

EIGEN BAAS? IK!

Als je voor jezelf begint als ondernemer of als freelancer bied je diensten of goederen in het economisch verkeer aan. Vanaf dat moment moet je regelmatig je boekhouding bijhouden. Met name je kasboek dagelijks bijhouden is erg belangrijk! Je bent dan belastingplichtig voor de *Inkomstenbelasting* en meestal ook voor de *Omzetbelasting* met de plicht je in te schrijven bij de Kamer van Koophandel en je te melden bij de Belastingdienst (maar dat doet de Kamer van Koophandel voor je). Deze paper gaat voornamelijk over de ‘papierrompslomp’ (boekhouding, belasting, rechtsvormen en zo meer), zodat jij je energie kan richten op wat echt belangrijk en vaak ook moeilijk is: een winstgevende onderneming opbouwen en behouden tot je AOW of langer.

In de volgende informatie is zoveel mogelijk getracht gebruik te maken van actuele gegevens, maar door tussentijdse aanpassingen kunnen de exacte cijfers afwijken. Deze dienen dus als indicatief te worden beschouwd!

Omzetbelasting (is hetzelfde als BTW):

- Over je omzet (verkopen) moet je **21% BTW** (of het lage tarief van 6%/9% en of niets) afdragen. Als je BTW moet afdragen, krijg je de voor je onderneming betaalde BTW terug, mits je een BTW-bon hebt die aan de eisen voldoet. De aangifte doe je zelf elektronisch via www.belastingdienst.nl of via de software van je boekhouder per maand, kwartaal of per jaar.
- Er bestaat een vrijstellingsregeling voor kleine ondernemers: de **Kleine Ondernemers Regeling (KOR)**. Ondernemers die per jaar per saldo minder dan € 1.345 BTW zouden zijn verschuldigd, krijgen een vermindering die gelijk is aan de te betalen BTW. Je moet als ondernemer dan wel voldoen aan de verplichting tot het bijhouden van een boekhouding en het uitreiken van facturen. Ligt het saldo af te dragen BTW op jaarbasis tussen de € 1.345 en de € 1.883, dan moet er een steeds groter gedeelte van de BTW worden afgedragen. Vanaf de € 1.883 moet je alle BTW afdragen. De vermindering volgens de KOR wordt voor de inkomstenbelasting tot de winst gerekend. De vermindering volgens de KOR geldt niet voor rechtspersonen, zoals een BV of een stichting.
- Onder andere boeken, levensmiddelen, reparatie van kleding, schoenen en fietsen, kappersdiensten, sportles, schoonmaakwerkzaamheden in huis, isolatie-, schilder- en stukadoorswerk aan woningen van 2 jaar en ouder vallen onder het **6%/9% tarief**.
- **Beroepsopleidingen** (vanaf 1 juli 2010 alléén wanneer de opleiding wordt verzorgd door een onderwijsinstelling die wettelijk geregeld onderwijs uitvoert, of voor cursussen worden verzorgd door opleiders en instellingen die zijn opgenomen in het ‘Register Kort Beroepsonderwijs’), jeugdzorg, PGB, verhuur ORG, psychiaters, psychologen (niet alle), artsen, fysiotherapeuten en dergelijke zijn **vrijgesteld** van BTW.
- **Medische diensten** zijn btw vrijgesteld als er sprake is van gezondheidskundige verzorging van de mens door BIG-beroepsbeoefenaars, maar ook door niet-BIG-beroepsoefenaren als deze een gelijkwaardig kwaliteitsniveau hebben als bevoegde Wet BIG-beroepsoefenaren.

Inkomstenbelasting:

- Op loon, uitkeringen en pensioenen houdt de werkgever of uitkeringsinstantie loonbelasting en premie volksverzekeringen in: **loonheffing**. Na afloop van het jaar wordt de ingehouden loonheffing vaak verrekend met een aanslag inkomstenbelasting en premie volksverzekeringen. Dat kan leiden tot een teruggave, bijvoorbeeld bij hypotheekrente, aftrekbare lijfrente, ziektekosten of alimentatie. Dit kan ook leiden tot een naheffing, bijvoorbeeld bij bijverdienste, ontvangen alimentatie, vermogen en natuurlijk bij winst uit onderneming. Over de winst die je maakt -de omzet minus alle zakelijke kosten- betaal je dus ook inkomstenbelasting. De **tarieven** voor het belastbaar inkomen box 1: 36,55% 1e schijf tot € 20.142, 40,85% 2e schijf van € 20.142 tot € 33.994, 3e schijf ook 40,85% van 33.994 tot € 68.507 en boven de € 68.507 de 4e schijf 51,95%. De inkomstenbelasting wordt berekend over het belastbaar inkomen (dus na aftrek hypotheekrente, giften, lijfrente, arbeidsongeschiktheidsverzekering e.d.) en wordt verminderd met de heffingskortingen (de algemene heffingskorting van € 2.265 maximaal, de arbeidskorting van maximaal € 3.249 en vaak nog specifieke heffingskortingen).
- Als je voor de omzetbelasting wordt aangemerkt als ondernemer, betekent het niet automatisch dat je voor de **inkomstenbelasting ondernemer** bent. Hier wordt ook gelet op het aantal klanten, de grootte van de omzet, het risico wat je loopt, of je reclame maakt en dergelijke.

- Voldoe je voor de inkomstenbelasting aan de criteria voor ondernemer (duurzame organisatie van arbeid en kapitaal, die zich met een objectief vaststelbaar winststreven in het economische verkeer begeeft), dan kun je in aanmerking komen voor de **zelfstandigenaftrek**, mits je aannemelijk kunt maken dat je meer dan 1225 uur per jaar in je onderneming werkt. Heb je daarnaast nog werk in dienstbetrekking, dan moet meer dan 50% van je werktijd voor je onderneming zijn geweest. Hierbij tellen uren die je besteed aan supervisie, schoonmaak, administratie, bijscholing, reistijd, PR en dergelijke allemaal mee. De zelfstandigenaftrek bedraagt € 7.280. Je kunt de eerste drie jaar –als je zelfstandigenaftrek hebt- in aanmerking komen voor een extra startersaftrek van € 2.123. Als je voor bovengenoemde aftrekposten in aanmerking komt en je naast je eigen onderneming loon of een uitkering hebt, betekent dit dat je pas inkomstenbelasting hoeft te betalen als je winst boven de ca. € 12.000 uitkomt (de eerste drie jaar, daarna ca. € 10.000.) Als je winst lager is of je maakt verlies, kun je zelfs belasting terug krijgen, als starter tenminste, want daarna is de zelfstandigenaftrek maximaal je winst.
- Indien je naast je onderneming géén loon of uitkering hebt, komt bij die € 12.000 nog eens de heffingskorting (basiskorting bijna € 2.000 te verhogen met kinderkorting, arbeidskorting, alleenstaande ouderkorting, ouderenkorting e.d.), zodat je pas bij een winst boven de ca. € 20.000 belasting hoeft te betalen.
- Vanaf 1-1-2007 is er verder een **startersaftrek voor arbeidsongeschikten** (oftewel voor mensen met een arbeidsongeschiktheidsuitkering) met een lagere ureneis (800 i.p.v. 1225) en andere bedragen (1e jaar € 12.000, 2e jaar € 8.000 en 3e jaar € 4.000). Deze startersaftrek kan niet hoger zijn als de winst.
- Ook is er een **zelfstandigenaftrek voor ondernemers die de AOW-leeftijd aan het begin van het jaar hebben bereikt** van 50% van de normale zelfstandigenaftrek.
- Tenslotte is er een MKB-vrijstelling, de zelfstandigenaftrek wordt verhoogt met 14% van de winst uit onderneming na aftrek van de zelfstandigenaftrek.

De aangifte inkomstenbelasting moet jaarlijks na afloop van het jaar maar vóór 1 mei worden ingediend. Je kunt ook uitstel krijgen (zelf aanvragen of door je boekhouder laten doen).

Zorgverzekering

Iedereen heeft een basisverzekering en je kunt je bijverzekeren voor aanvullende pakketten. Zorgverzekeraars bepalen zelf de hoogte van hun premie en moeten iedereen accepteren (voor het basispakket), ongeacht leeftijd of gezondheidsrisico's. Elke verzekerde betaald een nominale premie aan de zorgverzekeraar. Er is een door de belastingdienst uitbetaalde tegemoetkoming voor de ziektekostenverzekering (de zorgtoeslag) die afhankelijk is van het inkomen met een brutoloonlimiet van ca. € 28.000 voor alleenstaanden en ca. € 35.000 voor stellen. Daarnaast moeten werknemers ca. 7% van hun brutoloon met een maximum van ca. € 55.000 betalen. Dit wordt overigens vergoed door de werkgever. Zelfstandigen en pensioengerechtigden moeten over maximaal ca. € 55.000 premie-inkomen 5,4% premie afdragen, de inkomensafhankelijke premie zorgverzekeringwet,

Een boekhouding bijhouden

In de praktijk is het vaak voldoende (en verplicht!) om dagelijks een 'kasboek' bij te houden en alle bonnen overzichtelijk te bewaren. Hierbij is een onderverdeling tussen kas en bank vaak handig. Gebruik hierbij je gezond verstand: als je een etentje betaalt omdat dat etentje naar jouw mening voor je zaak nut had (of anders gezegd: je had deze uitgave niet gedaan als je geen eigen baas was), dan noteer je de kosten als zakelijk. Bij gemengd gebruik -een fototoestel dat je zowel zakelijk gebruikt als privé- kun je een redelijk deel als zakelijk boeken (bijvoorbeeld 50%). Vraag altijd om een BTW-bon, als je BTW-plichtig bent tenminste. Eens per jaar moet je een jaarrekening (laten) maken en de inkomstenbelastingaangifte (laten) doen. BTW-aangifte per maand, kwartaal of jaar. Als je onderneming groeit, dan worden ook de eisen aan je boekhouding hoger en dan kan de boekhouding op de computer (in Excel of met een apart boekhoudprogramma) al snel handig zijn. Vraag je bij uitgaven de volgende vraag: "Zou ik deze uitgave ook doen, als ik geen eigen onderneming had?" Als het antwoord "Nee!" is, dan zijn die kosten bijna altijd aftrekbaar. Bijna altijd, want het moet een beetje redelijk zijn, de burens zouden het zelfde antwoord moeten geven. Dus saunabezoek op de zaterdag om de spanning van het eigen baas zijn kwijt te raken is niet aftrekbaar, om maar een voorbeeld te geven.

Overige opmerkingen

- Als je je eigen privé auto voor de zaak gebruikt dan mag je van alle BTW op brandstof en onderhoud een gedeelte aftrekken: naar verhouding zakelijk gebruik en totaal gebruik. Dus zakelijke kilometers bijhouden én het totaal aantal kilometers, dus kilometerstand per 1-1 en 31-12!
- Als je in onderaanneming werkt, moet je soms verplicht gebruik maken van de BTW verlegd regeling.
- Zaken doen met het buitenland is soms qua BTW knap ingewikkeld, dus let op en informeer je vooraf!
- BTW op kosten/investeringen uit de aanloophase mag je gewoon bij je eerste aangifte meenemen en als je na beëindiging van je onderneming nog BTW betaald op zaken die bij je onderneming horen, dan kun je die ook terugvragen, daar is formeel geen termijn voor, in de praktijk aanloopkosten soms 6 maanden of meer en de nabranders kunnen jaren duren.
- Als je in tweedehandsgoederen handelt krijg je te maken met de margeregeling.
- Starten vanuit een uitkeringssituatie is soms knap ingewikkeld, altijd vooraf toestemming vragen! Vanuit de Bijstand is het vaak simpeler dan vanuit een UWV-uitkering.
- Boekhouding kun je prima bijhouden in Excel, op mijn site staat een eenvoudig model, er zijn ook open source boekhoudprogramma en voor € 159 is er al een prima pakket te koop (www.minipak.nl), online boekhouden kan natuurlijk ook (www.kleinsteen.nl bijvoorbeeld).
- In deze paper is niets opgenomen speciaal voor landbouwers en ook niets specifiek voor medici en BIG-gers, dus niets over de landbouvvrijstellingen, landbouwnormen, AGB-codes, DBC's en het Elektronisch Declaratie Portaal van verzekeraars.
- Telefoon- en internetkosten thuis zijn deels aftrekbaar als je thuis ook belt voor de zaak, de GSM idem. Hoeveel is gezond verstand en in ieder geval is de eerste € 300 per jaar privé.
- BTW op restaurant-, kantinekosten en andere representatieve uitgaven zijn niet aftrekbaar.
- Blauwe enveloppen moet je in principe altijd beantwoorden (laten), anders komen er meestal ambts-halve aanslagen en daar wordt je niet vrolijk van.
- De belastingdienst verleent teruggave van omzetbelasting op bonnen van tankstations, zolang vaststaat dat je als zelfstandige de brandstof tankt voor de auto die je in je onderneming gebruikt. Daarom is het handig om brandstof te betalen via de pin en de bon bewaren uiteraard. Een tankkaart kan natuurlijk ook.
- Het gebruik van de fiets in je eigen onderneming is in fiscaal opzicht aantrekkelijk. Je kunt kiezen voor een vergoeding van € 0,19 per kilometer of voor een fiets op de zaak (en dan een jaarlijkse correctie voor privé gebruik).
- Een motor van de zaak is trouwens fiscaal ook aantrekkelijk, geen 22% bijtelling!
- Je onderneming in een BV inbrengen of starten doe je zelden om belasting te besparen (een BV is pas vanaf een winst van € 100.000 fiscaal niet veel onvoordeliger en soms zelfs voordeliger), dus dat doe je met name om privé vermogen apart te houden van het ondernemingsrisico. Accountants zeggen altijd één BV is geen BV en bij onroerend goed drie BV's is één BV. Ingewikkelde materie, veel mogelijkheden, dus bezint voor ge begint en dan vaak met (duur) advies.
- Als je na enige tijd (één of twee jaar) een stabiele en winstgevende onderneming hebt opgebouwd, dan is het wat mij betreft tijd om te denken over een arbeidsongeschiktheidsverzekering en een pensioenregeling (bijvoorbeeld en misschien wel bij voorkeur via banksparen).

Tot zover de belangrijkste hoofdlijnen, in de overige pagina's een aantal onderwerpen wat verder uitgediept voor de (startende) "eigen baas", niet bedoeld om allemaal door te nemen, kies er alleen uit wat voor jou van belang is.

Goede Zaken, Henk Kral, december 2017

Inhoudsopgave

De essentie

Inhoudsopgave

1	Het ondernemingsplan
2	Prijstelling
3	Reclame
4	Rechtsvorm kiezen
5	Vergunningen
6	Inkomstenbelasting
7	Omzetbelasting
8	Auto en Fiscus
9	Vennootschapsbelasting, Dividendbelasting en TBR
10	De Boekhouding
11	Verzekeringen
12	Personeel
13	Subsidies
14	Bijstand voor Zelfstandigen (BBz)
15	De Verklaring Arbeidsrelatie (de VAR)
16	Zelfstandigen en een UWV-uitkering
17	Startersvalkuilen
18	Persoonlijke Financiële Planning, "Hoe wordt ik Rijk" en Checklist Financiële Producten.
19	Meer informatie
20	Mijn keuzes
21	Belasting en Erven (het einde)
22	Fiscaal Partner of niet?
23	Lijst Bedrijfskosten.

1. Het Ondernemingsplan

Voor sommige ondernemers is het starten relatief eenvoudig. Ik ben zelf destijds ook gewoon naar de Kamer van Koophandel gegaan met een bedrijfsnaam en een vage bedrijfsomschrijving. Toen nog een briefje naar de belastingdienst en klaar was Henk. Vaak is het niet zo simpel en/of niet verstandig zo onbezonnen te starten. Het kan verstandig zijn om één en ander concreet te maken en ook vast te leggen: tijd voor het ondernemingsplan. Als je het ondernemingsplan aan het schrijven bent, begint je onderneming steeds concretere vormen aan te nemen. Je zult geconfronteerd worden met eventuele risico's en de haalbaarheid van je plannen en de continuïteit van de onderneming op langere termijn. Het is de gelegenheid om knopen door te hakken, om te beslissen daadwerkelijk te starten of je plannen bij nader inzien toch maar niet door te zetten. Als je een lening bij de bank gaat aanvragen, heb je een degelijk ondernemingsplan nodig. Een bank of andere kredietverstrekker (familie, de Gemeente, microkrediet of het UWV) zal willen weten hoe haalbaar je plannen zijn en of je in staat zult zijn om je lening terug te blijven betalen. Je ondernemingsplan geeft je inzicht in jouw (deel-) markt, de financiële mogelijkheden en de haalbaarheid van je idee. Houd je ondernemingsplan overzichtelijk, consistent, verzorgd en handzaam. Laat het vooral jouw plan zijn en laat je niet te snel ontmoedigen. Het model van de KvK is een prima model voor grotere ondernemingen, maar voor een klussenbedrijf, een praktijk of een ander redelijk bescheiden en overzichtelijke ondernemingsidee ontmoedigt het alleen maar. In tien pagina's moet je volgens mij een prima en compleet ondernemingsplan kunnen schrijven.

In je ondernemingsplan komen de volgende onderdelen aan bod:

- Een **korte omschrijving** van je plan en **persoonlijke gegevens**. Omschrijf wie je bent en wat je wilt. Aan bod komen je gezins- en inkomenssituatie, je financiële verplichtingen, opleiding en ervaring, sterkte-zwakteanalyse en je motivatie achter het starten. In welke branche wil je opereren, wat voor bedrijf ga je oprichten, met ingang van welke datum en in welke plaats.
- **Marketingaanpak**. Dit onderdeel is essentieel voor succes. Hoe ziet je aanbod eruit? Wie zijn je klanten? Hoe wil je de producten of diensten aan de man-vrouw brengen? Je geeft een beeld van je doelgroepen, product, prijzen, je positie op de markt en de concurrentie. Oftewel wat wil je verkopen voor welke prijs aan wie en hoe denk je die klanten te bereiken.
- **Investeren en financiering**. Welke middelen heb je nodig om je bedrijf daadwerkelijk te starten? Denk aan investeringen in een pand, inrichting, machines, voorraden en de debiteuren. En dat te investeren bedrag, hoe denk je daar aan te komen? Heb je het zelf, leen je het van de bank of familie?
- **Exploitatie en aflossingscapaciteit**. Dit onderdeel behandelt de te verwachten omzet en kosten voor de komende jaren (vaak 3). Hiermee kun je bepalen of je van je bedrijf kunt leven en of je de financiële verplichtingen kunt nakomen.
- **Specificatie privé**. Wat heb je privé nodig om van te leven? Denk hierbij ook aan de inkomstenbelastingen, verzekeringen en een pensioenregeling.
- Soms een aparte **liquiditeitsprognose**. Wat zullen je uitgaven en inkomsten voor de eerstkomende twee of drie jaren zijn? Dit sluit nauw aan bij de exploitatie en aflossingscapaciteit, maar aflossingen op leningen, nieuwe investeringen en privé staan niet in de exploitatiebegroting, Afschrijvingen horen niet in de liquiditeitsprognose; het zijn wel kosten, maar geen uitgaven.

De kunst van het ondernemingsplan is om zakelijk en precies, doch beknopt te beschrijven op welke wijze je denkt succes te behalen. In het plan moet je je enthousiasme en bevoegenheid vertalen in zakelijkheid. Laat het vooral ook jouw ondernemingsplan zijn: een bank wil vooral de persoon achter het plan zien in plaats van veel cijfers voor 7 jaar vooruit en laat het ook leuk zijn, een plaatje/logo voorop, een foto of folder als bijlage...

2. Prijsstelling, dus wat ben je waard?

Ook al maak je geen ondernemingsplan, een prijsstelling voor wat je verkoopt moet je hebben en het is nuttig hier wat aan te rekenen. Wat moet ik omzetten om al mijn kosten en belastingen te kunnen betalen en toch redelijk te kunnen leven? Hoeveel uren moet ik dan gezien mijn prijsstelling werken? Is dat reëel? Een voorbeeld: als ik minimaal € 1.750 netto per maand wil verdienen, dan moet mijn netto winst op jaarbasis € 21.000 plus de inkomstenbelasting en inkomensafhankelijke premie zorgverzekeringswet bedragen, dus € 24.000. Als mijn bedrijfskosten (zoals huur, boekhouding, computer, kantoorkosten, telefoonkosten, bijscholing, reiskosten, verzekeringen) op jaarbasis € 6.000 bedragen dan moet mijn brutowinst (omzet minus directe kosten) € 30.000 zijn. Als mijn directe kosten (inkoop) laag zijn, dan moet ik dus € 33.000 per jaar omzetten. Bij 40 weken per jaar waarin ik daadwerkelijk omzet kan maken (ik wil ook op vakantie, soms heb ik de griep en tijdens de Kerstdagen kan ik niets verkopen), moet ik dus per week € 825 omzetten. Die € 825 kan ik niet gewoon door 40 uur per week delen. Er zijn improductieve uren, zoals voor reclame maken, het bijwerken van de boekhouding, bijhouden van vakkennis. Als je verwacht per week maximaal 24 productieve uren te kunnen maken, dan moet je per uur ca. € 35 exclusief BTW in rekening brengen. Uiteraard is deze berekening bij elke onderneming anders, maar altijd erg nuttig om te doen. Meestal heb je niet de vrijheid zelf de prijs te bepalen: er is vaak sprake van concurrentie, een marktprijs en/of een maximale draagkracht van je klanten. Ook kun je genoodzaakt zijn in het begin een klantenkring op te bouwen door iets goedkoper te zijn dan gevestigde bedrijven. Kijk hiermee wel uit, want je verzwakt hiermee de financiële positie van je eigen branche en het is vaak moeilijk je prijs later te verhogen zodat je onderneming nooit financieel gezond zal worden. Als je met behoud van uitkering start, is één van de voorwaarden bovendien dat je niet aan concurrentievervalsing mag doen.

3. Reclame met huiswerkafspraken

Als ondernemer is het van essentieel belang met je kwaliteiten naar buiten te komen: reclame maken. Het is soms eenvoudig en voor de hand liggend; een groenteboer op de markt zal hierover weinig nadenken. Het is soms ingewikkeld om een effectieve en efficiënte methode van reclame te vinden die bij jou en je dienst of product/kwaliteiten past. Diensten zoals psychotherapie, coachen en adviezen zijn moeilijker aan de man-

vrouw te brengen dan goederen als appels, peren, knollen en citroenen. Daar kan ook nog bijkomen, dat je niet zo expressief bent en je geen collega's hebt om je aan op te trekken. De meest geweldige genezer die heel spiritueel in zijn paarse zolderkamertje zit te wachten op een betere wereld zal vast heel verlicht worden, maar niet rijk. Wat natuurlijk een beperkende overtuiging is, maar wel heel aards (en daar zijn we)! Als je doelstelling mede is om met je kwaliteiten in de wereld te komen en daar ook geld voor terug te krijgen, dan is het een goed idee om structureel te werken aan reclame en marketing. Je kunt met een vriend of vriendin -die geen verstand van zaken hoeft te hebben, luisteren is genoeg- elke twee weken een huiswerkafpraak te maken met als doel (meer) met je kwaliteiten naar buiten te kunnen komen.

Thema's van zulke afspraken kunnen zijn:

- Wat zijn mijn kwaliteiten (diensten en/of producten)
- Wat zijn mijn kwaliteiten waard (prijs)
- Wie heeft wat aan mijn kwaliteiten (doelgroep)
- Hoe maak ik mijn kwaliteiten wereldkundig (reclame)

Voorbeelden van huiswerkopdrachten zijn:

- Maak een lijst met 10 diensten die je aanbied
- Maak een lijst met 10 reclamevormen en geef er commentaar op. Zoals: lezing - durf ik niet, adverteren - te duur, folders – zinloos want er zijn er al zoveel.

Later worden de huiswerkopdrachten praktischer:

- Bel 5 groepspraktijken op en vraag of ze nog een nieuwe therapeut nodig hebben.
- Vraag de buurman of hij nog iemand kent die een webpagina nodig heeft.

Het voordeel van dergelijke afspraken is, dat je minder alles alleen hoeft te doen, dat je het huiswerk gedaan hebt. Of niet, maar dan is de vraag: waarom? Tijdelijke drukte of weerstand? Bij tijdelijke drukte komt het de volgende keer wel, bij weerstand is het zaak daar aandacht aan te besteden.

Mijn lijstje met mogelijkheden van reclame met commentaar:

- Adverteren - vaak lange adem nodig
- Reclamebord aan de deur - altijd doen
- Reclamebord op ja auto – afhankelijk van je type onderneming doen
- Open middag voor de buurt - weten je burens ook wat je doet
- Lezingen - voor een fles wijn 20 mensen informeren
- Cursus geven - daar kun je ook klanten aan overhouden
- Etalage - indien mogelijk
- Mailing - niet te breed, bijvoorbeeld alleen bakkers in Groningen
- Folders verspreiden - huis aan huis is duur en soms verstandig
- Website - altijd doen, maar daar moet je wel reclame voor maken
- Netwerken - bekenden/familie/ex-collega's vragen om hulp/ideeën
- Mond op mond reclame - de eerste klanten zijn de belangrijkste
- Beurzen, markten - van Ondernemingsbeurs tot Paravisie
- Meeliften - de houtbewerkingcursus aanbieden via de ijzerhandel
- Interviews - in het buurtkrantje bijvoorbeeld
- Bellen - als boekhouder nieuwe inschrijvers bij de KvK bellen

Bedenk vooraf waar je reclame op gericht moet zijn. Psychotherapeuten zullen mijns inziens eerder moeten proberen de drempel te verlagen in plaats van allerlei mooie beloftes te doen. Een internetcafé zoekt mensen zonder PC, dus 65 plussers of allochtonen. Een winkel moet op een goede locatie staan en/of veel reclame maken. Bij lijstjes is 10 een mooi aantal, als je op 7 of 12 uitkomt, prima. Maar 2 of 3 is te weinig en het moet ook niet teveel worden.

4. Rechtsvormen, soorten ondernemingen...

Ben je ondernemer, dan zijn er verschillende soorten ondernemingen. Ga je alleen werken, of ga je samen met iemand anders iets beginnen? Wie draagt welke verantwoordelijkheid wie kan er aansprakelijk gesteld worden als er iets misgaat? Als je een onderneming wilt beginnen, is het van belang te weten wat voor soor-

ten ondernemingen er zijn, wat de verschillen zijn en welke vorm het beste bij jouw idee past. Je kunt er bijvoorbeeld voor kiezen om -al dan niet samen met een ander- een 'rechtspersoon' in het leven te roepen. Deze rechtspersoon wordt beschouwd als de eigenaar van de onderneming. Je zult dus ook een keuze moeten maken uit de verschillende rechtsvormen waarin je het beroep kunt uitoefenen. De rechtsvorm die je kiest is beslissend voor de aansprakelijkheid en heeft daarnaast invloed op je belastingverplichtingen. Eerst maar eens de ondernemingsvormen zonder rechtspersoon, dus als ondernemer ben je volledig aansprakelijk voor bedrijfsschulden.

- De **Maatschap**. In een maatschap beoefenen één of meer 'maten' samen een vrij beroep. Een vrij beroep is een beroep waarbij de ondernemer niet of nauwelijks te vervangen is, omdat zijn diensten of producten voortkomen uit persoonlijke kwaliteiten. Denk bijvoorbeeld aan accountants, (tand)artsen, adviseurs of advocaten. De maten zijn met hun eigen vermogen in dezelfde mate aansprakelijk voor eventuele schulden van de maatschap. Het is verstandig om een samenwerkingscontract op te stellen.
- De **Vennootschap onder firma (VOF)**. Naast de eenmanszaak één van de meest voorkomende vormen van bedrijf die door starters wordt opgericht. In een vennootschap drijven meerdere personen (firmanten of vennoten) samen een onderneming. Elk van de vennoten brengt kapitaal, goederen en arbeid in. Elke vennoot die aan de eisen voor ondernemers voldoet, kan gebruik maken van de speciale regelingen die er voor ondernemers zijn. Afspraken tussen de vennoten liggen vast in een vennootschapscontract. Vennoten kunnen met hun gehele vermogen aansprakelijk worden gesteld voor eventuele schulden van de onderneming. Voor de omzetbelasting is de VOF de belastingplichtige, voor de inkomstenbelasting elke vennoot individueel.
- De **man/vrouwfirma**. De man/vrouwfirma is in beginsel hetzelfde als een vennootschap onder firma (VOF), ware het niet dat je het bedrijf samen met je echtgeno(o)t(e) runt. Voor de man/vrouwfirma gelden dezelfde regels als voor de VOF. Voordat je een man/vrouwfirma start, is het handig te weten dat voorwaarde hiervoor is dat beide echtgenoten ook daadwerkelijk optreden als ondernemer. Ze moeten dus beiden contracten afsluiten, overleg voeren met de bank en dergelijke. Beide echtgenoten zijn dus voor het eigen vermogen aansprakelijk voor de schulden van de firma; ook als zij onder huwelijksvoorwaarden zijn getrouwd. Bij een ondernemer met aanloopverliezen en een goed verdienende partner kan het aantrekkelijk zijn te kiezen voor de man/vrouwfirma, waarbij de verliezen afgewenteld/verrekend kunnen worden met het hoge inkomen. Bijvoorbeeld een winstverdeling van fifty/fifty na een vast arbeidswinstaandeel van € 20.000 en de verliezen voor 100% ten laste van de goed verdienende partner. Vanaf 1-1-2001 zijn er nadere eisen gesteld aan vennootschappen (en maatschappen) die vooral man/vrouw firma's treffen. De samenwerking tussen de vennoten moet namelijk maatschappelijk gebruikelijk zijn, dus ook voorkomen tussen niet partners. De VOF tussen een arts en zijn assistent levert géén fiscale voordelen op.
- De **Commanditaire vennootschap (CV)**. De commanditaire vennootschap lijkt veel op de VOF. Je hebt binnen een commanditaire vennootschap twee soorten ondernemers. Zo zijn er de 'stille' vennoten. Zij brengen kapitaal in, maar houden zich niet bezig met de dagelijkse gang van zaken. Stille vennoten worden over het algemeen fiscaal niet als ondernemer aangemerkt. De stille vennoten zijn alleen aansprakelijk voor het gedeelte van het bedrag dat zij in het bedrijf hebben geïnvesteerd. De 'beherende' vennoten zijn wel met hun hele vermogen aansprakelijk voor eventuele schulden van de vennootschap. Deze vorm kan bijvoorbeeld geschikt zijn bij de overdracht van een onderneming van moeder op dochter of vader op zoon, dit vanwege het niet hoeven afrekenen met de Belastingdienst en vanwege zekerheden voor de stille vennoot.
- **Freelancers**. (Zelfstandigen zonder personeel **ZZZP**). Freelancers zijn mensen die als zelfstandig ondernemer hun werk uitoefenen. De Belastingdienst ziet echter een verschil tussen 'resultaat overige werkzaamheden' (**ROW**) en "echte" ondernemers, dus Winst Uit Onderneming (**WUO**). Freelancers kunnen soms ook voor 'slechts' één opdrachtgever werken. Als je als freelancer werkt, dan word je soms beschouwd als een werknemer. Hierbij wordt met name de gezagsverhouding getoetst. Voor 'interimmers' -waar de gezagsverhouding altijd aanwezig is- bestaan speciale eisen om loondienst te voorkomen. Loondienst betekent dat je opdrachtgever nog premies moet afdragen over het loon dat hij je heeft uitbetaald. Om dit te voorkomen zou je als freelancer in ieder geval kunnen denken aan het afsluiten van een goede freelancerovereenkomst. Er zijn meerdere redenen om je freelancerwerkzaamheden nog eens nader te beschouwen en je af te vragen of het geen goed idee is een eigen onderneming op te starten. Denk vooral aan de fiscale voordelen die je geniet als ondernemer, zoals met name de zelfstandigenaftrek.

Rechtsvormen met rechtspersoonlijkheid.

Een belangrijk voordeel van deze ondernemingsvormen met rechtspersoonlijkheid is dat je privé minder of geen risico loopt. Bij grove nalatigheid of schuld ben je als bestuurder wel aansprakelijk, uiteraard ook als je -bijvoorbeeld bij een lening van de bank- ook privé meegetekend hebt. Bij belastingsschulden en sociale lasten wordt die grove nalatigheid of schuld al verondersteld als je de betalingsonmacht niet tijdig (binnen 14 dagen!) meldt! Dus bij liquiditeitsproblemen is het belangrijk om tijdig de Belastingdienst te waarschuwen.

- De **Besloten Vennootschap (BV)**. Een besloten vennootschap kun je in je eentje of met anderen oprichten. Het startkapitaal (€ 1 of meer) kan uit geld bestaan, maar ook uit goederen, of uit een onderneming -vaak de eenmanszaak of de VOF die je in de BV inbrengt- met een vergelijkbare waarde. Verder betaald een BV vennootschapsbelasting over de winst van de BV. De aandeelhouders zijn niet aansprakelijk voor schulden van de BV. Het kan echter voorkomen dat financiers om een 'persoonlijke borgstelling' van de directeur-grotaandeelhouder verzoeken. In dat geval is deze alsnog met zijn eigen vermogen aansprakelijk. Om een BV op te richten schakel je een notaris in. In de notariële akte wordt onder meer de verdeling van de aandelen onder de diverse oprichters vastgelegd. Omdat één en ander nogal wat tijd in beslag kan nemen, kun je overwegen je vast als BV i.o. (in oprichting) in te schrijven. Zolang de statuten echter nog niet zijn goedgekeurd, zijn de bestuurders wel hoofdelijk aansprakelijk! Ook wanneer 'onbehoorlijk bestuur' wordt geconstateerd, kunnen de bestuurders aansprakelijk worden gesteld. Je kunt ook een bestaande BV kopen, denk dan wel om een "balansverklaring" van een accountant, anders kun je (of eigenlijk de BV) aansprakelijk gesteld worden voor schulden uit het verleden! Met betrekking tot belasting betalen is een BV zelden aantrekkelijker dan een eenmansbedrijf of een VOF, bij relatief lage winsten zelfs een stuk onaantrekkelijker. Een bestaande BV kopen is wel sneller maar in het algemeen niet goedkoper. De "onderhoudskosten" van een BV zijn ook hoger dan bij een eenmanszaak, de publicatieplicht en de jaarrekening zijn allemaal duurder dan bij een eenmansbedrijf of VOF.
- De **Naamloze Vennootschap (NV)**. De BV en de NV lijken sterk op elkaar. Ook voor de oprichting van een NV moet je naar een notaris en heb je een verklaring van geen bezwaar nodig. Je hebt een startkapitaal nodig van minstens € 45.378. De NV kan aandelen aan toonder uitgeven, een BV alleen aandelen op naam.
- De **Stichting** of de **Vereniging**. Een stichting werkt vanuit een ideële doelstelling. Waar een stichting bestuursleden en donateurs heeft, heeft de vereniging leden. Van beide mag de hoofddoelstelling niet zijn het maken van winst. Voor het opzetten van een stichting moet een notariële akte worden opge maakt, voor het opzetten van een vereniging hoeft dat niet per se. In sommige gevallen wordt de stichting of de vereniging ook als onderneming beschouwt, wanneer de activiteiten van de stichting of de vereniging 'van bedrijfsmatige aard' zijn. Wanneer de stichting of vereniging (deels) als onderneming wordt aangemerkt en winst maakt zal er ook vennootschapsbelasting afgedragen moeten worden.
- De **Coöperatie**. Een coöperatie is een vereniging die zich ten doel stelt te voorzien in bepaalde materiële belangen van haar leden door overeenkomsten met hen af te sluiten. Bij de coöperatie mag, anders dan bij de 'gewone verenigingen', winst worden uitgekeerd aan de leden. Om een coöperatie op te richten heb je tenminste twee leden nodig. Ondanks dat de coöperatie een rechtspersoon is, zijn de leden bij ontbinding ervan voor gelijke delen - tenzij anders vastgelegd in de statuten - aansprakelijk voor eventuele tekorten. Dit noemt men de zogenaamde Wettelijke Aansprakelijkheid (WA). In de statuten van de onderneming kan echter worden vastgelegd dat de aansprakelijkheid geheel wordt uitgesloten (UA), of beperkt wordt tot een bepaald maximum (BA). Voor de oprichting van een coöperatie moet je - net als bij een BV - ook naar de notaris. Je hebt echter geen minimumkapitaal nodig. Fiscaal lijken BV's en coöperaties wel veel op elkaar. Beiden betalen vennootschapsbelasting.

5. Vergunningen

- **Vestigingsvergunning**. Voor veel vormen van bedrijfsuitoefening heb je een vestigingsvergunning nodig op grond van de Vestigingswet. De vestigingswet schrijft voor dat de ondernemer die een bedrijf in een bepaalde branche uitoefent die in die wet geregeld zijn een vergunning moet hebben van de Kamer van Koophandel. Je moet dan wel voldoen aan een aantal voorwaarden. Zo worden bijvoorbeeld je handelskennis, je vakbekwaamheid en je kredietwaardigheid getoetst. Soms heb je geen diploma nodig, maar kan een verklaring aangevraagd worden. Deze verklaring moet dan een specifiek bewijs van ervaring zijn. Op grond van deze verklaring kan dan alsnog een vergunning worden

verleend. Het kan ook gebeuren dat je geen vergunning krijgt, terwijl er toch aanleiding is om de uitoefening van het bedrijf toe te staan. In zo'n geval wordt ontheffing verleend. Heb je eenmaal een vestigingsvergunning, dan kun je het bedrijf niet vestigen waar je maar wilt. Dat wordt namelijk geregeld in het bestemmingsplan. Vrije beroepsbeoefenaar (artsen, advocaten, kunstenaars) hebben geen V.V. Nodig.

- **Bestemmingsplan.** In Nederland bepalen bestemmingsplannen van de overheid waar je wel en niet een bedrijf mag opzetten. In deze bestemmingsplannen staat ook wat de gebruiksmogelijkheden zijn voor je pand en perceel en wat er allemaal nog in de omgeving kan veranderen. Houdt er rekening mee, dat de gemeente een bestemmingsplan kan wijzigen. Het is heel belangrijk de procedure hiervan te kennen, want de toekomst van je bedrijf kan ervan afhangen!
- **Milieuvergunning.** De Wet Milieubeheer geldt voor vrijwel alle ondernemingen. De wet is bedoeld om de milieuvervuiling binnen de wettelijke normen te houden. Als je hinder, gevaar, overlast of schade kunt veroorzaken heb je waarschijnlijk een vergunning nodig. Het kan zijn dat je in aanmerking komt voor een vrijstelling, slechts een melding moet indienen van je bezigheden, of dat je daadwerkelijk een vergunning aan moet vragen. Voor meer informatie kun je terecht bij de KvK.
- **Bouwvergunning.** Als je voor je onderneming een bedrijfspand wilt gaan (ver)bouwen, krijg je te maken met de Woningwet, het Bouwbesluit en de gemeentelijke bouwverordening. Ga voor meer informatie naar de KvK en de gemeente.
- **Gebruiksvergunning.** Als je eigenaar of huurder bent van een pand, moet je een gebruiksvergunning aanvragen. De verantwoordelijkheid voor het veilig gebruik van een bouwwerk of inrichting ligt bij de gebruiker van het pand. Een gebruiksvergunning geeft voorschriften voor het beperken op de kans op brand en de gevolgen daarvan. Deze voorschriften worden vertaald naar bouwkundige tekeningen en als voorwaarden in de vergunning opgenomen. De voorschriften worden bepaald door de gemeente op advies van de brandweer.
- **Lokale heffingen.** Elke gemeenteraad heeft een Algemene Plaatselijke Politieverordening (APV) die het gebruik van de openbare ruimte regelt - bijvoorbeeld voor terrassen, reclame. Voor de gemeentelijk eisen betreffende vergunningen kun je naar je gemeente gaan.
- **Markthandel.** Voor markthandel heb je geen diploma nodig, maar wel een marktvergunning van de gemeente. In de marktverordening van de gemeente staan de regels voor standhouders. Je moet zelf bij de gemeente informeren hoe de marktplaatsen worden toegewezen.
- **Horeca.** Wil je een bedrijf in de horeca starten, dan heb je hiervoor een speciale vergunning nodig volgens de Drank- en horecawet (niet voor de vestigingswet). Je moet de aanvraag doen bij de gemeente waar je het bedrijf wilt vestigen. De leidinggevenden moeten in het bezit zijn van het diploma Sociale Hygiëne. Ook heb je een exploitatievergunning nodig. Daarbij kun je te maken krijgen met vergunningen betreffende het terras, reclame-uitingen of speelautomaten. Het is aan te raden om ruim van tevoren met de gemeente hierover contact op te nemen. Ondernemers in de horeca- recreatie- en cateringsector zijn wettelijk verplicht hun onderneming binnen een maand aan te melden bij het Bedrijfschap Horeca en Catering.
- **Winkeltijden.** Winkels mogen van maandag tot en met zaterdag geopend zijn tussen 6.00 en 22.00 uur. Iedere avond kan dus koopavond zijn, maar winkeliersverenigingen maken soms afspraken over gezamenlijke opening of sluiting. Hoe druk het in jouw winkel is, kan immers afhangen van de drukte bij de burens. Of winkels op zondag open zijn, verschilt per gemeente. Het uitgangspunt van de winkeltijdenwet is dat de winkels op zon- en feestdagen gesloten zijn. Voor eerste kerstdag, paasdag, pinksterdag en Hemelvaartsdag geldt een absoluut verbod van openstelling. Op tweede kerstdag, paasdag en pinksterdag mogen winkels wel eventueel geopend zijn, evenals op Koninginnedag (30 april) en Bevrijdingsdag (5 mei). Bij twijfel kun je bij de gemeente, brancheorganisatie of de KvK informatie inwinnen over de plaatselijke toegestane openingstijden.
- **Goederenvervoer.** In de wet goederenvervoer worden twee vormen van goederenvervoer onderscheiden. De eerste vorm betreft het goederenvervoer over de weg waarbij aan derden een betaling wordt gevraagd; het zogenaamde beroepsgoederenvervoer. Heb je bij het beroepsgoederenvervoer (vracht)auto's nodig met een laadvermogen van meer dan 500 kg, dan moet je een vergunning aanvragen bij het NIWO (Stichting Nationale en Internationale Wegvervoer Organisatie) in Rijswijk. Deze vergunning is onbeperkt geldig en dient in elke afzonderlijke vrachtauto aanwezig te zijn met een laadvermogen van meer dan 500 kg. Als je vrachtauto's inzet met een laadvermogen boven de 3.500 kg moet je ook een zogenaamde Eurovergunning aanvragen; dit document is 5 jaar geldig. Je komt in aanmerking voor deze vergunningen als je voldoet aan een drietal eisen: kredietwaardigheid,

betrouwbaarheid en vakbekwaamheid. Voor vragen kun je contact opnemen met www.niwo.nl. Naast het beroepsgoederenvervoer worden ook eisen gesteld aan het vervoer van goederen afkomstig van of op weg naar het eigen bedrijf. Maak je gebruik van een vervoermiddel met een laadvermogen van meer dan 500 kg, dan moet je ingeschreven staan bij de Stichting Inschrijving Eigen Vervoer. Voor meer informatie: SIEV Zoetermeer. Tel.: 079-3438585.

6. Inkomstenbelasting.

Vanaf 1-1-2001 is de wet Inkomsten Belasting 2001 van kracht. Kern van de wet Inkomsten Belasting 2001 is de boxenbenadering; het stelsel bestaat uit 3 boxen die bijna helemaal onafhankelijk naast elkaar staan.

- **Box I:** Inkomsten uit werk: loondienst, winst uit onderneming, pensioen en uitkering. De eerste eigen woning, waarvan de hypotheekrenteaftrek gelimiteerd is tot 30 jaar. De belasting in deze box I loopt op van ca. 37% naar 52%, minus heffingskortingen. Als niet verdienende partner van een belastingbetalende fiscale partner kun je de heffingskorting uitbetaald krijgen. Alleen als er sprake is van een aantoonbaar pensioentekort kan er fiscaal aftrekbaar voor de oude dag worden gespaard.
- **Box II:** Het inkomen uit aanmerkelijk belang wordt -bij een bezit van 5% of meer van de aandelen van een BV of NV- belast met 25%. Bij inkomen kun je denken aan dividend, rente van een lening, verhuurd ORG en winst bij verkoop van de aandelen.
- **Box III:** Inkomen uit vermogen zoals spaartegoeden, beleggingen en onroerend goed (het tweede eigen huis). De belasting was 30% van een fictief rendement van 4%; je betaalde dus 1,2% per jaar over de waarde van je bezit op 1 januari (bezittingen minus schulden). Schulden boven de € 2.500 worden verrekend in deze box en er is een vrijstelling van ca. € 25.000 per persoon per jaar. In box III worden personenauto's, pleziervaartuigen en kunstvoorwerpen in het algemeen vrijgesteld, evenals groene beleggingen en beleggingen in durfkapitaal. De heffing is nu in schrijven verdeeld afhankelijk van de hoogte van je vermogen.

Aftrekposten in de inkomstenbelasting.

- **Scholingsuitgaven**, met een drempel van € 250 per persoon en reis- en verblijfskosten zijn niet aftrekbaar.
- Premies voor **lijfrente** (onder voorwaarden zoals een aantoonbaar pensioentekort) en premies voor **arbeidsongeschiktheidsverzekering**.
- De aftrek voor **ziektelasten**.
- Uitgaven voor onderhoudsverplichtingen, zoals **partneralimentatie**.
- De aftrek van **hypotheekrente**.
- Verliezen op geldleningen aan beginnende ondernemers (begonnen als de Tante Agaath Regeling).
- Weekenduitgaven voor gehandicapte kinderen.
- Uitgaven voor **monumentenpanden** boven een drempel, dit betreft niet huurderslasten en niet verbeteringen, maar wel onderhoud, vervangingen e.d., soms ook uitgaven voor een "monumentale" tuin, het moet hier gaan om rijksmonumenten! De regels verschillen voor een box1 monument en een box3 monument.
- **Giftten** boven 1% van het inkomen aan erkende goede doelen (zogenaamde ANBI's).
- Aftrek voor **maatschappelijke beleggingen**.

Deze aftrekposten worden eerst in box 1 afgetrokken, vervolgens eventueel in box 3 en daarna in box 2.

Werkruimte aan huis. Per 1 januari 2005 is de fiscale behandeling gewijzigd van de werkruimte in de eigen woning in de inkomsten-, de loon- en vennootschapsbelasting. Een ruimte wordt fiscaal pas als werkruimte behandeld als deze een zelfstandig gedeelte van de woning vormt en intensief wordt gebruikt voor de verwerving van inkomen. De werkruimte moet een zodanige zelfstandigheid bezitten dat de ruimte duidelijk te onderscheiden is door uiterlijke kenmerken. Daarbij kan gedacht worden aan een eigen opgang of ingang, maar daarnaast kunnen ook de voorzieningen in de werkruimte van belang zijn ter bepaling van de zelfstandigheid. In dat verband kan bijvoorbeeld gedacht worden aan eigen sanitair. Een substantieel deel van het inkomen moet in de zelfstandige ruimte worden verdiend. Als men over een werkruimte elders beschikt moet tenminste 70% van het inkomen in de ruimte thuis worden verdiend. Als men niet elders de beschikking heeft over een werkruimte, moet tenminste 30% van het inkomen in de ruimte thuis worden verdiend. Maximaal aftrekbaar is 4% van de waarde over de werkruimte. Bij huurwoningen: een deel van de huur plus een evenredig deel van de kosten die in huurwoningen door een huurder zouden worden betaald. Een onzelfstan-

dige werkruimte (slaapkamer, zolder) en een zelfstandige werkruimte waarin onvoldoende wordt gewerkt, blijven onderdeel van de eigen woning en daarmee van de regeling van het eigen woning forfait.

7. Omzetbelasting

Voor de Omzetbelasting ben je ondernemer als je goederen of diensten levert; je neemt dan deel aan het economisch verkeer. Zo zijn veel Stichtingen en verenigingen BTW-plichtig. Aangemerkt worden als ondernemer voor de BTW heeft zowel voordelen als nadelen. Voordelen: Je kunt de aan je in rekening gebrachte BTW terugvragen bij de Belastingdienst. Zeker in de startfase van de onderneming is dit vaak voordelig. Nadelen: Je bent onderworpen aan een flink aantal administratieve verplichtingen en waarschijnlijk moet je uiteindelijk BTW afdragen. Zo moet je een administratie bijhouden en moet je regelmatig aangifte doen. We kennen een algemeen BTW tarief van 21%, een verlaagd tarief van 6%, vrijstellingen en een 0% tarief.

Het verlaagd tarief 6%/9%:

- Levering van eten en drinken, behalve alcoholhoudende dranken
- Levering van agrarische producten en diensten
- Levering van geneesmiddelen
- Verkoop en verhuur van boeken, dagbladen en tijdschriften
- Levering van braille-artikelen voor persoonlijk gebruik door blinden
- Personenvervoer
- Verhuur van vakantiewoningen en kampeerplaatsen
- Toegang tot culturele en sportieve evenementen (musea, concerten, sportwedstrijden)
- Diensten door kappers
- Herstellen van kleding, schoenen en fietsen
- Schilderen en stukadoors van woningen ouder dan 2 jaar
- Schoonmaakwerk in huis
- Gebruikmaken van een zwembad of badhuis, inclusief sauna
- Geven van gelegenheid tot sportbeoefening in een sportaccommodatie

Globaal genomen zijn de volgende soorten goederen en diensten vrijgesteld van BTW:

- De levering van onroerende zaken, ouder dan 2 jaar
- Onderwijs (strengere regels vanaf 1-7-2010)
- Diensten in de medische sector
- Diensten door sportverenigingen aan hun leden
- Sociaal-culturele diensten en producten
- Jeugdzorg
- Financiële diensten (van banken bijvoorbeeld)
- Kinderopvang
- Zorgdiensten en huishoudelijke verzorging (op basis PGB)
- Diensten door componisten, schrijvers en journalisten
- Fondswerving door vrijgestelde organisaties

Bij een vrijgestelde prestatie heb je ook geen recht op aftrek van voorbelasting, als je deels vrijgestelde omzet hebt en deels belaste omzet, dan zul je de voorbelasting of moeten kunnen toewijzen aan een omzetsort of moeten verdelen, bijvoorbeeld prorata, naar omzetverhouding.

Het **nultarief** –geen af te dragen BTW, maar wel recht op aftrek voorbelasting– is eigenlijk alleen van toepassing bij export. Als je goederen koopt buiten Nederland –maar binnen de Europese Gemeenschap– dan hoeft je leverancier je geen BTW in rekening te brengen, onder voorwaarde dat je hem je BTW-nummer verstrekt.

In de sectoren bouw, scheepsbouw en de confectie wordt de omzetbelasting in een aantal gevallen niet van de leverancier, maar van de afnemer geheven: de **verlegging** van de omzetbelasting. De verleggingsregeling houdt in dat bij onderaanneming en uitlening van personeel de heffing van omzetbelasting wordt verlegd van degene die de prestatie verricht (de onderaannemer of de uitlener) naar degene die de prestatie afneemt (de aannemer of de inlener). Bij onderaanneming is het dus verplicht de BTW verleggingsregeling toe te passen.

Je kunt een **onthefing** vragen van de BTW-plicht als je omzet erg laag is (en zal blijven).

8. De Heilige Koe oftewel de auto

Bij de belastingdienst weten ze dat (bijna) iedereen met een eigen bedrijf ook een auto heeft, dus veel regels en veel mogelijkheden. De verdere teksten gaan over een personenauto of een bestelauto, auto's die ongeschikt zijn voor privé gebruik (vrachtwagens, ambulances e.d.) vallen hier buiten.

Ten eerste is er de keuze voor de inkomstenbelasting:

- **De auto van de zaak**, dus alle kosten inclusief afschrijving, parkeergeld, brandstof op vakantie, verzekering, wegenbelasting en de wasstraat drukken op de zaak. Bijtelling voor privé gebruik maximaal 22% van de cataloguswaarde (of bij auto's van 15 jaar en ouder 35% van de dagwaarde)
- De auto van de zaak maar met een sluitend bewijs dat er **minder dan 500 kilometer privé** meer gereden wordt, dus een sluitende kilometeradministratie of een ander erg sterk bewijs! Dan vervalt de bijtelling voor privé gebruik.
- **De auto in privé**: je neemt alle kosten van de auto als privé persoon en je declareert je zakelijke kilometers (die je aannemelijk moet maken) tegen € 0,19 per kilometer bij je eigen onderneming.

Dan de keuze voor de omzetbelasting, deze keuze staat los van de keuze voor de inkomstenbelasting:

- **De auto van de zaak**, dus je trekt alle BTW af (ook van de aanschaf) en de bijtelling voor privé gebruik is 2,7% van de cataloguswaarde. Deze BTW-correctie is overigens wel een aftrekbare post voor de inkomstenbelasting. Die 2,7% is 1,5% als je geen BTW bij aanschaf hebt kunnen aftrekken en na 5 jaar.
- De auto van de zaak maar met een sluitend bewijs dat er **minder dan 500 kilometer privé** meer gereden wordt, dus een sluitende kilometeradministratie of een ander bewijs! Dan vervalt de bijtelling voor privé gebruik en mag je dus gewoon alle BTW terugvragen.
- **De auto in privé**: als je meer dan 10% van de gereden kilometers voor de zaak maakt, dan mag je een gedeelte van de BTW op alle brandstof en onderhoudskosten aftrekken.

Hoe te kiezen?

- **Rekenen**: met wat globale inschattingen kun je gewoon uitrekenen wat het voordeligste is, zowel voor de inkomstenbelasting als voor de omzetbelasting.
- Met **vuistregels**: als je een nieuwe auto koop of operational least, dan is de auto zowel voor de inkomstenbelasting als voor de omzetbelasting helemaal op de zaak meestal voordeliger. Als je een tweedehands auto koopt, dan is kilometers declareren en een deel van de BTW op brandstof en onderhoud aftrekken meestal voordeliger.
- **Eenmaal gekozen blijft gekozen** voor de inkomstenbelasting, dus een auto van de zaak blijft een auto van de zaak, je mag alleen bij erg grote veranderingen in gebruik of omstandigheden de keuze opnieuw maken.
- **Eenmaal gekozen blijft niet gekozen** voor de omzetbelasting, je mag een auto die qua BTW-ondernemingsvermogen is gewoon “verkopen” aan privé voor de dagwaarde. Die levering is natuurlijk belast met BTW (behalve als bij aanschaf van de auto geen BTW is verrekend -bijvoorbeeld auto gekocht van particulier of margeauto- dan is het een BTW vrije levering aan privé). Het is even rekenen, maar vaak is dat al na een paar jaar voordelig om te switchen.

9. Vennootschapsbelasting en Dividendbelasting

Een BV heeft te maken met allerlei belastingen, eerst moet de directeur een gebruikelijk loon ontvangen (minimaal € 45.000 bij fulltime werken) en daarover draagt de BV loonbelasting af. Vervolgens moet over de winst van de BV vennootschapsbelasting betaald worden, 20% over de eerste € 200.000 winst, daarna 25%. Als je vervolgens de winst na belasting wilt uitkeren dat betaald de BV 15% dividendbelasting (verdwijnt per 1-1-2019) en de ontvanger (vaak de DGA) nog eens 10% (aanmerkelijk belang belasting in box 2 is 25% en wordt verhoogd).

Als DGA heb je ook nog vaak te maken met de terbeschikingsstellingsregeling. Bij de TBS-regeling gaat het om vanuit privé vermogen ter beschikking gestelde vermogensbestanddelen aan de NV of BV. Deze vermogensbestanddelen vallen dan niet in box 3, maar in box 1 en worden behandeld alsof er sprake is van ondernemingsvermogen. Inkomsten en waardevermindering worden dus progressief belast tot 52% in plaats van in box 3 met 30% van 4% rendement. Bij een auto die je ook in je BV gebruikt is hier nog wel over heen te komen, maar bij een pand wordt het al een stuk vervelender.

10. Administratie, de boekhouding dus

Een ondernemer moet een administratie bijhouden. Je bent dat wettelijk verplicht. Bovendien moet je de administratie zeven jaar bewaren. Het bijhouden van een administratie begint feitelijk al vóór het starten van je bedrijf. Want ook kosten die je nog voor de officiële start hebt gemaakt voor je bedrijf, mag je onder bepaalde voorwaarden aftrekken. Het bijhouden van een administratie is een aardige klus. Toch is het slim om een deel van de boekhouding zelf te doen. Het schrijven van facturen (debiteurenadministratie), het bijhouden van het kasboek en het betalen van loonbelasting en/of omzetbelasting worden vaak door de ondernemers zelf gedaan. Natuurlijk zijn er tal van boekhoudprogramma's die je daarbij kunnen helpen. Alle gegevens over je onderneming die je vastlegt, op papier of in elektronische vorm, behoren tot je administratie.

Voorbeelden hiervan zijn:

- Kasadministratie -ook kladaantekeningen- en kassabonnen
- Financiële aantekeningen, zoals inkoop- en verkoopboek
- Tussentijds gemaakte controleberekeningen
- Ontvangen facturen en kopieën van verzonden facturen
- Bank- en giroafschriften
- Contracten, overeenkomsten en andere afspraken
- Correspondentie
- Software en databestanden
- Agenda's en afsprakenboeken. Die zijn ook belangrijk in verband met het urencriterium. Om in aanmerking te komen voor gunstige fiscale aftrekposten moet je minimaal 1.225 uur per jaar aan je bedrijf werken. Dat moet je aannemelijk kunnen maken aan de hand van bijvoorbeeld je agenda.

Beginbalans. De bij de start van de onderneming aanwezige goederen kunnen tegen een reële waarde in de zaak gebracht worden en leveren dan een aftrekpost op: de afschrijving. Hierbij kun je denken aan goederen als boeken, computer, antwoordapparaat, massagetafel, muziekinstallatie, enzovoorts. Bijvoorbeeld: een 2 jaar oude massagetafel, nieuwwaarde € 1.350 wordt bij de start in de onderneming gebracht voor € 1.000. Dan is er 5 jaar lang een aftrekpost van € 200, de waardevermindering van de tafel. Het is dus belangrijk om een lijst te maken van je inbreng van goederen bij de start van de onderneming.

Bonnen. Keurige BTW-bonnen zijn voor de Omzetbelasting heilig, maar voor de Inkomstenbelasting niet. Als je een keer een bon kwijt bent of niet hebt gekregen, kun je de uitgave gewoon in het kasboek noteren. Voor de inkomstenbelasting is het wel aftrekbaar. Je moet kosten aannemelijk maken, niet bewijzen. Als je het kasboek geregeld bijhoudt en je koopt iets voor je zaak op de rommelmarkt, dan is deze uitgave aannemelijk gemaakt en aftrekbaar. Wanneer je brandstof tankt krijg je daarvoor een bon. Deze geldt als factuur. Een factuur die voldoet aan de eisen van de belastingdienst voor teruggave van de omzetbelasting is zo'n bon niet. Immers, er staat geen naam en adres van de afnemer op. Zo'n bon geeft in beginsel dus geen recht op teruggave van omzetbelasting. De belastingdienst vindt echter het terugvragen van omzetbelasting op brandstofbonnen toch goed wanneer vaststaat dat de brandstof getankt is door de ondernemer zelf en ten behoeve van de in de onderneming gebruikte auto. Inmiddels is de belastingdienst daarin wat strakker aan het worden omdat er op behoorlijke schaal gefraudeerd wordt. Vooral bij bedrijven waar de werknemers een auto van hun werkgever ter beschikking hebben gekregen en waar zij hun brandstof vergoed krijgen door het inleveren van bonnen. Er zijn mensen die bij tankstations bonnetjes van de straat rapen of ze bij vrienden en kennissen bietsen. Wij adviseren vaak aan onze zelfstandige cliënten om bij het tanken altijd de betaling per pin te doen. In dat geval kun je goed voldoen aan de eis dat vast moet staan dat je zelf de brandstofkosten hebt voldaan. Het kost bovendien weinig moeite. Wanneer je toch eens contant afrekent is dat helemaal niet zo erg. Zolang de brandstofkosten in overeenstemming zijn met het gebruik van de auto zal de belastingdienst niet gauw twijfelen aan de bonnen in je administratie.

Keuzevermogen. Voor de inkomstenbelasting bestaat het begrip ‘keuzevermogen’. Als bijvoorbeeld een woning of een auto zowel privé als zakelijk wordt gebruikt, mag je binnen de grenzen van de redelijkheid kiezen of je het tot je privé-bezit rekent, of tot het ondernemersvermogen. Bij een pand is splitsing meer specifiek en vaak mogelijk: is er een aparte ingang, kan het apart worden verhuurd? In zo'n geval moet het zakelijk gedeelte tot het ondernemingsvermogen gerekend worden en het woongedeelte tot het privé-vermogen. Wordt een pand alleen als woning gebruikt, dan kan het toch als ondernemingsvermogen worden aangemerkt, als de bewoning mede dienstbaar is aan de bedrijfsuitoefening (woning staat op bedrijfsterrein bijvoorbeeld).

Zelf doen of uitbesteden? Door de boekhoudwerkzaamheden zelf te doen, krijg je in het begin een goed beeld van je bedrijf. Je kunt zien of je inspanningen opwegen tegen de inkomsten. Voor complexere zaken -zoals het invullen van inkomstenbelastingformulieren- kun je een accountant of administratiekantoor inschakelen. Als je dat zelf doet, loop je het gevaar aftrekposten te missen. Omdat de Belastingdienst moet kunnen controleren hoeveel belasting je verschuldigd bent, ben je verplicht je administratie duidelijk en overzichtelijk in te richten. De administratie vormt de basis van je aangiften. Als je administratie niet volledig is, niet binnen een redelijke termijn te controleren is, of als je de administratie niet lang genoeg bewaart, kan dat vervelende gevolgen hebben. De Belastingdienst zal dan zelf je omzet en winst vaststellen en de verschuldigde belasting berekenen. Als je het vervolgens niet eens bent met die berekening, moet je zelf bewijzen dat de berekening onjuist is.

Zwart werken. Nog afgezien van juridische en morele argumenten (het is verboden, iedereen maakt gebruik van de voorzieningen van Nederland en dus moet iedereen er ook aan meebetalen naar draagkracht, etc.) is zwart werken ook om andere redenen vaak niet slim. Een onderneming die helemaal zwart werkt kan géén (of erg weinig) reclame maken. Als masseur bijvoorbeeld moet het dan verplicht een soort hobby blijven. Je kunt niet echt met je kwaliteiten naar buiten treden en daar een redelijke prijs voor vragen. Verder loop je een groot risico (denk niet alleen aan een belastingnaheffing met boete en rente, maar ook aan steunfraude) en dat kan weer betekenen dat je er slecht van slaapt... Want het heeft vaak ook negatieve psychologische gevolgen. Voor een winkel of horecabedrijf gaat verder op dat (deels) zwarte omzet betekent dat je chantabel bent en dat je het personeel niet echt kunt controleren. Een controle-instrument zoals voorraadlijsten en/of de kassa (het ZZ register) kan de belastingdienst ook gebruiken voor omzetcontrole.

Hoe je boekhouding in te richten? Natuurlijk mag je dat zelf weten, als de algemene uitgangspunten maar gevolgd worden en het is uiteraard ook sterk afhankelijk van het type onderneming en de omvang van de boekhouding. Maar toch wat richtlijnen, drie modellen:

Transactiebasis. Als je boekhouding niet al te omvangrijk is of je hebt vooral te maken met contante omzet, dan mag je je boekhouding bijhouden op moment dat er betaald wordt. Dus je neemt iets pas op in de boekhouding als er geld binnenkomt of uitgaat (bank en kas) en je richt je boekhouding ook zodanig in. Dus een ordner met bankafschriften met daarachter de facturen die betrekking hebben op dat bankafschrift en hetzelfde voor je kasboek. Aan het einde van het jaar maak je dan extra nog een overzicht van nog te betalen rekeningen (crediteuren) en nog te ontvangen rekeningen (debiteuren).

Factuurstelsel. Bij een grotere administratie of als je omzet vooral op rekening is, dan ga je werken met een verkoopboek en inkoopboek, dus je neemt een factuur op in je boekhouding op moment dat die factuur verstuurd wordt en de betaling boek je dan af op het verkoopboek of inkoopboek. Hetzelfde gaat op voor het inkoopboek. Dus een ordner met alle verkoopfacturen (uiteraard keurig genummerd), een ordner met alle inkoopfacturen (ook nummeren!), een ordner met bankafschriften en kasbladen. Voordeel van dit systeem is onder andere dat uit de boekhouding openstaande posten makkelijk te halen zijn.

Gemengd systeem. Zelf heb ik een gemengd systeem, dus wel een verkoopboek, maar geen inkoopboek. Mijn kosten zijn redelijk overzichtelijk en komen maandelijks terug (huur, personeelskosten, energie, telefoonkosten e.d.) en dus heb ik per jaar één ordner met de verzonden facturen en één ordner met de bankafschriften met daarachter de betaalde rekeningen. Daarnaast heb ik een meestal klein stapeltje nog te betalen rekeningen, ik heb geen kasboek, kasuitgaven declareer ik van tijd tot tijd.

Qua **boekhoudprogramma**, bij de transactiebasis kun je vaak prima met Excel uit de voeten, bij het factuurstelsel is een boekhoudprogramma al gauw handiger en bij het gemengd systeem hangt het van het aantal verzonden facturen af.

11. Verzekeringen: een noodzakelijk kwaad?

Eigen Baas? Ik!

14 Van 28
2017

Henk Kral, 12-

Voor de onderneming:

- **Aansprakelijkheidsverzekeringen.** Schade bij klanten veroorzaken. Afgeleverde producten of diensten die lichamelijk letsel of materiële schade veroorzaken. Of werknemers die het slachtoffer worden van een ongeluk. Als ondernemer loopt je tal van risico's. De premie die je betaalt, is afhankelijk van de werkzaamheden van het bedrijf, de jaaronzet, aantal werknemers en dergelijke. Als je met gevaarlijke stoffen werkt, is het goed om te controleren of milieuschade ook door de aansprakelijkheidsverzekering wordt gedekt. In veel gevallen zul je daarvoor een aparte verzekering moeten afsluiten.
- Verzekeringen van het **bedrijfsvermogen.** Een verzekering waar je moeilijk buiten kunt. Gebouwen, machines, inventaris, voorraden en transportmiddelen vallen onder het bedrijfsvermogen. Er bestaat natuurlijk altijd een kans dat dit bedrijfsvermogen wordt verwoest door brand of wordt gestolen. Bijkomend probleem is dat je door brand of diefstal stagnatie in de productie kunt oplopen. Ook dergelijke risico's kunnen worden afgedekt.
- **Rechtsbijstandverzekering.** Bij juridische problemen met afnemers, leveranciers en personeel, dekt de verzekering bijvoorbeeld advocaatkosten, deurwaarderskosten en proceskosten. Het zijn over het algemeen vrij dure verzekeringen met veel uitsluitingen. Veel starters sluiten deze verzekering niet direct af.
- **Kredietverzekering.** Als je goederen op rekening levert, loop je het risico dat je klant niet wil of kan betalen. Gevestigde bedrijven kunnen vaak wel een stootje hebben, maar veel starters hebben iedere euro hard nodig. Een kredietverzekering dekt je risico's af. Nadeel is wel dat je kredietverzekeringen voor langere periodes moet afsluiten en dat maakt die verzekeringen behoorlijk kostbaar. En dat is lastig voor startende bedrijven. Relatief nieuw is de mogelijkheid om per transactie te verzekeren. Dit is ideaal voor bedrijven die nog niet zo veel geld hebben. Meer hierover vind je op Trade4sure.nl.
- **Goederentransportverzekering.** Deze verzekering dekt schade die ontstaat bij het vervoer van goederen, zowel door eigen vervoer als door beroepsgoederenvervoer.

Voor de ondernemer:

- **Arbeidsongeschiktheidsverzekeringen.** Omdat er geen werknemersverzekeringen meer zijn voor ondernemers, verzekeren veel ondernemers zichzelf voor arbeidsongeschiktheid. Dit is overigens geen goedkope verzekering. Veel verzekeringsmaatschappijen bieden voor starters gunstige voorwaarden aan, zodat zij de eerste jaren een relatief lage premie betalen. Zoals zo vaak heeft shoppen zin: er zijn nogal wat premieverschillen. Als je uit een werknemerssituatie zelfstandig wordt, dan kun je soms voordelig bij de UWV een vrijwillige verzekering afsluiten voor een uitkering bij ziekte, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid, het UWV heeft meer informatie over deze "vrijwillige verzekering binnenland" voor de Ziektewet, WIA, WAO en WW.
- **Pensioen"verzekering".** Op je 67e krijg je AOW, maar voor velen zal dat niet voldoende zijn. Er zijn tal van pensioenverzekeringen. De koopsompolis (vaak lijfrente genoemd) is een fiscaal gedreven product, maar het belastingvoordeel is soms niet zo groot als je voorgespiegeld wordt, Zelfs bij aftrek nu tegen een hoog tarief en straks belast tegen een lager tarief is het rendement vaak vergelijkbaar met zelf beleggen of sparen. Bij een lijfrente zijn de kosten van de verzekeraar vaak aanzienlijk. Bij het zelf beleggen in een aandelenfonds zijn deze kosten veel lager. De lijfrentepremie is aftrekbaar bij een aantoonbaar pensioentekort. Als je vroeger niet de jaarruimte hebt gebruikt, kun je tot zeven jaar terug inhalen. Een lijfrente is in eerste instantie een bedrag ineens of in (maand) termijnen die je aan een verzekeringsmaatschappij geeft. Die verzekeringsmaatschappij trekt daar eenmalige kosten vanaf en belegt het geld dan voor je of in aandelen, of in obligaties of in een mix. Afhankelijk van die keuze is er sprake van een gegarandeerd kapitaal of niet. Je trekt je inleg af van de belasting en hebt daardoor een belastingvoordeel. Als je je 67e gehaald hebt (let ook op de voorwaarden bij tussentijds overlijden, soms is er sprake van een uitkering van 70%, soms van partnerpensioen en soms is al je geld weg) dan vertellen ze je hoeveel geld ze voor je in de pot hebben. Vervolgens kun je bij die verzekeringsmaatschappij (of bij een andere, vraag meerdere offertes aan!) afspreken hoe ze dat aan je uitbetalen. Bijvoorbeeld veel van de som tussen je 67e en je 72e omdat je dan nog fit hoopt te zijn en wilde plannen hebt over een wereldreis met je eigen zeilboot, vervolgens minder tot aan je dood als aanvulling op de AOW. Je kunt zo'n uitkering per maand of per kwartaal krijgen en

de verzekeringsmaatschappij houdt daar belasting op in (als het niet erg veel is zo'n 20%, maar bij hogere bedragen kom je toch weer in de 42% of 52% schijf terecht). In 2008 is het **pensioensparen** bij de bank ingevoerd, dus een gesloten rekening bij een bank waar je aftrekbaar van de inkomstenbelasting op kunt sparen of beleggen voor je oude dag. Er zijn wel wat voorwaarden aan gesteld, maar het is een mooi transparant product met veel minder kosten als een lijfrente bij een verzekeringsmaatschappij.

12. Personeel: 'Ik wens je veel personeel' (Joodse vervloeking).

Uiteraard gaat het er bij personeel in dienst nemen in eerste instantie om, dat je het juiste personeelslid voor je bedrijf vindt en dat de opbrengsten groter zijn dan de kosten. Die kosten kunnen aanzienlijk zijn: een full-time medewerker tegen het wettelijk minimumloon kost je per jaar ca. € 18.000 waarbij je dan bij ziekte van de werknemer het loon moet doorbetalen (maximum 2 jaar). Er zijn wel enige subsidiemogelijkheden, vooral bij het in dienst nemen van langdurig werklozen of WAO'ers, maar je betaalt zelf het leeuwendeel en loopt zelf het risico.

Als je toch personeel nodig hebt, volgen hier enkele aandachtspunten:

- Je zult kandidaten moeten **werven** om vervolgens in een gesprek te bepalen of hij of zij de juiste persoon voor je bedrijf is. Voordat je het sollicitatiegesprek ingaat, kun je zelf al veel doen om de eerste selectie door te voeren. Door het opstellen van een goed profiel dat je in je vacature plaatst, kun je voorkomen dat je kostbare tijd moet besteden aan kandidaten die ongeschikt zijn. Neem bij het sollicitatiegesprek voldoende tijd om de motivatie en instelling van de kandidaat te toetsen. Je moet namelijk zelf met de kandidaat werken. Je moet je als werkgever melden bij de belastingdienst, een uitvoeringsinstelling en eventueel een Arbo-dienst. Het is verstandig een schriftelijk arbeidscontract af te sluiten.
- Je moet van een werknemer een **kopie van een legitimatiebewijs** bewaren. Het kan eventueel verstandig zijn je bij een particuliere verzekeringsmaatschappij te verzekeren voor het doorbetalen bij ziekte van de werknemer, een zogenaamde verzuimverzekering. Door de flexwet zijn er regels gesteld aan oproepkrachten, nulurencontracten en het gebruik maken van steeds weer tijdelijke contracten. Als je niet uitkijkt heb je zo iemand in vaste dienst!
- Je hebt als werkgever de plicht het wettelijk **minimum loon** (soms ook het CAO-minimumloon, bijvoorbeeld in de Horeca) en vakantiegeld uit te betalen; een salarisstrook moet ook uitgereikt worden en je moet een salarisadministratie voeren. Gezien deze punten besteden veel werkgevers de salarisadministratie uit.
- Vanaf 2002 is de Wet Verbetering Poortwachter van kracht: als een werknemer langer dan zes weken **ziek** is, moet er een plan van aanpak gemaakt worden, na acht maanden moet er een reïntegratieverslag komen en dat alles onder de dreiging van twee jaar loon doorbetalen. De Arbo-dienst zal hierbij in het algemeen helpen, dus op de eerste ziektedag: melden aan je Arbo-dienst en eventueel aan je verzuimverzekering.

Arbeidsovereenkomst

Een arbeidsovereenkomst kan zowel mondeling als schriftelijk worden aangegaan. De meest essentiële zaken moeten eigenlijk wel op papier komen te staan:

- Naam en woonplaats van beide partijen
- Functie en aard van de werkzaamheden
- Tijdstip van indiensttreding
- Duur van de arbeidsovereenkomst (bepaalde of onbepaalde tijd)
- Loon (zelf te bepalen, denk aan minimumloon en vakantietoelage)
- Aanspraak op vakantie (bij voltijds dienstverband minimaal 20 dagen)
- Werktijden (werkdag maximaal 9 uur, werkweek maximaal 45 uur, niet werken op zondag)
- Opzegtermijn.
- Al of niet rekening houden met de algemene heffingskorting
- Proeftijd (altijd schriftelijk vastleggen)
- Concurrentiebeding (na beëindiging werkrelatie niet in dezelfde branche werken)

Je bent als werkgever niet verplicht een pensioenregeling voor werknemers te treffen. Vaak maakt een pensioenregeling echter wel deel uit van de arbeidsovereenkomst of de CAO.

13. Subsidies

Voor beginnende en gevestigde ondernemers bestaan er tal van subsidie- en stimuleringsregelingen, maar stel je er niet teveel van voor; het speelt vooral bij grote investeringen en het creëren van arbeidsplaatsen. Alleen voor kunstenaars zijn er wel enkele subsidies en stipendia mogelijk. Zonder tegenprestatie zijn die vrij van omzetbelasting, maar wel belast voor de inkomstenbelasting. Enkele regelingen: Samenwerkingsverband Noord Nederland (SNN) heeft subsidies voor investeringen (IPR en KITS), personeel (LPR en NIOF) en inhuren van externe deskundigen (HRM en NIOF). Zie de subsidiescan op www.snnonline.nl en www.subsidieshop.nl. De Gemeente Groningen heet ook een subsidie-adviesloket: 050-3164271

Noordelijke Ontwikkelings Maatschappij (NOM) heeft subsidies voor investeringen (BSRI), innovatiesubsidie voor samenwerkingsprojecten (IS) en de fiscale tegemoetkoming bij speur- en ontwikkelingswerk (S&O). Voor innovatie in plattelandsonderneming in bepaalde regio's is er een regeling (STIPO). Voor export heeft de Kamer van Koophandel een aantal subsidieregelingen. Er zijn subsidiemogelijkheden bij in dienst nemen van ouderen, werkzoekenden en arbeidsgehandicapten (www.agentschapSZW.nl). De meeste ondernemers hebben eigenlijk alleen te maken met de fiscale subsidies, zoals investeringsaftrek.

14. Bijstand aan zelfstandigen: Besluit Bijstandsverlening Zelfstandigen (BBZ)

Het Besluit Bijstandsverlening Zelfstandigen (BBZ) is ingesteld om zelfstandigen uit de bijstandswet te houden. Door het BBZ kun je tijdelijk een uitkering ontvangen totdat je weer in je eigen levensbehoeften kunt voorzien. Je kunt in aanmerking komen voor het BBZ als je een gevestigde zelfstandige bent die tijdelijk in financiële problemen verkeert of als je een startende zelfstandige bent. Daarnaast biedt het BBZ ook hulp aan oudere zelfstandigen met een niet-levensvatbaar bedrijf of wanneer je als zelfstandige je bedrijf wilt beëindigen.

Vormen van BBZ voor startende ondernemers

Voor startende ondernemers zijn er vanuit het BBZ de volgende vormen van bijstandsverlening:

- **Periodieke uitkering.** Dit is in principe een renteloze lening. Na de bijstandsverlening bepaalt de gemeente of u eventueel nog een deel van de lening moet terugbetalen. Je kunt als startende ondernemer maximaal 36 maanden een periodieke uitkering krijgen.
- **Bedrijfskapitaal.** Je kunt in de vorm van een rentedragende lening maximaal € 35.130 (per 1 januari 2014) aan bedrijfskapitaal ontvangen.
- **Vergoeding begeleidingskosten.** Je kunt je bij het starten van uw bedrijf laten begeleiden door een deskundige. Ook als je jouw ondernemingsplan nog moet schrijven kunt je je hierbij laten begeleiden. De kosten voor deze deskundigen worden dan gedurende het eerste jaar na de start van de onderneming door de gemeente vergoed.
- **Vorbereidingsperiode.** Voordat je je onderneming start kun je je maximaal een jaar lang oriënteren op het ondernemerschap. Je mag dan cursussen volgen of marktonderzoek doen dat de gemeente voor je betaalt. Tijdens deze periode kunt je jouw bijstandsuitkering behouden en mogelijk vrijstelling krijgen van de sollicitatieplicht. Je moet zich dan wel gedurende deze periode laten begeleiden door een deskundige. Deze kosten kunnen dan ook weer worden vergoed.
- **Voorwaarden.** Om voor het BBZ in aanmerking te komen dient u wel aan enkele eisen te voldoen: Je moet een bedrijf of zelfstandig beroep voeren dat een bedrijfsinkomen heeft dat voldoende oplevert voor jou en jouw gezin en de instandhouding van het bedrijf. Je moet voldoet aan het urencriterium (minimaal 1225 uren per jaar in je eigen bedrijf werken). Je kunt geen hulp meer krijgen via een bank of borgstellingsfonds. Je bent tussen de 18 en 65 jaar. Je beschikt over een ondernemingsplan waaruit blijkt dat je bedrijf 'levensvatbaar' is. Je moet voor je gebruik kunt maken van de Bbz je ondernemersplan en kredietaanvraag voorleggen aan een bankinstelling. Wordt je afgewezen door de bank? Pas dan wordt het ondernemersplan en de kredietaanvraag door de overheid, wet Bbz, behandeld.
- Je hebt **geen recht** op het BBZ wanneer je een eigen vermogen hebt dat groot genoeg is om een lening bij een bank te kunnen krijgen. Is je eigen vermogen groter dan € 183.638 (per 1 januari 2014) dan heeft het BBZ altijd de vorm van een lening. Tot een eigen vermogen van € 43.698 (per 1 januari 2014) is bijstand mogelijk als uitkering. Is je vermogen tussen de € 43.698 en € 183.638 dan kan de

sociale dienst een uitkering verstrekken, als het eigen vermogen minder dan 30 procent van het totale vermogen (al uw bezittingen) is. Ook heeft u geen recht op het BBZ als je verwijtbaar werkloos bent geworden.

Vormen van BBZ voor gevestigde ondernemers

Gevestigde zelfstandigen in tijdelijke problemen komen volgens het BBZ in aanmerking voor:

- **Periodieke uitkering (renteloze lening).** Indien gevestigde zelfstandigen tijdelijk inkomensproblemen hebben, waardoor ze niet in hun levensonderhoud kunnen voorzien, dan komen zij in aanmerking voor een periodieke uitkering. Het Bbz vult het inkomen aan tot de bijstandsnorm. Deze uitkering mag 12 maanden duren en kan worden verlengd met maximaal 24 maanden. De gemeente bepaalt aan de hand van het inkomen uit het voorafgaande jaar of je eventueel wat terug moet betalen. In principe is de periodieke uitkering een renteloze lening.
- **Bedrijfskapitaal.** Dankzij het Bbz kun je geld krijgen indien jouw levensvatbaar bedrijf gevaar loopt. Dit geld is een rentedragende lening, waarbij het maximumbedrag € 190.812 (2014) is. De rente volgt het niveau van de banken. De lening moet je in tien jaar terugbetalen. Heb je een laag inkomen in het jaar dat je een aanvraag voor bedrijfskapitaal doet of in het daaraan voorafgaande jaar, dan kan de Gemeentelijke Sociale Dienst een deel van het benodigde bedrijfskapitaal als uitkering verstrekken. Bij een mager inkomen in de twee volgende jaren kan de Sociale Dienst de rente over die jaren geheel of gedeeltelijk kwijtschelden. Als je een langere tijd een inkomen onder bijstandsniveau hebt en je vermogen is niet meer dan € 183.638 dan kun je in aanmerking komen voor een bedrijfskapitaal van € 9.541 (2014).
- **Voorwaarden:** Er worden ook eisen gesteld aan de aanvraag van bedrijfskapitaal voor gevestigde zelfstandigen. Aangezien bedrijfskapitaal wordt vertrekt door de bank zult je aan veel eisen moeten voldoen. Banken vinden vaak een bedrijfskapitaal niet erg interessant omdat het (voor hun) niet om veel geld gaat. Mocht je moeite hebben met bedrijfskapitaal van de bank te krijgen, dan kun je de gemeente vragen om borg te staan voor jou en jouw bedrijf. Om voor deze 2 soorten bijstand in aanmerking te komen dien je: Al enige tijd een bedrijf hebben of als zelfstandige werken (meestal anderhalf jaar). Een levensvatbaar bedrijf te hebben (kunnen voorzien in voldoende inkomen). Niet op andere manieren aan geld kunnen komen (bijvoorbeeld werkende partner).
- **Oudere zelfstandigen.** Als je 55 jaar of ouder bent en minstens 10 jaar zelfstandige, dan kun je op grond van de BBZ in aanmerking komen voor aanvullende bijstand. Hiervoor hoeft jouw bedrijf niet levensvatbaar te zijn, maar moet je wel een bruto-inkomen uit je bedrijf hebben van minimaal € 7.578 (2014). Bovendien heb je geen andere inkomstenbronnen, zoals een partner die je kan onderhouden. De Sociale Dienst vult jouw inkomen indien nodig aan tot bijstandsniveau. Als je totale inkomen boven bijstandsniveau komt, dan vordert de sociale dienst het teveel ontvangen bedrag aan uitkering terug. Als je vermogen niet groter is dan € 128.547 hoef je de ontvangen bijstand later niet terug te betalen. Heb je meer vermogen, dan is het totaal aan ontvangen bijstand een lening. Aanvullende bijstand stopt als je 65 jaar oud wordt.
- **Bedrijfskapitaal:** Als oudere zelfstandige kun je eventueel ook bijstand in de vorm van bedrijfskapitaal krijgen. Je kunt maximaal € 9.541 krijgen (2014). Dit bedrag hoef je niet terug te betalen, tenzij je vermogen groter was dan € 128.547 in 2014. Dan is het bedrijfskapitaal geen gift meer maar een renteloze lening.

Aanvragen. Als je in aanmerking denkt te komen voor het BBZ dan kun je aanvraagformulieren halen bij de Sociale Dienst in je gemeente. Hier moet je ook de aanvraag indienen. Voor meer informatie kunt u terecht op de website van het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, de Kamer van Koophandel of bij de Sociale Dienst in jouw gemeente.

16. Werken en een uitkering

Als je doel is onafhankelijk te worden van een uitkering (wie wil dat niet) en je denkt dat een eigen bedrijf de oplossing is (wie droomt er niet), dan kun je gelijk hebben, maar het risico is reëel dat er sprake is van een valse start! Als je echter ergens goed in bent of ergens een “gat in de markt” ziet en je denkt daar geld mee te

kunnen verdienen als eigen baas, dan ben je wat mij betreft op weg. Het is dan zaak jezelf en je globale idee te onderzoeken, dus kijken naar concurrentie, kijken wat je dienst of product waard is en wat men er voor wil betalen en eens wat te rekenen. Als je voor € 10 per uur GSM-tjes gaat programmeren, dan is even rekenen genoeg om je er van te overtuigen dat je nooit boven bijstandsniveau zult uitkomen, behalve als je 100 uur per week gaat werken. Als je na dat eerste globale onderzoek nog steeds verder wilt dan is het zaak een rechtsvorm of structuur te kiezen die pas bij jou, jouw idee en jouw uitkerings situatie. Er is vaak een oplossing voor jouw situatie die recht doet aan de Fiscus, aan de uitkerings situatie en aan jou! Informeer je vooraf goed en start nooit zonder vooraf overleg met de uitkerende instantie.

Enkele overwegingen en mogelijkheden bij een WW-uitkering:

- WW is een tijdsvervangende uitkering, als je toestemming krijgt om een onderneming te starten en je geeft op daar 4 uur per week mee bezig te zijn, dan wordt je voor 4 uur gekort (en verlies je je werknemersrechten voor die 4 uur) op je uitkering, of je nu heel veel winst maakt in die 4 uur of er nog geld bij moet leggen. Die opgave van gewerkte uren is natuurlijk door het UWV soms moeilijk te controleren, maar het moet uiteraard wel een beetje reëel zijn: als je in een maand € 4.000 omzet en € 3.000 winst maakt als GSM-programmeur en je verteld aan de UWV dat je dat in 4 uur per week doet, dan is dat uitermate ongeloofwaardig. Dan pleeg je naar alle waarschijnlijkheid uitkeringsfraude en dan is dat ook nog eens eenvoudig te bewijzen door een sociale rechercheur.
- Als je binnen een bepaalde termijn stopt met je onderneming, dan kunnen verloren gegane werknemersrechten herleven, je moet dan wel echt helemaal stoppen.
- Soms is payrollen een alternatief. Als je een mooie freelance opdracht krijgt, dan is soms tijdelijk uit de uitkering een mogelijkheid, soms is in loondienst gaan een mogelijkheid en soms is payrollen een goed alternatief. In het kort gezegd zeg je dan tegen een uitzendbureau of payroll-organisatie: stuur dat bedrijf een factuur van € 1.000 excl. BTW. Je declareert dan bij de payroll-organisatie je kosten (zoals reiskosten), de payroll-organisatie wil zelf een bedrag hebben voor de moeite (5% bijvoorbeeld) en de rest is bruto-bruto loon, daar houden ze volgens een keurig loonstrookje loonbelasting op in, de werknemersverzekeringen en wat er dan overblijft keren ze netto aan jou uit. Dus factuur € 1.000, onkosten van jou € 100, kosten van hun € 50, bruto-bruto is dat € 850, bruto zeg € 800 en netto zeg € 550. Jij krijgt dan uitbetaald € 650 (onkosten € 100 en netto € 550) en uiteraard geef je e.e.a. door aan je uitkerende instantie en je word gekort.
- Via een individuele reïntegratieovereenkomst (IRO) kun je soms opleidingskosten voor een onderneming vergoed krijgen en/of begeleidingskosten in de aanloopfase. Dit hangt af van o.a. in welke fase je zit, wat de opleidingskosten zijn, wat je kansen zijn met en zonder opleiding, dus overleg e.e.a. met je reïntegratieconsulent of de uitkerende instantie.
- In uitzonderlijke gevallen zou je ook in dienst kunnen gaan bij een werkgever op basis van een proefplaatsing, waarbij de werkgever vervolgens jouw opleiding betaald na die 3 maanden proefplaatsing. Deze werkgever zou natuurlijk ook een (zelf opgerichte) Stichting kunnen zijn...
- Als jouw gouden ondernemersidee én investeringen vraagt én een fulltime inzet, maar niet gelijk genoeg omzet en winst om van te kunnen leven (bijvoorbeeld bij een winkel beginnen), dan is dat bijna onmogelijk binnen de WW, dan zou je kunnen overwegen om over te stappen naar de bijstand. Binnen het Besluit Bijstand Zelfstandigen (BBz) zijn er mogelijkheden om met een goedgekeurd ondernemingsplan én een lening te krijgen (ca. € 33.000) én voor een periode van maximaal 3 jaar wordt je inkomen aangevuld tot bijstandsniveau. Natuurlijk kan dit alleen als je geen vermogen (eigen huis met overwaarde) of verdienende partner hebt.
- Je kunt in een oriëntatiefase van maximaal 6 maanden vrijstelling krijgen van sollicitatieplicht om te onderzoeken of een eigen onderneming iets voor je is. In die oriëntatiefase mag je opdrachten verwerven en geld verdienen, die winst wordt dan wel grotendeels gekort op je uitkering.

Enkele overwegingen en mogelijkheden bij de WIA-, WAO-, Wajong-, Ziektewet- en WAZ-uitkering:

- Het Breed platform Verzekeren & Werk (WWW.BPV.NL) heeft een goede en leesbare folder met een overzicht van de regelingen voor mensen met een arbeidshandicap.
- Ook voor deze situatie is een ondernemingsplan noodzakelijk.
- Het UWV kan ondersteunen met een starterskrediet (maximaal iets van € 33.000), een vergoeding voor begeleiding, een vergoeding voor voorzieningen op en rond uw werkplek, een vergoeding voor vervoerskosten en een aanvulling op het inkomen.

17. Tien startersvalkuilen

Veel gemaakte fouten van (beginnende) ondernemers:

- **Onvoldoende voorbereiding.** De starter vergeet zichzelf een aantal belangrijke vragen te stellen. Zoals: Ben ik geschikt als zelfstandig ondernemer? Op welke klanten ga ik mij richten? Is mijn markt groot genoeg? Heb ik speciale vergunningen nodig? Moet ik personeel aannemen? Heb ik genoeg geld om mijn plannen te realiseren en zo niet: wil de bank mij geld lenen?
- **Verkeerde huisvesting.** Het vestigingspunt en/of prijs van de huisvesting kunnen in de beginperiode voor grote problemen zorgen en zelfs het voortbestaan van de onderneming bedreigen.
- **Onduidelijke afspraken,** dus: huwelijks voorwaarden niet geregeld. Geen goede afspraken tussen partners in één zaak. Een onderhandse lening wordt opgeëist. Je bent onder- of oververzekerd.
- **Financiële problemen:** verkeerde inschatting van de hoogte van investeringen. Verkeerde inschatting van de omzet en de kosten. 'Wanbetalende' afnemers. Te grote voorraad. Te snelle aflossing op schulden. Te hoge privé-uitgaven.
- **Gebrekkige administratie.** Een goede ondernemer gaat meteen na de start met zijn bedrijf enthousiast aan de slag om geld te verdienen. Zo hoort het natuurlijk ook en dit is uiteraard het probleem niet. Maar de administratie wordt daarbij vaak flink verwaarloosd. De administratie van een jonge ondernemer bestaat nog te vaak uit een schoenendoos vol bonnen en facturen.
- **Problemen met personeel.** Hoe selecteer je de juiste mensen? Hoe ga je met jouw personeel om? Heb je voldoende leidinggevende kwaliteiten?
- **Tegenvallende verkoop.** Een ondernemer ontleent zijn bestaansrecht aan de verkoop van producten of diensten. Maar wat als die verkoop niet goed op gang komt? Je krijgt vanaf het begin te maken met concurrentie, een veranderende economie en veranderende trends. Deze factoren bieden kansen, maar kunnen ook een bedreiging vormen.
- **De fiscus vergeten.** Als na de start van een onderneming de verkoop op gang begint te komen, raken veel ondernemers in een optimistische stemming. Het verdiende geld wordt enthousiast uitgegeven of teruggeïnvesteerd in het bedrijf. Als de eerste belastingaanslagen in de bus vallen -en die kunnen een hele tijd op zich laten wachten- komt de kater. Vaak gaat het om aanslagen over lange perioden en dus om grote bedragen. Zo groot soms dat een ondernemer de aanslag niet kan betalen en moet sluiten. Lege of onevenwichtige orderportefeuille. Je verkoopgesprek slaat niet aan. Je brengt weliswaar veel offertes uit, maar het scoringspercentage is te laag. Het uitvoerend werk slokt zo veel tijd op, dat de werving van nieuwe orders er bij in schiet.
- **Inbreuk op het sociaal leven.** Eenzaamheid. Onenigheid met de zakelijke partner. Onbegrip bij het 'thuisfront'
- Geen **Arbeidsongeschiktheidsverzekering** en geen **Pensioenopbouw** (ZZP-er staat ook voor Zelfstandige Zonder Pensioen), maak de AOV en je pensioen tot je vaste maandlasten! Voor de meetelers: dit is inderdaad nr. 11, omdat ik het een startende ondernemer nog niet erg aanreken...

18. Persoonlijke Financiële Planning

De Persoonlijke Financiële Planning (pfp), is een analyse van je (financiële) positie, van je wensen en de mogelijkheden. Vaak wordt een pfp aangeboden om (financiële) producten te verkopen zoals belastingvrije spaarplannen, een nieuwe hypotheek en/of aanvullende verzekeringen, dus pas op! Een pfp maak je in een aantal stappen:

- Doelstellingen formuleren
- De tijdshorizon bepalen: wanneer moeten middelen beschikbaar zijn en waarvoor?
- Inventariseren: wat zijn de bezittingen en schulden, de inkomsten en uitgaven? Denk hierbij ook aan eventueel te verwachten erfenissen.
- Administratie op orde houden: vaste lasten noteren, verzekeringspolissen en pensioengegevens overzichtelijk bewaren. Een huishoudboekje kan hierbij aardig helpen.
- Een risicoanalyse maken: wat zijn de risico's? Denk aan overlijden, ziekte, ontslag.
- Inventariseren op welke wijze de risico's reeds gedekt zijn: via de werkgever, sociale of persoonlijke voorzieningen.
- Plan maken voor een risicovoorziening, sparen en beleggen, rekening houdend met de fiscus.

- Invulling financieel plan met producten en vergelijken van producten, of een heroverweging van de keuzes en/of doelstellingen. Een doelstelling van eerder stoppen met werken en een goed pensioen doorrekenen kan leiden tot de conclusie dat er dan nu weinig meer is in het leven dan werken. Misschien moet je de doelstelling herformuleren van later leven, naar nu leven en juist minder gaan werken...
- Denk bij bezittingen aan: eigen huis, overige onroerend goed, spaarsaldo, effecten, waarde bedrijfs-spaarregeling, waarde opgebouwde pensioenaanspraken, waarde koopsompolissen, waarde kapitaal-polis, waarde eigen bedrijf, waarde aanmerkelijk belang in bedrijf, waarde goodwill en overige bezittingen, zoals boot, auto's, antiek, kunst en vorderingen.
- Denk bij schulden aan: hypotheekschuld (waarde en resterende looptijd), overige schulden, persoonlijke leningen, doorlopend krediet, studieschulden, belastingenschulden, huishoudelijke schulden (onbetaalde rekeningen, klantenkaarten, credit-cards) en crediteuren.
- Denk bij risico's aan: overlijden van de partner, ziekte en arbeidsongeschiktheid van de partner en/of kinderen, echtscheiding, studiekosten kinderen, ouderdagvoorziening van jezelf en partner, werkloosheid van jezelf en partner, wettelijke aansprakelijkheid beroep, rechtsbijstand beroep, faillissement bedrijf, wijziging van de fiscale wetgeving en aan schaderisico aan bezittingen (opstal, inboedel, auto's, vakantie, kostbaarheden, wettelijke aansprakelijkheid particulier, rechtsbijstand particulier).
- Vooral voor ondernemers is er weinig goed geregeld door de overheid, dus moet er veel door jezelf geregeld worden. Denk daarbij aan arbeidsongeschiktheid, pensioen, overlijden, stoppen met de zaak en dergelijke.

Een pfp is erg nuttig, ook voordat je aan een eigen bedrijf begint. Je moet een gedegen begroting hebben van het verwachte inkomen en de verwachte uitgaven.

Hoe word ik rijk? (vrij naar Bodo Schäfer):

- Zorg voor reserve in direct opneembaar geld (bijvoorbeeld voor 6 maanden leven zonder inkomen).
- Beschouw geld als belangrijk middel om dat in je leven te bereiken wat je wilt bereiken.
- Laat 10% van je maandinkomen via een machtiging naar een spaarrekening overboeken.
- Gebruik géén creditcards, géén doorlopend krediet en geen klantenkaarten.
- Neem een aparte rekening voor de onderneming en geef jezelf een vast maandsalaris. Vergeet de 10% sparen niet.
- Los schulden zo snel mogelijk af, maar denk ook aan het 10% sparen! Dus als het mogelijk is 10% sparen en aflossen, als dat niet mogelijk is 5% sparen en 5% aflossen.
- Draag altijd een briefje van vijfhonderd euro bij je (als je die verliest of als die gestolen wordt, dan is je armoedebewustzijn blijkbaar erg sterk...)
- Geef een vast percentage aan goede doelen.
- Maak een lijst met 10 wensen en deel die met anderen.
- Maak een vijfjarenplan, wat wil je over 5 jaar doen, wat wil je dan hebben en hoe wil je dan zijn?
- Laat je niet verleiden door mooie beloftes, gouden bergen en belastingvoordeel, maar volg je eigen plan.
- Houdt (een tijdje) een huishoudboekje bij.
- Voer één bespaardag per week in, dus (slechts) één dag per week bij elke uitgave de vraag: "Is dit nu wel echt nodig?".
- Kijk naar de (financiële) belangen van de ander en probeer daar rekening mee te houden. Een verzekeringstussenpersoon verdient geld aan het afsluiten aan verzekeringen; is dus "van nature" geneigd verzekeringen te adviseren. Een boekhouder is een 'urenboer'. Maak afspraken over zijn maximale te besteden tijd en houdt rekening met een factuur als hij of zij zegt "Laat mij dat maar even doen.". Dit betekent niet dat een boekhouder of verzekeringstussenpersoon niet te vertrouwen is; het zijn i.h.a. vakmensen die verstand van zaken (zoals verzekeringen) hebben en in jouw belang adviseren. Maar een tussenpersoon heeft dus een geneigdheid is om jouw belang (en zijn portemonnee) te dienen met hun advies een en ander te verzekeren. Zoals een kroegbaas eerder een stevige borrel als oplossing voor problemen zal adviseren dan een aantal sessies bij een psychotherapeut...
- Hecht niet teveel waarde aan het fiscaal aftrekbaar zijn van allerlei uitgaven. Als ik die PC koop, betaalt de fiscus die toch voor de helft... Ja dat klopt soms, maar je moet die PC in ieder geval wel zelf

eerst voor 100% betalen... en uiteindelijk altijd nog zeker 50%! Geef alleen geld uit voor je onderneming als het een verstandige beslissing is (of als je het erg leuk vind en kunt betalen) en denk niet teveel aan de belastingdienst. Die kunnen uitstekend voor zichzelf denken... Pas als je (veel) omzet en (veel) winst maakt mag en moet je belasting betalen en kan het zinvol zijn om over belastingbesparende constructies of uitgaven na te denken. Dan kan het ook nuttig zijn voor het einde van het jaar na te denken c.q. met je boekhouder te overleggen of investeringen fiscaal aantrekkelijk zijn in verband met de investeringsaftrek. Heel soms is een investering naar voren halen in de tijd ook nuttig om (deels) in de KOR te komen.

- Als je iets (geld) weggeeft: laat het zien. Een korting is bedoeld om vriendelijk te zijn voor een klant en/of om de klant te 'helpen' snel ja te zeggen. Dat werkt dus alleen als de klant ook op de hoogte is van de korting!
- Geloof niet te snel in gouden bergen die anderen je voorspiegelen: een hoog rendement betekent per definitie een hoog risico. Aandelen leasen is vooral aantrekkelijk voor de aanbieder, netwerkmarketing lijkt soms wel wat op het piramidespel met enkele winnaars en vooral veel verliezers (de goede niet te na gesproken). Je kunt in veel niet bestaande bladen adverteren, enzovoorts...
- Eenvoud is een voorwaarde voor betrouwbaarheid en als je iets niet begrijpt: niet doen! Dus KISS (Keep It Simple, Stupid en/of Keep It Short and Simple).

Checklist Financiële Producten. Sommige financiële producten zijn prima, andere helemaal niet. Loop dus deze checklist langs vóóordat je tekent.

- **Doe nooit dingen die je niet begrijpt:** Het lijkt een open deur, maar je zult ze de kost moeten geven die zich met de ogen gesloten in het diepe storten. Oriënteer je altijd goed, stel vragen, en vooral: doe het allemaal vóóordat je instapt, anders is het te laat. Verdwijnt de twijfel niet of blijft het vaag en ingewikkeld? Stap dan niet in.
- **Controleer altijd de aanbieder:** Is de aanbieder van het financiële product onbekend? Worden er 'gegarandeerde' hoge rendementen in het vooruitzicht gesteld? Wees liever iets te achterdochtig dan iets te goedgelovig, en zoek goed uit met wie je te maken heeft vóóordat je met zo'n partij in zee gaat. Check ook de prestaties uit het verleden. Op de internetsite van de Autoriteit Financiële Markten (www.afm.nl) staan waarschuwingslijsten met aanbieders die zonder vergunning op de Nederlandse markt actief zijn. Op de site kun je overigens ook zien wie wél zo'n vergunning heeft (www.afm.nl/registers). Heb je vragen of verdachte aanbiedingen, dan kun je ook met de Toezichtlijn van de AFM bellen op 0900-5400540.
- **Wees niet onder de indruk van 'grote namen':** Sommige BN'ers lenen hun gezicht en/of stem voor de verkoop van financiële producten. Dat is geen garantie voor de kwaliteit van het product: ze krijgen er (goed) voor betaald. Andere aanbieders schermen met namen van bekende banken, accountants, belastingadviseurs enzovoorts, maar wat hun rol precies is, is niet altijd duidelijk. Een rekening bij de ABN Amro of zakelijke contacten met KPMG zegt in beginsel niets over de betrouwbaarheid van de aanbieder.
- **Let extra op bij een inleg van minimaal € 50.000:** Bedraagt de minimale inleg € 50.000 of meer, pas dan extra op. Die grens kiezen aanbieders vaak niet om efficiency-overwegingen, maar om de prospectusplicht en het toezicht van de AFM te omzeilen.
- **Kijk goed waar je geld naartoe gaat":** Het is jouw geld dat jij investeert, dus je hebt er recht op om te weten waar het blijft. Vertrekt jouw geld naar het buitenland? Let dan op dat het niet verdwaalt in een wirwar van buitenlandse vennootschappen. En is er wel een onafhankelijke bewaarder, zodat de beheerder niet zelf aan het geld kan komen?
- **Vergelijk rendement en risico:** Wie draagt de risico's en wie profiteert (als eerste) van de rendementen? Als jij vooral risico loopt en de aanbieder vooraan staat als er geld wordt uitgedeeld, dan is er iets fundamenteel mis. Staat een stichting of vennootschap garant? Vraag dan de jaarrekening op en kijk of de garantiebedragen daadwerkelijk aan jou -en alle andere deelnemers- kunnen worden uitgekeerd.
- **Let goed op de kosten:** Is de kostenstructuur transparant? Hoe hoog zijn de beheervergoedingen? Hoge vergoedingen en onzichtbare kosten verlagen de kans op een positief rendement. Vergeet ook niet dat de eerste winsten -in de regel- naar de aanbieder gaan. Daarna bent jij pas aan de beurt.
- **Lees prospectus en financiële bijsluiter:** Léés altijd die prospectussen en financiële bijsluiters. Van A tot Z, en vóóordat je instapt. Sta in het bijzonder stil bij de risicoparagraaf en de kostenparagraaf. Stel eventueel gerichte vragen die beginnen met 'waarom?', en teken pas als je 100% zeker weet dat jouw geld in goede handen is. En vergeet niet te checken of de prospectus is gedeponereerd bij de toezichthouder (AFM/DNB).

- **Geloof niemand op z'n blauwe ogen:** Ze zeggen het niet voor niets: resultaten uit het verleden bieden geen garantie voor de toekomst. Wantrouw dus bij voorbaat iedereen die je torenhoge rendementen voorspiegelt. En vertrouw ook niet te makkelijk op jouw financieel adviseur of vermogensbeheerder.
 - **En bij twijfel geldt altijd: Niet doen!**
-

19. Meer informatie

Voor meer informatie is er een uitstekende ondernemerswijzer te koop in de boekhandel (duur, boven de € 100, goedkoper bij de ABN-AmRo). Verder houden allerlei instanties voorlichtingsbijeenkomsten voor startende ondernemers (o.a. de Kamer van Koophandel) en geven verschillende instanties (o.a. banken, de belastingdienst en weer de Kamer van Koophandel) gratis folders uit. De belastingdienst heeft een speciaal boek voor startende ondernemers.

Enkele sites:

- Advocaten: www.advocatenorde.nl 0900-238-62.28
- Consumenten & Geldzaken: www.geldwijjs.nl 020-684.90.55
- Belastingdienst: www.belastingdienst.nl 0800-0543 (particulieren) en 0800-0443 (ondernemers)
- Sociale Zekerheid: www.minszw.nl 0800-8051
- Beleggen: www.aex.nl 020-5505555
- Budgetvoorlichting: www.nibud.nl 030-230.67.06
- Consumentenbond: www.consumentenbond.nl 070-4454545
- Geschillen: www.geschillencommissie.nl 070-310.53.10
- Notaris: www.notaris.nl 0900-346.93.93
- Verzekeringen: www.verzekeraars.nl 070-333.85.00 en www.independer.nl (ook voor lijfrente's)
- Ziekte, werk en verzekeringen: www.bpv.nl
- Overheid: www.postbus51.nl
- Algemeen zaken doen: www.zibb.nl
- www.beeldrijk.org een zeer informatieve site van een conculega in Arnhem, onder andere zeer uitgebreide informatie over de Artiëst en belastingen.
- Alimentatie: zowel kinder- als partneralimentatie: www.alimentatiewijzer.nl.
- Natuurlijk de Kamer van Koophandel: www.kvk.nl

Laat je echter niet gek maken door alle informatie, regel de belangrijkste dingen vooraf en laat je dan niet 'ophouden' door de wens alles tot in detail te weten...

20. Mijn keuzes.

Ook al is verstand van geld erg nuttig om je eigen keuzes te kunnen maken over o.a. verzekeren en beleggen, toch hier mijn eigen keuzes daarin. Dit ondanks het eerste gebod voor een adviseur: gij zult alleen informatie geven en géén besluiten nemen voor de cliënt! (behalve als dat veel geld oplevert.)

- Autoverzekering: eerste jaren all-risk, daarna enkele jaren WA-extra en tenslotte WA
- Particuliere WA
- Een redelijk uitgebreide inboedel en opstalverzekering
- Eventueel een doorlopende reisverzekering (meer voor het gemak) en eventueel een wegwacht lidmaatschap.

Verzekeringen voor ondernemers:

- Bedrijfsaansprakelijkheid (Univé is hier vaak voordelig in)
- Bedrijfsinventaris
- Arbeidsongeschiktheid (bij voldoende winst, met een lange wachttijd om het betaalbaar te houden) of een Broodfonds
- Een pensioenvoorziening (via banksparen of via www.brandnewday.nl)
- Bij personeel een verzuimverzekering (zodat je bij ziekte van een personeelslid na bijvoorbeeld één maand de loonkosten vergoed krijgt)
- Eventueel een beroepsaansprakelijkheidsverzekering.

Beleggen: voor een termijn tot 5 jaar gewoon sparen tot € 100.000 per rekening. Kies een bank die onder het Nederlandse garantiestelsel valt en met een redelijke rente (zie www.sparen.pagina.nl). Voor de langere termijn een vast bedrag per maand in een 'saai' aandelenfonds (middelen dus) of nog beter: een index fonds. Als je ineens veel geld hebt advies vragen bij een bank (private banking) en denk aan het spreiden van het risico. Alleen als je er lol in hebt zeker in het begin met een relatief klein bedrag (een bedrag wat je kunt missen, zeg maar speel- of leergeld) via internet handelen in aandelen en opties. Geen aandelen leasen, geen beleggingshypotheek, niet te snel je hypotheek bij een andere bank oversluiten omdat je maandlasten dan dalen (is vaak alleen maar op korte termijn waar en soms bovendien alleen bij een langere looptijd van de hypotheek) en liever geen garantieproduct/clickfonds vanwege de vaak lange looptijd en de (deels verborgen) kosten van het 'klikken'/schijnveiligheid. In het algemeen zou ik vooral willen zeggen: besteed je tijd en energie aan je eigen PR, aan je onderneming, aan je klanten en aan jezelf. Qua belasting en boekhouding: houdt het simpel zodat je er niet teveel tijd aan hoeft te besteden en toch een (globaal) inzicht in je financiën hebt.

21. Belasting en Erven

Je wordt geboren met drie zekerheden: verandering, belasting en dood. Maar ook na die dood kunnen de nabestaanden te maken krijgen met de Belastingdienst. Als je komt te overlijden is er een nalatenschap, die gaat volgens testament of volgens de wet naar de erfgenamen. Daarover moeten vaak successierechten betaald worden en dus moet er aangifte gedaan worden door de erfgenamen.

Wie erft?

- Zonder testament bij overlijden krijgt de langstlevende echtgenoot alles toebedeeld. De kinderen krijgen hun erfdeel in de vorm van een vordering op de langstlevende ouder.
- De echtgenoot en de kinderen erven ieder een gelijk deel van de nalatenschap, als een van de kinderen overleden is, dat gaat dat kindsdeel naar eventuele kleinkinderen. Als er geen echtgenoot en/of kinderen zijn gaat de nalatenschap naar de ouders, broers en zussen (en eventueel hun kinderen, dus neven en nichten). Als ook deze groep bloedverwanten er niet is gaat de nalatenschap naar de grootouders (en afstammelingen) en vervolgens eventueel naar overgrootouders (en afstammelingen). Als er geen familie is in de zesde graad, vervalt de nalatenschap aan de staat.
- In een testament (bij de Notaris) kun je afwijken van de wettelijke regels, zo kun je een erfgenaam iets toedelen (geld of een bepaalde zaak), kun je de koude kant uitsluiten (zorgen dat een schoonzoon of schoondochter niets krijgt), kun je goede doelen iets nalaten en je kunt de wettelijke erfgenamen beperkt meer of minder toedelen als hun wettelijk deel. Kinderen kun je niet helemaal onterven, ze blijven recht hebben op een wettelijk erfdeel. In een testament kun je ook een executeur benoemen, iemand die de zaken afhandelt rondom de nalatenschap.
- In een codicil (een handgeschreven verklaring niet bij de notaris vastgelegd) kun je alleen zaken regelen als je uitvaart en welke roerende zaken (zoals meubels, sieraden en kleren) naar bepaalde mensen of instellingen toe moeten.

Je kunt natuurlijk proberen de erfenis zo klein mogelijk te maken, door je geld op te maken (op je tachtigste toch nog een wereldreis of een Porsche) of door je geld "met de warme hand" weg te geven, schenkingen dus. Vooral bij omvangrijke vermogens kan estate-planning verstandig zijn. Schenkingen tot 180 dagen voor het overlijden worden behandeld als verkrijgingen uit de nalatenschap. Één manier om (fors) te besparen op successierechten is schenken en weer teruglenen, dit kan zonder notaris en is soms erg voordelig, maar je moet elk jaar verplicht 6% rente daadwerkelijk betalen.

Als erfgenaam kun je met de volgende fiscale zaken te maken krijgen:

- De afwikkeling van de nalatenschap. Dus aangifte van successie o.a.
- De inkomstenbelastingaangifte van de overledene.
- In de eigen aangifte moet in box 3 het aandeel in de onverdeelde boedel worden opgenomen of het (toegenomen) bezit in box 3 uiteraard.
- In de eigen aangifte kunnen begrafeniskosten en dergelijke afgetrokken worden (bij fiscaal partnerschap of kinderen jonger dan 27 jaar).
- Het inkomen, de toeslagen en de heffingskortingen kunnen veranderen.

Of je successierecht moet betalen hangt af van de waarde van jouw aandeel in de nalatenschap en van je relatie tot de overledene. Eerst de waarde van de nalatenschap:

- Fictieve verkrijgingen: zoals een uitkering van levensverzekering of bij verkoop van het ouderlijk huis aan de kinderen terwijl de ouders er bleven wonen e.d.
- Alles wat binnen 180 dagen voor het overlijden is geschonken met enkele uitzonderingen.
- Voor de andere zaken de waarde economisch verkeer, dus spaarrekeningen en beleggingen zijn wel duidelijk qua waarde, voor ingewikkelder zaken moet je bepalen wat de opbrengst zou zijn bij verkoop aan de meest biedende. Als dat moeilijk is kun je een taxateur inschakelen of een afspraak maken met de Belastingdienst. Voor vruchtgebruik en ondernemingen gelden speciale waarderingsregels.
- Uiteraard wordt de waarde van de nalatenschap verminderd met lasten (uitvaartkosten, legaten e.d.) en eventuele schulden. Als de schulden hoger zijn als de bezittingen, kun je de nalatenschap verwerpen of eerst even afwachten: dus beneficiair aanvaarden. Dit loopt altijd via de notaris.

Dan je relatie tot de overledene:

- Eigen kinderen (zowel uit het huidige huwelijk als uit een vorig huwelijk) en wettelijk erkende kinderen (dus ook adoptiekinderen).
- Pleegkinderen, kinderen die voor hun 21e verjaardag minimaal 5 jaar door een pleegouder zijn onderhouden en opgevoed.
- Gehuwden (en niet gescheiden van tafel en bed), dus ook de geregistreerde partner.
- De fiscale partner (met strengere eisen als de fiscale partner voor de inkomstenbelasting!).
- Aanverwantschap, dus bloedverwantschap (direct of middels trouwen).

<u>Tarieven</u>	<u>kinderen en partner</u>	<u>kleinkinderen</u>	<u>overige verkrijgers</u>
€ 0 – € 117.214	10%	18%	30%
€ 117.214 en hoger	20%	36%	40%

Vrijstellingen

Bij overlijden: Partner: € 627.367, Kinderen en kleinkinderen: € 19.868, grotendeels onderhouden zieke/gehandicapte kinderen € 59.601, ouders € 47.053 en overige verkrijgers: € 2.092.

Bij schenken: Kinderen: € 5.229 (eenmalig € 25.096 van 18-40 jaar en aangewend voor studie of aankoop huis ook eenmalig € 52.281) en Overige verkrijgers: € 2.092.

22. Fiscaal Partner of niet?

Wanneer je samenwoont kun je beiden als fiscaal partner worden behandeld. Tot 2011 had je daarvoor een vrije keuze. Vanaf 2011 echter is het fiscaal partnerschap afhankelijk van enkele criteria. Die criteria zijn:

- wanneer je gehuwd bent
- wanneer je geregistreerd bent als partners
- wanneer je ongehuwd samenwoont en een notarieel samenlevingscontract hebt gesloten
- wanneer je ongehuwd samenwoont en een gezamenlijk kind hebt
- wanneer je ongehuwd samenwoont en een gezamenlijke eigen woning hebt
- wanneer je ongehuwd samenwoont en elkaar hebt aangewezen als pensioenpartners

In alle andere gevallen kun je vanaf 2011 geen fiscaal partner meer zijn. Het fiscaal partnerschap kan een fiscaal voordeel opleveren, vooral wanneer er grote verschillen zijn tussen de inkomens en vermogens van beide partners. Het kan daardoor mogelijk worden de vermogensvrijstelling van de minst vermogende partner te gebruiken bij de meest vermogende partner. Ook is het mogelijk om aftrekposten, bij voorbeeld die van de eigen woning, naar believen te verdelen over beide inkomens. Voor de erfbelasting zijn er ook belangrijke voordelen verbonden aan het fiscaal partnerschap. De voordelen:

- Het is mogelijk een **onbenutte algemene heffingskorting** van de minst verdienende partner terug te ontvangen. Dit voordeel is overigens steeds lager aan het worden.
- Als fiscale partner mag je je **eigen vrijstelling in box3** van ca. € 20.000 overdragen aan je partner en dus kan dat voordelig zijn.
- Fiscaal partnerschap betekent ook dat je enkele **aftrekposten over beide aangiften mag verdelen** al naar gelang dat het meeste voordeel oplevert. Het meest voorkomend is verdeling van de aftrek van

hypothekrente over de leningen voor de eigen woning en de verdeling van giften over beide aangiften.

- Het fiscaal-partner-begrip voor de erf- en schenkbelasting is al op 1 januari 2010 gewijzigd. Dat wijkt iets af van het hierboven geformuleerde partnerschap voor de inkomstenbelasting. Het verschil is vooral belangrijk in verband met de tarieven en vrijstellingen bij erfbelasting. Je bent fiscaal partner voor de erfbelasting wanneer:
 - je gehuwd bent en niet van tafel en bed gescheiden
 - je geregistreerd partners bent en niet van tafel en bed gescheiden
 - je samenwoont en beiden meerderjarig bent, en je gedurende ten minste vijf jaar een gezamenlijke huishouding heb gevoerd, die kan worden aangetoond met een bewijs van inschrijving bij de gemeente
 - Als je samenwoont, beiden meerderjarig bent, maar minder dan 5 jaar hebt samengewoond kun je toch als fiscaal partner worden aangemerkt, mits je bent ingeschreven op hetzelfde woonadres bij de gemeentelijke basisadministratie (voor de erfbelasting minimaal zes maanden vóór het overlijden, voor de schenkbelasting minimaal twee jaar vóór de schenking) en je gedurende een periode van zes maanden (voor de erfbelasting) respectievelijk twee jaar (voor de schenkbelasting) een notariële samenlevingsovereenkomst hebt gesloten met daarin opgenomen een wederzijdse zorgplicht en geen bloedverwanten bent in de rechte lijn, tenzij de ene bloedverwant in het jaar vóór het overlijden een mantelzorgcompliment heeft genoten van de andere bloedverwant
 - **Fiscaal of materiëel?** Het is goed om het misverstand weg te nemen dat het fiscaal partnerschap betekent dat er een soort huwelijkse voorwaarden tot stand komen tussen de partners. Dat is absoluut niet zo. Aan de vermogensrechtelijke verhoudingen verandert niets. Het is vrijwel uitsluitend een constructie voor de belastingheffing. Het enige materiële verschil dat dit fiscaal partnerschap veroorzaakt in de onderlinge verhoudingen is dat vast moet komen te staan dat er een wederzijdse zorgplicht is. Echte huwelijkse voorwaarden vragen een veel verdergaande notariële overeenkomst.
-

23. Bedrijfskosten

Zelfstandig ondernemers mogen alle kosten aftrekken die 'dienstbaar' zijn aan hun bedrijf. Dit geldt ook voor eenmanszaken. Maar welke kosten tellen nu wel en niet als bedrijfskosten? Sommige kosten mogen geheel zakelijk worden opgevoerd, terwijl dat voor andere kosten slechts gedeeltelijk of helemaal niet geldt. De centrale vraag is “Had ik deze kosten ook gemaakt als ik geen ondernemer was?”

Als je wilt bekijken welke kosten wel en niet aftrekbaar zijn voor eenmanszaken, neem dan de volgende lijst door. De meeste kosten die freelancers/ondernemers maken kun je hieronder terugvinden.

Geheel aftrekbaar als bedrijfskosten

- Kantoorkosten
- Huur van een kantoor.
- Huur en inrichtingskosten van een zelfstandig zakelijk deel van een privéwoning (alleen als je een aparte ingang, sanitair, etc. tot je beschikking hebt en je minimaal 70% van je inkomen op die plek verdient).
- Kosten van de afschrijving en aanschaf van kantoormeubilair, -apparatuur en -benodigdheden.
- Drukwerk (briefpapier, enveloppen, visitekaartjes enzovoort).
- Supplies (toner/inkt-cartridges).
- Porti.
- Schoonmaakkosten.
- ICT
- Abonnement vaste telefoon en internet op kantoor (maar als je een kantoor aan huis hebt, zonder eigen opgang e.d. dan ziet de belastingdienst dit als privékosten, aangezien ook de meeste niet-ondernemers deze kosten hebben).
- Mobiele zakelijke telefoon.
- PDA.
- Gesprekskosten zakelijke gesprekken via de privételefoon.

- Afschrijving en onderhoudskosten computer(s), laptop(s), scanner(s), printer(s) etcetera. Digitale fotocamera (de regels hiervoor zijn nog niet zo streng. Maar je kunt je afvragen tot welk tijdstip de belastingdienst het nog accepteert dat je als boekhouder een digitale camera koopt om foto's op je website te kunnen plaatsen).
- Opneemapparatuur (MD/iPod).
- Gegevensdragers (cd's/cd-R's, geheugenkaarten).
- Software, voor zover zakelijk.
- Vervoer, reis- en verblijfkosten
- Afschrijving, onderhoudskosten, verzekering, brandstof, parkeerkosten, motorrijtuigenbelasting en zovoorts van een auto van de zaak (die meestal wel leidt tot een bijtelling wegens privégebruik)
- Zakelijke treinreizen, taxikosten, etcetera.
- Zakelijke (motor)fiets en onderhoudskosten hiervan.
- De kosten die je van de Belastingdienst mag opgeven voor het maken van zakelijke kilometers met je privéauto (€ 0,19 per kilometer).
- Hotel.
- Autohuur.
- Marketing
- Website (ontwerp, hosting).
- Reclame (advertenties, betaalde vermelding Gouden Gids, Google Adwords, e.d.).
- Ondersteuning en verplichtingen
- Accountant/adviseur/administrateur.
- Lidmaatschappen van beroeps-/brancheverenigingen.
- Jaarlijkse inschrijving Kamer van Koophandel.
- Inschakelen van andere freelancers/bedrijven (bijvoorbeeld een financieel adviseur)
- Verzekeringen
- Auto op de zaak.
- Zakelijke inventaris (op kantoor, maar ook thuis).
- Aansprakelijkheidsverzekering
- Kennis en ontplooiing
- Vakliteratuur (boeken, tijdschriften, online vakbibliotheek)
- Zakelijk relevante opleidingen, cursussen e.d.
- Beroepsspecifieke instrumenten en materialen
- Werkkleding. Zo mogen artiesten (waaronder ook trainingsacteurs) kosten aftrekken als uiterlijke verzorging en theaterkleding.

Gedeeltelijk aftrekbaar

- Kosten voor lunch, diner, borrel etcetera met zakenrelaties, relatiegeschenken, congresbezoeken, studiereizen en andere vormen van representatie zijn beperkt aftrekbaar. Je mag hiervan 73,5% aftrekken. Om deze regeling toe te passen is het verstandig een aparte grootboekrekening voor deze kostensoorten in je administratie op te nemen. De btw op eten en drinken in de horeca mag je niet terugvragen, maar je mag deze kosten wel inclusief btw als kosten boeken.
- Als je vanuit huis werkt en gaat verhuizen, zijn de verhuiskosten gedeeltelijk aftrekbaar. Een voorbeeld: moet je 30 dozen verhuizen waarvan 9 zakelijk, dan is 30 procent van de kosten aftrekbaar.
- Alle kosten in verband met een werkruimte in de eigen woonruimte, zoals de levering van energie. De regels hiervoor zijn ingewikkeld.

Niet aftrekbaar

- Geldboetes.
- Algemene literatuur.
- Kleding en persoonlijke verzorging (tenzij je het totaal niet privé kunt gebruiken, zoals bij artiesten of clowns).
- Computers, rekenmachines, e.d. als ze privébezit zijn. Ofwel: als je een computer vooral gebruikt om de meeste futuristische games te spelen, dan mag je deze niet opvoeren als bedrijfskosten.
- Opleidingen van persoonlijk belang. Als schrijver van historische artikelen kun je bijvoorbeeld niet zomaar een universitaire studie geschiedenis opvoeren. Let wel: deze studiekosten kun je wel privé opgeven bij de aangifte inkomstenbelasting.
- Het halen van een rijbewijs.

- Persoonlijke hulpmiddelen zoals een bril, een gehoorapparaat en een arbeidsongeschiktheidsverzekering (die wel weer privé aftrekbaar is van de belastingen).
- ADSL en abonnementskosten telefonie als je die privé gebruikt.

Tot slot

Dit stuk gaat over het opgeven van bedrijfskosten voor de aangifte inkomstenbelasting, niet over het opgeven van btw voor de btw-aangifte. Let daarop, want de regels kunnen afwijken bij de btw-aangifte. Zo kun je bij sommige kosten wel volledig de btw aftrekken, terwijl de kosten zelf maar gedeeltelijk aftrekbaar zijn.