1-12-2023

Starten van eigen salon

Deel 1: Algemene informatie als je wilt starten in de U.V.

De Uiterlijke Verzorging (U.V.) kent goede opleidingen, die afgesloten worden met een erkend diploma. Deze opleidingen zijn vooral gericht op het vakmatige of ambachtelijke.

Daarna kun je bijvoorbeeld in loondienst gaan. Maar velen hebben toch voorkeur om (vroeg of laat) voor zichzelf te beginnen. M.a.w. een salon te starten als ondernemer.

En dan? Helaas wordt vaak vergeten dat “ondernemen” ook een vak is.

In dit “Deel 1” nemen we je mee, langs de vele aspecten waar je mee te maken kunt krijgen. Van fiscus tot lange termijnverplichtingen tot rechtspositie.

Denk na over de onderwerpen en weet daardoor makkelijker de weg in deze materie te vinden.

Starten is niet zo moeilijk, maar hoe gaat het over 5 jaar? Goed, matig, slecht of failliet.

© Fred Wittler

Inleiding

Een goed ondernemingsplan is essentieel voor het succes van je bedrijf. Ik kan je een aantal tips geven om je plan te verbeteren. Hier zijn ze:

- ✓ Maak je plan concreet en realistisch. Beschrijf duidelijk wat je wilt bereiken, hoe je dat gaat doen, welke middelen je nodig hebt en wat je verwachte resultaten zijn. Gebruik cijfers, feiten en bronnen om je plan te onderbouwen. Vermijd vage of onhaalbare doelen.
- ✓ Richt je op je doelgroep en je concurrentie. Wie zijn je potentiële klanten, wat zijn hun behoeften, wensen en problemen, en hoe ga je ze aanspreken en overtuigen? Wie zijn je directe en indirecte concurrenten, wat zijn hun sterke en zwakke punten, en hoe ga je je onderscheiden en toegevoegde waarde bieden?
- ✓ Werk je marketingplan uit. Hoe ga je je praktijk promoten en bekend maken bij je doelgroep? Welke kanalen, strategieën en acties ga je gebruiken? Hoe meet je de effectiviteit van je marketinginspanningen? Wat zijn je marketingdoelstellingen en hoe ga je ze bereiken?
- ✓ Maak een financieel plan. Hoeveel geld heb je nodig om je praktijk te starten en te laten groeien? Hoe ga je je financiering regelen? Wat zijn je verwachte inkomsten en uitgaven? Hoe ziet je begroting en je exploitatie- en liquiditeitsprognose eruit? Hoe ga je je financiële situatie monitoren en bijsturen?
- ✓ Laat je plan nalezen en beoordelen door een expert. Vraag feedback aan iemand die ervaring heeft met het starten of begeleiden van een praktijk in de uiterlijke verzorgingsbranche. Dit kan een collega, een mentor, een adviseur of een coach zijn. Zij kunnen je wijzen op eventuele fouten, hiaten, risico's of verbeterpunten in je plan.

Doel is om de kansen als ondernemer zoveel mogelijk te benutten maar de risico's te minimaliseren.

Een alternatief is: Loondienst

Een alternatief voor zelfstandig ondernemen is werken in loondienst. Dit heeft als voordeel dat je minder risico's loopt, maar ook als nadeel dat je minder kleine bedrijven, vaak geleid door de eigenaar met wat hulp of een stagiair. Er zijn dus niet veel werknemers in deze sector. Bovendien zijn de tarieven die worden gevraagd voor de behandelingen vrij laag, behalve bij kappers en gespecialiseerde salons. Dat betekent dat er weinig ruimte is voor een goed salaris of een aantrekkelijke beloning. Daarom kiezen veel mensen ervoor om "voor zichzelf te beginnen". Maar het leiden van een eigen zaak is niet eenvoudig en kan leiden tot financiële problemen of erger als je je niet goed voorbereidt. Als je in loondienst wilt doorgroeien tot bijvoorbeeld bedrijfsleider, dan is het ook belangrijk dat je kennis hebt van het opzetten van een zaak of filiaal.

In dit boek richten we ons op de "kleine starter", die als zelfstandige een redelijk inkomen wil verdienen.

Oriëntatie Uiterlijke Verzorging (UV)

Wanneer we formeel over de “UV-branche” spreken, dan hebben we het over de beroepen Haar-, Schoonheid- en Voetverzorging. Specialisaties zoals manicure, visagie, camouflage, ontharen, haar verven, hairextensions enzovoort vallen hier ook onder. We komen deze specialisaties ook tegen als zelfstandige ondernemingen. In dit boek zijn al deze bedrijven (salons, beautysalons, kuurcentra enzovoort) ons hoofdthema.

Ik begrijp dat je nu meer wilt weten over uiterlijke verzorging en de trends in deze sector.

Uiterlijke verzorging is een breed vakgebied dat zich bezighoudt met de verzorging van het uiterlijk van mensen. Er zijn veel verschillende beroepen die hieronder vallen, zoals kapper, schoonheidsspecialist, nagelstylist, visagist, pedicure, masseur en nog veel meer.

Een van de trends die je noemt is branchevervaging. Dit betekent dat de grenzen tussen de verschillende beroepen in de uiterlijke verzorging vervagen. Zo kan een kapper ook schoonheidsbehandelingen aanbieden, of een schoonheidsspecialist ook lingerie verkopen. Dit kan voordelen hebben voor de klant, die meer keuze en gemak heeft, maar ook voor de ondernemer, die meer omzet en klantenbinding kan genereren.

Een andere trend die je noemt is beleven. Dit betekent dat de klant niet alleen een behandeling wil, maar ook een beleving. Dit kan varieren van een glaasje wijn tot een compleet arrangement met meerdere behandelingen en extra’s. De klant wil zich verwend en ontspannen voelen. Dit vraagt om meer creativiteit en servicegerichtheid van de professional in de uiterlijke verzorging.

Als je meer wilt weten over uiterlijke verzorging en de opleidingen die je hiervoor kunt volgen, kun je een kijkje nemen op de websites van de opleidingsinstituten. Daar vind je meer informatie over de verschillende beroepen, niveaus, leerwegen en locaties. Je kunt ook een van de (online) open dagen bezoeken om meer te weten te komen over de praktijk en de ervaringen van studenten en docenten.

Contactberoepen in de uiterlijke verzorging

De uiterlijke verzorgingsberoepen hebben o.a. ook als kenmerk, dat je dichtbij en/of fysiek contact met de klant hebt. Sommigen noemen dat in iemands “Aura” zitten. Consequenties kunnen zijn dat je een groter risico loopt voor overdracht van ziekten (denk aan de Corona pandemie). Maar ook op emotioneel gebied gebeurt er meer tussen klant en behandelaar. Hoe afstandelijk ben je?

Tijdens de Corona pandemie werden naast diverse andere beroepen, ook de Kappers, Schoonheidsspecialisten en Pedicures als “Contactberoep” geclassificeerd. E.e.a. hing weer samen met hygiëne maatregelen, het dragen van mondmaskers en werkverboden. Stel: er komt weer eens zo’n werkverbod, of jouw werk of klandizie valt weg, wat betekent dit dan financieel voor jou, zakelijk en privé?

De impact van zo’n calamiteit

Je kunt immers geen inkomsten meer genereren uit je diensten, terwijl je wel kosten moet blijven maken voor je huur, verzekering, materialen, etc. Bovendien kun je je klantenbestand verliezen of beschadigen, als je klanten naar een andere aanbieder gaan of ontevreden zijn over je service.

Hoe kun je je voorbereiden op een werkverbod?

Om je voor te bereiden op een mogelijke werkverbod, kun je een aantal maatregelen nemen om je financiële risico’s te beperken en je klanten te behouden. Hier zijn enkele tips:

Zorg dat er een financieel plan is. Zet geld opzij voor onvoorziene omstandigheden.

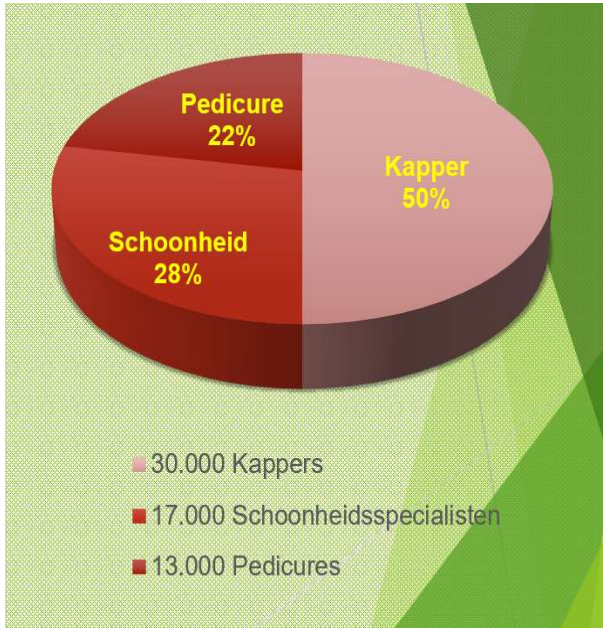
Communiceer met je klanten. Houd contact met je klanten via e-mail, telefoon, social media, etc. Geef ze tips, advies, of aanbiedingen om ze betrokken te houden.

Blijf jezelf ontwikkelen. Volg online cursussen, lees vakliteratuur, of doe onderzoek naar nieuwe trends en technieken.

Collega’s en/of Concurrenten

In de UV-branche zijn ongeveer 60.000 beroepsbeoefenaren werkzaam, voornamelijk vrouwen, als kapper, schoonheidsspecialist, pedicure of een combinatie van deze beroepen.

De meesten zijn “éénpitters”, d.w.z. een éénmanszaak, gerund door één persoon. Hierover later meer. De activiteiten worden verricht in een salon of ambulant (bij de klant thuis) en soms “party-achtig” .



Het aantal kleine salons dat economisch professioneel werkt, blijkt gering te zijn. Bij de kappers is het beeld gunstiger, mede door betere behandeltarieven.

Is er voldoende omzet en marge om een redelijk inkomen (modaal) te verwerven, dan spreken we over een “Professionele salon” .

Als ZZP’er in de uiterlijke verzorging is het belangrijk om op de hoogte te zijn van de wet- en regelgeving die geldt voor jouw beroep.

Behalve vakmatig bezig zijn, is bedrijfsvoering ook belangrijk. Het positieve is dat er op dat terrein nog heel veel te winnen valt .

Locaties UV bedrijven

We noemden het al, ongeveer 60.000 bedrijven zijn in de branche 'geregistreerd' actief. De bedrijfsgrootte kan variëren van één tot meerdere personeelsleden.

Kijken we naar de locaties, dan zien we de volgende mogelijkheden:

Werken/behandelen in of vanuit:	Korte toelichting
Bedrijfspand op semi industrie-terrein	Meer mond op mond en reclame-kosten nodig
Bedrijfspand in winkelstraat: A locatie	Passerende klanten. Duurdere genre noodzakelijk
Bedrijfspand op B locatie (winkelcentrum)	Veelal ook passerende klanten. Goedkopere huur
Hotel	Sterk afhankelijk van beleid van hotelmanagement
Ruimte in woning (vaak slaapkamer/garage)	Meer reclame, minder professioneel, goedkoper
Ruimte in woning (met eigen entree/sanitair/enz.)	Idem, huisvesting ook fiscaal aftrekbaar
Huren stoel/werkplek bij bijv. een collega	m.i. complex en behelpen. Niet handig voor lange termijn
Bij klant: ambulant, party of ZZP'er	Huisvestingskosten vervangen door auto en reistijd

Hoe mooier en groter de salon wordt, zal ook het kostenplaatje meegroeien. De omzet zal daarmee in balans moeten zijn en met name de winst. Gevolg, dat gekozen moet worden voor tarieven en producten (merken) in het hogere, vaak chique segment. De vraag is, of de daarbij behorende sfeer ook bij je past. Wees eerlijk naar jezelf!

Vakkennis, opleiding en vrij beroep

De UV-beroepen zijn inderdaad vrije beroepen, wat betekent dat je geen wettelijke opleidingseisen hebt om ze uit te oefenen. Maar dat betekent niet dat je geen opleiding nodig hebt om een goede professional te worden.

Er zijn verschillende opleidingen op MBO- en HBO-niveau die je kunt volgen om je kennis en vaardigheden te vergroten en je klanten tevreden te stellen. Bovendien kun je je dan aansluiten bij een brancheorganisatie, die je kan ondersteunen met advies, bijscholing, kwaliteitskeurmerken en belangenbehartiging.

De brancheorganisaties voor de UV-beroepen zijn:

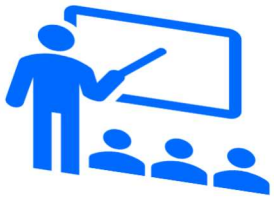
ANKO, de Algemene Nederlandse Kappers Organisatie. Deze organisatie behartigt de belangen van de kappersbranche en biedt onder andere juridische hulp, verzekeringen, cursussen en workshops aan haar leden.

ANBOS, de Algemene Nederlandse Brancheorganisatie Schoonheidsverzorging. Deze organisatie zet zich in voor de kwaliteit en professionaliteit van de schoonheidsbranche en biedt onder andere een erkend diploma, een kwaliteitsregister, een klachtencommissie en diverse opleidingen en trainingen aan haar leden.

ProVoet, de Brancheorganisatie voor de Pedicure. Deze organisatie komt op voor de belangen van de pedicures en biedt onder andere een erkend diploma, een kwaliteitsregister, een klachtenregeling en verschillende opleidingen en bijscholingen aan haar leden.

HBO-opleidingen

Als je een MBO-opleiding hebt afgerond in een van de UV-beroepen, kun je doorstromen naar een HBO-opleiding. Er zijn verschillende HBO-opleidingen die aansluiten bij de UV-beroepen, zoals:



Huidtherapie, een vierjarige opleiding die je opleidt tot huidtherapeut, een paramedicus die gespecialiseerd is in het behandelen van huidproblemen en huidaandoeningen. Je leert onder andere hoe je huidanalyses, laserbehandelingen, peelingen, littekentherapie en oedeemtherapie kunt uitvoeren. Als huidtherapeut kun je je inschrijven in het BIG-register, het register voor beroepen in de individuele gezondheidszorg. Dit register beschermt de titel van huidtherapeut en geeft je bepaalde voorrechten, zoals het mogen uitvoeren van voorbehouden handelingen.

Voeding en Diëtetiek, een vierjarige opleiding die je opleidt tot dietist, een paramedicus die gespecialiseerd is in het geven van voedingsadvies en dieetbegeleiding. Je leert onder andere hoe je voedingspatronen, eetgedrag, lichaamssamenstelling en gezondheidsrisico's kunt analyseren en hoe je individuele of groepsgerichte voedings- en dieetplannen kunt opstellen en evalueren. Als diëtist kun je je ook inschrijven in het BIG-register, wat je titel beschermt en je bepaalde bevoegdheden geeft, zoals het mogen voorschrijven van dieetpreparaten.

Cosmetische Farmacie, een vierjarige opleiding die je opleidt tot cosmetisch farmaceut, een professional die gespecialiseerd is in het ontwikkelen, produceren, testen en verkopen van cosmetische producten. Je leert onder andere hoe je de samenstelling, werking, veiligheid en kwaliteit van cosmetische producten kunt bepalen en hoe je de wensen en behoeften van de consument kunt vertalen naar innovatieve en effectieve producten. Als cosmetisch farmaceut kun je werken bij cosmetische bedrijven, onderzoeksinstellingen, laboratoria of adviesbureaus.

Advies MBO-ér

De praktijk wijst uit, dat wil men doorgroeien, verdere studie gewenst is. Minimaal naar niveau 4. Dat kan ook. met specialisaties zoals Visagie, Massage- technieken, Elektrisch ontharen, Acne, reflexologie enzovoort.

In de volgende tabel nog een overzicht:

Opleiding	Voorbeelden van beroepen die o.a. verfraaiing uiterlijk ondersteunen	Kenmerken
MBO **Niveau 2, 3 en 4**	Kapper, schoonheidsspecialist, pedicure, visagist, nagelstylist Kleding, lingerie en schoeisel	**Vrij beroep** Erkende vakdiploma's
HBO **Niveau 5**	Huidtherapeut*, Fysiotherapeut* Podotherapeut*, Diëtist*	**Beschermde titel** BIG* registratie en Diploma's vereist
Universitair	Plastisch en Cosmetisch chirurg* Tandarts*	**Beschermde titel** Diploma's vereist, BIG registratie

Vrije beroepen

De UV beroepen op MBO niveau zijn in de loop van de jaren tachtig een "vrij beroep" geworden. Concurrentie selecteert de goede en slechte wel, was het idee. Maar weet de klant het verschil wel? Ook is toen het "Middenstandsdiploma" afgeschaft. Nadeel is, dat het imago van de branche kan worden verstoord door gebrek aan vakkennis bij de beoefenaars. .

Een tweede, m.i. groter nadeel is de afschaffing van het middenstandsdiploma. Hierdoor is er een gebrek aan bedrijfskundig en administratief inzicht. Dit kan voor het succes met de salon ernstige financiële gevolgen hebben.

Werkzaamheden en specialisaties in de UV

De kapper, schoonheidsspecialist en de pedicure kennen een standaard pakket aan behandelingen, waarin ook examen wordt gedaan.

Belangrijkste onderdelen basispakket		
Kapper	**Schoonheids-specialist**	**Pedicure**
Wassen, Knippen, Verven, Föhnen, Permanenten, Watergolf, Modelleren, Kammen	Reiniging huid, peeling, Gezichts- en lichaamsmassages Maskers en pakkingen, Ontharen Make-up	Eelt en likdoorns verwijderen, nagels knippen en diverse voetproblemen verhelpen
Make-up	Manicure	Massages voet

Dit pakket kan later verder worden uitgebreid met specialisaties via vervolgcursussen. Dit kan bij opleidingsinstituten, maar ook bij diverse leveranciers.

Enkele voorbeelden van mogelijke specialisaties		
Kapper	**Schoonheids-specialist**	**Pedicure**
Haarverftechnieken, Extensies plaatsen, Pruiken	Ontharingstechnieken, Visagie, Kunstnagels, Camouflage, Acne, Reflex therapieën	Voetreflexologie, Statiek, Steunzool, Teencorrecties, Beugeltechnieken, Medisch pedicure

Het voordeel van het kunnen bieden van specialisaties is de meerwaarde en natuurlijk ook het betere tarief dat gevraagd kan worden.

De laatste jaren zien we ook, dat sommige bedrijven/salons zich beperken tot één specialiteit zoals Acne-, Ontharings-, Afslank- , Nagelbehandelingen en haarkleurtechnieken.

Tip: beperk je bij de inschrijving KvK niet te veel.

Arrangementen

Het bijna tegenovergestelde van specialiseren kan ook. Een voorbeeld is het bieden van arrangementen, waarbij de klant een dagdeel of hele dag wordt “verwend”. Afhankelijk van de beschikbare mogelijkheden kan deze “belevenis” letterlijk van kop tot teen gaan. Een waarschuwing is wel, dat men in het enthousiasme niet te veel moet doen. Dan wordt het te druk en onrustig voor de klant. De salons, die dat doen, noemen zich dan graag kuur- of beautycenter.

Vergoeding door zorgverzekeraar

Het is waar dat sommige behandelingen, zoals Ontharen (Elektrisch, Laser of IPL), Acne, Camouflage, Pruik of Medisch pedicure, soms worden vergoed door zorgverzekeraars. Echter, elke zorgverzekeraar heeft de vrijheid om te kiezen welke behandelingen worden vergoed en onder welke voorwaarden.

Om te weten welke behandelingen worden vergoed, raad ik aan om de website van de betreffende zorgverzekeraar te raadplegen.

Indien van toepassing, kan het nodig zijn om bij de verzekeraar een diploma of certificaat te tonen waaruit blijkt dat u de specialisatie beheerst.

In sommige situaties kan samenwerking met een andere specialist (bijv. een Huidtherapeut) een oplossing zijn, bijvoorbeeld wanneer ook een BIG registratie nodig is. Andersom kan ook, wanneer u wel de apparatuur heeft.

Waarom starten met eigen salon

Een eigen salon starten kan een uitdagende onderneming zijn. Het is belangrijk te weten dat er veel onderwerpen zijn die belangrijk kunnen zijn bij het starten. De eerste gedachte is waarschijnlijk om actief te worden in de UV-branche. Dit is een prima keuze, maar er zijn veel mensen die voor deze beroepen kiezen. De meesten werken volgens het schema van het opleidingsinstituut, vergetend dat dit is afgestemd op het examen. Als je zo werkt, dan kies je voor: 1 + 1 = 2. Dus een gewone boterham met wat beleg.

Als je mogelijkheden ziet om onderscheidend te zijn, dan bieden zich veel meer mogelijkheden aan. Dan zie je de opleiding als basis, om je kennis verder uit te breiden en je te specialiseren in onderwerpen die niet iedereen doet of kan doen. En die je zelf natuurlijk leuk vindt.

We willen liever een 1 + 1 + meerwaarde = 3 situatie bereiken. Het basispakket doen ze allemaal, dus dat levert niet de meerwaarde op. Meerwaarde creëren kan enerzijds door beperken van de kosten, met name de inkoopkant (salonartikelen) en anderzijds hogere tarieven berekenen.

Onderstaande voorbeelden illustreren deze gedachte:

- Een deel van de salonproducten kun je goedkoop zelf maken. Er zijn genoeg natuurlijke mogelijkheden/grondstoffen. Van crème, ei, suiker, algen, chocolade tot zuurkool.
- Leef je in, wat de klant voelt als deze op of in de behandelstoel is. Denk aan muziek, kleur, info en misschien wat lekkers.
- Uitstraling, met name professionaliteit. Mooi is om een thema erbij te bedenken. Down to earth of fossielvrij?
- Attributen (kan apparatuur zijn) die vragen om er wat over te vertellen.
- Benadruk hoe je de vakkennis vergroot en stimuleer het toepassen van specialisaties en jouw specialiteiten.
- Zorg voor verkoopproducten met een verhaal, die bij jou en de salon passen. Dure producten verkopen levert meer op, maar dat moet je ook kunnen.
- Een simpele regel is: kans om veel te verdienen is ook kans om veel te verliezen. Het eerste kun je lang volhouden, het tweede niet.

Stagiaire en Leerbedrijf

Als je een stagiaire of leerbedrijf overweegt, dan zijn er verschillende zaken waar je rekening mee moet houden. Het is belangrijk om te weten wat de regels en verplichtingen zijn voor zowel de stagiaire als het leerbedrijf. Je kunt hierover meer informatie vinden op de website van de Rijksoverheid[1].

Waarom komt de klant bij jou?

Je wilt natuurlijk dat klanten voor jou kiezen als ze een behandeling in de UV nodig hebben. Maar hoe zorg je daarvoor? Je kunt je onderscheiden van andere aanbieders door je eigen unieke stijl en specialiteit te ontwikkelen. Daarvoor moet je weten wat je zelf leuk en belangrijk vindt, maar ook wat je klanten verwachten en waarderen.

Hier zijn tien mogelijke redenen waarom klanten bij jou willen komen

1. Je biedt een effectieve behandeling aan die niet te veel tijd kost.
2. Je benut de volle tijd van de behandeling optimaal.
3. Je hebt een gevarieerd programma met zichtbare resultaten.
4. Je laat je klanten rustig genieten tijdens de behandeling.
5. Je maakt een gezellig praatje met je klanten (misschien voelen ze zich eenzaam?).
6. Je lost een haar, huid of voetprobleem op voor je klanten (specialiteit).
7. Je hebt een aantrekkelijk kuurbehandeling (bijv. 5 opvolgende gerichte behandelingen).
8. Je dompelt je klanten onder in weldadige luxe.
9. Je hebt een arrangement van 1 of 2 dagdelen.
10. Je hebt thema behandelingen, bijv. anti-rimpel, detox, afslanken en liefst nog meer.

Wie ben jij dan?

Dat is een boeiende vraag. Ik denk dat je iemand bent die passie heeft voor je vak en die graag mensen helpt om zich goed te voelen over zichzelf. Je bent ook iemand die creatief en flexibel is en die openstaat voor nieuwe ideeën en mogelijkheden. Je bent niet bang om je te onderscheiden van de concurrentie en je eigen unieke aanbod te creëren.

De ene schoonheidsspecialist (of kapper of pedicure) is de andere niet en dat geldt ook voor vergelijkbare behandelingen. Je kan het heel creatief zo organiseren dat het helemaal bij je past. Minder concurrentie omdat je uniek bent. Beetje zelfkennis daarbij is handig!

Als je bij de super komt, is het logisch dat je een pakje boter koopt. Maar is de concurrent 20% goedkoper, dan haal je het pakje waarschijnlijk daar. Die pakjes zijn toch allemaal gelijk en even goed.

Maar bij een behandeling in de UV is dat anders.

Bij contactberoepen is de factor “Wie ben ik” heel bepalend bij de keuze van soorten behandelingen en producten. Die factor bepaalt de kwaliteit van de behandeling, maar ook het plezier om het te geven. Ook zijn ze bepalend, welke klanten voornamelijk worden aangetrokken. Ook naar je leveranciers c.q. merkkeuze speelt dit een rol.

Wat zou jij willen?

- Wat vindt je leuk om te doen, daar heb je wat mee
- Wil je dat kunnen koppelen aan iets uit een andere branche (bijv. kleding, lingerie, voeding)
- Let op, dat verkoopartikelen zakelijk gezien noodzakelijk zijn
- Dat het financieel op korte en lange termijn haalbaar is en ook in de ruimte die je voor ogen hebt

Een compilatie van wat jij en de klant willen kan in de overwegingen worden meegenomen. In de praktijk krijg je uiteindelijk toch de klanten die bij je passen en zal je jouw programma daar op gaan aanpassen.

Wie ben ik

Bij contactberoepen is de factor “Wie ben ik” heel bepalend bij de keuze van soorten behandelingen en producten. Die factor bepaalt de kwaliteit van de behandeling, maar ook het plezier om het te geven. Ook zijn ze bepalend, welke klanten voornamelijk worden aangetrokken. Ook naar je leveranciers c.q. merkkeuze speelt dit een rol. Een paar voorbeelden.

Typering, Herkenbaar bij jou Versus tegenpool	**Mogelijke behandelingen favoriet bij deze typeringen** (let op: het is een indicatie en niet zwart/wit)
Pietje precies In grote lijnen	Pedicure, elektrisch epileren, wimpers → Lichaamsmassage, pakkingen, laser ontharen
Rustig en relaxed Graag wat tempo	Lymphedrainage → Pincement of bindweefselmassage
Gericht op verfraaiing Huidproblemen	Make-up, visagie → Acne, oudere huid e.d.
Manueel(handen) Apparatieve voorkeur	Reinigen huid, gezichtsmassage → Massageapparaat, Laser, IPL, Dermabrasie
Simpel, basic Luxe, chique	Eenvoudig, goedkoper merk, zelf mengen → Top c.q. duurdere merken
Individueel gericht Met groepen werken	Stelt zich helemaal in op die klant → Ziet duo behandelingen of groepen zitten
Luisterend, klankbord Docerend	Is rustpunt en luisterend oor → Wil ook trainingen doen of les geven

Samenvatting

Met het voorgaande, is er inzicht gegeven, hoe jij je verhoudt tot de markt en haar mogelijkheden. In onderstaande tabel hebben we nog een aantal hoofdpunten op een rij gezet:

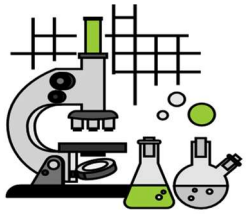
Wie ben ik	Dat gegeven zal in belangrijke mate de klantenkring bepalen. Ze voelen zich bij jou thuis. Daarom zijn de collegae bijna nooit concurrent. Je bent geen artikel, maar hun specialist.
Klantenkring	De groep klanten die je aantrekt, bepaalt mogelijke Behandelprijzen, prijsniveau en verkoopartikelen. De hele ambiance (sfeer, luxe, tarief enz.) moet op elkaar zijn afgestemd.
Locatie	Thuis, (huur)pand op a-locatie, winkelcentrum, industrieterrein of 5 hoog achter.
Merk cosmetica	Er is een grote keuze is uit: Natuurlijk, Synthetisch, Biodynamisch enz. • Verpakkingen, verkrijgbaar van simpel tot zeer luxe • In prijsklassen van heel goedkoop tot zeer duur
Leverancier	Meestal zijn de leveranciers (vaak groothandel) aan een merk gebonden. Belangrijk is daarbij: • Dat er geen of weinig voorwaarden om te leveren zijn, zoals start/installatie voorwaarden • Eisen t.a.v. inrichting, behandelrituelen, omzet, regiobescherming e.d.
Kleur en presentatie cosmeticalijn	Veel merken hebben een doordachte presentatie, kleur en symboliek een belangrijke rol spelen. Denk aan doosjes, potten, flessen en posters, die uitgestald best dominant in de ruimte overkomen Laat deze producten harmonisch en in balans zijn met de kleuren die verder in de salon worden gebruikt.

Overdenking

Het lijkt erop dat je een belangrijke beslissing wil nemen over de richting van je bedrijf. Er zijn veel factoren om te overwegen, zoals de locatie, het personeel, het merk, de financiering, en de bedrijfsvoering. Het is belangrijk om een goed bedrijfsplan te hebben dat past bij je ambities.

Als je kiest voor een groot pand op een A-locatie met een luxe merk, dan zijn de start- en volgkosten inderdaad hoog. Dit kan een hogere financiering noodzakelijk maken. De risico's zijn groter, maar de potentiële beloningen kunnen ook groter zijn.

Aan de andere kant, als je kiest voor ambulant werken, het ombouwen van een slaapkamer als salon, of het organiseren van party's, dan is de bedrijfsvoering eenvoudiger en zijn de risico's beperkt. Het kan echter moeilijker zijn om een professioneel inkomen te verdienen.



Nog een alternatief kan zijn om op cosmetisch gebied bijvoorbeeld eigen salonproducten te maken. Verdiep je wel eerst in alle regeltjes die daar weer bijhoren.

Elke keuze heeft zijn voor- en nadelen. Het is belangrijk om al deze factoren zorgvuldig af te wegen voordat je een beslissing neemt.

Ambities realiseren

Heb je nu een beeld gekregen, hoe jouw toekomstige salon moet worden gepositioneerd? Nu gaan we concreter worden. De volgende stappen zijn het bepalen van een paar ijkpunten op een tijdlijn. Het eerste ijkpunt is de start. Het tweede is na ruim 2 jaar en het derde over bijvoorbeeld 5 jaar

Voorbereiding	• Bekijk een flink aantal websites van collega's, vooral die met een min of meer zelfde insteek. • Onderga daar een behandeling en maak een verslag. Let op de manier van bedrijfsvoering. • Zo zie je wat wel en niet slim is. • Vraag een bonnetje (voorbereidingskosten)
IJkpunt 1	• Schets een beeld, hoe jouw salon er uit ziet bij de start. Welke luxe, tarieven, personeel enzovoort. • Realiseer je dat in het begin meestal nog geen 100% bezetting haalbaar is. • Straks blijkt bij volgende stappen en berekeningen of het realistisch is.
IJkpunt 2	• Na ruim twee jaar heb je een duidelijk beeld van hoe het is geworden. Vaak toch net wat anders. • Gaat het goed? Let dan op, over de winst moet je belasting betalen, maar dan komt ook de voorheffing! • Stelt het nog niet veel voor, of is er verlies, kijk dan of doorgaan zinvol is. • Onbeperkt winst maken is geen probleem, maar verlies lijden wel!
IJkpunt 3	• Na vijf jaar kun je goed beoordelen of het bedrijf goed functioneert. Stoppen/doorgaan. • Maak een nieuw 5 jarenplan

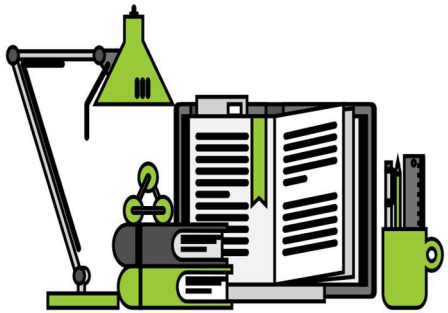
We zijn nu door de oriëntatiefase heen en gaan de eerste stappen zetten om te kunnen beginnen in het zakenleven.

Formele kanten van de bedrijfsvoering

Waarschijnlijk was je al een tijdje actief met het vak met oefenen op modellen, familie, buurvrouw en ook mogelijk toekomstige klanten. Als compensatie ontvang je een bedrag om de kosten te drukken.
Even tussendoor een beetje zakelijk: dekt jouw W.A. verzekering een calamiteit?
Maar naarmate de tijd vordert, zal je de producten en diensten op meer professionele en zakelijke wijze willen doen.

Het starten van een bedrijf kan een spannende en uitdagende onderneming zijn. Het is belangrijk om op de hoogte te zijn van de formele zaken die bij het starten van een bedrijf komen kijken.

De Kamer van Koophandel (KvK) is een goede plek om te beginnen.



Hieronder een samenvatting van de belangrijkste punten:

- Registratie bij de KvK, met vermelding van de activiteiten die je gaat uitvoeren. Denk daarbij ook aan de toekomst.
- Een sprekende en toegestane naam voor je bedrijf.
- Rechtspositie, zoals een eenmanszaak, BV of maatschap.
- Bankrekening, omdat je niet zonder kunt.
- Verzekering, minstens WA.
- Administratie, die je zelf kunt doen of door een specialist
- Fiscale kanten, zoals eHerkenning.
- Huwelijk en geregistreerd partnerschap, wel of niet in gemeenschap van goederen enz.

Het is belangrijk om deze zaken op tijd te regelen om onverwachte problemen te voorkomen.

Wanneer inschrijven in de KvK

Naar de Kamer van Koophandel (KvK)

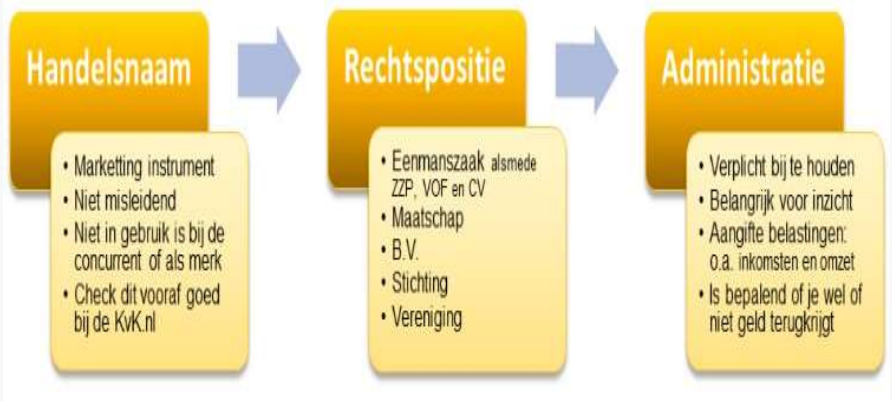
Als je bij de Kamer van Koophandel (KvK) komt, is het belangrijk om duidelijk te communiceren wat je wilt gaan doen en hoe je zaken gaat aanpakken. Je kunt je beperken tot alleen “Pedicure”, maar wellicht heb je plannen voor meer, zoals het verkopen van speciale schoenen en kousen en het doen van “Art-nail”. Het is verstandig om dit bij de KvK vast te leggen.

Bij de KvK worden alle activiteiten gerubriceerd met een SBI-code. Dit kan later belangrijk zijn. Zie tabel.

Bij de KvK-registratie wordt je vervolgens geconfronteerd en gewezen op de volgende onderwerpen:

- De naam van het te starten bedrijf.
- Welke rechtspositie van toepassing is.

Zodra de inschrijving een feit is, ontvang je een “KvK-nummer” en een uittreksel. Dit is belangrijk om te bewaren



✓

Voorbeelden van SBI codes bij de KvK (bepaald deels ook welke activiteiten mogen)	
96 Wellness en overige dienst-verlening; 96.0 Wellness en overige dienst-verlening; 96.01 Reinigen van kleding en textiel 96.02 Haar- en schoonheidsverzorging 96.02.1 Haarverzorging 96.02.2 Schoonheidsverzorging, pedicures en manicures, visagie en image consulting 96.04 Sauna, Solariu**m**, baden	47.7 Winkels in overige artikelen 47.71 Winkels in kleding en modeartikelen; 47.71.1 Winkels in herenkleding 47.71.2 Winkels in dameskleding 47.71.3 Winkels in bovenkleding en modeartikelen (algemeen assortiment) 47.71.6 Winkels in onderkleding 47.71.7 Winkels in modeartikelen

Waar op letten

- ✓ <u>Het KvK nummer</u> moet op briefpapier en alle overige zakelijke correspondentie en website zijn vermeld. Dat geldt ook voor de naam en adresgegevens.
- ✓ Vraag een aantal <u>originele Uittreksels</u>! Banken en sommige instanties willen die eerst hebben, voordat ze zaken doen.
- ✓ Sommige leveranciers leveren alleen, wanneer de te leveren producten aansluiten bij de vermelde activiteiten (SBI code is nu belangrijk)

Wil je later wijzigingen aanbrengen, dan blijft dat eenvoudig mogelijk. Meestal kan het digitaal. Een nieuw “Uittreksel van de KvK” is wenselijk.

Naam van de zaak

Een goede handelsnaam is belangrijk voor de herkenbaarheid en uitstraling van je bedrijf. Hieronder staan enkele aanraders en afraders voor het kiezen van een handelsnaam

Aanraders:

Goed klinken
Makkelijk te onthouden
Herkenbaar zijn voor de activiteiten
Versterkt d.m.v.: Logo, Kleur of Lettertype
Vermelden op briefpapier, website enz.
Vindbaar in zoekmachines
Controleer in handelsregister of naam voorkomt.

Afraders tot verboden:

Misleidend (activiteiten, doelen)
Kan ook betrekking hebben op rechtspositie
Niet hetzelfde of lijken op namen van concurrentie
Gebruiken van Naam of “Merk” van anderen
Gebruiken gangbare woorden (niet onderscheidend)
Let op privacy bij gebruik van eigen naam
Beschermde namen, merken en beroepen gebruiken
Namen die verkeerd uitpakken

Enkele voorbeelden van namen die verkeerd uitpakken

Bella Donna klinkt goed, maar minder als je op de plantaardige tour gaat. Het plantje is namelijk giftig!

Aphrodite, de liefdesgod. Prima, maar is Afrodisiaca dat ook? Helaas, het is ook om geslachtsdrift te stimuleren. Die naam was vast niet de bedoeling.

Stel, je heet Janine, dan zien we vaak dat het “Salon Janine” wordt. Niet onderscheidend voor de zoekmachines. Beauty by Janine is iets beter, maar helaas momenteel een trend.

Nu maar hopen, dat er geen andere “Janine” in de omgeving is, die ook een UV bedrijf heeft, want dan mag het weer niet.

Als je een stap verder wilt gaan, kun je een merknaam creëren en deze bij het Merkenbureau laten registreren. Om dit te realiseren moeten de nodige procedures worden doorlopen. De naam is dan beschermd voor de sectoren waarvoor je de registratie hebt aangevraagd.

Meer namen

Het is toegestaan om meerdere handelsnamen te gebruiken, mits bij de KvK geregistreerd. Zoiets kan functioneel zijn, wanneer er meerdere te onderscheiden activiteiten zijn. Stel je verkoopt in je salon naast crème ook lingerie. Dan kan (hoeft niet) je de lingerie activiteiten zo onderscheiden.

Veranderen handelsnaam

Dat kan eenvoudig door dit bij de KvK te registreren. Nadeel is waarschijnlijk, dat je al je briefpapier, facturen en website moet veranderen en de klanten informeren hoe ze je kunnen vinden. Net zo’n karwei als wanneer je gaat verhuizen. De nieuwe naam moet dus wel flink wat voordelen opleveren!

Huwelijk en geregistreerd partnerschap

Als je een bedrijf hebt of begint, dan heeft dat financiële consequenties voor je relatie. Het kan zowel positief als negatief zijn. Het is daarom belangrijk om er aandacht aan te besteden. Hieronder noem ik een paar voorbeelden, maar er kunnen er vast meer zijn:

- Uitkeringen die minder worden of vervallen
- Schulden die al of niet op beider naam staan, neem de moeite om dat uit te zoeken.
- Een faillissement is natuurlijk nooit de bedoeling, maar het kan tegenzitten met de markt, nieuwe wetgeving, een pandemie en ga zo maar door.
- En natuurlijk hoop je dat je gezond blijft en kan blijven werken.
- Wat als je geconfronteerd wordt met een scheiding? Van wie is de zaak? En hoe met de alimentatie? Regel het vooraf. Wellicht lastig om over te praten, maar te laat als het zover is.

Onderstaand een paar situaties waarbij huwelijk en partnerschap een rol spelen:

In (beperkte) gemeenschap van goederen

Getrouwd vóór 1-1-2018:

Je trouwde toen meestal in ‘gemeenschap van goederen’. Beide partners hebben recht op de helft van de waarde van jouw onderneming. Het eigen bedrijf is gemeenschappelijk eigendom. Met huwelijkse voorwaarden wordt dat voorkomen. Belangrijk bij echtscheiding en faillissement.

Getrouwd ná 1-1-2018:

Er is meestal sprake van ‘beperkte gemeenschap van goederen”. Al het vermogen dat je hebt opgebouwd in de onderneming vóór het huwelijk valt dan niet onder de gemeenschap van goederen. Inbreng eigen vermogen is daarmee tegenwoordig beter beschermd. Alles wat je opbouwt aan vermogen tijdens het huwelijk valt wél onder de gemeenschap van goederen. Tenzij je hier vooraf afspraken over maakt, zoals huwelijkse voorwaarden.

Huwelijkse voorwaarden

Huwelijkse voorwaarden zijn afspraken die je vooraf laat vastleggen door een notaris. Je maakt bijvoorbeeld afspraken over de verdeling van inkomen en vermogen (waaronder dus ook je eigen zaak), mocht de relatie stranden. Als ondernemer wordt vaak met huwelijkse voorwaarden gewerkt.

Belangrijk is, een goede jaarlijkse financiële verslaglegging, anders gaat een rechter toch uit van een “In gemeenschap van goederen” situatie.

Bedrijfsbeëindiging

Bedrijfsbeëindiging is het stoppen van een bedrijf door de ondernemer. Als je je bedrijf wilt beëindigen, moet je een aantal zaken regelen, zoals:

- Uitschrijven bij de Kamer van Koophandel (KvK) en eventueel andere instanties.
- Belastingen afrekenen zoals IB, BTW of Vennootschap
- Personeel informeren en eventueel ontslaan.
- Schulden en vorderingen afwikkelen
- De administratie bewaren

Redenen voor bedrijfsbeëindiging

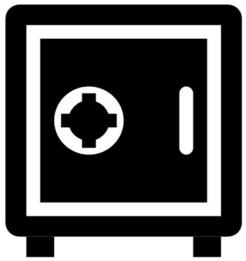
Echtscheiding	Van wie is de zaak? Moet je alimentatie gaan betalen? Ga je verhuizen? Of wordt het stoppen? Ook kleine dingen als naamgeving (bijv. op certificaten) e.d. spelen een rol.
Ziekte, invaliditeit	Je kunt je er maar beperkt voor verzekeren (kostbaar). Als eigen baas heb je geen rechten op het sociale vangnet. Pas na … komt bijstand in beeld!
Overlijden	Je bedrijf wordt dan onderdeel van je nalatenschap
Verkoop zaak	Je verkoopt je bedrijf aan een andere partij. Je draagt dan de activa en passiva over aan de koper. .
Pensioen	Er komt een moment, dat je wilt stoppen met werken. Met de pensioengerechtigde leeftijd, maar soms ook eerder of later.
Basis pensioen	• De basis, de AOW, is er voor iedereen die in Nederland voldoende lang woonde. • Indien van toepassing, pensioen via een (vroegere) werkgever. • Een pensioenvoorziening in eigen beheer, of via een Bank of pensioenfonds. • Zelf gespaard voor pensioen (spaargeld, beleggingen e.d.) Over de gespaarde bedragen voor het pensioen hoeft nog geen belasting te worden betaald. Zodra het pensioen tot uitkering komt, wordt ze wel belast en dan tegen waarschijnlijk een lager tarief. Houdt bij het sparen rekening met het gegeven, dat men na de pensioneringsdatum gemiddeld nog 16 jaar leeft.
Andere rechtsvorm	Je brengt dan je bedrijf in een andere juridische entiteit, zoals een bv of een vof. De activiteiten gaan nu wel gewoon door. Zal niet als bedrijfsbeëindiging worden ervaren.
Mooie baan krijgen	Ook dat komt regelmatig voor. Als bedrijven zien dat je het goed doet, zullen ze je graag in dienst nemen. Stoppen is niet altijd negatief.
Valt tegen, je wilt stoppen	Je wilt stoppen: Het werk kan tegenvallen, je wordt te oud, het levert te weinig op enzovoort. Je hebt ruim tijd nodig om te stoppen en alle zaken netjes af te wikkelen.

Bank, en administratie

Het is verstandig om een zakelijke rekening te openen om alle financiële en administratieve zakelijke activiteiten te scheiden van uw privézaken.

Bij de bank kunt je terecht voor het invullen van de financieringsbehoefte, maar de bank zal ongetwijfeld gaan vragen om een ondernemersplan en mogelijk zelfs iemand die borg wil zijn.

Financiering kan nodig zijn voor bijvoorbeeld:



- Verbouwing en inrichting
- Apparatuur
- Voorraden
- Te betalen voorschotten zoals huur en lease
- Marketting

Er zijn diverse banken waar u een zakelijke rekening kunt openen. Banken bieden bijvoorbeeld verschillende pakketten met zakelijke rekeningen, betaalrekeningen, spaarrekeningen en boekhoudkoppelingen aan.

Een zakelijke rekening courant is handig voor de dagelijkse in- en uitgaande betalingen. Daaraan gekoppeld kunt u pin-apparatuur (indien nog niet achterhaald) en I-deal voor de QR en betalingen via de webshop gebruiken.

Bedrijfsspaarrekeningen zijn handig voor een spaarpot, belangrijk als reserve en bij fluctuerende inkomsten en uitgaven. Ook kun je sparen voor het pensioen (bank, lijfrente om een paar mogelijkheden te noemen). Let op, dat de rekening(en) vallen onder het “Deposito Garantie Stelsel”.

(een garantie van de Nederlandse Bank tot € 100.000)

Verzekering

Heb je een salon in de U.V. branche, dan zijn er verschillende verzekeringen die je kunt overwegen om uw het bedrijf te beschermen tegen onvoorziene gebeurtenissen. Hieronder staan enkele verzekeringen die je kunt overwegen:

Aansprakelijkheidsverzekering:

Deze verzekering beschermt u tegen claims van klanten of derden als gevolg van letsel of schade die zij hebben opgelopen in uw salon. Dit soort bedragen kunnen al snel groot zijn. Mag eigenlijk niet ontbreken!

Beroepsaansprakelijkheidsverzekering:

Deze verzekering dekt schade door beroepsfouten. Als je bijvoorbeeld een consultant of adviseur bent, is het verstandig om deze verzekering af te sluiten.

Arbeidsongeschiktheidsverzekering of AOV:

Als ondernemer ben je (nog) niet automatisch verzekerd tegen ziekte en arbeidsongeschiktheid. Met een AOV ben je verzekerd van een inkomen als je door ziekte of een ongeval langdurig niet meer kunt werken. Wel is er een periode van eigen risico. Deze verzekering is niet goedkoop.

Inventaris- en goederenverzekering:

Deze verzekering dekt de kosten van vervanging of reparatie van uw inventaris en goederen in geval van diefstal, brand of andere schade.

Bedrijfsschadeverzekering:

Deze verzekering dekt de kosten van verloren inkomsten en extra kosten als gevolg van een onderbreking van uw bedrijfsactiviteiten als gevolg van een gedekte gebeurtenis. Kan interessant zijn bij hoge langlopende financiële verplichtingen. Denk aan personeel, huur en leasecontracten.

Rechtsbijstandverzekering:

Deze verzekering biedt juridische bijstand en dekt de kosten van juridische procedures in geval van een geschil. Vaak bestaat de verzekering uit te kiezen pakketten! Let dus op, dat je de juiste dekking krijgt.

Enkele aandachtspunten waar rekening mee moet worden gehouden bij het kiezen van verzekeringen zijn:

Dekking:

Zorg ervoor dat u begrijpt wat wel en niet gedekt is door uw verzekeringen.

Premie:

Vergelijk de premies van verschillende verzekeraars om ervoor te zorgen dat u een redelijke prijs betaalt voor uw verzekeringen.

Eigen risico:

Controleer het eigen risico van uw verzekeringen en zorg ervoor dat u zich dit kunt veroorloven in geval van een claim.

Uitsluitingen:

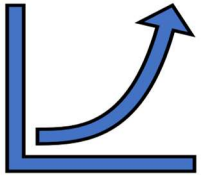
Controleer of er uitsluitingen zijn in uw verzekeringen en zorg ervoor dat u begrijpt wat deze betekenen.

Het kan raadzaam zijn om bij deze complexe materie contact op te nemen met een goede verzekeringsadviseur om te helpen bij het bepalen van de juiste verzekeringen.

Administratie

Het bijhouden van de administratie is arbeidsintensief en daardoor relatief duur. Veel handelingen kun je echter eenvoudig zelf doen. Heb je er de tijd voor, dan scheelt dat fors in de kosten.
Er zijn de volgende mogelijkheden:

De administratie volledig zelf doen: Dit is waarschijnlijk de goedkoopste manier wanneer u voldoende tijd en kennis heeft over de voorschriften, regels en BTW beleid. Houd er rekening mee dat onvoldoende kennis uiteindelijk meer kan kosten. Besteed daarom uit wat u niet beheerst en doe de dagelijkse boekhouding zelf.



Administrateur of administratiekantoor: Een administrateur is een vrij beroep, dus iedereen kan en mag zich aanbieden. Het is belangrijk om te onderzoeken of de persoon of het kantoor voldoende bekwaam is om uw zaken te behartigen. Voor de fiscus blijft u eindverantwoordelijk, ook voor eventuele fouten. Maak duidelijke afspraken over wie wat doet en hoe gegevens moeten worden aangeleverd. Prijsverschillen tussen de kantoren zijn groot en lastig te vergelijken. Misschien helpt het om referenties te vragen. Houd er rekening mee dat switchen naar een ander kantoor lastig is en veel gedoe geeft.

Accountant of accountantskantoor: Een accountant is een beschermd beroep, dus u bent verzekerd dat de persoon een gedegen opleiding heeft. Op hun kantoren werken ook personen met een lager niveau opleiding. Maak duidelijke afspraken over wie wat doet en hoe gegevens worden aangeleverd. Prijsverschillen tussen de kantoren zijn groot en lastig te vergelijken. Misschien helpt het om referenties te vragen. Een “top accountant” met een hoog tarief is voor een kleine salon natuurlijk overdreven. Zorg wel voor balans en betaalbaarheid.

Zorg ervoor dat u altijd een bijgewerkte administratie heeft, vooral als de winsten of verliezen kritisch zijn.

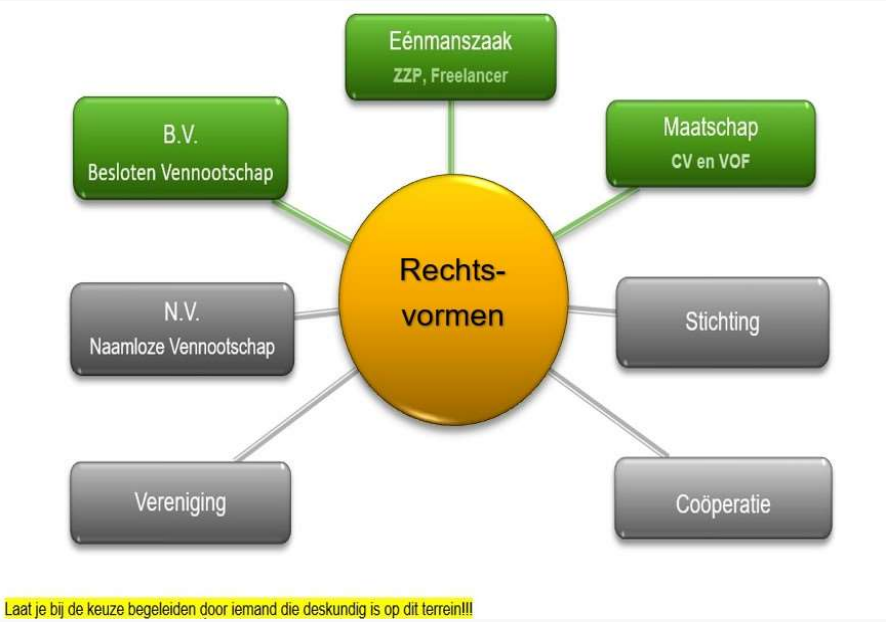
Waar gaat het om?

Je wilt een zaak beginnen en met veel idealen en verwachtingen. Over hoe mooi of gelukkig je iemand kunt maken. De klant loopt weer lekker de deur uit. Jij blij, klant blij. Maar ben je daarom de salon begonnen, of is het ook de bedoeling om een inkomen te verwerven? Om succesvol te zijn, gaat het toch om geld. En de manier waarop.

Rechtsvormen

Ieder bedrijf heeft een “rechtsvorm”. De Kvk zal vragen welke vorm je hebt gekozen. Daarom is het handig als je met enige kennis van zaken, een keuze maakt.

Onderstaand een schema van de belangrijkste rechtsvormen.



Laat je bij de keuze begeleiden door iemand die deskundig is op dit terrein!!!

Indeling rechtsvormen

We hebben in de UV branche vooral te maken met relatief kleine bedrijven en organisaties. Daarom beperken we ons tot de rechtsvormen die relevant zijn, zie overzicht.

In het overzicht zien we de belangrijke begrippen van:

Natuurlijke persoon/personen

De eigenaar of eigenaren zijn hoofdelijk en in privé aansprakelijk voor de schulden die worden gemaakt, actueel bij faillissement.

Rechtspersoon

De B.V. is aansprakelijk voor de schulden, niet de aandeelhouder(s). Mits er geen sprake was van financieel wanbeleid!

Natuurlijke persoon/personen

Juridisch gezien kan een bedrijf een “Natuurlijk persoon” of een “Rechtspersoon” zijn. Beide vormen hebben hun voor- en nadelen. De keuze is vrij.
Eerst gaan we in op de rechtsvorm: Natuurlijke persoon. Wil je die oprichten, dan volstaat inschrijven bij de KvK.

De belangrijkste voor- en nadelen van een Natuurlijke persoon zijn:

Voordelen:

- Een aantal fiscale voordelen (als starter en bij winst maken). Vanaf minimaal 1225 gewerkte uren.
- Relatief eenvoudige administratie.

Nadelen:

- Privé en zakelijk zijn financieel niet gescheiden.
- In privé aansprakelijkheid voor de zakelijke schulden.
- Geen “sociaal vangnet” voor werkloosheid, ziekte, invaliditeit.
- Weinig “Status” in de markt.
- Winst is inkomen (I.B.)

Meest voorkomende situaties:
Eenmanszaak, ZZP en Freelancer ○ Eigenaar van max. één bedrijf ○ (meer personeel wel mogelijk)
V.O.F. (Vennootschap onder Firma) ○ Er zijn twee of meer eigenaren van het bedrijf ○ Is er een geld inbrengende vennoot, dan wordt het een C.V.
Maatschap ○ Bestaat uit meerdere bedrijven, vaak praktijken ○ Bijv. een Medisch Centrum, advocaten e.d.

Er ligt een wetsvoorstel om de VOF en Maatschap om te zetten in een rechtspersoon. Het zal dan gaan lijken op een B.V... Ook voor de ZZP’er staan duidelijker regels in de planning. Wanneer de wet behandeld wordt en aangenomen is nog een vraag.

Rechtspersoon/personen

Is de keuze om een rechtspersoon op te richten, dan is een notaris vereist. Daarna is inschrijving bij de KvK mogelijk.
Laten we ook hier kijken wat de belangrijkste voor- en nadelen zijn:

Voordelen:

- Meestal fiscaal voordeliger bij winst, hoger dan ca. € 100.000.
- Privé en zakelijk zijn financieel wel gescheiden
- De BV is aansprakelijkheid voor de schulden, niet privé
- Geeft zekere bescherming bij zakelijke risico’s (faillissement)
- Sparen in de BV, bijvoorbeeld pensioen
- Advies: start hiervoor een tweede BV (Beheer BV)

Nadelen:

- Privé en zakelijk zijn financieel gescheiden.
- **Niet** In privé aansprakelijkheid voor de schulden.
- Geen “sociaal vangnet” voor werkloosheid, ziekte, invaliditeit
- Marktconform salaris (lastig als netto winst te gering is).
- Complexere en duurdere administratie.
- Deponeren jaarverslag bij KvK (openbaar)

Meest voor de hand liggende mogelijkheid:
Besloten Vennootschap (B.V.) ○ Geeft aandelen uit. (stukjes eigendom bedrijf) ○ Kunnen eigendom zijn van één of meerdere personen ○ Bij meer dan 5% bezit ben je **D**irecteur **G**root **A**andeelhouder

Ter informatie:

N.V.:	Naamloze Vennootschap (grote bedrijven)
Stichting:	Heeft een ideëel doel. Mag wel winst maken
Coöperatie:	Collectieve vorm van samenwerking

Advies: laat je goed adviseren om de juiste keuze te maken.

Globale kennis van de rechtsvormen belangrijk

In de praktijk zien we, dat meestal automatisch gestart wordt met een éénmanszaak. Doet een partner mee, dan wordt het omgezet in een VOF. Fiscaal is dat bij de start meestal het gunstigst.

Minder vaak komt de Maatschap voor. Hier spelen de onderlinge afspraken een belangrijke rol. Een professioneel contract is belangrijk, vooral wanneer er problemen ontstaan!!!

Als het goed gaat, komt er een moment dat de BV fiscaal aantrekkelijker is. Heb je dat tijdig in de gaten? Probeer dat op te nemen in jouw lange termijnplanning.

Het kan ook slecht gaan, of misschien wel helemaal niet. Dan draai je in privé op voor alle financiële verplichtingen die je bent aangegaan. Dan heb je eigenlijk twee mogelijkheden:

- ✓ De financiële verplichtingen zijn gering en goed te overzien
  - Zie dat als ondernemersrisico.
  - Bedrijfsbeëindiging is niet te ingewikkeld
  - Privé verder geen probleem
- ✓ De verplichtingen zijn best groot. Voorbeelden zijn:
  - Huur en leasecontracten die soms meer dan 5 jaar zijn
  - Grote investeringen, die nog moeten worden afgelost
  - Personeelskosten indien van toepassing. Je kunt ze niet zomaar ontslaan.
  - Mogelijke faillissementskosten
  - Wie betaald de schulden of gaat failliet: Privé of de BV

Uit bovenstaande zal duidelijk zijn, dat de keuze van de rechtsvorm afhankelijk is van minimaal deze factoren:

1. De “netto winst”
2. De financiële risico’s

Will je de rechtspositie wijzigen, dan is het verstandig om dat tijdig voor het komende jaar te regelen.

Samenvattend: Als je klein begint en de risico’s klein, dan is de keuze voor een “eenmanszaak” eenvoudig. Maar als je groeit en de risico’s groter worden, komt de “BV” in beeld. Andersom kan natuurlijk ook. Zonder enige kennis ontgaan je dan de risico’s. Dat geldt ook voor de fiscale aspecten.

Het kan ook belangrijk zijn om te weten welke structuur andere bedrijven hebben waarmee je te maken hebt, hoe hun organisatie er uitziet, wat hun financiële positie is en of hun contactpersoon bevoegd is. De KvK heeft veel informatie beschikbaar.

Drie bedrijfsmodellen en hun risico’s

Om het overzichtelijk te houden, verdelen we de UV bedrijven gemakshalve in drie bedrijfsmodellen.

In de berekeningen gaan we uit van “Full time” werken. Wordt het “Part time” dan zullen de inkomsten navenant dalen, terwijl de uitgaven in grote lijnen hetzelfde blijven.

Gegevens waarmee we in de voorbeelden werken. (je kunt ook eigen cijfers invullen en berekenen)	
Aantal te werken uren per jaar (full time)	1700
Uurtarief ambulant werken	30
Uurtarief salon aan huis	40
Uurtarief salon op A-locatie	50
Voor pure behandelingen beschikbaar	**1500**
Voor de fiscale voordele minimaal aantal uren	1250
Doorsnee marge op verkoopproducten	33%
BTW	21%

We beginnen met de eenvoudigste vorm van bedrijfsvoering:

Ambulant (bij klant thuis)	€ per jaar
Inkomsten	
Behandelingen € 30/uur x 1.500	45.000
Verkoop 33% van € 9.000 producten	3.000
Omzet is € 54.000 **Opbrengst**	**48.000**
Uitgaven	
Variabele kosten, salonartikelen, bewassing, auto	-5.000
Vaste kosten, abonnementen e.d.	-1.000
Afdracht BTW (indien BTW plichtig) ongeveer	**-7.500**
Inkomen (voor Inkomstenbelasting)	**34.500**

Heb je een eigen salon aan huis dan zal het uurtarief waarschijnlijk hoger liggen en zijn de verkoopmogelijkheden beter.

Salon aan huis	€
Inkomsten	
Behandelingen € 40/uur x 1.500	60.000
Verkoop 33% van € 30.000	10.000
Omzet is € 90.000 **Opbrengst**	**70.000**
Uitgaven	
Variabele kosten, salonartikelen, bewassing, auto	-8.000
Vaste kosten, abonnementen e.d.	-5.000
Afdracht BTW ongeveer	**-10.000**
Inkomen (voor Inkomstenbelasting)	**47.000**

Bij een Beauty Center kunnen de bedragen sterk uiteen gaan lopen. De grootte van het pand, de locatie, apparatuur en het merk zijn bepalende factoren. Onderstaand een mogelijke situatie.

Durf jouw eigen cijfers eens in te vullen.

Beauty Center zonder personeel	€
Inkomsten	
Behandelingen € 50 x 1.500	75.000
Verkoop 33% van € 75.000	25.000
Omzet is € 150.000 **Opbrengst**	**100.000**
Uitgaven	
Variabele kosten, salonartikelen, bewassing, auto	-8.000
Vaste kosten, huur, lease, abonnementen e.d.	-22.000
Afdracht BTW (indien BTW plichtig) ongeveer	**-14.000**
Inkomen (voor Inkomstenbelasting)	**56.000**

De vaste lasten gaan nu stijgen. Meestal gaat het om huur of aflossing hypotheek. Vaak zijn er nog leasecontracten voor apparatuur. Bij duurdere merken is investeren en aflossen in voorraad noodzakelijk.

Een volgende stap kan zijn, het in dienst nemen van personeel. In het volgende schema een voorbeeld met één personeelslid.

Beauty Center met 1 fulltimer	€
Inkomsten	
Behandelingen € 50/uur x 3.000 uur	150.000
Verkoop 33% van € 105.000	35.000
Omzet is € 255.000 **Opbrengst**	**185.000**
Uitgaven	
Variabele kosten, salonartikelen, bewassing, auto	-12.000
Loonkosten fulltimer of 2x halftime	-30.000
Vaste kosten, abonnementen e.d.	-23.000
Afdracht BTW (indien BTW plichtig) ongeveer	**-30.000**
Inkomen (voor Inkomstenbelasting)	**90.000**

Samenvatting bedrijfsmodellen	Bruto winst in €
Ambulant	34.500
Salon aan huis	47.000
Beauty Center	56.000
Beauty Center + 1 Fte	90.000

Bovenstaande cijfers zijn gebaseerd op “full time” werken. Dus uitgaande van een normale werkweek.

Het bedrijfsmodel beïnvloeden

Er zijn een aantal strategieën om de opbrengsten te beïnvloeden:

- **Meer uren werken**: Dit kan leiden tot extra opbrengsten omdat de vaste kosten al zijn verrekend in de normale werkweek. Het is echter belangrijk om rekening te houden met de mogelijke gezondheidsrisico's op de lange termijn.
- **Minder uren werken**: Dit leidt tot een daling van de omzet naar rato van het aantal uren dat minder wordt gewerkt. De vaste kosten blijven grotendeels gelijk, waardoor het "break-even point" (het punt waarop de winst overgaat in verlies) dichtbij komt.
- **Kiezen voor een duurder prijssegment**: Dit betekent hogere uur- of behandeltarieven en duurdere cosmeticamerken. Dit kan echter ook betekenen dat er meer financiering nodig is voor voorraad, marketing, enz., en dat er meer moet worden geïnvesteerd in de bedrijfsruimte.
- **Specialisaties aanbieden en/of speciale apparatuur:** Aanschaffen of leasen (zoals Laser/IPL) zal waarschijnlijk nodig zijn. Om een hoger tarief te realiseren nemen de lange termijn kosten toe. Daarmee ook de risico's.
- **Personeel aantrekken**: Het aantrekken van vast personeel kan de omzet verhogen. Het is dan echter noodzakelijk om te voldoen aan de eisen van de ARBO, maar ook om voldoende werkruimte en behandelplekken (cabines) te hebben. Ook met personeel in dienst heb je meerjarige verplichtingen.

Ik heb al een aantal manieren genoemd om je opbrengsten te verhogen, zoals meer of minder uren werken, een duurder prijssegment kiezen, specialiseren, apparatuur aanschaffen of leasen, en personeel aannemen. Al deze opties hebben voor- en nadelen, en hangen af van de markt, de concurrentie, de vraag, en je eigen doelstellingen. Je moet dus goed nadenken over wat het beste past bij jouw situatie en visie.

Een belangrijk aspect om rekening mee te houden is de verhouding tussen je vaste en variabele kosten.

Vaste kosten zijn kosten (uitgaven) die je elke maand of jaar moet betalen, ongeacht hoeveel je verkoopt. Denk aan huur, verzekeringen, salarissen, afschrijvingen, etc.

Soms zijn het meerjarige contracten van meer dan 5 jaar! Lang lopende financiële verplichtingen.

Je vaste kosten kun je niet zo makkelijk veranderen, tenzij je bijvoorbeeld je bedrijfsruimte verkleint of vergroot, of je personeelsbestand aanpast. Maar dat vraagt tijd.

Variabele kosten zijn kosten die afhangen van je verkoop- en behandelvolume.

Je variabele kosten kun je nog wel gunstig beïnvloeden door bijvoorbeeld efficiënter te werken of te onderhandelen met leveranciers. En natuurlijk, wanneer dat lukt, met producten die hogere marges hebben of in een duurder prijssegment zitten. Dit gaat alleen op, wanneer we over dezelfde procentuele winstmarge spreken.

Veel gebruikte formule is: Inkoop excl. BTW x 2 = Verkoop incl. BTW

Zie je, dat het handig is, dat je met % kan rekenen!

Maar:

Wat gebeurt er als er zich calamiteiten voordoen zoals"

- Er is weer een soort Coronacrisis en je kan of mag niet werken
- Je wordt langer ziek
- Kleine of grote brand
- Inbraak
- Een vervelende wetswijziging waardoor iets niet meer mag, bijvoorbeeld omdat er een BIG registratie nodig is.
- Straat opgebroken en je bent onbereikbaar.
- Je gaat scheiden.
- Vul maar in…

De vraag is simpel, kun je dan de vaste lasten dragen? Of kom je financieel in (privé) problemen. Of kon je het voorkomen?
Met de juiste verzekeringen, up to date administratie, juiste rechtspositie enz. is de problematiek op te lossen of afdoende te beperken.

Inhoud

Deel 1: Algemene informatie als je wilt starten in de U.V. 0
Inleiding 1
Een alternatief is: Loondienst 1
Oriëntatie Uiterlijke Verzorging (UV) 2
Collega's en/of Concurrenten 3
Locaties UV bedrijven 4
Vakkennis, opleiding en vrij beroep 4
HBO-opleidingen 4
Vrije beroepen 5
Werkzaamheden en specialisaties in de UV 6
Arrangementen 6
Vergoeding door zorgverzekeraar 6
Waarom starten met eigen salon 7
Stagiaire en Leerbedrijf 7
Waarom komt de klant bij jou? 8
Wie ben jij dan? 8
Wat zou jij willen? 8
Wie ben ik 9
Samenvatting 9
Overdenking 10
Ambities realiseren 10
Formele kanten van de bedrijfsvoering 11
Naar de Kamer van Koophandel (KvK) 12
Waar op letten 12
Naam van de zaak 13
Enkele voorbeelden van namen die verkeerd uitpakken 13
Meer namen 13
Veranderen handelsnaam 13
Huwelijk en geregistreerd partnerschap 14
Huwelijkse voorwaarden 14
Bedrijfsbeëindiging 15
Redenen voor bedrijfsbeëindiging 15
Bank, en administratie 16
Verzekering 16
Administratie 17
Rechtsvormen 18
Indeling rechtsvormen 18
Natuurlijke persoon/personen 19
Rechtspersoon/personen 19
Voordelen: 19
Nadelen: 19
Globale kennis van de rechtsvormen belangrijk 20
Drie bedrijfsmodellen en hun risico's 20
Het bedrijfsmodel beïnvloeden 22
Maar: 22