

# DE KOR REGELING UITGELEGD SLIM OMGAAN MET BTW IN JOUW BEAUTYBUSINESS



**Een praktische gids voor ondernemers die rust, overzicht  
en financiële helderheid willen.**

BY DONJA

# VOORWOORD



Veel ondernemers horen over de KOR-regeling, maar weten niet precies wat het betekent, of het voor hén interessant is, en welke gevolgen het heeft voor hun salon of academy. In dit e-book leggen we stap voor stap uit wat de regeling inhoudt, wanneer je ervoor kunt kiezen, wat de voordelen en nadelen zijn én hoe je berekent of het past bij jouw bedrijf.

Zonder moeilijke woorden. Gewoon duidelijk, met voorbeelden uit de beautybranche, zodat jij precies weet wat slim is voor jouw situatie.

*Liefs,  
Danya*

# INHOUDSOPGAVEN

## **Hoofdstuk 1 - Wat is de KOR-regeling precies?**

- De bedoeling van de regeling
- Voor wie de KOR is bedoeld
- De grens van € 20.000 omzet per jaar
- Waarom de regeling in het leven is geroepen

## **Hoofdstuk 2 - Wanneer kom je in aanmerking?**

- Hoe je jouw jaaromzet bepaalt
- Wat wel en niet meetelt voor de berekening
- Startende ondernemers: speciale regels

## **Hoofdstuk 3 - De voordelen van de KOR**

- Geen btw-aangifte meer doen
- Geen btw meer rekenen aan klanten
- Minder administratie, meer rust
- Hoe dit jouw prijzen beïnvloedt

## **Hoofdstuk 4 - De nadelen (die veel mensen vergeten)**

- Geen btw meer terugvragen op inkopen
- Wat dit betekent voor je winst en productkosten
- Voorbeeld: KOR vs. gewone btw-regeling
- Wanneer het beter is om niet mee te doen

## **Hoofdstuk 5 - Aanmelden, afmelden en overstappen**

- Hoe en wanneer je de KOR aanvraagt
- De wachttijd en ingangsdatum
- Hoe je later weer kunt stoppen
- Praktische tips bij overstappen

## **Hoofdstuk 6 - De KOR in jouw salonpraktijk**

- Rekenvoorbeelden voor beauty, nagels en brows
- Hoe je prijzen communiceert naar klanten
- Boekhouding en facturatie zonder btw
- Hoe je administratie overzichtelijk houdt

## **Hoofdstuk 7 - Veelgestelde vragen uit de beautywereld**

- "Kan ik producten blijven verkopen?"
- "Wat als ik meer dan € 20.000 omzet maak?"
- "Hoe werkt het bij samenwerken met anderen of verhuur?"

## **Hoofdstuk 8 - Bereken of de KOR bij jou past**

- Invulschema + voorbeeldberekening
- Rekenblad: met of zonder KOR

## **Hoofdstuk 9 - Reflectie & Tips**

- Denk na over jouw groei-doelen
- Wanneer is eenvoud belangrijker dan aftrek?
- Checklist: wel of niet meedoen?

## **Slotwoord**

# 01 Wat is de KOR regeling precies?

## **Wat is de KOR-regeling precies?**

Als ondernemer in de beautywereld heb je al genoeg aan je hoofd. Je wilt doen waar je goed in bent: mensen mooier maken, tevreden klanten zien en met plezier werken. Administratie en belasting zijn vaak niet je favoriete onderdelen van het ondernemerschap en dat hoeft ook niet.

Daarom bestaat er een regeling die speciaal bedoeld is om het voor kleine ondernemers eenvoudiger te maken: de KOR-regeling, oftewel de Kleineondernemersregeling.

## **Wat betekent KOR?**

De KOR is een regeling van de Belastingdienst die ervoor zorgt dat je geen btw hoeft te rekenen aan klanten, geen btw hoeft af te dragen, en geen btw-aangifte meer hoeft te doen zolang je jaaromzet onder de € 20.000 blijft.

Kort gezegd:

Je mag meedoen aan de KOR als je een kleine ondernemer bent met een bescheiden omzet. Het doel is om je minder administratie en minder belastingstress te geven.

## **De grens van € 20.000 omzet per jaar**

De grens van € 20.000 is belangrijk.

Blijf je met jouw totale omzet in één kalenderjaar onder dat bedrag?

Dan kun je gebruikmaken van de KOR.

Kom je erboven, ook maar met een paar euro, dan verval je deelname direct en moet je weer btw gaan rekenen en afdragen vanaf dat moment.

# 01 Wat is de KOR regeling precies?

## Waarom bestaat de regeling?

De Belastingdienst heeft de KOR-regeling ingevoerd om kleine ondernemers te helpen.

Veel zelfstandigen gaven aan dat ze moeite hadden met het invullen van de btw-aangifte of dat de administratie te veel tijd kostte in verhouding tot hun inkomsten.

De KOR is er dus om het leven van kleine ondernemers makkelijker te maken. Minder papierwerk, minder verplichtingen, meer tijd voor je vak.

## Wat betekent het in de praktijk?

Als je kiest voor de KOR:

- Je hoeft geen btw te berekenen aan je klanten.
- Je doet geen btw-aangifte meer (meestal per kwartaal).
- Je mag geen btw meer aftrekken van je zakelijke aankopen.

Dus: minder werk, maar ook minder voordeel bij inkopen.

Daarom is het belangrijk dat je vooraf goed berekent of het voor jou gunstig is. In hoofdstuk 8 krijg je daarvoor een handig invulblad met voorbeeldberekening.

### Tip van Donja:

**Zie de KOR als een rustmoment voor je bedrijf.**

**Minder cijfers, meer focus. Maar blijf wel bewust van je groei want als je boven de grens uitkomt, verandert alles weer.**



# 02 Wanneer kom je in aanmerking?

## Wanneer kom je in aanmerking?

De KOR klinkt fijn: geen btw meer, minder administratie, meer rust. Maar je mag niet zomaar meedoen.

De Belastingdienst heeft duidelijke regels over wanneer je in aanmerking komt en wanneer niet.

In dit hoofdstuk leggen we stap voor stap uit hoe je weet of jij gebruik kunt maken van de KOR.

## De drie belangrijkste voorwaarden

Om deel te mogen nemen aan de KOR moet je aan drie voorwaarden voldoen:

1. Je bent ondernemer voor de btw (je hebt een btw-nummer).
2. Je bent gevestigd in Nederland.
3. Je omzet blijft in één kalenderjaar onder de € 20.000.

Laten we die laatste even goed bekijken, want dáár draait het allemaal om.

## Wat telt mee voor de € 20.000 grens?

De grens van € 20.000 gaat over je omzet, niet over je winst.

Dus alles wat je in een jaar aan klanten factureert (zonder btw) telt mee.

Wat telt wel mee:

- Behandelingen die je uitvoert (zoals brows, nagels, lashes, PMU, etc.)
- Productverkoop aan klanten (zoals serums, crèmes of aftercare)

Wat telt niet mee:

- Inkomsten buiten je bedrijf, zoals loon uit loondienst
- Subsidies of giften die niet met je werk te maken hebben

# 02 Wanneer kom je in aanmerking?

## **Voorbeeld:**

Je hebt een kleine voorraad en verkoopt ook brow gel / nagelriem olie ect. aan klanten. Alles wat klanten betalen, telt mee voor je omzet. Dus niet alleen de behandelingen, maar ook de producten.

## **Hoe bereken je jouw jaaromzet?**

Simpel gezegd:

Tel alle bedragen op die klanten je betalen in een kalenderjaar, exclusief btw.

## **Heb je nog maar kort een salon?**

Dan mag je schatten wat je verwacht te verdienen.

De Belastingdienst kijkt dan naar je verwachte omzet voor het komende jaar.

## **Wanneer kun je starten met de KOR?**

Je kunt op elk moment van het jaar aanmelden, maar de regeling gaat pas in op de eerste dag van een nieuwe btw-periode.

## **Dat betekent:**

- Meld je aan vóór 1 januari → start per 1 januari
- Meld je aan vóór 1 april → start per 1 april
- Meld je aan vóór 1 juli → start per 1 juli
- Meld je aan vóór 1 oktober → start per 1 oktober

De Belastingdienst heeft even tijd nodig om je aanvraag te verwerken, dus doe dit minimaal 4 weken van tevoren.

# 02 Wanneer kom je in aanmerking?

## **Belangrijk om te weten**

Als je boven de € 20.000 komt, verlies je de KOR met terugwerkende kracht vanaf dat moment.

Je moet dan:

- Vanaf de eerstvolgende factuur weer btw rekenen,
- En soms zelfs btw betalen over eerdere verkopen.

Daarom is het slim om je omzet regelmatig bij te houden. Zo kun je op tijd bijsturen en voorkom je vervelende verrassingen.



# 03 De voordelen van de KOR

## **De voordelen van de KOR**

Als ondernemer wil je vooral doen waar je blij van wordt: creëren, verbinden en groeien in je vak.

Toch hoort administratie ook bij het ondernemerschap.

De KOR-regeling kan dan een enorme verademing zijn — minder papierwerk, minder zorgen, meer overzicht.

In dit hoofdstuk lees je welke voordelen de KOR allemaal biedt, en waarom het voor veel beautyondernemers een fijne keuze is.

### **1. Geen btw meer rekenen aan klanten**

Zodra je kiest voor de KOR, hoef je geen btw meer te berekenen op je facturen.

Dat betekent dat klanten gewoon het bedrag betalen dat jij noemt zonder dat daar nog iets bovenop komt.

### **2. Geen btw-aangifte meer doen**

Normaal gesproken moet je elk kwartaal btw-aangifte doen. Dat kost tijd, aandacht en soms ook stress.

Met de KOR valt die verplichting helemaal weg.

**Je hoeft geen btw meer af te dragen en geen formulieren meer in te vullen.**

**Dat betekent:**

- Minder administratie
- Minder kans op fouten
- Meer tijd voor je klanten, trainingen of productontwikkeling



# 03 De voordelen van de KOR

## 3. Minder administratie = meer overzicht

Zonder btw-aangifte wordt je administratie een stuk eenvoudiger.

Je hoeft alleen nog maar bij te houden wat je verdient en wat je uitgeeft.

Je facturen worden ook simpeler:

- Geen btw-regel meer
- Geen aparte btw-tarieven
- Alleen het totaalbedrag dat de klant betaalt

Dat maakt het ook makkelijker als je jouw boekhouding zelf doet of werkt met een eenvoudig boekhoudprogramma.

## 4. Ideaal bij een kleine, stabiele omzet

**De KOR is vooral gunstig als je een kleine of vaste klantenkring hebt.**

Bijvoorbeeld als je:

- Een salon aan huis hebt
- Parttime werkt naast een andere baan
- Freelance beautytrainer bent met een beperkt aantal cursisten
- Of net start als ondernemer

Je houdt dan overzicht en bespaart jezelf veel administratie zonder dat je veel btw misloopt.

## 5. Meer rust en focus in je bedrijf

Misschien wel het grootste voordeel: innerlijke rust.

Je hoeft niet steeds te denken aan belastingtermijnen of formulieren. Je weet precies waar je aan toe bent, en dat geeft ruimte om te focussen op wat echt belangrijk is: jouw vak, jouw groei, jouw klanten.

**Donja's tip:**

**Rust is óók winst.**

**Door eenvoud in je bedrijf te brengen, maak je ruimte voor groei op jouw tempo en jouw manier.**

# 04 De nadelen (die veel mensen vergeten)



## **De nadelen (die veel mensen vergeten)**

De KOR-regeling lijkt op het eerste gezicht perfect: geen btw meer, minder administratie en meer overzicht.

Toch is het belangrijk om ook de andere kant te kennen.

De regeling heeft namelijk nadelen die niet altijd meteen zichtbaar zijn, maar wel grote invloed kunnen hebben op je winst of groei.

In dit hoofdstuk bekijken we eerlijk en concreet wat de nadelen zijn zodat jij kunt kiezen met kennis én gevoel.

### **1. Je kunt geen btw meer terugvragen**

Zodra je kiest voor de KOR, mag je geen btw meer aftrekken van je zakelijke aankopen.

Dat betekent dat je alle producten en materialen inclusief btw betaalt — en dat kan flink oplopen.

#### **Voorbeeld:**

Je koopt voor € 1.000 aan beautyproducten in bij een leverancier.

Daar zit € 210 btw op (21%).

- Zonder KOR kun je die € 210 terugvragen via je btw-aangifte.
- Met de KOR mag dat niet meer. Je betaalt dus het hele bedrag van € 1.000 zelf.

Dat verschil merk je vooral als je regelmatig inkoopt of trainingen volgt waar btw over zit.

# 04 De nadelen (die veel mensen vergeten)

## **2. Inkopen en investeringen worden duurder**

Werk je met hoogwaardige producten, apparatuur of opleidingen? Dan kan de KOR minder interessant zijn. Hoe meer je investeert, hoe duurder de KOR in verhouding wordt.

## **3. Minder interessant bij groei**

De KOR is bedoeld voor kleine, stabiele ondernemingen. Maar als je snel groeit of ambities hebt om trainingen te geven, producten te verkopen of personeel aan te nemen, kan de regeling juist onhandig zijn.

Zodra je boven de € 20.000 omzet per jaar uitkomt, verval je deelname direct en moet je weer btw gaan rekenen.

## **4. Je prijzen lijken lager - maar je winst niet per se hoger**

Veel ondernemers denken:

“Fijn, ik hoef geen btw meer te betalen, dus ik houd meer over.”

### **Maar dat klopt niet altijd want:**

- Je mag geen btw meer terugvragen bij inkopen.
- Je betaalt dus méér voor je producten en materialen.
- Daardoor blijft er uiteindelijk soms minder winst over.

# 04 De nadelen (die veel mensen vergeten)

## **5. Niet handig als je veel zakelijk samenwerkt**

Als je trainingen geeft aan andere salons, producten inkoopt bij leveranciers, of werkt met samenwerkingen binnen de beautybranche, kan de KOR ingewikkeld zijn.

Andere ondernemers werken namelijk mét btw, en zij kunnen de btw die jij rekent niet aftrekken als jij vrijgesteld bent. Dat maakt jouw trainingen of producten minder interessant voor zakelijke klanten, omdat zij die btw niet kunnen verrekenen.

## **6. Minder professioneel beeld bij grotere klanten**

Sommige zakelijke klanten of leveranciers vinden het belangrijk dat er btw op facturen staat.

Niet omdat ze je niet vertrouwen, maar omdat btw-aangifte hoort bij een “volwaardige onderneming”.

In de beautywereld speelt dit soms een rol bij samenwerkingen met merken, distributeurs of opleidingen. Dat betekent niet dat de KOR onprofessioneel is zeker niet. Maar het kan invloed hebben op hoe anderen jouw bedrijf zien als je samenwerkt op groter niveau.

# 05 Aanmelden, afmelden en overstappen



## Hoofdstuk 5 - Aanmelden, afmelden en overstappen

Je weet nu wat de KOR is, wat de voordelen zijn én waar je op moet letten. Ben je enthousiast geworden en denk je: “Dit past bij mij en mijn bedrijf”?

**Dan is het tijd om te kijken hoe je je aanmeldt voor de regeling.**

In dit hoofdstuk lees je stap voor stap wat je moet doen en hoe het werkt als je later besluit om weer te stoppen of over te stappen.

### Aanmelden voor de KOR

Aanmelden voor de KOR is gratis en eenvoudig.

Je doet dit rechtstreeks bij de Belastingdienst via een speciaal formulier.

#### Zo werkt het:

1. Ga naar [www.belastingdienst.nl](http://www.belastingdienst.nl).
2. Zoek op “Aanmeldformulier kleineondernemersregeling (KOR)”.
3. Download het formulier en vul het digitaal in of print het uit.
4. Verstuur het formulier per post (het adres staat erop).

Na ontvangst krijg je een bevestiging.

De Belastingdienst laat je weten vanaf welke datum jouw deelname ingaat.

# 05 Aanmelden, afmelden en overstappen

## **Wanneer gaat de KOR in?**

De KOR gaat nooit direct in na je aanvraag.

De Belastingdienst werkt met kwartalen.

Dat betekent dat jouw deelname altijd start op de eerste dag van een nieuw btw-tijdvak:

### **Donja's tip:**

**Meld je niet te laat aan!**

**De Belastingdienst kijkt naar de datum waarop ze jouw formulier ontvangen, niet naar wanneer je het hebt ingevuld.**

## **Wat gebeurt er na je aanmelding?**

Als jouw aanvraag is goedgekeurd, ontvang je een brief waarin staat vanaf welke datum je meedoet aan de KOR.

Vanaf dat moment:

- Reken je geen btw meer aan klanten.
- Doe je geen btw-aangifte meer.
- Mag je geen btw meer terugvragen over inkopen.

**Je vermeldt ook geen btw meer op je facturen.**

**In plaats daarvan zet je op je facturen:**

“Vrijgesteld van btw op grond van de kleineondernemersregeling (KOR).”

Zo is het voor klanten duidelijk waarom er geen btw op de factuur staat.

# 05 Aanmelden, afmelden en overstappen

## **Afmelden voor de KOR**

Wil je later weer stoppen met de KOR?  
Dat mag, maar er gelden een paar regels.

### **Zo werkt afmelden:**

1. Vul opnieuw het formulier in (dezelfde als bij aanmelding).
2. Stuur het op met de mededeling dat je wilt afmelden.
3. De regeling stopt op de eerste dag van het volgende kwartaal.

Je kunt minimaal drie jaar na aanmelding niet zomaar opnieuw meedoen. Dus denk goed na of het echt past bij jouw bedrijf voordat je de stap zet.

### **Wat als je boven de € 20.000 komt?**

Kom je tijdens het jaar toch boven de grens van € 20.000 omzet uit?  
Dan vervalt je deelname direct automatisch!.

### **Wat dat betekent:**

- Je moet vanaf die dag weer btw gaan rekenen aan klanten.
- Je moet je weer aanmelden voor btw-aangifte.
- En soms moet je zelfs btw betalen over eerdere verkopen in dat jaar.

## **Overstappen van of naar de KOR**

Sommige ondernemers wisselen bewust tussen de KOR en de gewone btw-regeling bijvoorbeeld bij groei of seizoenswerk.

### **Dat kan, maar let op:**

- Je kunt pas drie jaar na je aanmelding weer opnieuw meedoen aan de KOR.
- Dus als je in 2025 start met de KOR, kun je pas in 2028 weer terug als je tussendoor stopt.

### **Denk dus goed vooruit:**

**Zie de KOR als een keuze voor de langere termijn, niet als een tijdelijke oplossing.**

# 06 De KOR in jouw salonpraktijk

## De KOR in jouw salonpraktijk

De kleineondernemersregeling (KOR) klinkt misschien als iets voor boekhouders of administratiekantoren. Maar in werkelijkheid heeft deze regeling direct invloed op jouw dagelijkse werk in de behandelstoel, achter de kassa en zelfs tijdens je trainingen.

In dit hoofdstuk kijken we hoe de KOR werkt binnen jouw beautybedrijf, stap voor stap, met herkenbare voorbeelden uit de praktijk.

### 1. Behandelingen in de salon

Wanneer je meedoet aan de KOR, verander je niets aan je prijzen maar je vermeldt geen btw meer.

#### Zonder KOR:

- Behandeling:
- Prijs exclusief btw: € 50
- Btw (21%): € 10,50
- Totaal: € 60,50

#### Met KOR:

- Behandeling:
- Prijs: € 60,50 (incl. alles)
- Opmerking op de factuur:  
"Vrijgesteld van btw op grond van de kleineondernemersregeling (KOR)."

Je klant betaalt hetzelfde bedrag, maar jij hoeft geen btw af te dragen.

Je houdt dus meer over, tenzij je besluit je prijzen te verlagen maar dat is meestal niet slim.

Gebruik dat extra voordeel liever om te investeren, sparen of je salon verder te laten groeien.

# 06 De KOR in jouw salonpraktijk

## 2. Verkoop van producten

Verkoop je producten naast je behandelingen (zoals wenkbrauwverf, borsteltjes of aftercare)?

Dan geldt de KOR ook voor die verkopen.

### **Dat betekent:**

- Je rekent geen btw meer over je productverkoop.
- Je vermeldt op het bonnetje of factuur dezelfde zin over de KOR.

### **Voorbeeld:**

Je verkoopt een..... voor € 19,95.

Normaal zou daar 21% btw over zitten (€ 16,49 + € 3,46 btw).

Maar met de KOR blijft het gewoon € 19,95 totaal.

**Let op: de inkoopprijs die je bij je leverancier betaalt blijft wél met btw. Die btw kun je niet meer terugvragen.**

## 3. Facturatie en administratie

De KOR maakt je administratie een stuk eenvoudiger.

- Je hoeft géén btw-aangifte meer te doen.
- Je hoeft géén btw meer te berekenen of terug te vragen.
- Je vermeldt enkel de zin:

**“Vrijgesteld van btw op grond van de kleineondernemersregeling (KOR).”**

Wel blijf je verplicht om:

- Je omzet bij te houden.
- Je facturen te bewaren.
- Jaarlijks je totale omzet te controleren (om onder de € 20.000 te blijven).

**Praktijktip: Maak één vaste factuursjabloon voor de KOR. Zo hoef je nooit meer na te denken over btw-regels of aanpassingen**

# 06 De KOR in jouw salonpraktijk

## 4. Trainingen en workshops

Bied je trainingen of opleidingen aan? Dan gelden dezelfde regels. Zolang je onder de grens van € 20.000 blijft, mag je ook over je trainingen geen btw rekenen. Dat maakt je trainingen aantrekkelijker voor cursisten vooral particulieren, die geen btw kunnen terugvragen.

## 5. Boekhouding in de praktijk

Je boekhouding blijft belangrijk, maar eenvoudiger.

Gebruik een boekhoudprogramma (zoals MoneyMonk, e-Boekhouden of Romsplomp) en zet de btw-functies uit.

Maak één categorie “KOR-omzet” en houd daar je inkomsten in bij.

### Controleer elk kwartaal even:

- Totale omzet tot nu toe
- Nog ruimte tot de grens van € 20.000?
- Eventuele investeringen

Zo kun je tijdig bijsturen.

## 6. Aankopen en investeringen

Een nadeel van de KOR is dat je geen btw kunt terugvragen over je inkopen.

### Als je bijvoorbeeld:

- een nieuwe behandelstoel koopt van € 1.000 (waar € 210 btw op zit), dan betaal je die btw zelf en kun je die niet terugkrijgen.

### Daarom is de KOR vooral gunstig als je:

- weinig grote aankopen doet,
- of vooral werkt met behandelingen en trainingen, waar de marge hoger is dan de btw-voordelen bij inkoop.

### Donja's tip:

**Als je binnenkort groot gaat investeren (zoals in apparatuur of een verbouwing), wacht dan even met de KOR tot na die aankoop.**

# 06 De KOR in jouw salonpraktijk

## 7. Klantcommunicatie

Voor klanten verandert er weinig maar het is wel goed om duidelijk te zijn. Gebruik bijvoorbeeld deze tekst voor je website of prijslijst:

“Alle prijzen zijn vrijgesteld van btw op grond van de kleineondernemersregeling (KOR).”

Zo voorkom je verwarring en laat je zien dat je professioneel en transparant werkt.

### **Donja's tip:**

**De KOR is er niet om je te beperken, maar om ruimte te geven. Ruimte om te groeien op jouw tempo, met minder administratie en meer focus op wat jij het liefste doet: werken aan schoonheid, vertrouwen en persoonlijke ontwikkeling.**

# 07 Veelgestelde vragen uit de beautywereld

## Veelgestelde vragen uit de beautywereld

- “Kan ik producten blijven verkopen?”
- “Wat als ik meer dan € 20.000 omzet maak?”
- “Hoe werkt het bij samenwerken met anderen of verhuur?”
- “Wat gebeurt er als ik trainingen geef?”

### Vraag Kort antwoord

Kan ik producten blijven verkopen? Ja, maar je rekent en ontvangt geen btw meer.

Wat als ik meer dan € 20.000 omzet maak? Dan vervalt je KOR en ga je btw afdragen.

Hoe werkt het bij samenwerking of verhuur? Iedereen heeft zijn eigen KOR-status; stoelhuur telt mee in je omzet.

Wat als ik trainingen geef? Mag, zolang je onder € 20.000 blijft.

Kan ik tijdelijk stoppen met KOR? Nee, je zit er 3 jaar aan vast (tenzij je over de grens gaat).

# 08 Bereken of de KOR bij jou past

## Bereken of de KOR bij jou past

Om te weten of de KOR echt geschikt is voor jouw beautybedrijf, is het handig om eerst je eigen cijfers door te rekenen. Hieronder vind je een invulschema en voorbeeldberekening, plus ruimte om je eigen berekeningen te maken.

### Onderdeel Bedrag zonder KOR Bedrag met KOR

Omzet behandelingen per jaar € \_\_\_\_\_ € \_\_\_\_\_

Omzet productverkoop per jaar € \_\_\_\_\_ € \_\_\_\_\_

Totaal omzet € \_\_\_\_\_ € \_\_\_\_\_

Btw af te dragen (21%) € \_\_\_\_\_ 0

Btw terug te vragen (inkopen) € \_\_\_\_\_ 0

Netto voordeel KOR – € \_\_\_\_\_

### Voorbeeldberekening

Situatie:

- Behandelingen: € 15.000
- Productverkoop: € 3.000
- Totaal: € 18.000

Zonder KOR:

- Btw over behandelingen en producten: 21% van € 18.000 = € 3.780
- Netto over: € 14.220

Met KOR:

- Geen btw afdragen → € 18.000 blijft in jouw onderneming
- Btw over inkopen niet terug te vragen → stel € 500 verlies
- Netto voordeel: € 18.000 – € 500 = € 17.500
- Extra voordeel tov zonder KOR: € 17.500 – € 14.220 = € 3.280

**Tip: Vul dit samen met je boekhouder of gebruik je boekhoudprogramma voor exacte cijfers.**

# 08 Bereken of de KOR bij jou past

Met KOR:

- Geen btw afdragen → € 18.000 blijft in jouw onderneming
- Btw over inkopen niet terug te vragen → stel € 500 verlies
- Netto voordeel: € 18.000 – € 500 = € 17.500
- Extra voordeel tov zonder KOR: € 17.500 – € 14.220 = € 3.280

**Tip: Vul dit samen met je boekhouder of gebruik je boekhoudprogramma voor exacte cijfers.**



# 09 Reflectie & Tips

## Reflectie & Tips

Naast cijfers is het belangrijk om stil te staan bij jouw persoonlijke en zakelijke doelen.

Denk na over:

- Groeidoelen: Wil je snel uitbreiden of voorlopig rustig aan doen?
- Eenvoud vs aftrek: Is rust in administratie belangrijker dan btw-teruggave?
- Toekomstige investeringen: Verwacht je grote aankopen of juist kleine, overzichtelijke uitgaven?

### Checklist: wel of niet meedoen?

- Mijn jaarlijkse omzet blijft onder € 20.000
- Ik wil minder administratie en stress
- Ik verwacht geen grote btw-teruggave over aankopen
- Ik geef voornamelijk behandelingen of trainingen aan particulieren
- Ik werk vooral zelfstandig of met een kleine salon/kantoor
- Ik wil een transparante en overzichtelijke prijslijst voor klanten

**Als je meeste vinkjes ja zijn, past de KOR waarschijnlijk goed bij jou. Zo niet, dan is de gewone btw-regeling mogelijk handiger.**

# SLOTWOORD



Een financieel rustige basis zorgt voor focus, groei en plezier in ondernemen.

Kies bewust, vertrouw op je gevoel én op de cijfers.

De KOR kan rust en overzicht brengen in je beautybedrijf, zodat jij meer tijd en energie overhoudt voor wat er echt toe doet: het ontwikkelen van jouw vak, jouw klanten blij maken en groeien op jouw tempo.

**Donja's laatste tip:**

**Eenvoud in je administratie is een investering in jezelf en je bedrijf. Gebruik de KOR waar het past, werk bewust en geniet van de vrijheid die het je geeft.**

*Liefs,  
Donja*



**DE KOR REGELING  
UITGELEGD SLIM  
OMGAAN MET BTW IN  
JOUW BEAUTYBUSINESS**

**Een praktische gids voor ondernemers die rust, overzicht en financiële  
helderheid willen.**

**BY DONJA**