dit is het moment dat je als ondernemer moet kiezen, doorgroeien of stil blijven staan.

Veel ondernemers willen doorgroeien, maar kiezen er onbewust voor om te consolideren, omdat ze de te nemen stappen om echt door te groeien niet kunnen overzien.

Vragen als: moet ik personeel in dienst nemen, is het verstandig een BV op te richten, kan ik beter een bedrijfspand kopen en nog veel meer vragen komen naar boven. Voor sommigen een reden om af te haken, voor anderen een nieuwe uitdaging.

### **“Als je professionaliteit wilt uitstralen moet je professioneel zijn”**

Als je tevreden bent met hoe je bedrijf loopt en niet de ambitie hebt door te groeien is consolideren een prima optie. Wil je doorgroeien dan moet je serieus stil gaan staan bij een aantal zaken.

Uitgangspunt hierbij moet zijn dat je zaken waarvan je zelf onvoldoende verstand hebt neerlegt bij professionals. Fouten in dit stadium kunnen je bedrijf, hoe succesvol ook, de nekslag toebrengen.

Ik sprak laatst met een ondernemer die een eenmanszaak had, hij was 3 jaar geleden begonnen als hobby. Na twee jaar begon zijn omzet fors te stijgen en op het moment dat ik hem sprak had hij 4 mensen vast in dienst.

Gaande het gesprek kwamen we op het onderwerp bedrijfsrisico's en bleek dat er niet veel tegenslag nodig was om het bedrijf en daarmee samen hem persoonlijk tot een faillissement te brengen.

### **“Ondernemen is risico's nemen, maar waarom onnodige risico's nemen”**

Heb je wel eens nagedacht over risico's die je bedrijf loopt. Verhalen over bedrijven die van het ene op het andere moment failliet gaan zijn realiteit. Door één of meerdere BV's op te richten kun je zaken en privé volledig scheiden. Mocht één van je BV's failliet gaan dan zijn je privé bezittingen en overige BV's veilig gesteld. Een juiste constructie is hierbij wel een vereiste.

Voor het oprichten van een BV moet je een startkapitaal van € 18.000 in de BV storten. Dit is een oprichtingsvereiste, zodra de BV opgericht is kun je dit geld er weer uit halen (je leent het dan in feite terug van de BV, het moet ooit wel weer terugbetaald worden aan de BV). De oprichting wordt door de notaris gedaan, kosten hiervoor zijn zo'n € 850 per BV. Verder moet je een bankverklaring en een verklaring van geen bezwaar aanvragen.

Zoals eerder vermeld heb je als ondernemer belastingvoordelen die je bij een BV niet hebt, bij een bepaalde winst is het echter belastingtechnisch gunstiger om een BV te hebben.

Dit komt doordat voor BV's een ander belastingstelsel geldt dan voor ondernemers. Het omslagpunt ligt bij een winst per jaar van zo'n € 125.000, hierin is het salaris van de ondernemer niet meegenomen als kostenpost.

Sta ook eens stil bij hoeveel tijd je per week besteedt aan zaken die geen geld opleveren, maar wel moeten gebeuren. Je hebt genoeg nieuwe ideeën, maar door de dagelijkse problemen en standaardwerkzaamheden heb je geen tijd om ze uit te voeren.

Dit zijn veelal werkzaamheden die je prima door bijvoorbeeld een stagiair kunt laten doen. Stagiairs zijn goedkoop en vaak ambitieus en kunnen ervoor zorgen dat jij als ondernemer je handen vrij hebt om te ondernemen. Voor stagiairs is het vaak een leerzame praktijkervaring.

De meeste opleidingen stellen geen heel hoge eisen aan stagebedrijven. De stagiair moet een eigen werkplek hebben en er moeten voldoende relevante taken zijn om de stagiair fulltime mee bezig te houden. Als je een lijstje maakt met mogelijke taken voor een stagiair zul je zien dat er in de meeste bedrijven genoeg te doen is om iemand fulltime te laten werken.

Daarnaast kun je natuurlijk ook gaan werken met oproepkrachten of vast personeel. Hierbij moet je goed kijken naar de kosten en baten. Personeel is duur en als het minder oplevert dan dat het kost is het geen verstandige keus om mensen aan te nemen.

Als je werknemers in dienst hebt moet je ook een salarisadministratie voeren. Hier zijn specifieke regels voor, in de meeste gevallen is het raadzaam dit uit te besteden.

**“Een goede structuur in je bedrijf bespaart je veel tijd en geld en dekt risico's af, zodat je de ruimte hebt om vrij te ondernemen!”**

Om terug te komen op de ondernemer die ik sprak. Ik ben zijn financieel adviseur geworden en heb voor hem twee BV's opgericht. Ik heb zijn financiële administratie geherstructureerd zodat deze aan alle regelgeving voldoet.

Daarnaast heb ik een salarisadministratie voor hem opgezet. Hij bespaart een kapitaal aan belastinggeld en heeft daarnaast niks te vrezen van een controle van de belastingdienst. Zijn bezittingen zijn veiliggesteld en hij heeft nu 7 man aan het werk, zodat hij weer bezig kan met waar hij goed in is, **ondernemen!**

---

-----EINDE RAPPORT-----

Ik hoop dat je iets aan dit rapport hebt gehad en dat je dit kunt en gaat toepassen binnen je bedrijf.

Veel succes met je business!

Gerhard Loorbach  
Loorbach Business Consultants BV

[info@ondernemersuniversiteit.com](mailto:info@ondernemersuniversiteit.com)

## Business In A Box, Internet Marketing Cursus

*"Dit Systeem Heeft Zichzelf Meerdere Malen Bewezen En Kan Voor Iedereen Werken, Ongeacht Je Opleidingsniveau, Leeftijd Of A-Technische Kennis"*



**Meer informatie vind je hier:**  
[www.gfba-internetmarketing.nl](http://www.gfba-internetmarketing.nl)

## PowerGoals Momentum Coaching Programma

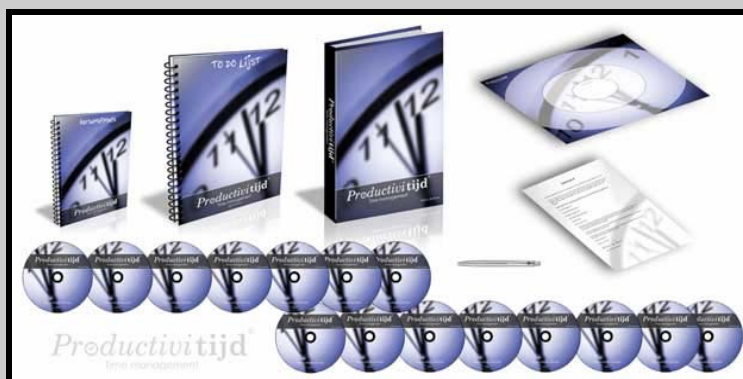
*"De Één Verdient €82,34 Met Zijn Webwinkel Terwijl De Ander €3488,78 Winst Behaalt Met Exact Dezelfde Producten... Wie Van De Twee Ben Jij?"*



**Meer informatie vind je hier:**  
[www.gfba-doelenbereiken.nl](http://www.gfba-doelenbereiken.nl)

## ProductiviTijd, De Time Management Methode

“Ontdek Hoe Ook Jij Per Direct 2 Keer Zoveel Kunt Doen In De Helft Van De Tijd, Je Meer Energie Over Zult Hebben En Hoe Je Minimaal 4 Keer Zo Succesvol Zult Worden Zonder Dat Je Hier Meer Of Harder Voor Hoeft Te Werken...”



**Meer informatie vind je hier:**  
[www.gfba-timemanagement.nl](http://www.gfba-timemanagement.nl)

## De Business In A Bag – E-mail Marketing Cursus

*“Dit Zijn De Meest Belangrijke Technieken en Strategieën Die Ik Toepas Om Een Gigantische Omzet Te Genereren Via Het Internet – Zodat Ook JIJ Geld Kunt Verdienen Via Het Internet... Waar En Wanneer Je Maar Wilt”*



**Meer informatie vind je hier:**  
[www.gfba-emailmarketing.nl](http://www.gfba-emailmarketing.nl)

## De Dropshipping en Webwinkel Marketing cursus

*"De Één Verdient €82,34 Met Zijn Webwinkel Terwijl De Ander €3488,78 Winst Behaalt Met Exact Dezelfde Producten... Wie Van De Twee Ben Jij?"*



**Meer informatie vind je hier:**  
[www.gfba-webwinkel.nl](http://www.gfba-webwinkel.nl)

## Ontvang De "Ondernemers Starterskit"

*"61% Van De Startende Ondernemers Gaat Binnen 3 Jaar Failliet Of Moet Stoppen Terwijl Slechts 8% Echt Succesvol Wordt... Bij Welke Groep Ga Jij Horen?"*



**Meer informatie vind je hier:**  
[www.gfba-bedrijfstarten.nl](http://www.gfba-bedrijfstarten.nl)