



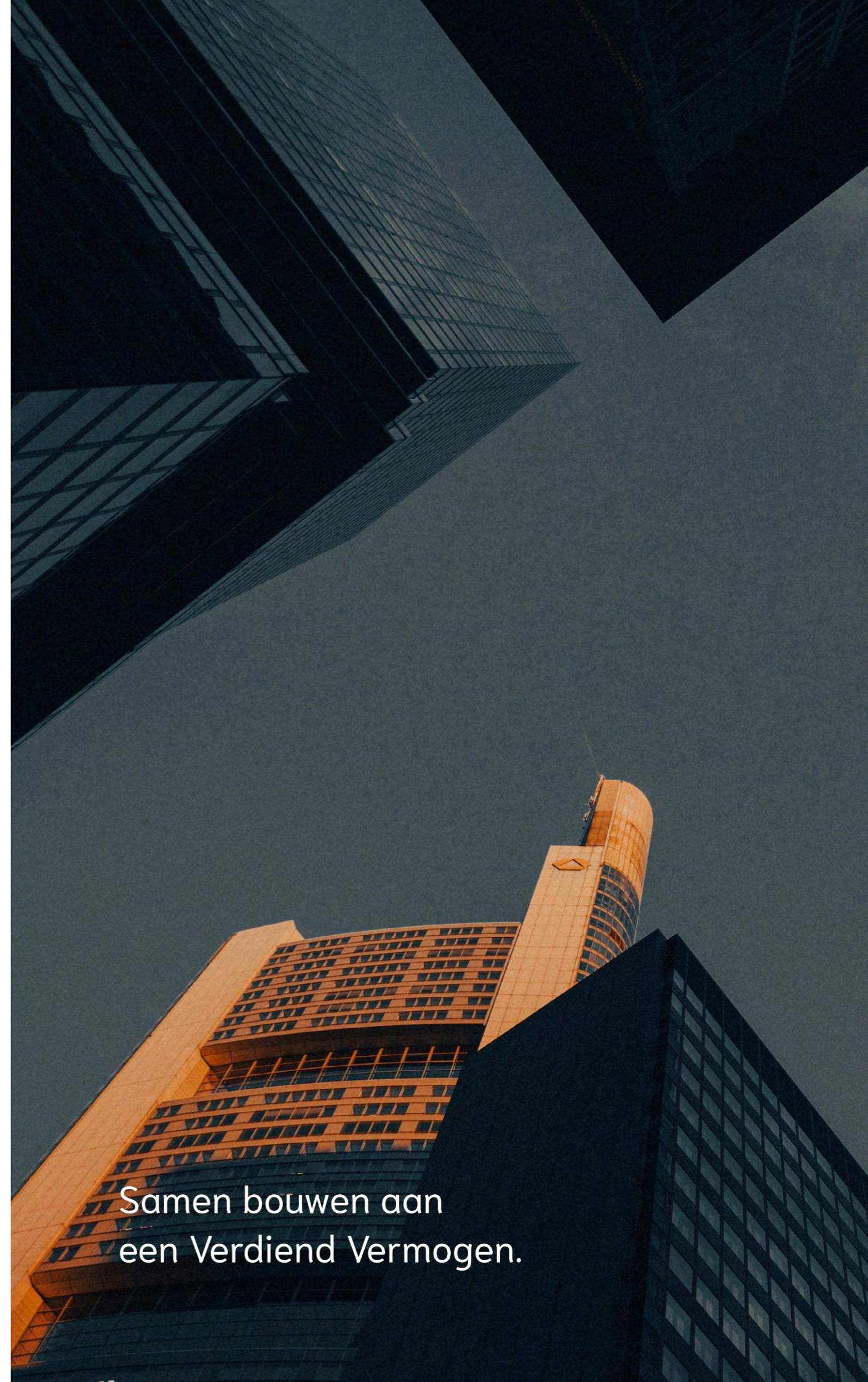
Boekhouding
VERDIEND VERMOGEN

Een praktische gids voor
de startende ondernemer.



Inhoudsopgave

Introductie	01
De eerste stappen	02
De Vervolgstappen	04
Software	06
Belastingen	08
BTW-tarieven	10
Inkomstenbelasting	12
Urencriterium	14
Zakelijke kosten	16



Samen bouwen aan
een Verdiend Vermogen.

Welkom!

Geweldig dat je de keuze hebt gemaakt te willen starten met je eigen bedrijf. Er kunnen veel onbekende dingen op je pad komen, waarvan je soms nog geen ervaring hebt. In deze gids richten we ons op de belangrijkste onderwerpen waar de meeste startende ondernemers in de beginfase van hun onderneming mee te maken krijgen. Hoe zit het nou precies met de BTW, welke gegevens dien je bij te houden in jouw administratie, wat houdt zakelijk afschrijven precies in en nog veel meer praktische informatie die van groot belang is voor jou als startende ondernemer.

VERDIEND VERMOGEN

Julian Wolcken
Van der Kaaijstraat 32
1815VM Alkmaar

Tel . 06-43455887

www.verdiendvermogen.nl

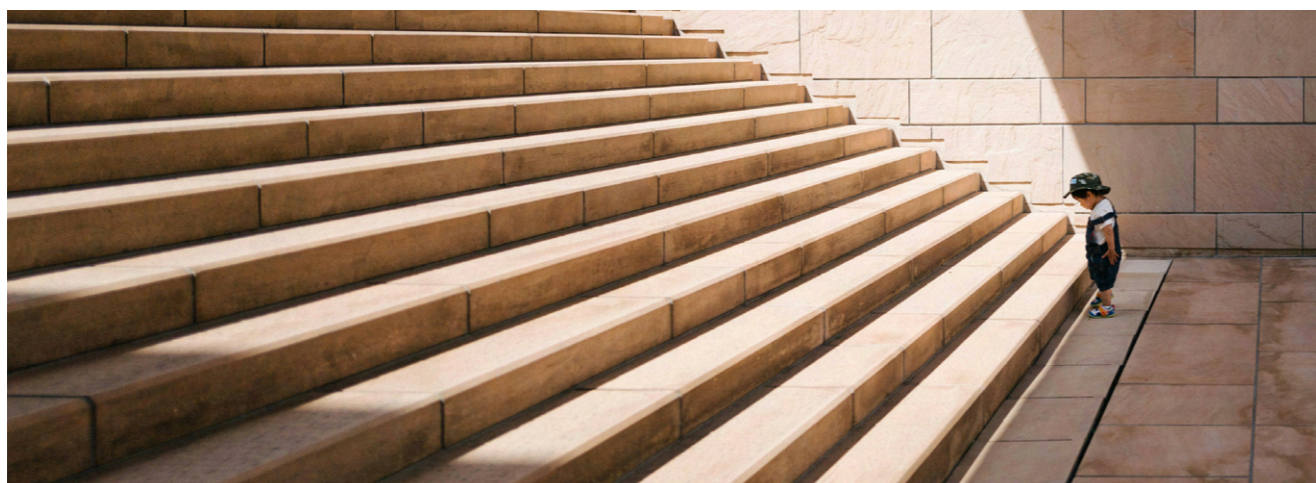


Moderne ondersteuning voor ZZP'ers

Bij Verdient Vermogen begrijpen we als geen ander de complexiteit van het ondernemerschap als ZZP'er. Wij zijn een modern boekhoudkantoor dat zich exclusief richt op online dienstverlening. Met gebruik van slimme boekhoudsoftware bespaart u niet alleen tijd en geld maar is het ook ontworpen voor eenvoudige toegang.

Door gebruik te maken van de slimme app en browser heb je altijd en overal toegang tot al je zakelijke en financiële gegevens. Door de cloud gebaseerde software kun je moeiteloos en veilig al je inkomende en uitgaande facturen inzien.

Onze missie is simpel maar krachtig: wij zijn er om moderne en efficiënte oplossingen te bieden voor al jouw financiële uitdagingen.



De eerste stappen

We bespreken nu de essentiële stappen voor het starten van jouw bedrijf, van inschrijving bij de Kamer van Koophandel tot het openen van een zakelijke rekening en het regelen van wettelijke formaliteiten. We nemen je stap voor stap mee door de praktische processen om jouw bedrijf op gang te krijgen.

KVK inschrijving

Wil je ondernemen? Dan moet je je inschrijven bij de Kamer van Koophandel (KVK). Voordat je naar de KVK gaat, vul je het online inschrijfformulier in. Je vindt dit formulier op de website van de KVK.

In dit formulier noteer je ondermeer je bedrijfsomschrijving, rechtsvorm en bedrijfsnaam. Zodra je het inschrijfformulier volledig hebt ingevuld, maak je online een afspraak bij een KVK-filiaal bij jou in de buurt. Je betaalt een inschrijvergoeding. Deze vergoeding kun je als kosten opvoeren binnen je administratie.

Na inschrijving krijg je je KVK-nummer. Zodra je een eenmanszaak of VOF bent begonnen, geeft KVK je gegevens door aan de Belastingdienst. De Belastingdienst stuurt je dan twee belangrijke nummers per post toe. Deze nummers zijn je BTW-identificatienummer en BTW-omzetbelastingnummer.

BTW-omzetbelastingnummer

Je omzetbelastingnummer (OB-nummer) is een uniek identificatienummer dat wordt gebruikt in communicatie met de Belastingdienst. Het is essentieel voor verschillende doeleinden, zoals correspondentie of telefonisch contact met de Belastingdienst. Een voorbeeld van een dergelijk nummer is 111234567B01.

- Bent je zzp'er, dan zijn dit de 9 cijfers van uw burgerservicenummer (bsn)
- Letter B
- 2 cijfers, ook wel 'subnummer' genoemd

BTW-identificatienummer

Je btw-identificatie (btw-id) is een uniek nummer dat je gebruikt om aan te geven dat je btw-plichtig bent. Je moet je btw-id op je facturen, briefpapier en website vermelden. Dit is belangrijk omdat het je klanten en leveranciers laat weten dat je btw in rekening brengt en betaalt. Een voorbeeld hiervan is NL123456789B01.

- Landcode NL
- 9 cijfers
- Letter B
- 2 cijfers, ook wel 'subnummer' genoemd



Zakelijke bankrekening openen

Bij Verdient Vermogen is het een vereiste om over een zakelijke bankrekening te beschikken. Deze zakelijke rekening helpt je om meer inzicht te krijgen binnen de financiële situatie van jouw bedrijf. Je krijgt namelijk een duidelijk overzicht van alle inkomsten en uitgaven, waarbij je de privé, zakelijke inkomsten en uitgaven gemakkelijk uit elkaar kunt houden. Omdat deze zakelijke rekening verbonden is met de boekhoudsoftware van eboekhouden, kunnen alle transacties van je zakelijke rekening automatisch verwerkt worden in jouw boekhouding.

Het proces van het koppelen van je zakelijke rekening aan je boekhoudsoftware wordt verder toegelicht in het onderdeel [software](#).

Verzekeringen

Zelfstandig ondernemer zijn betekent ook dat je zelf verantwoordelijk bent voor het regelen van je verzekeringen. Je kan je apart laten verzekeren tegen ziekte of aansprakelijkheid als je ondernemer bent. Let op vaak ben je verplicht een beroepsaansprakelijkheidsverzekering te hebben. Arbeidsongeschiktheidsverzekering is momenteel in Nederland niet verplicht.

KM registratie

In 2024 geldt een kilometer vergoeding van €0,23 per gereden km. Elke km die zakelijk gereden wordt met je prive voertuig mag je noteren in een km registratie. De gemaakt kosten worden tijdens de aangifte van de inkomstenbelasting opgevoerd als kosten. De km registratie kun je bijhouden via een rittenregistratie systeem via de boekhoudsoftware of de bijgeleverde excel bijlage. De bijgeleverde Excel bijlage voldoet aan de eisen van de belastingdienst.

Pensioenregeling

Als ondernemer moet je zelf voor je pensioen zorgen, want er is geen werkgever die dat voor je doet. Dat klinkt misschien als iets wat je later wel regelt, maar eigenlijk is het slim om er vroeg mee te beginnen. De belastingdienst maakt dit dan ook aantrekkelijk door belastingvoordelen te geven bij het opbouwen van pensioen.

Wij vinden pensioen een belangrijk onderwerp en staan dan ook graag klaar om hier meer informatie over te geven. Het opbouwen van pensioen brengt een hoop belastingvoordelen met zich mee, wat door veel ondernemers over het hoofd gezien wordt. Lees hierover meer in onze [blog](#).



LET OPI! JE MOET DE ZAKELIJKE RITTEN MET JE PRIVÉ-VOERTUIG KUNNEN VERANTWOORDEN. HOUD DAAROM EEN RITTENREGISTRATIE BIJ. DIT KAN JE DOEN VIA HET BIJGELEVERDE EXCEL DOCUMENT.

De Vervolgstappen

Hieronder volgt een stappenplan om het aanmeldingsproces zo soepel mogelijk te laten verlopen.

Stap 1.

Na aanmelding via de website zal er een intakegesprek plaatsvinden, online of telefonisch, afhankelijk van jouw voorkeur. Tijdens dit gesprek worden praktische zaken besproken en is er ruimte voor vragen.

Stap 2.

Na overeenstemming ontvang je een bevestigingsmail van de samenwerking, waarin een overzicht staat van de gevraagde gegevens. Deze gegevens dien je vervolgens per e-mail op te sturen.

Stap 3.

Binnen onze boekhoudsoftware zal nu een account worden aangemaakt met al jouw administratie. De inloggegevens hiervan worden per e-mail naar je verstuurd.

Stap 4.

Nadat je je inloggegevens hebt ontvangen, kun je nu je zakelijke bankrekening koppelen aan je boekhoudsoftware. De procedure hiervoor wordt nader toegelicht op de [volgende pagina](#).

Stap 5.

Nadat je je zakelijke bankrekening hebt gekoppeld, kun je nu gebruik maken van je boekhoudsoftware. Neem vooral de tijd om rond te kijken en te ontdekken wat er allemaal te vinden is. Bekijk ook gerust deze handige video om kennis te maken met de software.

Software

De eboekhouden app

Met de app van eBoekhouden.nl heb je jouw boekhouding altijd bij de hand. Handig wanneer je bijvoorbeeld onderweg bent. Heb je net een aankoop gedaan? Maak dan een foto van het bonnetje en upload deze direct in je boekhouding. Naast dat je overal toegang hebt tot je financiële gegevens, denk hierbij aan je winst en verliesrekening, balans maar ook je openstaande crediteuren en debiteuren. Daarnaast voeg je eenvoudig je uren of gereden kilometers toe.

Bankkoppelingen

eBoekhouden.nl heeft een koppeling met alle Nederlandse banken. Als jouw bank een automatische koppeling aanbiedt, kun je daar gebruik van maken. Nadat je je inloggegevens hebt ontvangen van de boekhoudsoftware kun je gelijk aan de slag met je bankkoppeling. Hoe kun je je bankkoppeling instellen?

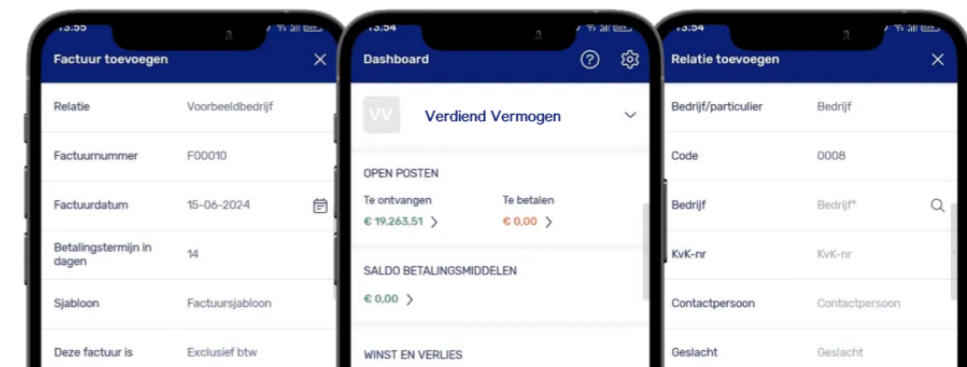
1. Bij het inloggen vindt je bovenaan in het programma de volgende menu-opties
2. Hieruit selecteer je het tabblad 'Support'
3. Als je zoekt naar trefwoorden, geef dan 'bankkoppeling' in
4. Kies vervolgens de uitleg van de bank waarmee je bent aangesloten
5. Hieronder wordt precies aangegeven hoe je de koppeling kunt maken

Factureren

Hoe maak je facturen aan via eboekhouden? Binnen eBoekhouden.nl maak je binnen enkele seconden een factuur in jouw eigen huisstijl en kun je deze direct per mail naar je klant versturen. Betalingen kunnen worden voldaan via een betaallink, automatische incasso of handmatig worden overgemaakt door je klant. Via de [deze link](#) wordt uitgebreid gedemonstreerd hoe je een factuur kunt maken en gemakkelijk kunt opslaan binnen e-boekhouden.

Digitaal archief

Via het digitaal archief kun je je in en verkoopfacturen in het daarvoor bestemde mapje inkoop of verkoop opslaan. Ook belastingformulieren worden opgeslagen in het digitaal archief zodat alle gegevens overzichtelijk en veilig worden opgeslagen. Door de cloud-beschikbaarheid is een online boekhoudprogramma altijd en overal beschikbaar op apparaten met een internetverbinding.



Belastingen

BTW staat voor 'belasting over toegevoegde waarde'. Deze belasting wordt omzetbelasting genoemd. Bijna over alle leveringen en diensten van ondernemers wordt deze belasting geheven.

Bij het starten van een onderneming zal de Belastingdienst je als btw-ondernemer registreren. Je ontvangt twee nummers voor de btw: een btw-identificatienummer (btw-id) en een omzetbelastingnummer (ob-nummer). Deze nummers zijn essentieel voor het correct rapporteren en afdragen van btw op je zakelijke transacties.

Wat is omzetbelasting en hoe werkt het?

Elke keer als jij als zzp'er je klanten een factuur stuurt, breng je btw in rekening. Je houdt dus als het ware btw in voor de overheid. Dat geld mag je niet houden. Elk kwartaal draag jij als ondernemer of je boekhouder alle ontvangen btw weer af aan de Belastingdienst. Dit wordt verrekend met de btw die je betaalt over aankopen die je doet voor je bedrijf. Dit wordt voorbelasting genoemd.

Voorbelasting is de btw die je betaalt over aankopen die je doet voor je onderneming. Denk bijvoorbeeld aan de inkoop van kantoorartikelen of productiematerialen. Deze btw wordt tijdens de btw-aangifte, afgetrokken van de btw die je hebt doorberekend aan jouw klanten. Het verschil tussen die twee bedragen moet je betalen aan de belastingdienst.

Prive gebruik

Natuurlijk zijn er ook zaken die je in principe voor je onderneming aanschaft, maar ook privé gebruikt. Bekende voorbeelden zijn een laptop of een telefoon. Hier zitten een paar aanvullende regels aan wat betreft de BTW op deze goederen. Je hebt drie mogelijkheden waarop je om kunt gaan met de BTW over deze goederen:

1. Je trekt helemaal geen BTW af;
2. Je trekt geen BTW af voor dat deel dat je de goederen in privé gaat gebruiken;
3. Je trekt de BTW volledig af, maar betaalt aan het einde van het jaar BTW voor je privégebruik.

Een ander belangrijk aandachtspunt waar vrijwel elke ondernemer mee te maken krijgt en waar vaak misverstanden over ontstaan, is de BTW op eten en drinken. Want natuurlijk komt het voor dat je uit eten gaat met zakenrelaties of koffie drinkt met een potentiële klant. De BTW die je betaalt over deze kosten mag je echter niet aftrekken, maar de kosten zelf wel.

Rekenvoorbeeld BTW op eten en drinken: Je gaat koffie drinken met een potentiële klant. De rekening die jij betaalt is EUR 10,- + 9% BTW = EUR 10,90,-.

Deze EUR 10,- mag je wel als kosten opnemen in je administratie. De BTW van EUR 0,90 mag je alleen niet opnemen in je BTW aangifte als voorbelasting.

LET OP! ALS JE VRIJGESTELDE PRESTATIES VERRICHT DAN MAG JE GEEN BTW (VOORBELASTING) IN AFTREK BRENGEN. MEESTAL HEB JE DAN OOK GEEN BTW-PLICHT EN KRIJG JE GEEN BTW-AANGIFTEN UITGEREIKT.



BTW-tarieven

Het bedrag aan btw dat je betaalt, is afhankelijk van het btw-tarief waaronder jouw activiteiten vallen. Dit tarief kan 0%, 9%, 21% of zelfs vrij zijn. Aan het einde van elk kwartaal wordt de btw verrekend met de Belastingdienst in de btw-aangifte.

21% BTW

Het algemene btw-tarief van 21% geldt voor alle producten en diensten die niet zijn vrijgesteld, en die niet onder het 9%-tarief of het 0%-tarief vallen.

9% BTW

9% is het verlaagde btw-tarief. Het geldt onder meer voor etenswaren en sommige diensten. Meer informatie over welke goederen en diensten onder 9% vallen is te vinden op de site van de belastingdienst.

0% BTW

U hanteert het 0%tarief als u bijvoorbeeld goederen levert naar het buitenland of opslaat in een douane-entrepot. U brengt dan geen btw in rekening. Op de factuur noteert u 0% btw.

BTW VRIJ

Er zijn een aantal goederen en diensten die vrijgesteld zijn van btw. U berekent hierover geen btw. Btw die u voor deze goederen of diensten betaalt, kunt u niet aftrekken als voorbelasting.

Inkomstenbelasting

Als zzp'er betaal je inkomstenbelasting over de winst die je met je bedrijf maakt. Je winst bestaat uit de omzet minus de kosten. De inkomstenbelasting wordt hier dan over berekend. Jaarlijks moet je aangifte doen voor de inkomstenbelasting.

Hoeveel inkomstenbelasting betaal je gemiddeld als zzp'er?

De hoogte van de inkomstenbelasting voor zzp'ers is afhankelijk van verschillende factoren, zoals je winst, aftrekposten en heffingskortingen.

Zodra je als zzp'er meer winst maakt, betaal je meer belasting. Zo betaal je over je eerste euro winst bijna geen belasting, terwijl over elke euro winst die je boven de 73.000 hebt, je bijna de helft kwijt bent aan inkomstenbelasting. Houd de ontwikkeling van je winst gedurende het jaar daarom in de gaten. Zodat je kunt inschatten hoeveel inkomstenbelasting je ongeveer gaat betalen.

Bij Verdiend Vermogen kunnen we ieder moment van het jaar een monitoring inkomstenbelasting uitvoeren om te berekenen hoeveel Inkomstenbelasting betaald dient te worden.

Wanneer betaal ik al ZZP'er inkomstenbelasting?

De inkomstenbelasting worden jaarlijks achteraf definitief vastgesteld door de belastingdienst op basis van je aangifte inkomstenbelasting. Deze aangifte moet vóór 1 mei zijn ingediend. Als je de aangifte voor 1 mei doet zul je meestal rond augustus/september de aanslag krijgen over het voorgaande jaar. Deze dien je dan binnen 6 weken te betalen.

TIP: ZET STANDAARD EEN PERCENTAGE VAN JE OMZET OF WINST OPZIJ. DAN HEB JE ALTIJD MEER DAN VOLDOENDE OM DE INKOMSTENBELASTING EN DE BIJDRAGE ZORGVERZEKERINGSWET TE BETALEN. EEN VEEL GEBRUIKTE VUISTREGEL IS OM STANDAARD 35% VAN JE WINST APART TE ZETTEN. ZO HEB JE ALTIJD VOLDOENDE GELD OM DE INKOMSTENBELASTING ALS ZZP'ER TE BETALEN.

Uitstel aanvragen, hoe werkt dit?

Wil je liever niet alles ineens hoeven betalen? Dan kun je bij de belastingdienst een aanvraag doen om maandelijks alvast een bedrag te betalen. Je betaalt dan voorbelasting over je verwachte inkomen.

Het is mogelijk om uitstel aan te vragen tot 1 september vanaf je aangifte. Hier is geen specifieke reden voor nodig. Uitstel aanvragen klinkt als een aantrekkelijke optie. Toch is dit niet altijd een verstandige keuze. Uitstel is geen afstel, de aangifte en betaling moeten écht gebeuren. Een boekhouder kan voor je nog langer uitstel aanvragen.

Verplichtingen

Je bent als ondernemer voor de Belastingdienst verplicht om:

1. Een goede administratie bij te houden om zo je aangifte te onderbouwen.
2. Je administratie een bepaalde tijd te bewaren "7 jaar" (bewaartermijn) mocht de belastingdienst komen controleren.
3. Over elk jaar inkomstenbelasting en bijdrage Zvw te betalen.
4. Na de definitieve aanslag inkomstenbelasting deze binnen 6 weken te voldoen.

Het uren criterium

De Belastingdienst heeft bepaalde belastingvoordelen voor zzp'ers en freelancers in het leven geroepen met het doel om zelfstandig ondernemerschap te stimuleren. Om in aanmerking te komen voor deze belastingvoordelen heeft de Belastingdienst een voorwaarde gecreëerd: je moet voldoen aan het uren criterium.

Voorwaarden

De grens van het aantal uren dat een ondernemer minimaal aan zijn bedrijf moet besteden om voor de fiscale aftrekposten in aanmerking te komen, is door de Belastingdienst vastgesteld op 1.225 uur. Dit betekent dat je per kalenderjaar 1.225 uur aan je bedrijf moet besteden.

Halverwege het jaar beginnen als starter

Voor starters is het belangrijk om te beseffen dat het uren criterium gaat over een heel kalenderjaar. Je telt het aantal uren van januari tot en met december. Het maakt daarbij niet uit wanneer je met ondernemen bent gestart. Start je bijvoorbeeld op 1 juli? Dan moet je voor dat kalenderjaar minimaal 1225 uren in je bedrijf steken als je gebruik wilt maken van de fiscale voordelen als startersaftrek en zelfstandigenaftrek.

Hoe later je in het jaar start, des te lastiger het dus wordt om voor dat jaar aan het uren criterium te voldoen. De uren die je maakt ter voorbereiding en start van je bedrijf, mogen worden meegeteld. Denk aan het schrijven van je ondernemingsplan, de tijd die je besteedt om je in te schrijven bij de Kamer van Koophandel, enz. Hou deze uren dus goed bij als je start in e-boekhouden.

LET OP!
DE BELASTINGDIENST HEEFT EEN URENCRITERIUM DOORGEVOERD OM TE VOORKOMEN DAT ZZP'ERS MET WEINIG GEWERKTE UREN EN EEN LAGE OMZET KUNNEN PROFITEREN VAN BELASTINGVOORDELEN. HIERBIJ IS HET DUS VERPLICHT OM AAN TE TONEN DAT U AAN HET URENCRITERIUM VOLDOET MITS U GEBRUIK MAAKT VAN DE BELASTINGVOORDELEN. HIEROVER MEER IN HET HOOFDSTUK URENCRITERIUM.

Welke uren tellen mee?

Simpel gezegd alle uren die je besteed aan je bedrijf tellen mee voor het uren criterium. Hierbij zijn de directe uren de uren waarin je declarabel bent voor de klant en de indirecte uren de momenten waarop je bezig was met bijvoorbeeld de administratie, het bouwen van je website of je reistijd.

Wat als ik mijn uren niet haal?

Haal je het uren criterium niet, dan mag je geen gebruik maken van bepaalde aftrekposten, zoals de zelfstandigenaftrek, de startersaftrek en de meewerkaftrek. Doe je dit toch en krijg je controle van de Belastingdienst, dan krijg je een fikse boete.

Zwangerschap

In geval van zwangerschap is wettelijk vastgelegd dat je de niet-gewerkte uren in een periode van 16 weken tóch mag meerekenen als gewerkte uren. Als je dan toch aan de 1.225 uur komt, kun je gewoon gebruikmaken van de aftrek.

Urenregistratie/km registratie

Werk je op projectbasis, of wil je jouw uren bijhouden voor het uren criterium? Gebruik dan de urenmodule van eBoekhouden. Je registreert hiermee heel eenvoudig jouw uren per project of activiteit. Vervolgens factureer je deze uren met één druk op de knop naar jouw klanten. Wil je jouw medewerkers uren laten registreren? Maak dan kosteloos extra gebruikers aan! Via de support functie op de menubalk kun je de volledige uitleg vinden hoe je deze functie uren kunt gebruiken.

Even op een rijtje:

1. Uren online of via onze app invoeren
2. Uren per project of activiteit registreren
3. Uren direct factureren
4. Inzichtelijk een uitgebreid overzicht



Zakelijke kosten

In principe mag je alle kosten die je voor je bedrijf maakt, zakelijk opvoeren. Nu is er natuurlijk wel altijd een grijs gebied. Zolang het te motiveren is voor de Belastingdienst, is het in orde.

Wanneer wel of niet?

Bij de beoordeling van de vraag of kosten aftrekbaar zijn, letten we op het motief waarmee je kosten hebt gemaakt. Als duidelijk is dat je de kosten volledig hebt gemaakt voor de zakelijke belangen van je onderneming, accepteren we de kosten als aftrekpost.

Je bent als ondernemer vrij om te bepalen welke kosten je voor de onderneming maakt en hoeveel. We bemoeien ons daar gewoonlijk niet mee. Alleen als jouw kosten vergeleken met de zakelijke belangen erg hoog zijn, kunnen we ingrijpen: er mag dan worden getoetst of er tussen die twee nog wel een redelijke verhouding is.

LET OP! IN DRIE GEVALLEN MOET JE EVEN EXTRA OPLETTE BIJ HET ZAKELIJK OPVOEREN VAN KOSTEN. HET GAAT HIERBIJ OM DE KOSTEN VOOR ETEN EN DRINKEN, AUTOKOSTEN EN INVESTERINGEN.

Eten en drinken

Zowel kosten als btw van eten en drinken voor eigen gebruik zijn daarom niet aftrekbaar. Het maakt daarbij niet uit of je het in de supermarkt koopt, afhaalt, laat bezorgen of in een horecazaak nuttigt. Tenzij het een zakelijkbelang heeft.

Ga je wel eens wat eten of drinken met zakelijke relaties buiten de deur? Of neem je een kopje koffie op het station onderweg naar een zakelijke afspraak? Deze kosten mag je voor 80% opvoeren. Let alleen wel op: de btw is niet aftrekbaar.



Auto kosten

Er ontstaat vaak veel onduidelijkheid over de aftrekbare kosten van een auto. Dit zijn de belangrijkste regels op een rij. Gebruik je een privé auto? Dan mag je € 0,23 per zakelijk gereden kilometer aftrekken van je winst. Staat je auto op naam van de zaak? Dan mag je alle autokosten aftrekken van je winst.

Ik gebruik mijn privé auto ook zakelijk

Eerst een belangrijke nuance: je kunt auto hier ook vervangen door fiets, scooter of step. Je mag namelijk € 0,23 per zakelijk gereden kilometer met elk privé-voertuig aftrekken van je winst. Daarnaast mag je géén andere autokosten aftrekken van je winst. Brandstof, onderhoud of verzekeringen kun je dus niet als zakelijke kosten opvoeren. Die kosten zitten allemaal verwerkt in de € 0,23 per zakelijk gereden kilometer.

Grote kans dat je bij jouw opdrachtgevers ook reiskosten in rekening brengt. Je mag dan nog steeds € 0,23 per zakelijk gereden kilometer aftrekken van je winst. De reiskosten die jij in rekening brengt bij je opdrachtgevers staat daar los van.

Ik heb een auto op naam van de zaak

Staat jouw auto op naam van de zaak? Dan mag je alle autokosten aftrekken van je winst. De € 0,23 cent per kilometer geldt dan niet. Dat bedrag is alleen bedoeld voor zakelijke ritten gereden met een privé-voertuig.

Aangezien je de auto zakelijk hebt gekocht, mag je de kosten van de auto zelf natuurlijk ook aftrekken van je winst. Dat is een grote investering, die je daarom in meerdere jaren moet afschrijven. De aanschafkosten worden daardoor niet in één keer, maar verspreid over meerdere jaren afgetrokken van je winst. De btw op de aanschaf van je auto vraag je wél in één keer terug.

Privégebruik van zakelijk voertuig

Staat de auto op naam van je onderneming, maar rijd je de auto ook privé? Dan mag je nog steeds alle autokosten aftrekken van je winst. Rijd je meer dan 500 kilometer privé per jaar? Dan betaal je een zogenaamde bijtelling.



LET OP! JE MOET DE ZAKELIJKE RITTEN MET JE PRIVÉ-VOERTUIG KUNNEN VERANTWOORDEN. HOUD DAAROM EEN RITTENREGISTRATIE BIJ. DIT KAN JE DOEN VIA HET BIJGELEVERDE EXCEL DOCUMENT.

VERDIEND VERMOGEN

Julian Wolcken
Van der Kaaijstraat 32
1815VM Alkmaar




Tel . 06-43455887

www.verdiendvermogen.nl



DE **BOEKHOUDER** VOOR DE ZZP'ER

VERDIEND VERMOGEN

 +316 43 45 58 87
 verdiendvermogen.nl
 verdiendvermogen@gmail.com





VERDIEND VERMOGEN

Onderdeel 1 - Klantgerichte online marketing



Bron: verdiendvermogen.nl

VERDIEND VERMOGEN

Verdiend Vermogen is een modern boekhoudkantoor voor zelfstandige ondernemers, dat hulp biedt bij boekhouding en financiële beslissingen. Dankzij moderne software zijn financiën altijd inzichtelijk en administratie eenvoudig. Verdiend Vermogen adviseert ook bij pensioenopbouw en zorgt dat zelfstandige ondernemers zich volledig op hun werk kunnen richten.

Verdiend Vermogen is een modern boekhoudkantoor dat zich specifiek richt op zelfstandige ondernemers (ZZP'ers) en hen ondersteunt met hun boekhouding en financiële behoeften. Dankzij eigen ervaring als zelfstandig ondernemer begrijpen ze als geen ander de uitdagingen van het runnen van een eigen bedrijf. Bijvoorbeeld, hoe verstuur je een factuur naar je opdrachtgever? En zet je wel genoeg geld opzij voor de belasting? Dit zijn essentiële vragen waar elke zelfstandige ondernemers dagelijks mee te maken krijgt. Verdiend Vermogen staat klaar om je te helpen deze aspecten goed onder de knie te krijgen, zodat jij je volledig kunt richten op je werk.

Een boekhouder inschakelen voor ZZP'ers brengt veel voordelen met zich mee waaronder; tijdsbesparing, veel inzicht in je bedrijfsvoering en toegang tot actuele kennisgeving rondom het ondernemerschap. Zelfstandige ondernemers hebben al genoeg verantwoordelijkheden en het bijhouden van hun boekhouding kan veel kostbare tijd in beslag nemen. Verdiend Vermogen biedt met het gebruik van moderne online boekhoudsoftware diverse voordelen voor ZZP'ers.

Hiermee zijn financiën op elk moment inzichtelijk, kan de urenregistratie snel en eenvoudig worden bijgehouden, en kunnen facturen gemakkelijk worden verstuurd, gescand en veilig worden opgeslagen. Deze software biedt nog veel meer functies die aanzienlijk tijd besparen en de financiële administratie efficiënter maken. De eerste kennismaking zal dan ook online plaatsvinden, zodat er op elk gewenst moment een afspraak kan worden gemaakt.

Bovendien is Verdiend Vermogen up-to-date met de nieuwste ontwikkelingen en regelgevingen binnen het ZZP-gebied, en kan de ondernemer hierdoor voorzien in voordelige tips en adviezen om de financiën nauwkeurig bij te houden en aan alle wettelijke vereisten te voldoen. Verdiend Vermogen biedt advies en begeleiding bij belangrijke financiële beslissingen, zoals pensioenopbouw. Voor ZZP'ers is pensioenopbouw vaak een vergeten aspect, maar het is essentieel voor een stabiele financiële toekomst. Het bedrijf helpt bij het opzetten van een plan dat past bij de situatie en doelen van de klant, zodat er met vertrouwen gewerkt kan worden aan een solide pensioen.



Samen bouwen
aan een Verdiend
Vermogen

DOELGROEP ANALYSE

Verdiend Vermogen ligt de focus alleen op ZZP'ers. Zzp'ers zijn vaker man dan vrouw, namelijk 62 om 38 procent in 2023. Bij werknemers is de helft man, de helft vrouw. De man-vrouwverhouding bij zmp'ers is 73 om 27 procent. Onderstaand vind je een overzicht van zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers), zelfstandigen met personeel (zmp'ers) en werknemers.

Vergeleken met werknemers zijn zzp'ers ouder. Van de zzp'ers is 57 procent tussen de 45 en 75 jaar oud; 6 procent van de zzp'ers is een jongere (15 tot 25 jaar). Bij werknemers is 40 procent tussen de 45 en 75 jaar oud, 19 procent is tussen de 15 en 25 jaar. Doorgaans is de zmp'er in vergelijking met de zzp'er en de werknemer echter nog ouder. Van de zmp'ers is 64 procent tussen de 45 en 75 jaar oud en jongeren komen onder hen vrijwel niet voor (1 procent).

Zzp'ers zijn hoger opgeleid dan werknemers. Van de zzp'ers is 47 procent hoogopgeleid, 36 procent middelbaar opgeleid en 16 procent laagopgeleid. Bij werknemers is het percentage hoogopgeleiden wat lager (40); 21 procent is laag- en 38 procent middelbaar opgeleid. Onder zmp'ers is het percentage hoogopgeleiden met 45 iets lager dan bij zzp'ers.

Binnen de zzp'ers wordt onderscheid gemaakt tussen de zzp'er-eigen arbeid en de zzp'er-producten. Met de zzp'er-producten worden zzp'ers bedoeld die producten of grondstoffen verkopen aan klanten, denk aan een slager, kruidenier of boer. Met de zzp'er-eigen arbeid worden zzp'ers bedoeld die vooral eigen arbeid of diensten aanbieden aan bedrijven of aan particulieren. Een ruime meerderheid (84 procent) van de zzp'ers is zzp'er-eigen arbeid.

Zzp'ers komen in alle bedrijfstakken van de Nederlandse arbeidsmarkt voor. In sommige sectoren komen meer zzp'ers voor dan in andere sectoren, maar nergens zijn zij in de meerderheid. In de cultuur, sport en recreatie hebben zij het grootste aandeel: in 2023 is 37 procent van de werkenden er een zzp'er.

In overige dienstverlening, de specialistische zakelijke dienstverlening en de landbouw, bosbouw en visserij werken ook relatief veel zzp'ers (achtereenvolgens 33 procent, 30 procent en 32 procent).

Bron: <https://www.cbs.nl/>

In die laatste branche werken ook relatief veel zelfstandigen met personeel en meewerkende gezinsleden, waardoor zelfstandigen bijna de helft van de werkenden vormen.

Grote bedrijfstakken waar relatief weinig zzp'ers werken, zijn het openbaar bestuur en de industrie.

Cultuur, sport en recreatie

Onder deze sector vallen bedrijven en instellingen die actief zijn in kunst, bibliotheken, musea, natuurbehoud, sport en recreatie. Ook dierentuinen en pretparken behoren tot deze sector.

In de sector komen diverse beroepsgroepen voor. De grootste beroepsgroepen zijn:

- uitvoerend kunstenaars, zoals musici, dansers, acteurs, regisseurs en producenten
- beeldend kunstenaars, zoals kunstschilders, -tekenaars en beeldhouwers
- sportinstructeurs en beroepssporters
- bedienend horecapersoneel in de sector, zoals in museum- of theatercafés
- beroepen in de economisch-administratieve richting, zoals administratief medewerkers, receptionisten, zakelijke dienstverleners en boekmakers

In de eerste helft van 2023 was bijna 40% van de werkenden binnen de sector cultuur, sport en recreatie werkzaam als zelfstandige. Dat is een hoog aandeel; gemiddeld werkt 16% van alle werkenden als zelfstandige. Vooral kunstenaars en **sportinstructeurs** kiezen er vaak voor om als zelfstandige te werken.

Uit CBS-onderzoek blijkt dat Verdiend Vermogen zich goed kan richten op zelfstandige sportinstructeurs, een grote groep binnen de sector cultuur, sport en recreatie. Deze ondernemers hebben vaak te maken met wisselende inkomsten en zoeken financiële stabiliteit en gemak in hun administratie. Door een **persona** op te stellen die de typische zelfstandige sportinstructeur vertegenwoordigt, kan Verdiend Vermogen haar diensten beter afstemmen op de specifieke behoeften van deze doelgroep.

TOM VAN SCHAIK

Personal Coach & Bewegingspecialist

Leeftijd:	32
Geslacht:	Man
Beroep:	Personal Coach & Bewegingspecialist
Status:	Samenwonend
Scholing:	Bachelor bewegingswetenschappen

WERKERVARING

Freelance coach, Dedicated Utrecht, Jan 2015 - heden Personal Coach & Bewegingspecialist

Cliënten met verschillende fitnessdoelen, zoals gewichtsverlies, spieropbouw en revalidatie na blessures. Op maat gemaakte trainingsprogramma's die zijn afgestemd op wetenschappelijke principes en individuele behoeften.

Voedingsadvies en leefstijlcoaching zijn bedoeld om je algehele gezondheid en welzijn te verbeteren. Individuele trainingen en workshops geven voor zowel beginners als gevorderden. Het samenwerken met fysiotherapeuten en andere gezondheidsprofessionals om een geïntegreerde aanpak te waarborgen.

Revalidatiezorg, UMC Utrecht, Sep 2014 - Dec 2014 Afdeling Revalidatiegeneeskunde

Zijn afstudeerstage bij het UMC Utrecht was een intensieve samenwerking met revalidatieprofessionals en patiënten. Hij was verantwoordelijk voor het uitvoeren van bewegingsanalyses en het ontwikkelen van trainingsprogramma's voor patiënten met verschillende revalidatiebehoeften. Dit heeft zijn kennis van revalidatieprincipes verrijkt en hem geholpen zijn vaardigheden als personal coach te ontwikkelen.

MEDIA

Tom is een personal trainer die graag een Apple Watch en fitness-apps gebruikt om trainingen te personaliseren. Hij integreert gezondheidstrackers, zoals hartslagmeters, voor nauwkeurig inzicht in fitnessniveau en vooruitgang. Door het monitoren van dagelijkse stappen, calorie-inname en slaap, helpt hij klanten haalbare doelen te bereiken en langdurige motivatie te behouden.

Daarnaast legt hij de progressie van zijn cliënten vast op camera en deelt deze via Instagram, Facebook en TikTok, in de hoop nieuwe klanten te inspireren en motiveren.



Fitness



House



Reizen



Koken



Fotograferen

PERSONA



BIOGRAFIE

Tom is opgegroeid in Groningen en merkte al op jonge leeftijd dat hij zeer grote interesse had in sporten en gezondheid. Hij studeerde aan een bachelor in bewegingswetenschappen aan de Rijksuniversiteit Groningen en behaalde daarna een master aan de Universiteit van Amsterdam. Tom begon in 2015 zijn werkcarrière bij fitnesscenter Dedicated in Utrecht als een freelance coach.

Tom helpt graag zijn cliënten met het maken van trainingsschema's die passen bij hun lichamelijke en geestelijke behoeften. Hij is bekend om zijn empathische aanpak die zowel het fysieke als het mentale welzijn omvat. Binnen deze functie komt zijn geduldige, maar toch ook communicatieve karakter goed van pas. Hij woont in een karakteristieke tussenwoning in het centrum van Utrecht, samen met zijn vriendin Lisa en hun hond Floki. Zijn vrije tijd besteedt hij graag aan fitness en wielrennen, of maakt een lange wandeling in de natuur samen met zijn vriendin en hond. Hij houdt ervan gezond te koken en nieuwe gerechten uit te proberen. Hij beoefent wekelijks yoga en mindfulness om te ontspannen en is daarnaast ook gek op reizen en fotograferen.

MOTIVATIE

Tom is erg tevreden over de vooruitgang van zijn cliënten en gebruikt zijn wetenschappelijke kennis om veilige en effectieve trainingsprogramma's te ontwikkelen. Hij is van plan zijn cliënten te helpen hun fitnessdoelen te bereiken en een positieve verandering in hun levensstijl teweeg te brengen. Door zijn empathische en geduldige aard motiveert hij anderen om hun gezondheid serieus te nemen en te verbeteren. Zodra dit is behaald, voelt het alsof er een doel voor hem is bereikt.

TALEN

Engels

Frans

Duits

WEBSITE LIVE

01

BEWUSTWORDING



SOCIAL MEDIA

Opstarten Sociale Media kanalen zoals Instagram, Tiktok en Facebook om nieuwe klanten te bereiken en kennis te laten maken met het bedrijf.



MOND TOT MOND

Het woord verspreiden via familie en vrienden. Actief publicaties delen binnen verschillende online ZZP-community's. Visitekaartjes achterlaten bij gezondheids- en fitnesscentra.

ADVERTEREN

Advertenties opzetten via Social media en Google om de bereikbaarheid en zichtbaarheid te vergroten. Het opzetten van een twee wekelijkse blog zal de SEO optimaliseren.

02

OVERWEGING



LIVE CHAT

Actief klantcontact aanbieden doormiddel van een 24/7 live chat. Vragen kunnen direct worden opgepakt met een automatische chatbot.



NIEUWSBRIEF

Inschrijfoptie voor een maandelijkse nieuwsbrief vol met de laatste trends en ontwikkelingen op ZZP-gebied, evenals waardevolle tips, tricks en prikkels om zich definitief aan te melden als klant

TRIGGERS



A.

Aanbieden van acties door klanten tot aanmelding te triggeren. (Eerste maand gratis, korting bij een uitgerbeider pakket)



B.

Het aanbieden van deskundigheid en het stimuleren van interesse door middel van blogs, video's en links.

03

AANMELDING



KENNISMAKING

De klant meldt zich aan via het contactformulier via de website waarna er direct een email volgt met uitnodiging tot een gratis online kennismakingsgesprek.

TRANSPARANTIE

Transparantie geven over prijzen waardoor de klant niet door onverwachte kosten zal worden verrast. Vertrouwen opbouwen in deze fase is zeer belangrijk.

04

SERVICE



WELKOMSFLOW

Welkomswflow met verschillende informatieve emails ingericht op gedrag van elke klant waaronder de vervolgstappen om de aanmelding compleet te maken en een handige startersgids.

MODERNE APP

Na aanmelding krijgt de klant toegang tot een moderne, gebruiksvriendelijke app die voorzien is van alle benodigde functies.

KLANTONDERZOEK

Het uitzetten van een enquête stelt ons in staat om in te spelen op de behoeften van de klant. Verbeterpunten worden in een plan opgenomen en uiteindelijk geoptimaliseerd om een zo ideaal mogelijke gebruikerservaring te creëren.

MONITORING

Assistentie bij het opstellen van een plan voor het reserveren van belastinggelden. Daarnaast omvat dit actieve monitoring en advies bij fiscale planning om financiële situaties te optimaliseren en klanten gemoedsrust te bieden.

05

LOYALITEIT



CHECK-IN

Om de twee maanden een check-in plannen om de status van de bedrijfs-activiteiten door te nemen. Nieuwe ontwikkelingen worden hierin meegenomen, passend bij de wensen van de klant, zodat deze altijd up-to-date zijn.

REVIEWS

Via de e-mail ontvangt de bestaande klant een verzoek om een review achter te laten. Deze reviews kunnen worden gepubliceerd op de website, waardoor nieuwe klanten worden gemotiveerd om zich aan te melden.

WEBINAR

Jaarlijkse een webinar organiseren exclusief voor klanten, waarbij belangrijke personen uit de branche worden uitgenodigd. Dit biedt ondernemers de kans om rechtstreeks met experts te communiceren en nieuwe vaardigheden op te doen.

TECHNIEKEN

Nu de website een tijdje actief is, zijn er verschillende manieren om meer inzicht te krijgen in de doelgroep van Verdierend Vermogen. Dit stelt mij in staat om de service beter af te stemmen op de wensen van de bezoekers. Hieronder volgen zes praktische opties:

01

Enquêtes

Door het uitvoeren van verschillende enquêtes kan ik specifieke behoeften, voorkeuren en pijnpunten van de doelgroepen identificeren. Dit levert belangrijke inzichten op die kunnen helpen om een beter beeld van de persona te krijgen.

02

Google Analytics

Met Google Analytics kan ik een gedetailleerd inzicht krijgen in het gedrag van de bezoekers. Hier kun je informatie vinden over demografische gegevens, locatie, bezochte pagina's, en bijvoorbeeld de tijd die ze op je site doorbrengen.

03

Social media

Door het opzetten van Sociale mediapolls en een vragen uurtje kun je snel feedback krijgen over klantvoorkeuren, ervaringen en suggesties. Statistieken maken het eenvoudig om klantgedrag te volgen op basis van afkomst, leeftijd en online sociale media-activiteiten.

04

Heatmaps

Heatmaps en gebruikersopnamen (zoals Hotjar en Mouseflow) kunnen worden gebruikt om de locatie van gebruikers en websitenavigatie bij te houden. Het helpt bij het identificeren van gebruikersvoorkeuren, het opsporen van pijnpunten en het verbeteren van de gebruikerservaring.

05

Nieuwsbrief

Door te analyseren welke nieuwsbrieven het vaakst worden geopend en welke links het meeste worden geklikt, kan ik inzicht krijgen in de interesses en voorkeuren van verschillende persona's. Dit stelt me in staat om waardevolle informatie te verkrijgen.

06

Reviews

Het actief opvragen van reviews bij bestaande klanten helpt om waardevolle feedback te verzamelen. Dit biedt inzicht in klanttevredenheid en kan het vertrouwen van potentiële klanten vergroten. Door klanten te betrekken, versterk je ook de relatie en toon je dat hun mening gewaardeerd wordt.



NAVIGATIE MENU

Een duidelijke navigatiebalk is een van de belangrijkste elementen van de website en vormt de rode draad om de klant zo gemakkelijk mogelijk overal heen te leiden. Voor Verdiend Vermogen staat deze bovenaan in een centrale, witte balk en is goed zichtbaar. De verschillende menu-opties worden weergegeven in donkerblauw vetgedrukt lettertype. Wanneer de bezoeker met de muis over de tekst gaat, verandert deze in oranje. Bij het klikken op een tabblad blijft de tekst oranje.

Op zowel desktop, mobiel als iPad wordt het logo links weergegeven en fungeert als link naar de homepage. De menu's zijn onderverdeeld in de volgende pagina's:

- Home: Dit is de beginpagina en de belangrijkste pagina van de website. Hier vind je een duidelijke, korte omschrijving van Verdiend Vermogen en hun diensten. Er zijn veel interne links die leiden naar andere pagina's binnen de website.
- Blog: Op deze pagina worden wekelijks interessante ontwikkelingen op het gebied van ondernemerschap gepost, zodat bezoekers altijd up-to-date zijn met de nieuwste regelgevingen.
- Over ons: Op deze pagina maak je kennis met de eigenaren van Verdiend Vermogen. Dit biedt een duidelijk beeld en wekt vertrouwen bij de bezoeker.
- Diensten: Hier kan de bezoeker doorklikken naar drie verschillende pagina's: Tarieven, Software en Pensioen. Zo krijgt de bezoeker duidelijk inzicht in alle geleverde diensten.
- FAQ: Deze pagina bevat veelgestelde vragen. Dit bespaart tijd en geeft de klant direct inzicht in antwoorden op veelvoorkomende vragen.
- Contact: Op de contactpagina kan direct een afspraak worden gemaakt via een digitale agenda. Hier zijn ook de contactgegevens te vinden, zoals adres, telefoonnummer en e-mail voor aanvullende vragen.



WEB ERVARING

Bij Verdiend Vermogen staat een prettige gebruikservaring centraal. Door de lancering van een nieuwe, gebruiksvriendelijke website en zes belangrijke optimalisaties kunnen bezoekers eenvoudiger navigeren, snel informatie vinden en zich gemakkelijk aanmelden.

01

Consistentie

Niets is zo vervelend als steeds weer in een andere lay-out terechtkomen als je op een website aan het zoeken bent naar specifieke informatie. Een gebruiksvriendelijke website is overzichtelijk en duidelijk. Daarom is consistentie in de opmaak ontzettend belangrijk. Er wordt daarom gekozen voor een vast kleurenpalet. Ook zal ik zorgen voor structuur en terugkomende opbouw voor verschillende pagina's op de website.

02

Toegankelijkheid

Hoe goed een tekst leesbaar is, heeft grote invloed op hoe snel lezers afhaken. Of juist niet. Bij een tekst die lastig te lezen is, zullen er meer websitebezoekers wegklikken. Een slecht leesbare tekst is namelijk een van de grootste ergernissen onder websitebezoekers. Het is daarom belangrijk dat Verdiend Vermogen ervoor zorgt dat de informatie goed leesbaar en eenvoudig te begrijpen is voor iedere bezoeker.

03

Responsive

Tegenwoordig worden websites niet meer alleen bekeken vanaf grote beeldschermen, zoals computers of laptops. Steeds meer mensen surfen op hun mobiele telefoon of tablet. De website voor Verdiend Vermogen moet daarom responsive zijn. Dit houdt in dat de website ook goed te bekijken moet zijn op een telefoonscherm. Hierop worden dus verschillende blokken opgemaakt

04

Call-to-actions

Een goede call-to-action maakt direct duidelijk wat websitebezoekers zouden moeten doen. Daarom zal ik voor deze website call-to-action buttons gebruiken die goed opvallen. Deze mogen dus best een maatje groter zijn en hebben bij voorkeur een opvallende kleur, zodat hij extra goed opvalt.

05

Laadsnelheid

Het is belangrijk om te focussen op dat de website snel laadt en dat gebruikers eenvoudig en snel door je website heen kunnen klikken. Dit doe ik door bijvoorbeeld afbeeldingen niet groter te maken dan nodig is, te kiezen voor snelle hosting en de inhoud van de pagina's beperkt te houden.

06

Support

Het gemakkelijk maken voor gebruikers om contact op te nemen bij vragen is essentieel voor klantbehoud. Denk hierbij aan het toevoegen van een livechat, een overzicht met veelgestelde vragen en duidelijk weergegeven contactgegevens op de contactpagina. Deze elementen zorgen ervoor dat klanten direct hulp kunnen krijgen wanneer dat nodig is.

