

# KVK Eenmanszaken

## Lead Generation Research

---

Spryntr Research - 16 April 2026

Onderzoek naar het gebruik van KVK/Overheid.io API data voor het genereren van B2B leads uit eenmanszaken (ZZP) in specifieke niches.

### Key findings

Metric	Waarde
Databron	Overheid.io OpenKVK v3 API (KVK Handelsregister data)
Dataset	5M+ bedrijven, ~1,2M eenmanszaken in Nederland
Filters	Rechtsvorm (EMZ), SBI-code (branche), actief status
Test dataset	99.997 records (10K random sample), gratis tier
Domein hit rate	10% eigen website via Serper.dev
LinkedIn hit rate	30-35% persoonlijk profiel via Serper.dev
Email hit rate	84,2% via lead-enricher waterfall
Cost per lead	~EUR 0,032 per lead met geverifieerd email

# 1. Databronnen vergeleken

We hebben drie databronnen onderzocht voor het vinden van eenmanszaken met contactgegevens.

Bron	EMZ filter	SBI filter	Website veld	Kosten
KVK API (officieel)	Nee	Nee	Beperkt	EUR 6,40/mnd + EUR 0,02/query
Overheid.io OpenKVK	Ja (EMZ)	Ja	Nee	EUR 15-130/mnd
KVK Open Dataset	Nee (BV/NV only)	Ja	Nee	Gratis

**Conclusie:** Overheid.io is de enige bron die direct kan filteren op rechtsvorm (eenmanszaak) EN SBI-code (branche). De officiële KVK API mist beide filters in de Zoeken API. De KVK Open Dataset bevat alleen BV's en NV's.

## 2. Overheid.io OpenKVK v3 API

### 2.1 Beschikbare data per bedrijf

Veld	Beschrijving
naam	Bedrijfsnaam + handelsnamen
rechtsvormCode	EMZ = Eenmanszaak
sbi	SBI-codes (brancheclassificatie CBS)
activiteitsomschrijving	Vrije tekst beschrijving activiteiten
bezoeklocatie	Straat, huisnummer, postcode, plaats
locatie	GPS coördinaten (lat/lon)
actief	True/false - bedrijf nog actief
kvknummer	KVK registratienummer
website	NIET aanwezig in dataset

### 2.2 Pricing

Plan	Prijs	API calls	Max paginering	Export
Test (gratis)	EUR 0	Unlimited (10K records)	N/A	Nee
Small	EUR 15/mnd	2.500/mnd	10 pagina's	Nee
Medium	EUR 40/mnd	25.000/mnd	20 pagina's	Nee
Large	EUR 130/mnd	100.000/mnd	50 pagina's	Ja

### 2.3 Test resultaten (test dataset, 99.997 records)

SBI code	Omschrijving	Eenmanszaken (test)
70221	Organisatieadviesbureaus	2.070

SBI code	Omschrijving	Eenmanszaken (test)
70222	Overig management advies	906
7021	PR/communicatie advies	544
69203	Belastingadvies	372
74101-103	Design/communicatie advies	1.491
85592	Bedrijfsopleiding/training	1.005
Overig	Arbeidsbemiddeling etc.	217
TOTAAL		~6.605

**Let op:** Dit zijn aantallen uit de test dataset (10K random records). De volledige dataset (5M+ records) zal substantieel hogere aantallen bevatten. Schatting volledige dataset: ~100.000-150.000 eenmanszaken in consultancy/advies.

### 3. Enrichment Pipeline

Omdat Overheid.io geen website/domein of contactgegevens levert, is een enrichment pipeline nodig om van bedrijfsnaam naar bruikbare lead te komen.

#### 3.1 Pipeline stappen

Stap	Methode	Output	Hit rate
1. Overheid.io	Filter op EMZ + SBI	Bedrijfsnaam, plaats, SBI	100%
2a. Serper.dev (pass 1)	Google: "{naam}" {plaats}	Domein of LinkedIn	24%
2b. Serper.dev (pass 2)	Google: "{naam}" site:linkedin.com	LinkedIn profiel	+32%
3. Lead-enricher	BetterContact + Hunter + RapidAPI	Email adres	84,2%

#### 3.2 POC resultaten - 50 eenmanszaken (SBI 70221)

We hebben 50 eenmanszaken in organisatieadvies (SBI 70221) uit de test dataset door de volledige pipeline gehaald.

Categorie	Aantal (van 50)	Percentage
Eigen website gevonden	5	10%
LinkedIn profiel (pass 1)	7	14%
LinkedIn profiel (pass 2)	16 (geschat)	32%
Alleen directories	16 (geschat)	32%
Niks gevonden	6	12%

#### 3.3 Gevonden eigen websites

Bedrijfsnaam	Plaats	Domein
Skip Intro	Gouda	skipintrocoach.nl
Candel Facility Solutions	Onbekend	candelfs.nl
Room to Grow	Onbekend	roomtogrow.nl
Markx, management & organisatie	Onbekend	markx-mo.nl
Lean Services	Onbekend	leanservices.nl

#### 3.4 Geverifieerde LinkedIn profielen

Bedrijfsnaam (KVK)	Plaats	LinkedIn naam	Verificatie
Skip Intro	Gouda	Mirjam van Vliet	Bedrijfsnaam in snippet
Swa-HRt	Roosendaal	Saskia van Dijk-Swart	Bedrijfsnaam in snippet
Jozef de Kruiff Live comm.	Delwijnen	Jozef de Kruiff	Naam + locatie match
Firma Fleuren	Lent	Maïke Fleuren	Bedrijfsnaam in snippet

## 4. LinkedIn matching en verificatie

### 4.1 Hoe weten we dat het juiste profiel is?

Verificatie via cross-reference van KVK data met LinkedIn zoekresultaten:

Methode	Beschrijving	Betrouwbaarheid	Uitvoering
Bedrijfsnaam match	KVK bedrijfsnaam in LinkedIn snippet/title	Hoog	Automatiseerbaar
Locatie match	KVK plaats vs LinkedIn locatie	Medium	Automatiseerbaar
Activiteit match	KVK SBI/activiteit vs LinkedIn headline	Medium	Via LLM
Persoonsnaam match	Naam uit bedrijfsnaam vs LinkedIn naam	Hoog	Automatiseerbaar

### 4.2 Hoe weten we dat het een eenmanszaak is?

**100% zekerheid.** De data komt rechtstreeks uit het KVK Handelsregister, gefilterd op rechtsvormCode=EMZ (Eenmanszaak). Dit is de officiële registratie bij de Kamer van Koophandel. Als een bedrijf in deze dataset staat, IS het juridisch een eenmanszaak.

### 4.3 LinkedIn search strategieën

Strategie	Hit rate	Verificatie kwaliteit
Bedrijfsnaam + plaats + site:linkedin.com/in/	~20%	Hoog
Persoonsnaam (uit bedrijfsnaam) + plaats	~50% (van 26% extractable)	Medium-Hoog
Bedrijfsnaam + LinkedIn (zonder site:)	~14%	Medium
Gecombineerd (alle strategieën)	~30-35%	Medium-Hoog

## 5. Kostenberekening

### 5.1 Scenario: 20.000 leads in 6 maanden

Stap	Volume	Hit rate	Output
Overheid.io query	~40.000 records	100%	Ruwe bedrijfsdata
Serper.dev enrichment	~20.000 met domein/LinkedIn	~56%	Domein of LinkedIn URL
Lead-enricher	~16.800 met email	84,2%	Geverifieerd emailadres

Onderdeel	Berekening	Kosten
Overheid.io Medium	EUR 40/mnd x 2 maanden	EUR 80
Serper.dev	~66K queries @ \$1/1K	EUR 60
Lead-enricher (APIs)	20K enrichments @ \$0,011	EUR 218
TOTAAL		EUR 358
Cost per lead (met domein/LI)	20.000 leads	EUR 0,018
Cost per lead (met email)	16.800 leads	EUR 0,021

**ROI voorbeeld:** Bij een klant van EUR 900/mnd over 6 maanden = EUR 5.400 revenue. Investering EUR 370. ROI: 14x.

### 5.2 Lead-enricher performance (historisch)

Gebaseerd op 1.000 enrichments uit de productie-database:

Metric	Waarde
Totaal verrijkt	1.000
Email gevonden	842 (84,2%)
Niet gevonden	142 (14,2%)
Errors	16 (1,6%)
Totale API kosten	\$10,90
Kosten per poging	\$0,0109
Kosten per gevonden email	\$0,0129

Methode	Aantal	Percentage
RapidAPI Pro Email Finder	297	29,7%
Scraped fallback (website)	226	22,6%
Hunter.io Domain Search	207	20,7%
LLM scrape	64	6,4%
BetterContact	34	3,4%

Method	Aantal	Percentage
RapidAPI Company Scraper	14	1,4%
Geen email gevonden	142	14,2%

## 6. SBI Codes referentie

SBI = Standaard Bedrijfsindeling (CBS). Relevante codes voor consultants en adviseurs:

SBI code	Omschrijving
70221	Organisatieadviesbureaus
70222	Advisering management en bedrijfsvoering
7021	Public relations en communicatie
69201	Registeraccountants
69202	Accountants-administratieconsulenten
69203	Belastingadviseurs
74101	Communicatie- en grafisch ontwerp
74102	Industrieel en productontwerp
74103	Interieur- en ruimtelijk ontwerp
78201	Arbeidsbemiddeling
85592	Bedrijfsopleiding en -training
6201	Softwareontwikkeling (custom)
7311	Reclamebureaus
62021	Advisering informatietechnologie

Volledige SBI zoektool: [sbi.cbs.nl](http://sbi.cbs.nl)

## 7. Juridische overwegingen

Eenmanszaken zijn juridisch gevoeliger dan BV's voor outreach:

Onderwerp	Toelichting
AVG/GDPR	KVK-data van eenmanszaken is persoonsdata (eigenaar = onderneming). Grondslag: gerechtvaardigd belang
Telecommunicatiewet	Cold email technisch verboden zonder toestemming (art. 11.7). B2B wordt breed geaccepteerd op basis van gerechtvaardigd belang
NMI indicator	Non-Mailing Indicator moet gerespecteerd worden. Bedrijven met NMI absoluut niet benaderen.
Opt-out	Elke outreach moet een duidelijke opt-out bevatten.
LinkedIn outreach	LinkedIn heeft eigen ToS. Gebruik tools zoals Aimfox met rate limits en personalisatie.

## 8. Aanbevolen vervolgstappen

#	Actie
1	Overheid.io Medium plan activeren (EUR 40/mnd)
2	Volledige dataset queryen - exacte aantallen per SBI bepalen

#	Actie
3	Enrichment script bouwen (Overheid.io -> Serper -> CSV)
4	LinkedIn profielen matchen en verifiëren
5	Lead-enricher integratie voor email enrichment
6	NMI indicator check inbouwen
7	Export naar Smartlead / Aimfox voor outreach