

# EXPERT TIPS voor een succesvolle start als zzp'er

De 5  
beste  
tips!



Ontwikkel je ondernemerschap met Operatie Appelboom  
voor een bloeiende onderneming

Martijn Pennekamp



## Tip 6

---

### **Volg (gratis) trainingen**

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

#### **Een goede start met de Belastingdienst**

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

#### **Een eigen bedrijf starten**

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

## Evenementen in jouw gemeente

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

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

## Webinars

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

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



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

## Tip 13

---

### Wat is jouw rol?

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

#### Leer van jezelf

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

#### De valkuilen

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

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

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

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

### **Je bent nieuw**

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

### **Vergeet snelle winst**

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



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

## Tip 18

---

### Wie zijn jouw klanten?

Of je nu timmerman bent of accountant: je hebt klanten nodig om te kunnen ondernemen. Door onderzoek te doen naar jouw klanten, weet je beter waar zij zich bevinden en dus hoe jij hen kunt benaderen. Stel jezelf de volgende vragen:

- Wie is jouw ideale klant? Is het een particulier of een bedrijf? Man of vrouw? Hoe oud ongeveer? Maakt de woonplaats van jouw klant iets uit voor jouw product/dienst?
- Hoe vaak zou jouw klant jouw product of dienst aankopen? Eenmalig? Wekelijks of maandelijks?
- Waarom heeft je klant jouw product of dienst nodig? Wat zijn diens koopmotieven? In welke behoefte voorziet jij?

### Doelgroepsegmentatie

Wat moet jij precies weten van jouw klant om in zijn of haar behoeften te voorzien? Als je timmerman bent, is het misschien niet nodig om je doelgroep te segmenteren en onderzoek te doen naar die behoeften van jouw klant – hoewel dit voor iedere ondernemer nuttig kan zijn. Dan kijk je eerder naar wáár jouw klanten zich bevinden. Maar als jij bijvoorbeeld trainingen biedt voor mensen die een carrièreswitch willen maken, dan is een doelgroepanalyse meer van belang. Om jouw klant dan beter te leren kennen, kun je jouw doelgroep segmenteren. Dit kan op verschillende gebieden, bijvoorbeeld:

- Geografie (woonplaats)
- Demografie (leeftijd, geslacht, gezinssituatie)
- Psychografie (religie, levensstijl, overtuigingen, normen en waarden enzovoort)

- Socio-economisch (opleidingsniveau, inkomen)
- Gedrag

Je kunt statistieken over jouw doelgroep vinden via bijvoorbeeld het Centraal Bureau voor de Statistiek en het Sociaal Planbureau, maar ook met Google kom je al heel ver.

### Een ijkpersoon

Veel ondernemers creëren een ijkpersoon. Dat is een fictief personage, dat jouw hele doelgroep representeert en jouw ideale klant vertegenwoordigt. Wat is het geslacht van jouw ijkpersoon? Hoe oud is hij of zij? Verzin een naam, wat de woon- of werksituatie van jouw ijkpersoon is, welke hobby's hij/zij heeft enzovoort.

Het doel hiervan is om telkens na te gaan: zou jouw ijkpersoon dit product kopen/deze dienst bij je afnemen?



Waar zou jij je ijkpersoon kunnen vinden? Als je weet voor wie je het doet, kun je je beter inleven en is de kans op succes groter.

## Tip 25

# 25

### Kies de juiste rechtsvorm

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

Hieronder vind je een opsomming van de rechtsvormen zonder rechtspersoonlijkheid.

#### 1. Eenmanszaak

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

#### De voordelen van een eenmanszaak

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



## De nadelen van een eenmanszaak

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

## 2. Vennootschap onder firma (vof)

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

## 3. Maatschap

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

## 4. Commanditaire vennootschap

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

Rechtsvormen mét rechtspersoonlijkheid vind je hieronder.

## 1. Besloten vennootschap (bv)

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

## 2. Naamloze vennootschap (nv)

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

Andere rechtsvormen mét rechtspersoonlijkheid:

- Coöperatieve verenigingen
- Stichtingen
- Verenigingen.

Kijk voor meer informatie en de voor- en nadelen van elke rechtsvorm ook eens in de kennisbank van [ikwordzzp.nl](http://ikwordzzp.nl), waar je meer uitgebreide informatie vindt.



Meer dan 95% start met een eenmanszaak, weet jij de voor- en nadelen te benoemen?

# Tip 34

# 34

---

## Optimaliseer je website

Nu je zelf ondernemer bent geworden, is internet ook dé plek waar jouw klanten jou vinden. Met een goede website zet je jezelf als ondernemer op de kaart. Het vastleggen van je domeinnaam met een professioneel e-mailadres is in elk geval een must. Ik geef je graag een aantal tips waarmee je je website kunt optimaliseren.

### Domeinnaam

Je domeinnaam verwijst naar je website en e-mail. Wil je (nog) geen e-mail of website, leg dan in elk geval je bedrijfsnaam als domeinnaam vast en voorkom dat je concurrent jouw naam gebruikt. Gebruik bij voorkeur een domein met .nl, dit is professioneler en het meest voor de hand liggend voor je bezoekers. Leg eventueel ook de .com- en .eu-variant vast en denk aan varianten met bijvoorbeeld je branche of regio erin verwerkt.

Voorbeeld: [www.kapsalon-amsterdam.nl](http://www.kapsalon-amsterdam.nl) of [www.schilder-utrecht.nl](http://www.schilder-utrecht.nl).

Wil je weten of jouw domeinnaam nog vrij is, bekijk dit dan op [www.sidn.nl](http://www.sidn.nl). Is jouw domeinnaam bezet, maar is er nog geen website op geactiveerd? Dan kun je via het SIDN ook de eigenaar en het e-mailadres van de eigenaar achterhalen. Veel domeinnamen zijn gekocht voor de handel. Schroom niet om de eigenaar te mailen met de vraag of je het domein eventueel kunt overnemen. Stuur de mail niet zelf, als je interesse hebt, maar laat eerst iemand verkennen die geen belang heeft, om de prijs niet onnodig op te drijven.

### E-mail

Een eigen e-mailadres met de naam van je onderneming oogt betrouwbaar en professioneel en zorgt ervoor dat je altijd bereikbaar bent. Voor een paar

euro per maand koppel je je domeinnaam aan een e-mailpakket. Wil je overall bereikbaar zijn, denk dan eens aan Office 365, met een e-mailadres dat je via diverse apparaten kunt benaderen.

### **Zelf je website maken**

Is je budget beperkt en ben je redelijk handig met programmeren en internet? Dan kun je kiezen voor open source-software, zoals WordPress. Deze kun je zelf installeren en (laten) updaten.

### **Je website laten maken**

Als je weinig tijd hebt, geen verstand van internet hebt of direct een professionele uitstraling wilt, dan kun je een specialist inhuren. Een websitebouwer neemt jou de zorg uit handen, zodat jij je op andere zaken kunt concentreren.

### **Webshop**

Een webshop bouwen is een vak apart en kun je het beste aan een professional overlaten, zoals een ontwikkelaar. Ben je zelf een ervaren webdesigner, dan kun je bijvoorbeeld Magento installeren om je webshop mee te bouwen.

### **Zorg dat je wordt gevonden**

Veel klanten zullen zich eerst via Google oriënteren. Zorg daarom dat je zo hoog mogelijk in de zoekresultaten gevonden wordt, door je website te optimaliseren. Dit kun je onder andere doen met SEO-geoptimaliseerde teksten (daarover meer in Tip 35), maar ook door middel van instellingen als de meta-omschrijving. Dit is de omschrijving van het artikel welke je via Google zult zien. Deze omschrijving kun je in het CMS (content management systeem) van je website invullen.



### TOTAFB

Als je teksten plaatst, doe dit dan via de **TOTAFB**-methode. Zorg dat de woorden waar je op gevonden wilt worden terugkomen in de **T**itel, **O**mschrijving (metadata), **T**ekst, **A**fbeelding, **F**ilmpje en **B**acklinks (links naar jouw website vanaf een andere website op startpagina).

In de kennisbank van [ikwordzzper.nl](http://ikwordzzper.nl) vind je handige whitepapers en kennisartikelen over het verbeteren van je SEO- en online vindbaarheid.

Verplaats je in het zoekgedrag van jouw potentiële klant. Met welke woorden en zinnen zou jij hoog in Google willen scoren?

