



winter
2021



Wijzigingen vanaf 2022

Na de langste formatie in de Nederlandse geschiedenis presenteerde de coalitie in december het regeerakkoord.

Dit zijn een aantal voorgenomen wijzigingen voor ondernemers:

- De zelfstandigenaftrek wordt verder uitgebreid. Tot en met 2027 wordt de zelfstandigenaftrek jaarlijks met € 360,- verlaagd. Hierdoor wordt het fiscale verschil tussen werknemers en zelfstandigen verkleind.
- De beoogde grens van € 500.000,- voor 'excessieve' lening dga wordt verhoogd naar € 700.000,-. Hierdoor is er voor dga's meer ruimte om te lenen van hun BV.
- De middelingsregeling gaat per 2023 verdwijnen. De regeling waarbij het mogelijk was bij sterk wisselende inkomens een deel van de belasting terug te krijgen verdwijnt. Deze regeling wordt nu nog door veel IB-ondernemers gebruikt.
- Per 2025 wordt het box-3-stelsel gebaseerd op het werkelijk rendement in plaats van het forfaitair rendement. In de regel zal dit voor beleggers een negatief fiscaal effect hebben en voor spaarders een positief fiscaal effect.
- De hoge eenmalige schenkingsvrijstelling voor de eigen woning, in de volksmond ook wel de 'jubelton' genoemd, wordt afgeschaft per 2024.
- Voorlopig wijzigt de fiscaal voordelige bedrijfsopvolgingsfaciliteit niet.

advies nodig?
neem contact
op met uw
relatiebeheerder

“Als u als ondernemer uw bedrijf wilt verkopen, zijn daar vaak veel emoties mee gemoeid. Wat is een goede en reële verkoopprijs?

Wij begeleiden regelmatig ondernemers bij verkoop of overname. Voor de bedrijfswaardering gebruiken wij verschillende waarderingmethoden, waaronder de Discounted Cash Flow-methode. Deze methode is sterk gericht op de toekomst en dan met name de verwachte kasstromen. Uiteindelijk is de cashflow nog belangrijker dan de winst; dit bepaalt of een bedrijf in staat is om aan zijn verplichtingen te voldoen. Lees verderop meer over bedrijfswaardering.”



Jan Mulderij



Frans (l) en Dirk Smit gaan Smit Transport overnemen van hun vader Dick.

“Kop der veur” bij Smit Transport

Het is bij Smit Transport in Kampen een dag als vele andere de laatste tijd: ontzettend druk. Door omstandigheden is de planner afwezig en vangt Frans Smit zijn werkzaamheden op. Met drie computerschermen, mensen aan de balie en een rinkelende telefoon zit Frans vandaag duidelijk in het zenuwcentrum van het bedrijf. Samen met zijn broer Dirk gaat hij het bedrijf van zijn vader overnemen.

Dirk: “Het motto van ons bedrijf is ‘Kop der veur’. Bij ons is vrijwel iedereen overall inzetbaar. Het inplannen van het transport, met de diversiteit aan materieel dat wij hebben en de uiteenlopende opdrachten die wij uitvoeren, vraagt heel veel kennis en ervaring. Petje af voor hoe Frans dat doet. Ik zit zelf nog minder lang in het bedrijf en neem steeds meer taken van mijn vader over. Zoals personeelszaken, verzekeringswerk, wagenpark en de aansturing van de werkplaats. Ik kan nog heel veel van hem leren. Daarnaast ben ik manusje van alles en spring ik bij waar nodig.”

Vader Dick Smit is in 1980 in Noordscheschut met een compagnon gestart met de overname van een transportbedrijf met 3 trucks. Toen een grote opdrachtgever naar Kampen verhuisde, is Dick met het bedrijf meeverhuisd. Met de jaren is Smit Transport zich steeds verder gaan specialiseren in exceptioneel transport, zoals transport van onderdelen van prefab woningen, staal en machines. Soms extra lang of breed transport, waarbij begeleiding nodig is en dat alleen gedurende de nacht mag plaatsvinden. Met inmiddels 20 trucks op de weg, 50 opleggers in allerlei soorten en maten en verschillende charters is dat niet alleen qua planning een uitdaging, maar was er ook meer ruimte nodig. Afgelopen

jaar is het bedrijf daarom verhuisd naar een nieuwe locatie met meer ruimte.

Dick: “Die groei is alleen maar mogelijk geweest dankzij onze goede mensen. Die heb je nodig voor succes. Meerdere chauffeurs werken al 30 jaar bij ons. De laatste tijd is het moeilijker om personeel aan te trekken en leiden we steeds meer mensen zelf op.”

“Goede mensen heb je nodig voor succes”

Dick is inmiddels 69 en daarom al een paar jaren bezig met bedrijfsopvolging. “Nu ik het bedrijf langzaam maar zeker steeds meer overdraag aan Frans en Dirk, wordt de rol van de accountant belangrijker en breder. Jeffrey Zomer heeft ons geholpen met de aankoop en financiering van deze nieuwe locatie. Hij helpt ons ook met de bedrijfsopvolging. Hij heeft de fiscale kennis waardoor ik erop kan vertrouwen dat we niet teveel belasting betalen. Minstens zo belangrijk is dat het bedrijf op een goede manier wordt overgedragen en dat in de nalatenschapsplanning ook gekeken wordt naar mijn andere twee kinderen.” Dick is er blij mee dat zijn zoons het bedrijf overnemen. “Frans en Dirk zijn heel verschillend. Met zijn drieën levert dat weleens verschil van inzicht op, waar je dan samen uit moet komen. Het

voordeel is dat het elkaar ook heel goed kan aanvullen. Ik vind het mooi om te zien hoeveel interesse en kunde Frans en Dirk hebben en ben er trots op hoe goed ze het doen.” Dirk: “Mijn vader werkt nog erg veel, hij mag wel wat meer gaan genieten.” Dick vindt dat lastig als hij weet hoe druk ze het op de zaak hebben. “Ik kan het fysiek nog goed doen. Ik ben al steeds meer in Nieuwlande, daar heb ik mijn geboortegrond kunnen kopen en een nieuw huis gebouwd. Ook ben ik nu wat vaker bij mijn andere zoon Rody in zijn bedrijf RST Geesbrug. Daarnaast ben ik een oude truck aan het opknappen, de eerste nieuwe truck die ik begin jaren ’80 heb aangekocht. Uiteindelijk blijf ik een technicus, zo ben ik ook ooit begonnen.”



Dick Smit

Ambacht, liefde en goede materialen: “Ik kan niet passieloos verkopen”

Ook al verkocht Arnt Jalvingh (30) de laatste tijd meer fietsen dan ooit en waren de laatste twee jaren qua omzet ontzettend goed: “Ik vond er geen zak aan.”

Zich onderscheiden door goed advies was er de laatste periode namelijk minder bij. “In de basis ben ik meer een accountmanager dan een harde verkoper. Ik ga voor een lange termijn-relatie. De tijd nemen voor een klant, zodat die met behulp van mijn kennis en expertise de beste keuze kan maken. Door corona is er zoveel vraag naar fietsen, dat mensen bij me komen alleen maar omdat ik een bepaalde fiets heb, niet vanwege de advisering. Dan heeft iemand uit Amsterdam op de site gezien dat ik een bepaalde fiets heb, komt hij binnen, ‘hoi’, fiets mee en dat was het.”



De keuze voor Mulderij & Partners lag voor de hand: Arnt kende Jan Mulderij vanuit het schaatsen en fietsen. “Frank Zoer is mijn relatiebeheerder en dat klikt goed. Hij is proactief en denkt mee. We zijn allebei van ‘niet lullen maar poetsen’.

Arnt is begonnen met fietswielen: “Ik was professioneel marathonschaatser en trainde vele uren op de fiets. Als schaatser ben je zwaar en sterk; ik vond de kwaliteit van het fietsmateriaal vaak onvoldoende. Ik ben mijn eigen wielen gaan samenstellen, omdat je daar echt een verschil mee kunt maken. Het is een ambacht, waarbij het gaat om aandacht, liefde en de keuze voor goede materialen. Afhankelijk van het fietsgedrag, het doel van de fietser en bijvoorbeeld zijn of haar gewicht, maak ik de wielen op maat voor de gebruiker. Door de keuze van de juiste materialen, maar bijvoorbeeld ook door middel van een goede spaakspanning.” Waar Arnt ooit begon vanuit huis, heeft hij nu een prachtige fietsenzaak in het voormalig gemeentehuis van Ruinen. “We zijn een gewone dorpsfietsmaker

voor stadsfietsen en e-bikes, maar daarnaast een landelijke speler op het gebied van sportfietsen. Het mooie van ondernemen vind ik dat het resultaat van alle energie die je er in stopt, ook voor jezelf is. En energie heb ik genoeg, ik ben een warhoofd van ideeën. Voor Mulderij & Partners heeft dat als nadeel dat ik mijn administratie niet altijd op tijd aanlever”, lacht Arnt.

De populaire nieuwe mountainbikeroute Giant Track Ruinen kwam mede dankzij bemiddeling van Arnt tot stand. “Dit is een pilot van Giant. De bedoeling is dat het gecombineerd gaat worden met de mogelijkheid om vanuit mijn zaak verschillende modellen Giant-fietsen te testen. Daar word ik wel enthousiast van.”

www.arntwheelworks.nl

Bedrijfswaardering: Wat de gek ervoor geeft?

lees meer:
[mulderijenpartners.nl/
bedrijfswaardering](http://mulderijenpartners.nl/bedrijfswaardering)

Wij begeleiden regelmatig ondernemers bij de waardebeoordeling van een onderneming. Vincent Blokzijl, relatiebeheerder: “Het bepalen van de waarde doen wij op basis van verschillende methodieken. Het leuke aan bedrijfswaardering is dat je historische gegevens koppelt aan kennis van het bedrijf en de branche. Daarnaast nemen we zeker ook verwachtingen richting de toekomst mee. Voor de klant gaat het vaak om grote bedragen. Het is voor

mijs een uitdaging om, met het vertrouwen dat ik krijg van de klant, te komen tot een optimaal resultaat.”

De bedrijfswaardering is doorgaans niet gelijk aan de prijs die uiteindelijk wordt betaald, aangezien de aan- of verkoopprijs uiteindelijk tot stand komt door vraag en aanbod. Toch geeft de bedrijfswaardering een goede theoretische onderbouwing voor een reële waarde.



Er zijn verschillende redenen om een waardebeoordeling te laten uitvoeren, zoals:

- Verkoop van uw onderneming;
- Bedrijfsoverdracht binnen de familie;
- Fusies en overnames;
- Juridische / fiscale herstructurering;
- Het aantrekken van nieuwe financiering en/of investeerders;
- Inzicht krijgen in de waardedrijvers van uw onderneming;
- Het toe- of uittreden van eigenaren.



M&P Audit is gevestigd in de Tamboerpassage in Hoogeveen. Van links naar rechts: Alexander Ruessink, Daan Wekking, Michel Kuiper, Robin van den Berg, Jessie Meppelink, Stefanie Bijl, Rolf Bouwmeester, Jeffrey Zomer, Jaime Enting en Bart Dijkstra.

Mulderij & Partners breidt uit

De laatste jaren is Mulderij & Partners Accountants en Adviseurs gestaag gegroeid. Jan Mulderij: “Wij hebben veel mensen met specifieke expertises kunnen aantrekken, waardoor wij onze relaties breder kunnen adviseren.”

De laatste jaren is Mulderij & Partners Accountants & Adviseurs gestaag gegroeid. Jan Mulderij: “Wij hebben veel mensen met specifieke expertises kunnen aantrekken, waardoor wij onze relaties beter en breder kunnen adviseren. Bijvoorbeeld als het gaat om fiscaal-juridische advisering en advisering op het gebied van toekomstplanning, pensioen en nalatenschap. Maar we helpen ook steeds meer ondernemers met bijvoorbeeld overnames en verkoop van hun bedrijf, samenvoegingen of splitsingen. Daarnaast hebben we een HR-team dat werkgevers in de volledige breedte ondersteunt. Niet alleen in de loonadministratie, maar bijvoorbeeld ook op arbeidsrechtelijk vlak en werving en selectie.”

Een recente ontwikkeling is de overname van de relaties van Maatwerk.nd. Nico Draaisma was met dit bedrijf gevestigd in Rogat en zocht ondersteuning en op termijn opvolging. “Ik zag in Mulderij & Partners een geschikte partij om de kwaliteit en continuïteit van mijn dienstverlening te waarborgen.” Nico en zijn medewerkers Anna Leuning en Caroline Pekel traden bij Mulderij & Partners in dienst, waardoor er nu ruim 40 medewerkers werkzaam zijn.

M&P Audit in Tamboerpassage

Door de groei moest het bedrijf op zoek naar extra ruimte. Sinds kort is M&P Audit gevestigd in de Tamboerpassage. “Bij de term ‘accountantskantoor’ wordt vaak gedacht aan wat wij de samenstelpraktijk noemen”, zegt Jeffrey Zomer. “Dat is het werk dat wij binnen Mulderij & Partners verrichten, zoals jaarrekeningen en tussentijdse overzichten samenstellen, het doen van belastingaangiften en het geven van uiteenlopende adviezen aan ondernemers. M&P Audit is een zelfstandig bedrijf dat zich richt op een ander aspect binnen de accountancy; de zogenaamde controlepraktijk. Hier bedienen wij klanten die controleplichtig zijn. Vanaf een bepaalde omvang qua omzet, balanstotaal en/of aantal medewerkers is een bedrijf bij wet verplicht de jaarrekening te laten controleren door een accountant. Wij zijn gespecialiseerd in het verrichten van opdrachten voor middelgroot MKB, zorg en onderwijs. Aan M&P Audit worden bijzonder hoge eisen gesteld wat betreft kennis en kunde. Onze medewerkers worden continu bijgeschoold en wij beschikken over de benodigde Wta-vergunning van de Autoriteit Financiële Markten. Ik ben er trots op dat wij als regionaal kantoor deze mate van kwaliteit kunnen leveren op onze eigen laagdrempelige en toegankelijke manier.”

De boekhouding
de baas!
Tips & tricks

Uitnodiging ontbijtsessie
dinsdag 25 januari
8.00 - 9.00 uur

Meld u aan vóór 18 januari:
info@mulderijenpartners.nl
(0528) 23 23 23

