



Voorwaarts met je bedrijf: aan huis of extern?

Volume 1 Uitgave 10

21 mei 2017

Zowel bij de startende ondernemer als degene die al wat langer een onderneming drijft, komt vaak de vraag opdoemen: “Waar zal ik mijn werk uitvoeren?” Wat is werkbaar, wat is representatief, wat is te betalen? Waar komt mijn onderneming het beste “uit de verf”?

De omgeving zegt wat van je onderneming

De klant een gevoel van herkenning geven doordat de ruimte is afgestemd op hoe de klant jou en je onderneming kent.

Of je vanuit huis werkt of vanuit een toplocatie op de Amsterdamse Zuidas: de klant herkent jou in het milieu waar hij ontvangen wordt. Ik denk dat dat het allerbelangrijkste is.

Zeg je: “ja, maar bij mij komt er nooit een klant over de vloer”, omdat je tekstschrijver bent of grafisch ontwerper of websitebouwer? Ga jij zelf altijd naar je klanten toe? Toch is het juist om dan voor jezelf een herkenning te creëren. En waarom niet eens een klant uitnodigen in de ruimte waar het allemaal gebeurt?

*Een “thuis” voor de klant
en voor jezelf*



En dan: thuis, huren of kopen?

Voor deze vraag grijp ik terug op het [MKH-model](#): Moet, Kan, Hoeft niet.

Moet: zonder een kantoor buitenshuis kan de onderneming niet voortbestaan.

Kan: een kantoor buitenshuis is stimulerend voor de onderneming.

Hoeft niet: een kantoor buitenshuis is niet per se stimulerend voor de onderneming.

Een kantoor buitenshuis kan stimulerend zijn voor je bedrijf, omdat je je daar kan terugtrekken en rustig kan werken of omdat het meer representatief is, of gewoon omdat je thuis geen ruimte over hebt.

Iets **kopen** kan weer financieel en fiscaal aantrekkelijk zijn en **huren** omdat je eerst wil ervaren hoe de onderneming ontwikkelt.

Neem contact op voor een adviesgesprek inzake de fiscale regelgeving omtrent huisvesting van je onderneming.

**Website:
investering?**



Voortaan weet je dit ook weer:

De website als ondernemingsvermogen

Een van de eerste dingen die je als ondernemer graag ziet, is een eigen website. Vaak is dit geen goedkope aanschaf, maar heb je het er wel voor over, want het is hét portaal voor bekendheid.

De website kost meer dan € 450: investering?

Er zijn wel meer aanschaffingen boven de € 450 die toch geen investering zijn. Het kenmerk van de website als bedrijfsmiddel is als deze website uit zichzelf omzet genereert. Meestal is de website slechts informatief (zoals [die van ons](#)). Maar je kan de website ook gebruiken als platform voor offerte-aanvragen. Dat scheelt een sales-werknemer! Dan wordt de website aangemerkt als investering en kan de investeringsaftrek worden toegepast.

Wist je dat...

... de uren voor het urencriterium tijdens zwangerschapsverlof meetellen? Je moet dan uitgaan wat het aantal uren zou zijn geweest, als je die 16 weken gewoon had doorgewerkt.

“Weten waar je aan toe bent, nu... en in de toekomst.”

Handige website-links

Deze maand: in het kort “Auto en onderneming”

Op [ondernemersplein.nl](#) staat veel informatie voor de ondernemer. Omdat [deze pagina](#) kort en bondig uitlegt hoe het zit met de auto en onderneming, hebben wij deze voor je uitgekozen.

Volgende infoblad: Het jaar rond

In juli nemen wij vakantie en zullen die maand qua infoblad overslaan. Daarom in juni een opsomming van alle onderwerpen die vanaf augustus 2016 aan bod zijn gekomen in onze infobladen.



Practical & Personal

Karolingersweg 186
3962 AN Wijk bij Duurstede
Marieke 0641-870094
Roderik 0641-870095