

OFFLINE

**MAAK KENNIS MET LEDEN
VAN ABCO NEDERLAND**

ZIJ DELEN GRAAG HUN KENNIS MET JOU

KENNIS MAKEN – KENNIS DELEN



ABC Nederland

SALARISADMINISTRATIE: VAN WET NAAR WERKELIJKHEID

De salarisadministratie is één van de belangrijkste processen binnen een organisatie. Zonder salaris geen medewerker en zonder medewerker geen organisatie.

Grip op de salarisadministratie zorgt uiteindelijk voor grip op loonkosten. Zodra uw organisatie grip heeft op de loonkosten dan kan er gestuurd worden op resultaat. Niet onbelangrijk. Vooral niet in de huidige tijd.

Grip op loonkosten krijgt u door processen in kaart te brengen en eventuele knelpunten op te lossen. Ontwikkeling komt niet vanzelf. Dit betekent investeren in kennis en kwaliteit. Op deze manier is het mogelijk om processen te verbeteren zodat er uiteindelijk een kwalitatief goede salarisverwerking ontstaat.

De salarisadministrateur van vandaag heeft te maken met diverse risico's. Denk hierbij aan:

1. Het ontbreken van controle op eigen werk.
2. Kwaliteitsrisico's
3. Onderbezetting
4. Te hoge werkdruk
5. Ontbreken van back-up

De eerste twee risico's vergen veel van een organisatie. Visie op de positie van de salarisadministratie in zijn geheel is hierbij essentieel. Hier begint de werkelijkheid.

*OM VOORUIT TE
KOMEN ORGANISEERT
ONDERWIJSFISCAAL
SAMEN MET DE LAAT
KENNISCENTRUM DE
ACTUALITEITENDAG
"VAN WET NAAR
WERKELIJKHEID".*

Een niet goed functionerende salarisadministratie heeft een negatieve invloed. Zo kan dit leiden tot boetes of naheffingen en ontevreden medewerkers. Ook zijn er veel wijzigingen in wet- en regelgeving en cao's die voor één persoon lastig zijn bij te houden. Zeker naast de dagelijkse werkzaamheden. Vooral dit laatste speelt vaak een rol. Bijblijven in het vakgebied is hetzelfde als je auto voorzien van brandstof. Zonder brandstof kom je namelijk niet vooruit. Essentieel dus.



Om vooruit te komen organiseert Onderwijsfiscaal samen met De Laat Kenniscentrum de actualiteitendag “Van wet naar werkelijkheid”. Wij nemen u mee in de meest actuele wet en regelgeving en biedt u de mogelijkheid om diep op de materie in te gaan.

Heeft u grip op uw processen of twijfelt u soms aan de uitkomsten? Vaak heeft dit te maken met bedrijfsblindheid maar soms ontbreekt het gewoon aan de nodige kennis. Onze ervaring leert dat een update uw processen naar een hoger plan brengen. Laat u inspireren en kijk wat Onderwijsfiscaal u te bieden heeft.

ONDERWIJSFISCAAL

Rietgors 26
2821 SR Stolwijk

www.onderwijsfiscaal.nl
info@onderwijsfiscaal.nl

Van Wet naar Werkelijkheid

Kwaliteitsborging voor professionals die werkzaam zijn in het vakgebied
Loon, Payroll en HRM

SPREKERS UIT HET VAK

Jan Schipper heeft meer dan 30 jaar als Controleur Loonheffingen gewerkt bij de Belastingdienst. Hij heeft in deze tijd diverse bedrijven bezocht en weet als geen ander waar de knelpunten bij organisaties liggen als het gaat over de loonheffingen.

Albert Schipper, werkzaam als interim HR- en salarisconsultant, is oprichter van Onderwijsfiscaal en begeleidt organisaties bij boekenonderzoeken loonheffingen en het opzetten van (internationale) HR- en salarisadministraties. Hij is tevens adviseur op het terrein van flexibele arbeidsvoorwaarden en WKR.

DAG PROGRAMMA

Jan en Albert nemen jullie vanuit diverse invalshoeken mee in de problematiek van de salarisverwerking. Ze bieden zowel HR als de salarisverwerking **handvaten** om de overkoepelende onderwerpen samen op te pakken. Op zo'n manier dat je **direct de koppeling met de praktijk** kunt maken.

Na afloop van deze dag weet je waar je de volgende dag mee aan de slag moet en hoe je dit het beste kunt aanpakken.

En heb je eenmaal in de praktijk nog vragen? Geen probleem. Onderwijsfiscaal biedt i.s.m. De Laat Kenniscentrum een **online vraagbaak** aan.

SESSIES

OCHTEND
Actualiteiten en
Jurisprudentie

Positionering van
salarisadministratie
binnen de organisatie

MIDDAG
De praktijk van de
werkkostenregeling

Vervoer vanuit
de werkgever

PRAKTISCHE INFORMATIE

Voor Professionals op het gebied van Loon, Payroll en HRM



31 Oktober 2019
10-17 uur
Regio Zuid



Strijps
Torenallee 20
5617 BC Eindhoven

7 november 2019
10-17 uur
Regio Midden en Noord



Hotel Vianen
Prins Bernhardstraat 75
4132 XE Vianen

€ 395,- inclusief lunch
en afsluitende borrel.



AANMELDEN

Voor meer informatie bel 040-2485582
of mail naar info@delaatkenniscentrum.nl

www.delaatkenniscentrum.nl
www.onderwijsfiscaal.nl

Van Wet naar Werkelijkheid vindt doorgang bij voldoende deelname

DE COMEBACK VAN GOODWILL IN DE HUISARTSENMARKT: EEN GEZONDE ONTWIKKELING

GOODWILL IN DE HUISARTSENZORG

De term Goodwill is al tijden een veelbesproken onderwerp binnen de huisartsenmarkt. Er heerst vaak twijfel en verwarring over het wel of niet mogen uitkeren van goodwill. Hoe zit dit precies? Sinds 1985 verbiedt de overheid om goodwill te vragen bij de overdracht van een huisartsenpraktijk. Het werd zelfs wettelijk vastgelegd. Dit betekent in de praktijk het volgende: wanneer een huisarts zelf goodwill had betaald en daarvoor een uitkering van het Goodwillfonds ontvangen had, mocht hij vervolgens geen goodwill meer mocht vragen bij zijn praktijkoverdracht. In 2002 keerde het Goodwillfonds voor het laatst een dergelijke uitkering uit. Inmiddels bestaat het Goodwillfonds niet meer. Het blijft echter theoretisch nog steeds mogelijk om er aanspraak op te doen, al zal goodwill niet meer uitgekeerd worden.

GOODWILL KEERT LANGZAAM TERUG

In de huidige markt keert goodwill langzamerhand weer terug. De overheid, recentelijk onder aanvoering van minister Schippers (2014-2018), was tegen deze ontwikkeling. Er werd gesteld dat men liever zag dat huisartsen investeerden in patiëntenzorg dan in overname van een praktijk. Tegelijk kon zij goodwill niet bij wet verbieden. Zij stelt dat "alle vormen van inmenging via een wettelijke regeling door de overheid leiden tot een inbreuk op het eigendomsrecht van de huisarts". Zorgverzekeraars Nederland (ZN) heeft ook onderzocht of zij goodwill kan verbieden met een bepaling in de contracten tussen huisarts en zorgverzekeraar. Ze vond echter geen grond waarop dit kon. Kortom, het uitkeren van goodwill juridisch verbieden is niet mogelijk. Zorgverzekeraars wijzigen dit echter nog maar met mate, waardoor een verbod



erop slechts mondjesmaat uit de contracten verdwijnt.

Een pensioengat voorkomen met goodwill
Het ministerie blijft erbij dat huisartsen goodwill niet nodig hebben. Ze ziet huisartsen liever investeren in de zorg. Minister Schippers zegt verder: "Vroeger werd goodwill door huisartsen gebruikt als pensioenvoorziening, maar tegenwoordig hebben huisartsen goede mogelijkheden tot een degelijke pensioenopbouw en is goodwill hiervoor niet nodig". De afgelopen jaren ervaren wij echter dat een huisarts in een groot pensioengat kan vallen. Netto kan het gaan om een achteruitgang in inkomen van wel 60-70%.

DE WAARDE VAN EEN PRAKTIJK

Het uitgangspunt van Alexandré Finance is dat een uittredende huisarts een economisch correcte vergoeding mag ontvangen voor de praktijk waar hij/zij jarenlang met passie aan heeft gebouwd. Het signaal dat hiermee afgegeven wordt, is dat investeren in de zorg duidelijk loont. Een correcte waardebeoordeling speelt hierbij een belangrijke rol.

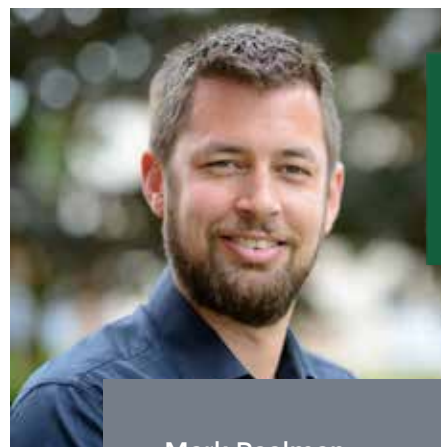
De waardebeoordeling van een huisartsenpraktijk kent verschillende indicatoren. De locatie van de praktijk is een belangrijke indicator. Een praktijk in Drenthe of in Zeeland blijkt nou eenmaal lastiger over te dragen dan een praktijk in de Randstad. In eerstgenoemde provincies wordt niet of minimaal goodwill betaald. Dit ligt niet aan de uitspraken van mevrouw Schipper, maar aan het simpele spel van vraag en aanbod. Voor huisartsen in deze provincies zal het een welkome ontwikkeling zijn dat zich meer 'concernbouwers' melden in de huisartsenmarkt.

Veel adviseurs in de markt wagen zich echter door de dempende werking van de overheid en organen als de Landelijke Huisartsen

Vereniging (LHV) niet aan een hogere goodwill dan 1 keer tot 1,5 keer de overwinst.

OVER DE AUTEUR

Mark Paalman is als PM Advies aangesloten bij ABCO, maar is in het dagelijks leven ook mededirecteur en Fiscaal Adviseur bij Alexandré Finance. Alexandré Finance heeft ruime ervaring in bepalen van de waarde van een huisartsenpraktijk. Alexandré Finance beoordeelt een diversiteit aan aspecten van de praktijk, waaronder demografische ligging, innovatieve uitstraling, locatie en potentie. Om zo te komen tot een economisch passende waarde, welke vaak hoger ligt dan andere, meer behoudende adviseurs in de markt berekenen.



Mark Paalman

info@pmadvies.nl
www.pmadvies.nl

TAFELLAKEN OF SERVET?

Je kent het spreekwoord wel, tussen tafellaken en servet. Te klein voor de groten en te groot voor de kleintjes. Net wel of net niet. Wanneer is er eigenlijk sprake van 'tussen tafellaken en servet' als het een administratiekantoor betreft? En mocht dit het geval zijn bij jouw administratiekantoor, hoe los je het dan op?



Bert Calatz

We spreken hierover met Bert Calatz van NoReJa advies bv en gevestigd in Den Haag. Bert helpt ambitieuze accountants- en administratiekantoren bij het realiseren van groei. Groei van omzet, groei van het aantal klanten, groei van de klanttevredenheid en, ook niet onbelangrijk, het verlagen van de kosten.

Als we het hebben over 'eenpitter' administratiekantoren die fulltime actief zijn, en van alle actieve administratiekantoren is ruim 70% éénpitter en veelal fulltime actief, dan spreek je van tafellaken dan wel servet wanneer de gerealiseerde omzet/winst te weinig is om een modaal inkomen te verwerven maar net teveel is om ermee te stoppen. Om het in getallen te schetsen, realiseer je jaar op jaar minder dan €60K tot €80K omzet dan zit je in de schemerzone. Te veel om te stoppen maar te weinig om toekomstbestendig zijn.

TAFELLAKEN OF SERVET?

Met weinig kantoorkosten en het equivalent van een modaal salaris zou je als 'eenpitter' kantoor tevreden kunnen zijn met € 80K omzet. Wil je echter jaar op jaar duurzaam ondernemen zou het feitelijk meer dan € 100K moeten te zijn.

Een 'mix' kantoor met ongeveer 70 klanten (70% ZZP en 30% MKB) en fulltime beschikbaar is prima in staat om € 120K omzet te realiseren.

Een ander kenmerk is als je administratiekantoor meeveert met de stand van de economie. Dus gaat het economisch wat minder dan zakt je omzet en gaat het

economisch wat beter dan stijgt je omzet. In die situatie ben je afhankelijk van externe factoren. Voor een branche die grotendeels bestaat bij de gratie van opgelegde regelgeving klinkt dat heel logisch, echter wat je hiermee schetst is dat je niet de regie hebt over je eigen onderneming.

DE REGIE (WEER) IN HANDEN NEMEN.

Zit je als kantoorhouder nu in geschetste situatie en je wilt dit doorbreken, wat kan je dan doen? Hoe pak je de regie weer terug op je onderneming?

Wij hebben een format ontwikkeld waarbij wij je helpen je administratiekantoor daar te krijgen waar jij het wenst. Dat doen we in drie stappen. Ontwikkelen, implementeren en borgen.

1. ONTWIKKELEN.

In samenspraak ontwikkelen wij een heldere visie, want zonder visie geen groei. Werken wij toe naar een waardevolle propositie, welk probleem van je klant los jij eigenlijk op? En definiëren wij een focus klantgroep. Want goed genoeg voor iedereen is goed genoeg voor niemand. Je bent dan niet onderscheidend.

Visie, propositie en focus klantgroep. Een drie eenheid die onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn. De basis van je onderneming. Maar - en nu de spreekwoordelijke knuppel - menig kantoorhouder ontbeert visie, en daarbij, het zijn van een goede boekhouder die flexibel is en de klant ontzorgt is geen waardevolle propositie. Hooguit basisvaardigheden die de klant gewoon verwacht. En nee, het is echt niet nodig om allemansvriend te zijn dus durf te kiezen voor de klant die het meest profiteert van jouw dienst. In het belang van je klant en dus ook in het belang van jezelf.

2. IMPLEMENTEREN.

Een duidelijk en waardevol verhaal voor een specifieke doelgroep, dat is wat je hebt bereikt met stap 1. Echter dit vraagt vervolgens om heldere en duidelijke werkprocessen. Zowel operationeel als qua marketing en sales. In stap 2 implementeren wij de nieuwe inzichten in werkmethodes en processen die recht doen aan het geheel.

3. BORGEN.

Je inspanningen gaan lonen en dat wil je graag zo houden. In stap 3 borgen wij geïmplementeerde werkmethodes en processen. Resultaten worden hiermee schaalbaar en herhaalbaar.

De regie weer in handen genomen!

MEER WETEN?

Neem dan contact op. Onze werkwijze is transparant. We gaan het gesprek met je aan om je vraag- of probleemstelling helder te krijgen. Is deze helder dan worden doelstellingen geformuleerd in een plan, inclusief implementatie hiervan. Wij werken verder met een value based fee inclusief resultaatgarantie. Je wordt er dus sowieso beter van.



The Hague Central Station
Koningin Julianaplein 10
2595AA Den Haag

bcalatz@norejaadvies.nl
www.norejaadvies.nl
+316 3948 6582

HEB JE EEN FINANCIERING OF BEDRIJFSPLAN NODIG?

Jouw financieringsaanvraag en ondernemersplan moeten aan een hoop voorwaarden voldoen. Door mijn jarenlange ervaring oa als accountmanager bij een bank weet ik precies welke wegen je hiervoor moet bewandelen.

Ik heb een groot aantal startende ondernemers in diverse branches begeleid met het opzetten van een eigen bedrijf en een financieringsaanvraag.

Het doel is altijd om jou als ondernemer te laten slagen in jouw onderneming.

De kernwoorden zijn: flexibel, jarenlange ervaring, grotere kans op financiering, duidelijke prijsafspraken, breed netwerk en persoonlijke aanpak.

Wil je meer weten neem dan vrijblijvend contact op met Rob Videler van de Goede zaak: 071-5722670
06-48014801
info@goede-zaak.nl

Nooit meer met je handen in het haar
als wij de administratie voor je regelen

digitale verwerking in de cloud
gunstige (vaste) tarieven
heldere communicatie
transparante facturen



MIDSTAETE
ADMINISTRATIES BV
Saaï kan altijd nog!

postbus 108 | 3645 ZL Vinkeveen
www.midstaeteadministraties.nl

06 241 999 22

JM CORPORATE FINANCE: DÉ BEDRIJFSOVERDRACHT SPECIALIST.

Wij zijn net lid geworden van de ABCO-organisatie en stellen ons graag aan u voor. JM Corporate Finance is een onafhankelijk adviesbureau, gespecialiseerd in het begeleiden van bedrijfsoverdrachtstrajecten (zo'n 25 - 30 transacties per jaar). Onze gedreven adviseurs (> 10) staan u bij in ieder aspect van dit complexe en tijdrovende proces met duidelijk en concreet advies. Dit jaar bestaan we 10 jaar en we zijn erg trots op het netwerk en onze klantenkring die wij in de afgelopen jaren hebben opgebouwd. Op dit moment hebben we twee vestigingen in Breda en Amsterdam. Wij zijn tevens lid van de IAPA waardoor wij ook internationale transacties kunnen begeleiden.



Jan van Wijngaarden

ONS NETWERK

Wij begeleiden met name ondernemers actief in het MKB (plus), zowel nationaal als internationaal. Naast gespecialiseerde adviseurs hebben wij ook een uitgebreid netwerk van deskundigen op financieel, fiscaal, juridisch en strategisch gebied. Ook zouden wij graag samenwerken met ABCO-leden indien deze een bepaalde expertise bezitten. Wij zijn regisseur in alle fasen van een bedrijfsoverdrachtstraject. Een persoonlijke benadering van het traject staat bij ons voorop.

We hebben een zeer uitgebreide en uiteenlopende klantenkring, van "online"-business tot bouwbedrijven en van datingsites tot gespecialiseerde productieondernemingen. Een kleine selectie van de klanten die wij mochten begeleiden:

WORKSHOPS/SEMINARS

Onze adviseurs zijn erg gedreven in het overbrengen van hun kennis. Onderwerpen als due diligence, waardering, bedrijfsoverdracht en financiering zijn continu in beweging en aan de grillen van de markt onderhevig. Het up-to-date blijven van de meest actuele trends, informatie en wet- en regelgeving is van cruciaal belang binnen het overname-traject. Regelmatig verzorgen wij interactieve workshops waaraan een ieder kan deelnemen teneinde de kennis te verrijken.

Samenwerking met de bestaande adviseur
Tijdens een bedrijfsoverdrachtproces werken we graag nauw samen met bestaande financiële adviseurs van klanten, ofwel de accountant, de fiscalist. De waardevolle “kennis” waarover deze adviseurs beschikken, is van groot belang gedurende het traject. Hij of zij kent de branche waarin de klant actief is vaak al jarenlang. Naast een professionele samenwerking is ook een sociale band opgebouwd. Deze “inside information” zorgt ervoor dat wij gezamenlijk voor de klant de meest optimale deal kunnen sluiten.

Natuurlijk blijft de bestaande adviseur van een klant werkzaamheden verrichten tijdens het overnametraject, bijvoorbeeld het opstellen en onderbouwen van de bedrijfsprognoses en het nadenken over de optimale fiscale dealstructuur. We werken als één team samen om het proces zo efficiënt en effectief mogelijk te laten verlopen.

**EEN WIN-WIN-WIN
SITUATIE CREËREN,
DAT IS WAT WIJ
WILLEN BEREIKEN MET
EEN SAMENWERKING
MET DE BESTAANDE
ADVISEUR VAN EEN
KLANT.**

WIN-WIN-WIN

Een win-win-win situatie creëren, dat is wat wij willen bereiken met een samenwerking met de bestaande adviseur van een klant. Door een gezamenlijke aanpak loopt de adviseur minder risico's, behoudt hij of zij de klankbordfunctie van accountant/fiscalist, wordt via onze organisatie specialistische

kennis ingebracht die noodzakelijk is bij een bedrijfsovername, zodat maatwerk kan worden geleverd. Resultaat; een tevreden klant!

ONZE MEDEWERKERS

Met het gehele team zetten wij ons in om voor elke klant de meest optimale deal te kunnen sluiten. We zijn er trots op dit jaar met elkaar het 10-jarig bestaan van JM Corporate Finance te mogen vieren. Mogen wij u binnenkort verwelkomen voor een bakje koffie? Onze deur staat altijd voor u open!

Voor de laatste nieuwtjes over JM Corporate Finance en de overnamewereld kunt u ons volgen op LinkedIn. Wordt u een van onze volgers? Daarnaast vindt u op onze website interessante nieuwsartikelen, referenties en informatie over de diverse diensten die wij aanbieden.

JM CORPORATE FINANCE B.V.

Kantoor Breda :

Heusing 12, 4817 ZB Breda

Kantoor Amsterdam:

WTC-Amsterdam, C - 11,
Strawinskylaan 1143,
1077 XX Amsterdam

W. www.jmcorporatefinance.nl

E. info@jmpartners.nl

T. 076 - 88 70 001

Contactpersonen:

Jan van Wijngaarden, partner
jvw@jmpartners.nl
06 - 53 22 94 96

Bart Koreman, senior adviseur
bk@jmpartners.nl
06 - 55 71 85 15

DE MENS WERKT | INTERIM PARTNERS

De Mens Werkt | Interim Partners is een landelijk, collegiaal platform van 50+ zzp'ers met een sterke, bedrijfsmatige ervaring. Professionals van alle disciplines.

Leden & klanten-van-leden van ABCO Nederland krijgen sinds kort toegang tot dit platform.

HOE WERKT HET?

U of uw klant heeft tijdelijk ondersteuning nodig om zijn/haar onderneming weer op de rit te krijgen, een veranderingsproces in goede banen te leiden of vooruit te investeren om kansen in de markt te pakken. U, als accountant/financieel adviseur ziet dat en snapt dat echte ervaring en expertise per direct nodig is.

Uw of uw klant wendt zich tot het platform: www.dmwip.nl. U deelt de opdracht via "Interim opdracht?" Deze opdracht gaat vervolgens naar alle leden van het platform.



Binnen enkele dagen wordt gereageerd, door de leden zelf. Dat wil zeggen, geen intermediaire kosten, maar rechtstreeks schakelen met de professional.

WELK NIVEAU KUNT U VERWACHTEN?

Alle leden van De Mens Werkt | Interim Partners voldoen aan de volgende eisen:

- 50+ levensjaren
- HBO/WO geschoold
- Corporate ervaring
- ZZP'er
- Ambitieuus

Platform De Mens Werkt | Interim Partners is uniek in haar kwaliteit en opzet: Geen gedoe, geen intermediaire kosten, snel inzetbaar, hoge kwaliteit.

Graag nodig ik u uit om met mij contact op te nemen.



Alexander Steegh | Directeur
a.steegh@dmwgroep.nl
06-283.382.42

Laan der Vier Heemskinderen 7
5664 TH GELDROP
www.demenswerktgroep.nl
Website 50+ ZZP Platform:
www.dmwip.nl

BEDRIJFSWAARDERING

Bij Couteaux Bedrijfsadvies BV kan je terecht als je de waarde van je bedrijf wilt weten.

Wanneer wil je de waarde van je bedrijf eigenlijk weten? Dat is logischerwijs wanneer je je bedrijf wilt verkopen. Dat kan aan een derde zijn, maar ook in het geval van verkoop of schenking aan de volgende generatie. Als je je bedrijf verkoopt aan een derde wil je natuurlijk zelf weten wat het waard is, terwijl bij bedrijfsopvolging binnen de familie ook de fiscus wil weten wat het waard is, zodat het niet tegen een te lage waarde (lees verkapte schenking) overgaat. Maar ook in het geval van estate planning, overlijden, trouwen of echtscheiding is het vaak belangrijk om de waarde te weten. Daarnaast nog bij geschillen tussen bedrijfseigenaren, uitgifte van nieuwe aandelen, samenwerking, investeringsbeslissingen en natuurlijk fusies en splitsingen. Ook voor de fiscaal-juridische vraagstukken die hiermee te maken hebben ben je bij ons aan het juiste adres.

Er zijn meerdere manieren om de waarde van een onderneming te bepalen. Bijvoorbeeld een intrinsieke waarde bepaling, een rentabiliteit berekening, zoveel keer de omzet of winst of een mix van bovenstaande. In de hedendaagse maatschappij echter is er slechts 1 manier die algemeen aanvaard worden. Dat is de Discounted Cash Flow (DCF) methode op basis van de Weighted Average Cost of Capital (WACC), de Adjusted Present Value (APV) of de Cash to Equity (CtE). Bij deze methoden wordt er zo goed mogelijk bepaald/ingeschat wat de toekomstige cash flow van de onderneming zal zijn. Die toekomstige cash flow bestaat uit 2 perioden,

de zogenaamde scenario periode en de rest periode. De scenario periode kan bestaan uit 4 tot 6 jaren en de rest periode zou een oneindige periode kunnen zijn. Oneindig is natuurlijk niet realistisch want ook een onderneming heeft niet het eeuwige leven. De restperiode wordt daarom meestal gefixeerd op een aantal jaren. Van die jaren wordt de vermoedelijke cash flow in kaart gebracht en vervolgens tegen een bepaalde rentevoet naar de waarde van vandaag berekent. Daar volgen dan weer correcties op voor de zogenoemde zelfstandige vruchtdragers, achterstallige investeringen en langlopende financieringen. Dit is in een notendop hoe dat een onderneming heden ten dage gewaardeerd wordt, althans hoe dat het zou moeten. Het betreft hier de economische waarde. De economische waarde is de waarde die is gebaseerd op de toekomstige geldstromen die vrij uitgekeerd kunnen worden aan de geldverstrekkers zonder dat de continuïteit van de onderneming in gevaar komt.

Onder andere de volgende bedrijven passen deze methode toe: PWC - Ernst & Young - KPMG - McKinsey - alle banken - de fiscus - wij en met ons nog vele andere.

Heeft u een vraag over dit onderwerp, bel dan gerust, wij staan u graag te woord.

COUTEAUX BEDRIJFSADVIES

Marc Couteaux: 06-51299647

Register Adviseur Bedrijfsopvolging, Fiscaal juridisch en business valuation

JOUW ADMINISTRATIE IS ONZE ZORG!

Tidak is hét administratiekantoor voor de startende ondernemer, de zzp'er en de kleine mkb'er. Het kantoor staat in Alphen aan den Rijn en bestaat sinds 2007. In dat jaar is Brigitte de Niet het bedrijf gestart en inmiddels werken er vijf mensen.

VOOR WIE WERKT TIDAK?

Brigitte: *"Wij richten ons vooral op de startende ondernemer, de zzp'er en de kleine mkb'er (tot ongeveer tien medewerkers). Tidak staat voor aandacht, advies en maatwerk. Zo werken we voor al onze klanten, of ze nu tandarts*

zijn of tuinman. Bedrijven uit de meest uiteenlopende sectoren weten ons inmiddels te vinden. Want het gaat van mond tot mond dat wij een kantoor zijn waar persoonlijk contact en 'ontzorgen' vooropstaan."

STARTEND ONDERNEMER?

Wie een onderneming wil starten, is vaak enthousiast en wil niets liever dan gewoon zijn deuren openen en beginnen! Maar waar moet je beginnen en hoe? Er komt veel op je af. Het is wel belangrijk dat je in de opstartfase de juiste stappen zet, in de juiste volgorde. Voor deze ondernemers heeft Tidak het Starters Adviesgesprek ontwikkeld.

Brigitte: *"Startende ondernemers helpen wij graag op weg. In een StartersAdviesgesprek van circa twee uur nemen we alles door wat er op je pad komt als je een onderneming wilt beginnen. Van bankrekening openen tot de inschrijving bij de Kamer van Koophandel, van algemene voorwaarden tot facturering. Alle informatie krijg je als naslagwerk mee naar huis."*



ZZP'ER?

Als ondernemer ben je goed in je vak en wil je jouw bedrijf laten bloeien en groeien. Een goede administratie voeren is de olie in de machine, maar roept ook allerlei vragen op. 'Moet ik per maand of per kwartaal omzetbelasting gaan betalen? Hoe moet ik nu mijn inkomstenbelasting verwerken?' Als zzp'er werk je vaak alleen. Aan wie stel je dan die vragen?

Brigitte: "Fiscale wet- en regelgeving verandert snel. Wij houden onze kennis op peil en kunnen alle vragen beantwoorden of klanten doorverwijzen naar partners in ons netwerk. Wij willen de zorg voor de administratie afnemen van de schouders van de ondernemer, zodat hij zich kan focussen op datgene waar hij goed in is, zijn corebusiness."

MKB'ER?

Ook als kleine mkb'er (tot circa 10 werknemers) ben je bij Tidak aan het goede adres. Je wilt je niet bezighouden met je administratie en hebt van tijd tot tijd behoefte aan deskundig advies.

Brigitte: "Persoonlijke aandacht, maatwerk kun je niet meer geven als je werkt voor grote 'jongens'. Wij kennen al onze klanten persoonlijk en werken laagdrempelig. Klanten mogen altijd bij ons binnenlopen of aankloppen. Geen vraag is ons te gek. En met elke klant maken we aparte afspraken over wat wij wel en niet voor hem doen."



HERKEN JE DIT?

Ben jij zo'n startende ondernemer, zzp'er of kleine ondernemer die met vragen blijft rondlopen, zijn administratie niet op orde krijgt of dit liever uitbesteedt? Neem dan eens contact op met Brigitte en haar collega's. Zij helpen je graag verder.



WAT KLANTEN ZEGGEN:

"Heel prettig dat Brigitte zo'n groot netwerk heeft. Ze weet altijd wel iemand naar wie ze kan doorverwijzen als ze zelf geen antwoord heeft op mijn vragen."

"Bij Tidak nemen ze de tijd om lastige materie uit te leggen, en wel zo dat ik het ook begrijp."

"Ik lever ieder kwartaal mijn tas met enveloppen, brieven en facturen in en Brigitte en haar mensen zorgen ervoor dat mijn administratie volledig wordt bijgewerkt, de omzetbelasting wordt gedaan et cetera. En altijd accuraat en op tijd."

TIDAK
Administratiekantoor

Administraties
Bedrijfsadvies
Belastingen

Platolaan 26
2408 DR Alphen aan den Rijn
tel. 0172-450810
e-mail: info@tidak.nl
www.tidak.nl

TIJDELIJKE FINANCIALS MET EEN PERMANENT RESULTAAT

SUITED FINANCIALS

Marc van Woesik

marc@sitedfinancials.nl

06-50 65 76 37

www.sitedfinancials.nl

WAT DOET SUITED FINANCIALS?

Suited Financials bemiddelt Interim financials, met minimaal dezelfde kwaliteit als de gerenommeerde bureaus, maar dan sneller, rechtvaardiger en moderner. De beschikbare interim financials variëren in niveau van administrateur tot CFO, in beschikbaarheid van parttime tot fulltime en in omgevingen van profit en not for profit.

HOE WERKT SUITED FINANCIALS?

Suited Financials heeft na het verspreiden van het profiel van een nieuwe opdracht intensief contact met de mogelijke kandidaten, over hun aansluiting met de opdracht, over hun match met de opdrachtgever en over de motivatie voor precies deze opdracht.

Het streven is om binnen 24 uur na het uitzetten van het profiel de (meestal) top 3 van de beschikbare kandidaten aan de opdrachtgever te presenteren, met de schriftelijke motivatie van de interim financials en uiteraard hun CV's.

WANNEER BELT U SUITED FINANCIALS?

Bij verwachte en onverwachte uitval van uw financiële medewerker, bij een groot project wat niet gedraaid kan worden met de huidige personeelscapaciteit, bij gewenste expertise m.b.t. een bepaald onderwerp, bij

WAT KOST SUITED FINANCIALS?

Doordat Suited Financials aanmerkelijk lagere marges hanteert dan de gerenommeerde bureaus krijgt de opdrachtgever kwalitatief betere kandidaten voor hetzelfde geld!

Maatman & Van Rijn

Het administratiekantoor met een +

... en in het Groene Hart!



info@maatmanvanrijn.nl - www.maatmanvanrijn.nl

WIE ERFT UW VERMOGEN? DE FISCUS?

Hoe zorgt u er voor dat er zo min mogelijk belasting moet worden betaald bij uw overlijden? Een gesprek met Eva Smits, belastingadviseur gespecialiseerd in vermogens- en nalatenschapsplanning.



ES

Belastingadvies B.V.

Mr. Drs. Eva Smits

Fiscaal jurist en fiscaal econoom

06 - 48 47 90 39

eva.smits@esbelastingadvies.nl

www.esbelastingadvies.nl

WAT KUNT U DOEN?

Op de eerste plaats kunt u reeds tijdens leven vermogen overdragen. Door schenkingen te doen aan kinderen, kleinkinderen, familieleden of anderen, kan optimaal gebruik worden gemaakt van de verschillende vrijstellingen en kunnen de diverse belastingtarieven optimaal worden benut. Voor schenkingen ten behoeve van de eigen woning geldt zelfs een vrijstelling van ruim € 100.000! Let op, hiervoor gelden wel een aantal specifieke voorwaarden. Ook voor het schenken van ondernemingsvermogen geldt een zeer ruime vrijstelling! Op de tweede plaats moet u voor de besparing van erfbelasting zorgen voor een goed testament dat voldoet aan uw persoonlijke wensen en fiscaal gezien optimaal is.

WAT IS EEN FISCAAL OPTIMAAL TESTAMENT?

Voor zowel particulieren als voor ondernemers bestaan er verschillende mogelijkheden om erfbelasting te besparen. Een en ander is ook afhankelijk van de grootte van het vermogen en van de persoonlijke wensen. Is het de bedoeling dat bij het eerste overlijden zo weinig mogelijk erfbelasting wordt betaald, zodat de langstlevende zo veel mogelijk ongestoord verder kan leven? Of is er voldoende vermogen en wil men dat in totaliteit zo min mogelijk erfbelasting is verschuldigd? Afhankelijk van de wensen dient het testament anders te worden ingericht.

TESTAMENT

Last Will and Testament



BESTAAN ER SPECIFIEKE MOGELIJKHEDEN VOOR ONDERNEMERS?

Ja, voor schenking of vererving van een onderneming of aandelen in een B.V., geldt onder bepaalde voorwaarden de bedrijfsopvolgingsregeling. Kort gezegd, houdt de bedrijfsopvolgingsregeling in dat ondernemingsvermogen tot een waarde van ruim € 1.000.000 is vrijgesteld voor de erfbelasting. Voor het meerdere geldt een vrijstelling van 83%. Alleen met de juiste ondernemingsstructuur en een fiscaal goed testament kan optimaal gebruik worden gemaakt van deze regeling!

EEN VOORBEELD

Vader en moeder met twee kinderen. Vader komt te overlijden. Zijn nalatenschap bedraagt € 6.000.000, bestaande uit een eigen woning (waarde € 500.000), spaargeld (€ 500.000) en aandelen in een onderneming (€ 5.000.000). De twee kinderen zijn de beoogde bedrijfsopvolgers. Vader heeft in zijn testament de wettelijke verdeling opgenomen om zijn vrouw goed verzorgd achter te laten. Moeder en de kinderen zijn ieder voor een gelijk deel tot erfgenaam benoemd en hebben dus ieder recht op € 2.000.000 ($€ 6.000.000 / 3$). Op basis van de wettelijke verdeling wordt de gehele nalatenschap aan moeder toebedeeld, terwijl zij maar recht heeft op € 2.000.000. Moeder wordt dus overbedeeld en krijgt een zogenaamde (nominale) overbedelingsschuld van € 4.000.000 aan de kinderen. De kinderen krijgen ieder een vordering op moeder van € 2.000.000, welke pas opeisbaar is bij het

overlijden van moeder. Moeder kan een beroep doen op de bedrijfsopvolgingsregeling, maar kan deze niet volledig benutten. In totaal zijn moeder en de kinderen ruim € 766.000 erfbelasting verschuldigd.

Wanneer het testament van vader fiscaal wordt geoptimaliseerd, kan de bedrijfsopvolgingsregeling wel volledig worden benut en zijn moeder en de kinderen circa € 157.000 erfbelasting verschuldigd. Door fiscale optimalisatie kan dus ruim € 609.000 erfbelasting worden bespaard!

Tot slot moet u voor de besparing van erfbelasting zorgen voor een goede afwikkeling van de nalatenschap.

HOE ZORGT U VOOR EEN GOEDE AFWIKKELING VAN UW NALATENSCHAP?

Bij de afwikkeling van een nalatenschap is het belangrijk dat de afwikkeling goed wordt gedocumenteerd. De verschillen tussen de fiscale waarden voor de aangifte erfbelasting en de commerciële waarden voor het vaststellen van de verhoudingen tussen de erfgenamen onderling moeten goed worden vastgelegd! Dit is van belang zodat de nalatenschap van de langstlevende bij zijn of haar overlijden correct kan worden vastgesteld en er niet te veel erfbelasting wordt betaald. Het komt nog regelmatig voor dat nabestaanden zelf de nalatenschap afwickelen en de aangifte erfbelasting indienen. Goedkoop is vaak duurkoop in dat geval. Laat een professional de nalatenschap afwickelen!

VERBINDEN = KENNIS MAKEN + KENNIS DELEN

Het idee van ABCO Nederland is ontstaan in de periode dat ik eigenaar was van een administratie-/belastingadvieskantoor. Regelmatig kwam er een vraag van een klant waar ik niet direct antwoord op wist. Ik ging dan op internet zoeken naar de juiste persoon. Het nadeel van deze manier is vaak dat je die persoon nauwelijks kent.

MIJN NETWERK WAS BLIJKBAAR NIET COMPLEET.

Daarnaast hadden we regelmatig pieken in onze werkzaamheden die met pijn en moeite werden opgevangen. Iemand extra aannemen in loondienst dan maar? De bezetting was niet voldoende op sommige momenten maar om dan iemand in loondienst te vinden om pieken op te vangen voor bijv. 10 uur per week is erg lastig. Of dan maar fulltime iemand aannemen?



Marcel Freriks

Dan heb je wel een extra persoon in loondienst die niet altijd nodig is.

ER ONTSTONDEN CAPACITEITSPROBLEMEN.

De visie van kantoor was duidelijk: voor elke klant actuele cijfers want wat heeft het voor toegevoegde waarde om vandaag nog te praten over het jaar 2017? De ondernemer heeft het liever over nu. Tevens is het veel verstandiger te adviseren op basis van actuele cijfers. Een administratie verwerken en belastingaangifte maken is 1 maar vaak krijg je ook vragen over: verzekeringen, hypotheek, echtscheiding, erfenis, huis kopen, bedrijf (ver-)kopen, belastingcontrole, oprichting BV, automatiseringsvraagstukken, werken in/met buitenland. Daar kan een goed en stabiel netwerk bij helpen. Maar wat doe je als je netwerk niet toereikend is? Naar mijn mening is een netwerk nooit compleet of groot genoeg. Daarnaast wordt er van jou als ondernemer verwacht dat je ook commercieel sterk moet zijn om een klantenkring op te bouwen, maar ook duidelijk moet kunnen

communiceren met een klant. Je moet ook nog eens heel veel verschillende kwaliteiten hebben om een goede ondernemer te zijn. Kortom: je kan niet alles alleen! En dan te bedenken dat er ca. 25.000 eenmansbedrijven actief zijn in de administratieve en accountancybranche!

HET IDEE IS ONTSTAAN!

HET NETWERK

Het idee is gevormd en ik ben gestart per 1 mei 2018 met ABCO Nederland! De opbouw van een netwerk van primair administratiekantoren, accountants en belastingadviseurs kan beginnen! Het doel van het netwerk is om kantoren met elkaar in contact te brengen die elkaar kunnen versterken. Dit kan incidenteel zijn met het oplossen van een concreet vraagstuk, bijspringen in geval van capaciteitsproblemen, maar ook gewoon eens een keer kunnen sparren met elkaar zonder dat er direct een factuur tegenover staat. Dit spreken de kantoren zelf met elkaar af hoe ze met facturering omgaan. Het contact wordt gelegd op verschillende manieren, de een wil dit per e-mail, de ander telefonisch of in een persoonlijk kennismakingsgesprek. In november 2018 hebben we de eerste bijeenkomst gehad met speeddates waardoor leden elkaar beter leren kennen en nieuwe contacten worden opgedaan. Daarnaast ook presentaties door de leden zelf om kennis te delen met elkaar. Er zijn nu 2 VTO-groepen van start gegaan die frequenter samen komen met deelnemers die bij elkaar in de omgeving zitten. De 3e groep is nog in opbouw omgeving Zwolle. Ik ben blij dat ik de uitdaging ben aangegaan om dit netwerk te bouwen want het is erg dankbaar om te horen dat er samenwerkingen zijn ontstaan, kantoren vooruit geholpen zijn, mensen elkaar hebben leren kennen, hun netwerk hebben vergroot.

Dit e-magazine draagt verder bij aan kennis delen, een deel van de leden informeren u over onderwerpen waar zij goed in zijn! Als je over een onderwerp verder wil praten neem contact op en maak kennis met de leden. Zij delen graag hun kennis met u.

VERBINDEN IS KENNIS MAKEN PLUS KENNIS DELEN!



ABCO NEDERLAND

Marcel Freriks
info@abconederland
06-44162145
www.abconederland.nl

VERBETEREN BEDRIJFS- VOERING MET RISICO -INVENTARISATIE EN -EVALUATIE

De risico-inventarisatie & -evaluatie (RI&E) is al sinds 1 januari 1994 verplicht voor alle werkgevers. En het plan van aanpak is een verplicht onderdeel van de RI&E. Dat staat in de Arbeidsomstandighedenwet (Arbowet). Behalve wettelijk verplicht, kan de RI&E ook bijdragen aan de verbetering van uw bedrijfsvoering. Dit artikel beschrijft alle ins en outs in het kort.



Het opstellen van een RI&E kunt u met uw bedrijf gemakkelijk zelf doen. Hiervoor zijn diverse digitale checklisten beschikbaar, die meestal specifiek voor uw branche zijn ontwikkeld. U vindt deze op www.rie.nl. Uitbesteden aan een externe partij mag ook, als u zelf onvoldoende tijd of kennis heeft voor het opstellen van de RI&E. Dit kost in de meeste gevallen echter wel geld. Wie slim is, voert zijn RI&E dus zelf uit. Ingewikkeld? Dat valt mee. U moet er gewoon even voor gaan zitten.

RI&E OPSTELLEN IS TAAK VAN PREVENTIEMEDEWERKER

Het (laten) opstellen van de RI&E is een taak van de preventiemedewerker. Een preventiemedewerker is iemand die zich in het bedrijf (ook) bezighoudt met de veiligheid en gezondheid op de werkvloer. In grote bedrijven (>25 werknemers) moet hier iemand voor zijn aangewezen. Als er een ondernemingsraad (OR) aanwezig is, dan heeft deze ook instemmingsrecht op de aanwijzing van deze preventiemedewerker. In kleinere bedrijven is het vaak de directeur die de taken van de preventiemedewerker verzorgt. Het opstellen en uitvoeren van de RI&E is dus één van de wettelijke taken van de preventiemedewerker.

PREVENTIEMEDEWERKER KAN WERKNEMERS BETREKKEN BIJ RI&E

De werkgever of preventiemedewerker kan ook de hulp inschakelen van andere werknemers in het bedrijf. Werknemers kunnen een goede bijdrage leveren aan het opstellen van de RI&E. Zij hebben tenslotte dagelijks met eventuele risico's te maken en weten wat er op de werkvloer speelt. Door werknemers te betrekken, zullen zij waarschijnlijk ook eerder het belang zien van nieuwe maatregelen. Zo kunt u samen naar oplossingen zoeken die ook goed passen in de dagelijkse praktijk op de werkvloer. Dáár moeten ze tenslotte vaak toegepast worden!

DE RI&E IS BEDOELD OM ONNODIGE RISICO'S TE KUNNEN BEHEERSEN

Een ondernemer loopt risico's. Het product waarin wordt geïnvesteerd moet aanslaan, de klanten moeten betalen, er moet niet ingebroken worden in uw bedrijf. Allemaal risico's. Dat hoort nu eenmaal bij het ondernemerschap. Zolang alles goed gaat, kan er een aardige boterham mee worden verdiend. Maar wat als er plotseling een ongeval met een machine gebeurt? Een medewerker gevaarlijke stoffen binnenkrijgt? Of als iemand uitvalt omdat hij of zij te zwaar werk heeft, of te veel? Dan staat de productie stil, of moet het werk met een persoon minder worden gedaan. Daar komen nog de kosten van verzuim en mogelijke reparaties bij. Bovendien brengt het de goede bedrijfsnaam in gevaar. Kortom, behoorlijke risico's! Met een RI&E kunnen onnodige risico's worden voorkomen of beheerst.

HET OPSTELLEN VAN DE RI&E GAAT IN 5 STAPPEN

Een RI&E bestaat eigenlijk uit twee dingen: een LIJST met alle (veiligheids- en gezondheids-) risico's in uw bedrijf, en een PLAN voor het oplossen ervan. Met die twee onderdelen kunnen de risico's voor het personeel en het bedrijf

worden teruggedrongen. Dus ook de financiële risico's. Het opstellen van de RI&E gaat in 5 stappen:

1. Inventarisatie: De eerste stap is het maken van een lijst met de risico's in uw bedrijf. Dit wordt inventarisatie genoemd. Als u de digitale checklist volgt en de bijbehorende vragen invult, komen die risico's vanzelf boven water.
2. Evaluatie: Nadat de lijst met risico's in uw bedrijf opgesteld is, komt het evalueren van de risico's. Vergelijk alle risico's van de lijst en zet ze in de goede volgorde onder elkaar, de belangrijkste bovenaan. De digitale instrumenten helpen u bij het evalueren van de risico's.
3. Plan van aanpak: U heeft nu een lijst met "Things to Do". In een plan van aanpak geeft u aan welke maatregelen genomen gaan worden om de risico's op te lossen. Hiervoor geldt dat voorkómen beter is dan genezen! Ga alle risico's langs en geef precies aan hoe het voorkomen of verminderd moet worden. Met welke maatregel? Wat is daarvoor nodig? Wie gaat ermee aan de slag en wanneer? Wat zijn de kosten? Overigens kan de Arbocatalogus van uw branche hierbij uitkomst bieden. De Arbocatalogus is een digitaal document waarin op sectorniveau standaardoplossingen en aanbevelingen zijn vastgelegd om veilig en gezond te werken. U vindt deze terug op internet, op de site van uw branche of www.arboportaal.nl.
4. Toetsen van uw RI&E: Nu is het zaak uw RI&E te laten toetsen. De wet verplicht in de meeste gevallen dat uw RI&E door een gecertificeerde arbodienst of gecertificeerde arbodeskundige getoetst wordt. Tijdens dit bezoek zal gekeken worden of alle risico's op uw lijst staan, of de situatie in het bedrijf goed is weergegeven en of de laatste normen en richtlijnen zijn gebruikt. Ook adviseert deze deskundige bij het plan van aanpak. Voor kleine bedrijven (<25 en gebruik van



erkende RI&E-checklist) geldt er soms een toetsingsvrijstelling. Check hiervoor www.rie.nl.

5. Aan de slag: Tenslotte is het tijd om aan de slag te gaan met de uitvoering van uw plan van aanpak. In het plan van aanpak heeft u aangegeven wie wát gaat doen en wanneer. U maakt zo'n plan niet voor niets, dus aan de slag ermee! Ook hierin zal de preventie-medewerker het voortouw nemen.

MEDEWERKERS HEBBEN INZAGE-RECHT OP DE RI&E

De RI&E en het plan van aanpak moeten na de toetsing ook worden toegezonden aan de ondernemingsraad (OR) of de personeels-vertegenwoordiging (PVT). Zij moeten met de RI&E en het plan van aanpak instemmen. Indien er geen OR of PVT is, geldt deze verplichting natuurlijk niet. Wel is in de Arbowet

vastgelegd dat werknemers de RI&E moeten kunnen inzien wanneer zij dit willen (inzage-recht). Het is dan ook verstandig om de RI&E en het plan van aanpak te verspreiden onder uw personeel of bijvoorbeeld te bespreken in het werkoverleg. Zo weet iedereen welke risico's er spelen en hoe die risico's aangepakt gaan worden.

ZORG DAT UW RI&E ACTUEEL BLIJFT

Als u grote aanpassingen in het bedrijf aanbrengt, moet u de RI&E ook aanpassen. Nieuwe machines, een nieuwe manier van werken, een reorganisatie, verbouwing, uitbreiding of een nieuwe locatie? Veranderingen in uw bedrijf betekenen een aangepaste RI&E. U inventariseert dus opnieuw welke risico's er in uw organisatie spelen. Hiermee evalueert u tegelijkertijd de al genomen maatregelen. Als het goed is zijn de risico's waarop u actie onder-

OVER EFFECT VEILIGHEID BV

Wij zijn een veiligheidskundig adviesbureau. Wij ondersteunen industriële bedrijven, en daarnaast organisaties in overheid, onderwijs en zorg, in het voorkomen van arbeidsongevallen en beroepsziekten. Door de arbeidsomstandigheden te onderzoeken maken wij alle sterke punten en ook alle verbeterpunten zichtbaar. Bij elk verbeterpunt geven wij direct een concreet advies. Dit leidt tot een actieplan om de veiligheid en gezondheid op het werk te kunnen beheersen. En dat geeft een stevige basis voor een veilige en gezonde bedrijfsvoering.

nomen heeft namelijk afgenomen. Mocht dit niet zo zijn, dan wilt u dat natuurlijk ook weten. Dus als met u met uw (eerste) RI&E klaar bent, dan bent u begonnen. Begonnen met het verbeteren van de veiligheid en gezondheid in uw bedrijf. En met verbeteren ben je nooit klaar!

HEEFT U NOG VRAGEN OVER DE RI&E?

Meer informatie nodig of ondersteuning bij het toetsen of uitvoeren van de RI&E?

Bel of mail geheel vrijblijvend met ons:

www.effectveiligheid.nl

info@effectveiligheid.nl

T 040-7879421

Onze adviseurs staan u graag te woord.



www.effectveiligheid.nl

info@effectveiligheid.nl

T 040-7879421

WAT IS DE ÉCHTE WAARDE VAN JOUW WEBSITE?

Herinner jij je nog om welke reden je in eerste instantie een website voor jouw bedrijf liet bouwen? Of het moment waarop jouw website voor het eerst gelanceerd werd? Weet je ook nog of je toen trots was op het eindresultaat? Waarschijnlijk wel toch? De kans is namelijk groot dat jij gewoon op een lijn zat met jouw webdesigner, die precies de vertaalslag wist te maken tussen jouw wensen en een gelikte professionele website. Daar heb je immers veel geld voor betaald, toch?

KLAAR VOOR NIEUWE KLANTEN!

Je wilt met jouw bedrijf natuurlijk goed voor de dag komen en je vindt het belangrijk om een representatief online visitekaartje te hebben. Eentje waarop al jouw klanten alle informatie kunnen vinden die zij nodig hebben voor een vruchtbare samenwerking. Ook de informatie voor al je nieuwe klanten mag er niet op ontbreken. Je hebt immers een mooi overzicht van alle diensten op de website staan. Hier heb je goed over nagedacht. Al deze webpagina's zullen er uiteindelijk voor moeten zorgen dat nieuwe bezoekers zich niet meer hoeven af te vragen of ze bij een van jouw concurrenten eenzelfde soort dienst kunnen af nemen tegen een wellicht betere prijs. Nee, jouw website is zo opgezet dat de kans veel groter is dat deze nieuwe bezoekers gewoon worden geconverteerd tot klant!

WAT 'KAN' JOUW WEBSITE ECHT?

Helaas geldt het bovenstaande verhaal natuurlijk niet voor iedere ondernemer. Sterker nog, als we een willekeurige steek-

proef houden van bestaande websites binnen de financiële sector, dan zien we veel overeenkomstige oneffenheden binnen die websites. Hier komen we zo op terug.

Als allereerst is het belangrijk om goed te beseffen waarom jij in eerste instantie een website hebt laten bouwen. Wilde je slechts online zichtbaar zijn voor een selecte groep mensen? Of wilde je graag online gevonden worden door jouw potentiële klanten? Voor de meeste ondernemers geldt namelijk dat zij toch wel graag zien dat hun website op de een of andere manier meer omzet voor ze genereert. Op de meeste websites is nota bene niet voor niets veel informatie te vinden over hetgeen waar de ondernemer zijn of haar geld mee verdient. Deze informatie zet je er niet alleen maar op, omdat je dat zo leuk vindt om te doen.

Desalniettemin zien wij nog vaak dat veel websites op dezelfde eentonige wijze zijn opgebouwd. Ook wanneer het gaat om de

zogenaamde conversie verhogende pagina's, is er vaak te weinig creativiteit toegepast. Het blijft dan slechts bij een simpele omschrijving van de aangeboden producten of diensten met daaronder een verwijzing naar het contactformulier. Toch zijn er ondernemers die hier al heel erg tevreden over zijn. Regelmatig komt er via e-mail een ingevuld offerte formuliertje binnen en over een aantal dagen is deze bezoeker omgezet tot een nieuwe klant. Dat klinkt helemaal top toch? Dat zou je zeggen ja. Vraag je zelf alleen wel af of deze bezoeker jou echt heeft leren kennen via het internet of dat deze bezoeker eigenlijk via een ander kanaal is binnen gekomen. Wellicht een advertentie met daarop een verwijzing naar jouw website bijvoorbeeld. In dit laatste geval is deze conversie dus niet geheel te wijten aan jouw schitterende opgemaakte website. Was er geen krantenartikel, dan was deze bezoeker misschien wel nooit op jouw website gekomen.

WAT WAS OOK ALWEER HET DOEL?

Het is ook maar net hoe tevreden je bent over de prestaties van jouw website. Wij horen sommige ondernemers zelfs zeggen dat zij het wel prima vinden zo. Zij halen hun klanten voornamelijk via andere kanalen binnen en besteden dus weinig tot geen aandacht aan hun website. Dat is natuurlijk helemaal prima! Echter vragen wij ons dan wel af waarom deze zelfde groep 'commerciële' ondernemers dan in hemelsnaam een Google Analytics account hebben gekoppeld aan hun website?

Vermoedelijk is er dus ooit wel ergens het idee geweest om iets van een conversie verhogende website te willen bouwen. Dat impliceert dus dat ook deze groep ondernemers stiekem heel goed weet wat de meerwaarde is van een goede geoptimaliseerde website.

Dan blijft het jammer om te zien dat op deze websites zelfs de basis optimalisatie niet aanwezig is. Hoe lastig het ook is om op die



eerste pagina van Google te komen. De basis optimalisatie moet toch echt gewoon aanwezig zijn? Tenzij er natuurlijk nooit de intentie is geweest om die website in zetten als online marketingtool. Dan zullen we daar ook niet verder over oordelen.

Toch is dit niet vaak de eerste gedachtegang van ondernemers wanneer zij een website laten bouwen. Zeker niet als je je bedenkt wat de gemiddelde prijs is die binnen deze branche wordt betaald voor een website. Logisch ook, want website optimalisatie binnen de financiële sector is geen kattenpis. Tenminste, je mag er als ondernemer wel een beetje vanuit gaan dat je voor een bepaald bedrag een redelijk geoptimaliseerde website krijgt, toch? We willen voor dat bedrag niet 'slechts' een online visitekaartje krijgen, die niet eens redelijk gevonden wordt.

ONLINE VISITEKAARTJE VS. ONLINE MARKETINGTOOL

Want zeg nou eerlijk. Als je je website inzet als online visitekaartje en geen waarde hecht aan het 'gevonden willen worden', is dat dan uiteindelijk de investering waard geweest? Misschien als je er niet meer dan 1000 euro voor hebt betaald wel. Alleen op die manier houd je namelijk nog wat budget over om iemand anders in te huren die graag jouw website onder handen neemt. Iemand die bijvoorbeeld jouw Google analytics resultaten kan uitlezen en deze op een creatieve wijze kan implementeren in het optimalisatieproces. Iemand die niet alleen SEO-teksten kan schrijven, maar ook weet hoe jouw webpagina gevonden kan worden door jouw doelgroep, bezoekers kan vasthouden, kan converteren en alle bezoekersgegevens kan bijhouden. Dat is toch veel meer waard dan een webpagina waarbij er niet eens gebruik wordt gemaakt van zoekwoorden in de titel tag.

Of webpagina's waarbij schermvullende iframes de gehele content verzorgen. Of nog erger, webpagina's die beginnen met het woord: 'Welkom'.

Dus ja, het kan zijn dat je nu nog niet zoveel aandacht besteed aan het optimaliseren van jouw website, omdat je er geen tijd voor hebt of simpelweg omdat je denkt dat je toch al genoeg klanten hebt. Toch zul je er vroeg of laat mee geconfronteerd worden. Hoe dan ook vinden wij, dat als je de continuïteit van jouw bedrijf hoog in het vaandel hebt staan, je nooit vroeg genoeg kunt beginnen met het inzetten van jouw website als online marketing tool.

ZIZONU

Eric Lenders

E: eric@zizonu.nl

T: 06 1940 6075

W: zizonu.nl

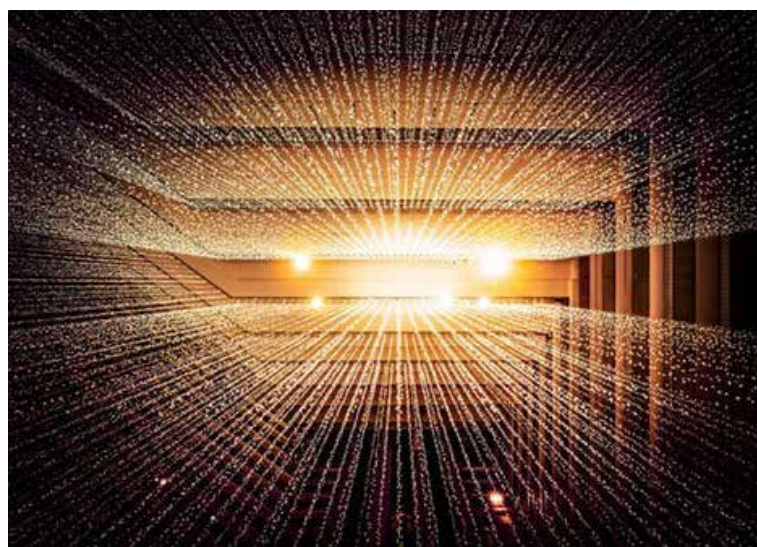
DATA, WORDT HET GOUD OF WORDT HET LOOD VAN UW ORGANISATIE?

Wist u dat je aan de hand van slechts één bankafschrift en een paar koppelingen naar externe databases een volledig profiel van iemand kunt bepalen? Neem bijvoorbeeld de betaling van de hypotheek, het rentepercentage, het adres en de WOZ waarde en je krijgt al een aardig beeld van iemands financiële situatie. Dan heb je nog wat lidmaatschappen en verzekeringspremies en zo kan al een beeld worden gevormd van iemands interesses, politieke voorkeur of misschien zelfs wel zijn gezondheidstoestand. Dit fenomeen heet profilen. Met behulp van profilen kunnen individuele behoeftes worden bepaald en dat is de kern van het succes van de hedendaagse marketing. Een profiel is dus veel geld waard. Daarom wordt door veel invloedrijke media en experts betoogd; data is het nieuwe Goud. Waardevolle zaken zijn aantrekkelijk en zo bestaat er dus een levendige handel in data waarbij veelal niet duidelijk is wie hierbij betrokken zijn. De hackers van nu zijn de bankrovers van toen...

In hoeverre realiseren wij ons dit? Hebben wij enig idee welke data we hebben en vooral hoe we deze potentiële goudmijn kunnen exploiteren maar ook beschermen tegen ongewenst gebruik van buitenaf? Denk hierbij vooral ook aan de data die we beheren in opdracht van de klant.

De leden van ABCO die ik spreek maken mij duidelijk dat volledige financiële bestanden vandaag de dag nog gewoon over de mail worden gestuurd zonder enige vorm van beveiliging. Dit wordt deels verklaard door onwetendheid maar zeker ook door de houding van de klant. Er bestaat de angst dat klanten weglopen als beveiligingsmaatregelen worden ingevoerd die door de klant als lastig

worden ervaren. Als dit kenmerkend is voor de gemiddelde houding van onze klanten vraagt dit om aandacht.



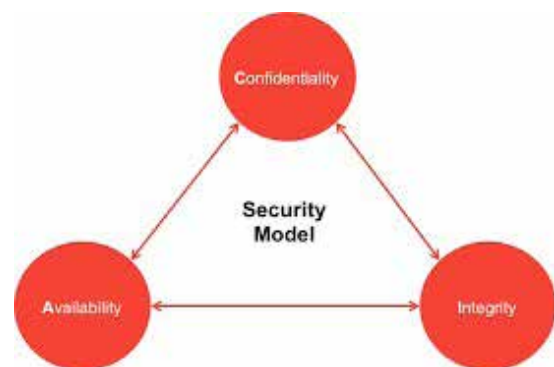
WIST U DAT:

- Het toenemend aantal berichten in de media over datalekken duidt op een stijging van het aantal incidenten. Op de website <https://informationisbeautiful.net/visualizations/worlds-biggest-data-breaches-hacks/> wordt een prachtig overzicht bijgehouden van datalekken. Uit dit overzicht blijkt ook duidelijk dat verreweg de meeste datalekken worden veroorzaakt door hacken.
- In 2018 zijn ongeveer 18000 data privacy incidenten zijn gemeld bij de Nederlandse Autoriteit Persoonsgegevens, zo blijkt uit een publicatie van NU.nl op 7 februari jongstleden. Dit is nog maar een tipje van de ijsberg van het totaal aantal incidenten dat heeft plaatsgevonden. Lang niet alle incidenten worden nog gemeld en we kunnen er ook wel vanuit gaan dat in veel gevallen een incident nog niet wordt herkend als datalek.
- Uit datzelfde artikel blijkt ook dat Nederland voorop loopt bij het melden van incidenten. Dit zegt iets over onze cultuur maar ook over de groeiende bewustwording onder de bevolking. Onzorgvuldige omgang omtrentverwerking van persoonsgegevens bij bedrijven wordt aangepakt. Een heel duidelijk voorbeeld is het incident bij VieCuri Medisch Centrum waar medische gegevens van 22 jonge patiënten op straat zijn beland. De "vinder" heeft dit in de publiciteit gebracht met als gevolg een behoorlijke reputatieschade van de organisatie.
- Uit onderzoek is gebleken dat 70% van de (privacy) incidenten worden veroorzaakt door menselijk falen (gedrag). De meest voorkomende incidenten hebben betrekking op het mailen waarbij gevoelige informatie naar een verkeerd adres wordt verstuurd en het verliezen van data. Denk hierbij aan USB stick, smartphone of laptop.

Dit zijn type incidenten die makkelijk zijn te voorkomen.

Om goed met uw waardevolle data om te gaan, zijn er drie zaken van belangrijk:

- A. Betrouwbaarheid:** hier gaat het om vast te stellen wie wel of geen toegang mag hebben tot de informatie. Toegang wordt bepaald op basis van "need to know". Denk hierbij aan toegangscontrole, scheiding van verantwoordelijkheden en daaraan gekoppeld toegang tot systemen.
- B. Integriteit:** Data moeten correct en consistent zijn. Iedere ongewenste wijziging van de data is een inbreuk op de integriteit. Denk hierbij aan het autoriseren van veranderingen aan systemen maar ook het vastleggen wie welke informatie heeft veranderd (logging).
- C. Beschikbaarheid:** Dit heeft betrekking op tijdigheid, continuïteit. Hierbij is van belang om de opslag van de data zo te regelen dat de kans op verlies van data minimaal is. Denk hierbij vooral aan back-up procedures.



Vanuit de AVG wetgeving zijn er een aantal belangrijke richtlijnen bepaald waar u aan dient te voldoen en die hebben veel raakvlak met bovengenoemde aspecten.

Hoe belangrijk zijn data voor uw organisatie? Weet u de juiste waarde uit de data te halen

en hebt u de juiste maatregelen genomen om te voorkomen dat uw reputatie in het geding komt door verlies of diefstal?

3 EENVOUDIGE AANBEVELINGEN OM MEE TE BEGINNEN:

1. Voorkomen is beter dan genezen. De grootste kans op een vervelend incident zit rondom gebruik van onveilig mailen van vertrouwelijke informatie. Zivver is een betaalbare en gebruikersvriendelijke oplossing. Zivver voldoet aan de veiligheidseisen die door de Autoriteit Persoonsgegevens wordt gesteld (NTA-7516 norm).
2. Meten is weten. Om in ieder geval een goed beeld te hebben is het zinvol om een inventarisatie te maken van de gegevens die de organisatie heeft en de inzicht te verkrijgen in de mogelijke risico's die van toepassing zijn. Hiervoor zou ik u aanraden om een risico-impact assessment te laten uitvoeren door een deskundige.
3. Van onbewust naar bewust. Bent u zich bewust van de meest voorkomende oorzaken en wat te doen om dit te voorkomen? Een training kan de bewustwording van medewerkers omtrent de verplichtingen en risico's voor uw organisatie in de dagelijkse manier van werken enorm vergroten.

De beste garantie is zorgen dat je voldoet aan de Information Security ISO27001 Norm. Maar dat vergt een aardige inspanning.

Een incident op dit vlak beperkt zich tenslotte niet tot de alleen de applicatie, maar kan grote gevolgen hebben voor de reputatie van uw organisatie. Voorkom dat u straks wordt afgeschoten!

**VOORKOMEN IS BETER
DAN GENEZEN**

PRO4PRIVACY

Guy de Bruijne
www.Pro4Privacy.nl
*Ontzorgt MKB op het gebied
van data privacy & security*

“PIJN” BIJ ECHTSCHEIDING

Scheiden doet lijden zegt men vaak. Om het financiële leed te beperken is het van belang dat u alle facetten rondom uw echtscheiding goed in kaart brengt en regelt. Een advocaat of mediator is bij een echtscheiding erg belangrijk om de scheiding tot een goed einde te brengen, daarnaast is fiscale expertise bij het opstellen van een convenant ook van groot belang.



Stanley Pesik

In dit artikel beschrijven we een aantal gevolgen die bij echtscheiding een rol spelen. De fiscaliteit blijft tijdens de echtscheiding veelal onderbelicht blijft. Dit komt enerzijds omdat de fiscale regelingen niet goed bekend zijn bij de advocaat of mediator, maar anderzijds heeft de fiscaliteit zijn weerslag pas nadat de echtscheiding juridisch gezien is afgewikkeld. De nare gevolgen blijken vaak pas een jaar later.

Veelal wordt in de fiscale paragraaf van een echtscheidingsconvenant alleen opgenomen dat beide (ex) partners nog samen aangifte inkomstenbelasting doen in het jaar van echtscheiding. Let echter op het daadwerkelijke moment van verbreken van het fiscaal partnerschap.

Het fiscaal partnerschap wordt namelijk verbroken op het moment dat het verzoek tot echtscheiding is ingediend bij de rechtbank én u niet meer samen op hetzelfde adres staat ingeschreven bij de gemeente. In het jaar van verbreking kunt u er voor kiezen het hele jaar fiscaal partner te blijven. Maar iedere keuze die u maakt heeft gevolgen voor u.

In veel gevallen is aangifte inkomstenbelasting doen als partners prima, maar u kunt zich afvragen of deze eenvoudige oplossing de meest gunstige is. De keuze voor fiscaal partnerschap heeft namelijk tal van gevolgen. Denk hierbij aan het recht op toeslagen of de inkomensafhankelijke combinatiekorting maar ook aan de kwalificatie van de gezamenlijke eigen woning en de renteaftrek of de partneralimentatie.

De minst verdienende partner heeft meestal na echtscheiding recht op diverse toeslagen, echter vallen deze lager uit als het inkomen

van de ex-partner wordt meegerekend. De inkomensafhankelijke combinatiekorting kunt u als fiscaal partners krijgen maar in geval van co-ouderschap ook beiden krijgen, mits u aan alle overige voorwaarden voldoet. Het co-ouderschap moet zijn vastgelegd en veel belangrijker, u mag in ieder geval geen nieuwe fiscale partner hebben. U moet minimaal een inkomen van € 4.934 hebben of recht moet hebben op zelfstandigenaftrek. Daarnaast dient uw kind jonger dan 12 jaar te zijn op 1 januari van het belastingjaar. Het kind moet 6 maanden bij u staan ingeschreven bij de gemeente (tenzij sprake is van co-ouderschap). Heeft u een nieuwe partner, dan kwalificeert deze onder voorwaarden als uw nieuwe fiscaal partner. Let op dat u in dat geval geen fiscaal partner meer kunt zijn van uw ex-partner. Een echtscheiding heeft gevolgen voor de eigen woning. In het jaar dat u nog fiscaal partner bent, kunt u de aftrek eigen woning vrij aan elkaar toerekenen. Als u dat niet bent, kunt u vaak beiden maar de helft van de aftrek aan u zelf toekennen. Dit kan nadelig uitwerken. Partneralimentatie is niet zichtbaar in uw gezamenlijke aangifte, dat geldt ook ingeval de partneralimentatie ineens is afgekocht. Als u geen partner bent, is de partneralimentatie aftrekbaar voor degene die het betaalt en belast bij de ontvanger. Dat geldt voor alimentatie in geld maar ook voor alimentatie in natura, zoals het woongenot van de voormalige echtelijke woning. Hier luistert hetgeen in het convenant staat heel nauw. Als bijvoorbeeld het woongenot en/of de betaling van de hypotheekrente van de ex-partner niet opgenomen is als alimentatie in natura, kan de belastingdienst de aftrek eigen woning (deels) weigeren. Dit is slechts een kleine greep uit de problemen die kunnen ontstaan in de aangifte inkomstenbelasting na echtscheiding. Laat u dus tijdens de echtscheidingsprocedure maar ook daarna goed adviseren door een fiscalist.



Stanley Pesik
stanley@sandsadministratie.nl
040 - 368 89 65
www.sandsadministratie.nl

VERMOGENSOPBOUW MET DEXXI

Voor iedereen die vermogen wil opbouwen met beleggen is er Dexxi.

Dexxi is een innovatieve online oplossing voor Beleggen, Pensioen en Lijfrente.

STARTEN BIJ DEXXI IS IETS VOOR U OF UW KLANT ALS:

- U gemakkelijk vermogen wilt opbouwen
- U op structurele wijze uw vermogen wilt laten groeien
- U geen omkijken naar uw beleggingen wilt hebben

BELEGGEN MET DEXXI

Dexxi is voor iedereen toegankelijk, ongeacht ervaring, kennis en vermogen. De instapdrempel is laag en er zijn geen moeilijke voorwaarden. Dexxi is geschikt voor beleggers van jong tot oud en van klein tot groot. Risicospreiding, transparantie en lage kosten zijn bij Dexxi vanzelfsprekend!

Daarnaast herweegt Dexxi maandelijks alle portefeuilles. Daarmee worden de beleggingsportefeuilles elke maand weer in evenwicht gebracht, zonder extra kosten.

WAT ZIJN DE KOSTEN?

Vermogensbeheer door Dexxi is bedoeld voor beleggers met een defensieve tot offensieve doelstelling en mogelijk vanaf €1.000. Bij Dexxi betaalt u een all-in tarief van 0,8% per jaar (minimum €25). Dexxi berekent geen

extra kosten. Dus geen aanvullende kosten voor het openen en aanhouden van uw rekening en het uitvoeren van transacties, het all-in tarief is inclusief btw.

Daarnaast biedt Dexxi u ook de mogelijkheid om periodiek, bijvoorbeeld per maand, kwartaal, halfjaar of per jaar bij te storten. Het (bij)storten op of onttrekken aan uw beleggingsrekening is helemaal gratis.

**DE BELANGRIJKSTE
VOORDELEN ZIJN
LAGE KOSTEN,
TRANSPARANTIE
EN SPREIDING.**

HET GROTE VOORDEEL VAN DEXXI

De beleggingsportefeuille wordt opgebouwd met ETF's (indextrackers) en Dexxi draagt zorg voor de continuïteit. Indexbeleggen in de vorm van ETF's kent een groot aantal voordelen ten opzichte van beleggen in andere beleggingsinstrumenten als aandelen, obligaties en beleggingsfondsen. De belangrijkste voordelen zijn lage kosten, transparantie en spreiding.

Maar zodra uw portefeuille is ingericht is het belangrijk de balans en de mix van verschillende beleggingen waarmee u bent begonnen te behouden. Door koersontwikkelingen kunnen bepaalde beleggingen een over- of onder-

weging krijgen, waardoor het beleggingsrisico toe- dan wel afneemt.

Dexxi herweegt maandelijks alle portefeuilles. Daarmee worden de beleggingsportefeuilles elke maand weer in evenwicht gebracht, zonder extra kosten.

Voor verdere informatie: www.dexxi.nl

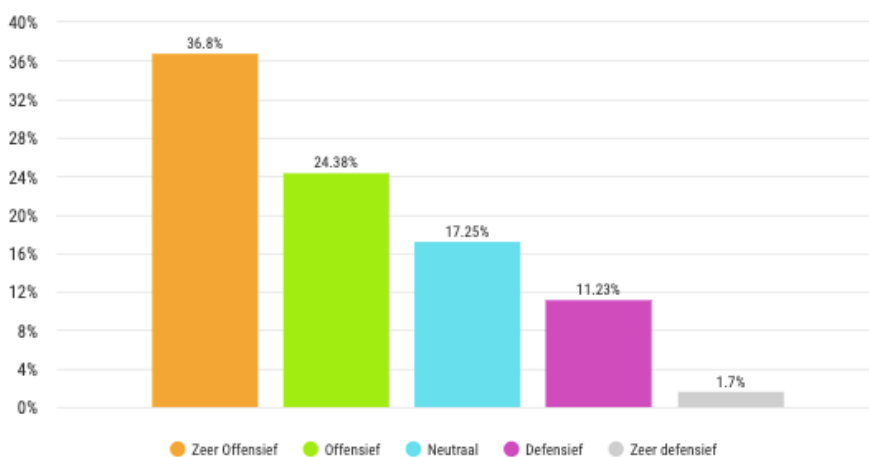
Onderdeel van de Indexus Group BV met vestigingen in Amsterdam, Arnhem, Eindhoven en Heerenveen

HET RENDEMENT VAN DEXXI

Alle onderstaande gerealiseerde rendementen zijn netto:

CUMULATIEF RENDEMENT

1 februari 2016 t/m 30 april 2019



Profiel	2016	2017	2018	tm apr 19	Totaal	Gem pj
Zeer Offensief	15,74%	9,95%	-8,98%	18,07%	36,80%	10,16%
Offensief	11,74%	5,83%	-7,49%	13,73%	24,38%	6,96%
Neutraal	8,87%	3,74%	-5,79%	10,22%	17,25%	5,03%
Defensief	6,02%	2,10%	-4,48%	7,58%	11,23%	3,33%
Zeer Defensief	3,02%	-1,52%	-2,49%	2,84%	1,70%	0,52%

Dexxi is op 1 februari 2016 gestart

Na aftrek van de all-in fee van 0,8% per jaar

dexxi

Paul Traa
Kantoor Eindhoven
traa@indexus.nl
040 - 2324770
www.dexxi.nl

KANTINEMAALTIJDEN

Onlangs zijn er weer eens twee uitspraken verschenen die kantine maaltijden betreffen. De eerste uitspraak gaat (onder meer) over kantine maaltijden onder toepassing van het oude regime voor vrije vergoedingen en verstrekkingen (hierna: het oude regime). De andere uitspraak betreft kantine maaltijden onder toepassing van de werkkostenregeling. Het oude regime is afgeschaft per 31 december 2010, maar werkgevers mochten het regime nog toepassen tot 31 december 2014 op grond van overgangsrecht. Zij mochten toen ook kiezen voor toepassing van de werkkostenregeling. Per 1 januari 2015 geldt alleen de werkkostenregeling. De vraag is of er een verschil is in behandeling van kantine maaltijden onder het oude regime en onder de werkkostenregeling. In verband met een looncontrole en een naheffingstermijn van vijf jaar kan het oude regime immers nog steeds relevant zijn.



Jacqueline Nietveld

KANTINEMAALTIJDEN

Voor zowel de kantine maaltijd volgens het oude regime als op maaltijden volgens de werkkostenregeling geldt in beginsel een normwaardering. Het oude regime betrof de verstrekking van maaltijden in bedrijfskantines of andere soortgelijke ruimten op de plaats waar de arbeid wordt verricht. Volgens Rechtbank Den Haag was een 'soortgelijke ruimten' ook een vaste ruimte binnen het bedrijfspand van de werkgever waar dagelijks de lunch voor de werknemers werd klaargezet en door hen werd gebruikt. Een voorbeeld is: de vergaderkamer. Onder de werkkostenregeling gaat het om een regeling voor de verstrekking van (kantine)maaltijden op de 'werkplek'. Bij de 'werkplek' hoort elke plaats waar de werkgever uitvoering geeft aan het arbeidsomstandighedenbeleid, dat hij voert op grond van de Arbeidsomstandighedenwet. Ook de thuiswerkplek in de zin van de Arbeidsomstandighedenwet valt onder de 'werkplek'. De plaats waar de werkgever een (kantine) maaltijd verstrekt is met toepassing van de

werkkostenregeling dus ruimer. Overigens zijn maaltijden die de werkgever verstrekt bij werkzaamheden op niet-permanente locaties, zoals bij het werk van wegenbouwers, bouwvakkers en medewerkers van een filmcrew, volgens de Belastingdienst gericht vrijgesteld als tijdelijke verblijfskosten.

Zowel onder het oude regime als onder de werkkostenregeling wordt onder een maaltijd verstaan het ontbijt, de lunch en/of het diner.

WAARDERING

Volgens het oude regime waren maaltijden in de bedrijfskantine onbelast boven het normbedrag. Op het normbedrag mocht de werkgever eindheffing toepassen. Bij de waardering van een maaltijd in de bedrijfskantine kon de werkgever uitgaan van een globale benadering van de inkoopkosten van de maaltijden en de kosten van het kantinepersoneel. De overige kosten, bijvoorbeeld voor de ruimte zelf, hoefden niet te worden meegenomen. Desalniettemin was het normbedrag de ondergrens voor bijtelling bij het loon of de grondslag voor toepassing van de eindheffing. Voor ontbijt, lunch en diner golden verschillende normbedragen.

Onder toepassing van de werkkostenregeling mag de werkgever het normbedrag voor maaltijden op de 'werkplek' aanwijzen als eindheffingsbestanddeel, mits de maaltijden de gebruikelijkheidstoets doorstaan. Het normbedrag, dat gelijk is voor ontbijt, lunch of diner, is volgens Rechtbank Noord-Nederland niet de ondergrens voor de waarde van de maaltijd. Indien de waarde in het economisch verkeer (of, indien van toepassing, de factuurwaarde inclusief omzetbelasting) lager is dan het normbedrag, dan is die waarde van toepassing. Voor berekening van de waarde in het economisch verkeer kan naar mijn mening aangesloten worden bij de berekening onder het oude regime.

Zijn de kosten van de maaltijden niet aangegeven als werkkosten, of doorstaan de kosten niet de gebruikelijkheidstoets, dan mag de werkgever het normbedrag op maaltijd op de werkplek evengoed toepassen. Het normbedrag wordt dan 'regulier' belast en valt niet in de vrije ruimte van de werkkostenregeling.

Bij toepassing van zowel het oude regime als de werkkostenregeling komt op de bijtelling van de waarde van de kantine maaltijd de bijdrage van de werknemer in mindering, maar niet verder dan nihil.

CONCLUSIE

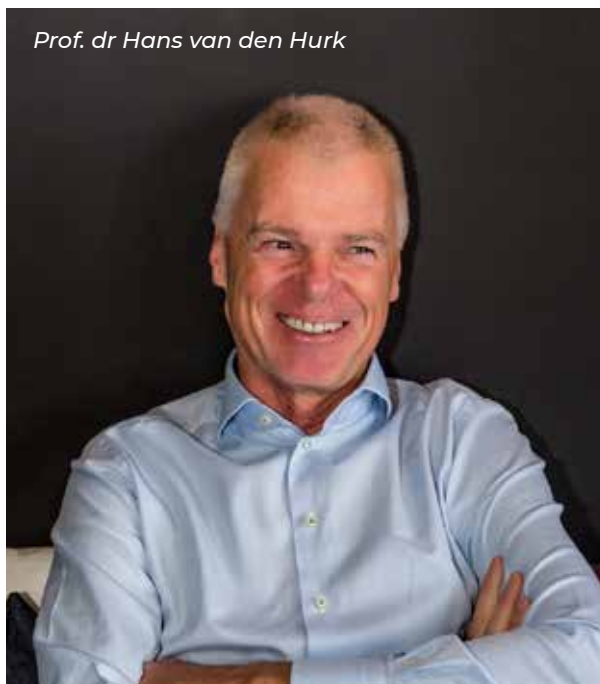
Behandeling van de kantine maaltijd bij toepassing van het oude regime of de werkkostenregeling verschilt op een aantal punten van elkaar.

NIETVELD LOONHEFFINGEN EN INKOMSTENBELASTING

Jacqueline Nietveld
info@nietveldloonheffingen.nl
06 - 2499 1985
www.nietveldloonheffingen.nl

OVER MAY EN ERICH MARIA REMARQUE...

Prof. dr Hans van den Hurk



De wereld wordt kleiner. De mondialisering maakt dat je als ondernemer niet meer alles kunt doen zoals je dat altijd deed want als de concurrent vergelijkbare producten maakt in Azië dan zou het zomaar kunnen dat jouw producten te duur zijn geworden. Ik zie in mijn praktijk dan ook steeds meer kleinere bedrijven die hun grenzen verleggen door nieuwe verkoopmarkten aan te boren maar ook hun productielocaties te verplaatsen. En dan zijn het tegenwoordig spannende tijden. Im Westen nichts Neues, de titel van een mooie roman van Erich Maria Remarque die zich afspeelt in de eerste wereldoorlog, is een titel die nog steeds een belangrijke kern van waarheid heeft. De Brexit lijkt vooralsnog immers stil te liggen. De keuze voor een soft Brexit waarbij niets verandert, of een hard

Brexit waarbij het Verenigd Koninkrijk los komt van alle juridische beslommeringen van de EU met onder meer als gevolg het gebrek aan een douane-unie, moet nog steeds gemaakt worden. May vecht als een bezetene maar er woedt een strijd die alleen maar verliezers lijkt te kennen. Weinig bedrijven zullen onder deze omstandigheden concrete stappen durven zetten in dat mooie eiland ten westen van Nederland.

Is het in het oosten allemaal beter? Hmm, in ieder geval hebben we geen problemen met douanerechten en dat soort zaken. Maar onze oosterburen kennen weer andere problemen waar Nederlandse ondernemingen in de praktijk tegen aan kunnen lopen. Zo is er bijna geen onderneming die een Duitse dochter heeft en niet verwickeld is in een belastingcontrole die de Duitsers veelal met het mes op de keel uitoefenen. In situaties van doorbelasting van kosten vanuit het Nederlandse hoofdkantoor naar de Duitse dochter is het vrijwel zeker dat de Duitse inspecteur alle denkbare vragen zal stellen. Hetzelfde geldt als de Duitse dochter als verkoopkantoor een beloning geniet gebaseerd op een model van een 'verkoopagent' aangezien de Duitsers toch liever een 'fully fledged enterprise' zien. Maar soms schiet zo'n Duitse inspecteur echt veel te ver door in zijn rol. Wat te denken van een Nederlands familiebedrijf dat een Duitse dochter heeft die winstgevend is en die een deel van die winst als dividend wil uitkeren aan de Nederlandse houdster? Binnen de Europese Unie mag dit

zonder inhouding van Duitse dividendbelasting. Een fanatieke Duitse inspecteur vindt dat niet voldoende duidelijk is dat die Nederlandse familievennootschap niet toevallig een dochtervennootschap is van een Amerikaanse of Chinese onderneming en eist bewijs. Maar de Nederlandse houdster wordt niet gehouden door buitenlandse aandeelhouders. De houdster, die overigens de moeder is van een fiscale eenheid met daarin zo'n 20 dochtervennootschappen, kent via een stichting administratiekantoor alleen individuele familieleden als aandeelhouder. Simpel, toch? Maar niet voor een Duitse inspecteur. De enige manier waarop dit bewijs naar zijn mening geleverd kan worden is dat een complete auditfile wordt aangeleverd waarin dan ook alle informatie van alle in de fiscale eenheid aanwezige vennootschappen en dan nog, waar nodig, door een beëdigd vertaler vertaald in het Duits. En dit is maar een van de vele voorbeelden uit de recente praktijk waar Duitse inspecteurs buitenlandse ondernemers het vuur na aan de schenen leggen. Belastingverdragen bieden oplossingen in situaties van dubbele belastingheffing en die zijn best vaak effectief. Ga je zo'n 'mutual agreement procedure' in, dan vindt er overleg plaats tussen het Nederlandse ministerie van Financiën en het Duitse. En waar ze in Berlijn op een hele opbouwende maar wel kritische manier meedenken, zijn ze daar weer wel afhankelijk van de bereidwilligheid van de lokale inspecteurs mee te denken want de 'Länder' zijn in Duitsland in hoge mate zelfstandig bevoegd. Dus eenvoudig is dat niet. En dan is het ook nog zo dat lang niet alle discussies via deze procedure kunnen worden voorgelegd. Dus, vindt er een belastingcontrole plaats, dan moet alle informatie worden aangeleverd zoals de Duitse inspecteur dat goeddunkt. Verweer is weliswaar mogelijk maar dat zal niet echt helpen ongeschonden uit die controle te komen. Het gevolg laat zich

raden. Hele hoge kosten zijn onvermijdelijk. Moeten we Duitsland dan maar 'Im Westen' (links) laten liggen? Natuurlijk niet. Maar een goede structurering van de Duitse activiteit en een goede en consistente fiscaalrechtelijke documentering van de activiteiten kunnen helpen mogelijke problemen te beperken. En dan nog heeft u geen garantie. Voorkomen bestaat nl. in dit soort situaties niet. De wereld is in veel opzichten kleiner geworden maar fiscaal is daarvan nog niet zoveel te merken.

CYGNUS TAX B.V.

Prof. dr Hans van den Hurk
*Specialist internationaal
belastingrecht bij Cygnus Tax BV
en fiscaal commissaris*

hurk@cygnustax.com
www.cygnustax.com

DE BELASTINGDIENST BEREIDT ZICH VOOR OP MEER CONTROLES. U OOK?

De komende jaren zal het aantal boekenonderzoeken van de Belastingdienst waarschijnlijk sterk oplopen. Tot eind 2020 gaat de Belastingdienst nog ruim 4.000 nieuwe medewerkers aannemen. Naast de volledige onderzoek zien we steeds vaker dat slechts deelcontroles worden uitgevoerd.

Een boekenonderzoek is voor ondernemers vervelend, zeker wanneer u niet precies weet aan welke spelregels de Belastingdienst zich moet houden. Vijf tips die u houvast geven.

1. AANKONDIGING VAN HET BOEKENONDERZOEK

De Belastingdienst is verplicht een boekenonderzoek vooraf aan te kondigen. Dat gebeurt via een aankondigingsbrief, waarin staat over welke belastingmiddelen en welke jaren het onderzoek gaat. Het boekenonderzoek kan bij de onderneming worden gehouden maar ook bij uw accountant / belastingadviseur. Veelal zitten er enkele weken de aankondiging en het daadwerkelijke onderzoek. Die periode kunt en moet u gebruiken om zich voor te bereiden op het boekenonderzoek.

2. BEPERKTE BEVOEGDHEDEN

Met het boekenonderzoek wil de Belastingdienst controleren of uw administratie overeenstemt met de door u ingediende belastingaangiften. U bent verplicht hieraan om mee te werken en in beginsel alle informatie te verstrekken die voor de belastingheffing van belang kan zijn. Maar de bevoegdheden van de Belastingdienst zijn zeker niet onbeperkt. De controleur mag bijvoorbeeld alleen maar naar feiten vragen en niet om uw mening over een bepaalde fiscale aangelegenheid.

3. IN DE BEPERKING TOONT ZICH DE MEESTER

Het is menselijk en verleidelijk om de controleur te overtuigen van uw gelijk door meer te vertellen dan wat wordt gevraagd. Dat is niet verstandig. De inspecteur mag namelijk alle spontaan verkregen informatie tegen u gebruiken. Beperkt u zich dus tot het verstrekken van de gevraagde informatie. Het onderscheid tussen wat u de controleur wel en niet verplicht bent te vertellen, is overigens niet eenvoudig. Over zaken waarvoor de Belastingdienst de bewijslast heeft, hoeft u niet te beantwoorden. Dat geldt ook voor vragen die mogelijk kunnen leiden tot het opleggen van een boete. Niemand hoeft mee te werken aan z'n eigen veroordeling. In dat geval kunt u zich beroepen op uw

zwijgrecht. Een ervaren adviseur kan u hier heel veel problemen besparen.

4. MAAK AFSPRAKEN OVER UW ADMINISTRATIE- EN BEWAARPLICHT

U bent als ondernemer verplicht een zodanige administratie te voeren dat daaruit uw fiscale rechten en verplichtingen op eenvoudige wijze kunnen worden afgeleid. Hoe precies hangt af van de aard en omvang van de onderneming. Aan Philips worden strengere eisen gesteld dan aan de “kapper op de hoek”. U moet de fiscaal relevante bescheiden gedurende (in beginsel) zeven jaar bewaren. En als het om onroerende zaken gaat, is die termijn zelfs negen jaar. Maak afspraken met de Belastingdienst te maken over welk gegevens u moet bewaren en welke niet.

5. HOUD ZELF DE REGIE!

Het is absolute noodzaak dat u tijdens het boekenonderzoek zelf de regie houdt en deze niet uit handen geeft. Maak daarom tijdens het inleidend gesprek goede werkafspraken over de feitelijke uitvoering van de controle. Bijvoorbeeld over het maken van fotokopieën van stukken uit uw administratie. Spreek met de controleur af wie zijn aanspreekpunt is en dat hij niet met

andere personeelsleden in gesprek gaat. Maak duidelijke afspraken wanneer en hoe de controleur zijn vragen kan stellen. En laat de controleur niet zomaar vrij rondlopen in uw bedrijfspand om te gaan “snuffelen”. Ook hier kan een ervaren adviseur u bij helpen, zeker wanneer u deze tijdig raadpleegt, liefst direct na de aankondiging van de controle.

Wilt u meer weten over uw rechten en plichten tijdens een boekenonderzoek? ProceD is gespecialiseerd in formeel belastingrecht en is volstrekt onafhankelijk. Wij begeleiden u en uw adviseur graag bij een boekenonderzoek door de Belastingdienst. Bel 020-4534548



Pieter Kok
020 - 453 45 48
www.proced.nl

PERSONEELSHANDBOEK, HANDIG?

Danielle Rijk- van Domburg RSA eigenaar SalarisResults legt uit:

Een personeelshandboek kan een praktisch en onmisbaar naslagwerk voor het vastleggen van afspraken met uw personeelsleden zijn. U gebruikt een personeelshandboek als een aanvulling op het arbeidscontract en op de CAO (indien van toepassing). Met een personeelshandboek heeft u als werkgever een centraal document waar u op terug kunt vallen. Geen discussies, helder voor iedereen. Zorg er bij gebruik voor dat alle werknemers een exemplaar ontvangen, en ze toegang hebben tot een digitale en/of online versie. Werknemers zijn alleen aan een personeelshandboek gebonden als dit nadrukkelijk in de arbeidsovereenkomst vastligt. Met een clause maakt u het handboek onderdeel van een individuele arbeidsovereenkomst.

TIP: *In veel bedrijven zijn er bestaande arbeidsovereenkomsten. Vaak verouderd en niet meer actueel. Wij adviseren om af en toe een check uit te (laten) voeren en zo meerwaarde te bieden aan uw klant. Vaak beginnen werkgevers met een model arbeidsovereenkomst en gebruiken deze jaar in jaar uit met alle gevolgen van dien. Zo komen we vaak nog arbeidsovereenkomsten tegen zonder eenzijdig wijzigingsbeding.*

Ook bij bestaande arbeidsovereenkomsten moet er een akkoordverklaring van de werk-

nemer zijn inzake het personeelshandboek. In ieder geval een verklaring dat de werknemer kennis heeft kunnen nemen van de richtlijnen uit het personeelshandboek, en dat de werknemer akkoord gaat met toekomstige wijzigingen of uitbreidingen van het personeelshandboek.

HELDERHEID EN STRUCTUUR

- Een handboek zorgt voor helderheid en structuur voor uw personeel en uw organisatie;
- U bent juridisch ingedekt doordat u specifieke afspraken helder kenbaar maakt aan uw personeel;
- Opstellen van een personeelshandboek dwingt een werkgever daarnaast vooruit te denken over welke afspraken er gelden ingeval van ziekte of verlof, ook als dit (nog) niet aan de orde is;
- Aanpassen van regels en afspraken is makkelijker centraal te regelen in een personeelshandboek, anders moet u met elke werknemer afzonderlijk over nieuwe afspraken onderhandelen.

WAT STAAT ER ZOAL IN EEN PERSONEELSHANDBOEK?

Alle interne regels en richtlijnen binnen een bedrijf. Bijvoorbeeld regels en afspraken omtrent flexibele werktijden, thuiswerken, ziekte(verzuim), regels omtrent arbeids-

omstandigheden, veiligheidsprotocollen, het aanvragen van vakantie en verlof of opleidingsmogelijkheden. Functieomschrijvingen en afspraken over salaris en beloning kunnen ook deel uitmaken van een personeelshandboek. Er hoeven niet alleen maar afspraken en regels in het personeelshandboek te staan. U kunt ook vast (laten) leggen hoe men binnen het bedrijf met elkaar omgaat en wat de belangrijkste waarden zijn.

TIP: *denk ook eens aan een social media protocol op te nemen in een personeelshandboek.*

Hoewel steeds meer organisaties inmiddels een social media protocol hanteren, blijken er nog steeds veel werkgevers te vertrouwen op het gezonde verstand van hun werknemers bij het gebruik van social media. Met alle risico's van dien. Dit terwijl een social media protocol geen ingewikkeld verhaal hoeft te zijn. Het betreft de belangrijkste spelregels en uitgangspunten op het gebied van het gebruik van social media. De werkgever kan zo binnen zekere grenzen afspraken maken met werknemers

om eventuele toekomstige geschillen te voorkomen. Overigens kan voor de invoering van een social media protocol instemming door de ondernemingsraad vereist zijn. De inhoud van een personeelshandboek is voor elk bedrijf anders, omdat geen enkel bedrijf hetzelfde is.

Een personeelsadviseur van SalarisResults kan u helpen met het opstellen van een altijd actueel online handboek voor uw bedrijf. Of deze namens u voor het bedrijf van uw klant opstellen indien u een accountants- of administratiekantoor heeft. Wij zijn een onafhankelijk salarisverwerkings- en adviesbureau en verzorgen voor diverse accountants- en administratiekantoren de (digitale) salarisadministratie. Dit in uw huisstijl en daarbij blijven wij desgewenst onzichtbaar voor uw klanten. Meer weten? Kijk voor meer informatie en contactgegevens op: www.salarisresults.nl

SalarisResults 
Als resultaat telt!

Uw partner voor salarisadministraties
www.salarisresults.nl



Danielle Rijk- van Domburg

VAN MAGERE HEIN TOT DAGOBERT DUCK – ONDERNEMEN IN ZWAAR WEER

In de afgelopen jaren werden ondernemers geteisterd door de crisis. Goed lopende ondernemingen veranderden in failliete boedels. “Hoe kan dat?”, vroegen wij ons af.

Wij kwamen erachter dat ondernemers in het MKB vaak drie grote fouten maken:

1. Er wordt te laat hulp ingeroepen ondanks dat ze zien dat de omzet en winst teruglopen
2. Geen belangstelling of geen kennis in wat er financieel in hun onderneming gebeurt
3. Vertrouwen op eigen ondernemingskwaliteiten zonder tegenspraak

Het lastigste in het leven van een mens en van een ondernemer helemaal is om te constateren dat je hulp moet inroepen als iets niet goed gaat. Ze doen dat vaak niet vanwege schaamte of eigenwijsheid. In Nederland vinden we mislukken een doodzonde. Terwijl in bijvoorbeeld Angelsaksische landen falen als onderdeel van het succes wordt gezien.

Daarnaast blijkt uit een onderzoek van de Kamer van Koophandel van november 2017 dat het ondernemen in crisistijd een enorme impact heeft op gezin, relaties en de persoonlijke gezondheid. Hulp inroepen is ook moeilijk omdat je je gezin en relaties niet met jouw sores wilt lastigvallen. Het is immers jouw

onderneming en dus moet je het ook zelf oplossen is vaak het idee bij MKB ondernemers.

Veel MKB ondernemers vertrouwen op hun ondernemersgevoel en minder op de cijfers en andere kengetallen. Verder zien we heel vaak dat ondernemers de boekhouding e.d. over de schutting van het administratiekantoor gooien en zichzelf veder daarvoor niet interesseren vanwege desinteresse of vanwege kennisgebrek. Ook constateren we vaak dat administratiekantoren dat ook wel prima vinden.

Daarom hebben wij geprobeerd om het proces van bloeiende onderneming naar failliete boedel om te draaien van failliete boedel naar bloeiende onderneming (Van Magere Hein naar Dagobert Duck). Deze methode is gericht op het opruimen van de sores en het bedenken van plannen voor de toekomst in 1 dag op basis van cijfers en kengetallen.

Wij hebben de afgelopen vier jaar 50 1 daagse trajecten met MKB ondernemers gehad. Uit alle bijeenkomsten hebben wij de volgende stappen en maatregelen ontdekt die in zijn algemeenheid voor alle ondernemers in moeilijkheden geldt.

- Ruim eerst alle sores op. Ongeopende brieven van leveranciers en belastingdienst van de stapel halen en openmaken. Afspraken maken met crediteuren over

afbetalingsregelingen, uitstel van betaling en eventueel kwijtschelding van schulden. En vooral begrip kweken.

- Breng vervolgens de financiën in kaart en de relevante kengetallen. Zorg tevens voor een goede benchmark met de branche zodat er een goede analyse kan plaatsvinden.
- Zorg er dan voor dat je de problemen met je gezin, familie en vrienden bespreekt. Leg alles eerlijk op tafel. Heel vaak gebeurt het dat door deze frisse blik nieuwe inzichten en oplossingen ontstaan.
- Neem het heft weer in eigen handen en vergroot je financiële kennis. Kan dat niet bij je huidige administratieve dienstverlener stap dan over naar een kantoor die dat wel kan.
- Een scenarioplanning maken voor de toekomst. Wij doen dat op basis van het canvas businessmodel die speciaal voor onze organisatie gemaakt is en wij kunnen deze ook weer personaliseren voor de klant.
- De inkomsten en kosten in kaart brengen (en kijken naar vergroting van je inkomsten en reduceren van je kosten) die betrekking hebben op de verschillende scenario's. Deze scenario's kunnen variëren van groei van de onderneming tot stoppen met de onderneming.
- Naast het opstellen van een exploitatiebegroting adviseren we ook een liquiditeitsbegroting op te stellen.
- De liquiditeitsbegroting is daarmee de basis voor het aanvragen van financieringen, regelingen met de bank en eventuele subsidies van gemeenten en andere overheden. Tevens kan het dienst doen als een goede basis voor eventuele schuldregelingen.



Onze één op één bijeenkomst met de MKB ondernemer in 1 dag zorgt voor rust in het hoofd van de ondernemer (hij/zij weet weer waar hij/zij aan toe is). Daarnaast geeft het ook weer inspiratie voor de toekomst (nieuwe omzetmogelijkheden komen ter tafel). Onderdeel van onze methode is eveneens een inspiratiesessie van ondernemers onderling. Dit den wij meestal na een half jaar.

In 1 dag van Magere hein naar Dagobert Duck welke MKB ondernemer gunt zichzelf dat nou niet?

25
jaar!
tafka

Kijkt verder
dan naar cijfers alleen



ABCO Nederland