

Ondernemersgids



Inhoudsopgave

Inleiding	<u>3</u>	Belangrijke wetten voor kleine ondernemers	<u>13</u>
Aan de slag	<u>4</u>	Verzekeringen	<u>14</u>
Formuleer en test je bedrijfsidee	<u>5</u>	Financiën	<u>15</u>
Marktonderzoek	<u>6</u>	Breng je bedrijf online	<u>17</u>
Verschillende bedrijfsvormen	<u>7</u>	Bouw je eigen website	<u>19</u>
Kies een bedrijfsvorm voor je onderneming	<u>8</u>	Marketing voor je bedrijf met een klein budget	<u>21</u>
Test: welke bedrijfsvorm past het best bij je?	<u>9</u>	Checklist: ben je klaar om je eigen bedrijf te starten?	<u>22</u>
Vergunningen, wetgeving en verzekeringen	<u>11</u>	Toolbox: belangrijke hulpmiddelen	<u>23</u>
Registratie en vergunningen	<u>12</u>		

Inleiding

De ondernemersgeest in Nederland is enorm sterk. We hebben een lange traditie van internationale handel en technologische innovatie. Veel van de huidige wereldspelers, van Philips tot Heineken en van ASML tot Adyen, begonnen ooit als kleine Nederlandse bedrijven.

Maar wist je dat 99% van alle bedrijven in Nederland tot het midden- en kleinbedrijf (mkb) behoort? Dit zijn bedrijven met maximaal 250 werknemers. Binnen deze categorie is zelfs 83% zzp'er (zelfstandige zonder personeel). Het is duidelijk: veel Nederlanders dromen van een eigen bedrijf en maken die droom waar door zzp'er te worden.

Toch is de weg van een goed idee naar de werkelijkheid niet altijd even makkelijk. Daarom heeft STRATO deze ondernemersgids ontwikkeld: een hulpmiddel om je reis te vereenvoudigen. In deze gids vind je helder advies, praktische checklists en handige tools die je helpen bij de eerste stappen naar je eigen onderneming.

Wij willen de ondernemers van de toekomst inspireren en ondersteunen. Met de juiste begeleiding groeit je idee uit tot een succesvol bedrijf. Je hebt alleen het lef nodig om te beginnen; STRATO helpt je met de rest!

Wij hopen dat deze gids je helpt om je ondernemersdroom te realiseren.

1 op de 4
Nederlanders zonder
bedrijf droomt van
een eigen zaak (27%)

Bron: [ABN AMRO 2024](#)



Aan de slag

Formuleer je bedrijfsidee

Het beste idee ontstaat vaak op het kruispunt van drie zaken: wat je weet, waar je passie ligt en waar mensen echt behoefte aan hebben.

Probeer je bedrijfsidee bij het formuleren zo simpel en duidelijk mogelijk te maken. Zorg dat iedereen het begrijpt, zelfs iemand die totaal niet bekend is in jouw branche.

Beantwoord deze vragen om tot de kern van je idee te komen:

- **Wat bied je aan?**
Product, dienst of oplossing.
- **Wie wil je bereiken?**
Je doelgroep of type klant.
- **Welk probleem los je op of welke waarde voeg je toe?**
- **Wat maakt je uniek?**
Denk aan prijs, kwaliteit, service, duurzaamheid, snelheid of creativiteit.

Laat je inspireren door je omgeving. Ontdek trends via Google Trends, spar over je ideeën met AI-tools zoals ChatGPT of Google Gemini, of luister naar wat er op social media en fora wordt besproken.

Vaak ligt de basis voor je beste idee al voor het oprapen; je hoeft het alleen maar op te pakken en tot leven te wekken.

#8

Nederland staat wereldwijd op de 8e plaats van de Global Innovation Index. Deze index meet hoe goed landen nieuwe ideeën stimuleren: van de kwaliteit van scholen en investeringen in technologie tot creatieve resultaten zoals nieuwe patenten en start-ups.



Markt- onderzoek

Heb je een idee gevonden? Dan begint het spannende werk: testen of het in de praktijk standhoudt. Een idee is pas echt sterk als het aansluit bij echte mensen, hun behoeften en hun dagelijks leven.

Marktonderzoek draait om het begrijpen van je klanten: zijn ze er, hoe denken ze en welke alternatieven gebruiken ze al? Dit hoeft niet ingewikkeld te zijn. Begin simpel: zoek via Google naar soortgelijke bedrijven in de buurt, praat rechtstreeks met potentiële klanten of plaats een korte enquête op social media. Een paar gesprekken leveren je al onschatbare inzichten op.



Tip!

[Check de KVK Locatiescan](#)
Hiermee zie je snel hoeveel bedrijven in een bepaalde branche al actief zijn in jouw regio. Dit geeft een helder beeld van de concurrentie en toont je waar de kansen liggen.

Verschillende bedrijfsvormen

Kies een bedrijfsvorm voor je onderneming

De keuze voor een bedrijfsvorm heeft invloed op je aansprakelijkheid, belastingen en administratie. Dit zijn de meest voorkomende vormen:

Eenmanszaak

De makkelijkste vorm om te starten. De registratie kost eenmalig € 85,15. Houd er rekening mee dat je persoonlijk aansprakelijk bent voor de schulden van het bedrijf.

Vennootschap onder firma (VOF)

Deze vorm start je met minimaal twee personen. Alle partners zijn hoofdelijk aansprakelijk voor de schulden van de onderneming.

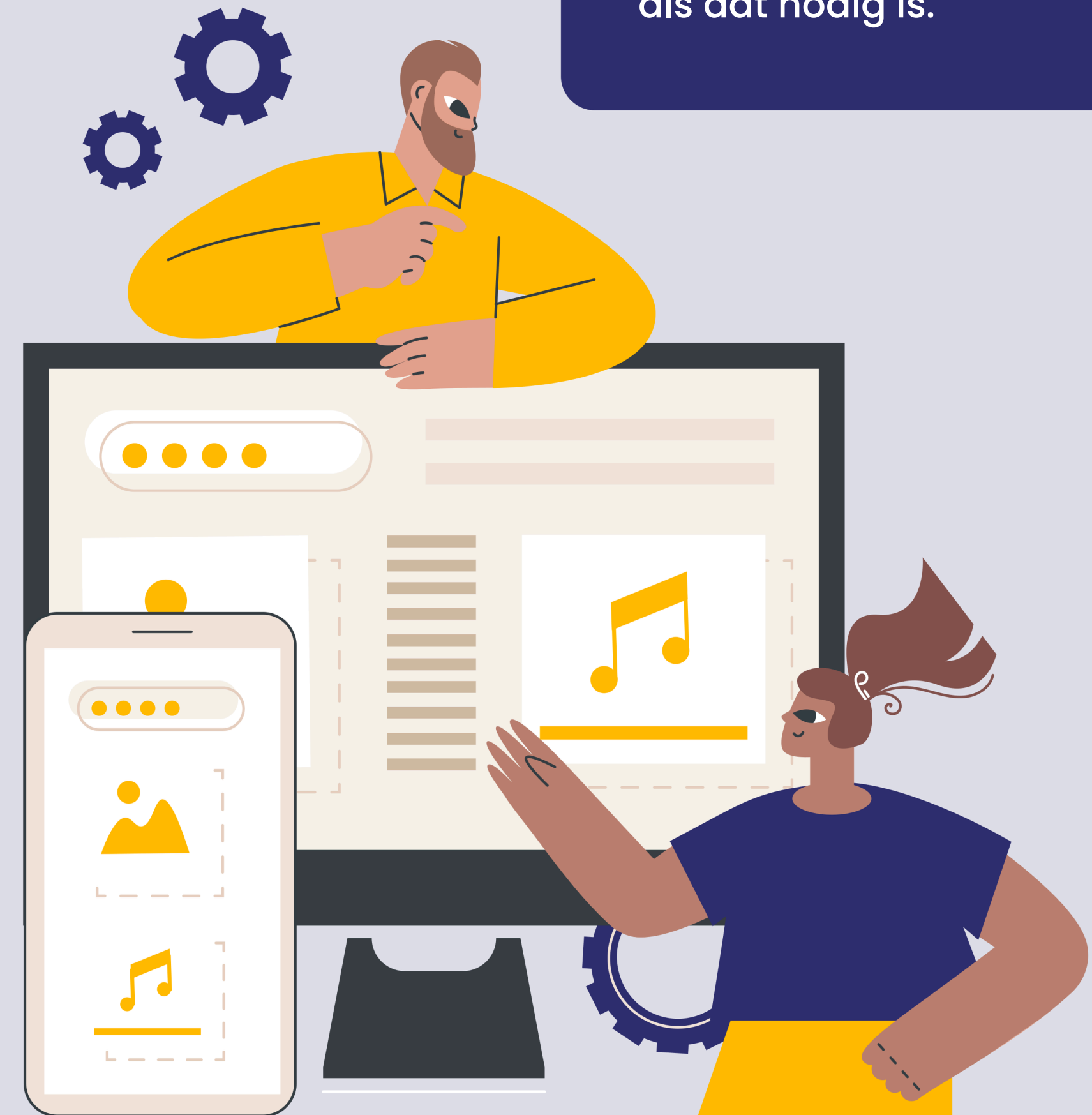
Besloten Vennootschap (BV)

Beperkte aansprakelijkheid; je riskeert alleen je investering. Een startkapitaal van € 0,01 is voldoende. Een BV oogt professioneler, maar vereist dat de directeur-groootaandeelhouder een marktconform salaris betaalt, vastgesteld op ongeveer € 58.000 in 2026, wat het financieel uitdagend maakt voor start-ups met lage winst.

De beste vorm hangt af van je doelen. Veel ondernemers die alleen starten, kiezen voor een eenmanszaak. Wie wil groeien en personeel wil aannemen, kiest vaker voor een BV.

Tip!

Je hoeft het niet direct vanaf het begin 100% zeker te weten. Je kunt prima starten als eenmanszaak en deze later omzetten naar een BV als dat nodig is.



Test: welke bedrijfsvorm past het best bij je?

Vink bij elke vraag de optie aan die het best bij je past en tel daarna welke letter je het vaakst hebt gekozen.

Hoe wil je aan de slag?

- A. Simpel en goedkoop, zonder groot startkapitaal.
- B. Ik heb een groter startkapitaal voor administratieve kosten en personeel.
- C. Ik start samen met iemand anders en wil de verantwoordelijkheid delen.

Hoe sta je tegenover administratie en regels?

- A. Zo min mogelijk administratie.
- B. Ik kan meer administratie aan als dat voordelen biedt op de lange termijn.
- C. Ik verwacht meer administratie omdat er meerdere eigenaren zijn.

Hoe wil je overkomen op klanten en partners?

- A. Als een enthousiast persoon die diensten of producten aanbiedt.
- B. Als een professioneel bedrijf met gewicht en stabiliteit.
- C. Als een gezamenlijk bedrijf of coöperatief initiatief.

Hoe denk je over risico en verantwoordelijkheid?

- A. Persoonlijke verantwoordelijkheid is voor mij oké.
- B. Ik wil persoonlijke risico's beperken en het bedrijf gescheiden houden van mijn privéfinanciën.
- C. Meerdere mensen kunnen de verantwoordelijkheid en risico's delen.

Hoe zie je de toekomst en groei?

- A. Ik wil vooral alleen of als bijbaan een klein bedrijf runnen.
- B. Ik wil groeien, investeerders aantrekken en misschien personeel aannemen.
- C. Een gezamenlijk project om samen in te groeien.

Meest A: Een eenmanszaak past waarschijnlijk het best bij je. Het is simpel, goedkoop en makkelijk om mee te starten.

Meest B: een BV is waarschijnlijk de juiste weg. Dit biedt geloofwaardigheid, beperkt je privé-risico en is geschikt voor groei.

Meest C: een VOF past het best, omdat je met meerdere mensen het bedrijf runt.



Tip!

Op ondernemersplein.nl lees je meer over de verschillende bedrijfsvormen, hoe ze werken en hoe je je bedrijf registreert.

Vergunningen, wetgeving en verzekeringen

Registratie en vergunningen

Om je bedrijf werkelijkheid te maken, moet je het registreren. Dit maakt je idee officieel. De makkelijkste manier is via kvk.nl, de website van de Kamer van Koophandel.

Na registratie ontvang je:

KVK-nummer

Een uniek identificatienummer voor je bedrijf.

Automatische aanmelding

Belastingdienst

Een btw-identificatienummer (btw-id) voor je facturen en een omzetbelastingnummer voor de communicatie met de Belastingdienst.

Registratie in het Handelsregister

De openbare database waarin je bedrijf vindbaar is.

Bij de Kamer van Koophandel registreer je ook je bedrijfsnaam en de bedrijfsvorm.

Let op: sommige branches vereisen speciale vergunningen. Denk aan horecavergunningen, taxivergunningen of vergunningen in de zorg. Als je bedrijfsactiviteit in strijd is met het bestemmingsplan, heb je mogelijk een omgevingsvergunning nodig.

Tip!

Op ondernemersplein.nl vind je een overzicht van de vergunningen die voor jouw branche gelden.



Belangrijke wetten voor kleine ondernemers

Als ondernemer heb je te maken met verschillende wetten:

Burgerlijk Wetboek (Boek 2)

Hierin staan de basisrichtlijnen voor zakendoen, inclusief aansprakelijkheid, ontslagrecht en bestuursrecht.

Wet op de omzetbelasting (1968)

Deze wet regelt de Nederlandse btw.

Wet inkomstenbelasting (2001) en Wet op de vennootschapsbelasting (1969)

Deze wetten regelen de belasting over de winst voor eenmanszaken, partners in een VOF of een BV.

Arbeidsomstandighedenwet (Arbowet)

Jouw verantwoordelijkheid voor een veilige werkomgeving als je personeel hebt.

Algemene verordening gegevensbescherming (AVG)

Bepaalt hoe je persoonlijke gegevens verzamelt en gebruikt.

Tip!

De website ondernemersplein.nl biedt regelhulp voor verschillende typen wetgeving en branches.



Verzekeringen

Als ondernemer sta je op eigen benen. Die vrijheid brengt verantwoordelijkheid voor je eigen zekerheid met zich mee. In tegenstelling tot een werknemer ben je niet automatisch gedekt door een sociaal vangnet. Verzekeringen en contracten zijn daarom je belangrijkste veiligheidslijnen.

Belangrijke verzekeringen zijn:

Aansprakelijkheidsverzekering

Bescherm je als je bedrijf schade veroorzaakt. Denk aan de beroepsaansprakelijkheidsverzekering (BAV), cruciaal voor zzp'ers in de consultancy voor financiële schade door beroepsfouten. De bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering (AVB) dekt fysieke schade of letsel aan anderen.

Bedrijfsschadeverzekering

Dekt schade aan apparatuur en bedrijfspanden, en werkonderbrekingen.

Zorgverzekering en pensioenopbouw

Extra belangrijk omdat je zelf verantwoordelijk bent voor je toekomst.

Vergeet contracten niet

Duidelijke, schriftelijke contracten met klanten, leveranciers en partners verkleinen de kans op misverstanden.

Om je creaties te beschermen, neem je contact op met het Benelux-Bureau voor de Intellectuele Eigendom (BOIP) voor het registreren van merken of modellen. Voor patenten kun je terecht bij het Octrooiencentrum.



Financiën

Financiën zijn het fundament van je bedrijf, zowel het **startkapitaal** als de **lopende zaken**.

Bronnen voor startkapitaal:

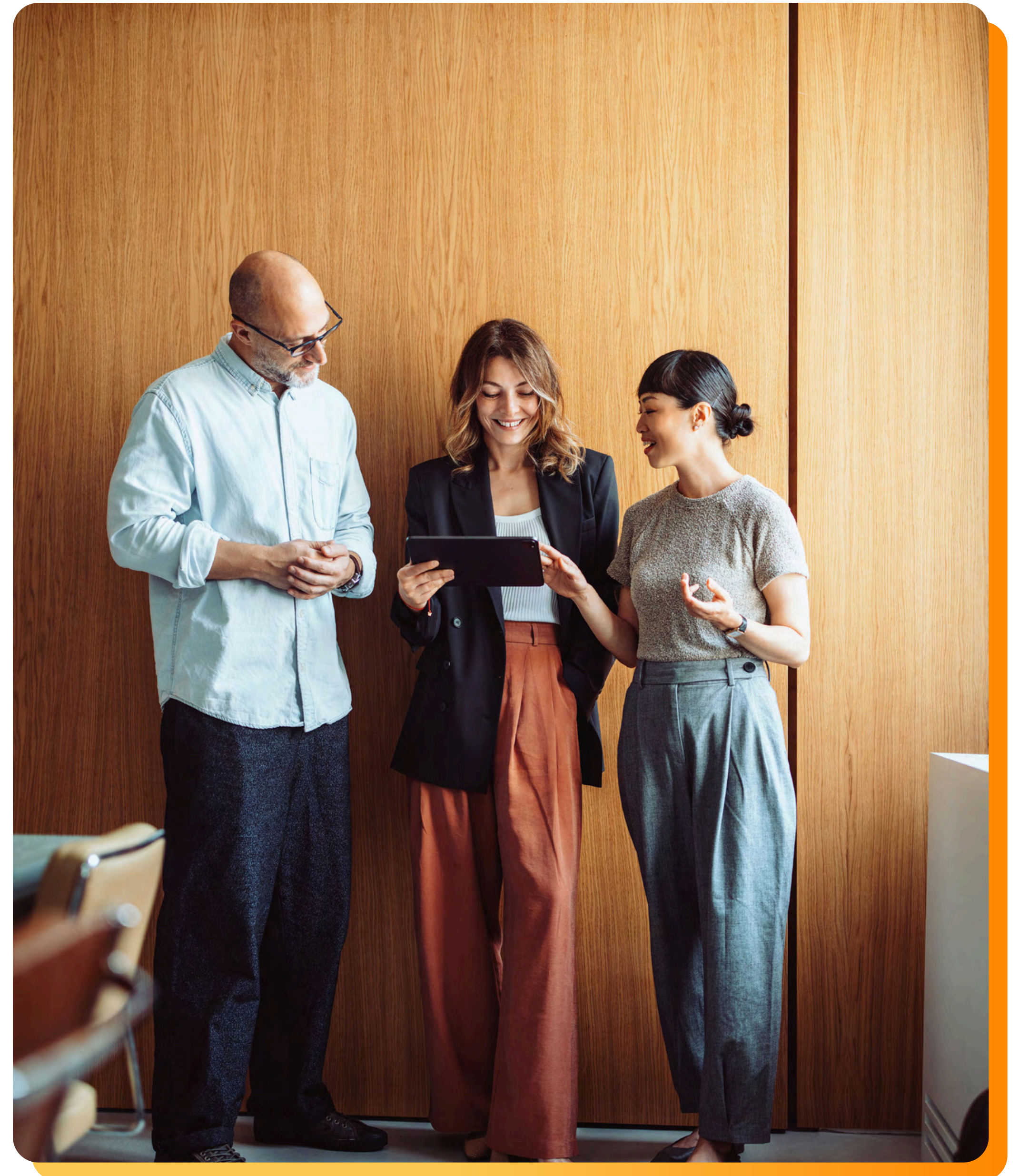
- **Eigen spaargeld**
- **Bankleningen**
- **Qredits:** een sociale kredietverstrekker voor ondernemers die geen traditionele bankfinanciering krijgen. Qredits biedt microkredieten tot € 50.000 en mkb-kredieten tot € 250.000, inclusief coaching.
- **Bbz-regeling** (bijstandsverlening zelfstandigen): ondersteuning die je bij je gemeente kunt aanvragen.
- **RVO** (Rijksdienst voor Ondernemend Nederland): voor financiering van innovatieve projecten.

Boekhouden is verplicht. Programma's als **e-Boekhouden**, **Exact** of **Moneybird** maken dit werk makkelijker.

Btw en belastingen:

- De standaard btw is 21%. Voor levensmiddelen en essentiële diensten geldt 9%. Export is belast met 0%.
- De voorlopige aanslag is gebaseerd op een schatting van je verwachte winst.

Gouden regel: open een aparte zakelijke bankrekening om je privé- en bedrijfsfinanciën strikt gescheiden te houden.

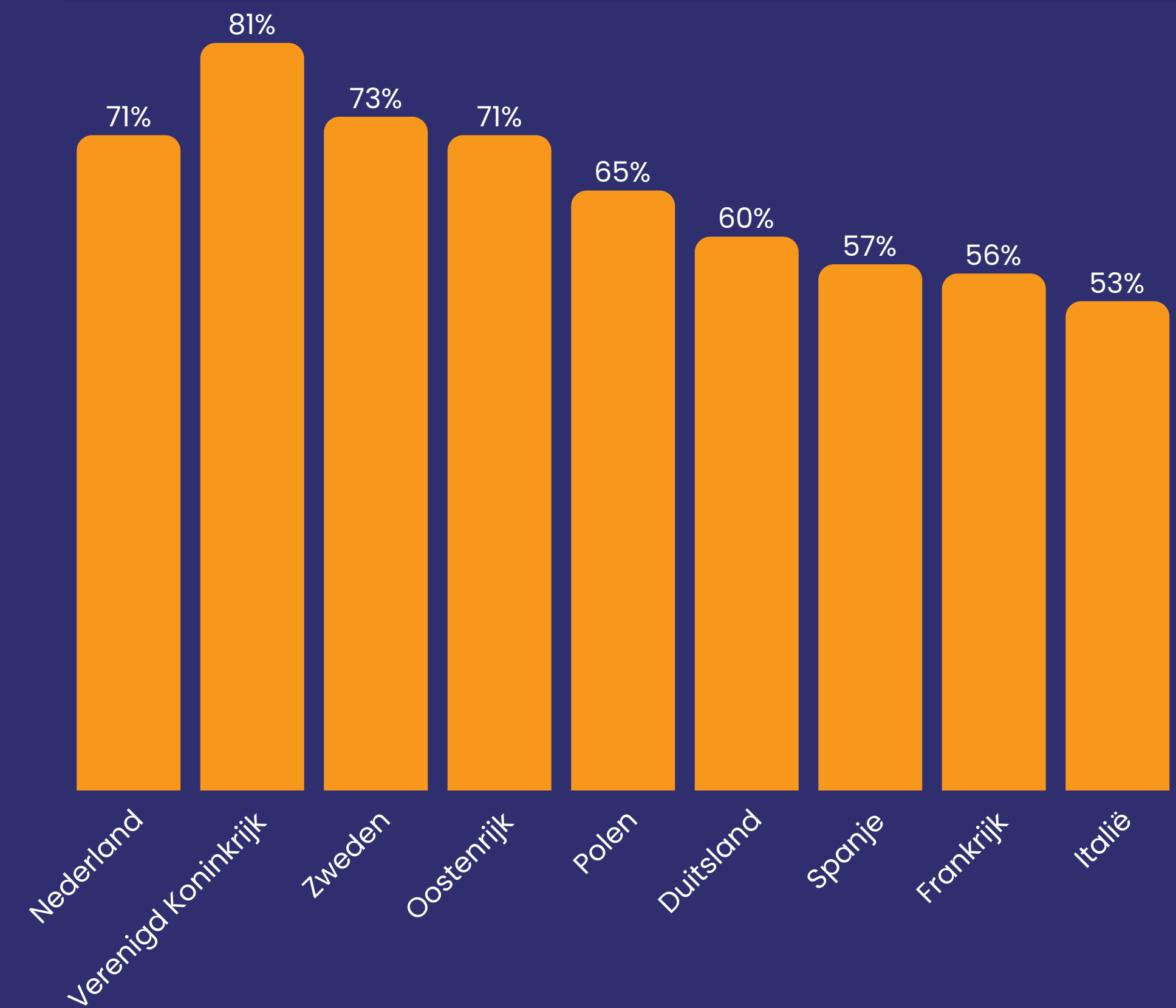


Breng je bedrijf online

Je website is de plek waar
klanten hun eerste indruk
vormen.



Percentage mkb-bedrijven met een eigen website



Volgens een onderzoek van YouGov naar de digitalisering van het mkb in opdracht van IONOS en STRATO heeft ongeveer 29% van de Nederlandse mkb-bedrijven nog geen eigen website.

Bouw je eigen website

Een website is tegenwoordig net zo onmisbaar als een telefoonnummer. Het is vaak de eerste plek waar een klant je opzoekt. Ook als je lokaal werkt, willen klanten je openingstijden en gegevens vinden. Een professionele website geeft direct vertrouwen.

Voor kleine ondernemers is een website de meest effectieve marketingmethode. Je bent 24 uur per dag bereikbaar en trekt eenvoudig nieuwe klanten via Google. Bovendien regelt je website al je boekingen en bestellingen. Verkoop je producten? Met een webshop bereik je direct klanten buiten je eigen regio.

Zo ga je aan de slag:

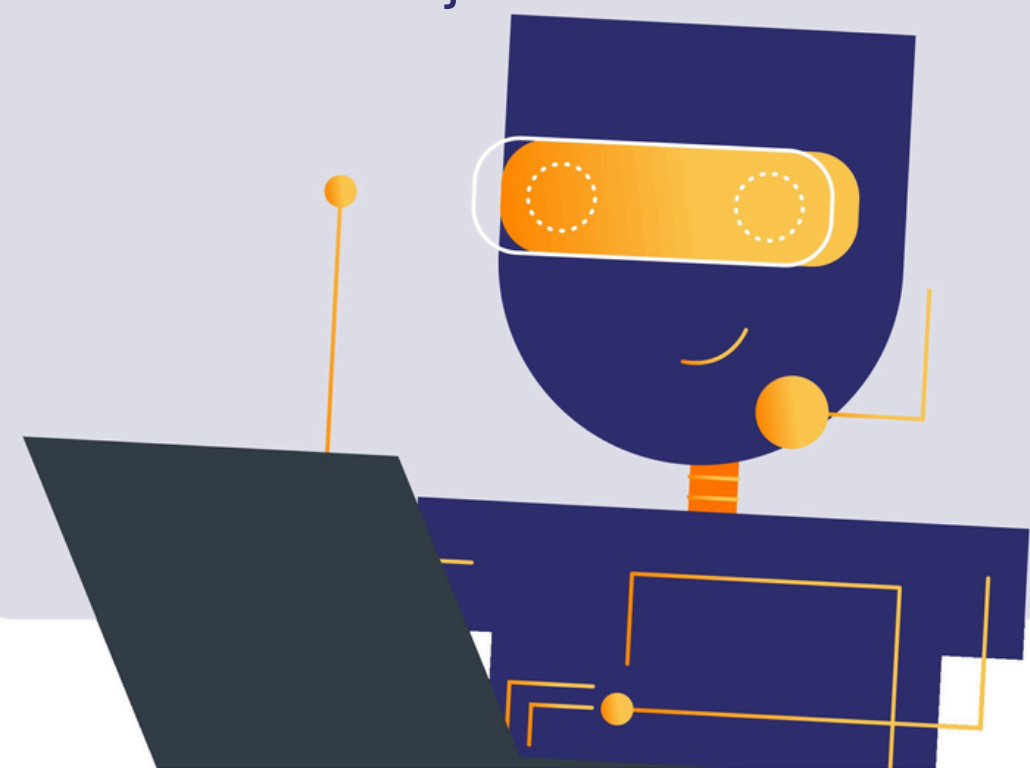
Sitebuilder: providers zoals STRATO bieden eenvoudige tools met design-templates en AI-ondersteuning. Je hebt geen technische kennis nodig.

WordPress: het meest gebruikte systeem ter wereld. Het is flexibel, maar vraagt iets meer tijd om te leren.

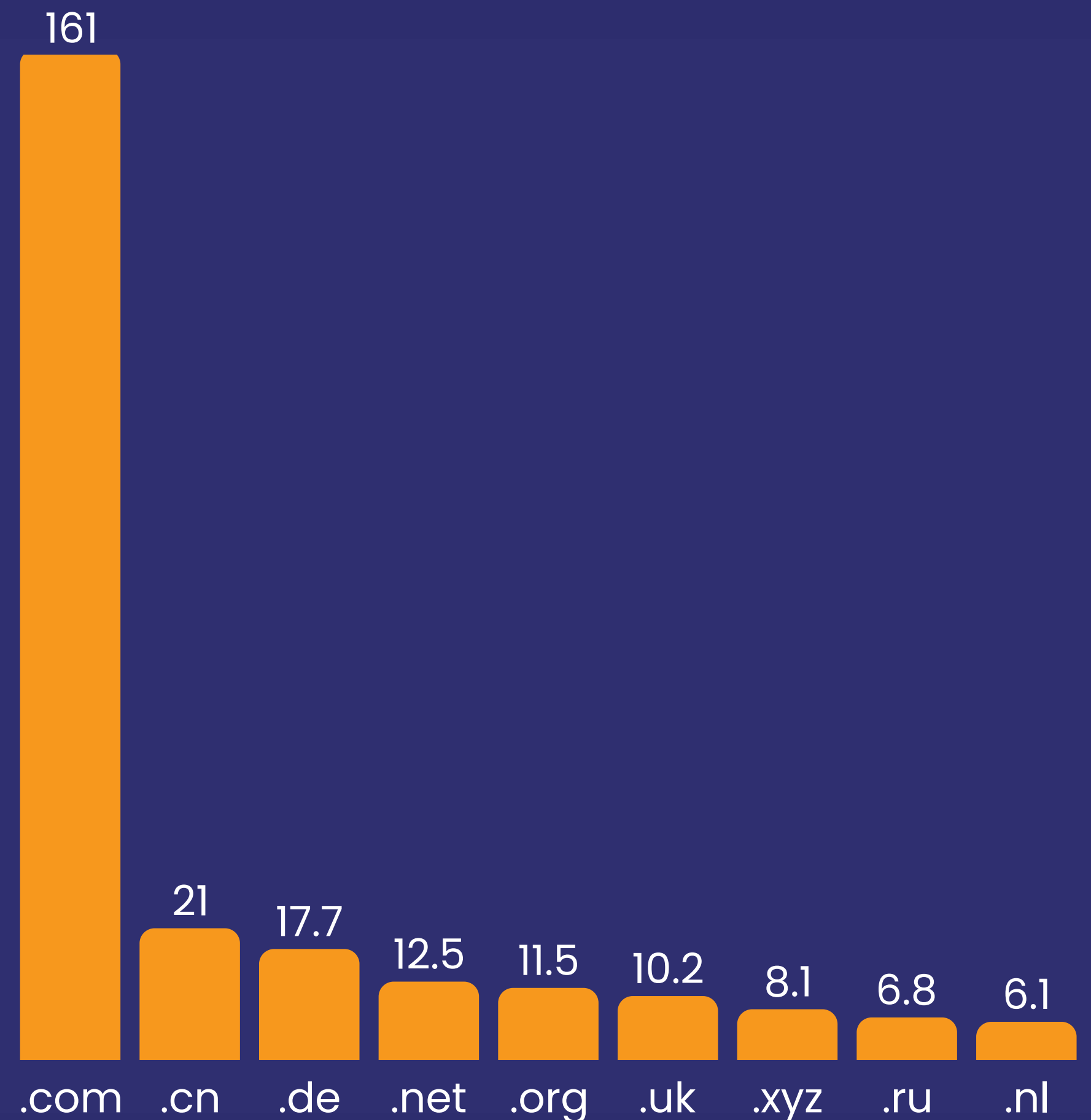
Hulp inschakelen: huur een freelancer of bureau in als je je tijd liever aan andere zaken besteedt.

Tip!

Brainstorm met AI-chatbots als ChatGPT of Gemini en verzamel ideeën voor je website.



De meest populaire domeinextensies wereldwijd (in miljoenen registraties)



Bron: InterNetX & Sedo [Global Domain Report 2026](#)

A woman with curly hair, wearing a yellow sweater, is smiling and looking at a tablet computer. She is standing in a bright room with large windows in the background. To her left, there is a small table with a lamp and some decorative items. The overall atmosphere is warm and modern.

Vergeet de AVG niet!

Een essentieel onderdeel van de AVG is de locatie van gegevensopslag. Als persoonsgegevens buiten de EU/EER worden opgeslagen, gelden er strikte regels. Dit kan juridisch ingewikkeld en riskant zijn. Door te kiezen voor een provider met datacenters in de EU, zorg je dat klantgegevens onder de sterke Europese privacywetgeving blijven vallen.

Marketing voor je bedrijf met een klein budget

Je hebt geen groot budget nodig om op te vallen. Met creativiteit, inzet en slimme tools bouw je stap voor stap aan je zichtbaarheid en vertrouwen.

Zet social media actief in

Kies een of twee platformen waar je klanten echt zitten, zoals Instagram, Facebook of LinkedIn. Deel foto's, klantervaringen, tips of een kijkje achter de schermen. Dit maakt je authentiek en bouwt relaties op die in de loop van de tijd groeien.

Focus op SEO en word vindbaar

Zorg dat je zichtbaar bent als klanten zoeken. Gebruik de woorden en zinnen die je doelgroep in Google typt, maak duidelijke koppen en een goede structuur voor je website. Zorg ook dat je pagina snel laadt. Goede zoekmachineoptimalisatie (SEO) werkt als een digitaal uithangbord op het juiste kruispunt.

Je eigen website als thuisbasis

Social media zijn prachtig, maar je website is je eigen terrein. Hier bepaal je zelf hoe je je bedrijf presenteert en vinden klanten altijd je contactgegevens, diensten en aanbiedingen.

Benut je netwerk en gratis kanalen

Je eigen netwerk is vaak je eerste marketingmotor. Vertel vrienden, familie en oude contacten over je bedrijf. Gebruik gratis kanalen zoals je e-mailhandtekening, LinkedIn, lokale fora en Facebook-groepen. Vraag om beoordelingen en aanbevelingen: deze verspreiden zich vaak verder dan je denkt.

Promoot je bedrijf met eenvoudige tools

Veel hostingproviders bieden handige marketingtools: kant-en-klare nieuwsbrieftemplates, hulp bij adverteren op Google en social media, en website-statistieken. Deze tools geven je tips voor een betere ranking, zonder dat je een expert hoeft te zijn of veel geld uitgeeft.

Bouw relaties op via netwerken en samenwerkingen

Een van de krachtigste (en gratis!) methoden is netwerken. Word actief in lokale ondernemersverenigingen, digitale fora of werk samen met andere kleine ondernemers. Beveel elkaar aan, zet gezamenlijke campagnes op of help elkaar met het verspreiden van content. Samen sta je sterker.

Checklist: ben je klaar om je eigen bedrijf te starten?

Print en bewaar!
Vink de punten af zodra je ze hebt afgerond.

Bedrijfsidee & voorbereiding

- Ik heb een **helder bedrijfsidee** geformuleerd (wat ik verkoop, aan wie en welk probleem ik oplos)
- Ik heb **marktonderzoek** gedaan (gesproken met klanten, concurrenten geanalyseerd en eventueel KVK-data geraadpleegd)

Bedrijfsvorm & registratie

- Ik heb een **rechtsvorm** gekozen (zoals een eenmanszaak, VOF of BV)
- Ik heb mijn bedrijf ingeschreven bij de **Kamer van Koophandel** (ondernemerscheck, btw-id)
- Ik heb onderzocht of mijn branche **specifieke vergunningen** vereist (bijvoorbeeld voor horeca, transport of zorg)

Financiën & administratie

- Ik heb een plan voor **startkapitaal en financiering** (lening of subsidies)
- Ik heb een **zakelijke bankrekening** geopend
- Ik heb een **boekhoudprogramma** gekozen of een boekhouder ingeschakeld
- Ik weet welk **btw-tarief** en welke inkomstenbelasting voor mij gelden

Wetgeving & veiligheid

- Ik heb **verzekeringen** afgesloten (bijvoorbeeld een aansprakelijkheids- of bedrijfsverzekering)
- Ik heb **contracten en algemene voorwaarden** voor klanten en leveranciers.
- Ik weet hoe ik **AVG-conform** moet werken als ik klantgegevens verwerk

Zichtbaarheid & marketing

- Ik heb een **website** of een plan om online zichtbaar te zijn
- Ik heb **social media-kanalen** gekozen waar mijn klanten actief zijn
- Ik ben gestart met een **SEO-plan** om gevonden te worden op Google
- Ik heb over mijn bedrijf verteld in mijn **netwerk** en via gratis kanalen
- Ik werk samen met **partners** om meer klanten te bereiken

Zodra je de meeste punten kunt afvinken, heb je een stabiele basis gelegd voor je bedrijf – je bent klaar voor de volgende stap!

Toolbox: belangrijke hulpmiddelen

Instanties & officiële portalen

Ondernemersplein

Het startpunt voor alle zaken met de overheid

Kamer van Koophandel

Voor inschrijving in het Handelsregister en informatie over ondernemerschap

Belastingdienst

Voor je btw-nummers en de "OndernemersCheck" voor belastingvoordelen

RVO

Voor innovatiesubsidies en internationale handel

UWV

Voor wie een bedrijf start vanuit een WW-uitkering

Financiering & ondersteuning

Qredits

De belangrijkste kredietverstrekker voor Nederlandse start-ups buiten de banken om

Ondernemersklankbord

Een netwerk van oud-ondernemers die coaching en mentorschap bieden

Verenigingen & organisaties

MKB-Nederland

De grootste belangenbehartiger voor het mkb

ONL voor Ondernemers

Een onafhankelijke lobby-organisatie voor het kleinbedrijf

Statistieken & marktonderzoek

Staat van het mkb

Dé bron voor cijfers en trends in het Nederlandse mkb

StatLine MKB

Een netwerk van oud-ondernemers die coaching en mentorschap bieden





Deze gids is uitgegeven in april 2026. Controleer altijd de actuele informatie bij de relevante instanties. Dit is een algemeen overzicht en dient niet te worden beschouwd als juridisch, economisch of fiscaal advies. Neem voor specifieke situaties contact op met een expert, zoals een accountant of jurist.

