



herfst
2020



5 kansen voor ondernemers

Het kabinet heeft de plannen voor 2021 gepresenteerd. Welke kansen bieden deze plannen u? Wij geven u een aantal tips.

1. Laag tarief vennootschapsbelasting gaat van 16,5% naar 15% én de grens voor dit tarief gaat omhoog van een winstbedrag van € 200.000 naar € 245.000. **Tip: Neem kosten nog in 2020 en plan investeringsbeslissingen in overleg met uw accountant.**

2. Zelfstandigenaftrek wordt versneld afgebouwd. **Tip: Onderzoek of het fiscaal voordelig is om uw onderneming om te zetten naar een BV, mede gezien het verlaagde vpb-tarief.**

3. Geen overdrachtsbelasting bij aankoop huis door starter tot 35 jaar. **Tip: Koopt uw zoon of dochter een huis of gaat hij of zij verbouwen? Dan mag u daarvoor ook nog eens maximaal € 103.643 belastingvrij schenken en verlaagt u uiteindelijk uw box 3-grondslag.**

4. Vrije ruimte werkkostenregeling voor werkgever alleen in 2020 verhoogd.

Tip: Maak gebruik van de verhoogde vrije ruimte en beloon uw medewerkers netto in plaats van bruto.

5. Invoering baangerelateerde investeringskorting (BIK). Om investeringen te stimuleren wordt een nieuwe investeringskorting geïntroduceerd voor werkgevers. **Tip: Plan uw investeringsbeslissingen in overleg met uw accountant.**

Omdat de politieke beschouwingen nog niet zijn afgerond, kunnen de plannen voor 2021 nog wijzigen. In een volgende nieuwsbrief gaan we nader in op de eindejaarstips.

advies nodig?
neem contact
op met uw
relatiebeheerder

“Vanaf 2021 wordt de overdrachtsbelasting voor een gebouw waar u zelf niet gaat wonen, met 2% verhoogd naar 8%. Dat geldt dus indien u een huis voor uw studerende kind of een vakantiewoning koopt, maar ook bij de aanschaf van bijvoorbeeld een kantoor of een fabriek. Dit is één van de wetsvoorstellen die het kabinet heeft gepresenteerd in de Miljoenennota. Er zijn ook belastingvoorstellen gepresenteerd die voor bedrijven en ondernemers een positief effect hebben. Wij helpen u graag met het maken van de keuzes die voor u fiscaal het beste resultaat opleveren.”



Jan Mulderij



Gert Odink: "Mijn vrouw Geertje doet ontzettend veel werk achter de schermen. Ook onze twaalf medewerkers leggen hun ziel en zaligheid in dit bedrijf. Ons personeel hebben we keihard nodig, zeker in deze periode waarin het ongewoon druk is. Het was merkbaar dat veel mensen afgelopen zomer niet op vakantie gingen; nog steeds draaien we overuren. Wat dat betreft zitten we in een goede branche."

“Je moet elke dag willen leren”

Gert Odink uit Elim praat vol passie over zijn werk: “Ik mag voor anderen in beeld brengen hoe hun leefomgeving eruit gaat zien. Met behulp van een 3D-programma help ik klanten met het bepalen van hun interieur, kleur- en materiaalkeuzes en het vinden van goede oplossingen.”

“Ik geloof echt in het principe ‘kennis delen = vermenigvuldigen’. Van elke klant leer ik iets; ik probeer goed te letten op wat mensen me vertellen. Zo ben ik ook via iemand uit het ‘keukenvak’ tot deze locatie in Tynaarlo gekomen en daar heb ik nog geen dag spijt van gehad. Op mijn beurt probeer ik mijn kennis en ideeën zo goed en eerlijk mogelijk te delen met klanten.

Wij kunnen alles bieden, van diverse merken tot volledig maatwerk, in samenwerking met een meubelmakerij.

Er zijn dus vrijwel geen beperkingen. Het belangrijkste is dat mensen tevreden zijn en achteraf nog steeds blij zijn met hun keuze. Ik wil niet duwen op een transactie. Je koopt misschien drie keer in je leven een keuken. Dan moet je niet te snel beslissen, maar de tijd nemen en verschillende opties goed tegen elkaar afwegen. Morgen komt er een klant, die 18 jaar geleden bij mij een keuken heeft gekocht. Omdat hij toen tevreden was komt hij nu terug. Dat is het mooiste compliment dat je kunt krijgen.

Ik hecht veel waarde aan een goede relatie met klanten, maar ook met mijn accountant. Jeffrey Zomer is mijn vaste aanspreekpunt. Hij heeft mij onder andere proactief geadviseerd in het omzetten van onze VOF naar een BV, wat voor ons verschillende voordelen oplevert. Mulderij & Partners is goed wakker, denkt mee en stelt ons vragen. Dat werkt super voor ons.”

www.odinkkeukens.nl
www.okkeukens.nl



“Nog geen dag thuisgezeten”

In 2014 begon Julius Dozeman voor zichzelf met Bouw- en Aannemersbedrijf Dozeman. “Het was midden in de crisis, maar ik heb sindsdien geen dag thuisgezeten.”

De stap naar zelfstandig ondernemerschap begon noodgedwongen, toen de werkgever van Julius failliet ging tijdens de crisis. “Ik had de opleiding tot aannemer al afgerond en ben zo begonnen. Eerst liet ik me inhuren via andere zzp'ers, maar al gauw bouwde ik een eigen klantenkring op. Toen ik het clubhuis van de Peddelaars verbouwde, leverde dat ook weer veel nieuw werk op. Ik doe eigenlijk alles via mond-tot-mond reclame. Alle klussen doe ik graag, maar renovatie vind ik de mooiste uitdaging. De orderportefeuille is de komende tijd nog mooi gevuld met nieuwe projecten.

Vanaf het begin heb ik mijn administratie uitbesteed; ik breng elk kwartaal mijn boekhouding langs. Elk kwartaal neem ik met mijn relatiebeheerder Raimond Martens de cijfers door, hij stuurt mij van tevoren altijd de Management A4. Dan krijg ik ook wat tips en tricks. Ook heb ik goed advies gekregen toen ik mijn woning ging aankopen, hoe ik dat belastingtechnisch het beste kon regelen. Binnenkort wil ik me ook nog eens laten adviseren over het opbouwen van mijn pensioen. Voorlopig ben ik in de avonden nog erg druk met het renoveren van ons jaren

‘30-huis. Ik vind het belangrijk om dat zoveel mogelijk naar de originele staat te herstellen, met de juiste materialen en details. Ik denk niet dat ik mijn hele leven blijf timmeren; ik zou me nog wel meer willen richten op het bouwkundige en de advisering. Bijvoorbeeld door oude panden te beheren. Waarom mensen bij mij komen? Ik denk vanwege het goede persoonlijke contact, het feit dat ik alles netjes afwerk en ook volgens de bouwregels werk.”

www.dozemanbouw.nl



AANGENAAM!

Frank  Bertjan

Frank Zoer woont al zijn hele leven in Westerbork. Hij heeft veel interesse voor auto's en in zijn vrije tijd fietst hij regelmatig een rondje in het bos of op de weg. Sinds 2018 is Frank als relatiebeheerder/accountant werkzaam bij Mulderij & Partners.

Frank heeft veel ervaring in zijn vak. “Het mooiste vind ik de variatie in mijn werk en het contact met klanten. Ik vind het leuk dat ik mag ondernemen met ondernemers en daar de ruimte voor krijg. Ik help mijn klanten vanuit mijn mentaliteit van ‘doe maar normaal’. Het mooie aan Bertjan, die op het werk tegenover mij zit, is dat hij serieus en leergierig is.”

Bertjan Tjarks is in zijn vrije tijd druk met sporten en zijn toekomstige nieuwbouwhuis in Wijster. Daarnaast verwacht hij in januari zijn eerste kindje. Bertjan krijgt ondersteuning van Frank in zijn rol als beginnend relatiebeheerder bij Mulderij & Partners.

Bertjan doet de opleiding tot AA-accountant: “Ik heb gekozen voor de controlevariant, zodat mijn kennis en kunde zo breed mogelijk is. Mijn doel is elke klant zo goed mogelijk te helpen. Bij Frank zie ik hoeveel ervaring hij heeft. Hij kan goed situaties inschatten en een gesprek op de juiste manier insteken, passend bij het type klant.”



Raimond Martens, relatiebeheerder:

“Wij kunnen voor u elk kwartaal een Management A4 verzorgen. Wij nemen dit met u door, zodat de cijfers gaan spreken. Een Management A4 kunnen we volledig op maat maken. Of u nu alleen maar inzicht wilt in de omzetonwikkelingen, of dat u ook de ontwikkeling van diverse kengetallen wilt weten zoals de liquiditeit en de gemiddelde betaaltermijnen. Wij richten het zo voor u in, dat u het best in staat bent de juiste keuzes te maken voor de koers van uw bedrijf. Een Management A4 bestaat doorgaans uit een overzicht met de belangrijkste cijfers van de afgelopen periode(s), zoals omzet, kosten, marge, bedrijfsresultaat en belangrijke kengetallen. Daarnaast krijgt u snel een beeld van de prestaties van uw bedrijf met behulp van een aantal grafieken.”



NOW 1.0 vaststelling

Bedrijven kunnen nu de eindafrekening, oftewel de definitieve vaststelling, van de eerste NOW-periode aanvragen.

In sommige gevallen heeft u daarbij een aanvullend document nodig; wij kunnen dit voor u verzorgen.

- Heeft uw organisatie een voorschot lager dan € 20.000 ontvangen of komt de definitieve tegemoetkoming uit op een bedrag onder de € 25.000, dan heeft u **geen** accountantscontrole of derdenverklaring nodig voor de aanvraag. Wel zullen er steekproefsgewijze controles gedaan worden.
- Bij een definitieve tegemoetkoming tussen € 25.000 en € 125.000 heeft u een **derdenverklaring** nodig bij de aanvraag. Een derdenverklaring is ook verplicht als u een voorschot ontvangen heeft tussen € 20.000 en € 100.000. Deze moet uiterlijk 23 maart 2021 worden aangeleverd.
- Bij een definitieve tegemoetkoming van € 125.000 of meer óf een voorschot van € 100.000 of meer, moet u bij de aanvraag een **accountantsverklaring** bijvoegen. Dit kan tot uiterlijk 29 juni 2021.

Bij een werkgever die onderdeel is van een groep of concern, wordt gekeken naar het totaalbedrag van alle aanvragen binnen de groep of het concern, om te bepalen of er een verklaring nodig is. Komt de groep of het concern niet in aanmerking voor de NOW, maar de werkmaatschappij wel, dan is voor die aanvraag vaststelling NOW altijd een accountantsverklaring nodig. Voor controleplichtige bedrijven gelden afwijkende voorwaarden. We informeren en helpen u graag.

meer weten?
neem contact
op met uw
relatiebeheerder

REGEL HET OP TIJD

vanaf
7 okt. **NOW 1.0
vaststelling
aanvragen**

tot
30 okt. **Tegemoetkoming
Vaste Lasten (TVL)
aanvragen**

vanaf
16 nov. **NOW 3.0
aanvragen**

vóór
1 jan. **Subsidieaanvraag
anderhalve meter-
maatregelen**

Voor vrijetijdsector.

