



Najaar 2025



BELANGRIJKE WIJZIGINGEN IN REGELS EN WETGEVING

Het einde van het jaar is vaak een goed moment om te kijken naar bestaande regelingen waar u nog gebruik van kunt maken, maar er wijzigen ook zaken! Het feit dat de Miljoenennota 2026 wordt weggezet als “beleidsarm” wil niet zeggen dat er niets verandert. Integendeel. Onder de oppervlakte worden juist maatregelen genomen die ondernemers hard kunnen raken. U leest hier de meest opvallende wijzigingen. Scan de QR code voor een compleet overzicht.

Alles over de auto van de zaak op de achterpagina!

Fossiele auto van de zaak

Vanaf 2027 geldt er een extra belasting voor zakelijke auto's met een fossiele brandstofmotor. Overweeg daarom stappen m.b.t. uw wagenpark vóór 2027. Wat u kunt doen, leest u op de volgende pagina.

Dividenduitkering

Profiteer van lagere tarieven in box 2 tot €67.804,-. Let op: dit kan gevolgen hebben voor inkomensafhankelijke heffingskortingen en toeslagen. Laat daarom altijd vooraf een berekening maken van het totale fiscale effect.

Btw-herzieningsdiensten

Vanaf 2026 geldt er een btw-herzieningsregeling voor investeringsdiensten met een waarde boven €30.000,-. Dit betekent dat de btw over dergelijke diensten (zoals groot onderhoud of verbouwingen) mogelijk moet worden herzien als het gebruik van het pand verandert.

Handhaving op schijnzelfstandigheid

De Belastingdienst gaat vanaf 2026 actief handhaven op schijnzelfstandigheid. Dat betekent dat bedrijven boetes kunnen krijgen als ingehuurde zzp'ers feitelijk in loondienst werken. Controleer daarom nu al of de arbeidsrelatie met zzp'ers voldoet aan de regels.

Koop tweede woning pas in 2026

Vanaf 2026 daalt de overdrachtsbelasting voor een tweede (beleggings)woning. Overweeg daarom om een geplande aankoop uit te stellen tot 2026. Dit kan een flink fiscaal voordeel opleveren, vooral bij duurdere woningen.

Het einde van het jaar is altijd een bijzondere periode. Kijkt u tevreden terug of juist vooruit, met (gezonde) spanning? Het kan soms voelen alsof er constant nieuwe regels op u af komen en: wat gaat de nieuwe regering ons brengen? Onzekerheden zullen er altijd zijn. Kleine aanpassingen nu kunnen een groot verschil maken op een later moment. Daarom informeren we u hier graag over, zodat u zich kunt voorbereiden op wat er komen gaat.

U staat er niet alleen voor. Bij Mulderij & Partners helpen we ondernemers dit overzicht te krijgen, zodat u het nieuwe jaar met vertrouwen tegemoet kunt zien.

Veel leesplezier!

Jeffrey Zomer



10
Eindejaartips!



Mulderij & Partners begeleidt

Er komt wellicht een moment dat u nadenkt over het verkopen van uw bedrijf. Of misschien denkt u over uitbreiding en wilt u een bedrijf aankopen. Op beide wegen komt u in de verschillende fases een boel vraagstukken tegen die u niet alleen kunt beantwoorden op het gebied van: personeel, planning, waarde van uw bedrijf, juridisch en fiscaal.

AANKOOP

VERKOOP

Vorbereidingsfase

- Wat is het bedrijf dat ik wil kopen waard?
- Welke financieringsmogelijkheden heb ik?
- Welke stappen moet ik ondernemen?

1

Vorbereidingsfase

- Wat is mijn bedrijf waard?
- Wie kan mijn bedrijf kopen?
- Welke stappen moet ik ondernemen?

Aankoopfase

- Wat is een due dilligence onderzoek en waarom is dit nodig?
- Hoe voer ik de onderhandelingen?
- Welke voorwaarden kan ik stellen die mij helpen?

2

Verkoopfase

- Hoe voer ik de onderhandelingen?
- Hoe bescherm ik vertrouwelijke informatie over mijn onderneming?
- Hoe maak ik een keuze in de juiste koper?

Afrondingsfase

- Is de aankoop nu rond?
- Hoe informeer ik personeel en andere betrokkenen?
- Wat kan ik nog verwachten?

3

Afrondingsfase

- Is de verkoop nu rond?
- Hoe informeer ik personeel en andere betrokkenen?
- Wat kan ik nog verwachten?

Antwoord op deze vragen én do's en dont's in iedere fase, vindt u in onze whitepapers!



DE OVERNAME STAP VOOR STAP

1

Opstellen van een professioneel informatie-memorandum waarin het bedrijf en haar potentie helder werden gepresenteerd

2

Uitvoeren van een waardebeoordeling om tot een realistisch uitgangspunt te komen

3

Zoeken naar geïnteresseerde partijen

4

Begeleiden van de onderhandelingen met één van de geïnteresseerde partijen

5

Ondersteuning bij de contractuele fase

6

Ondersteuning bij het due diligence onderzoek

7

Coördinatie en begeleiding tot aan de notariële overdracht

Goede samenwerking maakt het succes

Afstemming tussen de betrokken partijen bij een overname is een van de belangrijkste momenten in het traject.

Door constructief in gesprek te blijven, verwachtingen helder te houden en oplossingsgericht te denken, is het proces in goed overleg afgerond.

Zo dacht Rabobank actief mee in de financiering, droeg Administratiekantoor Kremer actuele tussentijdse cijfers aan en verzorgde notaris Dina van Linge binnen enkele dagen alle aktes.

overname MTH techniek



Een bijzonder moment voor zowel de verkopers Bert en Evelien, koper Aart én voor het team van Mulderij & Partners: het zorgvuldig voorbereide overnametraject van MTH Machine Techniek, werd afgerond.

Het verhaal van de verkoper

Na 27,5 jaar ondernemen was het geen gemakkelijke beslissing om mijn bedrijf te verkopen,” vertelt de verkoper. “Ik had al eens eerder geprobeerd om een koper te vinden, maar dat liep toen op niets uit. Toen ik met Mulderij en Partners in gesprek kwam, voelde ik meteen dat er een plan lag dat echt werkte. Ze hebben me stap voor stap begeleid, hielden de vaart erin en zorgden ervoor dat alles netjes en eerlijk werd geregeld. Dat gaf vertrouwen en rust. Nu de overdracht rond is, kijk ik met een goed gevoel terug op het hele proces.”

Succesvolle bedrijfsovername van A tot Z

Mulderij & Partners mocht het volledige proces begeleiden. “Het mooiste moment blijft toch altijd wanneer alle puzzelstukjes in elkaar vallen en het intensieve traject uiteindelijk tot goede afronding komt,” vertelt Jeffrey Zomer. “Een overnameproces is intensief, met veel partijen aan tafel en verschillende belangen. Juist dan is het belangrijk om het overzicht te behouden en te blijven sturen op voortgang en samenwerking. Dat is hier heel goed gelukt. Je ziet de opluchting bij Bert en Evelien, het enthousiasme bij Aart, daar doe je het voor.”



Nieuwe toekomst

De komende periode zullen Bert en Evelien nog actief betrokken zijn bij de onderneming. Er zal er een warme overdracht plaatsvinden, zodat kennis en ervaring zorgvuldig worden overgedragen. Hier wordt nadrukkelijk tijd voor uitgetrokken. Daarmee blijft de continuïteit van het bedrijf gewaarborgd en kan de onderneming met vertrouwen de toekomst tegemoet. Voor Aart is het een mooie aanvulling op zijn bedrijven en wij wensen hem dan ook veel succes en plezier bij de voortzetting en verdere groei van het bedrijf.

WESTERBRACHT 16



HOENDERKAMP 12



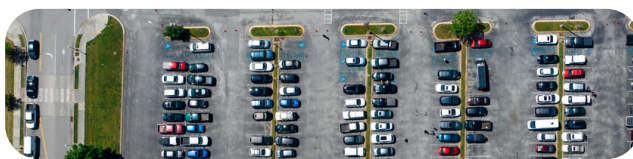
**We gaan
verhuizen in
Emmen!**

In november 2024 opende Mulderij & Partners haar vestiging in Emmen in de wens om beter bereikbaar te zijn voor klanten, ons netwerk in Emmen uit te breiden en een aantrekkelijke werkgever te zijn. We zijn nu een jaar verder en groeien uit ons jasje aan de Westerbracht! Per 31 oktober is Mulderij & Partners daarom trotse eigenaar van het kantoorpand aan Hoenderkamp 12 in Emmen. Hemelsbreed 200 meter verderop hebben we nu beschikking over meer werkplekken en overleg ruimten en dus meer mogelijkheden voor de toekomst. De komende tijd gaan we aan de slag met de inrichting. We hopen u begin 2026 te kunnen verwelkomen in ons nieuwe pand. Tot die tijd blijft u natuurlijk altijd welkom aan Westerbracht 16 in Emmen en Stationsstraat 19 in Hoogeveen!

Heffing op auto's fossiele brandstof

AUTO VAN DE ZAAK GAAT WERKGEVER GELD KOSTEN: ONDERNEEM TIJDIG ACTIE

Vanaf 1 januari 2027 geldt voor auto's die een werkgever voor het eerst ter beschikking stelt aan een werknemer en die rijden op fossiele brandstof of hybride zijn, een extra belasting van 12% van de cataloguswaarde van de auto.



DIT MOET U WETEN

De regeling geldt voor alle personenauto's van de zaak met een verbrandingsmotor die aan werknemers ter beschikking staan en die mede voor privégebruik beschikbaar worden gesteld. **Let op:** woon- werkverkeer geldt in deze regeling ook als privégebruik!

De heffing geldt naast de gewone bijtelling die de werknemer moet betalen voor privégebruik van de auto en komt volledig voor rekening van de werkgever. Het is niet toegestaan om deze kosten door te berekenen aan de werknemer.

Voor auto's die al vóór 1 januari 2027 beschikbaar waren gesteld geldt een overgangsregeling: tot 17 september 2030 hoeft voor die auto's nog geen extra belasting betaald te worden.

GEVOLGEN

- Financieel
- Strategisch
- Operationeel & beleidsmatig

De gevolgen van deze maatregel kunnen complex zijn en verschillen per situatie. Laat u goed adviseren voordat u beslissingen neemt over uw wagenpark en mobiliteitsbeleid.

DIT KUNT U DOEN

Bereken financiële impact

Reken de 12%-heffing per auto door en bepaal het effect op uw totale wagenparkkosten.

Controleer lease-beleid en bestellingen

Beoordeel bestaande en nieuwe contracten op fiscale gevolgen en bespreek duurzame opties met de lease-maatschappij.

Controleer fiscale en administratieve processen

Zorg dat loon- en HR-systemen klaar zijn om de eindheffing correct te verwerken.

1

Inventariseer uw wagenpark

Breng alle auto's, brandstofsoorten en contractdata in kaart en bepaal welke onder de overgangsregeling vallen.

2

3

Herzie mobiliteitsbeleid

Overweeg de overstap naar elektrische auto's of alternatieve mobiliteitsvormen.

4

5

Pas interne regelingen aan

Actualiseer autoregelingen en communiceer duidelijk met medewerkers over de nieuwe spelregels.

6

7

Plan een langetermijn-strategie

Werk toe naar een emissievrij wagenpark en benut fiscale voordelen en duurzaamheidskansen.

