

Doordacht starten >>

als schoonheidsspecialist



Met dit document kun je stap voor stap een ondernemingsplan opstellen. Lees de tekst door en vul de kaders zorgvuldig in.

Aan het eind van het document vind je dan je persoonlijke ondernemingsplan.



Ondernemen,
wat komt erbij kijken?



Doordacht starten >> als schoonheidsspecialist

september 2014

Deze uitgave is gepubliceerd en gefinancierd door:



Hoofdbedrijfschap Ambachten
Ierlandlaan 21
2713 HG

in samenwerking met:



Auteur: W, van Hoeflaken
HBA-publicatiereeksnummer: 522

© Hoofdbedrijfschap Ambachten 2014

Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, op welke andere wijze dan ook, zonder vooraf schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voorbehoud aansprakelijkheid

Aan deze uitgave is de uiterste zorg besteed. Voor eventuele (druk)fouten en onvolledigheden aanvaarden auteur en uitgever geen aansprakelijkheid.

Inhoudsopgave

1. Voor jezelf beginnen
2. Het ondernemingsplan
3. Hoe organiseer je het?
4. Je financiën op een rij
5. Je eigen inkomen
6. Verzekeringen
7. Personeel
8. Rechtsvorm
9. Financieringsmogelijkheden
10. Stap voor stap
11. Nuttige adressen

>> Mijn ondernemingsplan

1 Voor jezelf beginnen

Veel mensen dromen ervan om voor zichzelf te beginnen. Lang niet iedereen durft die stap ook echt te zetten. Dat is niet zo gek, want er komt heel veel bij kijken. Je bent straks namelijk niet alleen met je eigen beroep bezig, maar je bent ook ondernemer.

Ondernemer in de schoonheidsverzorging. Dat betekent dat je elke euro zelf moet verdienen. Hoe zorg je dat je voldoende klanten hebt? Wat betekent het om niet elke maand een vast inkomen te hebben? En om bij ziekte en in vakanties helemaal niets te verdienen? Hoe deel je je tijd in? Hoe organiseer je je administratie? Doe je dat zelf of besteed je dat uit?

In dit werkboek maak je kennis met alle aspecten van het ondernemerschap. Op die manier krijg je een goed beeld van alles wat erbij komt kijken als je voor jezelf begint. Omdat elk hoofdstuk praktische opdrachten bevat, maak je heel concreet kennis met de verschillende kanten van het ondernemerschap. Daardoor merk je vanzelf of dat voor jou - in deze omstandigheden, op dit moment - een goede keuze is. Aan het einde van dit traject weet je wat het ondernemerschap inhoudt en of het iets voor jou is. Maar je weet ook of je plannen realistisch zijn. De praktische opdrachten die je maakt, zijn namelijk de bouwstenen van je ondernemingsplan. Je gaat nadenken over je specialisatie, je doelgroep, de manier waarop je je werk organiseert, de financiële aspecten en alles wat er verder bij

komt kijken. Als je alle opdrachten uit dit werkboek maakt en alle vragen beantwoordt, heb je een concreet plan in handen. Dan weet je waar je aan toe bent en wat wel en niet haalbaar is.

Voor de één is de stap om ondernemer te worden groter dan voor de ander. Als je ouders een eigen zaak hebben is de stap vaak iets kleiner. Dan weet je immers uit ervaring wat dat betekent. Of misschien heeft je man een eigen bedrijf. Door voorbeelden in je omgeving weet je of je zelf ook ondernemer wilt zijn, of juist helemaal niet.

Maar of je nu een goed beeld hebt van ondernemerschap of er alleen maar over fantaseert, de beslissing om voor jezelf te beginnen moet je niet zomaar nemen. Dit werkboek zet je aan het werk. Het helpt je zowel bij het nemen van de beslissing om wel of niet voor jezelf te beginnen als ondernemer in de schoonheidsverzorging als bij de eerste stappen die je zet op weg naar een eigen salon.



- 1.1 De belangrijkste succesfactor
- 1.2 Sterke en zwakke punten
- 1.3 Hoeveel uur ga je werken?
- 1.4 Praten en vooral luisteren
- 1.5 Geld, geld en nog eens geld
- 1.6 Wil je nog steeds eigen baas worden?

1.1 De belangrijkste succesfactor

De belangrijkste succesfactor is niet of je over veel geld beschikt en gemakkelijk kunt investeren in goede apparatuur en een mooie website. Ook niet of je een ruime aanbouw naast je huis hebt, waar je zomaar een schoonheidssalon kunt beginnen. Of dat je een partner hebt met voldoende inkomen voor jullie beiden voor het geval jij zelf de eerste tijd nog niet voldoende verdient. Of dat je de enige schoonheidsspecialist bent in de wijde omtrek en dus nauwelijks hoeft te concurreren met anderen. Al zijn dat natuurlijk wel allemaal dingen waarover je zult nadenken. Maar de belangrijkste succesfactor ben je zelf.

Een vakvrouw

Haal je vakdiploma! Het werk dat je doet is zichtbaar. Je klanten zien en voelen letterlijk wat je doet. Gebrek aan vakkennis en bekwaamheid kun je niet verdoezelen. Als je niet goed bent in je vak krijg je nooit een bloeiend bedrijf. Je moet een vakvrouw zijn.

Hard werken en doorzetten

Ook is het belangrijk dat je bereid bent om hard te werken als dat nodig is. Dat je iemand bent die gewoon aan het werk gaat, ook al voelt ze zich niet helemaal fit. Iemand die op vrijdagavond niet tot in de kleine uurtjes met vriendinnen op stap gaat als ze op zaterdagochtend een paar afspraken met klanten heeft. Iemand die in de week voor kerst niet allemaal privé afspraken maakt en nee zegt tegen haar klanten. Iemand die snapt dat je privé weleens iets leuks moet laten schieten omdat het werk vóór gaat. Ook is het handig als je een doorzetter bent, die goed met tegenvallers kan omgaan. Want tegenvallers en teleurstellingen komen er altijd. Soms als je er helemaal niet op rekent. Daar mag je flink van balen, maar het belangrijkste is dat je doorgaat. En als dat

niet op de ene manier kan, dan maar op de andere manier. Een beetje flexibel zijn, is dus ook gunstig.

Sociaal vaardig

Daarnaast is het belangrijk dat je goed met mensen kunt omgaan. Je klanten komen bij jou omdat ze je een goede schoonheidsspecialist vinden. Maar als ze je niet aardig vinden of als ze zich niet op hun gemak voelen, blijven ze weg. Dan gaan ze op zoek naar een andere goede schoonheidsspecialist. Want veel klanten komen niet alleen bij jou omdat ze een behandeling willen, maar vaak ook omdat ze een afspraak bij de schoonheidsspecialist zien als ontspanning, als een moment voor zichzelf. Daarom is het belangrijk dat je sociaal vaardig bent. Dat je klanten die zich opgelaten voelen op hun gemak kunt stellen. Dat je het in de gaten hebt als klanten bang zijn of zich generen, zodat je ze gerust kunt stellen. Dat je aanvoelt of klanten graag willen praten of liever willen zwijgen. Misschien zijn je sociale vaardigheden wel net zo belangrijk als je vakkennis.

Zakelijk inzicht

Als je voor jezelf werkt, is zakelijk inzicht onmisbaar. Je moet investeringen durven doen. En snappen welke investeringen wel en niet realistisch zijn. Je gaat geen dure eigen werkruimte huren als je hoogstens 12 uur per week wilt werken. Verder is een ondernemer iemand die risico's durft te nemen. Die, als het nodig is, geld durft te lenen om te investeren. En die dus ook financieel inzicht heeft en een zakelijke instelling. Die niet bang is voor een onzeker inkomen - en dat in combinatie met hard werken.

1.2 Sterke en zwakke punten

Een ondernemer is dus iemand die bereid is om hard te werken en die met teleurstellingen kan omgaan. Die flexibel is, risico's durft te nemen, ideeën heeft en goed met mensen kan omgaan. Het zijn allemaal succesfactoren. Maar minstens zo belangrijk is dat een ondernemer zichzelf kent en weet wat haar sterke en zwakke punten zijn. Een van je sterkste punten is vakbekwaamheid. Als je niet echt goed bent in je vak, moet je niet voor jezelf beginnen. Maar bij ondernemerschap komt meer kijken. Een ondernemer is alles tegelijk: schoonheidsspecialist, schoonmaker, inkoper, verkoper, boekhouder, belastingadviseur, websitebouwer, reclamevrouw. Het is vrijwel onmogelijk dat een persoon deskundig is op al deze terreinen. Gelukkig hoeft dat ook niet. Maar het is wel belangrijk dat je weet waar je wel en niet goed in bent.

Ken jezelf

Probeer eens op een rij te zetten welke werkzaamheden nodig zijn in je eigen bedrijf en ga na of je die werkzaamheden onder de knie hebt. Hoe ga je om met werkzaamheden die je niet onder de knie hebt? Welke dingen ga je leren? En welke besteed je uit? Te veel uitbesteden is niet handig, want dan verlies je het overzicht én je betaalt er veel geld voor. Soms is een middenweg handig. Je boekhouding kun je bijvoorbeeld vrij gemakkelijk zelf bijhouden. Er zijn voordelige (online) boekhoudpakketten. Ook is het slim om een seminar boekhouding of administratie te volgen. Kijk bijvoorbeeld eens op de website van de Kamer van Koophandel en zoek op 'bijeenkomsten'. Sommige dingen besteed je misschien liever uit, zoals je belastingaangifte. Dat levert soms zelfs meer op dan het kost. Een goede boekhouder weet bijvoorbeeld welke onkosten je kunt aftrekken en kent allerlei actuele regels waar je als leek meestal geen idee van hebt. Iets anders wat je beter kunt uitbe-

Kader 2*

Ondernemersvaardigheden

In dit schema kun je zelf aangeven hoe het met je ondernemersvaardigheden staat, waar je nog iets kunt bijschaven en wat je kunt uitbesteden.

Belangrijke eigenschappen/ vaardigheden	Sterk	Zwak	Hoe accentueer je je sterke punten? Hoe los je de zwakte op?
Vakbekwaamheid	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Diploma's	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Doorzettingsvermogen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Discipline	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Enthousiasme	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Zakelijke instelling	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Sociaal vaardig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Onderhandelen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Verkooptalent	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Administratieve kennis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	

* Kader 1 vind je in het volgende hoofdstuk

steden is de loonadministratie. Als je ooit besluit personeel aan te nemen, krijg je te maken met administratieve verplichtingen die je eerder niet had. Op het gebied van belastingen en loonheffingen, maar ook wat betreft arbeidsomstandigheden en het voorkomen van ziekte. Daar zit werk aan vast dat je beter kunt overlaten aan een deskundige. Zet alle werkzaamheden die bij het ondernemerschap horen eens op een rij en bedenk hoe je dat gaat doen.

1.3 Hoeveel uur ga je werken?

Veel vrouwen met kinderen die voor zichzelf beginnen, doen dat omdat zelfstandig ondernemerschap gemakkelijk te combineren is met de zorg voor hun kinderen. Ze willen vaak werken op de tijdstippen dat hun kinderen op school zitten of op de dagen dat ze naar het kinderdagverblijf gaan. Als zelfstandig schoonheidsspecialist heb je dat inderdaad helemaal zelf in de hand. Realiseer je wel dat bijvoorbeeld in totaal 24 uur per week voor jezelf werken iets anders betekent dan 24 uur per week in loondienst werken. Als je in loondienst werkt, word je voor ieder gewerkt uur betaald. Als je voor jezelf werkt, is dat niet zo. Dan ben je immers niet alleen bezig met je werkzaamheden als schoonheidsspecialist, maar ook met klussen die bij het ondernemerschap horen. Je moet je werkruimte schoonhouden, je administratie bijhouden, je boekhouding doen, promotiewerkzaamheden bedenken en uitvoeren om aan nieuwe klanten te komen, je vakkennis bijhouden, af en toe een cursus of een workshop volgen, naar de groothandel om producten in te kopen. Er komt veel meer bij kijken dan je op het eerste gezicht misschien denkt. Om als ondernemer 24 uur betaald te krijgen, ben je zeker 32 uur bezig. Dat is toch wel het minimum aantal uren waaraan je moet denken om een normaal ondernemersloon te verdienen.

Productieve uren

Voor de meeste startende ondernemers geldt dat ze blij mogen zijn als de helft van de uren die ze werken betaald is. Dat zijn de productieve uren. Natuurlijk is het zo dat je na verloop van tijd steeds meer ervaring krijgt, zowel in je werk als schoonheidsspecialist als in de ondernemerswerkzaamheden. Je hebt je administratie handig ingericht, zodat het steeds gemakkelijker wordt om alles bij te houden. Je hebt ervaring met de btw-aangifte, dus dat kost steeds minder tijd. Als je een stapeltje post wegwerkt, weet je steeds beter waar je wel en geen aandacht aan hoeft te besteden. Als je producten inkoopt, weet je op een bepaald moment exact waar je wel of geen behoefte aan hebt. Maar zelfs als je een zeer ervaren schoonheidsspecialist/ondernemer bent, ben je nog altijd veel tijd kwijt aan zaken waar je geen cent mee verdient. Je kunt ervan uitgaan dat maximaal 60 tot 70 procent van je gewerkte uren productief is. Dus minstens 30 procent van de tijd ben je bezig met klussen die noodzakelijk zijn, maar waar je geen directe inkomsten uit haalt. Dat moet je je realiseren als je je afvraagt hoeveel uren je gaat werken.

Veel vrouwen met kinderen vinden dat een lastige keuze. Veel werken betekent dat je de kans op een succesvol bedrijf vergroot. Je doet je werk immers met hart en ziel en je kijkt niet op een uurtje meer of minder. De consequentie daarvan is dat je andere dingen misschien moet uitbesteden. Je hebt kinderopvang nodig en misschien een ochtend per week hulp in de huishouding. Alles in huis zelf doen en niet werken zodra je kinderen thuis zijn, betekent dat je minder tijd en energie in je eigen bedrijf kunt steken. Wat wil je? Hoe pak je dat aan? Het is iets om over na te denken voordat je voor jezelf begint. Met het antwoord op die vraag hangt bijvoorbeeld ook samen of het lonend is om een ruimte te huren. Of je huis zo te verbouwen dat je een salon

krijgt met een aparte ingang. En hoe rendabel het is om fors te investeren in goede materialen en apparatuur. Bewuste keuzes, daar draait het om.

1.4 Praten en vooral luisteren

Als er in je directe omgeving mensen zijn met een eigen zaak, weet je precies wat het ondernemerschap inhoudt. Je ziet dat ze zelf overal verantwoordelijk voor zijn. Dat de werkruimte en het gereedschap schoon zijn. Dat er genoeg klanten komen. Je weet dat ze eigenlijk nooit klaar zijn, omdat er altijd nog iets gedaan moet worden. Je merkt dat ze zich soms zorgen maken, omdat er niet voldoende geld binnenkomt of omdat er steeds meer concurrentie is. Als je dat niet van dichtbij kent, is het lastig om een beeld te krijgen van het ondernemerschap. Toch ken je wel mensen die voor zichzelf werken. Vraag of je eens met hen mag praten over het ondernemerschap. Dat hoeven niet per se schoonheidsspecialisten te zijn. Je kunt ook denken aan anderen die zich met persoonlijke verzorging bezighouden, zoals kapsters, pedicures, diëtistes of masseuses. De meeste ondernemers vinden het leuk om over hun werk te vertellen. Hoeveel tijd besteden ze aan hun werk? Wat voor werkzaamheden verrichten ze? Wat vinden ze leuk aan het ondernemerschap? Wat valt tegen? Wat voor adviezen willen ze geven aan een starter?

Ook is het handig om eens een bijeenkomst voor startende ondernemers te bezoeken. Kijk eens op de site van de ANBOS, of van de Kamer van Koophandel. Of een netwerkbijeenkomst van (vrouwelijke) ondernemers. Of een voorlichtingsavond van de Belastingdienst. Want alleen als je precies weet wat je te wachten staat, kom je goed beslagen ten ijs.

Yvonne de Vries: “Ik wilde een mooie salon”



Yvonne de Vries is eigenaar van Beauty Boutique Lalana in Wijk en Aalburg. Ze begon in 2007 voor zichzelf en won in 2013 de Beauty Award. Yvonne was operatieassistente en toen ze in dat vak niet meer kon doorgroeien, besloot ze te kijken of het vak van schoonheidsspecialiste haar lag. “Mijn tante had een salon en daar kwam ik veel, dus ik wist wel een beetje waar ik aan begon. Ik deed de basisopleiding en de voortgezette opleiding. Ik vond het zo leuk! Dit is echt mijn passie.”

Yvonne werkte kort in loondienst in een salon, maar merkte dat ze daar de dingen niet op haar eigen manier kon doen. “Ik dacht: dat kan ik beter.” Hoewel ze niet één klant had, ging ze direct investeren. “Ik had gespaard en ik wilde een mooie salon. Ik ben me direct gaan richten op een hoger segment. In mijn omgeving kon je behandelingen krijgen voor € 18,-, maar ik rekende meteen € 60,-. Je kunt niet eerst goedkoop zijn en dan duur worden.” De producten die zij verkoopt vallen ook in het hogere segment. “Daar heb ik een jaar lang naar gezocht. Ik wilde een merk dat trainingen geeft en een goede backup. En dat bovendien niet bij mij in de buurt wordt verkocht.”

Een tip voor starters? “Als je op een zolderkamertje gaat zitten, verwachten mensen een lage prijs. Kies een goed merk, onderscheid je, anders word je nooit succesvol.”

Vergeet je partner niet

Als je gaat praten en luisteren om je te oriënteren op het ondernemerschap moet je ook je eventuele partner niet vergeten. Die gaat namelijk heel veel merken van jouw ondernemerschap. Bijvoorbeeld omdat je nu nog in loondienst werkt en elke maand een vast inkomen ontvangt. Straks is je inkomen wisselend en onzeker. Het kan ook zijn dat jullie tijdelijk moeten rondkomen van een lager inkomen dan jullie gewend zijn. Je hebt namelijk niet van de ene op de andere dag een bloeiende salon. Voor bijna alle mensen die voor zichzelf beginnen, ongeacht hun beroep, geldt dat het wel een jaar of drie duurt voordat de eigen onderneming een volwaardig inkomen oplevert.

Misschien werk je als zelfstandig schoonheidsspecialist meer uren dan voorheen en heb je minder tijd voor zorgtaken en huishoudelijk werk. Daardoor moet je partner misschien meer in huis doen dan hij gewend was of vaker de kinderen van school halen. Als je vanuit je eigen huis gaat werken, is dat ook iets om goed met je partner door te spreken, zeker als je geen ruimte hebt met een eigen ingang. Hoe vindt hij het als jouw klanten straks in jullie huis komen?

Het hangt natuurlijk van hun leeftijd af, maar als je thuiswonende kinderen hebt, is het goed om dit soort dingen ook met hen bespreken.

1.5 Geld, geld en nog eens geld

Wie een bedrijf start, heeft geld nodig. Ook al doe je straks 40 behandelingen per week, je begint met geld uitgeven. Je moet je werkruimte inrichten. Iets geschikts op de vloer, gordijnen.

Kader 3*

Motivatie

Noteer waarom je ondernemer wilt worden.

Ik wil ondernemer worden, omdat

1.

2.

3.

4.

5.

6.

* Kader 1 vind je in het volgende hoofdstuk

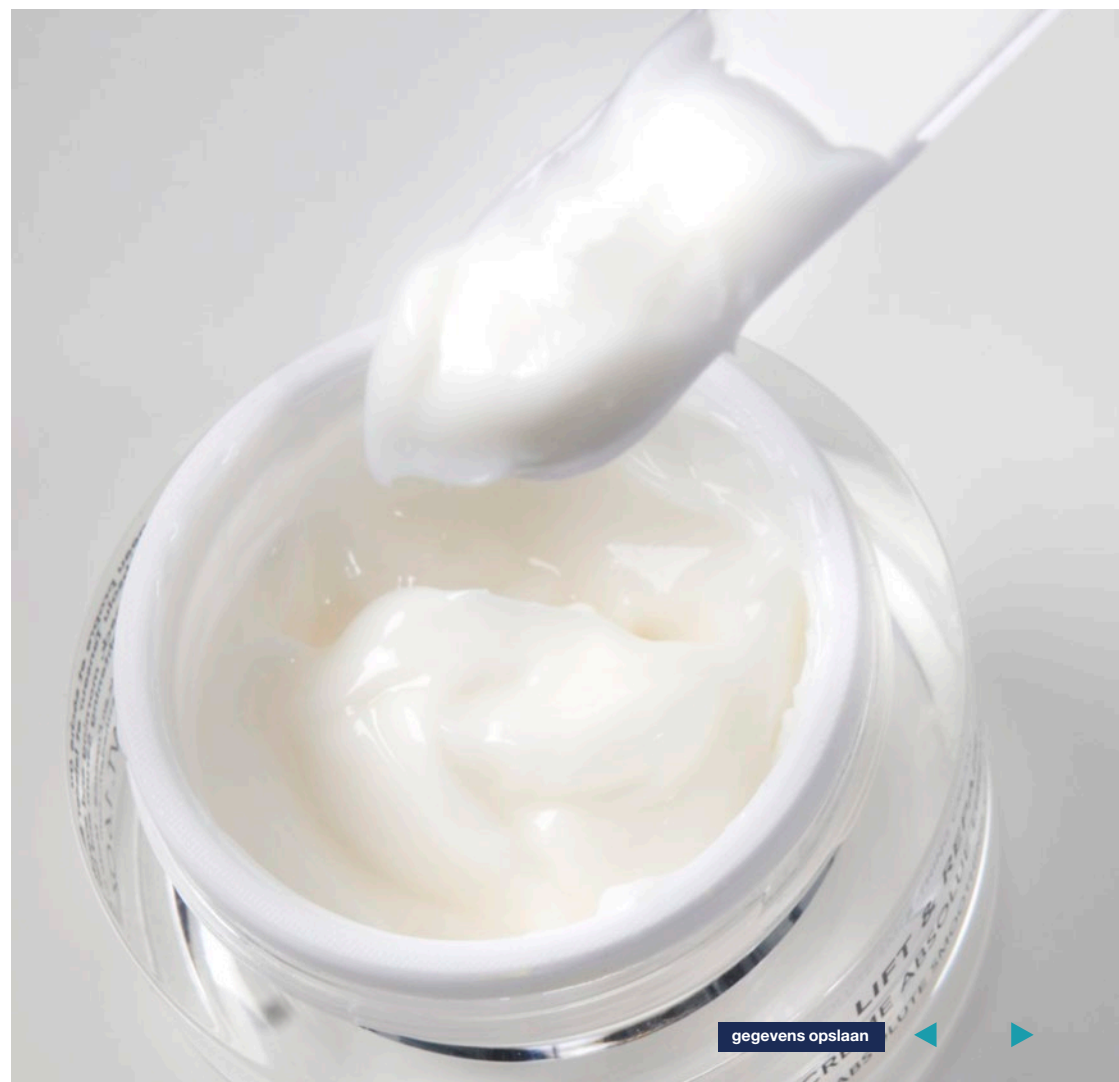
Je loeplamp, je stoel, je stoomapparaat, je verzorgingsproducten. Er is niet voor niets een oud spreekwoord dat zegt: De kost gaat voor de baat uit. Dat betekent dat je je spaargeld moet aanspreken of misschien wel moet lenen.

Bovendien heb je geld nodig om van te leven. Daarvoor werk je immers. Het vervelende is dat veel ondernemers de eerste jaren niet zo gek veel verdienen. Er zijn altijd uitzonderingen, maar meestal is een eigen bedrijf de eerste jaren geen vetpot. Denk daar niet te gemakkelijk over. Ook al leef je nog zo zuinig, je hebt toch uitgaven waar je niet omheen kunt. Misschien is het makkelijker als je alleen bent. Dan kun je zeggen: oké, ik wil zo graag een eigen salon dat ik het ervoor over heb om een paar jaar geen vakantiedagen op te nemen en nergens heen te gaan. Maar een partner en kinderen zijn daar vast niet zo blij mee. Daar staat tegenover dat je partner misschien wel voldoende verdient om het gezin de eerste jaren grotendeels te onderhouden. Of misschien heb je zelf wel flink gespaard, zodat je het minstens een jaar zonder inkomen kunt stellen. Of misschien heb je de mogelijkheid om voor jezelf te beginnen naast een deeltijdbaai, zodat je in ieder geval een basisinkomen hebt. Geld, daar kun je niet omheen, dus denk er goed over na.

1.6 Wil je nog steeds eigen baas worden?

Wie dit hoofdstuk 'Voor jezelf beginnen' heeft gelezen, is heel wat nadelen tegengekomen. Als je je hierdoor laat afschrikken, moet je niet voor jezelf beginnen. Misschien later, maar nu nog niet.

Wie de nadelen serieus neemt, maar zich er niet door uit het veld laat slaan, maakt een prima kans als ondernemer. Dat is mooi, want zelfstandig ondernemerschap kan heel veel voldoening geven. Je bouwt iets op dat helemaal van jou is en waar je zelf verantwoordelijk voor bent. Dat geeft een enorm gevoel van vrijheid, zelfs al je heel veel uren moet werken.



2 Het ondernemingsplan

Iedereen die voor zichzelf begint, start met een plan. Eerst is dat nog een plan in je hoofd. Soms is dat plan heel concreet. Je weet bijvoorbeeld dat je aan huis een schoonheidssalon wilt beginnen en dat je je vooral wilt richten op gezichtsbehandelingen.

Soms is het plan minder concreet. Je wilt graag voor jezelf beginnen, maar je weet niet of je je wilt specialiseren of dat je kiest voor de volle breedte van het vak. Je weet ook nog niet waar je dat gaat doen. Thuis werken is voordelig en handig, maar er zitten ook nadelen aan. Misschien wil je liever een bedrijfsruimte huren.

Als je voor jezelf begint, is het verstandig om een ondernemingsplan te maken. Als je geld wilt lenen van de bank om een bedrijf te starten, zal de bank altijd naar een ondernemingsplan vragen. Maar ook als je niet van plan bent om te lenen, omdat je voldoende spaargeld hebt om de noodzakelijke investeringen te doen, is een ondernemingsplan een aanrader. Het is een hulpmiddel voor jezelf. Door een ondernemingsplan te maken, bereid je je goed voor. Je dwingt jezelf om na te denken over allerlei zaken waarmee je te maken krijgt als je voor jezelf begint. Waarom wil je ondernemer worden? Wat zijn je sterke en zwakke punten? Hoe ga je daarmee om? Welke cursussen ga je volgen?

Vervolgens schrijf je over je bedrijf. Wat ga je precies doen? Wie zijn je klanten? Hoe bereik je die klanten? Hoe zit het met de concurrentie? Zijn er veel andere schoonheidsspecialisten in jouw omgeving actief? Wat doen zij precies? Wat ga je doen om je te onderscheiden in de markt? En tenslotte: hoe regel je het financieel? Hoe ga je je administratie opzetten? Welke kosten moet je maken? Welke tarieven ga je hanteren? Is dat rendabel?

Sommige ondernemingsplannen zijn complete boekwerken. Andere zijn een paar A-viertjes. De lengte van je plan is niet belangrijk. Het gaat erom dat je duidelijk laat zien dat je een goed overzicht hebt en dat je precies weet wat je van plan bent en hoe je de zaken aanpakt. Praat eens over je plannen met anderen. Van mensen met een praktische instelling en een beetje zakelijk inzicht kun je veel opsteken.

Tijdens het maken van je ondernemingsplan kom je erachter of je ideeën haalbaar en realistisch zijn.



- 2.1 Wie is de ondernemer?
- 2.2 Je bedrijfsidee
- 2.3 Marktverkenning
- 2.4 Behandeltarief
- 2.5 Plaats/locatie
- 2.6 Presentatie
- 2.7 Promotie
- 2.8 Persoonlijkheid
- 2.9 Rechtsvorm
- 2.10 Financiën
- 2.11 Praat over je plan

2.1 Wie is de ondernemer?

In het eerste gedeelte van je ondernemingsplan schrijf je over jezelf. Je naam en adres, je burgerlijke staat (ben je getrouwd of woon je samen of alleen) en je schrijft welke diploma's en certificaten je hebt gehaald. Plus natuurlijk je werkervaring. Ook schrijf je waarom je eigen baas wilt worden. Wat wil je bereiken? Wat drijft je?

Belangrijk is ook dat je aangeeft wat je sterke en minder sterke punten zijn. Hoe ga je om met die minder sterke punten? Besteed je bepaalde werkzaamheden uit? Of ga je nog cursussen volgen? Voor dit deel van je ondernemingsplan gelden de aspecten die in hoofdstuk 1 behandeld zijn.

Kader 1*

Persoonlijke gegevens

Begin je ondernemingsplan met je persoonlijke gegevens.

Naam onderneming			
Naam		V <input type="radio"/> M <input type="radio"/>	
Adres			
Postcode		Plaats	
Geboortedatum		Burgerlijke staat	
Opleiding	Diploma behaald?	ja <input type="radio"/>	nee <input type="radio"/>
Opleiding	Diploma behaald?	ja <input type="radio"/>	nee <input type="radio"/>
Opleiding	Diploma behaald?	ja <input type="radio"/>	nee <input type="radio"/>
Werkervaring			
Stages (naam bedrijf en verrichte werkzaamheden)			
Banen (naam werkgever en verrichte werkzaamheden/functie)			

* Je ondernemingsplan begint met dit kader.
Kader 2 en 3 staan in hoofdstuk 1.

2.2 Je bedrijfsidee

Je wilt een schoonheidssalon beginnen. Wat ga je precies doen? Misschien heb je tijdens je opleiding en je stages ontdekt dat je duidelijke voorkeuren hebt. Je wilt je bijvoorbeeld specialiseren in huidproblemen of lymfedrainage. Daarin zit voor jou de grootste uitdaging en dat doe je veel liever dan bijvoorbeeld bruidsmake-up verzorgen. Of misschien vind je alles leuk en ben je geboeid door de volle breedte van het vak. Misschien wil je je werkzaamheden zelfs uitbreiden en bijvoorbeeld ook als pedicure of manicure aan de slag gaan. Of misschien kies je in eerste instantie voor de volle breedte van het vak, omdat je op die manier de meeste klanten denkt te krijgen, terwijl je je later wilt specialiseren.

Vraag je ook af of je huidverbeterings- of verzorgingsproducten wilt verkopen. Wil je dat minimaal doen of is het je bedoeling hier een substantieel deel van je omzet mee te behalen?

Beschrijf wat je precies gaat doen. In welke behoefte voorziet je? Hoe ziet jouw salon eruit? Wil je graag aan huis werken en alles in je eentje doen? Of wil je - nu of later - een pand huren met verschillende behandelruimtes en personeel aannemen?

2.3 Marktverkenning

Om te weten of je plannen levensvatbaar zijn, is het belangrijk dat je weet hoe de markt eruit ziet. De markt is het gebied waar je klanten wonen. Mensen willen even op de fiets of snel met de auto naar hun schoonheidsspecialist, zijn er veel schoonheidsspecialisten in de omgeving? Op wie richten zij zich? Door links en rechts te informeren en op internet te kijken, zul je daar een aardig beeld van krijgen. Zeker als deze schoonheidsspecialisten websites hebben, zie je goed wat zij doen.

Kader 4

Bedrijfsidee

Geef aan hoe je salon of instituut er straks uitziet. Wat maakt jouw bedrijf uniek? Welke diensten lever je? Kies je een specialisme? Hoeveel uren wil je per week werken? Ga je ook verzorgingsproducten verkopen? Kies je voor de duurdere merken, of wil je een liever een laagdrempelig product? Waarom maak je deze keuze? Wie zijn je klanten? Waarom komen zij juist bij jou en niet bij een ander?

>

Kader 5

Concurrentie

[voorbeeld](#)

Geef aan wie je concurrenten zijn, wat zij doen en wat jij te bieden hebt.

Omschrijving concurrent	Omschrijving activiteit	Wat bied ik?

Informeers eens bij je gemeente naar de toekomstplannen. Woon je in een gemeente waar het bevolkingsaantal langzaam maar zeker afneemt? Of is het juist een gemeente die groeit, met veel nieuwe woonwijken en een duidelijke regiofunctie?

Een voorbeeld. Van de vrouwen tot 65 jaar gaat gemiddeld 30 procent geregeld naar een schoonheidsspecialist. Bij 65-plussers ligt het percentage lager. In de praktijk is de groep tussen de 30 en 50 jaar het interessantst. Dat is ongeveer 30 procent van alle vrouwen. Het gemiddeld aantal klanten per schoonheidssalon of -instituut is 250. Stel dat je in een gemeente woont met 26.000 inwoners, dus 13.000 vrouwen. Als hiervan 30 procent naar een schoonheidsspecialist gaat, zijn dat bijna 4.000 toekomstige klanten. In jouw gemeente werken 10 schoonheidsspecialisten. Als zij allemaal 250 klanten hebben, blijven er voor jou voldoende klanten over, namelijk $1.500 \dots (10 \times 250 = 2.500 \text{ klanten}, 4.000 - 2.500 = 1.500 \text{ klanten})$. En dan zijn er nog de mannelijke klanten, want ook deze groep neemt toe.

Natuurlijk krijg je die 1.500 vrouwen plus een groepje mannen niet allemaal als klant. Je moet je niet blindstaren op dit soort rekenvoorbeelden, maar je moet wel weten hoe de markt eruit ziet. Dat geeft je inzicht in je kansen en mogelijkheden. En dat heb je nodig als zelfstandig ondernemer. Maar laat je niet uit het veld slaan door concurrentie. Er zijn voorbeelden van schoonheidsspecialisten die nauwelijks concurrentie hadden en er toch niet in geslaagd zijn een bloeiend bedrijf op te bouwen. Daar tegenover staan de schoonheidsspecialisten die werken in gebieden met veel concurrentie en die desondanks zoveel klanten hebben dat ze personeel gaan aannemen. Je kunt je onderscheiden door vakwerk te leveren en klantvriendelijk te zijn. Mensen praten over hun schoonheidsspecialist. Ze vertellen het aan elkaar als ze tevreden

zijn. Als ze ontevreden zijn trouwens ook. Bovendien weet je van je concurrentes niet hoeveel zij werken. Iemand die maar een paar uur per week werkt, terwijl jij fulltime wilt werken, is niet echt een serieuze concurrent.

Je krijgt een redelijk beeld van de markt - niet in je eigen regio weliswaar, maar landelijk - als je het 'Structuuronderzoek schoonheidsverzorgingsbedrijf' doorneemt, dat te vinden is op de website van de ANBOS. Hierin kom je onder andere tegen hoeveel schoonheidsspecialisten er zijn met een eigen salon of instituut, wat zij precies doen, hoeveel uren zij per week werken, wie hun klanten zijn, wat hun omzet is en met welke aspecten van het ondernemerschap zij wel of geen moeite hebben.

2.4 Behandeltarief

Het bepalen van je behandeltarief is heel belangrijk. Om een verantwoord behandeltarief te bepalen, is het nodig om een kostprijsberekening te maken. Daarin neem je al je zakelijke kosten mee en die zet je af tegen je werkuren. Het gaat om je vaste kosten, zoals verwarming en telefoon. Je variabele kosten, die afhangen van het aantal klanten, zoals handschoenen of naaldjes. En natuurlijk je eigen loon. In hoofdstuk 4 zie je hoe je een begroting maakt.

Een realistisch behandeltarief vaststellen is belangrijk, want als je na een tijdje ontdekt dat je geen goed tarief hanteert, is het lastig om het bij te stellen. Dus houd je tarieven in de gaten en verhoog ze op tijd, minstens jaarlijks. Iets meer vragen voor een behandeling vindt niemand gek, maar een grote tariefsverhoging ineens roept vragen op. De vaste klanten die je inmiddels hebt, hebben waarschijnlijk geen zin om opeens veel meer te gaan betalen.

En je kunt natuurlijk niet alleen voor nieuwe klanten een hoger tarief vragen. Er zijn altijd klanten die elkaar kennen en die daarover praten met elkaar. Juist bij schoonheidsspecialisten speelt dat, omdat in deze branche mond-tot-mondreclame zo belangrijk is. Bovendien zul je als professionele schoonheidsspecialist je tarieven vermelden op je website. Een tariefsverlaging roept minstens zoveel vragen op als een tariefsverhoging. Daarmee straal je uit dat het niet goed gaat met de salon.

Onderschat je onkosten niet

Er zijn beginnende schoonheidsspecialisten die vanuit hun eigen huis werken en weinig inzicht hebben in hun bedrijfskosten. Zij schatten die kosten vaak te laag in en vinden om die reden dat ze tegen een vrij laag tarief kunnen werken. Dat is niet verstandig. Je hebt een vak geleerd, je levert goede kwaliteit, je bent een professional, dus je vraagt ook een professioneel tarief. Bovendien maak je waarschijnlijk veel meer kosten dan je denkt. Die kosten zitten immers niet alleen in je huisvesting en in je apparatuur en gereedschap. Denk ook aan de energierekening. Aan de boekhouder die je inschakelt voor je belastingaangifte. Aan de cursussen die je volgt om je vakkennis op peil te houden. Aan vakbladen die je leest. Aan het feit dat je apparatuur veroudert en je na verloop van tijd nieuwe spullen moet aanschaffen. Misschien maak je reclamekosten en heb je een website. Houd ook rekening met het feit dat je niet ieder gewerkt uur geld verdient. Je bent ook tijd kwijt aan je administratie en aan het schoonmaken van je werkruimte. Bovendien heb je net als iedereen vrije dagen en vakanties. Dan verdien je geen cent, dus je moet in de uren waarin je werkt genoeg verdienen om een buffer op te bouwen voor je vrije dagen. En dan hebben we het nog niet eens gehad over de verzekeringen die je gaat afsluiten en over je pensioen. Als zelfstandig ondernemer bouw je geen

pensioen op, dus het is zaak om nu voldoende te verdienen, zodat je iets opzij kunt zetten voor later.

Bewuste keuze

Het behandel tarief dat je hebt berekend, kun je vergelijken met het tarief van andere schoonheidsspecialisten. Zo zie je vanzelf of je tarief enigszins gangbaar is. Het is geen punt als jouw tarief wat hoger of lager ligt. Als je zelf maar goed weet waarom je voor dat tarief gekozen hebt. Niet met de natte vinger, maar een bewuste keuze. Je vraagt meer dan gemiddeld, omdat je ervan overtuigd bent dat je hoge kwaliteit levert. Of je vraagt iets minder, omdat je ervoor kiest te concurreren op prijs. Misschien ben je een ervaren schoonheidsspecialist en heb je al jaren ervaring opgedaan in loondienst. Maar als je nog een beginnend schoonheidsspecialist bent, moet je er rekening mee houden dat je voor sommige behandelingen meer tijd nodig hebt dan een ervaren schoonheidsspecialist. Misschien ben je 3 kwartier bezig met een behandeling waarvoor je over een jaar een half uur nodig hebt. Om te voorkomen dat klanten dan gaan zeggen: "Je bent veel eerder klaar en ik moet hetzelfde betalen", kun je in het begin zeggen: "Ik geef u 15 minuten cadeau, want u bent nieuw voor mij en ik ken uw huid nog niet."

Hoezo een zacht prijsje?

Er zijn altijd mensen die zeggen: "Ik heb zaterdag een feestje. Wil jij me opmaken?" Of: "Mijn wenkbrauwen moeten nodig geëpileerd worden. Kun jij dat even doen?" Dat kan je zomaar overkomen op verjaardagen of op het schoolplein. Zoals mensen tegen een huisarts die ze op een feestje tegenkomen zeggen: "Ik heb de hele week al hoofdpijn. Wat kan dat zijn?" Het hangt van je karakter af en misschien ook wel van de relatie die je met iemand hebt, maar in de regel is het verstandig om vriendelijk te

zeggen: "Natuurlijk wil ik daarnaar kijken. Bel volgende week even, dan maken we een afspraak." Dat is een professionele en correcte opstelling. Je laat zien dat je je vak serieus neemt - en dat je geen zin hebt om op je vrije middag even gratis iemands wenkbrauwen te epilieren. Daar is niets mis mee.

Dezelfde opstelling kun je kiezen als mensen een behandeling willen en vragen: "Dat doe je toch wel voor een zacht prijsje?"

Dan zeg je bijvoorbeeld: "Nee, dat kan ik echt niet doen."

Of je maakt een grapje: "Joh, als ik daaraan zou beginnen kan ik de huur niet meer betalen."

Iets gratis doen of voor een zacht prijsje moet je alleen doen als je dat zelf wilt. Misschien lak je een keer gratis iemands nagels. Of misschien reken je een lager tarief voor iemand van wie je weet dat ze krap bij kas zit. Maar als je dat niet doet, is het ook prima. De bakker rekent ook geen zacht prijsje voor zijn brood, ook al vindt hij je nog zo aardig. Als je vanaf het begin voor deze opstelling kiest, is dat duidelijk en zullen mensen na een tijdje dit soort vragen niet meer stellen. Maar als je één keer voor een zacht prijsje of gratis hebt gewerkt, is het heel lastig om de volgende keer wel je normale tarief in rekening te brengen.

2.5 Plaats/locatie

Veel schoonheidsspecialisten werken thuis of in een aparte werkruimte aan huis. Als je huis zich daarvoor leent, is dat aantrekkelijk. Het levert een aanzienlijke kostenbesparing op, want je hoeft niet te huren. Bovendien kun je in stille uren in je eigen huis de dingen doen die je wilt doen en ben je als dat nodig is een minuut later weer in je werkruimte.

Toch is het iets waar je goed over moet nadenken. Als je een aanbouw hebt aan je huis, liefst met een aparte ingang, is thuiswerken een prima optie. Bij de meeste huizen is dat niet het geval. Misschien is er een extra slaapkamer die je kunt inrichten als werkruimte. Realiseer je wel dat je klanten dan in jouw privé-omgeving komen. Ze komen in je huis, ze gaan de trap op, langs alle vakantiefoto's en kindertekeningen en je werkruimte is misschien letterlijk tussen jouw slaapkamer en je badkamer in. Wil je dat? Wat vindt je partner daarvan? En hoe doe je dat met je kinderen? Misschien werk je onder schooltijd, maar scholieren hebben jaarlijks minstens 12 weken vakantie. Hoe los je dat op? Waarschijnlijk zul je ook 's avonds werken. Veel van je klanten werken overdag en maken het liefst 's avonds een afspraak. Als je een werkruimte thuis hebt en ook een gezin, kan dat heel onpraktisch zijn. Hetzelfde geldt als je besluit in het weekend te werken, bijvoorbeeld een paar uur op zaterdagochtend.

Voor veel vrouwen is thuiswerken een ideale oplossing. Anderen moeten er niet aan denken. Praat er eens over met anderen in een vergelijkbare situatie. Vraag je ook af hoe je werkruimte overkomt op je klantenkring.

Toestemming

Kies je voor een werkruimte in of aan huis? Controleer dan bij de gemeente of de combinatie van wonen en werken is toegestaan volgens het bestemmingsplan. Maak hierover afspraken met de gemeente en zorg dat deze schriftelijk vastliggen. Dan sta je sterk als er problemen zijn, bijvoorbeeld als burens gaan klagen over geparkeerde auto's of veel bezoekers. Zorg ervoor dat je de afspraken juist formuleert. Het is bijvoorbeeld belangrijk dat je duidelijk maakt hoe je werkt: heb je een salon waar mensen alleen op afspraak komen of is het ook een winkel waar mensen

zomaar binnen kunnen lopen om producten te kopen? Als je in een huurhuis woont, moet je de verhuurder schriftelijk toestemming vragen voor het starten van een salon aan huis.

Salonruimte huren

Welke locatie je kiest, zal ook samenhangen met het aantal uren dat je werkt. Als je 12 uur per week werkt, is het huren van een werkruimte een forse investering en waarschijnlijk niet realistisch. Zeker niet als je bedenkt dat 12 uur werken niet betekent dat je ook 12 uur geld aan het verdienen bent. Je bent immers ook veel tijd kwijt aan werkzaamheden die je niet kunt doorberekenen, zoals schoonmaken, materiaal inkopen en je administratie bijhouden. Maar als je vier dagen per week werkt of fulltime, is een ruimte huren - afhankelijk van je woonsituatie - waarschijnlijk wel aantrekkelijk.

Als je kiest voor huur is het verstandig om te kiezen voor een plek die gemakkelijk bereikbaar is. Niet in een uithoek op een industrieterrein, maar in een woonwijk of in het centrum van een dorp of stad. Met parkeergelegenheid voor klanten die met de auto komen.

Je kunt ook kijken naar werkruimte in een pand waar al verschillende diensten op het gebied van gezondheidszorg worden aangeboden. Bijvoorbeeld een pand waar al een verloskundige, een fysiotherapeut en een huisarts werken. Dat geldt zeker voor schoonheidsspecialisten die gespecialiseerd zijn in huidproblemen. Of een pand waar ook pedicures en manicures werken. Of een werkruimte in een kapsalon of bij een sportschool. Het voordeel daarvan is dat je contact hebt met andere zelfstandig ondernemers, maar vooral dat er vanzelf potentiële klanten in de buurt zijn. Zorg er wel voor dat je duidelijke, schriftelijke afspraken maakt met de hoofdhuurder of de eigenaar, bijvoorbeeld over eventuele

Kader 6

Locatie

Beschrijf de ruimte waar je gaat werken.

Waarom kies je voor een salon aan huis of voor huur van ruimte elders?

Is de locatie goed bereikbaar voor je klantenkring?

Is er parkeergelegenheid?

Wat maakt deze locatie zo geschikt voor de onderneming die jij wilt starten?

servicekosten. En zorg er ook voor dat er niet een situatie ontstaat waardoor het lijkt of je geen zelfstandig ondernemer bent, maar een soort werknemer. Als de Belastingdienst je niet beschouwt als ondernemer, maar de situatie ziet als schijnzelfstandigheid, is er een probleem. Dan moet de eigenaar of hoofdhuurder - degene in wiens bedrijf je werkt - alsnog loonheffingen betalen en raak jij de fiscale voordelen voor ondernemers kwijt. Zorg er daarom voor dat je je opstelt als ondernemer. Dat je werkt voor eigen rekening en risico. Dat je in niets op een werknemer lijkt. Dat kan bijvoorbeeld door niet betaald te krijgen tijdens ziekte of vakanties, door je eigen materialen en producten in te kopen, door zelf je werktijden te bepalen, door je eigen administratie te voeren en door zelfstandig klanten te werven en reclame te maken.

Onderhandelen

In tijden waarin het economisch niet goed gaat en er veel bedrijfsruimte leeg staat, heb je volop keus als je een salonruimte wilt huren. Maak daar gebruik van. Onderhandel over de huurprijs. Ook de huurtermijn is dan bespreekbaar. Vaak willen verhuurders een zakelijk pand verhuren voor minimaal 5 jaar. Dat is een vrij lange termijn als je net voor jezelf begint. Het is zuur als je nog steeds zakelijke huur moet betalen terwijl je misschien al iets heel anders bent gaan doen. Probeer de termijn te verkorten. Check ook dan het bestemmingsplan. Gaat er binnenkort iets veranderen in de buurt waar jij je wilt vestigen?

Als je van plan bent ook 's avonds te werken, is het goed om 's avonds eens rond te kijken in de buurt waar je wilt huren. Is het een prettige omgeving? Denk je dat je klanten hier graag komen? En voel je je zelf ook op je gemak als je 's avonds laat in je eentje aan het opruimen en afsluiten bent?

2.6 Presentatie

Als je hebt besloten wat je wilt gaan doen als schoonheidsspecialist en op welke doelgroepen je je richt, moet je daar in al je uitingen rekening mee houden. Niet alleen in de manier waarop je je salon inricht, maar ook in de vormgeving van je visitekaartjes en je website. Het is misschien een overdreven voorbeeld, maar als je zowel vrouwen als mannen als klant wilt, zijn roze tegels op de vloer en gebloemde gordijnen misschien niet zo'n goed idee. Een neutrale inrichting is geschikter.

Dat geldt ook voor de vormgeving van je website. Kies voor zakelijk, informatief en overzichtelijk. Je werk is je visitekaartje. Maar je werkruimte en je website zijn ook visitekaartjes. Daarmee laat je iets zien van jezelf en je werk. Het is een extreem voorbeeld, maar een schoonheidsspecialiste die werkt op een zolderkamer en haar klanten laat plaatsnemen in een tuinstoel, wekt hele andere verwachtingen - ook ten aanzien van het behandeltrafiek - dan iemand die werkt in een lichte, strak ingerichte werkruimte met een goede behandelstoel. Maak zorgvuldige keuzes.

Bedrijfsnaam

Dat geldt ook voor de naam van je salon. 'Sonja's Salon' roept andere beelden op dan 'Schoonheidsinstituut Brabant'. Denk goed na over de bedrijfsnaam. Overigens is niet alleen de uitstraling van de naam belangrijk. Let er ook op dat je niet een naam kiest die al bestaat. Dit kun je checken in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel.

Leg je bedrijfsnaam, je ideeën over de inrichting van je werkruimte en de vormgeving van je website eens voor aan mensen in je omgeving. Liefst aan mensen met uiteenlopende ideeën en levensstijlen. Welke associaties hebben zij bij jouw plannen? En zijn dat de associaties die je wilt oproepen?

2.7 Promotie

Het is belangrijk dat je als schoonheidsspecialist zichtbaar bent en blijft. Als niemand weet dat jij je gevestigd hebt als zelfstandig schoonheidsspecialist, bouw je geen klantenkring op.

De manier waarop je je presenteert, hangt nauw samen met de doelgroep waar je je op richt. Wil je een laagdrempelige salon waar veel mensen uit de buurt even snel langs komen voor een gezichtsbehandeling of epilieren? Wil je een wellnessgevoel uitstralen en richt je je op klanten die de tijd nemen voor een schoonheidsbehandeling en die het als een belangrijke ontspanning zien? Of wil je laten zien dat je gespecialiseerd bent in huidproblemen en vind je het een uitdaging om klanten met acne of psoriasis een goede behandeling te geven?

Denk na over je doelgroep en over de manier waarop je die potentiële klanten bereikt. Een goede, informatieve website is onmisbaar. Je kunt vrij eenvoudig en voordelig zelf een website bouwen, maar je kunt het ook uitbesteden of je laten adviseren door iemand die daar ervaring mee heeft. Realiseer je dat de website technisch goed in elkaar moet zitten en dat bezoekers niet eindeloos hoeven doorklikken om bepaalde informatie te vinden. Maar ook qua vormgeving moet de website in orde zijn. Voorkom een rommelige en onoverzichtelijke site. Omdat je klanten mensen zijn uit je nabije omgeving, is het belangrijk dat jouw website naar boven komt als iemand 'schoonheidssalon' of 'schoonheidsbehandeling' of 'schoonheidsspecialist' en een bepaalde woonplaats in een zoekmachine intikt.

Ook is het de moeite waard om te proberen of je een interview kunt krijgen met een huis-aan-huisblad. Dat is goedkoper dan een advertentie en huis-aan-huisbladen worden goed gelezen.

Kader 7

Promotie

Zet eens onder elkaar wie je potentiële klanten zijn. Schrijf daarnaast hoe je hen kunt bereiken en probeer eens te bedenken voor welke acties zij gevoelig zijn.

Potentiële klanten

Hoe bereik je je klanten

Voor welke acties zijn je klanten gevoelig?

Misschien kun je een persbericht naar de redactie sturen met een interessant nieuwsfeit erin. Dat jij je gevestigd hebt als schoonheidsspecialist zal niet snel als nieuws beschouwd worden. Maar misschien wel dat je als enige in de regio met een bepaald merk producten werkt. Of dat je een bijzonder specialisme hebt.

Verplaats je in je doelgroep

Promotie vraagt om nadenken en je verplaatsen in je potentiële klanten. Wie zijn zij? Wat doen ze? Wat kun jij doen om zichtbaar te worden? Je kunt ervan uitgaan dat jouw potentiële klanten mensen zijn die het belangrijk vinden om er goed verzorgd uit te zien. Op welke plaatsen komen zij? Misschien wordt er in jouw omgeving wel eens een cursus gegeven over kleuren: in welke kleuren kom ik het best tot mijn recht, ben ik een type dat koele tinten moet dragen of juist warme? Of een cursus kledingstijl. Dan kun je bijvoorbeeld contact opnemen met de docent en vragen of je flyers mag neerleggen in de cursusruimte. En hoe zit het met de sportschool in je omgeving? Misschien organiseren zij af en toe een beautydag waar je bij kunt aansluiten. Wie weet is er een trouwbeurs in je regio waar je met een standje kunt staan. Of informeer eens bij de plaatselijke bioscoop of ze bij een Lady's Night een flyer of aanbiedingsbon van jouw salon in hun 'goody bag' willen stoppen. Of misschien kun je een afspraak maken met een kledingzaak in je omgeving, bijvoorbeeld dat klanten bij hun aankopen een kortingsbon van jouw salon cadeau krijgen. Richt je op het hogere segment? Dan kies je een chique zaak. Wil je laagdrempelig zijn? Dan zoek je een kledingzaak waar de prijzen niet te hoog liggen.

Denk ook aan Twitter en Facebook. Als je daar niet veel van weet, is het handig om eens rond te kijken naar een korte cursus social media, zoals een workshop van ANBOS. Zodra je klanten krijgt,

kun je vragen om hun e-mailadres en informeren of zij geïnteresseerd zijn in aanbiedingen of een nieuwsbrief per e-mail. Ga er af en toe eens voor zitten en praat met creatieve mensen uit je omgeving - dat kan je partner zijn, je beste vriend, je personeel, je schoonmoeder - over acties die je kunt uitvoeren om je bestaande klanten en potentiële klanten te laten zien wat je allemaal kunt bieden.

2.8 Persoonlijkheid

Bij veel beroepen speelt je persoonlijkheid amper een rol. Een bakker moet goede broden en mooie taarten kunnen bakken. Of hij sociaal vaardig is, is niet belangrijk. Sociale vaardigheden gaan pas een rol spelen als de bakker moet samenwerken met collega's of personeelsleden en als hij zelf achter de toonbank staat en klanten ontmoet.

Bij schoonheidsspecialisten ligt dat anders. Uiteraard is het noodzakelijk dat een schoonheidsspecialist haar vak tot in de puntjes beheerst, maar haar persoonlijkheid is minstens zo belangrijk. Sommige klanten houden van efficiency en gaan geregeld naar de schoonheidsspecialist omdat ze dat nodig vinden. Anderen komen omdat zij een bezoek aan de schoonheidsspecialist beschouwen als ontspanning, een moment voor zichzelf. Weer anderen vinden het vooral gezellig om naar de schoonheidsspecialist te gaan. De één wil rust, de ander wil gezellig praten en de volgende wil vooral aandacht en ziet jou een beetje als maatschappelijk werkster. Daarom is het belangrijk dat je goed kunt aanvoelen wat je klanten willen. Dat je het snel in de gaten hebt als zij nerveus zijn of zich opgelaten voelen en dat je hen op hun gemak kunt stellen. Of ze wel of juist niet willen

praten en dat je je daarbij aanpast. Natuurlijk stel je je professioneel op. Je gaat discreet om met alles wat je te horen krijgt en je houdt gepaste afstand. Het zijn je klanten, niet je vriendinnen. Belangrijk is dat je dicht bij jezelf blijft. Als je van nature geen prater bent, probeer dat dan ook niet te zijn tegenover je klanten. Natuurlijk ben je vriendelijk en probeer je hen op hun gemak te stellen, maar je hoeft je niet anders voor te doen dan je bent. Als je juist veel praat, kun je ook veel praten met je klanten. Natuurlijk luister je ook en ben je niet non-stop aan het woord, maar je hoeft niet zwijgend je werk te doen.

Je zult merken dat je in de loop van de tijd een klantenkring opbouwt die bij je past. Je klanten komen graag bij jou en niet bij iemand anders. Dat heeft behalve met je vakkennis ook met je persoonlijkheid te maken. Vaak kun je er niet precies de vinger op leggen. Maar zelf ken je het verschijnsel natuurlijk ook. Misschien van je kapper, of je huisarts. Ook al knipt de ene kapper net zo goed als de andere en is de ene huisarts even kundig als de ander, je hebt toch een voorkeur.

2.9 Rechtsvorm

In een ondernemingsplan staat ook welke rechtsvorm je kiest. De meeste schoonheidsspecialisten die voor zichzelf beginnen, kiezen voor de eenmanszaak. Dat is eenvoudig en biedt bovendien allerlei belastingvoordelen. Maar er zijn meer rechtsvormen. Ze hebben allemaal voor- en nadelen op het gebied van financiën en aansprakelijkheid. Hierover lees je meer in hoofdstuk 8.

Renske Mulder:

“Mond-tot-mondreclame is de beste reclame”



Renske Mulder is eigenaar van Beauty Active in Woerden. Zij begon voor zichzelf in 2006. Ze werkt in een aparte ruimte naast haar huis, met twee behandelkamers. "Toen ik begon, deed ik dat deeltijd. Ik werkte drie dagen in een andere salon en twee dagen voor mezelf. Na een jaar ging dat zo goed dat ik het fulltime wilde proberen in mijn eigen salon."

De klantenkring van Beauty Active breidde zich snel uit. "Je moet het echt hebben van je vaste klanten. Zij zorgen voor mond-tot-mondreclame. Dat is de beste reclame. Ik heb ook wel advertenties gezet, maar dan komen mensen vaak één keer voor een aanbieding en daarna niet meer. Terwijl mijn vaste klanten zo eens in de zes weken komen. Er zijn ook klanten die elke week komen voor elektrisch ontharen."

Haar advies aan starters: "Onze branche is zeer breed. Zorg dat je keuzes maakt, want je moet goed zijn in alles wat je aanbiedt."

2.10 Financiën

Het financiële gedeelte van je plan is samen met de marktverkenning het belangrijkste onderdeel. Hoeveel geld heb je nodig om te kunnen beginnen als zelfstandig schoonheidsspecialist? Heb je dat zelf of moet je dat op de een of andere manier zien te lenen? Welke kosten maak je? Hoeveel geld houdt je uiteindelijk over? Is dat voldoende om een goed bestaan van te leiden? In hoofdstuk 4 wordt uitgebreid aandacht besteed aan al deze aspecten. De uitkomsten neem je weer op in het ondernemingsplan.

2.11 Praat over je plan

Beschouw je ondernemingsplan niet als iets wat je nu eenmaal moet maken omdat het hoort. Denk er niet te gemakkelijk over. Eigenlijk is je ondernemingsplan de uitkomst van een onderzoek naar de kansen van een eigen salon. Heeft je idee om voor jezelf te beginnen kans van slagen? Of kun je beter eerlijk aan jezelf toegeven dat het niets wordt? Leuk bedacht, maar een goede boterham zit er niet in.

Veel beginnende ondernemers zijn niet in staat dat zelf te beoordelen. Ze zijn enthousiast, ze geloven in zichzelf en ze zijn reuze optimistisch. Dat is belangrijk, dat hoort er ook allemaal bij. Enthousiasme, geloof in jezelf en optimisme zijn zelfs noodzakelijk. Maar in je enthousiasme zie je misschien bepaalde dingen over het hoofd. Of sluit je je ogen voor zaken die minder rooskleurig zijn. Dat is helemaal niet gek, want zonder optimisme en een positieve houding red je het niet als je voor jezelf begint. Maar daarom is het nog wel verstandig om met anderen eerlijk te

praten over je plan. Daar kun je veel van leren. Want uiteindelijk gaat het er niet om dat je een mooi plan hebt, maar dat je straks een bloeiend bedrijf hebt.

Je eigen omgeving

Misschien zijn er in je eigen omgeving mensen die verstand hebben van ondernemen. Dat hoeven echt geen mensen te zijn die hetzelfde doen als jij. Misschien je buurman, die al jaren een administratiekantoor heeft. Of je tante, die een kledingzaak drijft. Een docent met ervaring in het bedrijfsleven. Er zijn in Nederland 1,3 miljoen ondernemers. Waarschijnlijk ken je veel meer mensen die voor zichzelf werken dan je denkt. Je kunt vragen of je je ondernemingsplan aan hen mag voorleggen. Vraag of ze er kritisch naar willen kijken en sta open voor die kritiek. Je wordt er nooit slechter van.

Deskundigen

Er zijn ook deskundigen met wie je je plan kunt bespreken. Je eigen bank heeft adviseurs voor het midden- en kleinbedrijf.

3 Hoe organiseer je het?

Hoe pak je het aan? Werk je op vaste tijden of stel je je flexibel op? Waar koop je je materiaal en verzorgingsproducten? Hoe zorg je ervoor dat je goed telefonisch bereikbaar bent voor je klanten?

Ook belangrijk is hoe je je administratie regelt. Doe je dat zelf? De meeste ondernemers zijn een groot deel van hun tijd kwijt aan administratieve handelingen. Daar kom je niet onderuit. Je kunt immers niet alles uitbesteden. Niet alleen omdat dat onbetaalbaar is, maar ook omdat je dan zelf geen overzicht hebt.

In dit deel van je ondernemingsplan breng je in kaart welke werkzaamheden allemaal verricht moeten worden en hoe je dat organiseert.

3.1 Werktijden

3.1 Inkoop

3.1 Telefonische bereikbaarheid

3.1 Afrekenen

3.1 Collegiaal contact

3.1 Administratie



3.1 Werktijden

Je bent eigen baas, dus je bepaalt zelf wanneer je werkt. Dat is fijn, maar ook een valkuil. Als je vastbesloten bent om van je bedrijf een succes te maken, als je snel een volwaardig salaris wilt verdienen en bovendien een perfectionist bent, loop je het risico dat je voortdurend met je werk bezig bent. Dan ben je weliswaar eigen baas, maar wel een heel strenge baas. Als je weet dat die kans erin zit, is het goed om van tevoren te bedenken wanneer je wel en vooral wanneer je niet wilt werken. Als je bijvoorbeeld fulltime wilt werken, waaronder twee avonden, is het verstandig om ook twee dagdelen vrij te nemen. Misschien de ochtenden, als je 's avonds werkt. Of elke week een hele dag vrij. Blijf dat in de gaten houden als je in de loop van de tijd steeds meer klanten krijgt. Offer je vrije dagen of dagdelen niet op. Weet wanneer je moet stoppen.

Het omgekeerde kan ook. Omdat je eigen baas bent, hoeft je niet zo veel te werken. Je hebt afspraken met klanten en dan werk je natuurlijk, maar alle andere klussen die je moet doen, kunnen altijd wel even wachten. Je administratie, naar de groothandel, eindelijk eens een tekst schrijven voor je website, het kan allemaal morgen ook. Of volgende week.

Als je van jezelf weet dat discipline niet je sterkste kant is, kun je het beste van tevoren bedenken op welke dagen je werkt en welke niet. Maak lijstjes met dingen die je moet doen en werk ze af. Bij ondernemerschap komt zo veel kijken - die klanten komen niet vanzelf, je werkruimte is niet zelfreinigend, je administratie wordt alleen maar onoverzichtelijker en een nog grotere hobbel als je het niet bijhoudt - dat je je serieus kunt afvragen of ondernemen wel jouw ding is.

Wat ook kan - en dat risico is het grootst als je thuiswerkt - is dat je bedrijf er een beetje bij inschiet. Nog even een wasje draaien, nog even de vaatwasser uitruimen en als je toch bezig bent, kun je ook wel even boodschappen doen. Het is de kunst om werk en privé te scheiden. Als je het prettig vindt om je werk af te wisselen met huishoudelijke klusjes, moet je dat vooral doen. Maar als het voor je gevoel te veel door elkaar gaat lopen, is het handig om te kiezen voor vaste dagdelen waarop je wel en niet werkt.

Veel vrouwen die thuis werken en die een redelijke mate van vrijheid hebben in het bepalen van hun werktijden, worden geregeld door de school van hun kinderen benaderd. Willen ze overblijfmoeder worden, kunnen ze cupcakes bakken voor de verjaardag van de juf? Als je dat allemaal leuk vindt, doe het. Maar zorg dat je werk niet in de knel komt. Je kunt niet tegelijkertijd steeds opdraven op school en een volwaardig bedrijf runnen. Voel je niet schuldig, put je niet uit in verontschuldiging. Glimlach en zeg: "Sorry, ik moet werken." Ook een valkuil is dat het een automatisme is dat jij je afspraken afzegt als er een kind ziek is en je partner niet. Want jij werkt toch thuis. Of je bent toch eigen baas. Maar het is niet professioneel. Je salon is je werk, niet je hobby. Je laat je klanten toch ook een normaal tarief betalen? Dan kun je niet zomaar een afspraak afzeggen. Je kunt beter van tevoren samen met je partner bedenken hoe jullie het oplossen als er een kind ziek is. Maak een plan waarop jullie kunnen terugvallen.

3.2 Inkoop

Wat heb je nodig in je salon? Een loeplamp, een behandelstoel, een stoomapparaat, een taboeret, naaldjes, handschoenen, bandeaus, tissues, verzorgingsproducten. De grotere spullen schaf je aan met de bedoeling er jarenlang gebruik van te maken. Ga niet over één nacht ijs. Waarschijnlijk heb je tijdens je opleiding en je stages al gewerkt met bijvoorbeeld verschillende soorten behandelstoelen. Misschien heb je een duidelijke voorkeur ontwikkeld. Oriënteer je goed en vergelijk de prijzen van verschillende leveranciers. Maar kijk vooral niet alleen naar de prijs. Hoe betrouwbaar is de leverancier? Hoe staat het met zijn service, cursussen, technische ondersteuning? Hoe snel word je geholpen als er een apparaat kapot gaat? Krijg je dan vervangende apparatuur?

Natuurlijk heb je een uitrusting nodig, anders kun je niet voor jezelf beginnen. Wees voorzichtig met de aanschaf van een starterspakket. De kans is groot dat het pakket ook zaken bevat waar je helemaal geen behoefte aan hebt. Wat heb je nodig, wat niet? Over dure apparaten moet je langer nadenken. Stel dat je bijvoorbeeld een laser-IPL-apparaat wilt aanschaffen voor permanente ontharing. Wat kost dat? Gaat je omzet hierdoor omhoog? Wanneer heb je de kosten eruit?

Merken en producten

De aanschaf van verzorgingsproducten is eenvoudiger dan grote investeringen als een behandelstoel of een apparaat voor permanente ontharing. Koop niet te veel in en probeer verschillende producten uit, zodat je erachter komt waar je het prettigst mee werkt. Op de website van de ANBOS worden de vakbeurzen aangekondigd. Als je deze vakbeurzen bezoekt of geregeld naar

de groothandel gaat of websites van groothandels een beetje volgt, kom je vanzelf interessante aanbiedingen tegen of nieuwe producten waar je misschien iets aan hebt. Als je geïnteresseerd bent in een bepaald merk, is het goed om aan de leverancier te vragen of je verplicht bent een minimale hoeveelheid af te nemen. Als dat meer is dan jij denkt te verkopen en te gebruiken, en er valt niet over te onderhandelen, kun je beter met een ander merk in zee gaan.

Als je een merk kiest dat vrij exclusief is en waarmee je je wilt onderscheiden, zul je het niet leuk vinden als andere schoonheidsspecialisten in je omgeving hetzelfde merk verkopen. Probeer hierover afspraken te maken met de leverancier. Dat lukt misschien niet als je een heel kleine klant bent, maar wel als je een serieuze partij bent – of in de toekomst wordt. Vraag je ook af of je één merk wilt, of twee merken. Je kunt bijvoorbeeld kiezen voor een merk in een hoog segment en voor een merk in een lager segment. Dan heb je voor elk wat wils. Het moeten bewuste keuzes zijn. Het is jouw onderneming en jij bepaalt wat voor type onderneming dat is.

Afrekensystemen

Als je een kassa wilt aanschaffen, kun je terecht op de website van Kassakiezer. Een goede digitale kassa registreert alle ontvangsten en bewaart alle gegevens, ook veranderingen achteraf. Er bestaan kassa's met een keurmerk, het Keurmerk Betrouwbare Afrekensystemen. De Belastingdienst houdt er in het toezicht rekening mee als ondernemers deze kassa's gebruiken. Hierdoor kunnen controles sneller verlopen. Twijfel je tussen wel of niet pinnen? Oriënteer je op www.efficientbetalen.nl en www.pinnenzakelijk.nl. Realiseer je dat pinnen zo ingeburgerd is dat veel mensen vreemd opkijken als ze niet kunnen pinnen.

Ook een goed boekhoudprogramma is een must. Er bestaan eenvoudige (online) boekhoudprogramma's.

3.3 Telefonische bereikbaarheid

Hoe zorg je ervoor dat je goed telefonisch bereikbaar bent voor je klanten? Als je thuis werkt en één telefoonnummer hebt, kan dat verwarrend zijn. Klanten die verwachten dat ze de naam van je salon te horen krijgen, denken dat ze een verkeerd nummer hebben ingetoetst als ze een persoonsnaam horen. Dat denken ze ook als ze je partner of je kinderen aan de telefoon krijgen. En stel dat ze jou wel te spreken krijgen en je hebt opgenomen met je salonnaam, dan maakt het geen professionele indruk als ze op de achtergrond kinderstemmen of andere huiselijke geluiden horen.

Je kunt kiezen voor een apart zakelijk nummer. Op dat nummer ben je waarschijnlijk niet altijd bereikbaar. Of zeg je: 'Sorry, ik ben net in de supermarkt en ik heb mijn agenda niet bij me. Kan ik u terugbellen?' Ook dat is niet professioneel.

Niet opnemen en je (potentiële) klanten een berichtje laten inspreken kan een optie zijn. Zorg er wel voor dat je klanten een correcte tekst te horen krijgen. Dus niet: 'Hoi, met Sonja, Ik ben er even niet, maar als je berichtje achterlaat bel ik terug. Doe!' Maar wel: 'U spreekt met Schoonheidsinstituut Brabant. Als u uw naam en telefoonnummer inspreekt, wordt u zo snel mogelijk teruggebeld.' En dan natuurlijk niet een dag wachten met terugbellen. Overigens vindt niet iedereen het gemakkelijk om een voicemailbericht in te spreken. Je loopt dus het risico dat klanten die jou niet kennen en 'zomaar een schoonheidsspecialist' zoeken

een ander bellen. Als die andere schoonheidsspecialist de telefoon wel beantwoordt, heeft zij een nieuwe klant en jij niet. Er zijn nu eenmaal altijd ongeduldige klanten die direct een afspraak willen maken. Of klanten die al heel lang van plan waren om een afspraak te maken met een schoonheidsspecialist, maar die dat door tijdgebrek voor zich uit schuiven. Als zij eenmaal over de brug zijn, willen ze 'beet' hebben en niet blijven bellen totdat er eindelijk opgenomen wordt.

Het is goed om hier serieus over na te denken. Als je bezig bent met een behandeling, neem je de telefoon immers niet op. Je kunt overwegen een telefoonservice in te schakelen. Zo'n service neemt al jouw telefoontjes aan met je eigen bedrijfsnaam. Je kunt met hen afspreken dat ze doorverbinden op de momenten dat dat kan, of dat ze je direct een e-mailberichtje sturen met de naam en het telefoonnummer van degene die gebeld heeft. Dan kun je zelf terugbellen. Je kunt zelfs denken aan een service die meer in de richting van een secretariaatsservice gaat; dan maakt de service zelf de afspraak. Een telefoonservice werkt zo professioneel dat bellers de indruk hebben dat ze in gesprek zijn met iemand uit jouw bedrijf.

Website

Als je een website bouwt of laat bouwen, kun je zo'n voorziening aanbrengen dat mensen met een klik op de muis een e-mailberichtje naar jou sturen. Dan is het zaak je e-mailberichten minstens één keer per dag te checken en te bellen om een afspraak te maken. Of dat werkt, is een kwestie van proberen. Het hangt een beetje van je klantenbestand af of ze gemakkelijk een berichtje mailen. Maar als je toch een website maakt, gaat het aanbrengen van zo'n button in één moeite door.



Yvonne de Vries:
***“Zorg dat klanten
je kunnen vinden”***

Yvonne de Vries, eigenaar van Beauty Boutique Lalana in Wijk en Aalburg, had in het begin geen enkele klant. “Het eerste jaar kwam ik aan klanten via mijn familie en vrienden. Daarna heb ik een marketingbureau ingeschakeld. Zij bellen mensen en verkopen cadeaubonnen. Dan moet je veel gratis behandelingen doen, want je moet dat bureau betalen. Maar ik heb daar veel vaste klanten aan overgehouden.”

Wat ook helpt, is zorgen dat klanten je vinden. “Je moet een goede website hebben. En als je je klanten eenmaal hebt, moet je ze op de hoogte houden. Ik heb hun e-mailadressen en ik maak af en toe een nieuwsbrief.”

Ook is het mogelijk om je klanten de gelegenheid te geven om zelf een afspraak in te plannen via je website. Met een digitale afsprakenmodule of online agenda kunnen ze zien op welk tijdstip jij beschikbaar bent en aanklikken wanneer zij willen komen. Zorg wel voor een pakket met directe synchronisatie, zodat het niet kan gebeuren dat je met een klant telefonisch een tijdstip overeenkomt, terwijl dat tijdstip al volgepland is in de online agenda.

3.4 Afrekenen

Het is gebruikelijk dat je klanten na afloop van de behandeling betalen. Het voordeel daarvan is dat je geen facturen hoeft te versturen en ook geen herinneringen als de betaling te lang duurt. Maar geef je klanten wel een officiële nota of een kwitantie. Contant afrekenen zonder dat daar een nota of kwitantie tegenover staat kan gemakkelijk de indruk wekken dat je zwart werkt. Dat is niet professioneel. Als je wilt dat klanten contant betalen, is het goed om dat te vermelden op je website en het te vertellen als de eerste afspraak wordt gemaakt. Anders loop je de kans dat ze onvoldoende contant geld op zak hebben en je moeite moet gaan doen voor een paar tientjes. Daarom is het een voordeel als je ook een pinapparaat aanschaft. Dan kan iedereen hoe dan ook afrekenen. Bovendien is de betaling meteen geregistreerd. Dat is handig voor je administratie.

Als je het belangrijk vindt om ook huidverzorgingsproducten te verkopen, is pinnen extra gunstig. Alle winkeliers weten uit ervaring dat de omzet in hun winkel stijgt als klanten de gelegenheid hebben om met hun pinpas te betalen. Mensen kopen dan gemakkelijker een verzorgingsproduct. Stel je vooral adviserend op. Als klanten het gevoel krijgen dat ze iets moeten kopen of als

ze bij thuiskomst vinden dat ze eigenlijk veel te veel hebben gekocht, komen ze niet zo snel meer bij je terug. Denk daarom niet alleen aan de korte termijn, maar vooral aan de lange termijn.

3.5 Collegiaal contact

Je doet jezelf een groot plezier door de schoonheidsspecialisten in je omgeving niet zozeer als concurrenten te zien, maar als collega's. Je hebt allemaal hetzelfde vak, je schept er plezier in om dat goed en verantwoord uit te oefenen en je wilt kwaliteit leveren. Het is de moeite waard om met collega's, waarvan je weet dat ze op dezelfde professionele manier naar het vak kijken, af en toe bij te praten. Ook bij ziekte of een zwangerschaps- of bevallingsverlof is het handig als je een beroep op elkaar kunt doen. Als je goed bent in je vak en je hebt een goede band met je klanten, heb je niet zo veel te vrezen. Dan komen klanten wel weer bij je terug. Tenzij je collega ook goed en aardig is en bovendien veel goedkoper. Daar moet je ook op selecteren als je afspraken met een collega wilt maken. Maar waarom zou een professional die goed is in haar vak veel goedkoper zijn dan een andere professional? Je werkt zelf toch ook niet onder de prijs?

3.6 Administratie

Het grootste deel van je administratie zul je zelf doen. Op die manier houdt je overzicht en bovendien scheelt het je veel geld. Maar het is handig om een boekhouder in te schakelen die je kan helpen met het opzetten van een goede administratie. Ook is het verstandig om een digitaal boekhoudpakket aan te schaffen. Dat

bespaart veel tijd. Als je zelf een administratie opzet in bijvoorbeeld Excel ben je veel langer bezig.

Ook de btw-aangifte, die je elk kwartaal moet doen, kun je gemakkelijk zelf doen. Als je administratie eenmaal op orde is, kost de btw-aangifte nauwelijks tijd. Met je aangifte inkomstenbelasting, die je eens per jaar moet doen, ligt dat anders. Bijna alle ondernemers besteden deze belastingaangifte uit aan een boekhouder of administratiekantoor. Over het algemeen is het vrij ingewikkeld om dit zelf te doen - tenzij je het leuk vindt en er verstand van hebt natuurlijk - en de kans is groot dat je dingen over het hoofd ziet. Omdat je de inkomstenbelastingaangifte maar eens per jaar doet, bouw je geen routine op. Bovendien wordt de wetgeving elk jaar aangepast. Als je boekhouder de jaaraangifte verzorgt, ziet hij of zij de btw-aangiftes die je zelf hebt gedaan automatisch. Die kunnen dan gemakkelijk gecontroleerd en indien nodig gecorrigeerd worden.

Het is verstandig om met je boekhouder prijsafspraken te maken. Bijvoorbeeld een vaste prijs voor het verzorgen van je belastingaangifte en het maken van de jaarstukken. Of een vast bedrag, waarvoor hij of zij op jaarbasis alle voorkomende werkzaamheden doet. Je kunt daarnaast afspreken dat de boekhouder een seintje geeft als zij meer uren nodig heeft, omdat er bijvoorbeeld iets bijzonders speelt.



Daphne Zielhorst:
***“Ik kan mijn
eigen tijd indelen”***

*Daphne Zielhorst, begon in 2011 met schoonheids-
salon Bonito in Culemborg. Zij werkt thuis. “De salon
is beneden, dus klanten hoeven alleen maar door de
gang te lopen om er te komen. Ik vind thuis werken
heel fijn, want je kunt je eigen tijd goed indelen.”*

*Daphne heeft twee kinderen, eentje op school en een
peuter thuis. “Ik werk twee dagen en vier avonden.
’s Avonds begin ik om half acht. Dan kan ik eerst de
kinderen nog naar bed brengen en voorlezen. Ook al
werk ik elke week veel uren en maak ik vaak lange
dagen, ik kan gezin en werk goed combineren.
Het is ideaal.”*

Kader 8

Administratie

Beschrijf hoe je je administratie gaat opzetten?

Hoe houd je de afspraken met klanten bij?

Hoe laat je hen betalen?

Welk boekhoudpakket schaf je aan?

Wat ga je zelf doen en wat besteed je uit? Schrijf ook op waarom je dat op deze manier doet.

Schakel je een administratiekantoor in? Nee ☐ Ja ☐ Naam van het administratiekantoor:

Hoe ben je aan dit kantoor gekomen?

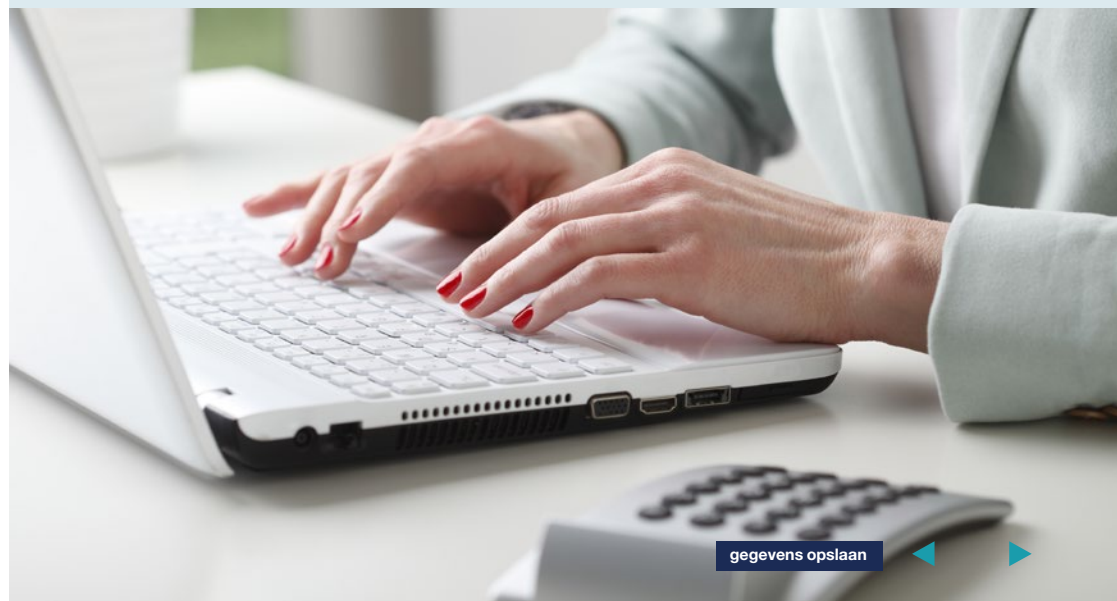
4 Je financiën op een rij

In dit hoofdstuk kijken we naar de zakelijke financiën. Privéfinancien, dus je eigen inkomen, komen in het hoofdstuk hierna aan bod. Je zakelijke begroting betreft alle kosten die te maken hebben met je schoonheidsinstituut. Je zakelijke begroting bestaat uit een investeringsbegroting, een financieringsplan en een exploitatiebegroting.

Het is voor de meeste ondernemers niet gemakkelijk om zulke begrotingen te maken. Je bent immers schoonheidsspecialist en geen boekhouder. Boekhouden is óók een vak, maar ga ermee aan de slag en zet zaken op een rij. Want je weet natuurlijk wel dat je een behandelstoel, een loep, een stoomapparaat en divers gereedschap moet aanschaffen, dat je een salon moet inrichten en welke kosten je moet maken. De begrotingen die je maakt, geven niet alleen inzicht in wat je financieel kunt verwachten. Ze zijn ook noodzakelijk bij het berekenen van je tarief.

Het kan helpen als je eens praat met een boekhouder die je al kent. In je eigen omgeving zit vaak veel meer kennis dan je zelf denkt. Als je zeker weet dat je voor jezelf wilt beginnen, is het sowieso verstandig om een boekhouder in te schakelen. Die kan je helpen bij je belastingaangifte, maar ook bij het opzetten van een overzichtelijke administratie.

- 4.1 Investeringsbegroting
- 4.2 Financieringsplan
- 4.3 Exploitatiebegroting
- 4.4 Liquiditeitsbegroting
- 4.5 Behandeltarief
- 4.6 Omzetbelasting
- 4.7 Je werkruimte
- 4.8 Auto van de zaak of privé
- 4.9 Je boekhouder



4.1 Investeringsbegroting

In de investeringsbegroting zet je op een rij welke investeringen je in ieder geval moet doen om voor jezelf te kunnen beginnen. Investerings zijn aankopen die je jarenlang gaat gebruiken, bijvoorbeeld een behandelstoel, een loop of misschien een sterilisatieapparaat.

Het grote verschil met 'gewone' kosten, zoals naaldjes en handschoenen, maar ook visitekaartjes, briefpapier en enveloppen, is dat je de investeringskosten in je boekhouding over meer jaren uitsmeert. Dat speelt bij investeringen van € 450,- of meer. Stel dat je investeert in een behandelstoel. Dan boek je bijvoorbeeld vijf jaar lang ieder jaar 20% van de aanschafkosten van de stoel. Dit heet afschrijven. Als de stoel € 1.000,- kost, schrijf je elk jaar € 200,- af. Dit moet naar tijdsgelang, dus als je de stoel niet aan het begin van het jaar aanschaft, maar pas in november, is het gedeelte dat je kunt afschrijven nog minder. Normaal gesproken mag je dit soort kosten niet in één keer in mindering brengen op je resultaat, maar in een economische recessie komt het voor dat je investeringen wel ineens mag afschrijven. Daarmee probeert de politiek zelfstandige ondernemers te steunen. Je boekhouder weet precies hoe het zit. Daarom is het verstandig om je financiële situatie door te nemen met een boekhouder.

Bedenk goed welke investeringen beslist noodzakelijk zijn en welke nog even kunnen wachten. Wat heb je direct nodig om je vak te kunnen uitoefenen en wat kan best een jaartje wachten? Tenzij je ervoor kiest direct een salon te hebben die aan al je wensen voldoet. Het gaat erom dat je weet wat je doet en dat je bewuste keuzes maakt.

Kader 9

Investeringsbegroting

Vaste activa

Verbouwing	€
Website en promotiemiddelen	€
Behandelstoel	€
Stoomapparaat	€
Eventuele andere apparatuur	€
Computer en software	€

Plottende activa

Kas/bank/giro	€
Debiteuren	€
Verzorgingsproducten	€
Gereedschappen	€

Aanloopkosten

Advertenties	€
--------------	---

Overige

	€
Totaal	€

Een investeringsbegroting bestaat uit vaste activa en vlottende activa. Vaste activa zijn de bedrijfsmiddelen die langer dan een jaar in je bedrijf aanwezig zijn, zoals je computer of je stoel. Ook eventuele verbouwkosten horen hierbij. Misschien begin je je salon in een aanbouw bij je huis en moet de aannemer wat klussen uitvoeren.

Vlottende activa zijn bedrijfsmiddelen die korter dan een jaar in je bedrijf aanwezig zijn. Denk aan gebruiksartikelen, zoals huidverbeteringsproducten en handschoenen.

Daarnaast staan op de investeringsbegroting aanloop- en openingskosten. Dit zijn de kosten die je maakt voordat je omzet gaat maken. Denk bijvoorbeeld aan de kosten van een advertentie in een huis-aan-huisblad en het laten bouwen van je website. Misschien horen hierbij ook de kosten van je levensonderhoud in de eerste periode na de start. Dat hangt af van je privé-omstandigheden. Is je partner kostwinner, of moet je zelfstandig in je eigen onderhoud voorzien?

Reserveer tenslotte een bedrag voor onvoorziene kosten. Wat dat zijn? Tja, dat weet je nog niet. Daarom heten ze onvoorzien.

4.2 Financieringsplan

Hoe kom je aan geld om je investeringsbegroting uit te voeren? Heb je voldoende spaargeld? Is je omgeving bereid om bij te springen? Kun je bij de bank terecht voor een lening? In hoofdstuk 9 vind je meer informatie over financieringsmogelijkheden.

Kader 10

Financieringsplan

Eigen vermogen

Spaargeld	€
------------------	---

Lening familie en bekenden	€
-----------------------------------	---

Vreemd vermogen (lang)

Banklening	€
-------------------	---

Vreemd vermogen (kort)

Rekening courant	€
-------------------------	---

Totaal	€
---------------	---

4.3 Exploitatiebegroting

Je exploitatiebegroting is een overzicht van de omzet die je denkt te maken en de kosten die je maakt. Van je omzetberekening trek je alle inkoopkosten en bedrijfskosten af. Dus het geld dat je uit gaat geven aan reclame, misschien aan huur van een bedrijfspand, aan verzekeringen en aan je boekhouder. Misschien start je met een schoonheidssalon in je eigen huis. Dat lijkt gratis. Toch is het verstandig om ook deze kosten mee te nemen bij het vaststellen van je behandelstarief. Neem hier dus een bedrag voor op. Want stel dat de zaken goed gaan en dat je wilt uitbreiden. Dan moet je waarschijnlijk een ruimte gaan huren. Maar hoe betaal je de huur als je nooit rekening hebt gehouden met huisvestingskosten? Ga je dan je tarief enorm verhogen? Dat zullen je klanten vreemd vinden en waarschijnlijk gaat het je klanten kosten. Dus reken je niet te rijk.

Bij de kosten die je opneemt in de exploitatiebegroting staan ook de afschrijvingen uit de investeringsbegroting. En ook de rente over eventuele zakelijke leningen die je hebt afgesloten. Het bedrag dat vervolgens overblijft is je winst. Over de winst betaal je inkomstenbelasting.

Bewaar je administratie

Het is al voordat je start met je salon belangrijk dat je van alle uitgaven die je doet de bonnetjes bewaart. Heb je een boek aangeschaft over het opzetten van een boekhouding? Heb je misschien al een boekhoudpakket gekocht voor op je computer? Heb je met je privéauto kilometers gemaakt om een voorlichtingsdag van de Kamer van Koophandel bij te wonen? Of om een beurs te bezoeken? Of om naar de groothandel te gaan? Alle kosten die je maakt voor je bedrijf mag je aftrekken

Kader 11

Exploitatiebegroting

Omzet uit behandelingen	€
Omzet uit verkoop producten	€
	(minus)
Directe kosten (bijvoorbeeld het gebruik van de voorraad)	€
Brutowinst	€
Afschrijvingen	€
Huisvesting	€
Administratie/boekhouder	€
Reclame	€
Lidmaatschappen	€
Materiaal (watten, naaldjes enz.)	€
Vervoer	€
Verzekeringen	€
Overige kosten	€
Nettowinst	€

De nettowinst vormt de basis voor de belasting die je moet betalen. Het is de omzet die je hebt gemaakt, met aftrek van alle kosten die nodig zijn om je bedrijf te laten draaien.

van je omzet. Maar je moet wel kunnen aantonen dat je die kosten daadwerkelijk gemaakt hebt. Daarom is het belangrijk om bonnetjes en agenda's te bewaren. Ondernemers zijn wettelijk verplicht hun hele administratie 7 jaar te bewaren. Dat geldt dus ook voor de personeelsadministratie als je ooit iemand in dienst zou nemen, facturen van leveranciers, de kassagegevens en de bij- en afschrijvingen op bankrekeningen. Ook digitale informatie, bijvoorbeeld je online agenda, moet je 7 jaar bewaren. Zorg voor externe back-up.

Overigens moet je documenten die te maken hebben met onroerendgoedtransacties, bijvoorbeeld de aankoop van een bedrijfspand, voor de omzetbelasting 10 jaar bewaren.

4.4 Liquiditeitsbegroting

Als het goed is, komt er voortdurend geld binnen in je salon. Maar er gaat ook voortdurend geld uit. Je moet immers materiaal inkopen en wellicht al maandelijks voorschotten overmaken naar de Belastingdienst. Misschien moet je huur betalen, of je bent een lening voor je bedrijf aan het aflossen, waarover je bovendien rente moet betalen. Je krijgt misschien een rekening van je boekhouder, je betaalt verzekeringspremies. Ondertussen moet je ook ergens van leven.

Zorg dat je niet voor verrassingen komt te staan en breng per maand in kaart wat er financieel gebeurt. Zo bereik je dat je altijd over voldoende liquide middelen (oftewel: voldoende geld) beschikt. En kun je bijsturen als het ergens mis dreigt te gaan. Hiervoor heb je een liquiditeitsbegroting nodig.

Die maak je op de volgende manier:

- Bepaal je beginsaldo op de eerste dag van de eerste maand, bijvoorbeeld 1 januari.
- Zet op een rij welke inkomsten en welke uitgaven je in een maand verwacht. Doe dit voor elke maand.
- Houd goed rekening met kosten die je niet kunt uitstellen, zoals de huur of hypotheek.
- Houd rekening met drukke en stille periodes. Als je bijvoorbeeld in de zomer vier weken vrij neemt en rond de kerstdagen weer twee weken, heb je in die periode geen inkomsten. Maar wel uitgaven, dus reserveer hiervoor.
- Stel nu voor elke maand vast of er een tekort of een overschot is.
- Pas tenslotte je liquiditeitsbegroting aan. Met welke kosten kun je bijvoorbeeld schuiven om tekorten in een bepaalde maand weg te werken?

4.5 Behandeltarief


Op basis van de kosten van je salon bepaal je je behandeltarief. Je moet zoveel verdienen dat al je kosten gedekt zijn en dat je daarnaast voldoende geld overhoudt. Dat is je inkomen als zelfstandig schoonheidsspecialist, daar moet je van leven. Bovendien kun je niet simpel alle uren die je werkt in je salon meetellen als betaalde uren bij de bepaling van je behandeltarief. Een groot deel van je werktijd verdien je immers niets, omdat je dan niet direct met je klanten bezig bent. Je bent bezig met je inkoop, je administratie, het schoonmaken van de salon of met reclameactiviteiten. Je moet dus de kosten die je maakt als ondernemer niet afzetten tegen alle gewerkte uren, maar tegen je productieve uren. Als je ervaren bent, is misschien 70% van je tijd 'productief', in die zin dat je dan direct geld aan het verdienen bent. Dus als

Kader 12

Liquiditeitsbegroting

Begroting over het jaar:

- kies een jaartal -

		jan	feb	mrt	apr	mei	juni	juli	aug	sept	okt	nov	dec	
Beginsaldo	€													 
Huur	€													 
Belastingen	€													 
Energie	€													 
Verzekerings- premies	€													 
Inkoop materialen	€													 
Aflossing lening	€													 
Verzekeringen	€													 
Btw-afdracht	€													 
Privéopnamen	€													 
Overige kosten	€													 
Opbrengst	€													 
Terug te vorderen btw	€													 
Eindsaldo	€													

je 40 uur per week werkt, ben je misschien 28 uur echt aan het verdienen. Een organisatie als ANBOS kan geen adviestarieven of richtlijnen geven, want dat is in strijd met de Mededingingswet. Voor je behandel tarief moet je kijken naar de feitelijke situatie in je salon. Wat zijn je vaste en variabele kosten, welk loon wil je verdienen?

Maar je zit niet als enige schoonheidsspecialist op een eiland. Natuurlijk kijk je ook naar anderen. Als ondernemer moet je de markt immers kennen. Maar de markt moet niet bepalend zijn voor het tarief dat je in rekening brengt. Bovendien is het ook helemaal niet erg om ver boven de prijs te zitten. Dat bepaal je zelf. De prijs moet in verhouding staan tot de kwaliteit die je levert. Het kan ook zijn dat je ver onder de prijs zit. Is dat een bewuste keuze? Zorg er wel voor dat je een professioneel tarief vraagt (je bent toch een professional die kwaliteit levert?) en dat je winst maakt. Je moet niet alleen voldoende verdienen om te kunnen afrekenen in de supermarkt, maar ook om geld opzij te kunnen leggen voor investeringen en rustige periodes.

4.6 Omzetbelasting

Zodra je je eerste behandeling uitvoert, maak je omzet. Daarover moet je omzetbelasting berekenen, ook wel btw genoemd. De btw breng je in rekening bij je klanten. Overigens zien zij dat niet, want de btw is gewoon een onderdeel van de verkoopprijs. Als je zelf bijvoorbeeld naar de kapper of de supermarkt gaat, zie je immers ook niets van die btw. De tarieven die je op je website vermeld, zijn dus inclusief de btw. Het is wel handig om dat op je website te vermelden. Als je voor een behandeling € 40,- rekent en de btw is 21%, dan is je omzet € 33,06. De btw die je

ontvangen hebt, in dit geval € 6,94, moet je afdragen aan de Belastingdienst. Over de dingen die je zelf aanschaft voor je bedrijf, of dat nu een loeplamp is of briefpapier, betaal je zelf btw. De btw die je zelf hebt betaald, mag je aftrekken van de btw die je moet afdragen.

Daphne Zielhorst:
“Ik ben blij met mijn grote investering”



Daphne Zielhorst, eigenaar van schoonheidssalon Bonito in Culemborg, vertelt dat een IPL apparaat haar beste investering was. “Daar heb ik lang over nagedacht. Ik heb geleerd dat je pas iets moet kopen als je het geld ervoor hebt, maar nu moest ik lenen. Dat deed ik met pijn in mijn hart, want het was een grote investering. Maar nu ben ik er zo blij mee, want als ik dat niet had gedaan, had ik niet al zo snel zo goed gedraaid. Als je alleen gezichtsbehandelingen doet, moet je in een week wel heel veel klanten hebben om een goede omzet te maken.”

Haar tip aan starters: “Zorg dat je perfectionistisch bent in je werk. Zo kun je je onderscheiden van anderen. Neem de tijd voor je klanten. En wees jezelf. Klanten moeten zich op hun gemak voelen bij jou en dat kan alleen als je jezelf bent.”

Btw-aangifte moet je ieder kwartaal doen. Dat gaat digitaal. Als je je administratie op orde hebt, is de btw-aangifte heel eenvoudig. Zeker als je voor je boekhouding een softwarepakket gebruikt. Sommige beginnende ondernemers zien de btw die ze ontvangen als inkomen. Omdat ze die btw wel moeten afdragen aan de Belastingdienst, beschouwen ze de btw als kostenpost. Dat is echt een vergissing. Beschouw van het begin af aan een deel van het geld dat binnenkomt niet als inkomen, maar als wat het in werkelijkheid is: btw. Reken je niet rijk. Dat geld moet je straks weer afstaan.

Veel (beginnende) ondernemers hebben weinig omzet en hoeven dus ook maar weinig btw af te dragen. In dat geval kom je misschien in aanmerking voor de kleine-ondernemersregeling. Dan hoef je de btw die je ontvangen hebt van je klanten, of een deel daarvan, niet af te dragen aan de Belastingdienst. Die mag je zelf houden. Je boekhouder kan jaarlijks controleren of je onder de kleine-ondernemersregeling valt. Dat weet je pas aan het begin van het nieuwe jaar, als je je omzet van het vierde en laatste kwartaal van het vorige jaar kent.

4.7 Je salonruimte

Heb je thuis een salon? Of huur je elders een ruimte? Dat maakt nogal wat uit voor de kosten die je kunt aftrekken van je winst. In het ene geval kun je alle kosten aftrekken, in het andere geval niet.

Salonruimte huren of kopen

Als je een werkruimte huurt, kun je alle kosten aftrekken. De huur, de energienota's, meubilair, verlichting, zelfs de schoonmaak-

spullen die je gebruikt om het op orde te houden. Het enige wat je moet doen is nota's en bonnetjes bewaren, zodat je kunt aantonen dat je de kosten die je opvoert ook echt hebt gemaakt. Datzelfde geldt als je een ruimte koopt. Dan moet de waarde van het pand op de balans van je bedrijf staan. Alle papieren die te maken hebben met de koop van je bedrijfspand, zoals notariële akten, moet je tien jaar bewaren. Die regelt wijkt dus af van de gebruikelijke bewaarplicht voor ondernemers, die zeven jaar bedraagt.

Salonruimte thuis

Je kunt ook werken vanuit je eigen huis. In dat geval kun je veel minder kosten aftrekken van je winst. De kosten die je maakt om je werk te kunnen doen - zoals je computer, je stoel, je apparatuur, je gereedschap - kun je natuurlijk aftrekken als bedrijfskosten. Maar de inrichting van je werkplek niet. Dus niet de tegels of het linoleum op de vloer, de gordijnen en het deel van de energierekening dat betrekking heeft op de werkplek. Voor een ondernemer voelen die kosten ook als zakelijk, maar de fiscus stelt strenge eisen aan de aftrekbaarheid.

Zelfstandige ruimte?

Je mag de kosten van je salon thuis alleen aftrekken als de salon een zelfstandig onderdeel van je huis is, dus als je werk- en privéruimte kunt splitsen. Hoe dat splitsen eruit ziet, is in de wet niet exact gedefinieerd, maar in de praktijk komt het erop neer dat je je moet afvragen: zou ik mijn salon aan derden kunnen verhuren? Als je salon aan de woonkamer grenst en ook alleen maar via de woonkamer te bereiken is, is het antwoord simpelweg nee. Als je op de eerste verdieping vier (slaap)kamers hebt en je hebt er één van in gebruik als salon, is het antwoord ook nee. Waar het eigenlijk om gaat, is: heeft de salon een aparte ingang? En heeft de salon eigen sanitair, dus in ieder geval een aparte wc.

Dat is de hoofdregel. Bij heel veel schoonheidsspecialisten is dit het geval. Salons zijn vaak gevestigd in een aanbouw aan het huis, die bereikbaar is zonder dat je in het huis hoeft te zijn.

Voldoende inkomen?

Als aanvullende eis voor de aftrekbaarheid geldt, naast de mogelijkheid om de ruimtes te splitsen, dat je voldoende inkomen verdient vanuit je werkruimte thuis. Als je elders ook een werkplek hebt (je bent niet alleen zelfstandig schoonheidsspecialist, maar je werkt daarnaast bijvoorbeeld parttime als schoonheidsspecialist in loondienst in een andere salon) moet je minstens 70% van je inkomen vanuit de werkruimte thuis realiseren. Als je elders geen werkplek hebt, moet je minstens 30% van je inkomen uit de werkplek thuis realiseren.

Rekenhulp

Als je wilt weten hoe het zit in jouw specifieke situatie, kun je de rekenhulp van de Belastingdienst invullen (www.belastingdienst.nl/rekenhulpen/werkruimte).

Splitsen

Stel dat je voldoet aan de inkomenseis en dat je je salon als zelfstandige werkruimte kunt beschouwen – dus met eigen opgang en eigen sanitair, bijvoorbeeld een tot salon verbouwde garage met aparte ingang –, dan kun je de kosten van de werkplek aftrekken. In dat geval ben je verplicht de werkruimte tot het ondernemingsvermogen te rekenen. Dan moet je bepalen welk deel van je huis werkruimte is, bijvoorbeeld een vijfde. Het is het handigst om uit te gaan van het vloeroppervlak. Dat deel van het pand wordt dan fiscaal behandeld als een bedrijfspand. Dat betekent bijvoorbeeld dat je geen huurwaardeforfait betaalt. Maar je kunt de hypotheekrente over dat deel ook niet aftrekken. Die

breng je dan weer in mindering op je omzet. Net als alle andere kosten die je maakt, zoals een deel van de energierekening en van de opstalverzekering. Ook alle onderhouds- en verbouwingskosten zijn aftrekbaar. En natuurlijk de schoonmaakkosten. Het deel van je huis dat niet tot je ondernemingsvermogen behoort, is privé. Hiervoor gelden fiscaal dezelfde regels als bij andere woonhuizen. De hypotheekrente is aftrekbaar, je krijgt te maken met het huurwaardeforfait en verbouwingskosten zijn niet aftrekbaar (de rente weer wel als je daar een lening voor afsluit). Bij een huurhuis is de situatie vergelijkbaar. Je trekt een evenredig deel van de huur af van je omzet en hetzelfde doe je met de energierekening. Houd er rekening mee dat dat consequenties kan hebben voor je eventuele huurtoeslag. In feite betaal je nu immers minder huur.

Ondernemingsvermogen of privévermogen

Niet alle schoonheidsspecialisten hebben de mogelijkheid om in een aparte ruimte aan huis te werken. Als je huis niet gesplitst kan worden, is er nog een mogelijkheid. Dan kun je kiezen voor een administratieve splitsing, dus alleen op papier. Op papier reken je een deel van het huis tot je privévermogen en een deel tot je ondernemingsvermogen. De werkelijke situatie is hierbij het uitgangspunt. Dus als je salon een zesde deel van je huis is, kun je een zesde deel van je huis tot ondernemingsvermogen rekenen en vijf zesde deel tot privévermogen. Nu geldt fiscaal dezelfde situatie als wanneer je wel technisch had kunnen splitsen. Voor het privédeel gelden alle privéregels, dus de woning in box 1 en de hypotheekrente aftrekbaar. Voor het zakelijke gedeelte gelden de zakelijke regels. Alle kosten breng je in mindering op je omzet.

Lange termijn

Dit lijkt misschien een groot voordeel. Het voelt immers onrechtvaardig dat de kosten van je salon aan huis niet aftrekbaar zijn. Op korte termijn is het daarom misschien aantrekkelijk om te kiezen voor een administratieve splitsing, waardoor je een deel van je huis tot je ondernemingsvermogen mag rekenen. Je kunt dan immers wel zakelijke kosten aftrekken die anders niet aftrekbaar zouden zijn. Of het op de lange termijn ook nog aantrekkelijk is, weet je niet zeker. Als je huis in waarde stijgt, moet je er rekening mee houden dat die extra waarde belast is waar het het ondernemingsgedeelte van je huis betreft. Dat is gewoon winst waarover je belasting betaalt. Daarmee word je geconfronteerd als je je huis verkoopt of als je stopt met je bedrijf. Daar staat tegenover dat je onderhouds- en verbouwingskosten weer kunt aftrekken. De vraag is dus of een eventuele waardestijging van het pand opweegt tegen dit soort kosten.

Of je je salon tot het ondernemingsvermogen of tot het privé-vermogen rekent, is een keuze die je eenmalig maakt. Je kunt niet elk jaar switchen omdat dat toevallig goed uitkomt. Daarom moet je zo'n beslissing vooraf goed doorpraten met je boekhouder of adviseur.

4.8 Auto van de zaak of privé?

Als zelfstandig ondernemer bepaal je zelf of je auto privé is of van de zaak. Die keuze heeft grote financiële consequenties. Je mag kiezen voor de oplossing die financieel het gunstigst is. Het is verstandig om dit te overleggen met je boekhouder.

Kopen of leasen

Het voordeel van een auto leasen is dat je niet ineens een groot bedrag kwijt bent om een auto aan te schaffen. Of - als je dat geld niet hebt - dat je niet hoeft te lenen. Een ander voordeel is dat je bij leasen precies weet waar je aan toe bent. Je betaalt een vast bedrag per maand en met onderhoudskosten heb je niets te maken. Een nadeel is dat je vast zit aan dat leasecontract, ook als de zaken tegenvallen en je je die auto eigenlijk niet meer kunt permitteren.

Als je van plan bent heel lang in dezelfde auto te blijven rijden, is kopen over het algemeen veel voordeliger. Wie niet veel geld over heeft voor auto's en weinig waarde hecht aan nieuwe modellen en snuffjes, kan ook beter kopen. Een goede tweedehands auto gaat jaren mee. En dan natuurlijk maar hopen dat de onderhoudskosten meevallen.

Als je geld gaat lenen voor de aanschaf van een auto, is het waarschijnlijk het aantrekkelijkst om te kiezen voor een auto van de zaak en een bijbehorende zakelijke lening. Die kosten kun je aftrekken van je winst. Bij een privélening kun je niets aftrekken (behalve de hypotheekrente van het huis waarin je woont).

Wie besluit een auto te leasen, hoeft eigenlijk niet meer na te denken over de keuze tussen zakelijk en privé. Privé een auto leasen is meestal niet gunstig. Het bedrag dat je per kilometer kwijt bent aan je leaseauto, is doorgaans hoger dan de 19 euro-cent die je per zakelijke kilometer in rekening mag brengen bij je eigen bedrijf.

Van de zaak

De auto van de zaak, daarvoor kiezen veel ondernemers. Dat begint meteen goed, want de btw die je betaalt bij de aanschaf van de auto, breng je als vooraftrek in mindering op je btw-aangifte. Dat voordeel trekt veel ondernemers over de streep.

Deze auto valt onder je ondernemingsvermogen en de waarde is terug te vinden op de balans. De aanschaf van de auto, de reparaties, het onderhoud, de APK, de parkeerbonnetjes, de wegenbelasting, je kunt het allemaal in mindering brengen bij het berekenen van je winst. In de praktijk zijn dat alle kosten die betrekking hebben op de auto, behalve boetes. Dat is een voordeel.

Een nadeel is dat de Belastingdienst ervan uitgaat dat je ook privé voordeel hebt van de auto van de zaak. Of je een koop- of een leaseauto hebt, maakt niet uit. Er wordt een percentage van de cataloguswaarde van de auto opgeteld bij je inkomen, de zogenaamde bijtelling. Hierover moet je inkomstenbelasting betalen. De hoogte van de bijtelling hangt af van het soort auto. Hoe milieuvriendelijker de auto, hoe lager de bijtelling.

De bijtelling kan oplopen tot 25 procent. Actuele percentages vind je op de site van de Belastingdienst. Het bedrag van de bijtelling moet je verrekenen met je autokosten.

Alleen als je niet meer dan 500 kilometer per jaar privé rijdt, is er geen bijtelling. Dit moet je zelf aantonen. Hiervoor moet je een rittenregistratie bijhouden.

Privé

Een auto privé betekent géén bijtelling, maar daar staat tegenover dat je ook geen kosten kunt aftrekken. Wel mag je voor elke zakelijke kilometer die je aflegt 19 eurocent declareren bij je onderneming. Administratief is dit de eenvoudigste oplossing. Zeker als je vooral werkt in je eigen salon en maar af en toe klanten behandelt bij hen thuis, is dit een goede optie.

4.9 Je boekhouder

Bijna alle zelfstandige ondernemers hebben een boekhouder. Soms doet de boekhouder de volledige administratie. Soms doet de boekhouder alleen de aangifte inkomstenbelasting. Maar meestal is het iets er tussen in.

Het nadeel van alles uitbesteden aan je boekhouder is niet alleen dat je veel geld kwijt kwijt bent aan je boekhouder, maar ook dat je zelf niet goed genoeg op de hoogte bent. Het hoort bij goed ondernemerschap dat je precies weet wat je verdient, wat je kosten zijn en hoe de zaken ervoor staan. Het is niet goed als je aan je boekhouder moet vragen of je een andere auto kunt permitteren.



Yvonne de Vries: “Neem een boekhouder”

Yvonne de Vries, eigenaar van Beauty Boutique Lalana in Wijk en Aalburg, schakelde van het begin af aan een boekhouder in. "Die doet mijn administratie. Ik ben goed in mijn werk en ik breid mijn vakkennis nog steeds uit. Boekhouden is een ander vak. Ik ben geen goede boekhouder, dus dat heb ik uitbesteed. Hij ziet alle cijfers, weet wat ik investeer en ziet ook waar ik kan bezuinigen. Hij zit er dicht op, dus hij is goed op de hoogte. Zo kan hij mij goed adviseren."

Het nadeel van alles zelf doen is dat je waarschijnlijk zaken over het hoofd ziet, tenzij je gewoon goed bent in boekhouden en veel verstand hebt van belastingzaken.

Als je een boekhouder zoekt, is het verstandig om in zee te gaan met iemand die veel zzp'ers (zelfstandigen zonder personeel) of kleine bedrijven in zijn klantenkring heeft. Zo'n boekhouder weet precies wat er speelt en wat belangrijk is voor ondernemers zoals jij. Iemand die alleen belastingaangiften doet voor particulieren, dus mensen zonder bedrijf, weet te weinig van speciale belastingregels voor ondernemers. En iemand die accountant is en veel grote bedrijven als klant heeft, is misschien een maatje te groot voor je. Te specialistisch en daardoor waarschijnlijk ook (te) duur.

Het is belangrijk dat je begrijpt wat je boekhouder doet. Dat je boekhouder niet zegt: 'Ach joh, dat is zó ingewikkeld, laat mij dat maar even regelen.' Je boekhouder moet helder kunnen uitleggen wat er speelt en hoe het zit. En jij moet je zo vrij voelen dat je dingen nog eens durft te vragen als je ze niet begrijpt. En desnoods nog eens en nog eens. Een boekhouder die jou het gevoel geeft dat je dom bent, kan best een goede boekhouder zijn, maar voor jou is het niet de goede boekhouder. Net zoals jij als schoonheidsspecialist de klanten krijgt die bij je passen, krijgt een boekhouder ook de klanten die bij hem of haar passen.

Spreek af wat de boekhouder precies in rekening brengt. Een prijs per uur? Een vast bedrag voor de belastingaangifte? Zo weet je met welke kosten je rekening moet houden.



5 Je eigen inkomen

Mensen hebben meestal meer geld nodig dan ze zelf denken. Veel mensen die voor zichzelf willen beginnen, gaan ervan uit dat ze niet zo veel hoeven te verdienen en dat ze gemakkelijk kunnen bezuinigen op hun privé-uitgaven.

Vaak valt dat tegen. Op je vaste lasten, zoals de huur of de hypotheek of de energierekening kun je meestal niet bezuinigen. Op de uitgaven voor voeding, kleding, schoenen en vakanties wel, maar toch heb je hier ook geld voor nodig. Je kunt een jaar niet met vakantie gaan, maar je moet wel boodschappen doen. Bovendien heb je misschien kinderen. Kinderen groeien, dus die hebben hoe dan ook geregeld andere kleren en schoenen nodig. En geld voor het schoolreisje en voor de voetbalclub. En zelf wil je ook wel eens naar de bioscoop of uit eten gaan.

Het is belangrijk om in kaart te brengen hoeveel geld je werkelijk nodig hebt. Als je je zakelijke begrotingen hebt gemaakt, weet je inmiddels hoe groot je winst is. Hoeveel blijft daarvan netto over nadat je belasting hebt betaald. Komt dat bedrag overeen met je privébegroting? Kortom, verdienen je genoeg?

Hoeveel je moet of wilt verdienen, hangt natuurlijk af van je persoonlijke omstandigheden. Als je partner kostwinner is en je hebt zelf geen inkomen, is alles wat je verdient leuk meegenomen. Maar als je single bent, ben je in je eentje verantwoordelijk voor je eigen inkomen. En als jij en je partner alle kosten samen betalen, is het ook zaak om een volwaardig inkomen te verdienen.

- 5.1 Financieel op eigen benen?
- 5.2 De privébegroting
- 5.3 Inkomstenbelasting: van bruto naar netto
- 5.4 Pensioen



5.1 Financieel op eigen benen?

Het gros van de mannen werkt fulltime, of ze nu ondernemer zijn of in loondienst werken. Bij vrouwen zie je veel meer variatie, ook bij vrouwelijke ondernemers. De een werkt met plezier meer dan 50 uur per week, de ander wil beslist niet meer dan twee dagen per week werken. Zulke keuzes hebben grote consequenties. Niet alleen voor je privéleven, maar ook financieel. Allereerst gaat het er natuurlijk om hoeveel geld je nodig hebt. Je moet voldoende verdienen, anders kom je niet rond. Maar het gevoel dat je erbij hebt, is ook belangrijk. Vind je het prima als je partner het grootste deel van het gezinsinkomen binnen brengt en werk jij vooral voor leuke dingen, zoals vakantie en extraatjes? Of wil je per se financieel onafhankelijk zijn en ook een grote financiële bijdrage leveren aan het huishouden? Vind je het vervelend om bij je partner aan te kloppen als je krap zit? Of speelt dat bij jullie niet, omdat je samen één grote huishoudpot hebt?

Het is goed om voordat je voor jezelf begint over dit soort kwesties na te denken. Als je veel wilt verdienen, zul je ook veel moeten werken. Bovendien moet je er rekening mee houden dat je niet vanaf dag één een bloeiend bedrijf hebt. Voor de meeste ondernemers, of je nu schoonheidsspecialist bent of een ijssalon drijft, duurt het gemiddeld een jaar of drie voordat ze een volwaardig inkomen uit hun onderneming halen.

Als je voor jezelf begint vanuit een uitkeringssituatie, kun je bij de uitkeringsinstantie vragen wat de regels zijn. Mag je voor jezelf beginnen? Worden je inkomsten als ondernemer verrekend met je uitkering? Bestaat de mogelijkheid dat je inkomen als ondernemer de eerste periode wordt aangevuld door de uitkeringsinstantie? Is er budget voor begeleiding, bijvoorbeeld om gerichte cursussen te volgen?

Kader 13

Privébegroting

Uitgaven

Vaste lasten

Huur of hypotheek	€
Energie	€
Water	€
Gemeentebelastingen	€
Overige vaste lasten	€
Zorgverzekering	€
Inboedel/opstal/aansprakelijkheidsverzekering	€
Autokosten (benzine, belasting)	€
Kinderopvang	€
Contributie sportschool	€

Reserveringen

Kleding en schoenen	€
Onderhoud huis en tuin	€
Vakantie	€

Huishoudelijke uitgaven

Voeding	€
Persoonlijke verzorging	€
Schoonmaakartikelen	€
Diversen	€
Totaal uitgaven	€

5.2 De privébegroting

Het Nibud, het Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting, maakt onderscheid tussen vaste lasten, reserveringsuitgaven en huishoudelijke uitgaven.

Vaste lasten zijn uitgaven waar je letterlijk aan vast zit. Bijvoorbeeld je huur of hypotheek, je energierekening, je zorgverzekering en andere verzekeringen, de afbetaling van een schuld en de kosten van kinderopvang.

Reserveringskosten zijn uitgaven waarvoor je geld achter de hand wilt hebben, bijvoorbeeld het onderhoud van je huis, de vakantie of de reparatie van een kapotte wasmachine.

Huishoudelijke uitgaven zijn bijvoorbeeld de boodschappen en cadeautjes voor verjaardagen.

Sommige uitgaven betaal je maandelijks, zoals de huur of hypotheek. Andere betaal je ieder kwartaal, zoals de wegenbelasting. Weer andere betaal je wekelijks of dagelijks, zoals boodschappen.

Om inzicht te krijgen in je uitgaven, heb je je bankoverschrijvingen van een heel jaar nodig. Zo kun je precies zien wat je uitgeeft. Reken alle uitgaven om naar een gemiddeld bedrag per maand. Dus als je elke week voor € 200,- boodschappen doet, kom je uit op ongeveer € 800,- per maand. En als je elk kwartaal € 70,- voor de krant betaalt, kom je uit op € 23,- per maand. Breng op deze manier in kaart welk bedrag je maandelijks nodig hebt. Op de website van het Nibud vind je hiervoor handige hulpmiddelen. Als je kijkt bij 'persoonlijk budgetadvies' ben je helemaal snel klaar. Dan zie je welke bedragen mensen in vergelijkbare omstandigheden (bijvoorbeeld alleenwonend, of met kinderen) minimaal nodig hebben. Ga nooit onder deze bedragen zitten, want dat is niet realistisch.

5.3 Inkomstenbelasting: van bruto naar netto

Als je je privébegroting hebt gemaakt, weet je hoeveel geld je minimaal nodig hebt. Het bedrag uit je maandbegroting vermenigvuldig je met 12, zodat je weet hoeveel je per jaar netto moet verdienen.

In hoofdstuk 4.3 blijkt uit de exploitatiebegroting hoe hoog je nettowinst is. Op basis van dit bedrag betaal je belasting. We gaan ervan uit dat je bedrijf een eenmanszaak is. Het voordeel van een eenmanszaak is dat je in aanmerking kunt komen voor allerlei belastingvoordelen voor ondernemers. Daarnaast heb je, net als iedere andere belastingbetaler, recht op heffingskortingen. Dit zijn kortingen op de belasting die je moet betalen.

Noteer al je gewerkte uren

Als je ondernemer bent en minstens 1.225 uur per jaar in je eigen bedrijf werkt, kom je in aanmerking voor belastingvoordelen voor ondernemers. Nu is 1.225 uur per jaar heel veel. Stel dat je per jaar 6 weken vakantie neemt. Dan werk je dus 46 weken.

Om aan die 1.225 uur per jaar te komen, moet je minstens 26 uur per week werken. Gelukkig gaat het niet alleen om de uren waarin je je klanten ziet en behandelingen uitvoert. Alle uren die je aan je bedrijf besteedt, tellen mee. Een bezoek aan een beurs of groothandel, het volgen van een cursus, reistijd, het lezen van vakbladen, het sleutelen aan je website, het bijhouden van je administratie - het zijn allemaal zakelijke uren. Die uren kunnen veel belastingvoordeel opleveren. Daarom is het belangrijk dat je noteert wat je doet en dat je je (oude) agenda's bewaart. Als je een belastingcontrole krijgt, moet je aannemelijk

maken dat je inderdaad 1.225 uur als ondernemer hebt gewerkt. Als je dat niet kunt, loop je het risico dat je de belastingvoordelen voor ondernemers kwijtraakt. Dat scheelt veel geld. Dus noteer niet alleen de afspraken die je hebt op een dag, maar ook andere klusjes die je doet.

In sommige situaties kom je ook voor belastingvoordelen voor ondernemers in aanmerking als je minder uren werkt. Als je arbeidsongeschikt was en je begint voor jezelf, geldt niet de eis van 1.225 uur, maar van 800 uur. Dat is ook zo als je een baby krijgt. Dan is het logisch dat je zwangerschaps- en bevallingsverlof opneemt. Het uitgangspunt is dat je dan ongeveer 16 weken niet werkt. Dan kom je dus met zo'n 800 uur per jaar toch toe aan de belastingvoordelen voor ondernemers.

Belastingvoordelen voor ondernemers in 2014

Het belangrijkste belastingvoordeel voor ondernemers is de zelfstandigenaftrek. Dit is een bedrag dat je zomaar van je winst mag aftrekken. De zelfstandigenaftrek is ruim € 7.000,-. Jaarlijks vind je het exacte bedrag op de website van de Belastingdienst. Daarnaast mag je in de eerste drie jaar dat je ondernemer bent ook startersaftrek toepassen. Dit is een bedrag van rond de € 2.000,-. Tenslotte mag elke ondernemer, ook degenen die jaarlijks minder dan 1.225 uur in hun bedrijf werken, de MKB-winstvrijstelling toepassen. Dit betekent dat je een percentage van je winst in mindering mag brengen. Dit percentage wordt soms aangepast, het actuele percentage vind je op de site van de Belastingdienst. Het grote voordeel van de MKB-winstvrijstelling is dat de gewerkte uren geen rol spelen. Dus ook schoonheidsspecialisten die in deeltijd als werknemer in een salon of in een heel ander bedrijf werken, en daarnaast bezig zijn om voor zichzelf te beginnen, kunnen er gebruik van maken.

Als je ook zelfstandigenaftrek en startersaftrek krijgt, moet je eerst deze bedragen van de winst aftrekken en daarna pas de MKB-winstvrijstelling berekenen.

Als jij en je partner allebei in het bedrijf werken en jullie werken allebei minstens 1.225 uur per jaar, kunnen jullie beiden in aanmerking komen voor de belastingvoordelen voor ondernemers. In dat geval moeten jullie wel beiden officieel ondernemer zijn. Dan heb je geen eenmanszaak, maar een Vennootschap onder firma (Vof). Hierover lees je meer in hoofdstuk 8.

Actuele cijfers?

Op verschillende plekken in dit werkboek kom je informatie tegen over belastingen. Bijvoorbeeld over hoeveel belasting je moet betalen, of over speciale regelingen voor ondernemers. Belastingbedragen, belastingpercentages en soms ook de regels veranderen elk jaar. De informatie in dit werkboek is zo actueel mogelijk, maar als echt zeker wilt weten met welke bedragen je vandaag te maken hebt, kun je de site van de Belastingdienst checken: www.belastingdienst.nl

Heffingskortingen

Er bestaan verschillende soorten heffingskortingen ofwel belastingkortingen. Je hebt in ieder geval recht op de algemene heffingskorting en op de arbeidskorting. Of je ook recht hebt op andere heffingskortingen hangt af van je persoonlijke omstandigheden en van je inkomen. Zo is er bijvoorbeeld combinatiekorting, voor ouders die betaald werk combineren met de zorg voor hun kinderen, en alleenstaande ouderkorting voor mensen die alleen een kind opvoeden.

Op de site van de Belastingdienst vind je een overzicht van alle heffingskortingen.

Hoeveel belasting betaal je?

Als ondernemer kun je redelijk wat omzet maken voordat je aan belasting betalen toe komt. Helemaal als je kunt aantonen dat je voldoet aan de ureneis van 1.225 uur. Dit rekenvoorbeeld laat zien waar je ongeveer op kunt rekenen. De bedragen die genoemd worden zijn niet exact. Het gaat er alleen om dat je een indruk krijgt van wat je kunt verwachten.

Stel dat je omzet € 21.000,- is. Je hebt voor € 3.000,- onkosten gemaakt.

Nettowinst	€ 18.000
Zelfstandigenaftrek	€ 7.000
Startersaftrek	€ 2.000
	€ 9.000
Mkb-winstvrijstelling	€ 1.260
	€ 7.740
Belastbaar inkomen	€ 7.740
Belasting	€ 2.300
Heffingskorting	€ 2.000
	€ 300
Je moet betalen:	€ 300

Als je veel meer uren gaat werken en dus ook meer gaat verdienen, komt er een moment waarop het lijkt alsof je 'te veel' belasting betaalt. Opeens houd je netto per gewerkt uur relatief minder over. Waar dat punt precies ligt, kan voor iedereen verschillend zijn. Het hangt samen met de tarieven die je in rekening brengt bij de klanten. Dat kan een lastig punt zijn. Blijf je onder die grens? Of besluit je om veel meer uren te gaan werken, zodat je ook netto sowieso veel meer gaat verdienen? Wil je fulltime werken? Of kies je voor parttime werk?

Kader 14

Netto besteedbaar inkomen

[voorbeeld](#)

Bereken op basis van het rekenvoorbeeld je netto besteedbaar inkomen.

Nettowinst	€	
Zelfstandigenaftrek	€	-
Startersaftrek	€	-
MKB-winstvrijstelling	€	-
Belastbaar bedrag	€	
Belasting*	%	€
Algemene heffingskorting	€	-
Arbeidskorting	€	-
Overige heffingskortingen	€	-
Te betalen belasting	€	

* Belastingpercentages zijn afhankelijk van de hoogte van je inkomen. Ze lopen op tot 52%. Zowel de inkomensgrenzen als de percentages veranderen elk jaar. Ook de heffingskortingen veranderen jaarlijks. Voor de exacte bedragen en percentages kun je kijken op de site van de Belastingdienst.

Wat je uiteindelijk besluit is niet zo belangrijk. Dat je weet wat je doet en een bewuste keuze maakt, is wel belangrijk.

Toeslagen

De Belastingdienst keert toeslagen uit aan mensen met een laag inkomen die verhoudingsgewijs te veel geld kwijt zijn aan zorgverzekeringen of aan de huur van een huis. Op de site van Toeslagen zie je hoe je in aanmerking kunt komen voor zorgtoeslag en huurtoeslag en kun je berekenen op welke bedragen je ongeveer recht hebt. Als je werkt en gebruikmaakt van kinderopvang voor je kinderen, kom je waarschijnlijk ook in aanmerking voor kinderopvangtoeslag. Het lastige van ondernemerschap is dat je geen vast inkomen hebt. Werknemers kunnen elke maand rekenen op hetzelfde salaris, maar als ondernemer weet je pas aan het einde van het jaar hoeveel je verdiend hebt. Daar moet je rekening mee houden als je toeslagen aanvraagt. Als je te veel hebt verdiend, loop je het risico dat je opeens huur- of zorgtoeslag moet terugbetalen. Bespreek dit met je boekhouder. Die ziet misschien eerder dan jij dat er iets fout gaat met de toeslagen. Houd er rekening mee dat je huur- of zorgtoeslag nog wel met terugwerkende kracht kunt aanvragen, maar dat je kinderopvangtoeslag moet aanvragen binnen drie maanden nadat je kind naar het kinderdagverblijf of de buitenschoolse opvang gaat.

Vooraf betalen

Zodra je je als zelfstandig schoonheidsspecialist inschrijft bij de Kamer van Koophandel, sta je ook ingeschreven bij de Belastingdienst. Je krijgt dan een formulier waarop je een schatting moet maken van je inkomen. Op basis daarvan kun je een voorlopige aanslag krijgen. Dat kan betekenen dat je vanaf dat moment elke maand belasting gaat betalen. Dat lijkt misschien niet fijn, maar het is wel slim om dat te doen. Vraag om een voorlopige aanslag

als je die nog niet gekregen hebt, maar al wel een redelijke omzet maakt. Als je dat niet doet, kom je namelijk voor vervelende verrassingen te staan. Dan krijg je na een jaar opeens een belastingaanslag en moet je misschien een groot bedrag ineens betalen. Iedere maand een beetje is overzichtelijker en doet minder pijn. Het kan zijn dat je uiteindelijke winst hoger of later uitpakt dan je op het schattingsformulier hebt aangegeven. Dat wordt rechtgetrokken zodra je aangifte doet voor de inkomstenbelasting. Op basis van die aangifte krijg je een definitieve belastingaanslag. Het kan zijn dat je dan bij moet betalen, of dat je geld terugkrijgt.

Als ondernemer kun je het beste een boekhouder inschakelen voor de belastingaangifte. De omzetbelasting (btw) kun je gemakkelijk zelf doen, maar de inkomstenbelasting is lastiger. Als je boekhouder toch bezig is met de belastingaangifte, kan hij of zij meteen checken of je aangiftes omzetbelasting allemaal correct zijn. Als dat niet zo is, kan dat gemakkelijk gecorrigeerd worden. Ook kan je boekhouder uitrekenen of je voor de kleine-ondernemersregeling in aanmerking komt.

5.4 Pensioen

Als je werknemer bent, bouw je bijna altijd pensioen op via je werkgever. Voor ondernemers geldt dit niet. Die krijgen later alleen AOW. De AOW is een minimumuitkering. Als je op je oude dag iets meer geld wilt hebben, is het verstandig om daar nu al over na te denken. Wie vroeg begint met sparen voor later, heeft een heel lange tijd om te sparen. En hoeft dus elk jaar maar een klein beetje geld opzij te zetten.



Als je al in loondienst gewerkt hebt, heb je misschien al wat pensioen opgebouwd. Hoe hoog dat bedrag is, hangt af van veel factoren. Als je 20 jaar bij een werkgever heb gewerkt, heb je meer pensioen opgebouwd dan iemand die 5 of 10 jaar in loondienst werkte. Als je veel verdiende bij je werkgever, heb je meer opgebouwd dan iemand die niet zo veel verdiende. Werkte je fulltime? Dan zal je pensioenopbouw wellicht hoger zijn dan wanneer je in deeltijd werkte. Als je precies wilt weten hoe je pensioen er op dit moment voor staat, kun je kijken op mijnpensioenoverzicht.nl. Je kunt inloggen met je DigiD en ziet dan wat je straks kunt verwachten.

Omdat ondernemers niet automatisch pensioen opbouwen, zorgt de overheid voor allerlei voorzieningen die het makkelijker maken om geld opzij te zetten voor als je oud bent. Veel informatie over pensioenen vind je ook op de website van Pensioenkijs.nl.

For

Je kunt sparen voor je pensioen via de Fiscale oudedagsreserve (For). Ieder jaar mag je een percentage van je winst opzij zetten voor je pensioen. Over dat deel betaal je geen belasting. Dat is een voordeel. Maar let op, de For is uitstel van belasting. Als je stopt met je bedrijf, moet je alsnog belasting betalen, of je het geld nu hebt of niet. Om die reden kiezen veel ondernemers ervoor om juist geen gebruik te maken van de For.

Banksparen of lijfrentepolis

Je kunt ook banksparen voor je pensioen. Dan zet je geld op een geblokkeerde rekening. Het geld staat vast totdat je AOW krijgt. Vanaf dat moment laat je het gespaarde geld verspreid over een periode van minstens 20 jaar uitbetalen.

Een andere mogelijkheid is een lijfrenteverzekering afsluiten. Dan betaal je jaarlijks of maandelijks een bedrag aan een verzekeringsmaatschappij. Na je pensioen ontvang je een uitkering, een lijfrente. Meestal kun je kiezen tussen een levenslange lijfrente-uitkering of een tijdelijke uitkering, bijvoorbeeld vijf jaar.

Zowel voor banksparen als voor de lijfrentepolis geldt dat je opzij gezette bedragen mag aftrekken van de belasting. Hoeveel je mag aftrekken, hangt onder andere af van de hoogte van je winst. Je bank, je verzekeraar of je boekhouder kunnen dit gemakkelijk voor je berekenen. Er staat ook een rekenmodel op de site van de Belastingdienst. Omdat je het bedrag dat je opzij zet mag aftrekken van de belasting, moet je straks wel belasting betalen over de uitgekeerde bedragen.

Waar je ook even over moet nadenken: je kunt voor het eindresultaat meestal kiezen uit een vast bedrag of een eindbedrag dat afhankelijk is van beleggingsresultaten. Dat betekent dat je met een hoog bedrag kunt eindigen, maar ook met een laag bedrag. Of misschien zelfs met lege handen. Daar moet je rekening mee houden. Sparen biedt zekerheid. Beleggen brengt meer risico's met zich mee. Maar de kans op meer rendement is ook hoger.

Je salon verkopen

Veel zelfstandigen regelen niets voor hun pensioen. Zij zeggen: Mijn onderneming is mijn pensioen. Dat zal wel zo zijn, als je bedrijfshallen, vrachtauto's en machines hebt en een orderportefeuille die voor de komende twee jaar gevuld is. Als schoonheidsspecialist heb je je voorraad, je producten, je inventaris en je klantenbestand. Die laatste factor, het klantenbestand, is vrij onzeker. Je klanten komen niet zomaar bij een schoonheidsspecialist, ze komen bij jou. Het is niet zeker dat ze klant worden

van degene die jouw bedrijf overneemt. Wel kun je die kans vergroten door je opvolger een tijdje mee te laten lopen in je salon en door haar in de begintijd te begeleiden, zodat de overgang geruisloos verloopt.

Er zijn allerlei manieren om de waarde van een onderneming te berekenen. Maar in het beste geval kom je uit op een bedrag ter hoogte van zo'n 20 procent van de jaaromzet. Misschien is dat leuk meegenomen, maar het zal niet genoeg zijn om je van een levenslang oudedagspensioen te voorzien. Kortom, reken jezelf niet te rijk.

6 Verzekeringen

De meeste mensen hebben een inboedelverzekering, een aansprakelijkheidsverzekering, een opstalverzekering (alleen als je een eigen huis hebt), een zorgverzekering voor ziektekosten en een autoverzekering. Daarnaast hebben veel mensen ook nog een (doorlopende) reisverzekering en een uitvaartverzekering. Dat is allemaal privé. Daarnaast heb je als ondernemer ook verzekeringen nodig. Te veel verzekeringen afsluiten is zonde van je geld. Maar te weinig verzekeringen afsluiten is riskant.

In dit hoofdstuk vind je de belangrijkste verzekeringen.

De arbeidsongeschiktheidsverzekering is de kostbaarste. Verschillen tussen verzekeraars zijn groot, dus het loont om offertes met elkaar te vergelijken. Bij de andere verzekeringen zijn de verschillen minder groot. Voor je eigen overzicht kan het handig zijn om deze verzekeringen bij één en dezelfde verzekeraar af te sluiten. Vaak krijg je korting als je meer verzekeringen afsluit. Het lijkt misschien handig om je verzekeringen onder te brengen bij het administratiekantoor dat je boekhouding verzorgt. Maar je kunt het beter gescheiden houden. Iedere verzekeraar of tussenpersoon heeft er belang bij zoveel mogelijk verzekeringen te verkopen. Dat hoeft niet in jouw belang te zijn. Zorg er daarom voor dat in ieder geval je boekhouder zo onafhankelijk mogelijk blijft.

Je kunt je ook verzekeren via ANBOS. Dit zijn collectieve verzekeringen, waar veel schoonheidsspecialisten gebruik van maken.

- 6.1 Arbeidsongeschiktheidsverzekering
- 6.2 Aansprakelijkheidsverzekering bedrijf en beroep
- 6.3 Rechtsbijstandsverzekering
- 6.4 Inventaris- en goederenverzekering
- 6.5 Opstalverzekering
- 6.6 Overlijdensrisicoverzekering



Daardoor zijn de premies aantrekkelijk. Voor alle verzekeringen die hier genoemd worden, behalve de opstalverzekering en de overlijdensrisicoverzekering, kun je terecht bij ANBOS. Als je personeel in dienst hebt, heeft ANBOS daar ook verzekeringen voor. Over personeel lees je meer in hoofdstuk 7.

6.1 Arbeidsongeschiktheidsverzekering

Als je in loondienst werkt en je wordt ziek, wordt je salaris (in ieder geval het grootste deel daarvan) gewoon doorbetaald. Als je ziek blijft en uiteindelijk zelfs arbeidsongeschikt raakt, blijf je ook een inkomen houden. Je bent als werknemer via je werkgever verzekerd van een inkomen bij ziekte en arbeidsongeschiktheid. Voor zelfstandig ondernemers geldt dit niet. Als je ziek bent, verdien je niets. Daarmee loop je een groot risico. Stel dat je lang ziek blijft, wat dan? Een arbeidsongeschiktheidsverzekering zorgt ervoor dat je toch inkomen hebt tijdens je ziekte of arbeidsongeschiktheid. Veel zelfstandigen hebben zo'n verzekering niet, omdat ze de premie te hoog vinden. Ze gokken erop dat ze toch niet ziek worden.

Het kan zijn dat je een partner hebt met een eigen inkomen. Als je partner voldoende verdient om jullie beiden of het hele gezin te onderhouden, kan dat een reden zijn om geen arbeidsongeschiktheidsverzekering af te sluiten. Het kan ook zijn dat je jouw inkomen alleen gebruikt voor extraatjes. Dan heb je misschien ook geen behoefte aan een arbeidsongeschiktheidsverzekering. Maar realiseer je dat je zonder verzekering geen inkomen hebt bij ziekte. Dan kun je een beroep doen op de bijstand, maar ideaal is

dat niet. Ten eerste is het maar de vraag of je bijstand krijgt. Als je eigen vermogen hebt, zit een uitkering er doorgaans niet in. Ook als je een partner hebt die een inkomen heeft, krijg je geen bijstandsuitkering. Ten tweede betreft het een hele lage uitkering. Zeker naarmate je inkomen hoger is en je er afhankelijk van bent, is het verstandig om wél een arbeidsongeschiktheidsverzekering af te sluiten. De premie kun je aftrekken van de belasting, dus de verzekering is minder duur dan op het eerste gezicht lijkt.

Vraag offertes aan

Voor een arbeidsongeschiktheidsverzekering kun je terecht bij verzekeringsmaatschappijen. Je kunt ook gebruikmaken van de collectieve arbeidsongeschiktheidsverzekering via ANBOS. Of je kunt een arbeidsongeschiktheidsverzekering afsluiten bij het UWV (Uitvoeringsinstituut Werknemersverzekeringen). Dat laatste kan alleen als je eerst in loondienst werkte. Je moet je voor deze vrijwillige arbeidsongeschiktheidsverzekering aanmelden bij het UWV binnen 13 weken nadat je ontslag hebt genomen om voor jezelf te beginnen. Bij verzekeringsmaatschappijen geldt dit niet. Daar kun je altijd terecht.

Het is slim om bij verschillende verzekeringsmaatschappijen een offerte aan te vragen, want de hoogte van de premie varieert van verzekeraar tot verzekeraar. Als je jong bent, betaal je minder premie dan wanneer je ouder bent. De kans dat jongeren langdurig ziek worden, is immers niet zo groot.

Maar er spelen veel meer factoren een rol bij de hoogte van de premie. Deze factoren kun je zelf beïnvloeden. Bijvoorbeeld de hoogte van de uitkering die je straks krijgt. Hoe hoger de uitkering, hoe hoger de premie die je betaalt. Je kunt kiezen voor een verzekering die uitkeert zodra je maar één dagje ziek bent. Je kunt ook kiezen voor een wachttijd. Je krijgt dan bijvoorbeeld



een uitkering zodra je drie maanden ziek bent. Dan betaal je natuurlijk veel minder premie. Wel moet je er dan voor zorgen dat je genoeg geld op de bank hebt om je zelf te redden in die eerste drie maanden. Wachtijden van een maand, een half jaar of een jaar zijn ook mogelijk.

Ook maakt het voor de hoogte van de premie veel uit of je verzekerd bent tegen arbeidsongeschiktheid in je eigen beroep, of in het algemeen. De kans bestaat dat je door ziekte je eigen beroep niet meer kunt uitoefenen, maar dat je nog wel iets anders kunt doen. Door offertes met elkaar te vergelijken, kun je de verzekering kiezen die het beste bij je past én betaalbaar is.

6.2 Aansprakelijkheidsverzekering bedrijf en beroep

Deze verzekering dekt de financiële gevolgen van schade die je berokkent aan anderen terwijl je je beroep uitoefent. Als je fouten maakt in je werk, kunnen klanten je aansprakelijk stellen. Privé heb je ook een aansprakelijkheidsverzekering, maar let op: de schade die te maken heeft met de uitoefening van je beroep valt hier niet onder. Je hebt dus ook een zakelijke aansprakelijkheidsverzekering voor bedrijf en beroep nodig.

Via ANBOS kun je een aansprakelijkheidsverzekering afsluiten die speciaal ontwikkeld is voor schoonheidsspecialisten. Deze verzekering sluit aan bij de bijzondere vakbekwaamheidseisen die door ANBOS worden gehanteerd, wat betekent dat de tien specialisaties in de verzekering zijn meegenomen (met uitzondering van IPL/laser, waarvoor een aanvullende premie in rekening wordt

gebracht). Deze polis geldt zowel voor schoonheidsspecialisten die alleen werken als voor schoonheidsspecialisten met personeel.

6.3 Rechtsbijstandsverzekering

Heb je een conflict met een leverancier over de garantie op een apparaat? Of met een medewerker over een arbeidsovereenkomst? De kosten van een advocaat of van juridisch advies kunnen flink in de papieren lopen. Je kunt je hiertegen verzekeren door een rechtsbijstandsverzekering af te sluiten. Als lid van ANBOS kun je via ANBOS een rechtsbijstandsverzekering afsluiten. In privé-situaties kunnen jij en je gezinsleden ook een beroep doen op deze verzekering.

6.4 Inventaris- en goederenverzekering

Privé heb je een inboedelverzekering zodat je verzekerd bent bij bijvoorbeeld inbraak of brand. Voor je bedrijf heb je net zo'n verzekering nodig. Een inventaris- en goederenverzekering dekt schade aan je bedrijfsuitrusting, inventaris en handelsvoorraad. Dit valt niet onder je privé-inboedelverzekering, ook niet als je vanuit huis werkt.

Via ANBOS kun je een collectieve inventaris- en goederenverzekering afsluiten die bijvoorbeeld uitkeert bij brand-, storm- of waterschade en bij diefstal na inbraak.

Kader 15

Hoe ga je je verzekeren?

Verzekering:	Bij wie (naam verzekeraar)	Premie per jaar
Arbeidsongeschiktheid		€
Bedrijfsaansprakelijkheid		€
Rechtsbijstand		€
Inventaris		€
Opstal		€
Overlijdensrisicoverzekering		€
Totaal premies		€

6.5 Opstalverzekering

Met de opstal wordt het onroerend goed bedoeld, dus het huis waar je woont en het pand waar je werkt. De opstalverzekering is de verantwoordelijkheid van de eigenaar. Dat betekent dat je als huurder geen opstalverzekering hoeft af te sluiten. Als eigenaar wel. Zodra je bij de bank een hypotheek afsluit om een pand te kopen, eist de bank een opstalverzekering.

6.6 Overlijdensrisicoverzekering

De overlijdensrisicoverzekering hoort eigenlijk niet thuis in het rijtje zakelijke verzekeringen, maar het kan wel een belangrijke verzekering zijn voor vrouwen met een gezin. Zeker als je voorheen in loondienst werkte. Als je bij een werkgever in dienst bent, is bijna altijd automatisch geregeld dat je partner een nabestaandenpensioen krijgt als jij zou overlijden. Zeker in gezinnen met kinderen is zo'n pensioen hard nodig. Om het inkomen aan te vullen, of om opvang voor de kinderen en huishoudelijke hulp van te betalen.

Zelfstandig ondernemers hebben geen partnerpensioen. Afhankelijk van je privésituatie kan het verstandig zijn om een overlijdensrisicoverzekering af te sluiten. Dat zijn relatief goedkope verzekeringen, zeker als je ze afsluit voor een beperkte periode, bijvoorbeeld totdat de kinderen financieel op eigen benen staan.



7 Personeel

Sommige mensen die voor zichzelf beginnen willen het liefst alleen blijven. Dat betekent vrijheid, blijheid en zo min mogelijk administratieve rompslomp. Toch kan het gebeuren dat je het op een bepaald moment niet meer alleen redt. Andere schoonheidsspecialisten willen juist van het begin af aan groeien.

Hoe dan ook, als je personeel gaat aannemen, komt daar heel wat bij kijken. Voor schoonheidsspecialisten bestaat geen collectieve arbeidsovereenkomst (cao), een overeenkomst waarin afspraken tussen werkgevers en werknemers staan die voor de hele branche gelden. Je moet dus zelf afspraken maken met je personeel. Daarbij moet je je houden aan de algemene regels op het gebied van arbeidswetgeving. Die staan in de wet Minimumloon, de Arbeidstijdenwet, de Arbeidsomstandighedenwet, de wet Arbeid en Zorg en in het Burgerlijk Wetboek. In deze wetten staan de rechten en plichten van werkgever en werknemer en afspraken over onder andere vakantiedagen en over de hoogte van het loon. Je moet je minimaal aan de wettelijke regels houden. Betere afspraken maken mag wel. Je mag je personeel dus wel meer loon geven dan de wet Minimumloon voorschrijft, maar nooit minder.

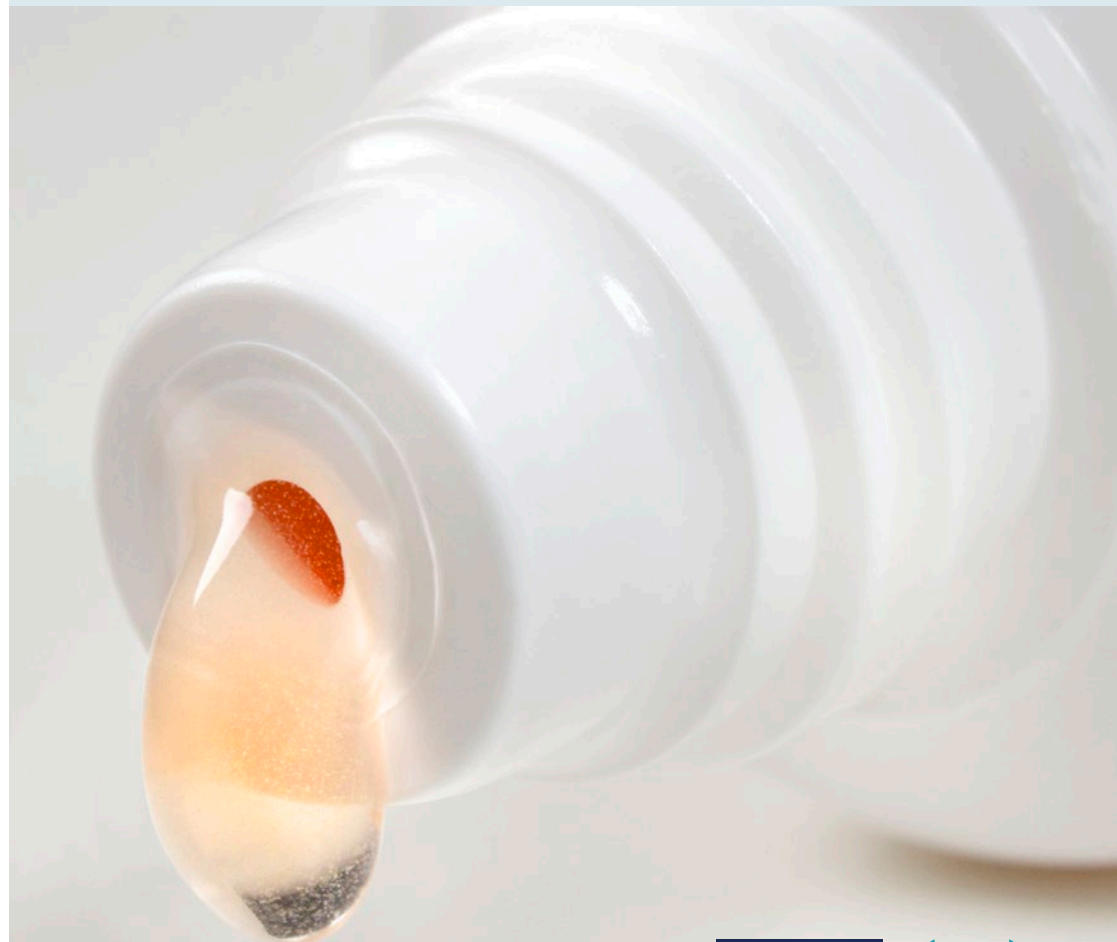
Ook moet je een loonadministratie opzetten. Als je nog geen boekhouder had, wordt het nu toch echt tijd om er een in te schakelen. Het eerste personeelslid aannemen is de grootste stap. Bij alle volgende wordt het gemakkelijker, omdat je dan alle stappen om werkgever te zijn al hebt gezet.

7.1 Werving

7.2 Arbeidsovereenkomst

7.3 Loon

7.4 Freelancers



Dit hoofdstuk geeft een globale indruk van wat je op het gebied van wet- en regelgeving te wachten staat als je personeel in dienst neemt.

7.1 Werving

Hoe vind je goed personeel? Als je stageplaatsen aanbiedt, tref je misschien een stagiaire die goed bevalt en die je graag als medewerker wilt. Of misschien ken je in je eigen omgeving iemand die werk zoekt als schoonheidsspecialist. Dat kan een voordeel zijn, want zo iemand ken je al. Maar je moet er ook een beetje mee uitkijken. Je kunt misschien heel goed met je buurvrouw opschieten en het kan zijn dat zij geschikt is voor een baan in jouw salon. Maar wat doe je als dat tegenvalt? Als ze heel onhandig blijkt te zijn, als ze heel andere opvattingen over het vak blijkt te hebben dan jij, of zich wel heel vaak ziek meldt? Uiteindelijk loop je dan het risico dat jullie ruzie krijgen. Ondertussen is zij nog steeds je buurvrouw. Zo hoeft het niet te lopen. Het kan ook heel goed gaan. Maar je moet daar van tevoren wel over nadenken.

Een advertentie via Marktpaats of LinkedIn of in een huis-aan-huisblad is ook een goede manier om personeel te werven. Misschien krijg je naar aanleiding van je advertentie zoveel reacties dat je door de bomen het bos niet meer ziet. Dan is het handig om een lijstje te maken met meetbare criteria, zoals opleiding, ervaring en andere punten die je belangrijk vindt. Als je je lijstje afvinkt, kun je al veel brieven opzij leggen. Op die manier kun je ook de gesprekken voeren met de kandidaten die je hebt geselecteerd. Je gevoel over iemand is daarbij net zo belangrijk, want met deze persoon ga je als het goed is langdurig werken. Maar laat je gevoel niet doorslaggevend zijn; probeer er evenveel gewicht aan toe te kennen als aan de objectieve criteria.

Kader 16

Personeel

Geef aan welk type personeelsleden je nodig hebt.

Functie:

Vereiste opleidingen:

Werkervaring:

Uitzendbureau

Het kan gunstig zijn om iemand in te huren via een uitzendbureau. Je hoeft dan niet zelf een personeelsadvertentie te plaatsen en je bent ook niet veel tijd kwijt aan de selectie van geschikte kandidaten. Dat doet het uitzendbureau immers. Als de uitzendkracht niet bevalt, of als er onvoldoende werk is, is het eenvoudig. Je huurt haar gewoon niet meer in. Bovendien heb je het voordeel dat het uitzendbureau formeel de werkgever is en de taken vervult die daarbij horen, zoals het voeren van de loonadministratie en het regelen van de aansprakelijkheid. Zorg dat je in zee gaat met een bonafide uitzendbureau, dat aangesloten is bij brancheorganisatie ABU. Als een uitzendbureau namelijk geen loonheffingen afdraagt, ben jij als inlener ook aansprakelijk. Dat kan betekenen dat je achteraf niet alleen de loonheffingen moet betalen (terwijl je de rekeningen van het uitzendbureau al betaald hebt), maar ook geconfronteerd wordt met een boete.

Veel schoonheidsspecialisten die ingeschreven staan bij een uitzendbureau, willen graag een vaste baan. Als de samenwerking wederzijds goed bevalt, is dit een handige manier om aan geschikt personeel te komen.

Payrollbureaus

Payrollbureaus zijn net zo gemakkelijk als uitzendbureaus. De werknemer staat op de loonlijst van het payrollbureau. Als werkgever heb je niets te maken met de administratieve lasten. Je betaalt alleen de facturen van het bureau. Maar het grote verschil met een uitzendbureau is dat je zelf de werving en de selectie van het personeel doet. Vervolgens neemt het bureau alle administratieve werkgeversverplichtingen over. Daar betaal je natuurlijk wel voor. Als je zoekt op internet vind je tal van payrollbureaus. Vergelijk de voorwaarden als je met zo'n bureau in zee wilt gaan. Wat wordt bijvoorbeeld afgesproken over een eventuele ontslagvergoeding?

7.2 Arbeidsovereenkomst

De ideale kandidaat gevonden? Dan gaat er een hele papierwinkel open. Om te beginnen maak je een arbeidsovereenkomst, waarin je onder andere vastlegt wanneer iemand in dienst treedt, wat de werktijden zijn, wat het salaris is, hoeveel vakantiedagen de werknemer krijgt en hoe het zit met proeftijden en opzegtermijnen. Het is handig om je aan te sluiten bij de sectie IMP (Instituten Met Personeel) van ANBOS. Dan krijg je een personeelshandboek, dat te vergelijken is met een cao. Het heeft geen wettelijke waarde, maar het is een handige richtlijn. In het personeelshandboek en op de website van de Kamer van Koophandel vind je een model-arbeidsovereenkomst die je kunt gebruiken.

Let op dat je afspraken maakt over het brutoloon dat iemand verdient en niet over het loon dat iemand netto overhoudt. Daar heb je als werkgever namelijk niet volledig zicht op, omdat er ook factoren een rol kunnen spelen die je niet kent. Beginnen met een tijdelijk contract in plaats van een contract voor onbepaalde tijd is het verstandigst. Als je iemand eenmaal in vaste dienst hebt genomen, is ontslag namelijk niet zo gemakkelijk. Als je begint met een jaarcontract of een halfjaarcontract, en uiteraard een proeftijd, krijg je de kans om echt te zien wat voor vlees je in de kuip hebt.

Geef direct aan de Belastingdienst door dat je iemand hebt aangenomen. Zorg ook dat je een kopie van het paspoort van je werknemer bij je loonadministratie bewaart. Dat ben je verplicht. Bij een controle, bijvoorbeeld van de Belastingdienst of de Arbeidsinspectie, kan hiernaar gevraagd worden. Als je niets kunt laten zien, kun je een boete krijgen.

7.3 Loon

Je kunt niet zomaar zelf bepalen hoeveel salaris je uitbetaalt. Je moet je minimaal houden aan de wet Minimumloon. Meer betalen mag natuurlijk wel. En dat zul je ook wel doen, want je personeel is goed opgeleid. Personeel krijgt salaris, maar als werkgever betaal je veel meer. Je krijgt te maken met loonheffingen. Dat betekent dat je premies voor werknemersverzekeringen moet betalen (bijvoorbeeld voor uitkeringen bij werkloosheid en arbeidsongeschiktheid). Ook moet je loonbelasting en premies voor volksverzekeringen (de AOW, dus de Algemene Ouderdomswet) afdragen. Die betaalt de werknemer eigenlijk zelf, maar als werkgever moet je dit bedrag inhouden op het loon en afdragen aan de Belastingdienst. Dat is het verschil tussen bruto en netto. Het nettoloon is wat iemand echt in handen krijgt.

Het kan zijn dat je bepaalde vergoedingen of extraatjes geeft aan je personeel, zoals een kerstpakket of een fiets. Al met al kun je ervan uitgaan dat je als werkgever bovenop het brutoloon nog eens 30% kwijt bent. Alle personeelskosten kun je in mindering brengen op je winst.

Werkomgeving

Als werkgever ben je verantwoordelijk voor een veilige werkomgeving en goede arbeidsomstandigheden. Je moet je bijvoorbeeld houden aan regels voor werk- en rusttijden. De Arbeidsinspectie kan de arbeidsomstandigheden komen controleren. Ook hierover vind je informatie in het personeelshandboek van IMP.

Ziekte en arbeidsongeschiktheid

Denk ook na over ziekte en arbeidsongeschiktheid. Bij ziekte moet je twee jaar lang 70% van het loon doorbetalen. Je kunt je als

Kader 17

Personeelskosten

Breng je personeelskosten in beeld. Deze gegevens hoef je alleen maar in te vullen als je van plan bent op korte termijn personeel aan te nemen.

Loon	€
Werknemersverzekeringen	€
Premie zorgverzekering	€
Vakantiegeld	€
Opleidingen/cursussen	€
Kerstpakket	€
Bedrijfskleding	€
Totaal	€

werkgever verzekeren tegen de financiële gevolgen van ziekte of arbeidsongeschiktheid, bijvoorbeeld via ANBOS of bij het UWV, maar je kunt ook eigenrisicodragers worden. Het heeft allebei voor- en nadelen. Dit is iets wat je moet bespreken met je boekhouder. Het gaat erom dat je bewust kiest en weet wat je doet. Het is raadzaam om je in al deze aspecten te verdiepen voordat je personeel aanneemt. Je kunt bijvoorbeeld een seminar bij de Kamer van Koophandel volgen.

7.4 Freelancers

Je kunt ook met iemand samenwerken die je niet in dienst neemt. Zo kun je je werkruimte, op de dagen waarop je zelf niet werkt, verhuren aan een schoonheidsspecialist die net als jij zelfstandig werkt. Praktisch kan dat lastig zijn, want jullie werken allebei onder een eigen naam, maar het kan natuurlijk wel.

Wat ook kan, is samenwerken met een vaste freelancer, bijvoorbeeld iemand die een dag of een paar dagdelen per week in jouw bedrijf werkt. Dat werkt het best als het iemand is die dezelfde ideeën over het werk heeft als jij. Maak duidelijke schriftelijke afspraken over het gebruik van materiaal en producten en over hoe de werkruimte wordt achtergelaten. Misschien brengt de freelancer haar eigen klanten mee en rekent zij zelf met hen af. Maar het kan ook zijn dat jij optreedt als de opdrachtgever van de freelancer. Het zijn jouw klanten en zij werkt een of meer keren per week voor jou. De klanten betalen aan de salon, dus aan jou, en jij betaalt een afgesproken tarief aan de freelancer. In dat geval moet je ervoor zorgen dat de freelancer een VAR-wuo heeft, een Verklaring Arbeidsrelatie-winst uit onderneming. Dat is het bewijs dat de Belastingdienst haar niet beschouwd als iemand die

eigenlijk bij jou in loondienst is. In dat geval loop je namelijk het risico dat jij als werkgever wordt beschouwd en met terugwerkende kracht loonheffing en werknemerspremies moet afdragen. Als de freelancer in kwestie meer opdrachtgevers heeft en voor meer salons werkt, is de kans op een VAR-wuo groter.

Renske Mulder:

“Personeel aannemen is niet gemakkelijk”



Renske Mulder, eigenaar van Beauty Active in Woerden, heeft een parttime medewerkster in loondienst. “Ik heb een kleintje van 9 maanden en toen ik zwanger was, heb ik haar aangenomen. Zij is 22 en was net klaar met haar opleiding. Ik heb haar ingewerkt en tijdens mijn zwangerschapsverlof draaide zij de salon.”

Personeel aannemen is niet gemakkelijk, vindt Renske. “Ik zette een advertentie op Marktplaats. Daar kwam heel veel respons op. Het was moeilijk om een keuze te maken. Uiteindelijk heb ik met vier sollicitanten een gesprek gehad. Je kijkt natuurlijk naar iemands opleiding, maar je doet het toch ook een beetje op gevoel. Dat ze ook pedicure is, net als ik zelf trouwens, gaf de doorslag.”

De samenwerking verloopt uitstekend. “Ze werkt twee dagen per week en dat willen we allebei uitbreiden.”

8 De rechtsvorm

Als zelfstandig ondernemer moet je nadenken over de rechtsvorm die je kiest voor je bedrijf. Word je een eenmanszaak, een vof, of een bv? Als schoonheidsspecialist zul je bijna altijd voor de eenmanszaak kiezen. Hier lees je meer over de verschillen tussen de rechtsvormen en de voor- en nadelen.

8.1 Eenmanszaak

8.2 Vof (Vennootschap onder firma)

8.3 CV (Commanditaire Vennootschap)

8.4 BV (Besloten Vennootschap)



8.1 Eenmanszaak

Een eenmanszaak is een bedrijf met één eigenaar. Het is nogal een ouderwetse benaming; heel wat eenmanszaken zijn in werkelijkheid eenvrouwszaken. Die vrouw hoeft niet per se in haar eentje te werken. Veel eenmanszaken hebben personeel in dienst. Er zijn eenmanszaken met tientallen personeelsleden. Een eenmanszaak beginnen is gemakkelijk. Je laat je inschrijven in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel en je bent klaar. Je hoeft er dus verder niets voor te doen.

Het belangrijkste kenmerk van de eenmanszaak is dat er geen verschil is tussen je zakelijke vermogen en je privévermogen. Als je bedrijf failliet gaat, ga je ook privé failliet. Als je schuldeisers beslag leggen, ligt dat beslag ook op je persoonlijke eigendommen, zoals je auto of je televisie. Als je in gemeenschap van goederen getrouwd bent, is je partner ook aansprakelijk voor jouw zakelijke schulden. Hij of zij gaat dus ook failliet. Dit kun je grotendeels voorkomen door niet in gemeenschap van goederen te trouwen, maar op huwelijkse voorwaarden. Maar daar zitten ook weer nadelen aan. Dit moet je bespreken met de notaris - die stelt namelijk de huwelijkse voorwaarden op.

Het is de vraag of je hier zo zwaar aan moet tillen. Veel schoonheidsspecialisten werken vanuit huis en hebben een inventaris van misschien € 15.000,-. Het kan gebeuren dat je bedrijf slecht loopt en dat je misschien besluit ermee op te houden. Maar schulden zul je niet snel maken, dus een faillissement zit er niet zo gauw in. Het wordt anders als je een bedrijfspand huurt, vast zit aan een langdurig huurcontract, en medewerkers in dienst hebt aan wie je elke maand een salaris moet betalen. Dan is het verstandig om met je boekhouder te bespreken of het misschien verstandig is om je zaak om te zetten in een bv.

Over de winst die je maakt in je eenmanszaak, betaal je inkomstenbelasting. Het voordeel is dat een eenmanszaak eenvoudig is, zowel qua oprichting als qua administratieve verplichtingen. Maar het allergrootste voordeel is dat je met een eenmanszaak allerlei belastingvoordelen hebt die je met een bv niet hebt.

8.2 Vof (Vennootschap onder firma)

De vennootschap onder firma lijkt op de eenmanszaak. Ook nu is er geen onderscheid tussen het zakelijke vermogen en het privévermogen. En ook nu wordt over de winst inkomstenbelasting betaald.

Het verschil is alleen dat er meer eigenaren zijn. Je kunt samen met je echtgenoot (zulke Vof's worden manvrouwfirma's genoemd) of met je zakelijke partner een vennootschap onder firma beginnen. Het nadeel is dat de ene vennoot aansprakelijk is voor de zakelijke schulden die de andere vennoot maakt. Voor de schulden die privé gemaakt worden, zijn de vennoten niet aansprakelijk. De voordelen zijn hetzelfde als bij de eenmanszaak: de oprichting en de administratieve verplichtingen zijn eenvoudig. En beide vennoten hebben recht op de belastingvoordelen voor ondernemers.

8.3 CV (Commanditaire Vennootschap)

Een commanditaire vennootschap lijkt op een Vof, maar de vennoten hebben hier niet dezelfde rol. De ene vennoot drijft de zaak - dat is de beherende vennoot - en de ander is in de regel niet actief in het bedrijf en treedt ook niet naar buiten als

eigenaar. Dat is de commanditaire vennoot, ook wel stille vennoot genoemd.

Meestal is de commanditaire vennoot alleen financieel en soms ook als adviseur bij het bedrijf betrokken. Hij is niet aansprakelijk voor schulden, alleen voor het bedrag dat hij heeft ingebracht in de vennootschap. Overigens komt de stille vennoot ook niet in aanmerking voor de fiscale voordelen voor ondernemers.

8.4 BV (Besloten Vennootschap)

Het voordeel van een bv is dat er onderscheid is tussen je zakelijke vermogen en je privé vermogen. Als je bedrijf failliet gaat, ga je privé niet failliet. Veel ondernemers met een eenmanszaak stappen over naar de bv als er grote financiële belangen op het spel staan.

Over de winst in een bv betaal je vennootschapsbelasting. Over het algemeen is het interessanter om als ondernemer inkomstenbelasting te betalen en in aanmerking te komen voor de belastingvoordelen voor ondernemers. Dit soort zaken kun je voorleggen aan je boekhouder of belastingconsulent.

Om een bv op te richten, moet je naar de notaris. Die maakt een officiële notariële akte op plus statuten van de bv. Ook legt hij vast hoe het kapitaal van de bv verdeeld is. Het kapitaal is verdeeld in aandelen op naam. Er kan één aandeelhouder zijn, maar meer kan ook. De administratieve verplichtingen van een bv zijn forser dan van een eenmanszaak of een Vof.

Kader 16

Rechtsvorm

[voorbeeld](#)

Geef aan voor welke rechtsvorm je kiest en waarom je dat doet.

Voorbeeld: Ik start een eenmanszaak, omdat de fiscale voordelen groot zijn en de administratieve verplichtingen beperkt blijven.

Rechtsvorm	
Reden	

9 Financieringsmogelijkheden

Het is fijn als je een bedrijf kunt beginnen zonder dat je geld hoeft te lenen. Dan kun je je eigen gang gaan en ben je van niemand afhankelijk. Maar dat is lang niet voor elke ondernemer weggelegd. Veel (startende) ondernemers moeten lenen om hun plannen te kunnen realiseren.

Toch heeft dat ook voordelen. Een lening krijg je alleen als je een goed doordacht en haalbaar ondernemingsplan kunt laten zien. Daarin laat je zien hoe je je geld denkt te verdienen, wat de hoogte van de lening moet zijn en hoe je ervoor zorgt dat je omzet hoog genoeg is om de lening te kunnen aflossen. Je plan moet realistisch zijn, dus laat zien wat er gebeurt in goede tijden én in slechte tijden. Als je zó goed hebt nagedacht over je eigen bedrijf, wordt de kans op een succesvolle onderneming alleen maar groter. Houd er rekening mee dat je niet alleen de lening moet aflossen, maar ook rente moet betalen.

Overigens gaat het er niet alleen om dat je plan goed is, maar je moet er ook een enthousiast verhaal bij kunnen vertellen. Bereid je daarom goed voor op een gesprek over financieringsmogelijkheden, of het nu met familieleden is of met de bank. Mensen willen alleen geld lenen aan ondernemers in wie zij kunnen geloven. Dat kan alleen als de ondernemer uitstraalt dat hij in zichzelf gelooft.

Bij het woord lenen denken de meeste mensen aan banken. Maar er zijn meer mogelijkheden.

- 9.1 Banken
- 9.2 Microfinanciering
- 9.3 Familie en vrienden
- 9.4 Besluit bijstandsverlening zelfstandigen



9.1 Banken

De meeste (startende) ondernemers die geld nodig hebben, kloppen aan bij een bankkantoor in hun eigen woonplaats. Omdat iedere bank een eigen beleid voert als het gaat om het verstrekken van leningen, kun je bij bank B aankloppen als het bij bank A niet gelukt is. Als je een eigen huis hebt en een hypotheek bij de bank, ligt het voor de hand om in eerste instantie met deze bank te gaan praten. Banken geven lang niet altijd krediet. Ze doen dit bijvoorbeeld niet als ze te weinig vertrouwen hebben in het bedrijf. Dan is het risico dat de lening niet wordt terugbetaald te groot. Of ze vinden dat de ondernemer te weinig zekerheden verstrekt aan de bank, bijvoorbeeld omdat de ondernemer zelf te weinig geld in het bedrijf stopt. Of omdat ze te weinig vertrouwen hebben in de ondernemer, bijvoorbeeld wanneer de ondernemer al een schuld heeft en geregistreerd staat bij BKR. Neem de argumenten van de bank serieus, vooral wanneer de bank te weinig vertrouwen heeft in je plannen. Kijk er zelf dan ook nog eens kritisch naar. Waar zitten de zwakke plekken? Is jouw salon wel levensvatbaar?

9.2 Microfinanciering

Als je afgewezen bent door de bank, kun je wellicht in aanmerking komen voor microfinanciering. Dit verloopt via Qredits, een samenwerkingsverband van ondermeer de overheid, een paar banken en de Kamer van Koophandel. Bij Qredits kun je maximaal € 150.000,- lenen. Qredits bestaat pas een paar jaar. Tot nu toe heeft een derde van de ondernemers die een lening aangevraagd hebben deze lening gekregen. Heel vaak stelt Qredits als voorwaarde dat de ondernemer gecoacht wordt door een ervaren coach. Qredits brengt je met een eventuele coach in contact, maar

misschien ken je zelf wel een geschikte coach. In de praktijk zijn ondernemers met een coach veel succesvoller dan ondernemers die het alleen doen. Je kunt zelf microfinanciering aanvragen, maar als je hulp wilt bij je aanvraag kun je terecht bij microfinancieringspunten, zogenaamde MF-punten, in het hele land.

9.3 Familie en vrienden

Misschien willen je familieleden of vrienden je wel een lening geven. Particulieren die een ondernemer financieel steunen, kunnen op belastingvoordelen rekenen – zolang zij maar niet zakelijk of privé de partner zijn van de ondernemer in kwestie. Als zij minstens € 2.269,- lenen aan een ondernemer die zelfstandigenaftrek krijgt, maar dit nog geen 7 jaar heeft gehad, krijgen zij een vrijstelling voor de vermogensrendementsheffing. Dit wordt durfkapitaal genoemd. Voor meer informatie hierover kun je terecht bij de Belastingdienst.

9.4 Besluit bijstandsverlening zelfstandigen

Het Bbz is een mogelijkheid om bij de gemeente een lening of een inkomensaanvulling aan te vragen. Het Bbz is bedoeld voor ondernemers die al een bedrijf hebben en voor mensen die vanuit een werkloosheidssituatie voor zichzelf willen beginnen. Ook hier geldt dat je eerst afgewezen moet zijn door een gewone bank. Bovendien moet je inkomen onder het bijstandsniveau liggen. Voor meer informatie hierover kun je terecht bij je eigen gemeente.

10 Stap voor stap

1. Oriënteer je goed

Praat met je familie en vrienden, maar als het kan ook met andere ondernemers. Vooral met degenen die ook werkzaam zijn in de persoonlijke dienstverlening. Bijvoorbeeld kapsters, pedicures, logopedisten of fysio- of mensendiecktherapeuten. Dat zijn allemaal mensen die een vak uitoefenen dat veel overeenkomsten vertoont met jouw vak. Ook zij zijn dienstverlenend, ook zij hebben één-op-één contact met hun klanten, ook hun werkzaamheden zijn heel fysiek gericht. Wat zijn hun tips? Wat vinden ze prettig? Wat valt tegen? Ook is het nuttig om eens een bijeenkomst voor (startende) ondernemers te bezoeken. Deze bijeenkomsten worden soms aangekondigd in huis-aan-huisbladen, maar je kunt ook zoeken naar activiteiten in jouw omgeving op de website van de Kamer van Koophandel. Op de eerste zaterdag van november organiseren alle Kamers van Koophandel bijeenkomsten voor startende ondernemers. Het is interessant om zo'n bijeenkomst te bezoeken. Je treft daar niet alleen allerlei instanties die belangrijk voor je kunnen zijn – onder andere de Belastingdienst en boekhoud- en administratiekantoren -, maar je ontmoet er ook andere starters.

Op de website van de Belastingdienst kun je een Handboek Ondernemen downloaden, waarin informatie staat over de administratieve en fiscale verplichtingen van ondernemers. Bij de Kamer van Koophandel is informatie verkrijgbaar over alle aspecten van het ondernemerschap, variërend van het schrijven van een ondernemingsplan tot het aannemen van personeel. Informatie van zowel de Kamer van Koophandel

als de Belastingdienst vind je ook op internet. Bekijk ook de informatie op de website van ANBOS. Daar vind je veel informatie over je eigen branche.

Uiteraard bezoek je ook vakbeurzen. Daar maak je kennis met nieuwe producten en ontwikkelingen in je vakgebied en je komt er bovendien collega's tegen.

2. Maak een goed ondernemingsplan

Het schrijven van een goed ondernemingsplan is een hele klus. Het gaat er niet om dat je dat mooi en foutloos opschrijft, maar het gaat erom dat je een realistisch beeld schetst van je eigen toekomstige bedrijf. Welke diensten wil je leveren? Wie zijn je klanten? Hoe staat het met de concurrentie? Waar wil je je vestigen? Wat denk je te verdienen? Is dat voldoende? Hoe kom je aan het geld voor de noodzakelijke investeringen? Waar sta je over een jaar? En over vijf jaar? Als je de kaders in al deze hoofdstukken ingevuld hebt, heb je je ondernemingsplan.

3. Schrijf je in bij de Kamer van Koophandel

Als ondernemer ben je verplicht je in te schrijven bij de Kamer van Koophandel. Je staat dan in het Handelsregister. De Kamer van Koophandel en de Belastingdienst hebben een gemeenschappelijke inschrijving. Ondernemers hoeven zich dus niet meer apart in te schrijven bij de Belastingdienst. Let op dat je van de Belastingdienst een btw-nummer krijgt. Als dat niet vanzelf gebeurt, moet je erom vragen.

4. Zoek een kundige boekhouder

Ondernemers zijn verplicht om een goede administratie bij te houden. Een goede boekhouder kan je helpen bij het opzetten

van je administratie. De boekhouder kan tevens je belasting-aangifte inkomstenbelasting verzorgen. Dat kun je ook zelf doen, maar dat moet je alleen doen als je er ook echt verstand van hebt. Er verandert elk jaar wel iets en je doet jezelf tekort als je niet op de hoogte bent.

De aangifte omzetbelasting (btw) is iets anders. Dat is een eenvoudige aangifte, die je ook zelf kunt invullen. Je kunt je boekhouder vragen of hij je omzetbelastingaangiften van het afgelopen jaar controleert en indien nodig corrigeert. Dat gaat in een moeite door met het invullen van de jaarlijkse aangifte inkomstenbelasting.

Ga niet zomaar met de eerste de beste boekhouder in zee. Informeer bijvoorbeeld eens bij andere ondernemers. Wie is hun boekhouder? Zijn ze tevreden? Het is belangrijk dat je goed uit de voeten kunt met je boekhouder. Je moet hem of haar alles durven vragen. Denk vooral niet dat het aan jou ligt als je iets niet snapt. Een goede boekhouder legt alles rustig nog een keer uit.

Het is fijn als je het gevoel hebt dat je blind kunt vertrouwen op je boekhouder, maar realiseer je dat jij als ondernemer zelf verantwoordelijk bent. Niet alleen voor je bedrijf, maar ook voor je administratie en je belastingaangiften.

5. Ontwikkel je

In de eerste plaats is het belangrijk dat je je vakkennis op peil houdt. Zorg dat je op de hoogte blijft van wat er in je branche speelt. Ga mee met je tijd en volg de ontwikkelingen. Daarnaast is het slim om je ondernemersvaardigheden op peil te houden. Kijk mee met je boekhouder en ontwikkel je financiële inzicht.

6. Blijf nadenken

Als je eenmaal ondernemer bent, heb je het hopelijk druk. Je moet je bedrijf runnen, je vak bijhouden, je administratie doen en zorgen dat je voldoende verdient. Daar gaat veel tijd in zitten. Maar probeer ondanks die drukte ook af en toe tijd vrij te maken om na te denken over de toekomst. Vind je alle aspecten van je werk bevredigend? Ben je tevreden over het contact met je klanten? En met je tarieven? Met de producten die je gebruikt? Zou je je willen specialiseren? Of wil je juist liever meer de breedte in? Moet je zo langzamerhand wat dingen veranderen? Geniet je nog wel van het ondernemerschap en het eigen baas zijn? Want daar was het tenslotte allemaal mee begonnen.

7. Ontwikkel een toekomstvisie

Als je nadenkt over je ondernemerschap is het ook goed om niet alleen stil te staan bij de ontwikkelingen deze maand en dit jaar, maar om ook serieus op een rij te zetten wat je in de toekomst wilt bereiken. Waar sta je over 3 jaar? En waar over 5 jaar? Wat is je droom? Wat moet je doen om die droom te verwezenlijken? Ga er rustig voor zitten, praat erover met je partner of met andere ondernemers en zet je toekomstvisie op papier.

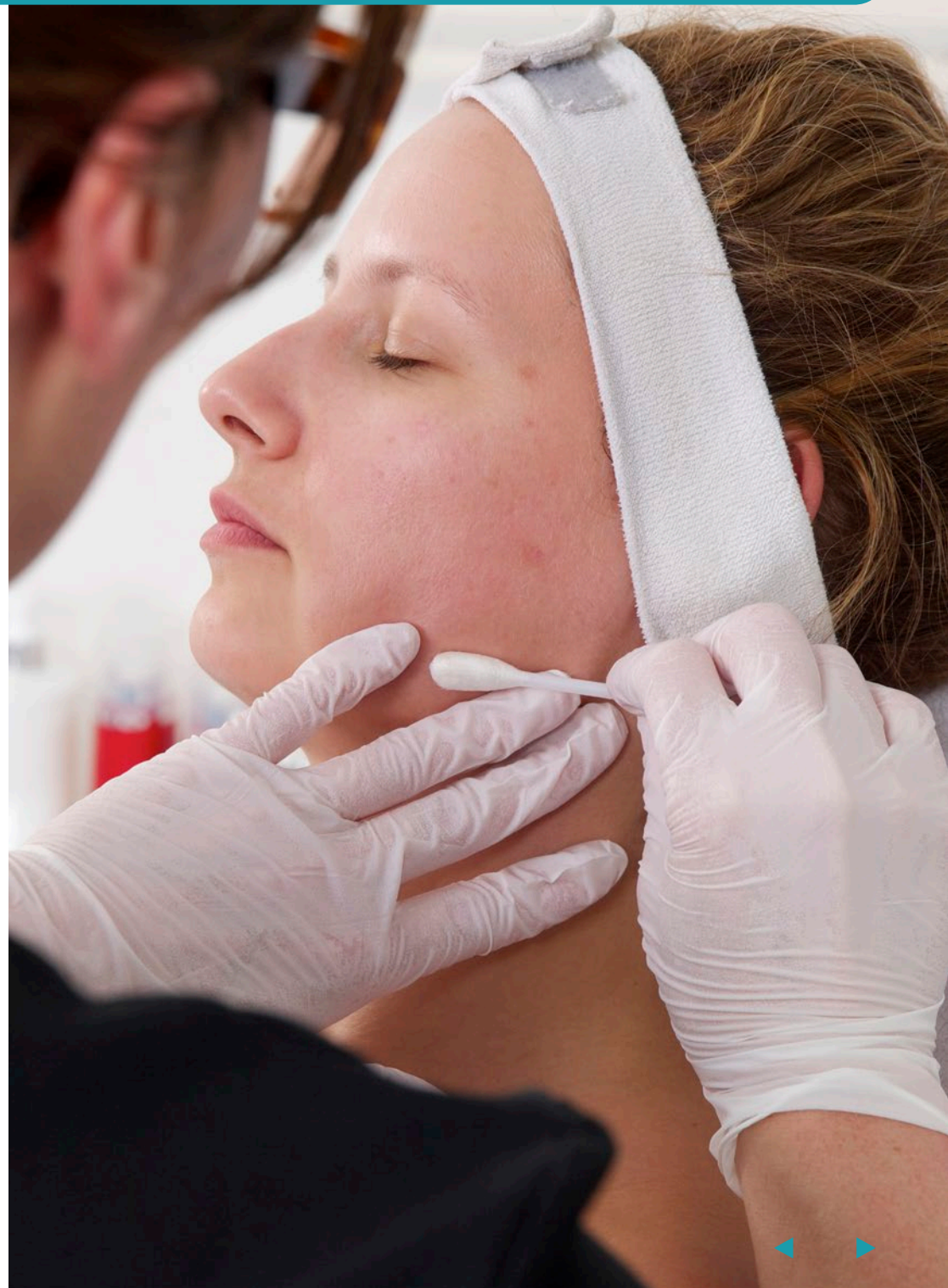


Als je de kaders in al deze hoofdstukken ingevuld hebt, vormen de laatste 10 pagina's van dit document je ondernemingsplan.

Nadat je je ondernemingsplan hebt opgeslagen, kun je er altijd nog wijzigingen in aanbrengen.

Ondernemingsplan opslaan

Ondernemingsplan printen



11 Nuttige adressen

Brancheorganisatie:

ANBOS

www.anbos.nl

Beauty Trade Professionals

www.beautytradeprofessionals.nl

Nederlandse Cosmetica Vereniging

www.ncv-cosmetica.nl

Samenwerking Verantwoord Zonnen

www.svzinfo.nl

Stichting Kwaliteitscentrum

Schoonheidsverzorging

www.kwc-uv.nl

Vereniging Proefdiervrij

www.proefdiervrij.nl

Algemeen:

Belastingdienst

www.belastingdienst.nl

Belastingtelefoon: 0800-0543

Belastingtelefoon Auto: 0800-0749

Funda

www.funda.nl

Informatief

www.antwoordvoorbedrijven.nl

www.mkb servicedesk.nl

www.ondernemersplein.nl

Kamer van Koophandel

www.kamervankoophandel.nl

Kassa's

www.kassakiezer.nl

www.keurmerkafrekensystemen.nl

www.pinnenzakelijk.nl

www.efficientbetalen.nl

Microfinanciering

www.microfinanciering.nl

www.qredits.nl

Nibud

www.nibud.nl

Notarissen

www.knb.nl

Notaristelefoon: 070- 3469393

Pensioenkijsker

www.pensioenkijsker.nl

Pensioenregister

www.mijnpensioenoverzicht.nl

Sociale Verzekeringsbank

www.svb.nl

telefoon: 020-6565656

Toeslagen

www.toeslagen.nl

Uitvoeringsinstituut

Werknemersverzekeringen

www.uwv.nl

telefoon: 0900-9295

Doordacht starten >>

als schoonheidsspecialist



Ondernemingsplan

Doordacht starten >>

als schoonheidsspecialist

Algemene gegevens

Naam onderneming			
Naam			V <input type="radio"/> M <input type="radio"/>
Adres			
Postcode		Plaats	
Geboortedatum		Burgerlijke staat	
Opleiding			Diploma behaald? ja <input type="radio"/> nee <input type="radio"/>
Opleiding			Diploma behaald? ja <input type="radio"/> nee <input type="radio"/>
Opleiding			Diploma behaald? ja <input type="radio"/> nee <input type="radio"/>
Werkervaring			
Stages			
Banen			

Doordacht starten >>

als schoonheidsspecialist

Ondernemersvaardigheden

Belangrijke eigenschappen/ vaardigheden	Sterk	Zwak	Hoe accentueer je je sterke punten? Hoe los je de zwakte op?
Vakbekwaamheid	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Diploma's	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Doorzettingsvermogen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Discipline	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Enthousiasme	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Zakelijke instelling	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Sociaal vaardig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Onderhandelen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Verkooptalent	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Administratieve kennis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	

Doordacht starten >>

als schoonheidsspecialist

Motivatie

**Ik wil ondernemer worden,
omdat**

Bedrijfsidee

Geef aan hoe je salon of
instituut er straks uitziet.
Wat maakt jouw bedrijf uniek?
Welke diensten lever je?
Kies je een specialisme?
Hoeveel uren wil je per week
werken? Ga je ook verzorgings-
producten verkopen? Kies je
voor de duurdere merken,
of wil je een liever een laag-
drempelig product? Waarom
maak je deze keuze?
Wie zijn je klanten? Waarom
komen zij juist bij jou en niet
bij een ander?

--

Doordacht starten >>

als schoonheidsspecialist

Concurrentie

Omschrijving concurrent	Omschrijving activiteit	Wat bied ik?

Locatie

Beschrijf de ruimte waar je gaat werken.

Waarom kies je voor een salon aan huis of voor huur van ruimte elders?

Is de locatie goed bereikbaar voor je klantenkring?

Is er parkeergelegenheid?

Wat maakt deze locatie zo geschikt voor de onderneming die jij wilt starten?

Promotie

Potentiële klanten

Hoe bereik je je klanten

Voor welke acties zijn je klanten gevoelig?

Doordacht starten >>

als schoonheidsspecialist

Administratie

Beschrijf hoe je je administratie gaat opzetten?

Hoe houd je de afspraken met klanten bij?

Hoe laat je hen betalen?

Welk boekhoudpakket schaf je aan?

Wat ga je zelf doen en wat besteed je uit? Schrijf ook op waarom je dat op deze manier doet.

Schakel je een administratiekantoor in?

Nee ☐

Ja ☐

Naam van het administratiekantoor:

Hoe ben je aan dit kantoor gekomen?

Doordacht starten >>

als schoonheidsspecialist

Investeringsbegroting

Vaste activa

Verbouwing	€	
Website en promotiemiddelen	€	
Behandelstoel	€	
Stoomapparaat	€	
Eventuele andere apparatuur	€	
Computer en software	€	

VLottende activa

Kas/bank/giro	€	
Debiteuren	€	
Verzorgingsproducten	€	
Gereedschappen	€	

Aanloopkosten

Advertenties	€	
--------------	---	--

Overige

	€	
Totaal	€	

Financieringsplan

Eigen vermogen

Spaargeld	€	
Lening familie en bekenden	€	

Vreemd vermogen (lang)

Banklening	€	
------------	---	--

Vreemd vermogen (kort)

Rekening courant	€	
Totaal	€	

Doordacht starten >>

als schoonheidsspecialist

Exploitatiebegroting

Omzet uit behandelingen	€	
Omzet uit verkoop producten	€	
		(minus)
Directe kosten (bijvoorbeeld het gebruik van de voorraad)	€	
Brutowinst	€	
Afschrijvingen	€	
Huisvesting	€	
Administratie/boekhouder	€	
Reclame	€	
Lidmaatschappen		
Materiaal (watten, naaldjes enz.)		
Vervoer	€	
Verzekeringen	€	
Overige kosten	€	
Nettowinst	€	

Doordacht starten >>

als schoonheidsspecialist

Liquiditeitsbegroting

Begroting over het jaar: - kies een jaartal - ▼

		jan	feb	mrt	apr	mei	juni	juli	aug	sept	okt	nov	dec
Beginsaldo	€												
Huur	€												
Belastingen	€												
Energie	€												
Verzekerings- premies	€												
Inkoop materialen	€												
Aflossing lening	€												
Verzekeringen	€												
Btw-afdracht	€												
Privéopnamen	€												
Overige kosten	€												
Opbrengst	€												
Terug te vorderen BTW	€												
Eindsaldo	€												

Doordacht starten >>

als schoonheidsspecialist

Privébegroting

Uitgaven

Vaste lasten

Huur of hypotheek	€	
Energie	€	
Water	€	
Gemeentebelastingen	€	
Overige vaste lasten	€	
Zorgverzekering	€	
Inboedel/opstal/aansprakelijkheidsverzekering	€	
Autokosten (benzine, belasting)	€	
Kinderopvang	€	
Contributie sportschool	€	

Reserveringen

Kleding en schoenen	€	
Onderhoud huis en tuin	€	
Vakantie	€	

Huishoudelijke uitgaven

Voeding	€	
Persoonlijke verzorging	€	
Schoonmaakartikelen	€	
Diversen	€	
Totaal uitgaven	€	

Doordacht starten >>

als schoonheidsspecialist

Netto besteedbaar inkomen

Nettowinst	€	
Zelfstandigenaftrek	€	-
Startersaftrek	€	-
MKB-winstvrijstelling	€	-
Belastbaar bedrag	€	
Belasting %	€	
Algemene heffingskorting	€	-
Arbeidskorting	€	-
Overige heffingskortingen	€	-
Te betalen belasting	€	

Verzekeringen

Verzekering:	Bij wie (naam verzekeraar)	Premie per jaar
Arbeidsongeschiktheid	€	
Bedrijfsaansprakelijkheid	€	
Rechtsbijstand	€	
Inventaris	€	
Opstal	€	
Overlijdensrisicoverzekering	€	
Totaal premies	€	

Doordacht starten >>

als schoonheidsspecialist

Personeel

Functie	
Vereiste opleidingen	
Werkervaring	

Personeelskosten

Loon	€	
Werknemersverzekeringen	€	
Premie zorgverzekering	€	
Vakantiegeld	€	
Opleidingen/cursussen	€	
Kerstpakket	€	
Bedrijfskleding	€	
Totaal	€	

Rechtsvorm

Rechtsvorm	
Reden	