

vier kant bol

“In één keer waren we uitgebreid met twintig tankstations”



Zomer in je Bol

Zegt u wel eens iets als: ‘Laten we dit project maar doorschuiven tot ná de vakantie?’ Vast wel. Het klinkt ook best redelijk. Veel collega’s en leveranciers zijn in de zomer een tijdje afwezig. Dat is onhandig. En misschien bent u, net als ik, in de weken voor de vakantie nog enorm druk met de afronding van allerlei zaken.

Het liefst start ik mijn verlof zonder losse eindjes en onafgeronde projecten. Sowieso vind ik de zomer een ideale tijd voor het opruimen van kasten, opschonen van mailboxen en oppakken van klussen die in de hectiek van alledag zijn blijven liggen. Toch adviseer ik u om deze zomer eens anders te benutten.

Mijn advies:

- besteed tijd aan de voorbereidingen die nodig zijn vanwege de Wet Werk en Zekerheid (meer hierover op pagina 12);
- tref de – noodzakelijke! – voorbereidingen voor de Werkkostenregeling (waarover we u in vorige edities van Vierkant Bol informeerden);
- denk eens serieus na over waar uw bedrijfstoekomst u privé raakt. En doe dat bij voorkeur met Patrick Lambrechts. Hij denkt graag met u mee (een voorproefje vindt u op pagina 14);
- en of het nu rustig wordt of druk blijft: geniet vooral van de – hopelijk warme – zomer.

Nicole Daemen, Marketing Manager
vierkant@boladviseurs.nl

“Benut uw
zomer eens
anders”



Inhoud

- 4 ■ Beperking bijbetalingsplicht waardeoverdracht
- 4 ■ Stijging minimumloon op 1 juli 2014
- 5 ■ Het kaf van het koren scheiden
- 6 ■ Kippenvel bij het zien van tankstation
Interview met Gerbert Vissers, Vissers Olie
- 8 ■ Pas op met lenen aan uw bv
- 9 ■ Aanvallen!
Door: Pascal Graat
- 10 ■ Samenwerken met een oceaan ertussen
Interview met Paul Oliveira en Toine Geesink
- 12 ■ Arbeidsrecht: Nieuwe regels, nieuwe aanpak
- 13 ■ Warm welkom
- 14 ■ Keurslijf of keuzevrijheid?
- 17 ■ Tariefvoordeel bij dividenduitkering
- 18 ■ Veranderingen modernisering Ziektewet
- 19 ■ Nieuwe werkwijze voorlopige teruggaven



Beperking bijbetalingsplicht waardeoverdracht

Een werknemer die van werkgever verandert mag zijn opgebouwde pensioenaanspraken meenemen naar de pensioenregeling van zijn nieuwe werkgever. Bij deze waardeoverdracht van pensioen kan de nieuwe werkgever soms geconfronteerd worden met forse bijbetalingslasten. De plicht tot bijbetaling voor *kleine werkgevers* werd, als crisismaatregel, in 2013 tijdelijk beperkt. Deze tijdelijke beperking loopt ook door in 2014.

Werkgevers met een loonsom tot een bedrag van 25 keer de gemiddelde premieplichtige loonsom ($25 \times €30.700 = €767.500$) kunnen voorlopig ook in 2014 een beroep doen op de beperking van de plicht tot waardeoverdracht bij bijbetalingslasten. Het blijft echter een tijdelijke oplossing.



Stijging minimumloon op 1 juli 2014

Sinds 1 juli 2014 zijn de brutobedragen van het wettelijk minimumloon gestegen. Als werkgever bent u verplicht minimaal dit bedrag te betalen aan uw werknemers. Bovendien moet u het wettelijk minimumloon vermelden op iedere loonstrook.

Stijging minimumloon

Het wettelijk brutominimumloon voor werknemers van 23 jaar en ouder bij een volledig dienstverband is per 1 juli 2014:

- **€1.495,20 per maand** (was: €1.485,60);
- **€345,05 per week** (was: €342,85);
- **€69,01 per dag** (was: €68,57).

let
op!

Ook de minimumjeugdlonen voor 15 t/m 22 jarige werknemers gaan per 1 juli iets omhoog. Zo bedraagt het minimumjeugdloon voor een 22-jarige vanaf 1 juli 2014 €1.270,90 per maand. Voor een 15-jarige is dit €448,55.

Werken met buitenlandse nationaliteiten

Het kaf van het koren scheiden

Controleert u de buitenlandse uitzendbureaus waarmee u samenwerkt? En let u bij buitenlandse zzp'ers erop of ze een Nederlandse VAR verklaring hebben? Heel Europa is bezig met het aanpakken van schijnconstructies en illegaliteit. Bewaak uw eigen grens en voorkom een flinke boete of naheffing.

Het lijkt zo eenvoudig. Voor een grote klus huren ondernemers tijdelijk extra personeel in. Vaak zijn dit buitenlandse arbeidskrachten. En in de grensstreek ook buitenlandse uitzendbureaus, zzp'ers of onderaannemers. Weet u waar u op moet letten?

Ketenaansprakelijkheid

De verantwoordelijkheid voor een bouwproject ligt bijvoorbeeld niet meer alleen bij de opdrachtgever. Ook de talloze onderaannemers en uitzendbureaus moeten ervoor zorgen dat alles legaal verloopt. Wanneer u elkaar niet kent, kan dit een risico zijn. Handelt iemand in de keten niet volgens de wet, dan kan iedere ondernemer in de keten verplicht worden tot het betalen van €12.000 p r illegale arbeidskracht.

Zzp'er of schijnzelfstandige

Ook bij het inhuren van zzp'ers met een buitenlandse nationaliteit loopt u risico's. Bepalend hierbij is de gezagsverhouding op de werkvloer. Het mogen geen verkapte *helpende handen* zijn. Als de aansturing en eindverantwoordelijkheid niet bij de zzp'er ligt, loopt u als ondernemer een risico op naheffing loonbelasting.

Maximale risicodekking

Niet iedereen die in Nederland verblijft, mag hier ook werken. Huurt u bijvoorbeeld een schoonmaakbedrijf in? Zorg dan dat u weet hoe het zit. Officieel bent u samen met het schoonmaakbedrijf aansprakelijk in geval van illegale arbeid.

Er zijn erg veel factoren die een rol spelen. Daarom kan een *risicoscan* een effectieve manier zijn om problemen te voorkomen. Aanvullend kan een *compliance agreement*, een contract waarin u vastlegt dat eventuele boetes op de ketenpartners verhaald worden, uitkomst bieden. Voor vragen over risicodekkende maatregelen in uw situatie kunt u terecht bij Ton Hendriks. Binnen Bol is hij de specialist op dit gebied. Ton is telefonisch bereikbaar via (0478) 55 47 00 of per e-mail via t.hendriks@boladviseurs.nl.



Gerbert Vissers, directeur eigenaar van Vissers Olie in Horst, had al eerder 'losse' tankstations overgenomen. Deze keer ging het om een ware olievlek: twintig tankstations in één keer. Waar begin je en hoe voer je praktisch gezien alles door? De actielijst bestond uit maar liefst 1.300 punten.



Handige bedrijfsoplossing voor forse uitbreiding

Kippenvel bij het zien van tankstation

Vissers Olie is van origine een familiebedrijf dat diesel leverde aan agrariërs, transporteurs en de industrie. In de jaren negentig kozen ze voor de consumentenmarkt en startten ze twee tankstations. Gerbert: 'Ik ben begonnen als weekendhulp. Als er op een zondag dertig klanten kwamen, was het veel. Toch zag ik er toekomst in. Mobiliteit blijft, je moet het alleen breder aanpakken. Ik geloof in een combinatie van tanken, retail en wifi.'

Klus echt geklaard

Tot april dit jaar had Vissers Olie drieëntwintig tankstations in Zuidoost Nederland. Gerbert: 'Twee jaar geleden hoorden we dat ExxonMobil, de moedermaatschappij van Esso, een cluster tankstations in regio Zuidwest Nederland wilde verkopen. Voor ons een mooie kans om ons netwerk van tankstations uit te breiden in heel Zuid-Nederland. Onze bedrijfsrelaties kunnen nu met hun tankpassen overal terecht.'

Op 9 april 2014 was het zover; Gerbert zette zijn handtekening onder het overnamecontract. 'In één keer waren we uitgebreid met twintig tankstations. Vier daarvan zijn dealer-stations. Op de terugweg kreeg ik kippenvel bij het zien van het eerste

overgenomen tankstation. De klus was echt geklaard!' Vissers Olie groeide in één klap van 150 naar 280 medewerkers. 'Ik heb meteen een directieteam van drie personen samengesteld.'

Van akkoord naar akkoord

Tot de feitelijke overname was het menigmaal erg spannend. Presentaties, screenings, bod en tegenbod, deadlines; er kwam veel op Gerbert en zijn projectteam af. 'Samen met Frans Tijssen van Bol hebben we stevig onderhandeld. Tussentijds ging het gerucht dat de accijns omhoog zou gaan. We zijn opnieuw alle risico's gaan calculeren en besloten minder tankstations over te nemen. Zenuwslopend, want hoe zou ExxonMobil reageren? In juni 2013 gingen ze akkoord met ons voorstel.'

Vervolgens lag er de uitdaging van de financiering. Uiteindelijk gaven de Rabobank en ABN AMRO akkoord op een duofinanciering. Gerbert: 'In het MKB schijnt dit vrij uniek te zijn. Hans Sengers van Bol was onze rekenmeester en stelde een indrukwekkend cijfermodel samen. En om fiscaal niet tegen vervelende verrassingen aan te lopen, stelde Eddy van der Pol een compleet memorandum op. We hadden absoluut een goede

financiële onderbouwing. Samen met ons business plan en deze onderbouwing wisten we de banken te overtuigen.'

Ongelooflijke prestatie

Om de overname goed voor te kunnen bereiden, reikte Bol het idee aan om vooraf een BV op te richten en hierin de nieuwe bedrijfsomgeving 'klaar te zetten'. Gerbert: 'Je kunt namelijk simpelweg niets regelen in een bedrijf dat nog niet je eigendom is. Terwijl het wel cruciaal is dat alle geldstromen direct een goede richting opgaan en dat er vanaf dag één goederen besteld kunnen worden bij de leveranciers.'

Het projectteam kon zo gedurende enkele maanden naar de overnamedatum toewerken. Het ging om een actielijst van maar

lieft 1.300 punten. 'Denk aan bijvoorbeeld de inrichting van de administratie, de personeelsdossiers, de automatisering en de commercie. Na de handtekening op 9 april waren we in vijf uur tijd operationeel, wat een ongelooflijke prestatie is.'

Keep moving!

Gerbert Vissers kijkt tevreden terug. 'Frans en zijn team stonden mij bij met hun specifieke expertise. Onze huis-accountant kon zich daardoor concentreren op de lopende organisatie en een gedegen due diligence onderzoek uitvoeren. Het was een goede keuze om dit te splitsen.' De laatste fase van de overname breekt nu aan: de integratie van de twee bedrijfsstructuren. 'We maken ons bedrijfsmotto Keep moving! helemaal waar.'

A photograph of a gas station with a red overlay containing a quote. The gas station has white pumps with red numbers '11' and '12'. The background shows trees and a clear sky.

“We wisten de bank te overtuigen”

Gerbert Vissers



Pas op met lenen aan uw bv

Als directeur-grotaandeelhouder (dga) kunt u geld uitleenen aan uw bv. Als u dit op zogenaamde zakelijke gronden doet, is er geen probleem. Echter als de Belastingdienst uw lening als onzakelijk bestempelt, krijgt u te maken met ongunstige correcties en naheffingen, al dan niet met boetes. Als u de regels goed volgt, kunt u voorkomen dat de fiscus uw lening als onzakelijk beoordeelt.

Leningsovereenkomst

Wanneer u geld uitleent aan uw bv, moet u dit schriftelijk vastleggen in een leningsovereenkomst. Hierin staan de afspraken over de looptijd van de lening, een terugbetalingsverplichting, de zakelijke rente, gestelde zekerheden en de gevolgen als een van beide partijen zich niet aan de afspraken houdt of kan houden.



Maar let op: een goede vastlegging alleen, is niet genoeg om de lening als zakelijk te bestempelen. Zo moet de terugbetalingsverplichting en de voorwaarden die u hieraan stelt aan bepaalde eisen voldoen. Zo mag bijvoorbeeld niet op voorhand al duidelijk zijn, dat de bv de lening niet kan terugbetalen.

Ook de rentevergoeding die u rekent, moet 'zakelijk' zijn. Dit betekent dat u met een onafhankelijke derde vergelijkbare afspraken zou maken. Als u aan een ander niet onder dezelfde vergoedingsvoorwaarden geld zou lenen, dan kunt u dit wel corrigeren. Vindt er geen correctie plaats, dan zal de Belastingdienst de lening beoordelen als onzakelijk.

Gaandeweg onzakelijk worden

Gedurende de looptijd kan de lening, die als zakelijk van start ging, alsnog als onzakelijk worden aangemerkt. Bijvoorbeeld wanneer u niet op tijd actie onderneemt als het slecht gaat met uw bv. Om problemen te voorkomen moet u dus regelmatig (laten) beoordelen of uw lening nog steeds conform de regels is.

Uw lening controleren

Wilt u een lening aangaan met uw bv? Of heeft u al langer geleden een lening afgesloten en twijfelt u of deze lening aan de juiste voorwaarden voldoet? Neem dan contact op met uw vaste contactpersoon bij Bol Adviseurs. Wij controleren, samen met u, of uw lening en de overeenkomst aan de juiste voorwaarden voldoet. En helpen u graag om, waar nodig, aanpassingen door te voeren.

Aanvallen!

Het einde van de crisis lijkt – gelukkig – in zicht. Wie wil profiteren van de groei die 2015 en 2016 ons doen beloven, moet nu kansen creëren. Net als bij het WK voetbal luidt het adagio: aanvallen! Immers, wie de bal voor de goal weet te brengen, kan scoren.

Als je deelneemt aan een WK ga je voor winst. Met de finale in zicht, zijn momenteel de laatste voetbalteams aan zet. Wat wordt hun strategie en speltactiek? Hoe creëren zij scoringskansen? Zoals een bondscoach aangeeft: ‘We zullen er moeten staan. Het zal aan ons liggen, niet aan onze tegenstanders.’ Ik zie daar een parallel met ondernemerschap.

Tijd om te scoren

Tactisch gezien kozen veel ondernemers afgelopen jaar voor verdedigend spel. Kostenbesparingen, aanpassingen in de productie of dienstverlening en meer van dit type maatregelen. Het ging veelal om ‘overeind blijven’. De crisis was onze zakelijke ‘poule des doods’, met als overlevingsstrategie: laat de tegenstander de fouten maar maken.

Het Centraal Planbureau geeft echter weer positieve geluiden af. De economie groeit voorzichtig en de huizenverkoop zit in de lift. Ook in Duitsland, onze achtertuin, gaat het economisch beter. Kortom, het is tijd om weer te scoren. Wat wordt uw aanvalsplan? Hoe maakt u uw ambitie waar?

Afwijkende tactiek en opstellingen

Concreet worden, daar gaat het om. Vertaal uw strategie en visie opnieuw naar een businessplan. Net als de topcoaches tijdens het WK: zoek naar nieuwe aanvalstactieken en experimenteer met afwijkende opstellingen om de tegenstander te verrassen. Dit hoort bij het spel.



Vind antwoorden op vragen als: hoe krijg ik die 20% omzetverhoging? Waar ga ik in investeren? Maar ook, hoe kan ik het onderweg bewaken en bijstellen? Verras vriend en vijand: blaas uw onderscheidend vermogen nieuw leven in.

Kampioensmentaliteit

En natuurlijk bouwt u aan teamspirit. Al meer dan een jaar van te voren zijn topcoaches druk doende om hun spelers tot kampioenen te smeden. Hoe zit het met uw bijscholing en teambuilding? Begeleid uw medewerkers om te groeien in hun talenten. Delegeer daarbij écht, blijf zelf in de dug-out. Een glorieuze overwinning of strafschoppen, wie zal het zeggen. Zolang iedereen maar weer op het doel afgaat. Creëer kansen om te scoren; kies uw eigen tactiek naar winst! Aanvallen!

Pascal Graat

Partner bij Bol Adviseurs (p.graat@boladviseurs.nl)

Bol Adviseurs is lid van Leading Edge Alliance (LEA); een internationaal samenwerkingsverband van bedrijfsadviseurs. LEA biedt Bol een waardevol zakelijk netwerk. Een onmisbaar netwerk. Vooral bij het begeleiden van Nederlandse ondernemers, die over de grens activiteiten willen ontplooiën. Toine Geesink, partner bij Bol en Paul Oliveira, een LEA-collega uit Boston, USA hebben dagelijks te maken met grensoverschrijdende vraagstukken van klanten.



Trans-Atlantisch team gebaseerd op professionaliteit en vertrouwen

Samenwerken met een oceaan ertussen

Eind april en begin juni zagen ze elkaar nog in Milaan en Chicago bij bijeenkomsten van de *International Tax Special Interest Group* van LEA. Persoonlijk contact staat aan de basis van de samenwerking tussen Paul Oliveira en Toine Geesink. De beide LEA-leden bouwden jaren geleden al wederzijds vertrouwen op. Zowel Paul als Toine hechten er belang aan te weten met wie je zaken doet. Want, zoals Toine aangeeft: ‘Onze eigen klanten zijn afhankelijk van de kennis, inzicht en manier van zakendoen van onze buitenlandse collega’s.’ Inmiddels bedienen ze regelmatig over en weer elkaars klanten.

Belastingadviseur Paul Oliveira van KLR vertelt telefonisch vanuit Boston hoe hij de samenwerking met Bol ervaart. Na een joviale begroeting stelt de Amerikaan zich voor. ‘KLR staat voor Kahn, Litwin, Renza & Co. We werken vanuit zes vestigingen in verschillende staten en tellen 190 medewerkers.’ In omvang is KLR het derde accountants- en adviesbureau in New England, economisch een belangrijke regio in Noordoost Amerika.

Hun taal spreken

Paul: ‘Onze klanten zijn internationaal actieve (familie) bedrijven, met een sterke focus op productie. Veelal in de medische sector en hightech, als spin-off van Harvard en Massachusetts Institute of Technology. Dat maakt overzeese samenwerking heel belangrijk voor ons.’ Via het LEA-netwerk heeft hij Toine leren kennen. ‘Het prettige is dat hij óók veel fiscale US knowledge heeft.’

Toine: ‘Als ijshockeyer heb ik in Amerika en Canada gewoond; het is mijn tweede thuisland. En nog steeds spreek ik voor 80% van mijn werktijd Engels.’ Natuurlijk volgt hij nog geboeid het ijshockey. En dat heeft zelfs zakelijke voordelen. ‘Ik hoef maar een recente uitslag van de Boston Bruins te roepen en de deuren bij Paul’s klanten gaan open. Daar is dat net zo populair als voetbal hier.’ Ook vakinhoudelijk heeft hij aan een half woord genoeg. ‘Eigenlijk spreek ik op twee manieren hun taal.’



“Bol is ons
Europees
verlengstuk”

Paul Oliveira

Wederzijds vertrouwen

Voor Paul gaat het bij samenwerking om vertrouwen. ‘We zien Bol als ons Europese verlengstuk. Zij leveren dezelfde hoge kwaliteit met kennis van de lokale wet- en regelgeving. Dat geldt ook andersom. Ook al ligt de Atlantische Oceaan ertussen, we vormen samen één team. Wij kunnen nu wereldwijde oplossingen aanbieden door deze combinatie van lokale professionaliteit en persoonlijk vertrouwen.’

Toine is het met Paul eens. ‘Dat vertrouwen hebben we kunnen opbouwen door elkaar meerdere keren per jaar op de bijeenkomsten van LEA te ontmoeten. Bol Adviseurs heeft nu in bijna elke grote stad in Amerika een partnerkantoor, waarvan ik de contactpersoon persoonlijk ken. Maar dan ook écht ken. Dit beperkt zich overigens niet alleen tot Amerika.’

Global solutions

Via het LEA-netwerk hebben de adviseurs van Bol in zo'n honderd landen over de hele wereld goede connecties. ‘Als één van onze Nederlandse klanten een vennootschap in het buitenland wil oprichten, zorgen we ter plaatse voor het juiste contact,’ aldus Toine. ‘Het gaat om de juiste man op de juiste plek, iemand waar wij onze hand voor in het vuur durven steken. Het kantoor van Paul is daar zo'n voorbeeld van.’

Paul: ‘Bol heeft een aantal van onze klanten geholpen met de oprichting van Nederlandse vennootschappen en regelt hun financiële administratie. Hier noemen we dat een *one stop solution*. Ik noem het een *global solution*. We hebben ieder onze eigen footprint en specialiteiten. En toch bedienen we de klant gezamenlijk. Een sterke formule in internationale samenwerking.’

Arbeidsrecht

Nieuwe regels, nieuwe aanpak

De nieuwe wet Werk en Zekerheid heeft grote gevolgen voor het arbeidsrecht. Hoewel het ontslagrecht pas wijzigt per 1 juli 2015, treden er al een aantal nieuwe regels op 1 januari 2015 in werking. Deze regels zijn gericht op versterking van de positie van flexwerkers.

Geen proeftijd meer

Sluit u een arbeidsovereenkomst van zes maanden of korter? Dan is met ingang van 1 januari een proeftijd niet meer toegestaan. U kunt nog steeds wel een proeftijd opnemen bij langere arbeidsovereenkomsten. In arbeidsovereenkomsten langer dan zes maanden maar korter dan twee jaar kunt u een maand proeftijd overeenkomen. Bij arbeidsovereenkomsten voor een periode van twee jaar of langer geldt een maximale proeftijd van twee maanden.

Concurrentiebeding aan banden

Het concurrentiebeding is een populaire clausele in arbeidsovereenkomsten. Maar onder de nieuwe regelgeving is dit in principe verboden bij een arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd. Het is alleen toegestaan als u in de arbeidsovereenkomst schriftelijk motiveert dat een zwaarwegend bedrijfs- of dienstbelang dit vereist. Zonder passende motivering is het beding niet rechtsgeldig. Een concurrentiebeding opnemen in arbeidsovereenkomsten voor onbepaalde tijd blijft wel mogelijk.

Verlengen en beëindigen

Een andere belangrijke wijziging is de introductie van de aanzegtermijn. Bij arbeidsovereenkomsten voor zes maanden

of langer, moet u als werkgever uw werknemer uiterlijk één maand voor afloop schriftelijk informeren over het wel of niet voortzetten van de arbeidsovereenkomst. Komt u de verplichting van de aanzegtermijn niet na, dan bent u als werkgever een maandsalaris aan uw werknemer verschuldigd.

Check uw arbeidscontracten

Als gevolg van de wijzigingen is het in veel gevallen verstandig om uw (model-)arbeidsovereenkomsten aan te passen. De juristen van Bol Adviseurs kunt u natuurlijk vragen om - voor alle zekerheid - uw aangepaste arbeidsovereenkomsten te checken. Of om uw bestaande overeenkomsten aan te passen naar de nieuwe situatie. Wilt u hiervan gebruik maken? Neem dan via juristen@boladviseurs.nl of telefoonnummer (0485) 56 12 00 contact met ons op. Wij helpen u graag verder.



Drijfveren van mensen interesseren me oprecht

Warm welkom

Een kopje koffie en een hartelijk woord horen er voor Silvy Verheijen bij. Al tweeëntwintig jaar werkt ze op het secretariaat bij Bol Adviseurs. Klanten moeten zich thuis voelen zodra ze bij Bol binnenstappen. Maar ook menig collega komt even langs voor een praatje. Eigenlijk kan iedereen altijd bij haar terecht.

‘Ik ben gevoelig voor sfeer en wil mensen warm verwelkomen.’ Koffie aanbieden is een soort welkomstritueel, bijna een symbolische handeling. Naast haar secretariële taken is Silvy actief binnen de personeelsvereniging en notuleert ze OR vergaderingen. ‘Voor mij een manier om maximaal contact te maken met het reilen en zeilen van de organisatie.’

Gemoedelijke zakelijkheid

Het secretariaat is voor Silvy het hart van een kantoor. ‘In Venray zitten we toevallig letterlijk midden in het pand. Ik voel me daar helemaal op mijn plek.’ Twee dagen per week werkt Silvy bij Bol in Venray en de rest van de week zet ze zich thuis in voor hun eigen bedrijf *Verspreidingsburo Periodiek*. ‘Omdat we zelf ook klant zijn bij Bol, kan ik me makkelijk in onze klanten verplaatsen.’

Ook in de kantine van *Periodiek* staat de koffie altijd klaar. ‘Soms komen medewerkers zelfs op hun vrije dag langs. Zakelijkheid en gemoedelijkheid gaan wat mij betreft heel goed samen. Mensen en hun drijfveren interesseren me oprecht. Iedereen is welkom met zijn verhaal.’



Betrokken mensenmens

Haar sociale betrokkenheid laat Silvy ook zien als moeder. Bij de kinderen op school is ze leesmoeder, knutselmoeder, luizenmoeder en rijmoeder. ‘Na school brengen mijn kinderen meestal vriendjes en vriendinnetjes mee. Het is hier *open huis*, heel gezellig.’

Af en toe breekt haar sociale en zorgzame kant haar op. ‘Dan wil ik ongestoord even een boek of tijdschrift kunnen lezen. Maar lang duurt dat nooit. Ik krijg gewoon energie van contact met mijn vriendinnen, familie, medewerkers, collega’s en klanten.’

Belang van actueel familieplan

Keurslijf of keuzevrijheid?

In het voorjaar organiseerde Patrick Lambrechts, partner en fiscalist bij Bol Adviseurs, enkele zogenaamde 'groeilunches' rondom het thema Zakelijk en Privé. Hij adviseerde familiebedrijven om periodiek samen het totaalplaatje te bespreken. Wie het later goed wil hebben, heeft baat bij een actueel familieplan.



‘We organiseren al langere tijd deze groeilunches. Dit voorjaar nodigden we, naast de ondernemers zelf, ook hun partners en kinderen uit,’ aldus Patrick.

‘Ook de familie van de ondernemer is namelijk onze klant. Vanwege de grote belangstelling, moesten we zelfs extra sessies inplannen. Dit geeft mij de bevestiging dat er duidelijk behoefte is aan meer informatie over het onderwerp.’

2 werelden, 1 plan

Bij een familie-bedrijf lopen de werelden van privé en zakelijk snel in elkaar over. Patrick: ‘Het is mijn overtuiging dat je regelmatig moet kijken of beide werelden nog in

de pas lopen. De Family Desk van Bol integreert thema’s zoals bedrijfsopvolging en overdracht van vermogen. We willen structureel ruimte geven aan het emotionele spanningsveld tussen de continuïteit van het bedrijf en de harmonie binnen de familie.’

Daarnaast is er aandacht voor zogenaamde *life events*.

Denk hierbij aan het huwelijk, geboorte, overlijden of onvoorziene tegenspoed. ‘Alle wensen en afspraken leggen we voor onze klanten vast in een zogenaamd familiestatuuut. Van daaruit stellen we een familieplan op dat meegroeit met de gezinsontwikkelingen op de tijdslijn.’

Romantiek van een contract

Veel mensen aarzelen over huwelijkse voorwaarden. Het lijkt niet erg romantisch om een formeel contract op te stellen als het over liefde gaat. Patrick staat daar anders in. ‘Huwelijkse voorwaarden is een manier om iedere keer, in een ontspannen en open gesprek, samen het totaalplaatje te bekijken. Met het verstrijken van de tijd veranderen immers de wensen. Ook het contract der liefde behoeft dan aanpassing.’

Bovendien, wat niet vastgelegd is in een contract of periodiek is aanpast, wordt bij een echtscheiding vaak *fifty-fifty* verdeeld. En als er geen afwijkende eindafrekening is afgesproken, moet het deel van het bedrijfsvermogen van de ex-partner direct worden uitgekeerd. ‘Ook lastig voor een eventuele compagnon in het bedrijf.’



Erven is fiscaal schenken

Met pakkende voorbeelden maakt Patrick tijdens de groeilunch duidelijk wat een testament je fiscaal kan opleveren. 'Het is absoluut de investering waard. De belastingvrijstelling kan enorm oplopen, mits je het op de juiste manier vastlegt en actueel houdt. Belastingtechnisch zou je erven kunnen zien als fiscaal schenken. Je wilt toch zeker het maximale nalaten?'

Cruciaal echter, zo geeft hij aan, is de samenhang tussen de diverse deelonderwerpen. 'Advisering over de overdracht van vermogen bij overlijden kun je niet los zien van het huwelijksvermogensrecht. Daarnaast passen wettelijke regelingen meestal niet bij de uiteindelijke wensen. Een testament is maatwerk. Wel is juridische deskundigheid vereist, want de mogelijkheden zijn talrijk en complex.'

Regeren is vooruitzien

En wat regel je om Bouwbedrijf De Bouwer gewoon door te laten draaien, óók als meneer De Bouwer bijvoorbeeld ongelukigerwijs in coma raakt? 'Hiervoor kennen we het levens- en/of ondernemerstestament, waarin we volmachten en draaiboeken vastleggen. Om niets aan het toeval over te laten, kan ook dit onderdeel zijn van het zogenoemde nabestaandendossier.'

Tijdig schakelen wordt pas écht lucratief als het over een toekomstige bedrijfsoverdracht gaat. 'Het verschil in belastingheffing kan oplopen van circa 2,7% tot ruim 40%!' Aan de hand van een casus toont Patrick het verschil aan en laat zien welke stappen je de jaren daarvóór moet nemen. Regeren is en blijft vooruitzien.

[Vervolg van pagina 15]



Dynamische documenten

Het mag duidelijk zijn: als je niets hebt geregeld of niet tijdig anticipeert, val je in het keurslijf van de wettelijke (fiscale) regelingen. 'De Family Desk van Bol helpt ondernemers het speelveld van kansen in kaart te brengen en concreet gebruik te maken van de keuzevrijheid én voordelen. Daarbij adviseren we periodieke actualisering. Wensen en levenssituaties veranderen voortdurend; een optimaal familieplan beweegt hierin mee. Deze contracten zijn dynamische documenten,' aldus Patrick.

In het najaar, op 29 oktober, organiseert Bol een volgende Groeilunch rondom het thema zakelijk en privé. Deze bijeenkomst gaat specifiek over bedrijfsopvolging binnen de familie en de overdracht van vermogen. Aanmelden kan nu al via www.boladviseurs.nl/agenda.

Groeimiddagen

SEP

25

Klaar voor de WKR start

Bijeenkomst over het toepassen van de werkkostenregeling
Locatie: Boxmeer

SEP

30

Meer grip op uw onderneming

Bijeenkomst over het stroomlijnen en verbeteren van bedrijfsprocessen
Locatie: Venray

OKT

14

HRM Ziekteverzuim

Bijeenkomst over ziekteverzuim, verzuimmanagement en re-integratie
Locatie: Boxmeer

OKT

29

Zakelijk & Privé (groeilunch)

Bijeenkomst over bedrijfsoverdracht binnen de familie
Locatie: Schijndel

NOV

06

Prinsjesdag en de veranderingen voor 2015*

Bijeenkomst voor werkgevers over alle zaken die per 2015 veranderen
Locatie: omgeving Venray

NOV

11

Prinsjesdag en de veranderingen voor 2015*

Bijeenkomst voor werkgevers over alle zaken die per 2015 veranderen
Locatie: omgeving Schijndel

NOV

20

Meer rendement en waarde creëren

Bijeenkomst over hoe u het maximale uit uw onderneming kunt halen
Locatie: Nijmegen

* Dit betreft twee keer dezelfde bijeenkomsten, maar op verschillende locaties.

Tariefvoordeel bij dividenduitkering

Heeft uw bv voldoende overtollige liquide middelen om aan u een dividend uit te keren? Dan is 2014 bij uitstek een geschikt moment hiervoor. Het tarief in box 2 (inkomstenbelasting) is voor 2014 namelijk eenmalig verlaagd. Over het inkomen uit aanmerkelijk belang betaalt u dit jaar geen 25% maar 22% belasting. Over het inkomen boven €250.000 is wel het normale 25%-tarief van toepassing.

Tariefvoordeel

Door de tijdelijke tariefverlaging kan een dividenduitkering u in 2014 een besparing opleveren tot €7.500. Heeft u een fiscale partner, dan kunt u zelfs tot €500.000 aan dividend tegen het 22%-tarief uitkeren. In dat geval kan uw belastingbesparing oplopen tot €15.000.

Uitkeringstoets

Er zijn echter wel een aantal zaken waar u rekening mee moet houden. Voordat uw bv dividend uitkeert, moet er bijvoorbeeld een uitkeringstoets plaatsvinden.

Die toets bepaalt of de bv ook na de dividenduitkering aan haar verplichtingen kan blijven voldoen.

Bouwt u in de bv ook een pensioen in eigen beheer op, dan is een extra waarschuwing op zijn plaats. Om te bepalen of er voldoende vermogen in de bv overblijft na de dividenduitkering wordt namelijk gekeken naar de commerciële waarde van de pensioen-

verplichting. Die kan behoorlijk afwijken van de fiscale waarde, zoals deze meestal op de balans staat.

Ook voor u interessant?

Denkt u dat dividenduitkering met het verlaagde belastingtarief ook voor u van toepassing kan zijn? Bespreek het met uw vaste contactpersoon. Hij of zij informeert u graag over de details van deze fiscale maatregel.



Veranderingen modernisering Ziektewet

Sinds 2014 is de Ziektewet gemoderniseerd. In de praktijk blijken er behoorlijk wat onduidelijkheden te zijn. We zetten voor u de veranderingen op een rij.

Vangnetters

Sinds 1 januari 2014 betaalt u, vanuit de Ziektewet, meer aan uitkeringen voor flexwerkers (vangnetters). Flexwerkers zijn in dit verband werknemers die:

- ziek worden en een fictieve dienstbetrekking hebben, zoals thuiswerkers;
- binnen 28 dagen na het einde van de dienstbetrekking ziek worden, nawerking;
- een (tijdelijk) dienstverband hebben en ziek uit dienst gaan.

Hogere premie Whk

De gedifferentieerde premie WGA is op 1 januari 2014 overgegaan in de gedifferentieerde premie Werkhervattingskas (Whk), bestaande uit een premiedeel voor WGA-vast, WGA-flex en ZW-flex.

Voor het vaststellen van de hoogte van de gedifferentieerde premie Whk, is het van belang of u een kleine, middelgrote of grote werkgever bent. De hoogte van uw premie is hierdoor gestaffeld afhankelijk van de loonsom in 2012. Voor het bepalen van de premie van grote en middelgrote werkgevers, speelt ook het aantal (ex-)werknemers met een ZW-uitkering of WGA-uitkering een rol.

Volg uw zieke werknemers

U dient te zorgen voor een goede Ziektewet- en WIA-administratie. Dat betekent ook dat u moet weten welke werknemers ziek uit dienst gingen of kort daarna ziek werden. Als een werknemer ziek wordt vóór of binnen 28 dagen na uitdiensttreding, dan is sprake van zogenaamde *nawerking*. Dit kan leiden tot een hogere gedifferentieerde premie Whk.

Gevolgen voor de eigenrisicodragers

Bent u eigenrisicodrager voor de Ziektewet, dan betaalt u sinds 2014 een lagere gedifferentieerde premie Whk. Het premiedeel ZW-flex hoeft u namelijk niet te betalen. U draagt wel het risico voor overlijdensuitkeringen aan nabestaanden van werknemers met een ZW-uitkering die onder het eigen risico vallen.

Daarnaast zijn er plannen om per 1 januari 2015 een terugkeerpremie in te voeren voor alle (middel)grote werkgevers, die na een periode van eigenrisicodragerschap voor de Ziektewet terugkeren naar het UWW.

Gevolgen voor u

Wilt u weten of in uw situatie actie noodzakelijk is? Onze HRM Adviseur Hein Vriens (h.vriens@boladviseurs.nl) kan u hierover precies informeren.

Nieuwe werkwijze voorlopige teruggaven

Vanaf 2015 gaat de Belastingdienst anders te werk met de voorlopige teruggaven. Het is de bedoeling dat met de nieuwe werkwijze het aantal terugbetalingen vanwege onterechte voorlopige teruggaaf wordt teruggedrongen.

Oude werkwijze

Dit jaar en voorgaande jaren was het mogelijk om de Belastingdienst te vragen om een voorlopige aanslag (teruggaaf). Prettig, wanneer u verwachtte over een belastingjaar geld terug te krijgen. U hoefde dan niet te wachten tot het belastingjaar voorbij was.

Een voorlopige teruggaaf hoefde u maar één keer aan te vragen. De Belastingdienst verstuurde vervolgens automatisch

ieder jaar een nieuwe voorlopige teruggaaf, gebaseerd op historische gegevens. Zolang de Belastingdienst geen grote verschillen constateerde tussen de voorlopige en de definitieve aanslag, bleef dit proces voortduren.

Uiteindelijk moest u dan bij een definitieve aanslag het eventueel teveel ontvangen belastinggeld alsnog terugbetalen. In de praktijk leidde deze werkwijze tot een ongewenst hoog aantal terugbetalingen.

Nieuwe werkwijze

Om het aantal terugbetalingen te beperken, wordt met ingang van 2015 de voorlopige teruggaaf opgelegd op basis van de gegevens uit de meest recente definitieve aanslag. Dit komt in

plaats van het baseren op historische gegevens. Hierdoor sluit de voorlopige teruggaaf beter aan bij de definitieve aanslag. Het aantal terugbetalingen van teveel ontvangen belastinggeld zal hierdoor een stuk minder worden.

tip!

Het is altijd verstandig om bij wijzigingen een voorlopige aanslag tijdig aan te passen.



Colofon

Vierkant Bol is een uitgave van Bol Adviseurs. De uitgave verschijnt 4 keer per jaar met een oplage van 2500 exemplaren. Het magazine wordt per post verspreid onder zakelijke relaties van Bol.

Met Vierkant Bol informeert Bol ondernemers over belangrijke ontwikkelingen waarmee zij te maken krijgen. Daarnaast wil Bol middels het magazine ondernemerschap stimuleren en ondernemers inspireren.

Uitgever: Bol Adviseurs, Postbus 142, 5830 AC Boxmeer;
Eindredactie: Nicole Daemen; Redactioneel contact:
vierkant@boladviseurs.nl (t 0478 55 47 00);
Teksten: Bol Adviseurs, SRA, Crossings.nl en Sprinkels hq;
Ontwerp: Reclamebureau DplusM (Oeffelt/Eindhoven).
Druk: Drukkerij Weemen (Haps).

Niets uit deze uitgave mag worden gekopieerd en/of vermenigvuldigd zonder afstemming vooraf met de uitgever. ©Bol Adviseurs, 2014.



Boxmeer

Spoorstraat 73
Postbus 142
5830 AC Boxmeer

t (0485) 56 12 00

Nijmegen

Bijsterhuizen 1136
Postbus 6861
6503 GJ Nijmegen

t (024) 366 69 50

Schijndel

Hoofdstraat 190
Postbus 340
5480 AH Schijndel

t (073) 547 29 00

Venray

Hoogakker 15
Postbus 421
5800 AK Venray

t (0478) 55 47 00