



**Waar moet je op
letten als startende
ondernemer?**



“Veel startende ondernemers realiseren zich niet wat **het hebben van een eigen onderneming inhoudt.**”

Bij het starten van een onderneming komt veel kijken. ‘Een goede voorbereiding is het halve werk’ is een gezegde. Uit ervaring weten wij ook dat dit juist is! Veel startende ondernemers realiseren zich niet wat het hebben van een eigen onderneming inhoudt. Logisch, want je hebt nog niet de verantwoordelijkheid gehad of financiële keuzes hoeven te maken.

In deze brochure gaan wij in op de belangrijkste stappen bij het starten van een onderneming.

1. Ben ik geschikt als ondernemer?
2. Welke rechtsvormen zijn er?
3. Hoe maak ik een financieel plan?
4. Wat komt er kijken bij het opzetten van de administratie?

Hein en Martin

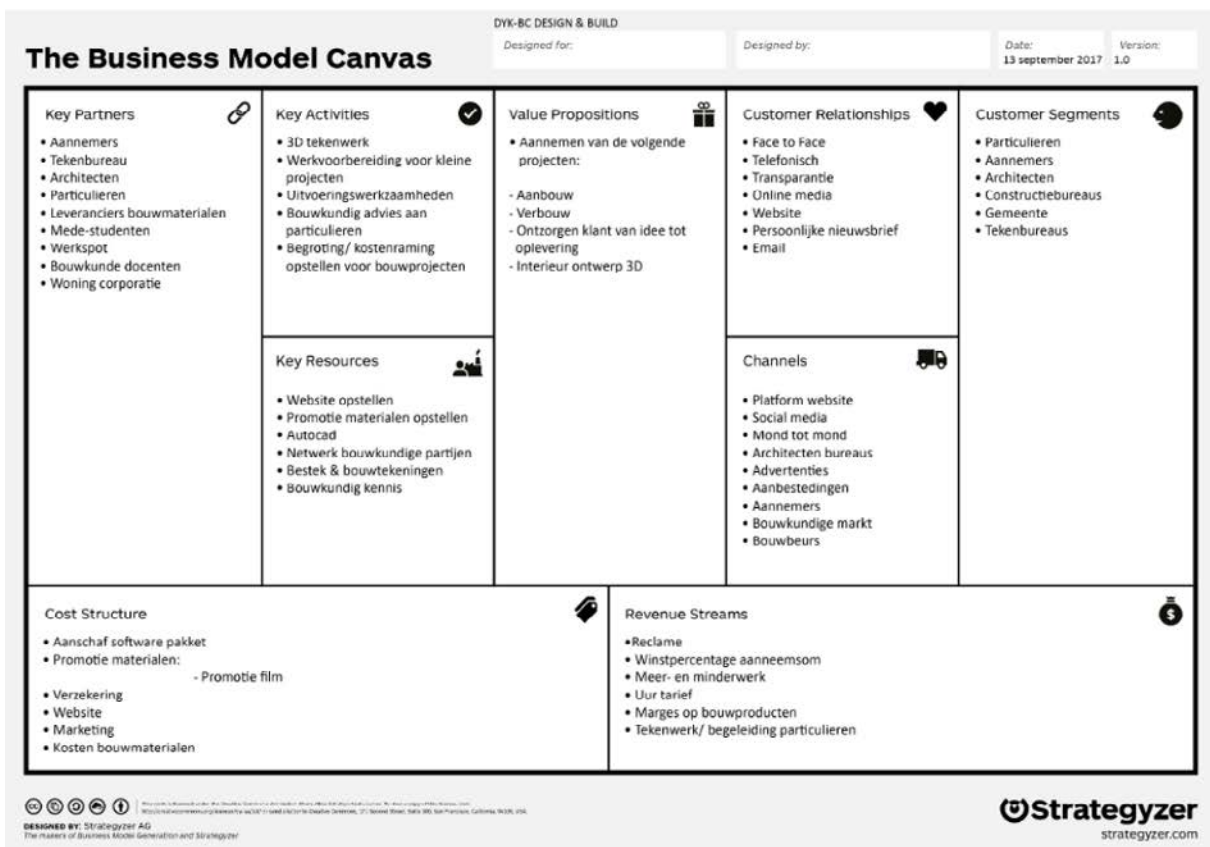
Het ondernemingsplan is namelijk een houvast. Een baken om op terug te vallen.

Voor je gaat starten als ondernemer is het verstandig om jezelf deze vraag te stellen: ben ik geschikt als ondernemer?

1. Ben ik geschikt als ondernemer?

Ondernemen betekent nogal wat en wordt vaak onderschat. De druk als ondernemer is anders dan als werknemer. Het vergt naast de vakinhoudelijke kennis die al aanwezig is, ook skills op het gebied van personeel, administratie, financiering etc. Het is dan ook van belang om hierop voorbereid te zijn. Ook al wordt een bestaande onderneming overgenomen, adviseren wij altijd een ondernemingsplan op te maken. Het ondernemingsplan is namelijk een houvast. Een baken om op terug te vallen. Het

‘verplicht’ je ook om over zaken na te denken. Hoe ga je de onderneming leiden? Wat zijn je sterke en zwakke punten? Hoe ga je invulling geven aan je zwakke punten? Wat zijn de kansen, uitdagingen maar ook de bedreigingen in de nabije en verre toekomst? Hoe ga je de omzet behouden, uitbreiden en zorgen dat jouw onderneming op de kaart blijft staan? Allemaal zaken die terugkomen in een ondernemingsplan. In aanvulling daarop zijn wij ook voorstander om het Business Model Canvas eens in te vullen. Dit kun je als basis gebruiken om jouw idee neer te zetten en je waardepropositie te ontdekken. Voorbeeld Business Model Canvas:



“Wat de beste keuze is, is afhankelijk van veel factoren. Om die reden adviseren wij deze keuze altijd te maken met je adviseur.”

2. Welke rechtsvormen zijn er?

Het kiezen van een rechtsvorm is belangrijk.

Welke rechtsvormen zijn er en wat past het beste bij jouw situatie?

We beperken ons in deze brochure tot de eenmanszaak en BV.

Eenmanszaak

Bij de eenmanszaak is één persoon eigenaar van de onderneming. Een eigenaar van een eenmanszaak is persoonlijk aansprakelijk voor de risico's en schulden van de onderneming. Het voordeel van de eenmanszaak is dat je in beginsel meer belastingvoordelen kent. Hierbij valt te denken aan de MKB-winstvrijstelling, startersaftrek en zelfstandigenaftrek. Om in aanmerking te komen voor de starters- en zelfstandigenaftrek moet je voldoen aan het uren criterium. Dit betekent dat je jaarlijks minimaal 1225 uur moet besteden aan je onderneming.

Het oprichten van een eenmanszaak gebeurt door inschrijving bij de KvK. Je betaalt hier eenmalig ca. € 50 voor. Naast de verplichte, eenmalige kosten van de inschrijving van de KvK zijn er geen andere verplichte kosten. Vaak maak je wel andere zakelijke kosten, zoals de kosten voor een boekhoudprogramma en/of accountant en je zakelijke rekening.

Het voordeel van de eenmanszaak is naast de fiscale faciliteiten dat de onderneming transparant is. Dit betekent dat je jaarlijks belasting betaalt over je volledige winst. Uitstel van belasting is niet mogelijk. Daarentegen blijft het juridische aspect staan, dat je persoonlijk aansprakelijk bent voor de aangegane schulden en verplichtingen (denk aan lease- en/of huurverplichtingen).

Besloten vennootschap (BV)

Een BV is een rechtspersoon die zelfstandig bevoegd is. Een BV bestaat uit het bestuur van de vennootschap en de aandeelhouders. Veelal is dit dezelfde persoon. In tegenstelling tot een eenmanszaak ga je als privé persoon in loondienst van de BV.

Omdat een BV een rechtspersoon is, kunnen schuldeisers in beginsel hun vordering alleen verhalen op de BV. Het privé vermogen is in beginsel vrijgesteld. Echter, het privé vermogen is niet altijd beschermd. Als een bestuurder zijn taak niet behoorlijk heeft vervuld en hem daarvan een ernstig verwijt kan worden gemaakt, kan hij aansprakelijk worden gesteld. Daarnaast zijn er een aantal wettelijke vermoedens van onbehoorlijk bestuur, zoals het niet voeren van een deugdelijke administratie of niet tijdig deponeren van de jaarrekening, maar aan deze eisen kan eenvoudig worden voldaan. Er zal dus bij goed ondernemerschap niet snel sprake zijn van onbehoorlijk bestuur.

De BV is in tegenstelling tot de eenmanszaak zelfstandig belastingplichtig. De winst in de BV wordt belast met vennootschapsbelasting. Tot een winst van € 245.000 bedraagt de belastingheffing 15% (2021). Alle winst daarboven wordt belast tegen een tarief van 25% (2021). Vanaf 2022 wordt de 1e schijf verlengd tot en met € 395.000.

Het belastingvoordeel bij een BV wordt vooral behaald door uitstel van belastingheffing over de winst na vennootschapsbelasting die niet wordt uitgekeerd naar privé. De BV is namelijk niet verplicht om de winst uit te keren naar privé. Het is mogelijk om de winst toe te voegen aan de winstreserve om bijvoorbeeld te gebruiken voor verdere investeringen. Door te werken met een holdingstructuur is er voordeel te behalen bij overdracht en verkoop van de



onderneming. De verkoopwinsten worden onbelast in de holding ontvangen bij verkoop van de aandelen (deelnemingsvrijstelling) van een werkmaatschappij.

Voor de oprichting van een BV ga je naar de notaris die een akte opstelt en de inschrijving bij het handelsregister (KvK) verzorgt. Het minimale startkapitaal is € 0,01.

Wat de beste keuze is, is afhankelijk van veel factoren. Om die reden adviseren wij deze keuze altijd te maken met je adviseur.

De verschillen tussen een eenmanszaak en BV:

	EENMANSZAAK	BESLOTEN VENNOOTSCHAP
Ondernemingsvorm	Natuurlijk persoon	Rechtspersoon
Oprichting	KvK	Notaris, handelsregister
Startkapitaal	Geen	Minimaal €0,01
Organisatie	Eigenaar, (personeel)	Bestuur, aandeelhouders
Aansprakelijkheid	Eigenaar » Privé	BV, tenzij...
Jaarrekening	Geen	Wettelijk verplicht
Belasting	IB, MKB-winstvrijstelling en ondernemersaftrek	VPB, IB over salaris en dividend
Kosten	Laag. Oprichting, administratie, accountant	Hoger. Oprichting, administratie, accountant. Jaarlijks €2500,- extra.

3. Hoe maak ik een financieel plan?

Het financieel plan is het financiële deel van je ondernemingsplan. Het maakt dus onderdeel uit van het eerder genoemde ondernemersplan. Het is een hulpmiddel, waarmee je voor jezelf bepaalt of je ondernemingsplan financieel haalbaar is. Ook gebruik je het om je financieringsaanvraag voor te leggen aan een of meer financiers. Met je plan overtuig je hen om geld in je bedrijf te investeren.

Wat zet je in een financieel plan?

In het financieel plan geef je in ieder geval antwoord op de volgende vragen:

- Wat heb ik nodig om morgen een goede start te maken met mijn bedrijf?
- Hoe zien de verwachte omzet, inkopen en andere kosten eruit?
- Hoeveel winst verwacht ik de komende jaren te maken?
- Is het financieel haalbaar?
- Hoe ga ik mijn bedrijf financieren en tegen welke voorwaarden?
- Wat gebeurt er per maand op mijn zakelijke bankrekening? Kom ik niet in de knoop met de inkomsten en uitgaven?

Het belang van een financieel plan

Met een financieel plan bereid je je voor op financiering van je plannen. Een goed financieel plan vergroot jouw kans om financiering te krijgen. Het financieel plan bestaat uit:

- Investeringsbegroting (wat moet ik investeren)
- Financieringsbegroting (hoe ga ik de investeringen betalen)
- Exploitatiebegroting (hoe ziet mijn winst- en verliesrekening eruit)
- Liquiditeitsbegroting (wat gebeurt er op mijn bankrekening)

Waar letten financiers vooral op?

Financiers kijken bij een financieringsaanvraag naar wie jij bent als ondernemer. En naar je bedrijf en de onderbouwing van je plannen. Zorg dus voor een heldere presentatie en een pitch. Laat ook zien dat je de taal van de financier spreekt. De financier wil het volgende weten:

Wie ben jij als ondernemer?

- Straal je vertrouwen uit in je bedrijf?
- Ben je goed voorbereid?
- Hoe staat het met je ondernemerskwaliteiten en -ervaring?
- Heb je relevante contacten en een goed netwerk?

Onderbouwing van je plan

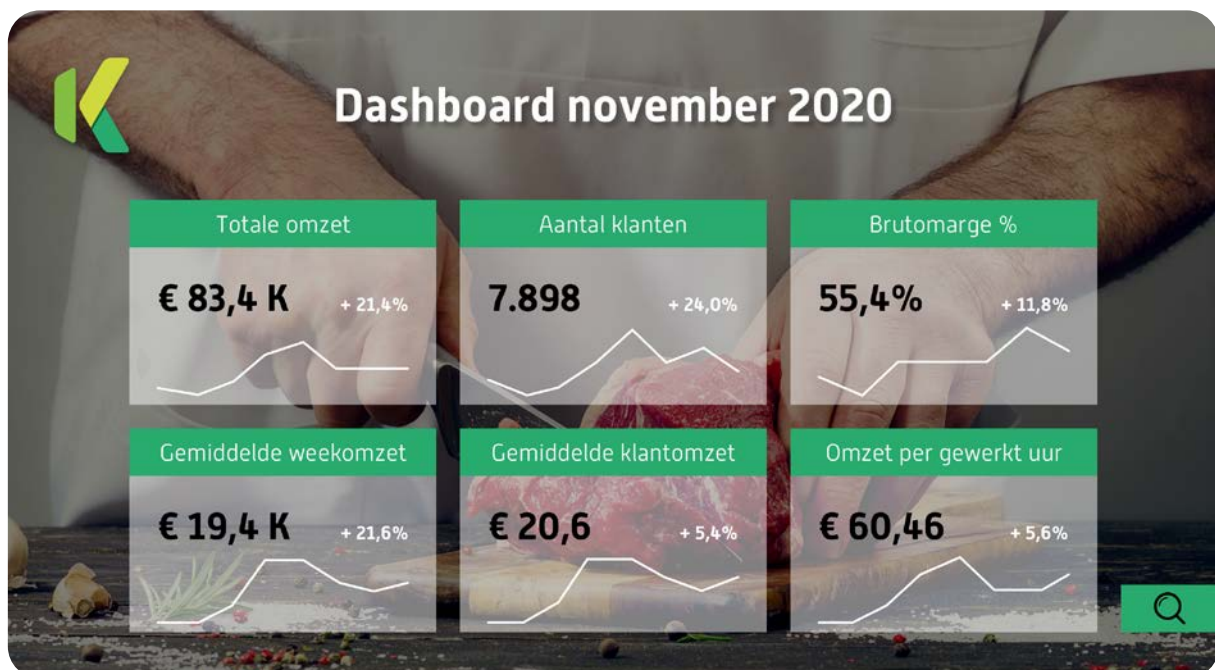
- Heb je een ondernemingsplan met een goede onderbouwing van de cijfers?
- In welke branche ben je actief? Welke trends en ontwikkelingen spelen daar? Zijn er (grote) risico's?
- Waar ga je het geld precies aan uitgeven?
- Heb je inzicht in de kosten van je bedrijf?
- Wat moet je verdienen om aan alle financiële verplichtingen te voldoen (zakelijk en privé)?
- Heb je inzicht in je doelgroep en de markt?
- Heb je iets achter de hand (waarborg) zodat de financier zijn geld terug kan krijgen als het mis gaat? Bijvoorbeeld spaargeld of je eigen huis.

Voor zowel het ondernemings- als financieel plan adviseren wij deze in de basis zelf op te zetten. Waarom? Door zelf bezig te zijn met het plan ontstaat er vaak meer inzicht. Wij adviseren na het opstellen van het concept wel om een adviseur er bij te trekken. Waarom? Die kan als kritische sparringpartner meedenken en jou begeleiden bij het financieel plan en de financieringsaanvraag.

4. Wat komt er kijken bij het opzetten van de administratie?

Je kunt als startende ondernemer eigenlijk niet vroeg genoeg beginnen met het opzetten van je administratie. Als je eenmaal echt begonnen bent met je bedrijf, heb je waarschijnlijk niet genoeg tijd meer over. In de afgelopen jaren hebben zich op het gebied van digitalisering van het administratieve proces veel ontwikkelingen voor gedaan. Hierdoor is het makkelijker en eenvoudiger geworden om de financiële administratie te voeren. In de meeste gevallen is het aan te raden om de administratie uit te besteden. Waarom? Je kunt je beschikbare tijd het beste besteden aan zaken waar je goed in bent! En dat is ondernemen!

Het proces van administratie kan nagenoeg volledig geautomatiseerd worden. Van versturen tot inboeken en betalen van facturen. Voordeel is dat je minder tijd kwijt bent. Door het koppelen van diverse systemen zoals de kassa/weegschaal aan het boekhoudprogramma kan je tijdswinst behalen. Nog belangrijker is dat je hierdoor ook meer inzicht krijgt in je onderneming. Met realtime inzicht in een overzichtelijk dashboard kan je beter je onderneming sturen. Hoeveel is mijn gemiddelde omzet, hoeveel klanten heb ik per dag en wat is mijn gemiddelde weekomzet, wat zijn de hardlopers en welke producten kan ik beter afscheid van nemen. Allemaal vragen die beantwoord kunnen worden vanuit het dashboard.






Tips van Martin: Succesvolle bedrijfsoverdracht

Tot slot nog enkele tips om de overname succesvol te laten zijn. Tenslotte is een goede voorbereiding essentieel voor een succesvolle overname!

Denk eens aan:

- Neem de tijd; succesvolle ondernemers hebben een plan van aanpak waarmee ruim vóór de overdracht wordt begonnen;
- Indien sprake is van een bedrijfsopvolging in de familie, praat met familieleden over het proces en wees transparant en eerlijk om conflicten te voorkomen;
- Laat je eigen sterktes en zwaktes onderzoeken door een competentietest;
- Handel niet vanuit emotie, maar vanuit ratio;
- Praat met andere ondernemers die het proces van overname al hebben doorlopen;
- Betrek externe adviseurs bij het proces. Alles wat je niet zelf beheerst, zijn experts voor die je kunnen begeleiden en adviseren;

Met realtime inzicht in een overzichtelijk dashboard kan je beter je onderneming sturen.



Eens verder praten?
We zetten samen onze
schouders eronder!