

Ik wil **starten**

Het magazine voor de beginnende zelfstandige

Advies

Sociale bijdragen,
bescherming en
juridische bijstand

Starten voor dummies

Tools voor een
moeiteloze start
als zelfstandige

Zij gingen je voor

Exclusieve interviews met de
ondernemers achter Kombu
Catering Services en Nona Drinks

Podcast

Luister naar inspirerende
gesprekken rond mentaal
welzijn en ondernemen.



acerta

***DE DAG DAT JE KLAAR
BENT MET BETALEN
VOOR SLECHTE KOFFIE
OP JE WERK...***





***...IS DE DAG DAT JE
KLAAR BENT OM
ZELFSTANDIGE
TE WORDEN.***

Ga makkelijk van start op acerta.be
Ontvang meteen je ondernemingsnummer
en stuur binnen het uur je eerste factuur.

acerta



R E A D Y

S E T

G

- 4 Enkele begrippen**
Van omzet naar loon
- 6 Hoe bereid je je voor?**
Ken de opstartmodaliteiten
- 10 Het sociaal statuut**
Onder de loep
- 12 Een goed verzekerde zelfstandige**
Heeft altijd een voetje voor
- 14 Juridische bijstand**
Juridisch advies op maat
- 15 Nicolas Depypere**
Kombu Catering Services
- 20 Starten voor dummies**
Tools om je op weg te helpen
- 22 Een goed businessplan**
Volgens het Business Model Canvas
- 26 De start van Nona**
Wanneer een passie voor kruiden iets lekkers oplevert
- 32 Hoe zit het met BTW?**
Alles over de btw-tarieven in een notendop
- 34 Tips voor starters**
Om volgens KBC je zaak succesvol te maken
- 36 Financiële planning**
Tijdverlies of sleutel tot succes?
- 38 Studie: mentaal welzijn**
Financiële stress bij zelfstandigen
- 42 Geestig Gezond**
Een podcast over welzijn en ondernemen

inhoud

Welkom,

Het statuut van zelfstandige bestaat meer dan 50 jaar en is best goed geregeld vanuit het wettelijk kader, maar het is wel een complexe materie. Daarom hebben wij er bij Acerta onze missie van gemaakt om het jullie eenvoudig en helder uit te leggen en zoveel mogelijk administratieve zaken over te nemen. Zo kunnen jullie je echt focussen op wat jullie graag doen!

In dit magazine wordt alles uitgelegd van KBO-nummer tot sociale bijdrage. Alles rond zelfstandige worden komt aan bod. Lees daarnaast ook de exclusieve interviews met topondernemers en laat je inspireren door hun ervaring!

Onderzoek leert ons trouwens dat starters die goed voorbereid zijn, meer slaagkansen hebben. Daarom organiseren we al sinds 2018 de Starters academie. Met veel enthousiasme worden een aantal belangrijke thema's zoals het schrijven van een business- of financieel plan heel eenvoudig en volledig gratis uitgelegd. Wanneer je trouwens start bij Acerta, word je uitgenodigd voor "Slim gestart". Tijdens deze infosessies leggen we je alles nog eens uit over je eerste afrekening sociale bijdragen, btw aangifte, administratie,... en heb je de kans om al je vragen te stellen. Hopelijk raak je geïnspireerd door dit magazine en ga je vol vertrouwen op weg als succesvolle zelfstandige.

Christine Festjens,
Managing Director Acerta
Starters & Zelfstandigen



Van omzet tot loon

Enkele begrippen uitgelegd

Voor loontrekkenden is het helder: elke maand ontvang je een vast loon. Klaar! Voor zelfstandigen liggen de zaken echter anders. Als beginnende zelfstandige is het daarom belangrijk om een aantal begrippen en getallen meteen goed te begrijpen.

Waarom je omzet geen winst is

Het totale bedrag dat je ontvangt van je klanten is omzet. Noem het gerust ook 'inkomsten', 'opbrengst' of 'verkopen'. Maar noem het nooit winst. Om een omzet te kunnen realiseren, moet je eerst (beroeps)kosten maken. Die kunnen vast of variabel van aard zijn. Winst is wat je overhoudt wanneer je deze beroepskosten aftrekt van je omzet.

Variabele kosten zijn de goederen of diensten die je zelf moet kopen om je eigen dienst of product te maken. Hoe meer je werkt, verkoopt of produceert, hoe hoger die kosten. **Vaste kosten** hangen daarentegen niet af van het werkvolume en komen met de regelmaat van de klok terug. Ze worden ook 'bedrijfslasten' genoemd en zijn eigen aan het bedrijf en zijn werking. Denk aan huur, sociale bijdragen, verschillende verzekeringen, autolease,...

Bruto bedrijfswinst wordt ook wel brutomarge genoemd. Dat is je omzet min je variabele kosten. Je **netto bedrijfswinst** is dan wat je finaal overhoudt van je omzet, na aftrek van alle vaste kosten, variabele kosten en je belastingen. Als zelfstandige betaal je **belastingen** op je winst, niet op de kosten die je maakt om die winst te realiseren. Daarom mag je op je belastingbrief je beroepskosten aftrekken van je jaalomzet. De overheid heft dan belastingen op het bedrag dat overblijft. Om hiervan gebruik te maken, moet je wel aan de fiscus bewijzen dat de gemaakte kosten echt betrekking hebben op de uitoefening van je beroep. Specifieke kleding, zoals een T-shirt met logo van je zaak, die je enkel draagt tijdens de uitoefening van je beroep kan je inbrengen. Kleding die je ook privé draagt niet. Sommige kosten kan je slechts gedeeltelijk inbrengen. Ze zeggen ook wel dat deze gedeeltelijk worden verworpen. Zo zijn de kosten van een auto slechts aftrekbaar in functie van de CO₂-uitstoot.

Hoe zit dat met je loon als zelfstandige?

De berekening van je loon, hangt af van de juridische structuur van je zaak. Je kan kiezen tussen een **eenmanszaak of een vennootschap**. Wat het beste bij jou past, hangt af van de fiscaliteit. Daarvoor raadpleeg je best vooraf je boekhouder. Want starten betekent dan wel op je eigen benen staan, dat hoeft daarom niet alleen. Laat je voor zulke beslissingen best bijstaan door experts.

TIP
Omring je door experts en professionals, dan kan jij je focussen op jouw eigen business.

Kies je voor een **eenmanszaak**, dan zijn de inkomsten van je zaak of praktijk gelijk aan je eigen inkomsten. De fiscus gaat ervan uit dat je de helft van je bruto-inkomen overhoudt na aftrek van je kosten. Een cijfervoorbeeld maakt veel duidelijk: stel dat je een jaarinkomen hebt van 45 000 euro en 20 000 euro beroepskosten, dan houd je bij een eenmanszaak na belastingen ongeveer 12 500 euro netto over.

Kies je voor een **vennootschap**, dan is jouw loon als bedrijfsleider een vaste kost. De totale loonkost is je brutoloon, eventueel aangevuld met je sociale bijdragen en VAPZ-bijdragen als je die via je vennootschap betaalt. Als bedrijfsleider kan je namelijk kiezen om de bijdragen zelf te betalen of deze te laten betalen door je vennootschap. De keuze is aan jou: betaal je zelf je sociale bijdrage? Dan daalt je loon waardoor je minder personenbelasting betaalt. Ofwel betaalt de vennootschap de sociale bijdrage en betaal je meer personenbelasting, maar je bedrijf minder vennootschapsbelasting.

Op je brutoloon en je voordelen wordt vervolgens maandelijks **bedrijfsvoorheffing** berekend. **Voordelen** zijn goederen of diensten die je vennootschap betaalt, maar waarvan je ook privé gebruikmaakt. Denk aan je auto, fiets of smartphone. Die maandelijkse bedrijfsvoorheffing is een soort voorafbetaling op je personenbelasting. ■

Eenmanszaak

Inkomsten

- variabele kosten

= Brutowinst

- vaste beroepskosten

= Nettowinst vóór belastingen

- personenbelasting (afhankelijk van je inkomsten en gezinssituatie)

= Winst van het boekjaar

- persoonlijke of gezinsuitgaven

Vennootschap

Inkomsten

- variabele kosten

= Brutowinst

- vaste bedrijfskosten (o.a. loon bedrijfsleider)

= Nettowinst vóór belastingen

- vennootschapsbelastingen (25% van de nettowinst vóór belastingen)

= Winst van het boekjaar

Overzicht

Winst

= omzet
- beroepskosten

Beroepskosten

= variabele kosten
+ vaste kosten

Bruto bedrijfswinst

= omzet
- variabele kosten

Netto bedrijfswinst

= bruto bedrijfswinst
- vaste kosten
- belastingen

Hoe bereid je je administratief voor?

De eerste stappen als zelfstandige zijn best overweldigend. Wij spraken met Bram, klantenconsulent bij Acerta, over hoe hij starters dagelijks helpt met hun opstartformaliteiten.

Wat houdt je job als klantenconsulent precies in?

“Ik richt me echt op starters. Ik help hen met de opstartformaliteiten en zet hen opnieuw op weg met hun businessplan. Ook zij die al zijn opgestart, kunnen bij mij terecht met vragen over vestiging en sociaal statuut.”

Welke concrete stappen neem je allemaal - samen met de startende ondernemer - tijdens zo'n opstartgesprek als zelfstandige?

“Twee zaken heeft elke starter nodig: een aansluiting bij een sociaal verzekeringsfonds en een inschrijving in de KBO, de Kruispuntbank van Ondernemingen. Wil je als zelfstandige genieten van kinderbijslag, gezondheidszorg, een pensioen en andere sociale rechten, dan is je aansluiting bij een erkend sociaal verzekeringsfonds zoals Acerta wettelijk verplicht. Belangrijk is dat je dit tijdig doet en ten laatste de dag vóór je effectief gaat starten. Anders wachten er boetes die flink kunnen oplopen. En dat is geen leuk begin!”

Wat zijn de concrete gevolgen van zo'n aansluiting bij een sociaal verzekeringsfonds?

“Eenmaal je bent aangesloten, ontvang je van ons elk kwartaal een afrekening voor je sociale bijdragen. Wat je effectief zal moeten betalen, hangt af of je in hoofd-of bijberoep start en van je inkomsten. We kunnen wel op het moment van je opstartgesprek al een inschatting maken van je bijdragen op basis van wat je denkt te gaan verdienen. Voor het beheer van je dossier rekent elk sociaal verzekeringsfonds beheerskosten aan. Deze kosten variëren per sociaal verzekeringsfonds. Het percentage dat wij bij Acerta hanteren is het laagste in de markt, waardoor je tijdens je hele loopbaan best wel wat kan besparen.”

Een tweede essentiële stap is de inschrijving in de Kruispuntbank van Ondernemingen, wat houdt dat juist in?

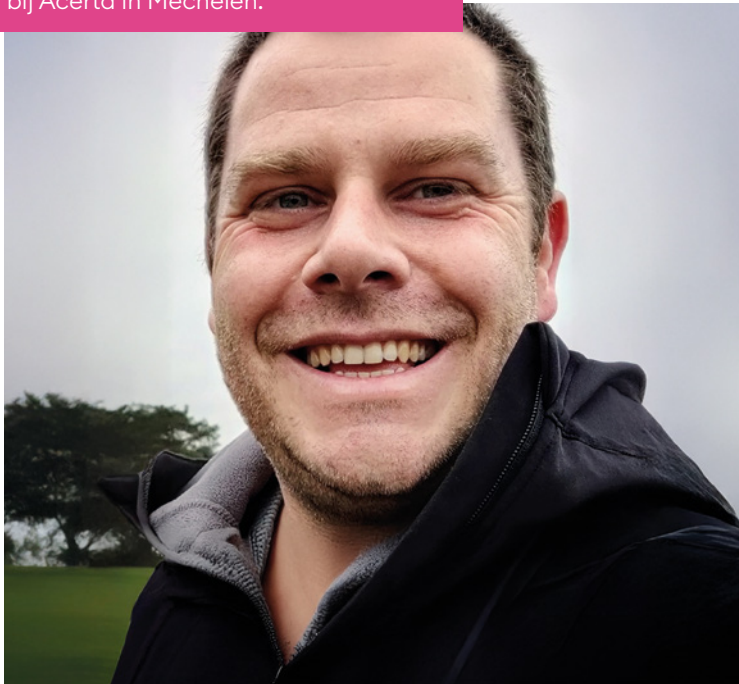
“De KBO is een beveiligd register dat de gegevens van alle Belgische ondernemingen bevat. Zowel de handelsondernemingen als de vrije beroepen zitten erin. Door deze gegevens centraal te bewaren, wil de overheid het administratieve werk voor ondernemingen verminderen. Zo hoef je niet voor elke overheidsdienst hetzelfde invulwerk te doen.

Alle info over jouw zaak komt in de KBO. Start je een eenmanszaak op, dan zorgen wij voor je inschrijving in de KBO. Ook deze inschrijving moet voor je start gebeuren. Je krijgt een uniek ondernemingsnummer, dat je op al je bedrijfsdocumenten moet vermelden.

Je kan dit bekijken als het rijksregisternummer van je zaak en het blijft ook je hele leven van jou. Dit lijkt een hele boterham, maar wij nemen deze administratie van je over zodat jij je kan focussen op je eigen zaak.”

Wie is Bram?

Hij werkt al 9 jaar als klantenconsulent bij Acerta in Mechelen.



“Een hulplijn nodig bij de lancering van je eigen zaak? Geen nood. Je kan altijd bij ons terecht.”

Zijn er nog zaken die je op dat ogenblik al in orde kan maken?

“Indien je btw-plichtig bent, kunnen wij ook ineens je btw-nummer voor je aanvragen zodat je administratief helemaal in orde bent. Naast de wettelijke opstart, zijn er ook nog bijkomende diensten en producten die van belang zijn in je loopbaan als zelfstandige. Denk bijvoorbeeld aan verzekeringen of pensioenen.

Het wettelijk pensioen van een zelfstandige is bescheiden. Daarom raden we alle starters aan om vanaf de eerste dag hun pensioen aan te vullen met een sociaal VAPZ (Vrij Aanvullend Pensioen voor Zelfstandigen). Wij leggen je graag alle mogelijkheden en voordelen uit, zo spaar je niet alleen voor later én doe je een mooi fiscaal voordeel vanaf je start. Bovendien heb je als starter voor sommige beroepen een of meer vergunningen nodig, zoals een leun- of kermiskaart. Bij bepaalde activiteiten horen ook erkenningen, toelatingen, registraties of meldingen aan het Federaal Voedselagentschap, Unisono of andere instanties. Acerta kan voor jou de nodige vergunningsaanvragen indienen. Neem een kijkje op: acerta.be/vergunningen.” ■

Wat kan Acerta voor je doen?

Een sociaal verzekeringsfonds zoals Acerta maakt dat je als zelfstandige kan genieten van sociale rechten zoals gezondheidszorg en een pensioen.

Daarnaast is Acerta ook een ondernemingsloket en regelen we je officiële inschrijving als zelfstandige, je ondernemingsnummer, btw-nummer en de nodige vergunningen.



Wie is Els?

Els Schellens is Director Starters en Zelfstandigen voor Acerta.

Het aantal zelfstandigen stijgt!

Het statuut van zelfstandige is nog steeds aan een opmars bezig is. De overheid doet veel moeite om het sociaal statuut van de zelfstandige te versterken. Het minimumpensioen en het kindergeld is gelijkgetrokken met dat van loontrekkenden. Er is een overbruggingsrecht en men krijgt na twee weken een ziekte-uitkering. Bovendien is de moederschaprust verlengd en kan je als jonge moeder genieten van dienstencheques. Je kan sinds 2022 ook beroep doen op het rouwverlof als zelfstandige.

Deze stijging van zelfstandigen zien we terug in de cijfers van Acerta. Met 23,5% is Acerta de marktleider bij de startende zelfstandige. De sector van de vrije beroepers zit opnieuw in de lift, met vooral een stijging bij de groep dienstverleners.

We focussen ons extra op starters. We ontzorgen hen door een stuk van de administratie op ons te nemen zodat zij zich kunnen concentreren op hun kernactiviteiten. In hun startersjaar begeleiden we de zelfstandigen nauwer, zodat ze na dat eerste jaar alle typische jaarlijkse administratieve mijlpalen hebben gezien. Veel zelfstandigen beseffen niet dat ze echt voor alles zelf verantwoordelijk zijn: een wijziging in hun statuut, een verandering in de gezinssituatie,...

De volgende stappen voor Acerta zijn dan ook om verder in te zetten op een gepersonaliseerde aanpak en begeleiding. ■

Voorbeeld opstartgesprek 'broodjeszaak Sarah'

We luisteren mee terwijl klantenconsulent Bram een opstartgesprek voert met Sarah. Zij wil een gezonde broodjeszaak opstarten in de buurt van enkele grote bedrijven.

Sinds september 2018 moet je in Vlaanderen geen attest van bedrijfsbeheer meer kunnen voorleggen. Sarah vraagt zich af waar ze toch kennis hierover kan opdoen.

Bram: "In 2018 zijn we vanuit Acerta gestart met de Starters academie. Starters die onder andere hun business-, marketing- of financieel plan willen aftoetsen, kunnen een gratis workshop volgen via acerta.be/academie. Je kan ook zelf aan de slag door het bekijken van de video's op ons ikwilstarten.be-kanaal op YouTube."

Sarah start op als eenmanszaak. **Bram:** "Voor een eenmanszaak kan Acerta alle administratie meteen in orde brengen. Via het ondernemingsloket vraag je een **ondernemingsnummer** aan, dit is een uniek nummer en je kan het vergelijken met het rijksregisternummer van jouw bedrijf."

Sarah gaat niet voor een btw-vrijstelling en Bram activeert direct haar btw-nummer. **Bram:** "Als zelfstandige betaal je per kwartaal sociale bijdragen aan je **sociaal verzekeringsfonds**. Op deze manier bouw je verschillende sociale rechten op zoals het recht op pensioen, overbruggingsrecht, gezondheidszorg,..."

Omdat Sarah opstart in hoofdberoep, betaalt zij de minimumbijdrage van 898,30 euro per kwartaal (in 2025). Dan mag je een netto jaarinkomen hebben van 17 008,88 euro zonder extra bijdragen te moeten betalen. Het eerste jaar werk je met geschatte omzetten om je jaarinkomen te berekenen. Pas na twee jaar krijgt Acerta de juiste inkomens van de fiscus en wordt er gekeken of je te weinig of te veel hebt betaald. **Bram:** "Stel dat je al snel ziet dat jouw inkomen hoger gaat liggen dan kan je daarop inspelen en je bijdrage verhogen, maar dit moet niet."

Bram legt aan Sarah uit dat als werknemer zowel jijzelf als de werkgever een RSZ-bijdrage betalen. Hij gaat verder: "Als je opstart in een onvolledig jaar dan worden je **sociale bijdragen geproratiseerd**. Dat wil zeggen dat jouw inkomen wordt berekend naar een volledig jaar. Stel dat je gedurende twee kwartalen zelfstandige bent en 2 000 euro hebt verdiend, dan wordt dit omgerekend naar vier kwartalen. Je betaalt voor de twee actieve kwartalen een sociale bijdrage berekend op het jaarinkomen van 4 000 euro."

Bram start een dossier op dat ze samen overlopen. Hij wijst Sarah op de nodige vergunningen, zoals Unisono voor muziek en een voedingsvergunning. Op vraag van Sarah vraagt hij deze voor haar aan.

Met een glimlach en een handvol brochures stapt Sarah het kantoor buiten. ■



**Net als Sarah
klaar om
te starten?
Dat kan!**

- online via acerta.be
- op afspraak in een Acerta-kantoor bij jou in de buurt
- via een video-afpraak met een consulent



pluxee

Eén kaart, € 2150 extra
voor je medewerkers!



Ook voor
bedrijfsleiders in
een vennootschap!

Gezond eten, kiezen voor duurzaamheid, mobiliteit-op-maat,
sport & cultuur beleven... Laat je medewerkers méér genieten
van wat écht telt in hun leven op www.pluxee.be



Sociale bijdragen voor zelfstandigen

Bij je opstart als zelfstandige moet je je verplicht aansluiten bij een sociaal verzekeringsfonds. Elk kwartaal, dus om de drie maanden, betaal je sociale bijdragen. In ruil krijg je verschillende sociale rechten zoals een pensioen, uitkering bij ziekte, overbruggingsrecht en kinderbijslag. Hoe werkt dit juist?

TIP
DESTARTERSKORTING
op de sociale bijdrage is enkel voor mensen die in hoofdberoep opstarten.

Een overzicht van de **sociale bijdrage van 2025** vind je op acerta.be/socialebijdragen



Geschatte inkomen 2025

Voorlopige sociale bijdrage per kwartaal

< € 8 783,48

gemiddeld € 400 (incl. starterskorting, afhankelijk van het kwartaal)

> € 8 783,48

20,5% van geschatte inkomen

1. Hoe worden sociale bijdragen berekend?

Een belangrijke kost als zelfstandige zijn de sociale bijdragen. Ze worden berekend op je netto belastbaar inkomen van het lopende jaar. Je betaalt elk kwartaal eerst voorlopige sociale bijdragen, die nadien worden gecorrigeerd. Na twee jaar krijgt het sociaal verzekeringsfonds van de fiscus namelijk een overzicht van je beroepsinkomsten en volgt een eindafrekening met de definitieve bijdragen. De voorlopige sociale bijdragen worden berekend op je inkomen van drie jaar geleden. Als je start is dit natuurlijk niet mogelijk.

Je betaalt daarom een minimumbijdrage of 20,5% van je geschatte netto belastbaar inkomen. Dat netto-inkomen kan schommelen van jaar tot jaar, net zoals je gemaakte kosten. Je kan daarom best elk jaar je sociale bijdrage optimaliseren in functie hiervan. Je kan hiervoor bij je sociaal verzekeringsfonds Acerta elk jaar de nodige aanpassingen laten berekenen. Of je kan dit ook eenvoudig zelf regelen via het klantenportaal MyAcerta.

2. Starterskorting

Sinds 1 april 2018 kan elke startende zelfstandige in hoofdberoep aanspraak maken op de starterskorting voor de sociale bijdragen, en dit voor de eerste vier kwartalen. Je krijgt deze korting automatisch toegekend bij je eindafrekening als je er recht op hebt, wanneer je inkomen tussen 8 783,48 euro en 17 008,88 euro ligt. Dankzij deze korting creëert men wat financiële ademruimte. Wanneer je geen recht hebt op de korting, betaal je als zelfstandige 20,5% sociale bijdragen op jaarbasis op je inkomen. We kennen echter je inkomen nog niet in het begin. Daarom werken we in de eerste drie jaren met een voorlopige minimumbijdrage. Vanaf het vierde jaar wordt je bijdrage berekend op het inkomen van drie jaar terug.

3. Een paar concrete voorbeelden

Manon maakt taarten en koekjes.

Zij betaalt een huur van 415 euro per maand, waardoor de vaste kosten stijgen. Zij schat haar omzet op 18 000 euro, maar door de huur en andere vaste kosten ligt haar inkomen op 10 000 euro. Zij doet een beroep op de starterskorting en betaalt slechts 528,13 euro per kwartaal.



Thomas beslist als kinesist te starten in hoofdberoep.

Hij kan in een groepspraktijk aan de slag, waardoor hij zijn kosten een stuk beperkt. Hij betaalt een commissie van 10% op zijn omzet. Voor de uitbreiding van zijn klantenbestand kan hij rekenen op doorverwijzingen via zijn netwerk. Hij schat zijn omzet op 20 000 euro. Zijn belastbaar beroepsinkomen is lager dan 17 008,88 euro maar hoger dan 8 783,48 euro. Thomas doet geen beroep op de starterskorting, maar kiest ervoor om voorlopig de minimum sociale bijdrage te betalen. Indien zijn klantenbestand sterk groeit, kan hij het best zijn sociale bijdragen verhogen om over twee jaar niet voor een onaangename verrassing te staan.

Nora is grafisch ontwerper in bijberoep

en start op 1 januari 2025 als zelfstandige in hoofdberoep. Haar grootste kosten zijn software-abonnementen en enkele technische tools. Dankzij haar goede marketingaanpak heeft Nora een groeiend klantenbestand. Ze schat haar jaarmet op 25 000 euro en het totaal van haar kosten op 6 500 euro. Haar netto beroepsinkomen is hoger dan 17 008,88 euro. Haar voorlopige sociale bijdrage bedraagt 20,5% van haar netto belastbaar inkomen. Nora kan geen beroep doen op de starterskorting. Eigenlijk is dit goed nieuws, want dit betekent dat ze al een mooie omzet draait!



Zorg dat er niets verandert wanneer er iets verandert

**Met de verzekeringen
van Acerta op maat van
zelfstandigen ben je gerust.**

Als startende zelfstandige moet je anticiperen, creëren, je aanpassen, maar kan je ook mislukken of te maken krijgen met tegenslagen. Om je in dat proces net zo goed in te dekken als een loontrekkende, ondersteunt Acerta je met de juiste verzekeringen. We zetten de verschillende opties voor jou op een rij.

TIP

**Goed geïnformeerd
Alle informatie over je pensioen
en verzekeringen als zelfstandige
vind je op acerta.be. Of vraag
aan jouw regionaal team om je
onze snelgids verzekeringen
en pensioen te bezorgen.**

Verzekering gewaarborgd inkomen

Stel dat je door een ongeval of ziekte langer dan een maand niet kan werken. Het kan iedereen overkomen. Met de dagvergoeding die je van je ziekenfonds krijgt, kom je moeilijk rond. Intussen lopen je vaste kosten verder: afbetalingen, huur en andere dagelijkse uitgaven. Met een verzekering gewaarborgd inkomen ontvang je bij arbeidsongeschiktheid een maandelijkse uitkering boven op de uitkering van je ziekenfonds (die laatste krijg je door het betalen van je sociale bijdragen).
acerta.be/gewaarborgdinkomen

Pensioenverzekering en sociaal vapz

Je weet dat je als zelfstandige helaas niet kan rekenen op een royaal basispensioen. Daarom leg je het best zelf een extra reserve aan via een sociaal vrij aanvullend pensioen voor zelfstandigen (VAPZ). Dat levert je een mooie spaarpot én een flink belastingvoordeel op, want wat je spaart (de zogenaamde vapz-bijdragen) kan je inbrengen als kost. Bovendien geniet je elk jaar opnieuw van een fiscaal voordeel. Het bedrag dat je kan sparen en je fiscaal voordeel zijn jaarlijks gelimiteerd. Elk jaar dat je niet spaart, is daarom een gemiste kans die je niet kan inhalen. Naast het feit dat je een **mooie extra pensioenpot** aanlegt voor later, ben je bij het nemen van een **sociaal VAPZ** bovendien ook beschermd bij **arbeidsongeschiktheid, invaliditeit en moederschapsrust**.
acerta.be/svapz

Overlijdensdekking

En wat als jij er plots niet meer bent? Naast emotioneel leed heeft een overlijden ook financiële gevolgen. Bespaar je nabestaanden die zorgen. Als je je wettelijk pensioen aanvult met een svapz, kan je hierin een overlijdensdekking opnemen.

Hospitalisatieverzekering

Via jouw sociale bijdragen bouw je als zelfstandige het recht op terugbetaling van de kosten voor gezondheidszorg op (via je mutualiteit). Daarnaast sluit je best een bijkomende verzekering af die de kosten van een ziekenhuisopname bij ziekte, ongeval of bevalling dekt. Het gaat dan meestal om de kosten voor je verblijf, raadplegingen, geneesmiddelen en prothesen. Onder bepaalde voorwaarden kan je ook de terugbetaling vragen van specifieke tests en behandelingen, en ambulante medische verzorging. Wil je aan kinderen beginnen? Sluit dan zeker vóór je zwangerschap een hospitalisatieverzekering af.
acerta.be/hospitalisatieverzekering

Arbeidsongevallenverzekering

Start je met personeel? Bescherm je werknemers met een **arbeidsongevallenverzekering**. Een ongeval is snel gebeurd. Als zelfstandige ben je dan ook wettelijk verplicht om een arbeidsongevallenverzekering te nemen voor je personeel.
acerta.be/arbeidsongevallenverzekering ■



Ontdek meer
over ons aanbod
acerta.be/verzekeringen

Advies

Wil je advies of heb je een vraag over onze verzekeringen? Contacteer dan Acerta Team Verzekeringen via verzekeringen@acerta.be



Juridische bijstand van Acerta



Juridische bijstand voor starters

Laat de groei van je onderneming niet in de weg staan door juridische vragen of geschillen. De experts van Acerta geven juridisch advies op maat. In mensentaal en wanneer jij het nodig hebt. Voor starters is deze juridische bijstand bovendien beschikbaar aan een aantrekkelijk tarief.

Waarmee helpt Acerta jou?

Via de juridische bijstand van Acerta kom je precies te weten wat je rechten en plichten zijn als ondernemer in deze situaties:

- Professionele geschillen
- Privé-geschillen
- Inning van schuldvorderingen
- Opmaak van contracten
- Registratie van persoonlijke gegevens (GDPR)

De voordelen van Acerta Juridische Bijstand

Voordelig tarief

Als starter betaal je één keer per jaar 169,90 euro voor deze service. Daar komen geen extra administratieve kosten bij en het gaat om een fiscaal aftrekbare beroepskost.

Onbeperkt

Hoeveel vragen je ook stelt, het tarief blijft hetzelfde.

Van A tot Z

Naast het juridisch advies helpt Acerta je met de communicatie en de afhandeling van het geschil. Heb je bepaalde documenten of sjablonen nodig, kan je ook daarvoor terecht bij Acerta.

Juridische bijstand in de praktijk!

Voorbeeld 1

Lea's klant weigert te betalen

De factuur die Lea naar haar klant stuurde is al anderhalve maand vervallen. Nadat ze twee maal een formele herinnering stuurde en haar klant meerdere malen opbelde, is voor Lea de maat vol: ze wil verdere stappen ondernemen. Om te weten te komen wat haar rechten zijn, klopt Lea aan bij Acerta. Dankzij haar aansluiting bij de juridische bijstand krijgt ze meteen de ondersteuning in de communicatie met haar klant en de gerechtsdeurwaarder. En die factuur? Die is ondertussen betaald!

Voorbeeld 2

Pierre wil zijn verkoopvoorwaarden herzien

Pierre besluit nieuwe diensten aan zijn portfolio toe te voegen. Hij vraagt zich af of dat gevolgen heeft voor zijn verkoopvoorwaarden. Daarom gaat hij te rade bij de juridische bijstand van Acerta. Niet veel later krijgt hij feedback op zijn document. In geen tijd zijn de voorwaarden van Pierre aangepast aan zijn plannen en klaar voor publicatie.

Meer info?

Kijk op acerta.be/juridische-bijstand-starters



Kijk op
[acerta.be/
juridischebijstand](https://acerta.be/juridischebijstand)

Interview

Nicolas Depypere
Jurist en zaakvoerder
van Kombu Catering
Services

Zorgeloze feesten, grenzeloze smaken



Hoewel hij een stevige academische basis legde met een diploma rechten en een opleiding aan de Vlerick business school, werd de voorliefde van Nicolas Depypere voor al wat culinair is steeds weer geprikkeld. Een specifieke opdracht tijdens zijn opleiding moedigde hem aan om een hobby te verbinden met ondernemerschap. Zo werd Kombu Catering Services geboren.

De uitdagingen van een startende ondernemer

“Tijdens mijn rechtenstudies organiseerde ik etentjes en events op mijn kot,” vertelt Nicolas. “Koken voelde als een manier om mensen samen te brengen en echt gelukkig te maken. Door YouTube-filmpjes te kijken en food influencers te volgen, heb ik mijn kookskills steeds verder aangescherpt.”

Door een opdracht tijdens zijn Vlerick-opleiding, begon hij ook professioneel te koken. Een bedrijf opstarten bleek een avontuur vol leermomenten.

“Er kwam veel meer kijken bij een onderneming oprichten dan ik had verwacht. Een btw-nummer aanvragen, goedkeuring van het FAVV (Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen) krijgen, belastingsvoorwaarden begrijpen... Het is echt learning by doing. Gelukkig kreeg ik steun van mijn verloofde, ouders, schoonouders en had ik een goede boekhouder aan mijn zij om alles in orde te brengen.”

Nicolas benadrukt hoe belangrijk het is om van bij de start correct geïnformeerd te zijn: “Je wil niet door onwetendheid in de problemen komen.”



Kriebelt het...

om net als Nicolas te starten in bijberoep?
Ontdek het Acerta Prestarterstraject
acerta.be/nl/starters/prestarterstraject



Hulp bij startersvragen?

- Bel de Acerta Starterslijn: 078 15 77 22
- Start online
- Maak een afspraak in een Acerta Ondernemingsloket in je buurt



“Ondernemen klinkt cool en sexy, maar het is ook zwaar en vraagt veel sociale opoffering.”

“Het is belangrijk om als starter goed geïnformeerd te zijn: je wil niet door onwetendheid in de problemen komen.”

Een niche in private dining

Met Kombu Catering focust Nicolas 100% op maatwerk. “Ik bied private dining aan, waarbij ik als chef aan huis werk. Ik stem alles af op de wensen van de klant: van een uniek menu tot het opruimen van de keuken achteraf. Mijn klanten kunnen volledig genieten van het gezelschap van hun gasten zonder zich zorgen te maken over koken of de afwas. Dat zorgt voor een persoonlijke ervaring die blijft hangen.”

Wat Nicolas ook belangrijk vindt, is dat zijn aanbod toegankelijk blijft. “Ik werk in een concurrentieel prijssegment, zodat mensen iets kunnen organiseren zonder dat het een fortuin kost. Seizoensgebonden producten en verse ingrediënten van Belgische bodem vormen de basis van mijn gerechten. Zo benadruk ik het werk van de natuur en zorg ik voor pure kwaliteit.”

Creatieve hoogtepunten

De naam Kombu Catering weerspiegelt Nicolas’ passie voor de Japanse cultuur. “Kombu is een zeewier dat vaak wordt gebruikt in de Japanse keuken, maar het verwijst ook naar mijn liefde voor schaaldieren die deel uitmaken van datzelfde mariene ecosysteem. Het weerspiegelt voor mij de authenticiteit die ik wil uitstralen en inspireert mijn culinaire creaties.”

Creatief zijn met seizoensproducten, vormt voor hem het hoogtepunt van Kombu Catering. “Mijn favoriete menu’s zijn dan ook die waarbij ik carte blanche krijg. Een mooi voorbeeld is een wortelgratin die ik ooit maakte voor een klant die geen aardappelen op het menu wilde. Ik gebruikte daarom wortels in allerlei kleuren en gaf zo de klassieke gratin een twist. Een recept dat nu een veelgevraagde signature dish is geworden.”

Ondernemen als bijberoep

Nicolas koos ervoor om Kombu Catering te starten in bijberoep, naast zijn fulltime job. “De combinatie is niet vanzelfsprekend: ik wil opladen in het weekend om op maandag goed te presteren voor mijn werkgever, maar ik wil ook alles geven voor mijn eigen project. Ondernemen als bijberoep voelt als een microtest om te zien of het rendabel is en of je uit het juiste hout bent gesneden om ondernemer te zijn. Ondernemen klinkt cool en sexy, maar het is ook zwaar en vraagt veel sociale opoffering.”

Wat de toekomst brengt? Nicolas laat alle pistes open. “Ik blijf getriggerd door nieuwe uitdagingen,” zegt Nicolas. “Misschien verleg ik mijn focus ooit naar voedingsproductie. Ik zie wel welke opportuniteiten op mijn pad komen. Nogmaals: ondernemen in bijberoep is een test om te zien of je blijvend geluk haalt uit je zelfstandige activiteit. De balans is tot nog toe positief: Kombu Catering Services blijft de highlight van mijn week.”

Met een frisse kijk op catering, een passie voor kwaliteit en een onuitputtelijke drive, bouwt Nicolas gestaag aan zijn culinaire droom. Kombu Catering is meer dan een bedrijf: het is de weerspiegeling van zijn liefde voor koken en mensen gelukkig maken met (h)eerlijk eten. ■



10 extralegale voordelen voor starters en zelfstandigen

Als starter of zelfstandige wil je jezelf graag een mooi basisloon toekennen, dat zowel voordelig is voor jou als voor je zaak. Extralegale voordelen vormen daarom een interessante aanvulling op je loonpakket. Zowel je bedrijf als jijzelf betalen er namelijk minder of geen belastingen en socialezekerheidsbijdragen op.

1 **Maaltijdcheques**

De maaltijdcheque is het favo-riete extralegaal voordeel van de Belg. 73% van de werkende Belgen ontvangt een maaltijdcheque per gepresteerde dag. Ze zijn zowel voor werknemers als voor werkgevers fiscaal voordelig. Je betaalt namelijk geen sociale lasten of personenbelasting, en kan jaarlijks tot wel 440 euro fiscaal aftrekken. Maar wist je dat je jezelf ook als zelfstandige met een vennootschap voordelig maaltijdcheques kan uitkeren? Het is zeer eenvoudig om in het systeem van maaltijdcheques te stappen.

4 **Gsm en abonnement**

Voor werknemers is een gsm (-abonnement) tegenwoordig een erg interessant voordeel nu ze meer moeten thuiswerken. Ook voor zelfstandigen is dit interessant. Als zelfstandige kan je je zaak kosten laten dragen die je anders als privépersoon zou maken. Zo kan je onderneming bijvoorbeeld instaan voor (een deel van) de kosten voor telefonie of internet.

2 **Hospitalisatieverzekering**

Een hospitalisatieverzekering als extralegaal voordeel is absoluut geen overbodige luxe. Ook als starter kan het interessant zijn om een hospitalisatieverzekering af te sluiten voor de kosten van een ziekenhuisopname waarvoor je ziekenfonds niet tussenkomt. Op die manier verzekert je je medewerkers of jezelf als zelfstandige. Via een voordelige premie kunnen jij of je medewerkers ook partner en kinderen laten opnemen in dezelfde verzekering.

3 **Ecocheques**

Ook ecocheques zijn, net zoals de maaltijdcheques, een extralegaal voordeel dat tegenwoordig erg in trek is. Met deze cheques koop je duurzame producten en diensten, en draag je zo bij tot een groenere wereld. Van een elektrische fiets tot natuurlijke terrastegels en zonnepanelen, het aanbod is enorm uitgebreid. Het geeft ook zelfstandigen de mogelijkheid om duurzame aankopen te financieren.

5 **Groepsverzekering**

De groepsverzekering is een manier om het wettelijk pensioen aan te vullen tijdens de jaren van professionele activiteit. Bijna de helft van de Belgische werknemers maakt reeds gebruik van dit extralegaal voordeel. Je kan het ook als zelfstandige, dan spreken we over een VAPZ of Vrij Aanvullend Pensioen voor Zelfstandigen. Zelfstandigen met een vennootschap kunnen eveneens een IPT of Individuele Pensioentoezegging opstarten om een aanvullend pensioen op te bouwen.



9 *Onkostenvergoeding*

Als zelfstandige bedrijfsleider kan je de kosten die je maakt bij het uitvoeren van je activiteit dekken met een forfaitaire onkostenvergoeding. Voor de kosten eigen aan het bedrijf krijg je dan per maand een vast bedrag terugbetaald. Bij controle zal je wel moeten bewijzen dat het effectief om beroeps-kosten gaat.

6 *Terugbetaling trajecten*

Ook de kosten voor de verplaatsingen die je maakt met je bedrijfswagen zijn een mogelijk aanvullend voordeel. Wie een eenmanszaak heeft, kan verplaatsingen naar en voor het werk in mindering brengen, maar zal wel zijn werkelijke kosten moeten kunnen aantonen. In een vennootschap zullen de privéverplaatsingen als een voordeel alle aard (VAA) worden gerekend. Je autokosten zijn aftrekbaar volgens een bepaald percentage.

7 *Bedrijfswagen*

Als startende zelfstandige kan je vanuit je vennootschap de aankoop van een wagen financieren. Via systemen als leasing of renting zorg je in de eerste vier of vijf jaar voor een structurele aftrekpost en een interessante aanvulling op je verloning.

8 *Vastgoed*

Je kan als zelfstandige, bijvoorbeeld via de vennootschap, een gesplitste aankoop van vastgoed realiseren. Is dat als starter nog een brug te ver, dan kan je bijvoorbeeld de ruimte huren die je in je huis als kantoor gebruikt. Daardoor kan je jezelf maandelijks een huurbedrag uitbetalen.

10 *Laptop*

Op dezelfde manier kan je ook een laptop, printer of ander beroepsmateriaal bekostigen. Net als bij een gsm(-abonnement) speelt in dit systeem een fiscaal element. Als zelfstandige betaal je personenbelasting op je netto inkomen. Je kan beroepskosten aftrekken van je brutoloon om tot een lager belastbaar bedrag te komen.

Met deze lijst van de meest interessante extralegale voordelen helpen we je graag vooruit.

Pluxee is constant op zoek naar nieuwe manieren om de levenskwaliteit, koopkracht en betrokkenheid van jonge en ervaren ondernemers in België te verbeteren. Daarom biedt Pluxee oplossingen aan die je niet alleen helpen bij het optimaliseren van je loon, zoals maaltijd- en ecocheques, maar die je ook helpen genieten van wat echt telt in het leven. **Neem daarom zeker een kijkje op pluxee.be**



pluxee

Starten voor dummies: tools en workshops voor een moeiteloze start

Bereid je goed voor met Acerta

Zes op de tien starters vindt dat ze niet genoeg voorbereid waren toen ze hun eerste stappen als zelfstandige zetten. Nochtans verhoog je je slaagkansen spectaculair wanneer je jezelf voldoende klaarstoomt. Om je te helpen bij een snelle en vlotte start, biedt Acerta starters een arsenaal van workshops, tools en simulaties aan, die jou meteen een heel eind op weg helpen van dummie naar expert.

Boek een afspraak

Acerta staat klaar om je te ondersteunen wanneer nodig. Informatie, advies of een paar extra handen en ogen nodig? Neem gerust contact met ons op. Bij vragen en twijfels kan je ons steeds contacteren via de website of telefoon, of kan je een afspraak boeken op kantoor of een video-afspraak vastleggen.

Tip Contacteer ons op welke manier jij wilt op acerta.be/nl/contact en krijg eens antwoord op al je vragen

Acerta biedt je als starter een arsenaal van workshops, tools en simulaties aan om je te helpen bij een snelle en vlotte start.

Bekijk de FAQ

Financieel plan, ondernemingsvorm, vergunningen en verzekeringen, sociale bijdragen, KBO, ... Je weet dat dit deel uitmaakt van het starten met je zaak, maar je hoort het donderen in Keulen? Geen zorgen, wij bundelen alle topics voor je en geven je zo gemoedsrust.

Tip Bekijk op acerta.be/startersvragen onze meest gestelde vragen en vind je antwoord in een oogopslag.



Bereken je nettoloon als zelfstandige

Dat het verschil tussen een werknemer en een zelfstandige groot is, wist je al. Maar het grootste verschil blijft toch dat je als zelfstandige nooit precies weet wat het loon is dat je finaal overhoudt. En dat geeft onzekerheid. Om die reden ontwikkelden we de Acerta Netto Planner voor eenmanszaken. In deze slimme tool simuleer je je gewenste netto-inkomen door je verwachte inkomsten, uitgaven en financiering in te geven. Je komt zo te weten hoeveel je netto overhoudt als zelfstandige. Het eindresultaat is een financieel plan dat je op elk moment kan verfijnen of downloaden en is een waar hulpmiddel om met vertrouwen naar je boekhouder te stappen.

Tip Ga aan de slag op netto-planner.acerta.be

Laat je persoonlijk begeleiden

Ben je nog op zoek naar wat extra ondersteuning? Dan is ons erkende prestarterstraject iets voor jou! Met verschillende workshops en individuele coaching bereiden we jou helemaal voor om succesvol te ondernemen, van ideevorming tot een echt businessplan.

Tip Ga voor meer info naar acerta.be/prestarterstraject

Begin met een persoonlijk stappenplan

Er komt heel wat kijken bij je start als zelfstandige en dat kan soms overweldigend zijn. Het is daarom belangrijk om vanaf het begin een houvast te hebben. Een duidelijke to-do-lijst zorgt er voor dat je precies weet wat je wanneer moet doen. Aan de hand van enkele eenvoudige vragen kan je zo'n gepersonaliseerd stappenplan gratis downloaden. Per stap vind je alle nodige informatie zodat je zorgeloos en succesvol alle formaliteiten in je opstartfase afvinkt.

Tip Download je eigen stappenplan op acerta.be/stappenplan

Neem deel aan de Starters academie

Nood aan begeleiding van een expert? Tijdens een van de vele gratis workshops van de Starters academie leer je onder andere hoe je een business plan of marketing plan schrijft, krijg je tips om je zaak online te lanceren en ontdek je de ware sales-kneepjes, allemaal van ervaren coaches. Op een uur tijd verwerf je nieuwe en inspirerende inzichten die jou dat extra duwtje in de rug geven en zo van jouw zaak een succes maken. Vorig jaar organiseerden we meer dan 100 sessies waarop we meer dan 2000 starters verwelkomden. Een workshop volgen doe je bovendien online, volledig corona-proof en vanuit je eigen woonkamer of werkplek.

Tip Schrijf je in op acerta.be/academie en verzilver je plek

Ontdek je ondernemingsvorm

Bij de voorbereiding van je zaak zal snel de vraag vallen: start je met een eenmanszaak of toch liever een vennootschap? Wat je kiest, heeft sociale, fiscale, financiële en administratieve gevolgen. Logisch dat je de knoop niet meteen kan doorhakken. Gelukkig biedt Acerta soelaas en staan we jou ook hierin bij. Beantwoord de vragen en kom zo te weten welke ondernemingsvorm het beste past bij jouw plannen en wat de voor- en nadelen zijn van elke ondernemingsvorm.

Tip Kom te weten welke ondernemingsvorm past via acerta.be/ondernemingsvormen

Waarom een businessplan opstellen?

Een businessplan is essentieel omdat het structuur biedt en je helpt je ideeën te concretiseren. Hier zijn de belangrijkste redenen:

- 1. Meerwaarde bepalen:**
Het geeft inzicht in je doelgroep, concurrenten, trends en je unieke onderscheidend vermogen.
- 2. Focus en duidelijkheid:**
Je stelt heldere doelen en voorkomt dat je afwijkt van je visie.
- 3. Operationele leidraad:**
Het dient als routekaart voor beslissingen en helpt bij aanpassingen aan de markt.
- 4. Financieel inzicht:**
Het toont kosten, inkomsten en kapitaalbehoeften, en geeft inzicht in winstverwachtingen.
- 5. Risicoanalyse:**
Je identificeert en beheerst risico's, wat je voorbereidt op valkuilen.
- 6. Aantrekken van investeerders:**
Een goed plan wekt vertrouwen bij investeerders en partners.

“Een businessplan is dus niet alleen een middel om financiering te krijgen, maar ook een waardevol instrument om een succesvolle start en groei van je onderneming te ondersteunen.”



Wie is Nicole Lasseel?

Business consultant

Hoe begin je aan een businessplan?

Gebruik het Business Model Canvas (BMC) om je idee gestructureerd uit te werken. Focus op:

- 1. Klantensegmenten:**
Omschrijf je doelgroepen.
- 2. Waardepropositie:**
Benoem wat jouw aanbod uniek maakt.
- 3. Klantenrelaties:**
Definieer hoe je relaties opbouwt en onderhoudt.
- 4. Kanalen:**
Bepaal via welke verkoop-, distributie- en communicatiekanalen je klanten bereikt.
- 5. Belangrijkste activiteiten:**
Beschrijf cruciale bedrijfsprocessen.
- 6. Middelen:**
Inventariseer wat je nodig hebt (mensen, technologie, etc.).
- 7. Partners:**
Noteer essentiële partners en leveranciers.
- 8. Inkomstenstromen:**
Schets hoe je inkomsten genereert.
- 9. Kostenstructuur:**
Breng vaste en variabele kosten in kaart.

“Het is handig om te beginnen met grove ideeën en deze later verder te verfijnen en kwantificeren.”

TIP

Neem contact op met Acerta en laat je voldoende begeleiden.



Een goed businessplan: je idee ontrafelt op één A4

Voorbeeld van een businessmodel: de broodjeszaak van Sarah

1. Key partners

- Leveranciers
- Boekhouder
- Sociaal zekerheidsfonds bv. Acerta
- Telecom
- Bank

2. Key activities

- Aankoop
- Nieuwe recepten bedenken
- Broodjes maken
- Levering

3. Key resources

- Personeel
- Planningstool
- Klantvriendelijkheid
- Auto

4. Value proposition

- Persoonlijke levering van vergaderbroden
- Gezond aanbod
- Steeds vers

5. Customer relationships

- B2C: gemiddelde klant komt 2 à 3 keer per week
- B2B: persoonlijk contact en aandacht voor persoonlijke toets bij packaging

6. Channels

- Website en sociale media
- Nieuwsbrief
- Gezellige zaak
- Opvolgmailing

7. Customer segments

- B2C: privépersoon uit de buurt met een hoog inkomen
- B2B: bedrijven uit de buurt

8. Cost structure

- Huur van de winkel
- Ontwerp huisstijl
- Planningstool
- Personeel, leveranciers,...

9. Revenue streams

- B2C: gemiddelde verkoopenheid is €12. Aantal geschatte consumenten x €12
- B2B: gemiddeld 10 broden per week. 10 x €45 = €450/week

Fiscale voordelen voor bedrijfswagens: wat zelfstandigen moeten weten

Het wordt er niet gemakkelijker op een keuze te maken als je in 2025 een nieuwe wagen wilt aankopen. We vragen het aan accountant Vincent De Backer.

Waar moet ik, fiscaal gezien, op letten wanneer ik als zelfstandige een nieuwe wagen wil aankopen?

Aangekochte voertuigen met verbrandingsmotor zijn sinds 1 juli 2023 onderworpen aan een uitdovende aftrekgeregeling waarbij ze elk jaar minder aftrekbaar worden, elektrische wagens blijven voorlopig nog voor 100% fiscaal aftrekbaar, doch deze zullen op termijn ook slechts deels fiscaal aftrekbaar worden. Nog 100% in 2025 afbouwend naar 67,5% in 2031. De klassieke diesel/benzine en voertuigen behouden tot en met 2025 nog een beperkte aftrek, maar verliezen hun voordeel indien aangekocht vanaf 2026. De fiscale aftrekbaarheid van CO₂-uitstotende wagens wordt volledig tot 0% gebracht tegen 2028 in de fiscale overgangsregeling. De hervorming is erop gericht om bedrijven te stimuleren over te schakelen naar een volledig emissievrij wagenpark, in lijn met de Europese klimaatdoelstellingen. Tegen 2026 verwacht de overheid een aanzienlijke vergroening van het wagenpark, wat ook de CO₂-uitstoot in België moet verminderen.

Kan je me een paar voorbeelden geven van emissievrije voertuigen?

Uiteraard heb je de elektrische voertuigen, de EV's. Zij worden aangedreven door elektriciteit, opgeslagen in een batterij. En dan heb je ook de waterstofvoertuigen. Zij hebben veel potentie als duurzaam alternatief voor fossiele brandstoffen, maar ze breken nog niet door, omwille van een combinatie van technologische, economische en infrastructurele uitdagingen. En vergeet natuurlijk de fietsen en e-bikes en het openbaar vervoer niet... of ga gewoon te voet (lacht)!

Ik wil toch een wagen! Wat betekent dit concreet voor mij als zelfstandige als ik in 2025 een aankoop wil doen? Heb je algemene tips?

De keuze van een voertuig zal -naast het budget en persoonlijke voorkeur voor type wagen- ook beïnvloed worden door de fiscale aftrekbaarheid, gezien de nieuwe maatregelen hier een enorme impact op hebben. Analyseer daarom vooraf je rijprofiel. Rijd je voornamelijk korte afstanden?

Dan is een betaalbare elektrische wagen ideaal. Rijd je vaak lange afstanden? Kies dan voor een model met een grotere actieradius of een hybride. Bekijk ook of je toegang hebt tot een laadstation thuis of in je buurt. Overweeg om nu te investeren in een eigen laadpaal, mét belastingvoordeel. Bekijk ook je financieringsopties. Leasing of renting kan aantrekkelijk zijn, omdat de maandelijkse kosten voorspelbaar blijven en je na enkele jaren kunt overstappen op nieuwere technologieën. En natuurlijk: overleg met je boekhouder hoe deze aankoopbeslissing past in je fiscale planning om optimaal gebruik te maken van aftrekbaarheid in jouw specifieke situatie! Bekijk samen met hem even de fiscale impact van de aankoop van je nieuwe voertuig.



Aan Jonathan Vercellino, Director van Fiat, Abarth en Fiat Professional vragen we wat zij kunnen bieden binnen de nieuwe regels rond fiscale aftrekbaarheid.

Ik heb nog geen idee van mijn budget, wat zijn de opties voor mij als zelfstandige?

Met een budget van bv. 30 000 euro à 50 000 euro kies je best voor een nieuwe elektrische wagen. Met een gemiddeld budget zijn er voldoende nieuwe elektrische modellen beschikbaar met goede rijbereik en technologieën. Laten we bv eens kijken naar de Fiat 600e, beschikbaar vanaf ± 38 000 euro BTWi voor topmodellen. Dat is een pracht van een auto, zeer stijlvol, emissievrij, en fiscaal maximaal aftrekbaar model...

Ontdek onze nieuwste modellen! De nieuwe Fiat Grande Panda, het icoon dat al jarenlang je trouwe metgezel is, nu boordevol innovatieve functies die jouw dagelijks leven makkelijker maken. De Abarth 600e is een elektrische krachtpatser met 280 pk. Voor wie prestaties en adrenaline zoekt in een sportieve SUV.

En als mijn budget lager is dan 30 000 euro?

Met een budget onder de 30 000 euro kan je nog steeds overwegen een elektrische wagen te kopen. Laten we nog eens verder kijken naar Fiat. De Fiat 500e bijvoorbeeld. In januari, heb je de basisversie al vanaf ± 26 490 euro BTWi. Het is een volledig elektrische versie van de iconische Fiat 500 met een rijbereik tot 320 km, ideaal voor stadsverkeer en korte afstanden met dezelfde stijl en comfort. Het is een compact model met retrodesign en beschikbaar met verschillende batterijgroottes. Je kan natuurlijk ook voor een hybride wagen kiezen. In januari heb jij bv. al een Fiat 600 Hybrid vanaf 24 390 euro. Het is eveneens een compacte wagen met een benzinemotor gecombineerd met een kleine elektromotor, zuinig, betaalbaar, en je hebt nog steeds een aantrekkelijk design. Een ruimere optie is de Fiat e-Doblo. Hij is praktisch én geschikt voor langere ritten. Gezien vanaf 2025 enkel emissievrije voertuigen volledig fiscaal aftrekbaar blijven, kan een goedkopere elektrische wagen evenwel een toekomstgerichte en toch betaalbare keuze zijn. Voordelen zijn lage gebruikskosten -geen brandstof, minder onderhoud- en maximale fiscale aftrek. Extra tip: check subsidies of voordelen voor zelfstandigen bij de aankoop van elektrische voertuigen en laadstations. De regelgeving doet voortdurend aanpassingen.

En als ik eerder een echt bedrijfsvoertuig nodig heb dan een personenwagen?

Fiat Professional biedt een reeks bestelwagens die geschikt zijn voor zowel verbrandingsmotoren als volledig elektrische aandrijving. Fiat Professional e-Ducato is ideaal voor grotere bedrijfsbehoeften met een ruime rijbereik en laadcapaciteit. Fiat Professional e-Doblo is geschikte keuzes voor kleinere bedrijven die een compacte elektrische bestelwagen nodig hebben voor kortere afstanden en stadsleveringen.

De keuze voor een elektrische bestelwagen hangt af van je bedrijfsbehoeften, zoals het type lading en het dagelijks aantal gereden kilometers. Fiat Professional's elektrische bestelwagens bieden praktische en duurzame alternatieven voor bedrijven die hun vloot willen verduurzamen.

Overzicht van de belangrijkste wijzigingen:

1. Enkel elektrische wagens zijn fiscaal aftrekbaar

- Voor nieuwe bedrijfswagens aangeschaft vanaf 1 januari 2026 geldt dat enkel volledig emissievrije wagens (zoals elektrische wagens en waterstofwagens) nog fiscaal aftrekbaar zullen zijn. Noteer wel dat de aftrekbaarheid ook voor elektrische wagens aangekocht vanaf 2026 geleidelijk daalt van 100% in 2026 naar 67,5% in 2031.
- Hybride voertuigen aangekocht voor 31/12/2025 behouden tot en met 2025 nog een beperkte aftrek, maar verliezen hun voordeel indien ze aangekocht worden vanaf 2026.

2. Geleidelijke afbouw van aftrekbaarheid voor CO₂-uitstotende wagens

- Bedrijfswagens die niet emissievrij zijn en worden aangeschaft na 1 juli 2023, vallen onder een dalende aftrekbaarheid:
 - 2025: maximaal 75% aftrekbaar.
 - 2026: maximaal 50% aftrekbaar.
 - 2027: maximaal 25% aftrekbaar.
 - Vanaf 2028: 0% aftrek.

3. Overgangsregeling voor oudere wagens

- Voor bedrijfswagens aangekocht voor 1 juli 2023, blijven de oude aftrekregels gelden tot het einde van hun gebruiksperiode.

4. Impact op hybride voertuigen

- Plug-in hybrides (bijvoorbeeld benzine of diesel) vallen ook onder de uitdovende overgangsregeling, om het gebruik van de elektrische aandrijving te stimuleren.

5. Elektrische laadstations

- De overheid stimuleert de installatie van laadstations:
 - Particulieren die thuis een laadstation installeren, kunnen tot eind 2024 genieten van een belastingvermindering.
 - Bedrijven kunnen rekenen op verhoogde investeringsaftrek voor publiek toegankelijke laadstations. ■



Hoe lanceer je een succesvol assortiment niet-alcoholische spirits? Volgens **Charlotte Matthys** bestaat de perfect serve daarvoor uit een passie voor proeven, liefde voor innovatie en respect voor je eigen visie. Afgewerkt met een cirkel gelijkgestemden als steunpilaren doorheen je avontuur. Nona Drinks is een verhaal van durf, experimenteren en vooral heel veel smaak.

De perfect serve van Nona Drinks: alcoholvrije spirits zonder compromissen

Kruidige experimenten

Toen Charlotte in december 2018 haar eerste alcoholvrije spirit op de markt bracht, had ze er al een heel traject opzitten. Als kind was ze al haar smaakpapillen beginnen trainen en spijkerde ze zelf haar kennis bij over kruiden en specerijen. Dat ze op de universiteit resoluut voor bio-ingenieur en de afstudeerrichting voedingsmiddelentechnologie koos, kwam voor niemand uit haar omgeving als een verrassing.

“Ook al hield ik van alle vakken, de lessen productinnovatie triggerden me het meest. Het is toen dat alle puzzelstukjes in elkaar vielen en ik wist welke weg ik na mijn studies zou inslaan. Het enige wat ik nog nodig had was een concreet idee. Dat vond ik toen ik op een avond met vrienden op restaurant ging en ik geen enkele niet-alcoholische aperitief op de kaart zag staan.”

Het idee om zelf een smaakvolle kwaliteitsaperitief te lanceren, had geen lange rijpingstijd nodig. Charlotte is een doener. “Ik begon meteen te experimenteren met kruiden en botanicals. Een trip down memory lane want als kind maakte ik mijn eigen drankjes van kruiden die ik in de Bourgoyen vond. Eens het recept voor mijn eerste spirit – Nona June - er was, was de enige hindernis nog het vinden van kapitaal. Daar heb ik helemaal zelf voor gezorgd door in loondienst te gaan werken, zoveel mogelijk geld opzij te zetten en een winwinlening aan te gaan met mijn ouders. In december 2018 was het eindelijk zover en was Nona Drinks officieel geboren.”



Nona June the perfect serve

- 5cl NONA June
- 10cl Indian tonic
- IJs
- Basilicum
- Sinaasappelzeste

Vul een mooi cocktailglas met ijs. Schenk 5cl NONA June in het glas voeg 10cl Indian Tonic toe en roer zachtjes. Werk af met een blaadje basilicum en sinaasappelzeste.



"Als ondernemer kan je je niet wegsteken. Je beslist voor jezelf en je onderneming, en neemt de volle verantwoordelijkheid."

De ondernemster en haar entourage

Een nieuw product lanceren, op je eentje, doe je niet iedere dag. Het is op meerdere vlakken een duik in het onbekende. Hoe gaat je product ontvangen worden? Hoe run je een startende onderneming? En vooral, hoe ga je om met je nieuwe statuut van zelfstandig ondernemer?

"Ik ben meteen gesprongen. Ondernemer zijn, past bij me. Mijn ouders zijn allebei huisarts en mijn peter is zaakvoerder van een drukkerij. Het is vooral de levensstijl die me aanspreekt. Ik heb een leven als ondernemer nodig: de flexibiliteit, de vrijheid, het gevoel van impact maken en je eigen snelheid kiezen. Als ondernemer kan je je niet wegsteken. Je beslist voor jezelf en je onderneming, en neemt de volle verantwoordelijkheid. Dat is niet vanzelfsprekend maar ik zou het niet anders willen."

De eerste periode na de lancering van Nona Drinks werkte Charlotte alleen. Ondertussen heeft ze al een tiental medewerkers aangeworven. Die gaan zowel in het binnenland als het buitenland voor Nona Drinks aan de slag om Charlotte te ondersteunen op vlak van administratie, sales en marketing. "In de begindagen van Nona Drinks – zelfs al voor de officiële lancering – kreeg ik enorm veel steun van topchefs en topsommeliers. Dankzij hun feedback slaagde ik erin om het recept van Nona June te perfectioneren. Het resultaat was een evenwichtig smaakprofiel met frisse citrusmaken en een kruidige toets. Eens gelanceerd, zetten velen onder hen Nona June ook op de kaarten van hun zaken. Dat was een fantastische start voor Nona June!"



**"No alcohol,
no compromises"**

Smaak, kwaliteit en beleving

Waar enkele jaren geleden een aperitief een alcoholisch drankje was, zijn er anno 2025 enorm veel alternatieven op de markt gekomen. Zowel van kleinschalige merken zoals Nona Drinks in 2018, als van de grote spelers op de markt van spirits.

"Nona is al lang niet meer de enige alcoholvrije spirit. De grote spelers sprongen al vrij snel mee op de kar. De nood aan een gezonder leven en de zoektocht naar alternatieven voor alcohol zijn te sterk aanwezig. Dat zal volgens mij ook zo blijven. De categorie van de alcoholvrije spirits is nog steeds een nichecategorie. Maar het is een categorie die groeit. Dus is het normaal dat ook de grote spelers een stukje van de spreekwoordelijke taart willen."

Charlotte ziet wel wat concurrenten doen maar focust zich liever op haar eigen verhaal en visie. "Ik heb niet voor niets "No alcohol, no compromises" als slagzin voor mijn onderneming gekozen. Dat is de rode draad die je terugvindt in alles wat Nona Drinks doet. In Nona spirits zit dan wel geen alcohol, maar dat wil niet zeggen dat er ook minder smaak in zit, dat de kwaliteit minder zou zijn of er minder beleving aan te pas komt. Integendeel: Nona Drinks zet de puntjes op de i op vlak van smaak, kwaliteit en beleving."

Doordat Nona June geen alcohol bevat als smaakversterker, was het minder eenvoudig om de perfecte smaakbalans te vinden. Daarom combineert Nona June negen gedistilleerde kruiden in één spirit. Vandaar ook de naam NONA, verwijzend naar het Latijnse woord 'novem' of 'negen'.

"Uiteraard verlies ik productinnovatie niet uit het oog. Daar ligt mijn passie. Mijn creativiteit is ook op dat vlak zeker nog niet uitverteld."

Consistente smaken, consistente visie

Consistentie is ook één van de sleutels tot het succes van Nona June. Charlotte speelt niet enkel door alcohol uit haar spirits te schrappen in op de zoektocht naar een gezonder alternatief. Dat doet ze ook door zo weinig mogelijk suiker en andere caloriehoudende ingrediënten toe te voegen aan haar recepten.

"We zijn met zovelen op zoek naar een manier om te genieten en toch gezond te leven. Dan zou het toch zonde zijn om een alcoholvrij drankje te drinken dat dan weer boordevol suiker zit? Met Nona Drinks wil ik inspelen op gezonder leven zonder compromissen. Daarom dat ik zoveel belang hecht aan mijn experimenten met kruiden. Aan combineren, distilleren en feedback krijgen op smaak. Aan natuurlijke ingrediënten. En ook aan een Belgische productieproces met zoveel mogelijk Belgische grondstoffen."

In de toekomst wil Charlotte vooral de nadruk leggen op export naar onze buurlanden. Daarvoor heeft ze al de basis gelegd door haar team uit te breiden en deel te nemen aan verschillende buitenlandse beurzen. Het enthousiasme in Nederland, Frankrijk en Duitsland belooft voor nog meer succesverhalen voor de 29-jarige ondernemster en haar jonge merk.



Nona Spritz

Charlotte voegt meteen de daad bij het woord als het om productinnovatie gaat en lanceerde recent de eerste alcoholvrije spritz. “Het is een spritz met een smaakprofiel zoals je die kent maar zonder alcohol en 100% natuurlijk.

Waar het recept voor Nona June gebaseerd is op 9 kruiden, bevat Nona Spritz vooral bloedsinaasappel, sinaasappelzeste en gentiaanwortel. Ik raad het iedereen aan als gezellig terrasdrankje deze zomer. Ik deel met plezier mijn succesrecept. Cheers!” ■

Deel dit ondernemersverhaal

Jouw startersdromen waarmaken? Wacht niet langer: je ondernemersavontuur begint bij Acerta. **Download nu je gratis stappenplan op maat.**

Nona Spritz en Tonic

- 5cl NONA Spritz
- 10cl Indian tonic
- Ijsblokjes
- Sinaasappelschijfje

Vul een glas met ijsblokjes. Voeg NONA Spritz toe, gevolgd door de Indian tonic en roer voorzichtig. Garneer met een schijfje sinaasappel.

THE ITALIAN UPGRADE



NIEUWE FIAT 600e

MEER RUIMTE: EEN GROTERE BAGAGERUIMTE EN HANDSCHOENENKASTJE. | **MEER COMFORT:** EEN RUIM, FUNCTIONEEL INTERIEUR. | **MEER DOLCE VITA:** KLEURENTHERAPIE EN MASSAGEZETELS. | **MEER PERFORMANCE:** HYBRIDE AUTOMATISCHE VERSNELLINGSBAK.

OOK BESCHIKBAAR IN HYBRIDE.

FIAT




 15,1-15,2 kWh  406-409 km  GEEF VOORRRANG AAN VEILIGHEID.

Foto ter illustratie en niet contractueel.

V.U.: Laurent Barria - FCA Belgium NV - Bourgetlaan 20 Bus 1 - B-1130 Brussel België, ingeschreven bij het KBO onder het nummer 0400.354.731 - IBAN: BE20 5701 3164 8256 - Tel: +32 800 55 111



By the way, hoe zit het met de btw?

Wat is het verschil tussen een laptop, cateringdiensten, auteursrechten en ziekenvervoer? Er zijn er heel wat, hoor ik je lachen! Maar als we het hebben over belastingen op toegevoegde waarde of btw dan is het grote verschil dat er voor elk van de bovengenoemde producten of diensten een ander btw-tarief geldt. Als je start, is het belangrijk om te weten of je btw-plichtig bent of niet, en onder welk tarief je valt.

Wat is btw?

De btw, de belasting op toegevoegde waarde, is een indirecte belasting die de overheid heft op de verkoop van goederen en diensten. Bij elke stap in het productie- of leveringsproces wordt er een stukje van deze belasting geïnd. Het is uiteindelijk de eindgebruiker, consument of niet-btw-plichtige organisatie, die de belasting betaalt. Het standaard btw-tarief in België is 21%, voor bepaalde basisgoederen en diensten kan de belasting 12% of 6% zijn.

Enkele voorbeelden:

- Verkoop van laptops valt onder het 21% btw-tarief. De meeste producten en diensten vallen onder deze heffing.

- Cateringdiensten waarbij alle maaltijden ter plaatse worden geconsumeerd (uitgezonderd het verschaffen van dranken en de eenvoudige levering van bereide maaltijden en dranken) vallen onder 12%.
- Auteursrechten vallen onder het btw-tarief van 6%
- Ziektenvervoer is dan weer niet onderhevig aan de btw-belasting.

Wie is btw-plichtig?

Eigenlijk kan je er het best van uitgaan dat elke ondernemer btw-plichtig is. Voer je als ondernemer noodzakelijke diensten uit binnen de samenleving dan kan je zonder btw-nummer aan de slag.

Voorbeelden zijn dokterspraktijken, tandartsen, crèches en jeugdhuisen. Voor deze diensten geldt een btw-vrijstelling.

Belasting op toegevoegde waarde en het buitenland

Indien je zaken doet met het buitenland, dan kan het zijn dat de buitenlandse btw moet betaald worden.

Dit is afhankelijk van:

- de aard van je klant: bedrijf of consument;
- of je diensten of producten levert.

Hier zijn de plaatsbepalingsregels van toepassing. Mocht dit in jouw geval van toepassing zijn, neem dan zeker contact op met je boekhouder.

Wat als je verschillende btw-tarieven moet hanteren?

Het is absoluut mogelijk dat door de verscheidenheid van diensten en producten die je levert, je onder verschillende btw-tarieven valt.

Enkele voorbeelden:

- Marc is freelancer softwarespecialist maar daarnaast schrijft hij ook boeken, hierdoor valt hij respectievelijk onder de 21% btw en de 6% btw.
- Katrien is veearts (21% btw) en verkoopt ook dierenvoeding (6% btw).

Het wordt iets ingewikkelder als je voor slechts een deel van de diensten een vrijstelling hebt. Als consultant valt Ann onder het tarief van 21% btw, maar ze verkoopt ook verzekeringen en hiervoor krijgt ze een btw-vrijstelling.

- Lucas is gezinspsycholoog waardoor hij is vrijgesteld van btw, daarnaast doet een selectiebureau soms een beroep op zijn diensten om de juiste kandidaat te rekruteren. Dit laatste valt dan weer onder 21% btw.

Deze mengvorm heeft als gevolg dat je niet al je betaalde btw in aftrek kan brengen. Om hier uit te geraken en ervoor te zorgen dat je jouw administratie foutloos doet, doe je het best een beroep op je boekhouder.

Bijzondere vrijstellingsregeling kleine ondernemingen

Als jouw jaaromzet onder de 25 000 euro blijft, dan kan je een beroep doen op een gunstmaatregel en een btw-vrijstelling aanvragen bij het btw-kantoor.

Het voordeel: je moet heel wat btw-administratie niet opvolgen en je kan lagere prijzen hanteren.

Het nadeel: krijg je een vrijstelling, dan kan je betaalde btw niet recupereren. Een ander nadeel is dat als je omzet stijgt, je plotseling wel belasting op toegevoegde waarde moet aanrekenen!

Op zich is een omzetstijging positief, maar hou er rekening mee dat naast de verplichte btw-administratie ook je prijzen de hoogte in gaan! Denk tweemaal na voor je de bijzondere vrijstelling op deze belasting aanvraagt. ■



Let op!

Ga er niet van uit dat alle vrije beroepen een btw-vrijstelling hebben. Behoor je tot een van de volgende vrije beroepen dan moet je wel btw aanrekenen: architect, belastingconsulent, boekhouder, notaris, gerechtstolk, veearts, advocaat,..

Je eigen zaak starten? Met deze tips wordt het een succes!

Als beginnende ondernemer kan je alle steun en advies goed gebruiken om slimme keuzes te maken voor je business en je financiering.

1 *Ga na of je idee straf genoeg is*

Met een Business Model Canvas teken je de fundamenten van je onderneming uit en krijg je een betere kijk op je middelen en je sterke en zwakke punten. Het is bovendien de perfecte basis voor je businessplan. Een template met de handleiding van het Business Model Canvas vind je op kbc.be/starters.

2 *Maak gebruik van Boostpack: het starterspakket*

Om je plannen een duwtje in de rug te geven, hebben we bij KBC speciaal voor jou het Boostpack samengesteld. Dat is een pakket vol interessante voordelen en kortingen op producten en diensten die je als startende ondernemer goed kunt gebruiken. Ontdek de voordelen en kortingen uit het Boostpack op kbc.be/ondernemen/boostpack.

3 *Zet je eerste stappen in bijberoep*

Een onderneming starten zonder je financiële stabiliteit op te geven? Test dan eerst hoe diep het water is en begin als zelfstandige in bijberoep. Zo kun je ook op je eigen tempo een netwerk opbouwen.

4 *Bepaal je kapitaal*

In de opstartfase kom je niet altijd toe met je eigen middelen. Je zult misschien nood hebben aan extra financiering, zoals een investeringskrediet. Maar ook op korte termijn kan een krediet interessant zijn. Met een kaskrediet geef je je zaak financiële ademruimte als je lang moet wachten op de betalingen van je klanten.

5 *Houd je professionele en persoonlijke betalingsverkeer gescheiden*

Als ondernemer is het verstandig om je professionele en privéverrichtingen gescheiden te houden. Dat doe je heel eenvoudig met een zakelijke rekening. Zo houd je het overzichtelijk voor jezelf en je boekhouder. Maar ook de fiscus zal het appreciëren.

6 *Ga na wat je nodig hebt om jezelf en je zaak te beschermen*

Als ondernemer kun je jezelf en je zaak verzekeren tegen een aantal risico's. Zo vermijd je onverwachte kosten als het toch eens misgaat. In een aantal gevallen ben je zelfs wettelijk verplicht om een verzekering te nemen.





7 *Vraag raad aan mensen met kennis van zaken*

Laat je adviseren door een goede boekhouder en onze bank- en verzekeringsexperts. Ze geven concrete antwoorden op je vragen en wijzen je de weg. Onze KBC-experts hebben goede contacten met accountants, revisoren en notarissen en brengen je snel in contact met de juiste mensen. Maak een afspraak op kantoor of contacteer KBC Live.

8 *Factureren? Gebruik slimme tools*

Er bestaan heel wat handige digitale hulpmiddelen om je administratie te vereenvoudigen. KBC Mobile is de meest gebruiksvriendelijke app waarmee je je professionele en persoonlijke bankzaken regelt. En met de facturatietool Billit in KBC Touch krijg je vat op het financiële plaatje van je onderneming. Zo houd je meer tijd over voor wat echt belangrijk is: je zaak.



Meer tips:
Check zeker: kbc.be/starters.

Je vindt er handige info over hoe je je het beste kunt voorbereiden op een succesvolle start.

Financiële planning

Tijdverlies of sleutel tot succes?

Met een goed financieel plan vermijd je onaangename verrassingen. Wij spraken met Stijn Derynck, expert in financieel management, over hoe je eraan begint.

Waarom is financieel plannen belangrijk?

“Een financieel plan brengt je ondernemingsplan tot leven. Het helpt je om concrete doelen te stellen, inkomsten en kosten te budgetteren en de risico's in te schatten. Je kan gefundeerde beslissingen nemen en je prestaties aftoetsen aan je plan waardoor je tijdig kan bijsturen als dit nodig is. Je krijgt cruciale informatie over je kapitaalbehoeften, verwachte omzet en inzicht in je prijszetting. Kortom, je weet of je project financieel haalbaar is, en wat je moet doen om succesvol te zijn.”

Hoe begin je eraan?

“Het stellen en beantwoorden van vele vragen vormt de kern van een solide financieel plan. Welke investeringen zijn vereist? Welke kosten ontstaan bij opstart en tijdens de bedrijfsvoering? Of hoeveel moet je verkopen en tegen welke prijs? Beschrijf je producten en/of diensten nauwkeurig, begrijp de leveranciersvoorwaarden en bereken de kosten voor het aanbieden van je producten of diensten. Maak je vaste kosten transparant. Stel verkoopdoelen vast om kosten te dekken en een passend loon uit te keren. Het is cruciaal om je aanbod op de juiste doelgroep af te stemmen en de optimale prijs te bepalen om zowel je omzet als je winst te maximaliseren.”

Hoe bepaal je de juiste prijs?

“Er bestaat geen absoluut 'juiste' of 'beste' prijs voor je producten of diensten. Het bepalen van verkoopprijzen is geen willekeurig proces, maar evenmin een exacte wetenschap. Diverse methoden, zoals bijvoorbeeld de "kosten plus marge"-benadering, helpen je een prijs vast te stellen die je interne kosten dekt en ruimte laat voor een passend loon en winst. Externe validatie, gebaseerd op concurrentie en klantvoorkeuren, is cruciaal voor het vormgeven van je prijsstrategie op basis van de markt. Het bedienen van een hoger marktsegment kan een hogere prijs rechtvaardigen, mits je waarde kan bieden aan je doelgroep. Een lagere initiële prijs, met een "prijspenetratiestrategie," kan je helpen marktaandeel te veroveren en klanten te winnen. Later kan je je prijzen verhogen om marge te behalen. Elk van deze strategieën heeft voor- en nadelen, maar vaak is het gemiddelde van verschillende prijsbepalingstechnieken het meest effectief. Door experimenteren en 'trial and error' kom je uiteindelijk op een prijszetting die de markt en je doelgroep zal aanvaarden als correct en die voor jou rendabel is.”



TIP
Vraag bij je accountant naar een simulatie via de Bedrijfsleider of Eenmanszaak van Acerta.

Welke uitgaven kan je plannen?

Je uitgaven verschillen van boekhoudkundige kosten, en inkomsten zijn er pas bij ontvangst. Uitgaven en ontvangsten plannen is cruciaal voor goed cashflowbeheer. Betalingsuitstel voor je klanten en leveranciersbetalingstijd vereisen vooraf geplande financiën. Een sterke cashflowplanning, afgeleid van je financieel plan, voorkomt tijdelijke geldtekorten. Niet alle kosten die je maakt zijn 100% aftrekbaar en investeringen moet je afschrijven over de economische levensduur van het actief. Weten wat het verschil is tussen uitgaven en kosten, en ontvangsten en opbrengsten is cruciaal. Een solide cashflowplanning is dus essentieel voor succes als zelfstandige.



Wat zijn voorkomende misstappen?

“Het ontbreken van een financieel plan leidt vaak tot onverwachte geldnood, omdat uitgaven zich aandienen voordat inkomsten binnenkomen. Een gedegen financiële planning houdt hier rekening mee, waarbij eigen inbreng of financiering vooraf geregeld wordt. Een goed plan vergroot ook de kans op succes bij het verkrijgen van financiering van banken, kredietverleners of investeerders. Een veelgemaakte fout is onjuiste prijszetting: te hoog resulteert in te weinig klanten, te laag trekt weliswaar klanten aan, maar vreet aan je marge. Het vinden van de juiste balans tussen prijs en vraag is cruciaal voor een optimale omzet. Andere valkuilen omvatten een tekort aan startkapitaal of werkkapitaal, wat de groei en werking belemmert. Het gebrek aan mogelijkheden om kapitaal op te halen vormt een hinderpaal voor expansie. Het verkeerd inschatten van inkomsten en het vaststellen van onrealistische verkoopprijzen leiden vaak tot financiële problemen.

Onderschatting van kosten en plotselinge verhogingen van de kostenstructuur kunnen eveneens desastreus zijn. Te weinig investeren beperkt de ontwikkelingsmogelijkheden, terwijl het vertrouwen in verkeerde mensen (personeel, medezaakvoerders, investeerders/geldschieters) dramatisch kan uitdraaien. Deze valkuilen benadrukken het belang van een doordachte aanpak, waarbij een goed financieel plan en realistische prijszetting essentieel zijn voor een solide start en duurzaam succes.”

Welke ondernemingsvorm kies je best?

“Als je in loondienst bent, is het meestal mogelijk om te starten als zelfstandige in bijberoep, waardoor je de kans op succes van je activiteit kan evalueren. Veel mensen beginnen met een eenmanszaak, een eenvoudige manier om te starten zonder al te veel formaliteiten en hoge opstartkosten. Voor een meer professionele benadering kan je kiezen voor een vennootschap. De meeste accountants raden dit aan vanaf een bepaald omzetcijfer. Er zijn echter ook andere redenen om met een vennootschap te starten, zoals het ophalen van kapitaal en het neerzetten van een echt 'bedrijf'. Je kunt beginnen in bijberoep of met een eenmanszaak en later overstappen naar een vennootschapsvorm. Om een geïnformeerde keuze te maken, kan je gebruikmaken van de simulatietool van Acerta of contact opnemen met een fiscaal expert.” ■



Advies

Volg als starter de gratis workshop Financieel Plan. Schrijf je in op acerta.be/academie. Niet zeker over je ondernemingsvorm?

Steeds meer zelfstandigen vinden de weg naar een goede work-life balans



De hardwerkende zelfstandige die met zijn 50-urenweek amper tijd maakt voor ontspanning. Tot voor kort was dit een vrij accurate schets, maar daar lijkt eindelijk verandering in te komen. Stilaan wordt het taboe rond welzijn op de werkvloer ook doorbroken bij (startende) ondernemers. En dat is enkel goed nieuws, want mentaal en fysiek welzijn moet hoog op de radar staan en blijven.

Bijna 2 op de 3 zelfstandigen zijn nu gelukkiger

Twee keer per jaar voert Acerta een onderzoek naar de tevredenheid van (recent) gestarte zelfstandigen. De laatste bevraging liep van 28 maart tot 18 april 2024 en werd gehouden onder zelfstandigen die tussen september 2022 en juni 2023 zijn gestart voor een periode van minstens 10 maanden.

Er namen 952 mensen deel, waarvan 55% zelfstandigen in bijberoep en 45% zelfstandigen in hoofdberoep. De respondenten komen uit de verschillende Belgische provincies en zijn actief in verschillende sectoren. De gemiddelde leeftijd van de deelnemende startende zelfstandige is 38,5 jaar.

Elk jaar wagen heel wat mensen in ons land de sprong naar ondernemerschap, ongeveer 1,2 miljoen om exact te zijn, hetzij in bijberoep of hoofdberoep. En hier zijn ze ook blij mee, want uit de cijfers blijkt dat bijna 2 op de 3 zelfstandigen aangeeft nu gelukkiger te zijn dan wanneer ze in loondienst waren.

Dat zelfstandigen hard (moeten) werken blijft natuurlijk verder leven. Je moet een zaak uitbouwen, je eigen marketing verzorgen, netwerken en na de werkuren ook zorgen dat de administratieve molen niet overloopt. Al deze zaken laten de teller lopen: in 2022 goed voor gemiddeld 47 uur werk per week.



Minder uren en meer vakantie

Het aantal zelfstandigen dat aandacht heeft voor hun eigen mentale en fysieke welzijn is gelukkig aan een opmars bezig. Weg van de overwerkte ondernemer, maar op naar de ondernemer die iets meer vakantie neemt en wat gas terugneemt. Uit onze recente barometer blijkt dat vele zelfstandigen vandaag niet enkel starten om hun eigen baas te zijn, maar ook zich meer te ontplooiën én om een betere work-lifebalans te krijgen. Met resultaat: de werkweek van een startende zelfstandige is nu 2 uur en 15 minuten korter dan twee jaar geleden en maar liefst 84% neemt evenveel of meer vakantie dan toen ze nog als werknemer aan de slag waren.

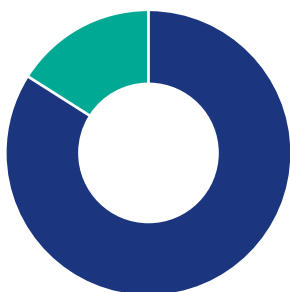
Hard werken versus jezelf opbranden

Work hard play hard: je hoort het wel eens vallen of ziet het via sociale media verschijnen onder de vorm van een hashtag. Maar wat verstaan we hier nu eigenlijk onder? Niet meer of minder dan zelfzorg: zorg voor een goed evenwicht tussen werk en privé, wissel periodes van hard werken met ontspanning en groei zowel persoonlijk als professioneel. Waak dus over je welzijn en ga tijdig op de rem staan.

Als ondernemer ben je vaak druk in de weer, en het is niet ongewoon dat je daarbij je eigen welzijn gedurende een lange periode soms uit het oog verliest. Maar welzijn omvat zoveel meer dan alleen je fysieke gezondheid. Het gaat ook over je mentale welzijn, je sociale leven en je financiële stabiliteit. Je kan perfect gelukkig en tevreden zijn over je sociaal leven en fysieke gezondheid, maar misschien gaat het bijvoorbeeld mentaal niet altijd even goed. Of heb je last om zaken echt los te kunnen laten. De uitdagingen en ervaringen die je als ondernemer tegenkomt kunnen een tol eisen op je gezondheid, je welzijn en je stressniveau als je gedurende lange periode onder verhoogde werkdruk of stress staat.

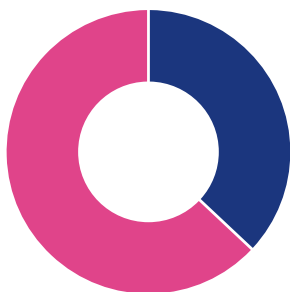
Waken over je mentale en fysieke gezondheid is essentieel en dat start met het doorbreken van taboes. Bedrijven doen steeds meer inspanningen voor hun werknemers op vlak van welzijn. Zo is er het recht op deconnectie, kunnen er extra vakantiedagen gekocht worden en hebben werkgevers meer aandacht voor mogelijke stressfactoren. Als ondernemer sta je hier vaker alleen voor. Net daarom is het extra belangrijk je eigen signalen te herkennen en er ook wat mee te doen.

Vakantiepatronen van zelfstandigen



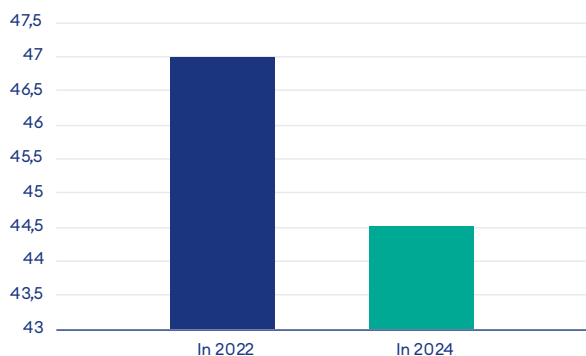
■ Meer vakantie ■ Minder vakantie

Geluk bij zelfstandigen vs loondienst



■ Gelukkiger in loondienst ■ Gelukkiger als zelfstandige

Aantal gewerkte uren per week



Project 'Zelfstandige zonder stress'

Wil je je mentale weerbaarheid vergroten, maar weet je niet hoe je dat moet aanpakken? Geen zorgen: ook hierin sta je niet alleen. Acerta lanceerde onlangs met de steun van de federale overheid het project 'Zelfstandige zonder stress'. Het doel van dit project is het opkrikken van het mentaal welzijn van Belgische ondernemers.

De welzijnsscan, die we samen met externe preventiedienst IDEWE hebben ontwikkeld, is de basis van dit project. De scan geeft je een diepgaand inzicht in je risicofactoren. Van hieruit kunnen we verder bouwen: je krijgt passende preventiemodules aangeboden, in de vorm van e-learnings, onlineadvies en workshops. En omdat tijd niet alleen alle wonden heelt, maar ook een kostbaar goed is, kan je zelf beslissen welke workshops je volgt, en wanneer.

5 tips voor je welzijn

- **Neem tijd om op te laden:** maak een wandeling, lees een boek of sta gewoon even stil
- **Zorg voor je lichaam:** neem voldoende rust, eet gezond en beweeg
- **Omring je door de juiste mensen:** je professioneel laten inspireren is belangrijk, maar zorg dat je je ook omringt door mensen waarbij je kan ontspannen
- **Zorg voor financiële gemoedsrust:** geld is dé factor bij uitstap voor stress. Probeer je financiën onder controle te houden en laat je hiervoor desnoods bijstaan door professionals
- **Houd tijdig een digitale detox:** je hoeft niet permanent bereikbaar te zijn, het is oké om je online te disconnecteren aan het einde van de dag

Investeren in je eigen mentaal en fysiek welzijn

We kunnen het belang van zelfzorg niet genoeg onderstrepen. Zeker als zelfstandige, want je staat er vaak alleen voor en bent niet altijd omringd door collega's of een hr-dienst die hierop toekijkt. Besteed dus voldoende aandacht aan je mentale, fysieke, sociale, financiële én digitale welzijn.

Bij Acerta staan we steeds klaar om je te ondersteunen bij alle uitdagingen in het ondernemerschap. Zo bieden we enkele gratis diensten en tools aan om je mentale veerkracht te versterken:

- een gratis gesprek bij een ervaren psycholoog, welzijnscoach of ondernemingscoach
- een welzijnsscan zodat je een helder beeld krijgt van je mentale gezondheid
- gratis webinars met waardevolle tips en adviezen
- groepsessies met andere zelfstandigen waar je echt kan nadenken over je welzijn ■



Benieuwd naar meer?

Ga naar **zelfstandigezonderstress.be**
voor meer informatie.



Geestig Gezond: onze podcast over mentaal welzijn bij zelfstandigen

Als zelfstandige sta je dagelijks voor uitdagingen: van stress over work-life balance tot emotionele druk. Daarom lanceerde Acerta Geestig Gezond, een podcast vol praktische tips, inspirerende verhalen en inzichten. Samen met Johan Terryn en Bas Birker bespreken experts en ondernemers verschillende thema's zoals verbinding, omgaan met tegenslagen, en mentale veerkracht.

De podcast is onderdeel van ons pilootproject rond mentaal welzijn, gesteund door de Federale Overheid. Met tools zoals de welzijnsscan, gratis webinars en persoonlijke begeleiding helpen we zelfstandigen zakelijk én persoonlijk groeien.

Of je nu onderweg bent of even tijd voor jezelf neemt, Geestig Gezond is er voor jou. Want investeren in jezelf is investeren in je zaak. Veel luisterplezier!





Greet Boonen

CEO en inspirator

- Leidinggevende bij RainPharma.
- Inspireert met focus op relaties en groei

Greet combineert zelfzorg en duurzaamheid met actie, plezier en authentiek leven.

Ann Ceurvels

Actrice, coach en auteur

- Expert in ontwikkelingsverschillen en gezinsbegeleiding

Ann staat bekend als leesbeest Annie de Pannie en als auteur die de kracht van anders zijn benadrukt.



Veerle Dobbelaere

Coach voor innerlijke kracht

- Gecertificeerd mental coach
- Voormalig actrice

Veerle helpt mensen en teams hun veerkracht te ontdekken met ademhalingstechnieken en empathie.

Julie D'heygere

Smaakvol ondernemen

- Oprichtster van Think Tomato.

Met passie voor pure smaken verkoopt Julie wekelijks duizenden potjes tomatensaus zonder additieven.



Gert Gijbels

Ondernemer en welzijnscoach

- Begeleidde meer dan 500 groei-bedrijven via NOA

Gert is auteur van Zelfzorg voor Ondernemers en pleitbezorger voor balans en veerkracht.

Veerle Huygen

Begeleider in verbinding

- Psycholoog en lichaamsgericht therapeut
- Stimuleert authentieke verbinding

Veerle werkt met Theory U en Heart IQ aan een wereld van vrijheid en verbondenheid.

Bas Birker

Comedian en podiumbeest

- Nederlander in Antwerpen.
- Meer dan 2500 shows op de teller

Bas verbindt publieken aan beide kanten van de grens met scherpe observaties en humor.

Gert Linthout

Duurzaam ondernemer

- Oprichter van circulaire start-up Mic Mac Minuscule
- Oprichter van het duurzame koffiemark Ray & Jules

Impact-oholic met 15 jaar ervaring in duurzaamheid.

Steven Van der Stichelen

Ambachtsman en broodinnovator

- Gezicht achter Broodbroeders

Steven brengt authentiek brood op tafel met liefde voor vakmanschap, duurzaamheid en pure ingrediënten.

Johan Terryn

Verhalenverteller en coach

- Bekroond mediatalent
- Coach gespecialiseerd in NLP en Systemisch werk

Johan inspireert met verbindende projecten zoals Het uur blauw en Tot onze grote spijt.



Beluister nu. Waar en wanneer je maar wil. Via **Spotify**, **Apple Podcasts** en **YouTube**.

Scan de QR-code of zoek 'Geestig Gezond' in je favoriete podcast-app en verstevig vandaag nog je mentale weerbaarheid als ondernemer! ■



NIEUWE BEDRIJFSVOERTUIGEN FIAT PROFESSIONAL INSPIRED BY THE FUTURE



Ontdek onze nieuwe bedrijfsvoertuigen Fiat Professional

- Nieuwe Doblò: uw nieuw mobiel kantoor
- Nieuwe Scudo: tot 1,2T lading
- Nieuwe Ducato: tot 17m³ volume

Beschikbaar in benzine of 100% elektrisch

FIAT
PROFESSIONAL

(e-)Ducato : 0-10 L/100 KM – 0-238 G/KM – 26,2-36,3 KWH/100 KM – AUTONOMIE : 303-420 KM

(e-)Scudo : 0-8,3 L/100 KM – 0-216 G/KM – 23,6-24,7 KWH/100 KM – AUTONOMIE : 221-351 KM

(e-)Doblò : 0-7,5 L/100 KM – 0-172 G/KM – 18-19,2 KWH/100 KM – AUTONOMIE : 330 KM

V.U.: Laurent Barria - FCA Belgium NV - Bourgetlaan 20 Bus 1 - B-1130 Brussel

België, ingeschreven bij het KBO onder het nummer 0400.354.731 - IBAN:

BE20 5701 3164 8256 - Tel: +32 800 55 111



GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.



Geef jezelf een voorsprong!

Met het Boostpack maak je ondernemen een stuk makkelijker en bespaar je tot bijna 1 000 euro aan opstartkosten.

Meer info op kbc.be/starters



Beweegt
met je mee.