



The Next Step

Doorgroeien met je onderneming

Je bent voor jezelf begonnen en hebt inmiddels een klantenbestand opgebouwd. Je inkomen is redelijk stabiel en je weet wat je allemaal wel en niet leuk vindt aan zelfstandig ondernemen. Kortom: het zaadje van je eigen bedrijf is geplant en geworteld. Nu is het tijd om te gaan groeien.

In deze minigids geven we tips over de volgende stappen die je kunt zetten als ondernemer om verder te kunnen groeien. Denk bijvoorbeeld aan het efficiënter inrichten van je bedrijfsprocessen, zodat je meer tijd overhoudt om bezig te zijn met je vak. Ook komt aan de orde hoe jij jezelf verder kunt ontwikkelen en bij wie je advies zou kunnen inwinnen. Want als jij blijft groeien als ondernemer, komt ook jouw bedrijf tot volle bloei.

Blijf op de hoogte

We hopen dat je na het lezen van deze minigids vol inspiratie zit om jezelf en je bedrijf verder te ontwikkelen. Wil je meer informatie ontvangen? Volg ons dan op LinkedIn of bezoek onze website centraalbeheer.nl/zakelijk.

01

Administratie op orde

Het is een heerlijk gevoel om voor het eerst een factuur te kunnen maken voor jouw werkzaamheden als ondernemer. Maar afhankelijk van jouw business, ontvang je ook al vrij snel rekeningen van je leveranciers. Daarnaast moet je al je bonnetjes bewaren om je btw terug te kunnen vorderen. Kortom: je moet gaan boekhouden.

Waarom moet je boekhouden? In de eerste plaats voor de Belastingdienst. Het verschil tussen je inkomsten en uitgaven is je winst en hier betaal je belasting over. Aan de hand van je boekhouding, waar je al je inkomsten en uitgaven inzichtelijk maakt, moet je belastingaangifte doen. De fiscus bepaalt dan hoeveel inkomstenbelasting (als je een eenmanszaak hebt) of vennootschapsbelasting (als je een BV of NV hebt) je moet afdragen.

Belastingaangifte doe je over het afgelopen jaar. Het is dus wel zo verstandig om, zodra er geld binnenkomt, een deel opzij te zetten voor de belasting. Je betaalt dit namelijk pas later.

Btw-aangifte

Naast inkomsten- of vennootschapsbelasting moet je waarschijnlijk ook btw (belasting toegevoegde waarde) betalen. Over alle producten of diensten die worden verkocht, moet btw worden afgedragen. Afhangend van het product of de dienst, reken je 0%, 6% of 21% btw. Waarschijnlijk wordt in 2019 het 6%-tarief verhoogd naar 9%. Kijk op de website van de [Belastingdienst](#) om erachter te komen welk percentage jij moet hanteren.

Daarentegen mag je btw over producten of diensten die je voor je bedrijf hebt ingekocht, terugvragen. Btw-aangifte kan per maand, per kwartaal of per jaar, afhankelijk van hoeveel btw je moet betalen of kunt terugvragen. Verreweg de meeste kleine ondernemers doen ieder kwartaal aangifte. Je doet de aangifte in de maand die volgt op de periode waarover je aangifte moet doen. In april doe je dus aangifte over het kwartaal januari-februari-maart.

Bewijs verzamelen

Om belasting- en btw-aangifte te kunnen doen, moet je 'bewijs' verzamelen van al je inkomsten en uitgaven. Al je facturen moeten een uniek nummer hebben. En je moet alle inkomende rekeningen en de bonnen van alle aankopen voor je bedrijf bewaren. Uitgaven die je hebt gedaan voordat je officieel als ondernemer startte, mag je nog van de winst aftrekken, mits je de bon hebt bewaard.

Je kunt ervoor kiezen om de volledige boekhouding zelf bij te houden. Met boekhoudsoftware (daarover later meer) is dit heel goed te doen. Maar je kunt er natuurlijk ook voor kiezen om een boekhouder of accountant in te schakelen.



Floor van den Broek, interieurontwerper en verhuurder flexwerkplek

De boekhouding doe ik zelf, zo ingewikkeld is het allemaal niet. Ik verwerk een stuk of 20 facturen per maand. Voor de flexwerkplek zijn mijn facturen altijd hetzelfde, ik hoef alleen de datum te veranderen. Ik ben er denk ik een uurtje per week mee bezig. De jaarcijfers en de belastingaangiftes doet de boekhouder wel voor me, daar betaal ik graag voor.



Marianne Kleijer, architect

In het begin deed ik alles zelf, ook mijn administratie. Zoveel facturen had ik ook niet. Maar nu heb ik een boekhouder en daar ben ik heel blij mee. Hij kijkt mee en waarschuwt me als er nog een factuur openstaat, want soms vergeet ik dat. Achteraf gezien had ik de boekhouding veel eerder moeten uitbesteden, want dan had ik meer tijd gehad voor de groei van mijn bedrijf.

Bedenk goed hoeveel tijd jij (of een medewerker) kwijt bent en wat het je zou kosten om een professional in te schakelen. Je kunt ook samenwerken met een boekhouder/accountant in een boekhoudprogramma. Jij voert dan alle offertes, facturen, rekeningen en bonnetjes in. De boekhouder controleert, adviseert en doet de belastingaangiftes.

Bewaarplicht

De belastingaangifte zelf doen of uitbesteden: de kans bestaat dat de Belastingdienst je aangifte komt controleren. Dan moet je dus een overzichtelijke administratie hebben, waarin je cijfers makkelijk zijn terug te vinden. Je moet als ondernemer allerlei documenten en data bewaren, hieronder een overzicht:

- inkoopfacturen;
- kopieën van verkoopfacturen;
- kasadministratie en kassabonnen van je verkopen;
- kassabonnen van je zakelijke aankopen;
- financiële aantekeningen, zoals het inkoop- en verkoopboek;
- tussentijdse controleberekeningen;
- bankafschriften;
- contracten, overeenkomsten en andere afspraken;
- agenda's of andere boeken met afspraken;
- correspondentie (ook zakelijke e-mails);
- boekhoudsoftware en databestanden hiervan (de data moet inzichtelijk blijven);
- rittenadministratie van je zakelijke auto;
- urenregistratie (voor zzp'ers).

Dit alles moet je maar liefst zeven jaar bewaren. Documenten uit 2018 mogen pas in 2026 bij het oud papier. Een voordeel is dat je alle paperassen niet fysiek hoeft te bewaren, digitaal heeft de voorkeur.

Bonnetjes mag je dus gewoon fotograferen of scannen. Vervolgens koppel je dit aan een (online) boekhoudprogramma.

Ouderwets boekhouden met pen, rekenmachine en papier is niet alleen inefficiënt, het is ook onhandig: bij brand, diefstal of waterschade ben je alles kwijt. Je kunt digitaal boekhouden met bijvoorbeeld Excel, maar er zijn ook veel speciaal ontworpen boekhoudprogramma's voor zzp'ers of het mkb die het steeds makkelijker maken.

Boekhoudsoftware

Je kunt een boekhoudprogramma kopen dat je op je eigen computer zet en offline kunt gebruiken, of je kunt een abonnement nemen op online boekhoudsoftware.

Je gegevens staan dan in de cloud. Handig aan dat laatste is dat je je data nooit kwijt kunt raken en het vanaf elke smartphone, tablet of computer kunt inzien en bijwerken. Ook wordt deze software automatisch bijgewerkt, bijvoorbeeld als er nieuwe wetgeving ingaat.





Esther Mallant, P&O adviseur

Al vanaf dat ik ben begonnen als zelfstandige, werk ik samen met een accountant. Die verwerkt de bonnetjes en doet de aangiftes voor me. Hij heeft ook geautomatiseerde systemen ingesteld voor mijn kantoor. Met handige tools voor de boekhouding bespaar ik veel tijd.

Online boekhoudprogramma's besparen je veel tijd. Je kunt er facturen mee maken, scans van je bonnetjes uploaden en het genereert snel de gegevens die je nodig hebt om btw- en belastingaangifte te doen. Het is ook mogelijk om je boekhoudprogramma te laten communiceren met andere online bedrijfssoftware, zoals een webshop of je voorraadbeheer. Zo zijn bepaalde gegevens automatisch aan je administratie gekoppeld.



Stefan Zijlstra, eigenaar kitesurfwinkel

De dagelijkse boekhouding doen wij zelf, meer ingewikkelde zaken zijn voor het administratiekantoor. Eén dag in de week heb ik een medewerker in dienst die mij hierbij helpt. Dat is heel prettig, want daardoor hoef ik niet meer in de avonduren te werken.

Inzicht

Boekhouden doe je misschien in eerste instantie voor de Belastingdienst, maar een goede administratie geeft jou als ondernemer ook veel inzicht. Je weet bijvoorbeeld precies wanneer je klanten jouw facturen moeten betalen en je kunt ze dus meteen een betalingsherinnering sturen zodra de betaling niet binnen de betalingstermijn is voldaan.

Daarnaast heb je inzicht in al je kosten en zie je duidelijk waar je zou kunnen besparen. Na een tijdje ga je misschien patronen zien in het jaar van drukke en rustige periodes. Hier kun je weer op anticiperen of bijsturen. Ook kun je het moment van grote aankopen beter plannen als je precies weet wanneer er geld binnenkomt en uitgaat. Een boekhouder of accountant die online met je meekijkt in de administratie, kan je hier ook goed bij adviseren.



02

Gericht advies inwinnen

Als ondernemer kom je weleens voor verrassingen te staan, want bij een bedrijf runnen komt er zoveel meer kijken dan alleen je beroep uitoefenen. Dit is misschien een goed moment om je te laten adviseren of coaching te overwegen, zodat je nog succesvoller kunt worden.

Advies kun je op heel veel manieren inwinnen. Andere ondernemers zijn een gouden bron van informatie. Die worstelen ook allemaal met zaken als de boekhouding, het afsluiten van een arbeidsongeschiktheidsverzekering, het vinden van nieuwe klanten, hoe ze social media het beste kunnen inzetten of bijvoorbeeld met personeel aannemen.

Op netwerkbijeenkomsten kun je met andere ondernemers praten over al deze aspecten van het ondernemerschap. Je kunt van hen leren en zij tegelijkertijd ook van jou. De meeste ondernemers delen graag hun kennis, zeker als er geen sprake is van concurrentie. Je hebt allemaal een netwerk nodig.

Floor van den Broek, interieurontwerper en verhuurder flexwerkplek

Ik deel mijn kennis graag met anderen. Binnenkort ga ik koffie drinken met een vriendin van één van mijn klanten. Zij is nu fotograaf en wil ook het interieurontwerp in. Dat is heel erg leuk, iemand anders een duwtje in de rug geven. Daar moet je af en toe gewoon tijd voor vrijmaken.

Marianne Kleijer, architect

Als je nadenkt over bijvoorbeeld het in dienst nemen van je eerste werknemer: licht jezelf voor. Kijk niet alleen op internet, maar praat met iemand die er verstand van heeft. Een arbeidsrechtadvocaat kan het allemaal veel beter uitleggen. Dat kost even een uurtje tijd en geld, maar daarna weet je wel hoe het zit.

Financieel advies

Soms heb je meer gespecialiseerde vragen, bijvoorbeeld over financiële zaken. Een boekhouder of accountant kan je niet alleen helpen met je administratie, maar je kunt ook bij hem of haar aankloppen voor financieel advies. Denk aan het maken van financiële plannen voor de toekomst of aan benchmarken (jouw bedrijf vergelijken met anderen in jouw sector).

Esther Mallant, P&O adviseur

Er zijn mensen om me heen bij wie ik regelmatig dingen toets. Ik hoor graag hoe anderen zaken hebben aangepakt. Dat zijn andere ondernemers, maar ik huur ook specialisten in zoals businesscoaches of mensen die op specifieke onderdelen met me meedenken. Zij zijn kritisch en stellen goede vragen, want ze weten precies waar ze het over hebben. Dat vind ik heel erg prettig.

Voor vragen over bijvoorbeeld pensioen, verzekeringen en het aannemen van personeel kun je ook bij je boekhouder/accountant aankloppen of specialisten inhuren. Zij kunnen goed in kaart brengen wat er allemaal mogelijk is in jouw situatie.

Coaching

Ook een businesscoach kan je helpen om je bedrijf succesvoller te maken. Je kunt samen werken aan die aspecten van het ondernemerschap die je lastig vindt, zoals misschien het delegeren van taken aan werknemers of het netwerken om nieuwe klanten te vinden.

Het ondernemerschap vereist heel andere skills dan in loondienst zijn. Het is heel logisch om daar eens met een professional over te willen praten of te oefenen met situaties die je moeilijk vindt, zoals een pitch voor een nieuwe klant. Je kunt ook cursussen of trainingen volgen om te groeien in je ondernemerschap of in je rol als bedrijfsleider.

Praten met een professioneel adviseur of een coach kost natuurlijk meer dan een kop koffie met een andere ondernemer of een goed gesprek met vrienden, maar je kunt wel precies werken aan die dingen waar je als ondernemer tegenaan loopt. Bovendien zijn de kosten van zakelijk advies of bedrijfscoaching aftrekbaar van je winst.

Floor van den Broek, interieurontwerper en verhuurder flexwerkplek

Af en toe volg ik een speciale workshop voor ondernemers. Met een eigen bedrijf verlies je jezelf al snel in randzaken. Bij die workshops herinner ik mezelf aan de reden waarom ik voor mezelf ben begonnen en ontdek ik wat ik echt wil. Zo kan ik makkelijker voet bij stuk houden en 'nee' zeggen tegen dingen die niet bij me passen.



03

Een leven lang leren

Als ondernemer kom je jezelf ontzettend tegen. Je moet niet alleen je vak uitoefenen, maar ook boekhouden, omgaan met klanten en leveranciers, netwerken én je bedrijf in de markt zetten. Om alle facetten van het ondernemerschap te kunnen beheersen, is het belangrijk om te blijven leren.

Zeker in branches waarin veel verandert, zoals ICT en HR, is het heel belangrijk om op de hoogte te blijven van nieuwe ontwikkelingen. Sowieso is het verstandig om vakliteratuur te lezen en het nieuws over jouw branche bij te houden. Vergeet ook niet om regelmatig met andere ondernemers af te spreken. Daarnaast is het bijwonen van cursussen, congressen en seminars een heel goede manier om je kennis op peil te houden.

Kosten voor scholing mag je grotendeels aftrekken van je winst. Opleidingen worden gezien als nuttig voor je bedrijf, maar ook voor jou als persoon (je wordt immers aantrekkelijker op de arbeidsmarkt met meer kennis). Je mag van de Belastingdienst daarom 80% van de kosten aftrekken van je winst. Ook als je reis-, verblijf- of hotelkosten moet maken voor je opleiding, mag je die voor 80% aftrekken.

Btw terugvragen

De btw op je studieboek, cursus, opleiding of seminar mag je helemaal terugvragen. Als de cursus of opleiding echt specifiek voor jouw beroep of bedrijf noodzakelijk is, mag je hem voor 100% aftrekken. Als je meer dan €4.500 uitgeeft aan scholing, mag je sowieso 100% van die kosten aftrekken. Als je zzp'er bent en aan het uren criterium moet voldoen, mag je de uren meetellen die je in een opleiding steekt die relevant is voor jouw bedrijf.



Robert Verbeek, aannemer

Ik ben lid van de bouwbond. Regelmatig krijg ik boekjes van de bond met tips en tricks, bijvoorbeeld over boekhouden. Daarnaast houden leveranciers regelmatig informatieavonden of kan ik een dagje meelopen als ze iets nieuws hebben. Ook ga ik af en toe naar een cursusavond om meer te leren over boekhouden of juist over vakgerelateerde dingen.

Marianne Kleijer, architect

Ik heb te maken met beleidsnota's en wetten en die veranderen bijna elk half jaar wel een beetje. Om bij te blijven, moet ik dus veel lezen. Dat kost veel tijd, maar die tijd kan ik niet doorberekenen aan een klant. Het is daarom verstandig om eens heel goed op papier te zetten hoeveel uren je waaraan besteedt, en welke uren je in rekening kunt brengen. Als je dan berekent hoeveel je per maand wilt verdienen, kun je een goede uurtarief maken.

04

Een nieuwe stip op de horizon

Heb je je onderneming redelijk op de rit? Dan kun je gaan nadenken over volgende stappen. Groter worden, of je specialiseren in datgene wat je het allerleukst vindt aan je vak.

Als beginnende ondernemer pak je misschien alle opdrachten met beide handen aan. Maar na een tijdje krijg je steeds meer door wat je echt leuk vindt om te doen en wat niet. Misschien is het tijd om je te gaan specialiseren.

Als je steeds meer klussen aanneemt die aansluiten bij jouw expertise, bouw je ervaring op en word je steeds beter in je vak. Je bouwt een reputatie en een netwerk op. Uiteindelijk kun je waarschijnlijk ook hogere tarieven hanteren, omdat je veel specialistische kennis hebt opgebouwd.

Je specialiseren betekent ook dat je 'nee' gaat zeggen tegen klussen die niet helemaal bij je passen of tegen opdrachtgevers waarbij je geen goed gevoel hebt. Het is tijd om keuzes te gaan maken en de koers van je bedrijf echt helder uit te stippelen.

Floor van den Broek, interieurontwerper en verhuurder flexwerkplek.

Mijn gouden tip aan andere ondernemers is om te luisteren naar hun onderbuikgevoel. Zeg 'nee' als het niet goed aanvoelt. Vaak komt er alleen maar trammelant van zo'n project. Het komt ook heel krachtig over als je durft te weigeren en durft te kiezen voor de opdrachten waar je echt blij van wordt.

Misschien wil je niet specialiseren, maar groeien. Door bijvoorbeeld personeel aan te nemen. In onze minigids 'Personeel' lees je alles over wat hierbij komt kijken.

Marianne Kleijer, architect

In het begin heb ik vaak 'ja' gezegd tegen opdrachten waar ik niet gelukkig van werd. Het was crisis en ik had inkomsten nodig. Nu kan ik zelf kiezen welke opdrachten ik doe. Dat gaat vanzelf, als je goed bent in je vak. Dan vertellen tevreden klanten over jou aan anderen en komen de leuke projecten naar je toe.



Nieuwe markten

Je kunt ook groeien door nieuwe markten aan te boren. Misschien wil je met jouw bedrijf wel een grotere regio aanspreken, of zelfs naar een ander land. Of misschien wil je andere producten of diensten aanbieden. Door je opgedane ervaring weet je immers goed waar de behoeften liggen in jouw branche.

Als je overweegt met je bedrijf de grens over te gaan, zijn er diverse partijen die je kunnen helpen bij de oriëntatie, het marktonderzoek en praktische vragen. Bijvoorbeeld de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. De Nederlandse ambassades in het land waar je naartoe wilt, kunnen je helpen aan contacten en betrouwbare zakenpartners.

Daarnaast organiseren de overheid, maar ook brancheverenigingen, exportvereniging evofenedex, gemeenten en provincies regelmatig handelsmissies om een markt te verkennen. Ook zijn er internationale (vak)beurzen waar je kunt netwerken en je product kunt presenteren aan een groter publiek.

Andere koers

De meest succesvolle ondernemers zijn mensen die kansen zien en het roer durven om te gooien als ze merken dat er ergens behoefte aan is. Philips begon met gloeilampen, maar maakt nu hoogwaardige medische apparatuur en consumentenelektronica. Nintendo begon ooit als een bedrijf in speelkaarten, maar is nu een gigant in videogames.

Houd je ogen open voor kansen en bedreigingen. Stuit je als ondernemer bijvoorbeeld op een product dat nog niet op de markt is gebracht? Wellicht heb jij dan een gat in de markt gevonden en kun je daar je koers op gaan bepalen.

Floor van den Broek, interieurontwerper en verhuurder flexwerkplek

Toen ik voor mezelf begon als interieurontwerper, zocht ik in Amersfoort naar een fijne plek om te gaan werken. Die bleek er niet te zijn. Het was allemaal te kantoorachtig, te zakelijk, te grijs. Dus toen dacht ik: waarom zoek ik niet zelf een pand waar zzp'ers zoals ik kunnen werken? Er bleek inderdaad behoefte aan zo'n werkplek te zijn. Er is nu een heel leuke groep zelfstandigen die bij mij een werkplek huurt.