



Primededge B.V.

Rotterdam • KVK-ingeschreven 24-06-2025

Ondernemingsplan — Samenvatting vóór indiening

Opgesteld ter beoordeling door de facilitator, voorafgaand aan een aanvraag voor een Nederlandse verblijfsvergunning voor start-ups (RVO / IND). Dit document volgt de acht verplichte onderdelen en is zo opgezet dat het zonder herstructurering kan worden uitgebreid tot de volledige aanvraag.

PRODUCTEN

ZZPro • SmartPark

OPRICHTERS

2 — beiden woonachtig in NL

SECTOR

AI-native B2B/B2C-SaaS

FASE

Werkend prototype

Statusnotitie. Dit is geen concept op papier. Een functioneel prototype van ZZPro draait al — urenregistratie, facturatie op basis van geregistreerde uren, pdf-uitvoer, het vastleggen van uitgaven met een AI-bonscanner, een interface in zes talen en een btw-overzicht dat is opgebouwd volgens de eigen rubriekindeling van de Belastingdienst (1a / 5b / 5e). Schermafbeeldingen zijn opgenomen in hoofdstuk 1.

ONDERDEEL 1

Product- en dienstbeschrijving

Wat wij aanbieden, welk probleem het oplost en waarom het innovatief is.

Het bedrijf in één zin

Primedge ontwikkelt AI-native consumenten- en zakelijke software die alledaagse wrijving in het Nederlandse leven wegneemt voor mensen voor wie de bestaande hulpmiddelen nooit zijn ontworpen — te beginnen met **ZZPro**, een administratie-app voor zzp'ers, en **SmartPark**, een app voor automatische parkeersessies. Beide draaien op dezelfde kerncapaciteit: AI-gestuurde workflowautomatisering, een meertalige laag tegen vrijwel nul kosten en interfaces die zijn gebouwd voor beperkte digitale vaardigheden. De volledige technische en commerciële focus van jaar één ligt op **ZZPro**; dat is het enige product dat omzet genereert. SmartPark wordt in de praktijk gevalideerd via een beperkte **closed beta** in maand 11 en wordt niet gecommercialiseerd. Een derde idee — een app voor Nederlandse uitspraak — staat als roadmap-item vanaf **maand 16** ter overweging en maakt geen deel uit van de doelstellingen in dit plan.

Het probleem

Nederland telt circa **1,2 miljoen zzp'ers** (zelfstandigen zonder personeel). Een groot deel van hen voert de eigen administratie niet zelf. In de praktijk ziet hun werkweek er zo uit: uren worden per WhatsApp of e-mail naar een opdrachtgever of boekhouder gestuurd, een factuur wordt *namens hen* door iemand anders opgesteld, brandstof- en maaltijdbonnen stapelen zich op in een tas en gaan grotendeels verloren, de btw-positie is onbekend tot aan de aangiftedeadline en niemand houdt bij welke factuur daadwerkelijk is betaald.

Het gevolg is structureel: **een hoog foutpercentage, weinig grip en geen enkele persoonlijke controleerbaarheid**. Degene om wie het draait heeft geen actueel beeld van de eigen onderneming.

Dit is niet alleen een taalprobleem. Drie duidelijk onderscheiden groepen lopen tegen dezelfde muur aan:

Leeftijd en digitale vaardigheid

60% van de zzp'ers is tussen de 45 en 75 jaar en **35,6%** is 55-plus. Van de 55- tot 65-jarigen beschikt 53% hooguit over basale digitale vaardigheden; van de 65- tot 75-jarigen 71%.

Taal

22,5% van de zzp'ers had een migratieachtergrond (2021). Onder *startende* ondernemers ligt dat aandeel veel hoger — **36%** in 2020. Bestaande boekhoudsoftware is Nederlandstalig in de basis.

Gat in het gereedschap

37% van de zzp'ers voert de administratie nog in Excel of op papier; slechts 31,5% gebruikt überhaupt online boekhoudsoftware.

Hoe het idee bij de oprichter is ontstaan

Bij het meest recente project van de oprichter stelden van de 25 mensen in hetzelfde team er slechts twee hun eigen facturen op en deden zij zelf hun btw-aangifte. De overige 23 stuurden hun uren naar een boekhouder en zagen de factuur die op hun naam werd uitgeschreven nooit. Dit plan komt voort uit praktijkervaring, niet uit bureauonderzoek.

Waarom nu

Vanaf 1 januari 2025 handhaaft de Belastingdienst weer op *schijnzelfstandigheid*, en vanaf 1 januari 2026 volgen naheffingen en boetes. Alleen al in de eerste helft van 2025 zijn 59.000 zzp'ers in loondienst gegaan. De zzp-populatie krimpt — maar de zzp'ers die overblijven moeten hun zelfstandigheid nu kunnen **aantonen**: eigen facturatie, meerdere opdrachtgevers, een eigen administratie. ZZPro is precies het instrument dat dit mogelijk maakt voor iemand die het niet op eigen kracht kan.

Het product

ZZPro is een mobile-first applicatie die de volledige administratieve cyclus van een zzp'er sluit, in de eigen taal, zonder ooit een boekhoudkundig begrip te tonen. Het ontwerpdoel is **minder dan vijf minuten totaal gebruik per week**.

01

Uren

Dagelijkse uren per opdrachtgever en dienst. Starttijd plus duur berekent automatisch de eindtijd, en omgekeerd. "Laatste invoer herhalen" voor terugkerende dagen.



02

Factuur

Nog niet gefactureerde uren worden per week gegroepeerd en in één handeling omgezet in een factuur. Btw wordt automatisch toegepast, de PDF wordt gegenereerd.



03

Versturen en innen

Verzending per e-mail vanuit de app, vervaldatumkalender, betalingsherinnering, melding bij overschrijding.



04

Uitgaven

Fotografeer een brandstof- of maaltijdbon; de AI-scanner haalt datum, leverancier, bedrag en btw eruit en boekt de uitgave.

AI



Btw en boekhouder

Actuele btw-positie per kwartaal in de rubriekstructuur van de Belastingdienst; export naar Excel en PDF met één klik, of een directe boekhoudersweergave met toestemming van de klant.

Eén dataset, drie weergaven met eigen rechten

De zzp'er is eigenaar van de gegevens. Het bedrijf en het boekhoudkantoor zien uitsluitend wat de gebruiker heeft geautoriseerd, en die autorisatie kan op elk moment worden ingetrokken. Daardoor kan één dataset drie partijen bedienen zonder dat een van hen de controle verliest.

01 · zzp-account

Registreert uren, stelt facturen op, uploadt uitgaven en volgt de btw-positie. Volledige commerciële historie in één account, in de eigen taal, met export naar PDF en Excel. Verleent en trekt toegang in.

02 · Opdrachtgeversportaal

Ziet uitsluitend uren, goedkeuringen en factuurgegevens die betrekking hebben op de eigen projecten. Goedkeurings-, afwijzings- en correctieproces; project- en locatieweergave; batchrapportage; audittrail.

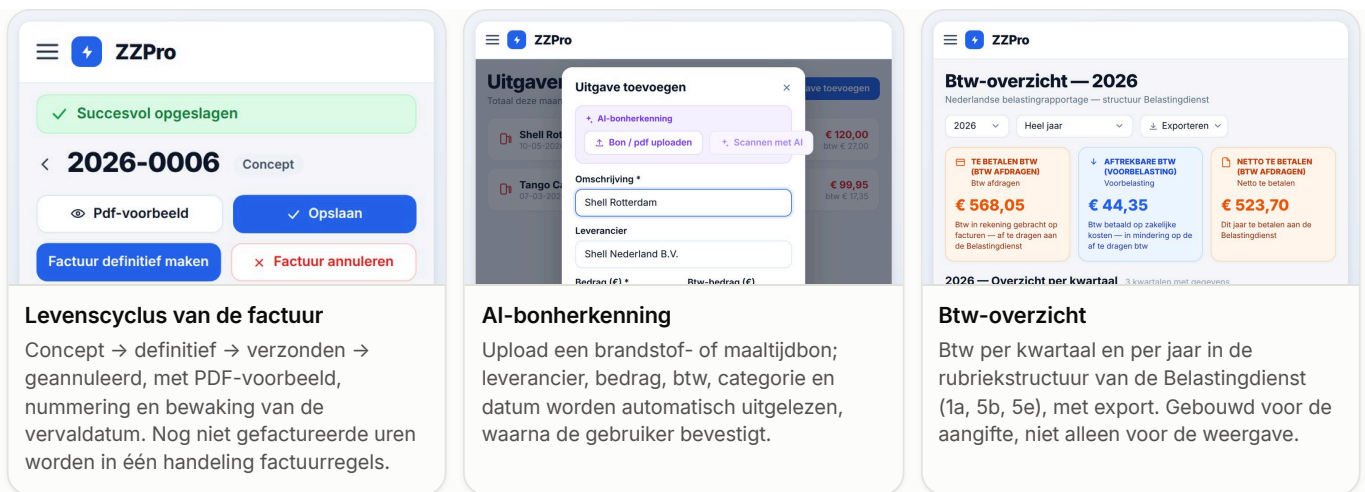
03 · Boekhoudersportaal

Beoordeelt met toestemming van de klant de facturen, uitgaven en het btw-overzicht van de periode in één weergave, met signalering van ontbrekende of inconsistente boekingen. Op basis van toestemming en herroepbaar.

Prototype — reeds gebouwd

De onderstaande schermen zijn operationeel in het huidige prototype. Zij vormen het sterkste bewijs dat deze onderneming de ideefase voorbij is.





Levenscyclus van de factuur

Concept → definitief → verzonden → geannuleerd, met PDF-voorbeeld, nummering en bewaking van de vervaldatum. Nog niet gefactureerde uren worden in één handeling factuurregels.

AI-bonherkenning

Upload een brandstof- of maaltijdbon; leverancier, bedrag, btw, categorie en datum worden automatisch uitgelezen, waarna de gebruiker bevestigt.

Btw-overzicht

Btw per kwartaal en per jaar in de rubriekstructuur van de Belastingdienst (1a, 5b, 5e), met export. Gebouwd voor de aangifte, niet alleen voor de weergave.

AI-native taallaag — meer dan 10 talen gelijktijdig in één product

TR Türkçe

NL Nederlands

EN English

PL Polski

BG Български

RU Русский

ES Español

AR العربية

RO Română

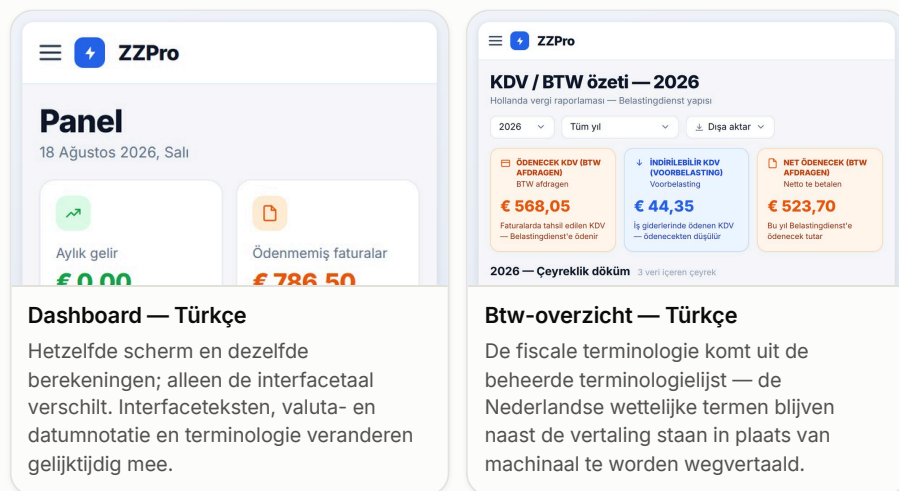
UK Українська

DE Deutsch

FR Français

Zes talen zijn actief in het prototype. Taal is bij ons geen vertaaloptie maar de toegangsinfrastructuur van het product: een taal toevoegen is een kwestie van configuratie, niet van een nieuwe release. Ondersteuning voor van rechts naar links geschreven talen zoals het Arabisch en een beheerde productterminologielijst voor fiscale begrippen maken deel uit van de architectuur.

De taallaag in werking — hetzelfde product, dezelfde gegevens, Turkse interface



Dashboard — Türkçe

Hetzelfde scherm en dezelfde berekeningen; alleen de interfacetaal verschilt. Interfaceteksten, valuta- en datumnotatie en terminologie veranderen gelijktijdig mee.

Btw-overzicht — Türkçe

De fiscale terminologie komt uit de beheerde terminologielijst — de Nederlandse wettelijke termen blijven naast de vertaling staan in plaats van machinaal te worden wegvertaald.

Deze twee schermen hebben dezelfde opbouw als de Nederlandse schermen hierboven en komen uit hetzelfde prototype. Taaldekking is een configuratiewijziging, geen afzonderlijke bouw.

Weergegeven vanuit het werkende prototype. Het opdrachtgeversportaal, in ontwikkeling voor Q2, is het enige belangrijke scherm dat nog niet is gebouwd.

Wat het innovatief maakt

De innovatie zit hier niet in een nieuwe boekhoudmotor. Zij zit in een **controlelaag die is ontworpen voor de persoon die de bestaande systemen niet kan gebruiken**. Drie concrete mechanismen:

1. **Een AI-native taallaag.** In conventionele software betekent elke extra taal een vertaalbureau, een terminologielijst, testcycli en permanent onderhoud — en juist daarom levert vrijwel elke Nederlandse concurrent uitsluitend een Nederlandstalig product. Onze interfaceteksten, foutmeldingen, helpteksten en documentuitvoer worden door een modellaag gegenereerd en geverifieerd, waardoor de marginale kosten van een extra taal vrijwel nul zijn. Bij de lancering zijn er tien talen beschikbaar en verdere talen worden op verzoek toegevoegd in plaats van via een releasecyclus. Dit is geen functionaliteit; het is de economische grondslag van de onderneming — het stelt ons in staat segmenten te bedienen die geen enkele concurrent rendabel kan bereiken.
2. **Omkering van de workflow.** Elke concurrent vertrekt vanuit de boekhouding: categorieën, grootboek, btw-codes. ZZPro vertrekt vanuit het **uur**. Uren worden een factuur, de factuur wordt een vordering, bonnen worden uitgaven en de btw-positie stelt zichzelf op de achtergrond samen. De gebruiker komt geen enkele boekhoudkundige term tegen.
3. **Invoeren zonder toetsaanslagen.** Bonnen komen als foto in de administratie terecht, niet als getypte regels. Voor een gebruiker met beperkte digitale vaardigheden is dat het verschil tussen het product gebruiken en het laten liggen.

Een vierde mechanisme ligt op organisatorisch niveau en wordt beschreven in Onderdeel 2 en 3: het product is zo gebouwd dat elke partij in de keten voordeel heeft van dezelfde gegevens. De zzp'er krijgt grip, het boekhoudkantoor krijgt gestructureerde invoer in plaats van een tas vol bonnen, en het bedrijf dat het werk uitzet krijgt één paneel in plaats van dertig gesprekken. Niemand wordt buitenspel gezet, en juist daarom wordt de boekhoudbranche ons distributiekanaal in plaats van een obstakel daarvoor.

ONDERDEEL 2

Marktonderzoek

Doelmarkt, concurrentie en waar ons voordeel daadwerkelijk ligt.

Marktomvang

LAAG	OMVANG	ONDERBOUWING
TAM — zzp'ers met zelfstandig ondernemerschap als hoofdactiviteit	1.200.000	CBS, jaargemiddelde 2025
Ingeschreven zzp-ondernemingen in het handelsregister	1.805.194	KVK ZP Monitor, Q2 2026 — inclusief deeltijd en nevenactiviteit
Dienstverlenende zzp'ers ("eigen arbeid")	1.004.000	CBS, Q4 2025
zzp'ers die nog met Excel of op papier werken	~440.000	Aandeel van 37%, Boekhouder.nl 2024
SAM — snijvlak van taalbarrière, leeftijd 55+ en beperkte digitale vaardigheden	250.000–350.000	Eigen afleiding; het CBS publiceert deze doorsnede niet
SOM — realistisch bereik in het eerste jaar	1.200 betalende gebruikers 20 bedrijfsaccounts	Bottom-upmodel, Onderdeel 5

De natuurlijke instapbasis is de groep arbeidsmigranten, waar het zelfstandig ondernemerschap geconcentreerd is en de taalbarrière het grootst: **221.650** Poolse, **70.110** Roemeense en **38.390** Bulgaarse werkenden in Nederland (2023), plus circa **470.000** inwoners van Turkse herkomst. Het zelfstandig ondernemerschap onder EU-migranten

steeg van 5,7% (2007) naar 8,6% (2022), en 42% van de in de EU geboren zelfstandigen werkt in de bouw — precies het profiel waarvoor ons prototype is ontwikkeld.

Concurrentie — een eerlijke analyse

Een meertalig facturatieproduct voor zzp'ers bestaat al in Nederland. **eFaktura.nl**, opgericht in 2017, is beschikbaar in tien talen en meldt 28.000–30.000 gebruikers, waarmee het ongeveer de helft van alle Poolse zzp'ers in het land bereikt — opgebouwd zonder externe investeringen. **heyzzp** biedt Engels, Nederlands en Pools.

Wij beschouwen dit als een bevestiging en niet als een obstakel. Een product binnen één taalfamilie en zonder financiering bereikte 30.000 gebruikers; de vraag naar deze oplossing is daarmee beantwoord. De relevante vraag is wat het níét afdekt.

PRODUCT	INSTAPPRIJS / MAAND	INTERFACETALEN	BON-OCR	URENACCORDERING OPDRACHTGEVER	TOEGANG BOEKHOUDER	VERKOCHT AAN
eFaktura.nl	€11,99	10 in de app	Pro-abonnement (€24,99)	Geen	Ja, in elk abonnement	Meertalige zzp'ers
Freeliq	€12,00	NL + EN	Niet gedocumenteerd	Ja — opdrachtgever accordeert via een e-maillink	Ja, in het betaalde abonnement	zzp'ers
Moneybird	€15,00	NL + EN	Ja	Geen	Ja — "Mijn kantoor"; de klant verleent toegang	zzp / mkb
e-Boekhouden.nl	€9,95	Alleen Nederlands	Ja, tegen een vergoeding per document	Geen	Ja	zzp / mkb
Rompslomp	€7,95	Alleen Nederlands	Ja	Geen	Ja	zzp'ers
Tellow	€12,99	Alleen Nederlands	Ja	Geen	Ja	zzp'ers
SnelStart	€15,50 Accountant €49,50	Alleen Nederlands	Ja	Geen	Ja — Accountancy Dashboard	zzp / mkb + kantoren
Jortt	€19,95	NL + EN	Gedeeltelijk	Geen	Ja	zzp / mkb
onlineUUR (ZZPsupport)	Niet gepubliceerd	Alleen Nederlands	Geen	Ja	Geen	Uitzendbureaus / bemiddelaars
Flexwell	€240 + €2.000 opstartkosten	Alleen Nederlands	Geen	Ja + self-billing	Alleen via API	zzp-bemiddelaars / uitzendbureaus
ZZPro	€5,00	10 bij lancering	Ja, in elk abonnement	Ja — rechtstreeks, zonder tussenpartij	Ja, op basis van toestemming	zzp'er + opdrachtgever + boekhouder

Prijzen en functionaliteiten zijn ontleend aan de eigen gepubliceerde pagina's van iedere aanbieder (augustus 2026). De tabel is bewust kritisch ten opzichte van onszelf opgesteld: **toegang voor de boekhouder is in deze markt standaard**, en **urenaccordering door de opdrachtgever bestaat eveneens** — maar in twee gescheiden werelden.

De werkelijke structuur van de markt — en precies waar het gat zit

Elke functionaliteit in die tabel **bestaat afzonderlijk al** op de Nederlandse markt. Wij schrijven dit onomwonden, omdat het waar is en eenvoudig te verifiëren. De markt valt uiteen in twee werelden:

Aan de ene kant boekhoudproducten voor zzp'ers. Moneybird, e-Boekhouden, Tellow, Rompslomp, SnelStart, Jortt en eFaktura bieden alle toegang voor de boekhouder, en de meeste bieden bonherkenning. Geen daarvan beschikt over **een proces waarin de opdrachtgever de uren accordeert**. Freeliq is de uitzondering: dat lost de accordering door de opdrachtgever op via een e-maillink, maar in twee talen en vanaf €12.

Aan de andere kant software voor bemiddelaars. onlineUUR en Flexwell bieden wél urenaccordering door de opdrachtgever en automatische facturatie, en zelfs self-billing. Maar zij worden **verkocht aan uitzendbureaus en zzp-bemiddelaars**; de zzp'er is daar gebruiker van een portaal dat de bemiddelaar beschikbaar stelt, en geen eigenaar van zijn eigen administratie. Flexwell begint bij €2.000 opstartkosten plus €240 per maand.

Precies hier zit het gat: geen enkel product laat de zzp'er eigenaar blijven van zijn eigen administratie, met een opdrachtgever die rechtstreeks en zonder tussenpartij accordeert en een boekhouder die uitsluitend toegang krijgt tot wat is geautoriseerd — **in tien talen, met bonherkenning, voor €5 per maand**. De losse onderdelen bestaan; deze combinatie niet.

Wat wij daadwerkelijk vervangen

Het alternatief voor ZZPro is niet een ander product. Voor het segment dat wij bedienen is het **helemaal geen systeem** — uren die via WhatsApp worden doorgegeven, bonnen in een tas, hooguit een spreadsheet. Zo werkt 37% van de Nederlandse zzp'ers nog steeds, en dat is de status quo waartegen wij concurreren.

De boekhouder valt uitdrukkelijk **niet** in die categorie. Een Nederlands boekhoudkantoor dat €80–150 per maand rekent, verricht daarvoor reëel werk: de btw-aangifte indienen, wekelijks facturen opstellen op basis van de uren van de klant, elke kostenpost regel voor regel boeken. ZZPro neemt dat werk niet weg — het haalt er het deel uit dat pure wrijving is. Wanneer de uren al gestructureerd binnenkomen, de kosten al gecodeerd zijn en de btw-positie al is samengesteld in de rubrieken van de Belastingdienst, besteedt het kantoor zijn tijd aan advies en aangifte in plaats van aan het najagen van een klant voor een tankbon.

Boekhouders zijn ons eerste distributiekanaal

Dit is het belangrijkste commerciële inzicht in dit plan. Een boekhoudkantoor met vijftig zzp-klanten dat ZZPro aanbeveelt en helpt bij de inrichting, levert vijftig gebruikers op in één gesprek — en doet dat vanuit het eigen belang van het kantoor, niet als gunst.

Het product ondersteunt beide richtingen. Met toestemming van de klant kan het kantoor alles wat het nodig heeft ophalen via zijn eigen boekhoudersweergave. Zonder die toestemming — of wanneer de klant liever zelf de regie houdt — gebruikt de zzp'er de app zelfstandig en levert hij alsnog een schone, volledige export aan. Elke partij wint bij elke stap: de zzp'er krijgt inzicht, het kantoor krijgt gestructureerde gegevens en het bedrijf dat de opdrachten uitzet, krijgt één overzicht in plaats van dertig WhatsApp-gesprekken.

Concurrentievoordeel, samengevat

- **Taaleconomie.** Vrijwel geen marginale kosten per taal. eFaktura had acht jaar nodig om tien talen te bereiken; wij zitten op een andere kostencurve.
- **Distributie vanuit het segment zelf.** De oprichters komen uit de doelgroep en beschikken al over het netwerk. Acquisitie begint als gesprek, niet als betaalde advertentie.
- **Twee collectieve kanalen die niemand anders heeft.** Eén bedrijfscontract verbindt dertig gebruikers; één boekhoudkantoor kan er vijftig aansluiten. Beide partijen kiezen voor ons uit eigenbelang, waardoor de acquisitiekosten vrijwel nul zijn en geen enkele concurrent dit kan evenaren.
- **Ontwikkelingsnelheid.** Onze eigen ontwikkelomgeving met AI-agents stelt een tweemansbedrijf in staat een productomvang te dragen waarvoor conventioneel zes tot acht mensen nodig zijn. Daarom is het budget in Onderdeel 5 zo beperkt.

ONDERDEEL 3

Marketing- & verkoopstrategie

Hoe wij de doelgroep bereiken en tot betalende klanten converteren.

Prijsstelling

AANBOD	PRIJS	ONDERBOUWING
Individueel — proefperiode van 30 dagen	Gratis	Alle functionaliteiten beschikbaar, geen creditcard vereist. De gebruiker moet een afgeronde factuur hebben gezien voordat om betaling wordt gevraagd.
Individueel — volledig product	€5 / maand	Eén abonnementsvorm, alle functionaliteiten. Functies opsplitsen werkt hier niet: kostenregistratie zonder OCR en facturatie zonder het btw-overzicht zijn elk een half product. Bovendien wil onze doelgroep helemaal niet hoeven kiezen tussen abonnementen.
Individueel — jaarabonnement	€50 / jaar	Twee maanden gratis; haalt liquiditeit naar voren.
Bedrijfsaccount	€149 / maand + €4 per aangesloten zzp'er	Een bedrijf met 25 zzp'ers betaalt €249/maand — ruim onder de kosten van de administratieve tijd die daarmee vervalt. Aangesloten zzp'ers gebruiken het individuele product gratis zolang het bedrijf betaalt.
Groot bedrijf — Enterprise	Vanaf €499 / maand	Voor bedrijven die 75 of meer zzp'ers inzetten: structuur met meerdere entiteiten, hiërarchie van projecten en kostenplaatsen, accordering in bulk, maatwerkrapportage en -export, begeleide inrichting en ondersteuning met voorrang. De prijs geldt per organisatie in plaats van per gebruiker, omdat de waarde op die schaal bestaat uit de administratieve formatie die daarmee overbodig wordt.
Boekhoudkantoor	Gratis in het eerste jaar	Portefeuilleweergave op basis van toestemming van de klant. Geen kosten zolang kantoren ons belangrijkste acquisitiekanaal zijn; een betaalde variant wordt pas ontworpen vanaf circa 10.000 gebruikers.

€5 is een bewuste penetratieprijs. In het eerste jaar kopen wij een gebruikersbasis en zakelijke referenties, geen marge.

Het bedrijfskanaal — de kern van de go-to-market

Neem een schildersbedrijf dat op meerdere locaties projecten uitvoert en het werk uitzet bij dertig zzp'ers. Vandaag verzamelt het bedrijf van ieder van hen afzonderlijk de urenopgaven en facturen, via WhatsApp, e-mail en papier. Aan de bedrijfszijde komt dat neer op vrijwel een volledige administratieve functie.

Het **opdrachtgeversportaal** van ZZPro geeft dat bedrijf één overzicht: het ziet en accordeert de uren die zijn zzp'ers invoeren, ontvangt de facturen die op naam van iedere zzp'er zijn uitgereikt gebundeld in één batch, stelt kostenrapportages op per project en locatie, en levert één bestand aan bij de eigen accountant.

30 gebruikers per verkoop

Dertig individuele gebruikers bereiken kost maanden. Eén bedrijfscontract vergt één gesprek en één handtekening.

Acquisitiekosten ≈ 0

Wanneer het bedrijf betaalt, gebruiken zijn zzp'ers het individuele product gratis. Wij werven gebruikers zonder marketingkosten.

Lage churn

Zodra een bedrijf zijn werkproces hiernaartoe heeft verplaatst, is overstappen kostbaar. De retentie is structureel beter dan bij consumentenabonnementen.

Ook gedeeltelijk gebruik levert op

Een bedrijf dat uitsluitend de module voor urenregistratie in gebruik neemt, boekt daarmee al aanzienlijke winst. De drempel om te beginnen is bijzonder laag.

Lanceringsstrategie: design partners vóór de publieke uitrol

Wij lanceren niet door de app in de appstores te plaatsen en vervolgens op gebruikers te wachten. In maand 2–3 spreken wij vijf tot tien bedrijven uit het bestaande netwerk van de oprichters en contracteren wij er twee à drie als **design partner**: zij geven samen met ons vorm aan het opdrachtgeversportaal en draaien de besloten bèta met hun eigen zzp'ers.

Dat levert drie zaken tegelijk op: product-market fit die *vóór* de lancering is aangetoond, gecontracteerde omzet vanaf maand 3, en de intentieverklaringen die voor de overgang van de verblijfsvergunning vereist zijn al in huis, in plaats van dat er in maand 11 achteraan moet worden gejaagd.

Kanaalplan

FASE	KANAAL	KOSTEN
Maand 1–4	Rechtstreekse gesprekken met bedrijven uit het netwerk van de oprichters; design-partnerovereenkomsten; besloten bèta met hun zzp'ers	Geen — tijd van de oprichters
Maand 5–8	Benadering van de community in Turkse, Poolse, Bulgaarse en Roemeense zzp-groepen; <i>uitzendbureaus</i> en bemiddelaars (20–40 zzp'ers per contact); samenwerking met kleine boekhoudkantoren; korte video's in de eigen taal van de gebruiker	Laag
Maand 9–12	Referralprogramma; gerichte betaalde advertenties — pas nadat de unit economics zijn aangetoond; brancheverenigingen en KVK-evenementen	Budget van €3.000

Het boekhouderskanaal

Een kantoor neemt ZZPro niet in gebruik omdat wij daarom vragen, maar omdat een klant die met gestructureerde gegevens binnenkomt minder tijd kost dan een klant die met een plastic tas op de stoep staat. Daarmee ontstaat de doorverwijzing vanzelf in plaats van dat erover onderhandeld moet worden, en verloopt de klantenwerving in groepen in plaats van gebruiker voor gebruiker.

Wij richten ons over het jaar op zes kantoren, op basis van een kortingscodemodel en met de eerste twee in Q2. Eén kantoor met vijftig zzp-klanten levert, zelfs bij een conversie van 50%, een vijfde van onze jaardoelstelling op. Het aantal van 1.200 gebruikers in Onderdeel 5 gaat ervan uit dat dit kanaal bij slechts de helft van de zes kantoren aanslaat.

De boekhoudersweergave is een volwaardig onderdeel van het product en geen exportknop: met toestemming van de klant ziet een kantoor vanuit zijn eigen inlog de uren, facturen, kosten en kwartaalpositie btw van zijn klanten.

Het boekhoudersportaal is gratis — en dat is een bewuste keuze

Wij brengen boekhoudkantoren in het eerste jaar niets in rekening, en Onderdeel 5 bevat geen omzetregel voor boekhouders. Kantoren vormen de ruggengraat van zowel de klantenwerving als de datakwaliteit; hen juist laten betalen op het moment dat wij hun aanbeveling nodig hebben, zou betekenen dat wij een distributiekanaal inruilen voor een afrondingsverschil.

Een abonnement voor kantoren komt pas aan de orde zodra de geïnstalleerde basis circa **10.000 gebruikers** passeert. Vanaf dat punt vertegenwoordigt de portefeuilleweergave voldoende waarde om een betaalde variant te ontwerpen op basis van bewijs uit de pilot in plaats van op basis van aannames.

Doelstellingen

INDICATOR	MAAND 3	MAAND 6	MAAND 9	MAAND 12
Bedrijfsaccounts	2 (onbetaalde pilot)	4	11	20
Samenwerkingen met boekhoudkantoren	0	2	4	6
Geregistreerde gebruikers	120	700	2.000	4.500
Betalende individuele gebruikers	0	140	500	1.200
Gratis gebruikers via een bedrijfsaccount	0	90	260	600
Doelstelling maandelijkse churn	—	<8%	<6%	<5%

ONDERDEEL 4

Operationeel plan

Rechtsvorm, personeel, middelen en de dagelijkse bedrijfsvoering.

Rechtsvorm

Primedge B.V., Rotterdam, opgericht op 24 juni 2025, ingeschreven bij de KVK. Twee statutair bestuurders (*algemeen directeur*), beiden woonachtig in Nederland met een geldige verblijfsstatus.

SBI-classificatie

Nederland heeft SBI 2008 op 6 september 2025 in het Handelsregister vervangen door **SBI 2025** en bestaande inschrijvingen automatisch omgezet. Wij controleren onze inschrijving en stemmen deze af vóór indiening:

ROL	CODE	OFFICIËLE OMSCHRIJVING	REDEN
Hoofdactiviteit	62.10.0	Ontwerpen van computerprogramma's	De enige code in de classificatie die de ontwikkeling van AI- en machine learning-toepassingen expliciet omvat. De code sluit bovendien aan bij het WBSO-spoor voor softwareontwikkeling.
Nevenactiviteit	58.29.0	Uitgeven van overige software	Het uitgeven van onze eigen abonnementsapplicaties via de app stores.
Nevenactiviteit	62.20.0	Computerconsultancy en beheer van computerfaciliteiten	AI-advies en integratiewerkzaamheden voor zakelijke klanten.

Wijzigingen worden kosteloos doorgegeven via Mijn KVK; voor het Herschikken van activiteiten is Formulier 18 vereist. Let op: de KVK leidt de code af uit een vrije tekstomschrijving van de activiteiten, waardoor de omschrijving in de eerste plaats ontwikkelingsterminologie zal bevatten en niet die van uitgeverij of reclame. De classificatie is daarnaast van invloed op de acceptatie door de bank, de verzekeringsdekking en de subsidiabiliteit, en daarom behandelen wij dit als een onderdeel van de indiening en niet als een bijzaak.

Btw en gegevensbescherming

- **Btw.** Abonnementen die via de App Store en Google Play worden verkocht, worden afgehandeld met het platform als merchant of record, waardoor de vraag over OSS-registratie voor dat kanaal vervalt. Zakelijke accounts worden gefactureerd als reguliere Nederlandse B2B-transacties met btw. Bevestigd door onze boekhouder.
- **AVG / GDPR.** De applicatie verwerkt financiële gegevens. In het eerste jaar richten wij een *verwerkingsregister* in, een bewaar- en verwijderbeleid, hosting binnen de EU-regio en een model-*verwerkersovereenkomst* voor zakelijke accounts.

Dagelijkse bedrijfsvoering

FUNCTIE	WERKWIJZE	VERANTWOORDELIJKE
Productontwikkeling	Eigen ontwikkelstack voor AI-agents; wekelijkse releasecyclus	M.B. Oymak
Klantenservice	Chat in de app en een WhatsApp-lijn, in de eigen taal van de gebruiker	A.Z. Oymak
Zakelijke verkoop & accountmanagement	Persoonlijke gesprekken, design partner-model, onboarding en retentie	A.Z. Oymak
Werving van individuele gebruikers	Community-activiteiten, content, referralprogramma	Gedeeld
Financiën & administratie	Extern boekhoudkantoor; maandelijkse afsluiting; coördinatie van leveranciers en contracten	A.Z. Oymak
Mentoring	Intensief programma met de facilitator gedurende de eerste drie maanden, daarna maandelijkse voortgangsrapportage	Beiden

Middelen

Cloudhosting in de EU-regio, database en bestandsopslag; API-gebruik van AI- en OCR-modellen; transactionele e-mail; betaalinfrastructuur (iDEAL, SEPA, kaart); Apple- en Google-ontwikkelaarsaccounts; foutmonitoring; ontwerp- en ontwikkeltools. Geen vaste kantoorkosten in het eerste jaar — thuiswerken in combinatie met een flexibele werkplek.

Personeel

Jaar één: twee oprichters fulltime, geen medewerkers. Vanaf maand 9 wordt, mits de retentie- en groei-doelstellingen worden gehaald, een parttime meertalige klantenservicefunctie toegevoegd. Dit is in het plan opgenomen als voorwaardelijk en niet als aanname.

ONDERDEEL 5

Financiële planning

Begroting, omzetprognose en financieringsstrategie — bottom-up opgebouwd, waarbij elke regel herleidbaar is tot een eenheid en een prijs.

Methode

Elke omzetregel hieronder is maand voor maand afgeleid uit een aantal gebruikers of een aantal contracten, vermenigvuldigd met een gepubliceerde prijs. De adviesomzet blijft beperkt tot een klein aantal afgebakende opdrachten en vormt 16% van de omzet in het eerste jaar, teruglopend tot 6% van de run-rate in maand 12. De pijlers abonnementen en bedrijfsaccounts dragen de onderneming.

Opbouw van de omzet

Pijler 1 — Individuele abonnementen (€5/maand)

KWARTAAL	BETALENDE GEBRUIKERS, EINDE MAAND	BETAALDE GEBRUIKERSMAANDEN	OMZET
Q1 — maanden 1–3	0 (closed beta)	0	€0
Q2 — maanden 4–6	40 / 80 / 140	260	€1.300
Q3 — maanden 7–9	230 / 350 / 500	1.080	€5.400
Q4 — maanden 10–12	700 / 930 / 1.200	2.830	€14.150
Jaar 1	1.200 in maand 12	4.170	€20.850

Ter vergelijking: eFaktura.nl bereikte in acht jaar tijd ruwweg 30.000 gebruikers zonder financiering, gericht op één taalfamilie en zonder distributiekanaal met bulkinstroom. 1.200 betalende gebruikers in het eerste jaar — met drie kanalen die parallel lopen (boekhoudkantoren, bedrijfsaccounts, community) — is een behoudende fractie van dat traject.

Pijler 2 — Bedrijfsaccounts (€149 basis + €4 per gekoppelde zzp'er)

KWARTAAL	BETALENDE BEDRIJVEN, EINDE MAAND	BEDRIJFSMAANDEN	GEM. / MAAND	OMZET
Q1	0 — 2 onbetaalde design partners	0	—	€0
Q2	1 / 2 / 4	7	€200*	€1.400
Q3	6 / 8 / 11	25	€249	€6.225
Q4	14 / 17 / 20	51	€249	€12.699
Jaar 1	20 in maand 12	83	—	€20.324

* Introductiekorting voor vroege accounts. €249 komt overeen met een bedrijf dat 25 zzp'ers koppelt. Twintig bedrijfsaccounts in twaalf maanden betekent ruwweg twee handtekeningen per maand vanaf maand 4. Met een oprichter die zich fulltime op de commerciële kant richt binnen een bestaand netwerk, is dit het best beheersbare getal in het plan.

Pijler 3 — AI-automatiseringsdiensten (bewust beperkt)

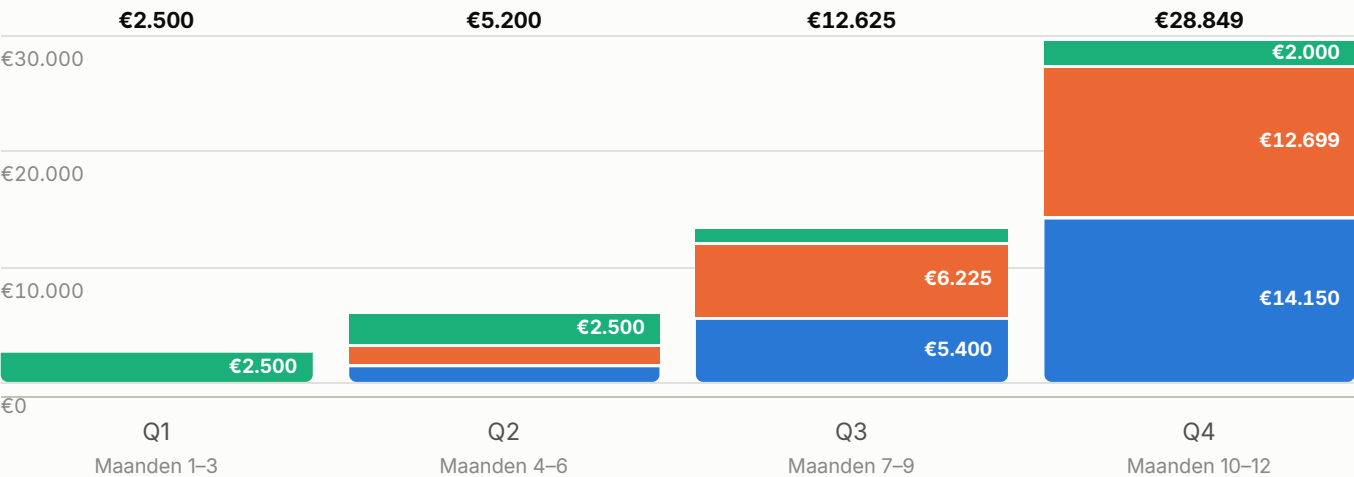
Twee afgebakende opdrachten plus kleine onderhoudscontracten, verkocht aan dezelfde bedrijven die al aan tafel zitten voor het opdrachtgeversportaal. Elk daarvan is een omschreven oplevering, geen ambitie:

OPDRACHT	OPLEVERING	PRIJS	WANNEER
AI-contentmotor	Generatie van social- en webadvertentiecontent in de merktoon, met een maandelijkse contentkalender	€2.500 inrichting €250/mnd	Q1
Wervingsassistent	Genereren van vacatureteksten, voorselectie van sollicitaties, 24/7 Q&A voor kandidaten, inplannen van gesprekken	€2.500 inrichting €250/mnd	Q2
Onderhoudscontracten	Doorlopende exploitatie van het bovenstaande voor maximaal 3 opdrachtgevers	€250/mnd per stuk	Q3–Q4
Totaal jaar 1			€8.000

Geconsolideerde omzetprognose

De productpijlers dragen de onderneming. Advieswerk vormt een brug in de eerste kwartalen en krimpt tot een klein aandeel in Q4.

■ Individuele abonnementen ■ Bedrijfsaccounts ■ AI-diensten



OMZETREGEL	Q1	Q2	Q3	Q4	JAAR 1	AANDEEL
Individuele abonnementen	€0	€1.300	€5.400	€14.150	€20.850	42%
Bedrijfsaccounts	€0	€1.400	€6.225	€12.699	€20.324	41%
AI-diensten	€2.500	€2.500	€1.000	€2.000	€8.000	16%
Totaal	€2.500	€5.200	€12.625	€28.849	€49.174	100%

Kostenbegroting

REGEL	JAAR 1
Cloudhosting, database, opslag	€2.400
API-gebruik van AI- en OCR-modellen	€3.600
App-storecommissie en betaalkosten	€1.800
Softwaretooling, licenties, ontwikkelaarsaccounts	€1.400
Marketing (vanaf Q3)	€4.500
Boekhouding, juridisch advies, AVG-advies	€3.000
KVK, verzekering, bankzaken	€1.000
Reiskosten, buitendienstverkoop, evenementen	€1.200
Parttime meertalige klantenondersteuning (maanden 10–12)	€2.700
Infrastructuur voor de closed beta van SmartPark Uitsluitend incrementeel — draait op de bestaande stack van ZZPro	€600
Externe technische validatie en beveiligingsaudit Beoordeling van de productiearchitectuur, code-audit en penetratietest door een onafhankelijke senior developer / beveiligingsspecialist — Q2–Q3	€6.000
<i>Subtotaal bedrijfskosten</i>	<i>€27.200</i>
Programmakosten facilitator (2 × €6.000, gespreid over 12 maanden)	€12.000
Totale kosten jaar 1	€39.200

Het zwaartepunt van deze begroting ligt op één commercieel product; SmartPark komt uitsluitend voor als de incrementele kosten van een closed beta. De begroting is klein omdat het ontwikkelmodel klein is: onze stack met AI-agents stelt twee mensen in staat een omvang te dragen waarvoor conventioneel een team van zes tot acht personen nodig is. De bekende zwakte van dat model — architectuur op productieniveau en beveiligingsbeoordeling — wordt **opgevangen met een expliciete regel in de begroting**: €6.000 aan externe technische validatie, uitgevoerd door een onafhankelijke specialist in Q2–Q3, waarvan het rapport wordt ingediend bij de beoordeling door de facilitator.

Resultaat eerste jaar

KENGETAL	WAARDE
Omzet jaar 1	€49.174
Kosten jaar 1	€39.200
Bedrijfsresultaat jaar 1	+€9.974

KENGETAL	WAARDE
Maandelijks terugkerende omzet (MRR) in maand 12 $1.200 \times €5 + 20 \times €249 + 3 \times €250$	€11.730
Maandelijkse kosten-run-rate in maand 12	€3.400
Maandelijkse run-rate van de bedrijfswinst in maand 12	€8.330
Waarvan eenmalige uitgaven Externe technische validatie, eenmalig in het jaar	€6.000

Het eerste jaar sluit positief af en de onderneming gaat maand 12 in met een **basis van terugkerende omzet** die zwaarder weegt dan het jaartotaal: 83% van de omzet komt uit abonnementen en bedrijfsaccounts — regels die zich herhalen.

Vooruitzicht jaar 2

REGEL	MAAND 24	OMZET JAAR 2
Individuele abonnementen	3.000 betalende gebruikers	€126.000
Bedrijfsaccounts	45 bedrijven	€95.600
AI-diensten	5 onderhoudscontracten	€18.000
<i>Kostenbasis incl. twee parttime medewerkers</i>		<i>–€110.000</i>
Resultaat jaar 2		≈ €129.600 · €10.800/maand

In maand 24 bereikt de onderneming een bedrijfswinst die zowel beide oprichters als twee parttime medewerkers draagt. SmartPark en de uitspraak-app, die in het eerste jaar als gratis bèta's zijn uitgebracht, worden in deze periode gemonetiseerd; hun omzet is niet in de bovenstaande cijfers opgenomen.

Kapitaalbehoefte

De onderneming is zo ingericht dat er **geen extern kapitaal** nodig is. De bedrijfskosten van het eerste jaar worden gedekt uit omzet die vanaf Q1 wordt gegenereerd, en omdat de productontwikkeling op onze eigen stack met AI-agents draait, is er geen kapitaalintensieve post te financieren.

BEHOEFTE	HOE DEZE WORDT GEDEKT
Bedrijfskosten, €27.200	Omzet van de onderneming vanaf Q1; vanaf Q3 worden de maandelijkse kosten volledig gedekt door de maandelijkse omzet.
Productontwikkeling	Arbeid van de oprichters en de eigen stack met AI-agents; geen externe ontwikkeluitgaven.
Liquiditeitsbuffer	De dienstenomzet in Q1–Q2 en de optie tot jaarbetaling op bedrijfsaccounts halen liquiditeit naar voren.

Fiscale R&D-regeling — WBSO

Een deel van het technische werk — de architectuur van de taallaag en het nauwkeurigheidsvraagstuk achter het uitlezen van bonnen — komt mogelijk in aanmerking binnen de WBSO-regeling van RVO als *programmatuurontwikkeling*. De WBSO ondersteunt softwareontwikkeling die technisch nieuw is voor de onderneming en die werkelijke technische onzekerheid kent; het starterstarief bedraagt 50% over de eerste €380.000. Het aansluiten van een bestaande API komt niet in aanmerking, en wij stellen ook niet dat dit zo is. Wij zijn voornemens de scope in het eerste jaar te laten toetsen door een WBSO-adviseur.

ONDERDEEL 6

Team & rollen

Organisatiestructuur en de concrete dagelijkse verantwoordelijkheden van elke oprichter.

Primedge B.V. heeft twee statutair directeuren. De onderstaande verdeling is geen formaliteit — zij splitst de onderneming helder in een **bouw**functie en een **markt**functie, zodat elke oprichter een zelfstandig aantoonbare actieve rol vervult.

Muhammet Bahadır Oymak

Algemeen directeur — Product & Technologie

VERANTWOORDELIJK VOOR

- Productdefinitie, roadmap en releasemanagement
- Ontwikkelstack voor AI-agents; de architectuur van de meertalige taallaag
- Nauwkeurigheidengineering van OCR / bonherkenning
- Ontwerp en bouw van het opdrachtgeversportaal
- Technische oplevering van AI-automatiseringsopdrachten
- Implementatie van gegevensbescherming en beveiliging

WEKELIJKS RITME

- Wekelijkse releasecyclus
- Directe feedbacksessies met bètagebruikers
- Technische scoping met design-partnerbedrijven

WAAROM DEZE OPRICHTER

- Heeft als zzp'er in het doelsegment gewerkt; de probleemdefinitie komt voort uit zijn eigen werkweken
- Heeft het bestaande werkende prototype volledig zelf gebouwd — inclusief productarchitectuur, gegevensmodel, taallaag en documentherkenningspijplijn
- Zijn werkwijze is **AI-ondersteunde productontwikkeling en technische orkestratie**: architectuur- en productbeslissingen liggen bij de oprichter, het merendeel van de codegeneratie bij de agentpijplijn die hij heeft gebouwd en aanstuurt

Ahmet Zafer Oymak

Algemeen directeur — Commercie & Operatie

VERANTWOORDELIJK VOOR

- Acquisitie van zakelijke accounts: outreach, gesprekken, contracten
- Relaties met design partners en intentieverklaringen
- Klantrelaties en meertalige supportlijn
- Partnerprogramma met boekhouders en *uitzendbureaus*
- Financiën en administratie: coördinatie van de boekhouding, maandafsluiting, leveranciersovereenkomsten, verzekeringen, KVK-deponeringen
- Rapportage aan de facilitator en documentatie van mijlpalen

WEKELIJKS RITME

- Bedrijfsgesprekken en pipelinebeheer
- Onboarding- en retentiegesprekken met actieve accounts
- Maandelijkse financiële afsluiting met het externe boekhoudkantoor

WAAROM DEZE OPRICHTER

- Achtergrond in management en coördinatie; beschikt over het commerciële netwerk waarop het zakelijke kanaal steunt

Beide oprichters werken voltijds aan de onderneming en zijn woonachtig in Nederland met een geldige verblijfsstatus. Geen van beiden vervult een passieve investeerdersrol: elk is verantwoordelijk voor de uitvoering van een afzonderlijke helft van het operationele plan in Onderdeel 7, en de mijlpalentabel benoemt bij elke activiteit de verantwoordelijke oprichter.

Technische bijlage — hoe het prototype is gebouwd

Wij zetten dit expliciet uiteen omdat het team uit twee personen bestaat en de opgeleverde omvang ongebruikelijk is voor een team van die grootte. Een beoordelaar moet dit kunnen toetsen.

VRAAG	ANTWOORD
Wie heeft het prototype gebouwd	Muhammet Bahadır Oymak, alleen. Er is geen extern bureau, freelance ontwikkelaar of kant-en-klaar white-labelproduct gebruikt.
Hoe het is gebouwd	Een AI-ondersteunde ontwikkelpijplijn: de oprichter bepaalt de productarchitectuur, het gegevensmodel en de interfaceflows; het merendeel van de codegeneratie wordt uitgevoerd door de keten van AI-coderagents die hij heeft gebouwd en aanstuurt; elke uitkomst wordt door de oprichter beoordeeld en geïntegreerd. Dit is de enige verklaring voor de snelheid en de kostenstructuur in dit plan.
Wat vandaag werkt	Authenticatie en een gegevensmodel voor meerdere gebruikers; urenregistratie; facturatie en e-mailverzending; uploaden van uitgaven en bonnen; AI-bonherkenning; toewijzing van het btw-overzicht aan de rubriekstructuur van de Belastingdienst; de meertalige interfacelaag.
Wat nog niet gereed is voor de productieomgeving	Het rechtenmodel van het opdrachtgeversportaal (Q2), betaalinfrastructuur (Q2), kalibratie van de OCR-nauwkeurigheid op schaal, beveiligingsversterking en belastingtests.
Wat "onze eigen infrastructuur" betekent	Twee lagen: (1) de taallaag — een gecontroleerde begrippenlijst voor financiële en administratieve terminologie, gedeeld door alle producten en niet overgelaten aan een algemene vertaaldienst; (2) de documentherkenningspijplijn — de gemeten keten die loopt van een afbeelding van een bon of factuur naar gestructureerde velden en vervolgens naar btw-rubrieken. Beide lagen worden gedeeld door ZZPro, SmartPark en het uitspraakidee op de roadmap.
Onafhankelijke validatie	Een architectuurbeoordeling, codereview en penetratietest door een onafhankelijke senior ontwikkelaar / beveiligingsspecialist in Q2–Q3, begroot op €6.000 in Onderdeel 5. Het rapport wordt ingediend bij de facilitatorbeoordeling.

Het risico van deze aanpak wordt niet verhuld: AI-ondersteunde ontwikkeling is snel, maar architecturale robuustheid en beveiliging op productioniveau vereisen een onafhankelijke beoordeling. Daarom is de beveiligingsaudit een begrote post en geen intentie.

ONDERDEEL 7

Stapsgewijs ontwikkelplan — eerste jaar

Activiteiten en mijlpalen maand voor maand, met vermelding van de verantwoordelijke oprichter. Dit onderdeel dient om de actieve operationele rol van de ondernemers aan te tonen.

KWARTAAL 1 · MAAND 1–3

Fundament & designpartners

- **M1** Faciliteringsovereenkomst getekend, mentoring van start; KVK-activiteitenomschrijving en SBI-afstemming; AVG-kader; product requirements document (beiden)
- **M2** Prototype overgezet naar productiearchitectuur — authenticatie, datamodel, meertalige infrastructuur (MBO); gesprekken met 5–10 bedrijven (AZO)
- **M3** Urenregistratie, facturatie en e-mailverzending productieklaar gemaakt (MBO); eerste AI-automatiseringsopdracht opgeleverd en gefactureerd (beiden)

Mijlpaal: gesloten beta live met 50 gebruikers · 2 getekende designpartners · eerste omzet gefactureerd

KWARTAAL 2 · MAAND 4–6

Product-market fit

- **M4** Uitgavenmodule en AI-bonherkenning op productienauwkeurigheid gebracht; engine voor betalingsherinneringen (MBO)
- **M5** Btw-paneel en export naar het boekhoudkantoor afgerond; iDEAL/SEPA-betaalinfrastructuur; **driemaandelijke beoordeling door de facilitator** (beiden)
- **M6** Opdrachtgeversportaal v1 gebouwd met de designpartners (MBO); betaalde abonnementen opengesteld; eerste bedrijfsaccounts omgezet naar betalend (AZO)

Mijlpaal: mentoring *verklaring* verkregen · 140 betalende gebruikers · 4 betalende bedrijfsaccounts · 2 boekhoudkantoren · OCR-nauwkeurigheid ≥90%

KWARTAAL 3 · MAAND 7–9

Commercialisering

- **M7** Taaldekking op verzoek uitgebreid buiten de lanceringsset; productie van content in de eigen taal start (MBO)
- **M8** *Uitzendbureau*- en intermediairkanalen; in totaal 4 boekhoudkantoren aangesloten bij het partnerprogramma; wervingsassistent als product verpakt (AZO)
- **M9** Analyse van de unit economics — CAC, LTV, churn; eerste betaalde advertentietest (beiden); **bouw van de SmartPark-beta start** op de gedeelde stack (MBO)

Mijlpaal: 500 betalende gebruikers · 11 bedrijfsaccounts · 4 boekhoudkantoren · unit economics gevalideerd

KWARTAAL 4 · MAAND 10–12

Opschaling & vergunningsovergang

- **M10** Opschaling via advertenties, referral en kanaalpartners; klantbehoudprogramma om de churn onder 5% te brengen (beiden)
- **M11** Overgangsdossier samengesteld — winstdocumentatie, 4–5 intentieverklaringen, accountantsverklaring (bijlage 7112) (AZO); **gesloten beta van SmartPark gaat het veld in met 50–100 uitgenodigde bestuurders** — geen omzetdoelstelling, het doel is validatie van de detectienauwkeurigheid (MBO)
- **M12** Jaarafsluiting; bevindingen uit het externe technische validatierapport afgehandeld (MBO); plan voor jaar 2 en monetiseringsontwerp voor SmartPark (beiden)

Mijlpaal: 1.200 betalende gebruikers · 20 bedrijfsaccounts · 6 boekhoudkantoren · €11.730 maandelijks terugkerende omzet · **één commercieel product live, één gesloten beta in het veld**

ONDERDEEL 8

Innovatie

RVO vereist **ten minste één** van de drie criteria uit Bijlage 8b. Deze onderneming voldoet aan alle drie; het zwaartepunt ligt bij criterium 3 en 1.

"Er is sprake van een innovatieve organisatorische opzet en werkwijze"

Dit is onze belangrijkste claim. In Nederland verloopt de driehoek zzp'er – opdrachtgever – boekhoudkantoor vandaag de dag via WhatsApp, e-mail en papier, en **worden dezelfde gegevens drie keer ingevoerd**: de zzp'er meldt de uren, het bedrijf neemt ze over in zijn eigen spreadsheet, het kantoor ordent de documenten die van beide kanten binnenkomen opnieuw. Alle drie herhalen hetzelfde werk en geen van hen kan de registratie van de ander verifiëren.

ZZPro herstructureert die taakverdeling: **één dataset, via rolgebaseerde en intrekbare rechten opengesteld aan drie partijen.** De gegevens ontstaan in het account van de zzp'er en blijven diens eigendom; de opdrachtgever ziet en accordeert uitsluitend de uren- en factuurgegevens die betrekking hebben op zijn eigen projecten; het kantoor krijgt alleen toegang tot de periodegegevens die zijn cliënt heeft vrijgegeven. Niemand voert de gegevens een tweede keer in en iedereen werkt vanuit dezelfde registratie.

Dit is geen softwarefunctie maar **een wijziging van het rechten- en eigenaarschapsmodel.** In de huidige markt bestaat accordering door de opdrachtgever alleen binnen bemiddelingssoftware — en daar staan de gegevens in het systeem van de tussenpersoon; toegang voor de boekhouder bestaat alleen binnen boekhoudproducten — en daar ontbreekt de opdrachtgeverskant volledig. ZZPro brengt alle drie de partijen samen in één systeem **met de zzp'er als eigenaar van de gegevens.**

CRITERIUM 1**Een product of dienst dat nieuw is voor Nederland**

"Het product of de dienst is nieuw voor Nederland"

Wij houden deze claim bewust smal en toetsbaar. **Wij claimen niet dat meertalige facturatie nieuw is voor Nederland** — eFaktura.nl bezet dat terrein, en dat benoemen wij onomwonden in Onderdeel 2. Onze claim luidt als volgt:

TOETSBARE CLAIM – SMAL EN VERIFIEERBAAR

"Toegang voor de boekhouder en urenaccordering door de opdrachtgever bestaan beide afzonderlijk op de Nederlandse markt. Maar de driezijdige opzet waarin de zzp'er eigenaar blijft van zijn eigen administratie, de opdrachtgever — zonder enige tussenpersoon — uitsluitend de uren en facturen van zijn eigen projecten accordeert, en de boekhouder alleen toegang heeft tot de aan hem vrijgegeven financiële gegevens, gecombineerd in één product in tien talen, met bonherkenning en voor €5 per maand, bestaat niet."

"Toegang voor de boekhouder en urenaccordering door de opdrachtgever bestaan afzonderlijk op de Nederlandse markt. De combinatie waarin de zzp'er eigenaar blijft van zijn eigen administratie, de opdrachtgever zonder tussenpersoon uitsluitend de uren en facturen van zijn eigen projecten accordeert, en de boekhouder alleen toegang heeft tot de daartoe vrijgegeven financiële gegevens — in tien talen, met bonherkenning en voor €5 per maand — bestaat niet in één product."

De aard van de nieuwheid is hier van belang: **wij claimen niet dat wij portalen hebben uitgevonden**. Onze claim is dat onderdelen die vandaag de dag in afzonderlijke producten en afzonderlijke prijsklassen zitten, worden gecombineerd in één product, onder **een ander rechten- en eigenaarschapsmodel**, voor een doelgroep die niet bediend wordt. De eigen voorbeeldenlijst van RVO rekent *"slimme en creatieve aanpassingen of combinaties"* en *"nieuwe product-markt combinaties"* tot de indicatoren van innovatie.

Twee ondersteunende claims horen daarbij:

Een nieuwe product-marktcombinatie. Er bestaat in Nederland geen boekhoud- of factuurproduct voor zzp'ers in het **Turks, Bulgaars of Arabisch** — geverifieerd door te zoeken in het Nederlands, Engels, Turks, Pools, Roemeens en Russisch. Alle drie zitten in onze lanceringsset. De eigen voorbeeldenlijst van RVO noemt *"nieuwe product-markt combinaties"* als indicator van innovatie.

Sociale innovatie. Wij bedienen een groep die door bestaande hulpmiddelen **structureel wordt uitgesloten**: 60% van de zzp'ers is tussen de 45 en 75 jaar oud, 53% van de 55- tot 65-jarigen beschikt hooguit over basale digitale vaardigheden en 36% van de startende ondernemers heeft een migratieachtergrond. Voor deze groep is het product niet ontoegankelijk omdat het duur of eentalig is, maar omdat het **onbruikbaar** is. De voorbeeldenlijst van RVO noemt *"sociale innovatie"* expliciet.

"Er is sprake van nieuwe technologie bij productie, distributie, marketing" – ondersteunende claim

Wij voeren dit criterium aan als ondersteunend en niet als hoofdclaim, en wij trekken de grens helder: **het aanroepen van een kant-en-klare taalmodel-API beschouwen wij niet als innovatie**. De innovatie ligt in de infrastructuur die wij bovenop die modellen hebben gebouwd en die al onze producten delen.

Primedage Core

Onze eigen infrastructuurlaag, waarop al onze producten draaien

Taallaag

Geen vertaalbestand maar een productiepijplijn: een gecontroleerde **terminologielijst voor fiscale en zakelijke begrippen** (één juiste weergave per taal voor termen als btw, voorbelasting, naheffing), modelgestuurde generatie gevolgd door geautomatiseerde validatie, **RTL-ondersteuning** voor schriften die van rechts naar links lopen, en lokalisatie van de **output** van facturen en rapportages naast de interfaceteksten. Het resultaat: de marginale kosten van een extra taal naderen nul, en het toevoegen ervan wordt een kwestie van configuratie in plaats van een release.

Laag voor documentextractie en rubriektoewijzing

Gegevens uit een bon halen is op zichzelf niet nieuw. Onze laag wijst de geëxtraheerde gegevens **rechtstreeks toe aan de rubriekstructuur van de btw-aangifte van de Belastingdienst**: btw over de omzet naar **1a**, aftrekbare voorbelasting naar **5b**, netto af te dragen bedrag naar **5e**. Elke tussenstap tussen het fotograferen van een bon en een regel op de aangifte — categoriekeuze, tariefbepaling, verrekening, periodetoewijzing — wordt de gebruiker uit handen genomen. Dit werkt in het prototype en is zichtbaar op de schermafbeeldingen in Onderdeel 1.

Sectoroverschrijdende toepassing

Dezelfde infrastructuur bedient drie verschillende domeinen van het dagelijks leven: administratie (ZZPro), mobiliteit (SmartPark) en taalverwerving (de uitspraak-app). Noch SmartPark noch de uitspraak-app vereist lokalisatie vanaf nul of een eigen extractiepijplijn; beide erven Primedage Core. De voorbeeldenlijst van RVO noemt *"slimme en creatieve aanpassingen of combinaties voor sector overschrijdende toepassingen"* als indicator van innovatie.

Bewijs voor de innovatieclaim

Bijlage 8b voorziet erin dat het innovatieve karakter wordt aangetoond met *"bewijsmiddelen (bijv. patenten of referenties van kennisinstellingen e.d.)"*. Wij beschikken niet over een octrooi. Het onderstaande bewijs wordt **als bijlagen bij de aanvraag** ingediend.

Bijgevoegd bij de aanvraag

Werkend prototype

De kernstroom is operationeel — van urenregistratie tot factuur, van de AI-bonscanner tot een btw-overzicht in de rubriekstructuur van de Belastingdienst. Schermafbeeldingen in Onderdeel 1; live demonstratie op verzoek.

BIJGEVOEGD

Intentieverklaringen van opdrachtgevers — 2 bedrijven

Twee B.V.'s waarvoor de oprichter eerder heeft gewerkt, verklaren schriftelijk, na inzage in het prototype, dat zij het product bij de lancering zullen gebruiken en het door de aan hen verbonden zzp'ers zullen laten gebruiken.

BIJGEVOEGD

Intentieverklaringen van gebruikers — 10 zzp'ers

Tien zelfstandigen verklaren schriftelijk, na gebruik van het prototype, dat het product aansluit bij hun behoeften en dat zij voornemens zijn het bij de lancering te gebruiken.

BIJGEVOEGD

Beoordelings- en intentiebrieven van boekhouders — 2 kantoren

Twee boekhoudkantoren verklaren schriftelijk dat het boekhoudersportaal hun werklast verlicht en dat zij bereid zijn het bij hun cliënten aan te bevelen.

BIJGEVOEGD

Concurrentieonderzoek

Elf producten vergeleken op prijs, talen, OCR, urenaccordering door de opdrachtgever, toegang voor de boekhouder en beoogde koper — op basis van de eigen gepubliceerde pagina's van elke aanbieder. In tabelvorm opgenomen in Onderdeel 2.

BIJGEVOEGD

Technische bijlage

Een korte technische notitie waarin wordt uiteengezet wie het prototype heeft gebouwd, met welke hulpmiddelen en in welke omvang; de architectuur van de taallaag en van de pijplijn voor rubriektoewijzing.

BIJGEVOEGD

Te verkrijgen in het eerste jaar

WBSO- / S&O-aanvraag

Een S&O-aanvraag bij RVO onder *programmatuurontwikkeling* voor de architectuur van de taallaag en het nauwkeurigheidsonderzoek bij documentextractie — een onafhankelijke beoordeling van de technische nieuwheid.

Q1

Referenties van brancheorganisaties

Schriftelijk oordeel van NOAB / SRA en van ZZP Nederland / PZO.

Q1–Q2

Beoordeling door een kennisinstelling

Een korte beoordeling door een hogeschool of universitair lectoraat van het driezijdige rechtenmodel en de architectuur van de taallaag.

Q2

Externe technische validatie

Codereview en audit van de productiearchitectuur door een onafhankelijke senior ontwikkelaar / beveiligingsspecialist (begroot in Onderdeel 5).

Q2–Q3

Wat wij niet claimen

Wij claimen niet dat wij een nieuwe boekhoudmotor hebben gebouwd, dat wij meertalige facturatie hebben uitgevonden, of dat documentextractietechnologie op zichzelf nieuw is. Onze innovatieclaim rust op drie punten: **het organisatiemodel waarin drie partijen werken op één dataset met gedifferentieerde rechten, het opdrachtgeversportaal dat in Nederland niet bestaat, in combinatie met de onderbediende doelgroep op het snijvlak van taal, leeftijd en digitale vaardigheden, en de eigen infrastructuur die beide mogelijk maakt.** Wij houden de reikwijdte zo smal omdat elk van de drie claims onafhankelijk verifieerbaar is.

Focus: één commercieel product, één gesloten beta

Het enige product dat in het eerste jaar commercieel op de markt wordt gebracht is ZZPro. Alle technische en commerciële middelen zijn daaraan gecommiteerd; het opdrachtgeversportaal, de talendekking en het boekhouderskanaal vormen de mijlpalen van het jaar.

SmartPark kent geen omzetdoelstelling in het eerste jaar. In maand 11 draait een gesloten beta in de Randstad met 50–100 uitgenodigde bestuurders; het doel daarvan is geen omzet maar veldvalidatie van de detectienauwkeurigheid en van de regel rond de opgegeven postcodes. Omdat de beta op dezelfde infrastructuur draait, is de aanvullende ontwikkelinspanning beperkt, en er is in de omzetprognose van Onderdeel 5 geen enkele regel voor opgenomen.

Het derde idee — een app voor de Nederlandse uitspraak — valt buiten de doelstellingen van dit plan en wordt onderaan deze pagina vermeld als roadmap-onderdeel dat **vanaf maand 16** in overweging wordt genomen.

SmartPark — tweede product, publieke beta in maand 11

Het probleem. Betaald parkeren in Nederland is volledig gebaseerd op kentekenherkenning en verloopt via mobiele applicaties. Elke bestuurder moet twee afzonderlijke handelingen onthouden — de parkeersessie starten bij aankomst en beëindigen bij vertrek — en vergeet er stelselmatig één. Het vergeten te stoppen is verreweg de meest voorkomende en de duurste fout. Elke autobezitter in het land maakt dit meerdere keren per jaar mee.

3–5 mln

Naheffingsaanslagen die jaarlijks in Nederland worden opgelegd

€82

Maximale boete in 2026, naast het parkeergeld zelf

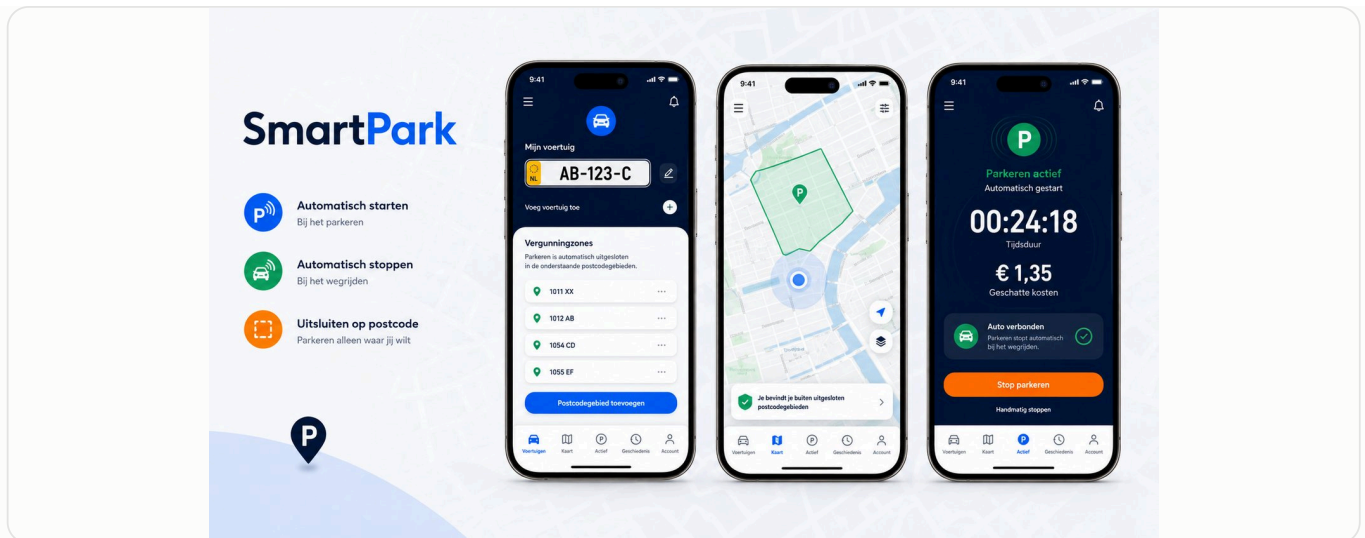
€1,6 mrd

Gemeentelijke parkeerinkomsten begroot voor 2026

52%

Gebruikers van mobiel parkeren die vergeten een sessie te beëindigen

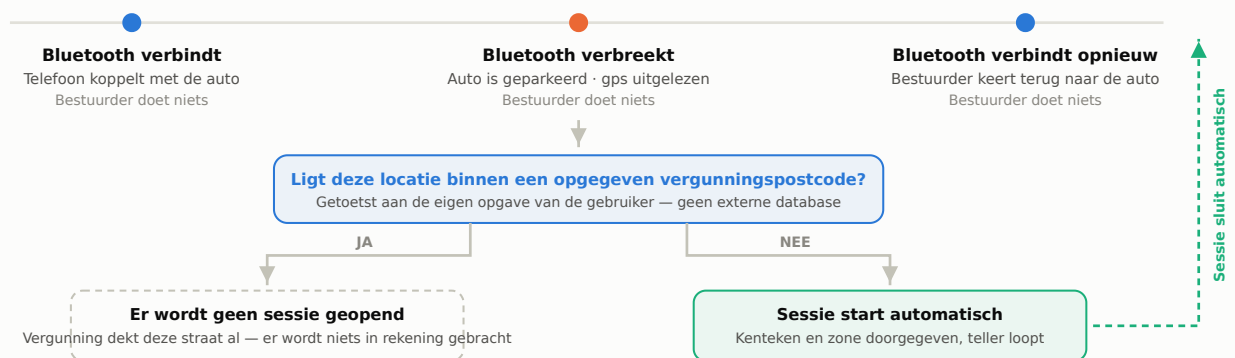
Aanbiedersonderzoek — indicatief



Conceptschermen: voertuig en opgegeven vergunningspostcodes, zonekaart en een automatisch gestarte parkeersessie. De uiteindelijke interface wordt vormgegeven op basis van de beta.

Het product. SmartPark neemt beide handelingen weg. De Bluetooth-verbinding van het voertuig zelf vormt het signaal: maakt de telefoon verbinding, dan zit de bestuurder in de auto; verbreekt de verbinding, dan is de auto geparkeerd. Vervolgens bepaalt gps of die locatie binnen een betaalde zone valt.

ÉÉN RIT, GEEN HANDELINGEN



01 • DETECTEREN

Verbinden

De telefoon koppelt met de Bluetooth van de auto — de rit is begonnen. Geen handeling van de gebruiker.

02 • LOKALISEREN

Zone bepalen

Bij het verbreken van de verbinding wordt de gps-positie getoetst aan de zones voor betaald parkeren.

03 • BESLISSEN

Vergunningscontrole

Valt de locatie binnen een postcodegebied dat de gebruiker als vergunningsgebied heeft opgegeven, dan **wordt er geen sessie geopend**.

Starten & stoppen

De sessie start automatisch en sluit op het moment dat Bluetooth opnieuw verbinding maakt. De bestuurder doet aan beide kanten niets.

Vergunningszones — afgehandeld via opgave door de gebruiker, niet via databasetoegang

SmartPark hoeft geen enkel gemeentelijk of NPR-vergunningenregister te bevragen. De gebruiker geeft zijn vergunningspostcodegebieden eenmalig op in de app — precies zoals hij zijn kenteken opgeeft — en de app onderdrukt automatische activering binnen die gebieden. Opgegeven gegevens, geen bevroegde gegevens. Dit houdt de architectuur eenvoudig, houdt de gebruiker in controle over zijn eigen informatie en neemt elke afhankelijkheid van gegevenstoegang bij derden weg.

Waarom deze ruimte openligt. Werkelijk telefoongebaseerd automatisch starten *én* stoppen bestaat niet als consumentenproduct in Nederland. Van Flitsmeister wordt breed aangenomen dat het automatisch werkt, maar dat is niet het geval — de eigen helpdocumentatie vermeldt dat de parkeersessie niet automatisch wordt beëindigd; de app detecteert beweging en stuurt een melding die de bestuurder moet bevestigen. Echt automatisch stoppen bestaat alleen via in-car systemen die in specifieke automerken zijn ingebouwd en via telematicahardware voor wagenparken — alles vereist ingebouwde apparatuur en wordt B2B verkocht. Niets bedient de gewone bestuurder met een gewone telefoon.

Waarom het past bij Primedge. SmartPark hergebruikt dezelfde bouwstenen als ZZPro: een mobile-first interface, ontworpen voor mensen die geen software willen leren, een meertalige laag tegen vrijwel nul marginale kosten, en automatisering die gebruikershandelingen wegneemt in plaats van functies toe te voegen. Het deelt ook de doelgroep — de arbeidsmigranten en mensen met beperkte digitale vaardigheden die dagelijks naar werklocaties rijden en op elk van die locaties parkeergeld betalen. De distributie kan verlopen via het gebruikersbestand van ZZPro, zonder aanvullende acquisitiekosten.

Veiligheidslaag

Automatisering die namens een bestuurder handelt, moet behoudend zijn. Vier waarborgen maken deel uit van het ontwerp en zijn niet achteraf toegevoegd: **expliciete bevestiging** bij het eerste gebruik en in onduidelijke situaties; **handmatige overname** — elke sessie kan met de hand worden gestart, gestopt of gecorrigeerd; **live melding** zodat de status van de sessie altijd zichtbaar is; en een **fail-safe** die de maximale duur begrenst en stopt met handelen wanneer het signaal onzeker is.

Gesloten beta — maand 10–12

SmartPark wordt gevalideerd met **50–100 uitgenodigde bestuurders in de Randstad** voordat de dekking van parkeeraanbieders wordt uitgebreid. De beta meet de detectienaauwkeurigheid, de regel rond de opgegeven postcodes en het vertrouwen van gebruikers — geen omzet.

≥95%

Correcte parkeerdetectie — doelstelling

<1%

Ongewenste sessiestart — doelstelling

50–100

Uitgenodigde bestuurders in de gesloten beta

Maand 12

Evaluatie van de beta en go/no-go-besluit

Verdienmodel. Zelfstandig abonnement van **€2,99–€4,99 per maand**, of gebundeld in een hoger ZZPro-pakket; verkoop aan wagenparken is een vraagstuk voor de tweede fase. De besparing is concreet: één vermeden naheffingsaanslag dekt ruim een jaar aan productkosten. **De omzet van SmartPark is niet opgenomen in de prognose voor het eerste jaar** — de doelstelling voor maand 12 is gevalideerd betabewijs, geen inkomsten.

Roadmap-notitie — uitspraak-app, vanaf maand 16

Dit is geen doelstelling voor het eerste jaar. Het hoort bij de visie voor 24–36 maanden en wordt hier alleen genoemd om te laten zien hoe ver onze eigen taal- en OCR-infrastructuur reikt; het komt in geen enkele omzet- of kostenregel van Onderdeel 5 voor. Het idee: een Nederlands bord, tekstfragment of woord invoeren met de camera (OCR) of door te typen, en de juiste uitspraak horen. Eén enkele functie, geen leercurve. Het doel is de grootste psychologische drempel bij het leren van Nederlands weg te nemen — de angst om iets verkeerd uit te spreken — voor dezelfde migrantengroep die ZZPro al bedient.

Primedge B.V. · Rotterdam · KVK-ingeschreven 24-06-2025 · Samenvatting vóór indiening, opgesteld ter beoordeling door de facilitator.

Bronnen — RVO: voorwaarden en toelichting bij de verblijfsvergunning voor start-ups; WBSO-voorwaarden en handleiding 2026. IND: aanvraagformulier 7558; vereiste inkomensbedragen vanaf 1 juli 2026. CBS: ontwikkelingen zzp, StatLine 85278NED en 85265NED; KVK ZZP Monitor Q2 2026, digitale vaardigheden, Staat van het MKB. PIAAC 2023. SZW Jaarrapportage arbeidsmigranten 2024; IBO Arbeidsmigratie 2025. Rijksoverheid en Belastingdienst over de handhaving op schijnzelfstandigheid. Boekhouder.nl 2024. Prijzen en taalondersteuning van leveranciers zoals gepubliceerd door elke concurrent. SHPV/NPR-documentatie en de helppagina's van Flitsmeister voor de parkeermodule.