

Van: Boersma Adviseurs - info
Verzonden: donderdag 29 januari 2009 16:03
Aan: Boersma Adviseurs - Tiede Boersma
Onderwerp: nieuwsmail januari 2008



Afzender:

Boersma Adviseurs - - - - -
Sint Nicolaasga

<http://www.boersmaadviseurs.nl>

Nieuwsmail januari 2009

27 januari 2009

Inhoudsopgave

- Aanpassing Successiewet
- Zakelijk een zuinige auto betekent lagere bijtelling
- De 13 wetten van recessiemarketing
- Banken gaan meer krediet verstrekken
- Gratis uittreksel uit het handelsregister
- Helpt ondernemers heeft spaarrekening als oudedagvoorziening
- Nieuwe acceptatierichtlijnen hypotheek zeer streng
- Versoepelingen in boetebeleid Belastingdienst
- Overzicht loonbelasting in 2009
- Ziektekosten van vader niet aftrekbaar bij zoon
- Nieuwsbrief ondernemers 2009 is verzonden
- Uitstel Wet Wegvervoer Goederen
- Veranderingen inkomstenbelasting 2009
- Heffings- en invorderingsrente verlaagd
- Bedrijven gebruiken vaak pool van zzp'ers
- Verklaring betalingsgedrag heeft beperkte waarde
- Extra aandacht voor aftrek van giften
- De kredietcrisis: een ondernemersgids voor de praktijk
- Hoe kan mijn bedrijf klanten blijven binden?
- Zeven foute bedrijfsstrategieën
- Cao-lonen stegen in 2008 met 3,3 procent
- Minder regels voor zzp'ers
- Algemeen nut beogende instellingen (ANBI's) opzoeken
- Eigenwoningforfait pakt hoger uit in 2009
- Belastinginformatie 2008 2009

Geachte relatie, al weer voor de tweede keer ontvangt u deze nieuwsmail. 2009 lijkt een moeilijk jaar te worden. Wij zijn afhankelijk van u, dus wensen we u veel succes toe!

Aanpassing Successiewet

Uit de nota die naar de Tweede Kamer is gestuurd over de modernisering van de Successiewet blijkt dat de staatssecretaris de Successiewet per 1 januari 2010 gaat aanpassen. De belangrijkste wijziging: de omzetting van drempelvrijstellingen in - voor verkrijgers gunstigere - voetvrijstellingen.

De volgende wijzigingen moeten vanaf 2010 gaan gelden.

Het aanpassen en verlagen van de tarieven

	Tariefgroep 1	Tariefgroep 2
Belaste verkrijging	Partners en kinderen	Overige (ook kleinkind)
€ 0 - € 125.000	10%	30%
€ 125.000 en hoger	20%	40%

Hogere vrijstellingen

Successievrijstellingen

Partners	€ 600.000
Kinderen	€ 19.000
Overige verkrijgers	€ 2.000

Schenkingsvrijstellingen

wordt voor februari verzonden.

Afmelden

Wilt u deze nieuwsbrief niet meer ontvangen [klik dan hier](#)



Kinderen	€ 5.000
Kinderen 18-35 jaar (eenmalig)	€ 24.000
Overige verkrijgers	€ 2.000

De staatssecretaris beschrijft verder in zijn plan de vereenvoudiging van de bedrijfsopvolgingsfaciliteit. De staatssecretaris verwacht in de eerste helft van 2009 het wetsvoorstel tot aanpassing van de Successiewet in te dienen. Op de website www.schenkerfbelasting.nl heeft het ministerie alles verzameld over de nieuwe wet .

Drempelvrijstelling vervangen door voetvrijstelling

De staatssecretaris geeft aan dat hij alle bestaande drempelvrijstellingen gaat omzetten in voetvrijstellingen. Dit is gunstig voor de verkrijger. Een drempelvrijstelling vervalt namelijk als er meer wordt geschonken of verkregen dan het bedrag van de vrijstelling. Bij een voetvrijstelling wordt daarentegen alleen over het bedrag dat boven het bedrag van de voetvrijstelling uitkomt geheven.

Zakelijk een zuinige auto betekent lagere bijtelling

Wie vanaf 1 januari 2009 een (zeer) zuinige auto van de zaak heeft, kan uitkomen op een flinke lastenverlaging. Zo krijgen zuinige auto's 5% korting en zeer zuinige auto's maar liefst 11% korting op de bijtelling.

Vanaf 1 januari 2009 komt er een nieuwe tariefschijf voor zuinige auto's van de zaak . Daarmee zijn er per 1 januari 2009 drie tarieven voor de bijtelling:

- 14% voor zeer zuinige auto's
- 20% voor zuinige auto's
- 25% voor alle andere auto's.

Werkelijk gebruik

Bij excessief privégebruik geldt nu dat de bijtelling van 25% verhoogd moet worden tot de werkelijke waarde van het privégebruik. Deze aanpassing mag men in bijzondere omstandigheden achterwege laten als het een zuinige auto betreft, waarvoor de 14% bijtelling geldt.

Korting

In 2009 wordt het systeem van de wet op dit punt gewijzigd. De lagere bijtellingspercentages zijn per 2009 vormgegeven als een korting van 11% respectievelijk 5% op de standaard bijtelling van 25% of werkelijke waarde van het privégebruik.

Voorbeeld

De grondslag voor de bijtelling privégebruik auto van een zeer zuinige auto is € 25.000. De werknemer rijdt met de auto uitsluitend privé. De werkelijke waarde van het privégebruik wordt vastgesteld op € 10.000 (=40%). De bijtelling is nu € 10.000 minus 11% van € 25.000 = € 7.250.

De 13 wetten van recessiemarketing

Terwijl de meeste bedrijven barricaden opbouwen om de klappen van de recessie op te vangen, zijn er ook ondernemers die kiezen om juist aan te vallen. Marketingdeskundige Roland van Kralingen heeft 13 wetten geformuleerd die helpen de koers te bepalen.

Hier volgen de 13 wetten voor marketeers die de recessie willen gebruiken om sterker te worden.

1. De wet van de verbondenheid

Reconnect met de klant. De klanten zijn veranderd, in een paar weken tijd. De waarden en emoties van voor Zwarte Maandag hebben een andere volgorde gekregen. De Zeitgeist is opnieuw geboren. Zekerheid, veiligheid, familiewaarden, cocooning, groepsgedrag, discipline, orde, betrouwbaarheid, consistentie, gehoorzaamheid, inzet, betrokkenheid en somberheid zijn weer terug. Denkt de ondernemer zijn klant te kennen? Die kennis is inmiddels achterhaald

2. De wet van de slimme innovaties

Kies ondanks alles toch voor innovatie. Blijf meerwaarde bieden. In een volatiele markt veroorzaakt door een recessie is een prijsgevecht het ergste wat een bedrijf kan overkomen. Innoveren is het enige antwoord.

De gedachte is als volgt: een aaneenschakeling van kleine innovaties om het product te verbeteren of het merk inspirerend te houden, draagt eraan bij dat het marktaandeel behouden blijft of zelfs stijgt. Deze kleine maar slimme innovaties hebben tijdelijk invloed op het gedrag van de consument.

3. De wet van het herpositioneren

Wees niet bang om juist nu te herpositioneren. In deze tijden zijn er eigenlijk maar twee positioneringen die werkelijk effect sorteren: of het bedrijf is de echte (mentale) marktleider of het is de uitdager, de challenger van de marktleider. In beide gevallen moet de ondernemer aan de hand van slimme innovaties laten zien wie hij is. Alle positioneringen in het midden van de markt werken niet.

4. De wet van de beloning

Honoreer trouw. Het gaat wellicht tegen de natuur van de meeste verkoopafdelingen in, maar in tijden van tegenspoed moet de nadruk niet liggen op het aanboren van nieuwe klanten. De beste strategie is om bestaande relaties extra aandacht te geven. Zij verdienen een schouderklopje. Geef ze voordelen die anderen niet krijgen. Introduceer simpele beloningsystemen. Voeg tijdelijk waarde toe zodat de prijs niet hoeft te zakken.

5. De wet van het contact

De mediastrategie moet op z'n kop. Andere tijden vragen om andere media. Juist nu geldt: meten is weten. Werk met kanalen waarvan de resultaten goed meetbaar zijn. De kortetermijnresultaten wel te verstaan. Online marketing, direct marketing en salespromotie moeten een hoge prioriteit hebben.

6. De wet van tijdgeest

De toon van de merkboodschap moet passen bij deze tijd. Het is vaak pijnlijk te zien hoe merken communiceren als de wereld een glorietijd beleeft. Onderzoek of de merkwaarden nog wel aansluiten bij de Zeitgeist.

7. De wet van de nabijheid

All business is local. Er doen zich nu problemen voor, maar ook kansen en hoe eerder een bedrijf dat weet, hoe sneller het kan reageren. Zij die op

het hoofdkantoor opereren moeten hun officieren en manschappen de kans geven om snel en kordaat te reageren. Laat de teugels dus maar los, maar blij inspireren.

8. De wet van de War Room

Hypercreativiteit moet de ruimte krijgen. Ontsla de creatieven die niet in het gareel lopen niet te snel. Ze zijn in staat met het bedrijf tegen de stroom in te zwemmen. Richt met een groepje van deze mensen een War Room in. Haal daar ook slimme externe denkers uit verschillende disciplines bij.

9. De wet van de keuze

De portfolio is te groot en te inefficiënt. Ga terug naar de essentie. Ga na wat ook alweer de echte reden is van het oorspronkelijke succes. Zijn alle producten en diensten meegegaan met de tijdgeest? Grijp rücksichtslos in. Schrap alle overbodigheden.

10. De wet van het partnerschap

Samenwerken en samen delen vergroot de kansen. Het isolement opzoeken is het minst raadzaam van alle strategieën.

11. De wet van het maatschappelijk ondernemen

Ikke, ikke en de rest kan stikken werkt niet langer.

12. De wet van het investeren

Don't go silent. Het aankoopproces van klanten wordt rationeler en dan wordt de meerwaardevraag gesteld. Het bedrijf moet werkelijk alles op alles zetten om te differentiëren, op een relevante manier. En als dat lukt, als het de juiste ideeën (slimme innovaties) heeft, aarzel dan niet dit te vertellen.

13. De wet van leiderschap

De mannen zullen zich van de jongens onderscheiden. Als de baas erin gelooft volgt de rest.

Lees ook:

-
-

Banken gaan meer krediet verstrekken



Werkgeversorganisaties VNO-NCW en MKB Nederland en de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) hebben afspraken gemaakt over de kredietverlening aan het bedrijfsleven op dit moment.

Achtergrond hiervan zijn de gevolgen van de kredietcrisis en de verwachte verkrapping van de kredietverlening. Ondanks de sterk verslechterde omstandigheden willen banken hun rol als kredietverstrekkers van het bedrijfsleven ten volle blijven spelen.

Afspraken

Het is zowel in het belang van ondernemingen als van banken dat de effecten van de kredietcrisis in de sterk teruglopende (wereld)economie op het Nederlandse bedrijfsleven tot een minimum beperkt blijven. Bedrijven en banken hebben, vanuit dit gedeelde belang, afspraken gemaakt om de kredietverlening aan ondernemingen onder zo optimaal mogelijke condities te laten plaatsvinden. Zij hebben de volgende afspraken gemaakt

- Betere benutting van de staatsgarantieregeling van 200 miljard voor het uitgeven van middellange termijn schuld papier van banken .
- Benutting faciliteit van de Europese Investeringsbank (EIB) die in 2009 en 2010 jaarlijks 15 miljard euro extra vrijmaakt om leningen, garanties en financieringen mogelijk te maken . De Nederlandse banken willen zich actief inzetten om EIB-investeringskredieten naar Nederlandse bedrijven te geleiden.
- Uitbreiden garantieregelingen voor kredietverlening van banken aan bedrijven:
 - De groeifaciliteit moet nu zo snel mogelijk worden tijdelijk uitgebreid door het maximaal te garanderen bedrag per onderneming te verhogen naar 50 miljoen (nu 5 miljoen), de faciliteit ter beschikking te stellen voor elke vorm van bedrijfskrediet en voor elke onderneming
 - Bij het borgstellingkrediet voor het mkb (BBMKB) moet banken de mogelijkheid worden geboden de eenmalige provisie niet ineens, maar uitgesmeerd over de looptijd van het krediet te voldoen .
 - Tenslotte moeten de voorwaarden van de garantiefaciliteit voor de scheepsbouw worden aangepast, om praktisch gebruik mogelijk te maken.
- Opening informatiepunt over ontwikkelingen kredietverlening. De Nederlandse Vereniging van Banken zal voor brancheorganisaties een informatiepunt openen voor vragen over de ontwikkeling van de kredietverlening. Brancheorganisaties kunnen daarmee hun intermediaire rol in de informatievoorziening aan ondernemers voortvarend oppakken

Gratis uittreksel uit het handelsregister

Ingeschrevenen in het handelsregister krijgen vanaf 1 januari 2010 jaarlijks een gratis uittreksel. Dat is de uitkomst van besprekingen die staatssecretaris Heemskerk met de Kamers van Koophandel heeft gevoerd.

Als handreiking naar startende bedrijven zullen de Kamers van Koophandel daarnaast gedurende 2009 bij de inschrijving kosteloos een papieren uittreksel meegeven. Starters hebben deze meestal meteen nodig, bijvoorbeeld om een zakelijke bankrekening te openen.

Gratis uittreksel

Elke ingeschrevene in het handelsregister krijgt vanaf 2010 het recht op één gratis elektronisch gewaarmerkt uittreksel. Deze heeft een gelijke juridische bewijskracht als een gewaarmerkt papieren uittreksel. Bij de factuur van de Kamer van Koophandel ontvangen ingeschrevenen een unieke code waarmee via internet meteen een uittreksel kan worden opgevraagd.

Omdat het uittreksel in zakelijk verkeer maar een beperkte 'houdbaarheidsdatum' heeft omdat er in de loop van het jaar veranderingen optreden, kan het aangevraagd worden op het moment dat een onderneming of rechtspersoon het nodig heeft. De unieke code is

een jaar geldig.

Maatwerk

Volgens Heemskerk past de maatregel bij het kabinetsbeleid om ondernemers meer ruimte te geven. 'Deze maatregel vergemakkelijkt de aanvraag van een uittreksel. Dat past bij het kabinetsbeleid om merkbaar minder regels te krijgen. Het is maatwerk: een uittreksel is per minuut beschikbaar op het moment dat iemand het nodig heeft.'

Nederland telt ongeveer anderhalf miljoen ondernemingen. Inclusief andere rechtsvormen als stichtingen en verenigingen profiteren rond de twee miljoen ingeschrevenen in het handelsregister van een gratis uittreksel .

Helpt ondernemers heeft spaarrekening als ouderdagvoorziening



Voor 49% van de mkb'ers is de spaarrekening de belangrijkste ouderdagvoorziening. Van deze groep heeft 44% een deel van zijn ouderdagvoorziening geregeld via het voormalige loondienstverband en 34% heeft beleggingen. Slechts 34% van de mkb'ers heeft een lijfrenteverzekering afgesloten.

Dit blijkt uit onderzoek van Intomart/Gfk in opdracht van verzekeraar Delta Lloyd. Bij zzp'ers is de spaarrekening ook de belangrijkste ouderdagvoorziening (43%), 37% heeft via loondienstverband een gedeeltelijke voorziening, 30% heeft beleggingen en 41% heeft een lijfrenteverzekering afgesloten. Van de zzp'ers ziet 35% de waarde van het huis als belangrijkste voorziening voor de oude dag.

Ondernemer bouwt via verschillende 'routes' pensioen op

De pensioenopbouw van ondernemers kenmerkt zich door een combinatie van verschillende 'routes' om een ouderdagsvoorziening op te bouwen: sparen via een spaarrekening, pensioen via loondienstverband, beleggen en een lijfrenteverzekering.

Startende mkb'ers hebben vaker de mogelijkheid aangewend om hun pensioen via een aparte pensioen-bv op te bouwen. Startende zzp'ers maken minder vaak gebruik van beleggen (16%) als pensioenmogelijkheid. Ook beschouwen zij minder vaak de waarde van het bedrijf als hun pensioen (4%). De waarde van het bedrijf scoort ook relatief laag bij mkb'ers (30%) en gevestigde zzp'ers (21%).

Buffer voor slechte tijden en aanschaf privé zaken

Zowel startende ondernemers (30%) als zzp'ers (26%) bouwen naast de ouderdagsreserve ook vermogen op om een buffer te creëren voor het bedrijf in slechte tijden en om te sparen voor aanschaf van privé zaken, zoals een auto, boot of woning. Ook de nalatenschap aan familie vormt een doel.

Vermogensopbouw

Van de mkb'ers geeft 15% aan dat zij op dit moment geen vermogen kunnen opbouwen, bij de gevestigde zzp'ers is dit 21%. 17% van de mkb'ers bouwt vermogen op voor toekomstige expansie van het bedrijf, bij de zzp'ers is dit slechts 8%.

FOR

De fiscus biedt de zelfstandig ondernemer zonder personeel de

mogelijkheid om een oudedagsvoorziening op te bouwen, door een voorziening op de balans op te nemen. Door gebruik te maken van deze FOR verlaagt de ondernemer zijn winst. Daardoor hoeft hij over dit gedeelte geen belasting te betalen. Belastingheffing vindt pas plaats op het moment dat deze FOR vrijvalt.

Lijfrente

Tegenover de voorziening op de balans kan de ondernemer een lijfrenteverzekeringspolis sluiten. In dat geval vindt de belastingheffing plaats over de lijfrente-uitkeringen. Een andere mogelijkheid is om de fiscale jaarruimte om te zetten in een flexibele lijfrenteverzekeringspolis als een aanvulling op het inkomen later. Op deze manier kan het pensioen opgebouwd of aangevuld.

Nieuwe acceptatierichtlijnen hypotheekleningen zeer streng

Starters, ouderen en mensen met een persoonlijk krediet mogen volgend jaar niet meer tot 125% van de executiewaarde lenen. En huizenbezitters die naast hun hypotheek een krediet hebben, komen niet in aanmerking voor het herfinancieren van hun hypotheek tegen mogelijk lagere rente.

Dat blijkt uit interne acceptatierichtlijnen van banken die de afgelopen week werden afgegeven. De interne acceptatierichtlijnen tonen aan dat de banken uitsluitend hypotheekleningen willen verschaffen met een zo laag mogelijk risico. Hierdoor komen steeds minder mensen in aanmerking voor een hypotheek.

Risicogroepen

Starters, ouderen en mensen met een persoonlijk krediet zijn risicogroepen. Daarom mogen zij volgend jaar als eersten niet meer tot 125% van de executiewaarde lenen, dat is het benodigde hypotheekbedrag voor de aankoop van een nieuwe woning.

In Nederland wordt een groot deel van het aantal woningen aangekocht door starters. Het wegvallen van deze groep als koper heeft ingrijpende gevolgen voor de woningmarkt. In de huidige ramingen over de daling van de huizenprijs is hiermee geen rekening gehouden.

Rem op hypotheekleningen

Pieter Lijesen, directeur van Nationale HypotheekPas (NHP): 'De meeste banken kunnen op dit moment maar beperkt krediet verschaffen. Dus gaat de rem op het verstrekken van hypotheekleningen. In nieuwe acceptatievoorwaarden wordt steeds vaker opgenomen dat huizenbezitters die naast hun hypotheek een krediet hebben, niet in aanmerking komen voor het herfinancieren van hun hypotheek tegen mogelijk lagere rente. De banken die door de belastingbetaler zijn gered, onthouden op deze wijze diezelfde belastingbetaler lagere maandlasten.'

Wouter Bos

'Om de huizenmarkt te redden is door verschillende partijen geopperd om de overdrachtsbelasting te verlagen en NHG te verhogen. Dit zijn allemaal sympathieke maatregelen. Het is alleen millimeterwerk in vergelijking met echte maatregelen die kredietverschaffing op gang moeten brengen. Zonder financieringsmogelijkheid kan niemand nog een huis kopen. Waar Wouter Bos recentelijk nog weigerde om banken te dwingen tot kredietverschaffing heeft hij nu een echte reden', aldus Lijesen.

Versoepelingen in boetebeleid Belastingdienst

Staatssecretaris De Jager van Financien heeft de nieuwe versie van het Besluit Bestuurlijke Boeten Belastingdienst vastgesteld. Het betreft een volledige herziening van het fiscale boetebeleid van de Belastingdienst in verband met een versoepeling, vereenvoudiging en modernisering van het boetebeleid. Het besluit treedt op 1 januari 2009 in werking.

Het Beleidsbesluit Bestuurlijke Boeten Belastingdienst geeft aan of, en zo ja in welke gevallen de Belastingdienst een verzuim- of een vergrijpboete oplegt. Al eerder dit jaar kondigde De Jager aan dat hij het boeteregime van de Belastingdienst wilde aanpakken om zo enkele irritaties in het midden-en kleinbedrijf weg te nemen. De belangrijkste versoepeling in het beleidsbesluit betreft de coulanceperiode van zeven dagen.

Coulanceperiode

Een bedrijf dat te laat is met de aangifte loon-of omzetbelasting, maar deze alsnog binnen zeven dagen na afloop van de wettelijke aangiftetermijn indient, krijgt geen verzuimboete meer. Voorwaarde is dat het bedrijf de voorgaande keer wel op tijd heeft betaald.

Betalingsverzuim

Hetzelfde geldt als de verschuldigde loon-of omzetbelasting te laat is afgedragen. Wordt de verschuldigde belasting uiterlijk betaald binnen zeven dagen na afloop van de wettelijke betalingstermijn, dan wordt geen verzuimboete opgelegd. Ook hier geldt de voorwaarde dat een bedrijf in het voorafgaande tijdvak of voorgaande tijdstip voor dezelfde belastingsoort niet in verzuim was.

Wordt een gedeelte van de verschuldigde belasting echter binnen de zeven dagen betaald en een gedeelte ná die termijn, dan wordt de boete berekend over het gehele bedrag dat te laat is betaald.

Vergrijpboete niet mogelijk

In het besluit is ook opgenomen dat het niet (of niet binnen de termijn) doen van een aangifte omzet-of loonbelasting uitsluitend wordt beboet als een verzuim. Het opleggen van een vergrijpboete is dus niet mogelijk.

Vervallen voorgaande diverse besluiten

Met deze nieuwe versie van het Beleidsbesluit Bestuurlijke Boeten Belastingdienst zijn eerdere besluiten ingetrokken, zoals het besluit van 21 maart 2007.

Overzicht loonbelasting in 2009



Per 1 januari 2009 zijn een aantal onderwerpen in de loonbelasting veranderd. Hier volgt een overzicht van alle belangrijke onderwerpen in de loonbelasting zoals deze gelden per 1 januari 2009.

Hieronder een overzicht van een aantal belangrijke onderwerpen in de loonbelasting zoals deze per 1 januari 2009 gelden.

Spaarloon

Het bedrag dat de werknemer maximaal mag sparen bedraagt 613 euro per jaar. De werknemer mag slechts bij één werkgever deelnemen aan de spaarloonregeling.

Als een werknemer bij een werkgever wil sparen via de spaarloonregeling, dan moet worden voldaan aan de volgende twee voorwaarden:

1. De werknemer was al op 1 januari 2009 bij die werkgever in dienst. Die werkgever past ten aanzien van die werknemer reeds sinds 1 januari 2009 de algemene heffingskorting toe.
2. Als een werknemer na de eerste dag van het kalenderjaar bij een werkgever in dienst treedt, kan hij dat jaar dus niet van de spaarloonregeling van die werkgever gebruik maken.

In de inkomstenbelasting geldt voor het jaar 2009 een vrijstelling in box 3 van maximaal 17.025 euro voor geblokkeerde spaartegoeden in het kader van een spaarloonregeling.

Levensloopregeling

Met de levensloopregeling kunnen werknemers sparen om in de toekomst een periode van onbetaald verlof te financieren. De levensloopregeling is te gebruiken voor elke vorm van verlof, zoals zorgverlof, sabbatical, ouderschapsverlof en educatief verlof. Het spaarsaldo of de verzekeringsuitkering mag ook gebruikt worden om eerder met pensioen te gaan.

De huidige verlofspaarregeling mag worden omgezet in de levensloopregeling. Er kan jaarlijks maximaal 12 procent van het loon gespaard worden. Inleg is uitsluitend toegestaan als het spaarsaldo dan wel de waarde van de verzekering aan het begin van het jaar niet hoger is dan het bedrag dat nodig is voor een periode van extra (volledig doorbetaald) verlof van 2,1 jaar (absoluut maximum).

55+'ers

Was men op 31 december 2005 51 jaar of ouder, maar nog geen 56 jaar, dan geldt er een speciale regeling. Deze werknemers mogen dan meer sparen dan 12 procent van het brutoloon. Zo kan men in een kortere periode toch een behoorlijk levenslooptegoed opbouwen. Ook in dit geval geldt het hiervoor genoemde absolute maximum. Bij deze toets wordt echter niet uitgegaan van het saldo dan wel de waarde aan het begin van het jaar, maar van het saldo dan wel de waarde die na de storting resulteert.

Levensloopverlofkorting

Werknemers hebben bij opname uit de levensloopregeling recht op de levensloopverlofkorting. Bij de berekening van de loonbelasting/premie volksverzekeringen wordt deze extra heffingskorting door de werkgever verrekend. De levensloopverlofkorting is gelijk aan het opgenomen bedrag uit de levensloopregeling met een maximum van 195 euro per gespaard kalenderjaar.

De werknemer kan jaarlijks kiezen aan welke regeling hij wil deelnemen: spaarloon of levensloop. In hetzelfde jaar in beide regelingen geld inleggen is niet mogelijk.

Reiskostenvergoeding

De maximale belastingvrije vergoeding van zakelijke kilometers is 0,19 euro per kilometer, ongeacht het vervoermiddel. Dit betekent dat de werkgever elke zakelijke kilometer, ook elke kilometer voor woon-

werkverkeer, tot maximaal 0,19 euro belastingvrij kan vergoeden

Als een werknemer met het openbaar vervoer reist, kan de werkgever kiezen: er kan maximaal 0,19 euro per kilometer belastingvrij worden vergoed, maar ook de werkelijke reiskosten mogen belastingvrij worden vergoed. De werkgever moet de vergoede plaatsbewijzen bewaren.

Auto van de zaak

Vanaf 1 januari 2009 zijn er drie tarieven voor de bijtelling auto van de zaak:

1. 14 procent voor zeer zuinige auto's met een CO₂-uitstoot van maximaal 95 gram per kilometer bij een auto die op diesel rijdt, of 110 gram per kilometer bij een auto die niet op diesel rijdt,
2. 20 procent (nieuwe categorie met ingang van 1 januari 2009) voor zuinige auto's met een CO₂-uitstoot van meer dan 95 en maximaal 116 gram per kilometer bij een auto die op diesel rijdt of 110 en maximaal 140 gram per kilometer bij een auto die niet op diesel rijdt
3. 25 procent voor alle andere auto's.

Bij excessief privégebruik kan het zijn dat de werknemer van een hogere werkelijke waarde moet uitgaan.

Als een werknemer niet meer dan 500 kilometer per kalenderjaar privé rijdt en dit kan bewijzen, is er geen bijtelling. De werknemer kan daartoe een verklaring aanvragen bij de Belastingdienst.

Bestelauto's

Voor bestelauto's geldt daarnaast nog het volgende:

- Er hoeft geen bijtelling plaats te vinden als de werknemer de bestelauto niet kan gebruiken buiten werktijd, bijvoorbeeld omdat de werknemer de bestelauto plaatst op een afgesloten bedrijfsterrein. De werkgever kan ook een schriftelijk verbod op privégebruik opleggen aan de werknemer. Hierbij is vereist dat hij controle uitoefent op de naleving van het verbod en een passende sanctie oplegt als het verbod wordt overtreden.
- Bij bestelauto's die door de aard van het werk doorlopend afwisselend worden gebruikt door twee of meer werknemers kan het privégebruik moeilijk vast te stellen zijn. Het privégebruik wordt dan door middel van eindheffing bij de werkgever belast. Deze eindheffing bedraagt 300 euro per bestelauto op jaarbasis.

Telefoon en internet

De vergoedingen en verstrekkingen van telefoon en internet zijn onbelast als de werknemer de internet- of telefoonaansluiting voor meer dan 10 procent zakelijk gebruikt. Dit geldt ook voor een tweede telefoonaansluiting en voor mobiele telefoons. Hoewel je met een smartphone en blackberry meer kan doen dan alleen bellen, zijn dit voor deze regeling ook mobiele telefoons. De pocketpc's en mininotebooks vallen hier niet onder.

Zakelijke maaltijden

Alle meer dan bijkomstig zakelijke maaltijden kunnen onbelast worden

vergoed of verstrekt.

Maaltijden in bedrijfskantines

Voor een maaltijd in een bedrijfskantine gelden de volgende normbedragen:

- Warme maaltijd: 4 euro
- Koffiemaaltijd/Lunch: 2 euro 10
- Ontbijt: 2 euro 10

Consumpties tijdens werktijd

De vrijgestelde vergoeding voor consumpties tijdens werktijd (maaltijden vallen hier niet onder) bedraagt maximaal 2,75 euro per week of 0,55 euro per dag.

Personeelsleningen

Er is in 2009 geen sprake van een te belasten rentevoordeel als de werknemer ten minste 4,9 procent rente betaalt over het geleende bedrag.

Bedrijfsfitness

De verstrekking of vergoeding van bedrijfsfitness is onbelast als voldaan is aan de volgende voorwaarden:

- De deelname staat open voor 90 procent of meer van alle werknemers (of 90 procent of meer van alle werknemers met dezelfde arbeidsplaats als die niet is gelegen in de woning van een van deze werknemers). De plaats van de bedrijfsfitness voldoet aan de voorwaarden.
- Er zijn voor de plaats van de fitness nu de volgende drie mogelijkheden:
 - De fitness vindt plaats in een vestiging van het bedrijf of de instelling.
 - De fitness vindt plaats in een fitnesscentrum dat voor alle werknemers van het bedrijf of de instelling is aangewezen.
 - Er is een overeenkomst met een fitnessbedrijf op grond waarvan alle werknemers van het bedrijf of de instelling kunnen fitnessen in elke vestiging van dat fitnessbedrijf.
 - Als het bedrijf of de instelling meer dan een vestiging heeft, gelden de twee laatstgenoemde mogelijkheden per vestiging.

Als de fitness niet aan deze voorwaarden voldoet, dan moet een vergoeding of verstrekking daarvan volgens de algemene regels voor loon in natura worden behandeld .

De vergoeding of verstrekking is belast als alleen een grootaandeelhouder en zijn eventuele partner gebruikmaken van de bedrijfsfitness. Een grootaandeelhouder is iemand die, al dan niet samen met zijn partner en zijn bloed- of aanverwanten in de rechte lijn, direct of indirect aandeelhouder is voor minstens eenderde gedeelte van het geplaatste aandelenkapitaal.

Geschenkenregeling

De werkgever mag 20 procent eindheffing toepassen over geschenken in natura aan een werknemer, voor zover de waarde in het economische

verkeer niet meer is dan 70 euro per kalenderjaar .

Fietsregeling

De werkgever kan eens per drie jaren de aanschafkosten van een fiets van de werknemer tot een bedrag van 749 euro onbelast vergoeden als de werknemer voor woon-werkverkeer gebruik maakt van de fiets .

De werkgever mag voor met de fiets samenhangende zaken in 2009 maximaal 82 euro onbelast aan zijn werknemer vergoeden en verstrekken. Het maximum van 82 euro per kalenderjaar geldt voor vergoedingen en verstrekkingen samen.

Vakantiebonnen

Regelmatig bij de betaling van het loon verstrekte vakantiebonnen, vakantietoeslagbonnen of van daarmee overeenkomende aanspraken (hierna: vakantiebonnen) die voortvloeien uit een al op 31 december 1996 bestaande of aansluitend naar strekking voor ongewijzigd voortgezette publiekrechtelijke regeling of collectieve arbeidsovereenkomst, worden in 2009 op grond van een overgangsregeling gewaardeerd op 97,5 procent van de nominale waarde.

Met ingang van 1 januari 2010 gaat de structurele regeling voor de fiscale behandeling van vakantiebonnen in. In 2009 wordt een besluit genomen over de vormgeving daarvan.

Ziektekosten van vader niet aftrekbaar bij zoon

Volgens rechtbank 's-Gravenhage mag een zoon de ziektekosten gemaakt voor zijn vader niet aftrekken als buitengewone uitgaven, omdat geen sprake is van een zorgafhankelijke ouder.

De zoon woont sinds 2004, op basis van een Machtiging Voorlopig Verblijf in Nederland, samen met zijn gezin en zijn vader. Hij moet voor deze vergunning er voor garant staan dat er geen kosten ten laste van de Nederlandse staat komen. De vader start begin 2004 een hoveniersbedrijf. Hij heeft recht op een ziektekostenverzekering, maar krijgt een hartaanval vóór acceptatie door een zorgverzekeraar. De behandelingskosten lopen op tot meer dan € 20.000.

Buitengewone uitgaven

De zoon betaalt de kosten en trekt de kosten in zijn belastingaangifte over 2004 als buitengewone uitgaven af van zijn inkomen . De inspecteur weigert de aftrek, omdat volgens de inspecteur geen sprake is van een zorgafhankelijke ouder zoals de Wet IB 2001 wel eist.

Conclusie rechtbank

Uit de wetsgeschiedenis volgt volgens de rechtbank dat alleen sprake is van een zorgafhankelijke ouder als de ouder aanspraak kan maken op opname in een AWBZ-instelling. De aftrekmogelijkheid is beperkt tot situaties waarin de zorg en afhankelijkheid hiervan een permanent karakter heeft.

Permanent karakter

Er is geen sprake van een permanent karakter omdat de vader in het jaar

van aftrek, zowel vóór als na de hartaanval, nog zelf in zijn levensonderhoud voorziet. De zoon kan de ziektekosten niet van zijn inkomen aftrekken als uitgaven voor een zorgafhankelijke inwonende ouder.

Nieuwsbrief ondernemers 2009 is verzonden

Aan onze relaties, die een bedrijf runnen hebben we een paar weken geleden onze jaarlijkse nieuwsbrief voor ondernemers gezonden.

Als u deze nog niet heeft ontvangen dan is deze ook te downloaden op onze site: www.boersmaadviseurs.nl of rechtstreeks: deze <http://www.boersmaadviseurs.nl/nieuwsbrief%202009%20A4.pdf> .

Onze nieuwsbrief met de belastingtarieven en dergelijke die we zowel naar particuliere als zakelijke klanten sturen wordt in de loop van januari 2009 waarschijnlijk verzonden.

Uitstel Wet Wegvervoer Goederen

De nieuwe Wet Wegvervoer Goederen (WWG) treedt niet per 1 januari 2009 in werking. De inwerkingtreding is op het laatste moment uitgesteld. De mogelijke datum is nu 1 mei 2009.

De WWG gaat de oude Wet Goederenvervoer over de weg (WGW) vervangen.

Belangrijkste wijzigingen

Hierbij een korte opsomming inzake de belangrijkste wijzigingen in de nieuwe WWG:

- Invoering medeaansprakelijkheid van de afzender bij overbelading.
- Vergunning voor binnenlands vervoer vervalt.
- Eurovergunning geldt voor binnenlands en grensoverschrijdend vervoer.
- Eis van kredietwaardigheid: minimum wordt verlaagd naar 9000 euro.
- Eis van betrouwbaarheid: verklaring omtrent het gedrag wordt vervangen door integriteitverklaring.
- NIWO kan last onder dwangsom opleggen.
- NIWO heeft vervoerenquête niet langer als wettelijke taak.
- Inschrijvingsplicht eigen vervoer is geschrapt.

Niet gewijzigde onderdelen

Een aantal onderdelen wordt niet gewijzigd:

- Huidige ondergrens vergunningplicht blijft 500 kg laadvermogen.
- Eis van dienstbetrekking blijft gehandhaafd.
- Vrachtbrief blijft verplicht.

Veranderingen inkomstenbelasting 2009

Met ingang van 1 januari 2009 is de inkomstenbelasting op een aantal punten veranderd. Hieronder een opsomming van de belangrijkste punten.

Eigenwoningforfait: Met ingang van 2009 geldt er geen maximum

meer voor de hoogte van het eigenwoningforfait. Hierdoor kan het bedrag van het eigenwoningforfait veel hoger zijn dan in 2008

Lijfrente: Koopt men vanaf 1 januari 2009 een lijfrente met een waarde van maximaal € 4.000 af, dan wordt geen revisierente meer berekend, maar wordt de afkoopsom belast als een uitkering van een lijfrentetermijn. Ook hoeft men de in het verleden afgetrokken premies niet meer als negatieve uitgaven aan te geven.

De premie die wordt betaald voor een lijfrente-overeenkomst hoeft niet meer gesplitst te worden in een deel in box 1 en een deel in box 3 als de lijfrente niet volledig aftrekbaar was. De uitkeringen van lijfrentetermijnen en andere periodieke uitkeringen worden belast in box 1. .

Aftrek ziektekosten: De belastingaftrek van ziektekosten is in 2009 veranderd. De regeling tegemoetkoming buitengewone uitgaven wordt vervangen door de nieuwe regeling aftrek specifieke zorgkosten . Voor chronisch zieken en gehandicapten is er de regeling tegemoetkoming chronisch zieken en gehandicapten (Wtcg).

Tarieven: De [tarieven](#) van de inkomstenbelasting en de premie volksverzekeringen zijn gewijzigd ten opzichte van 2008.

Ouderschapsverlofkorting: Met ingang van 1 januari 2009 is het recht op ouderschapsverlofkorting uitgebreid van 13 naar 26 weken. Hierdoor wordt het maximale bedrag van de ouderschapsverlofkorting hoger.

Doorwerkbonus: Met ingang van 2009 is er een nieuwe heffingskorting: de doorwerkbonus.

Arbeidskorting: Met ingang van 2009 is de arbeidskorting niet altijd een vast bedrag, maar is deze afhankelijk van het inkomen.

Combinatiekorting en aanvullende combinatiekorting: Met ingang van 2009 vervallen de combinatiekorting en de aanvullende combinatiekorting. Daarvoor in plaats is er nu de inkomensafhankelijke combinatiekorting.

Algemene heffingskorting: Met ingang van 2009 wordt de uitbetaling van de partner die weinig of geen inkomen heeft, afgebouwd. Dit gebeurt over een periode van 15 jaar.

Bedragen heffingskortingen: De bedragen van de [heffingskortingen](#) zijn gewijzigd ten opzichte van 2008.

Heffings- en invorderingsrente verlaagd



De heffings- en invorderingsrente voor het eerste kwartaal 2009 is 4,90.

Dit betekent een verlaging ten opzichte van het vorige kwartaal. Toen was het percentage 5,45.

Bedrijven gebruiken vaak pool van zzp'ers



Veel (kleinere) bedrijven werven zelf hun zzp'ers. Ze gaan echter niet telkens voor iedere klus op zoek, maar putten uit een pool van zzp'ers die regelmatig werkzaamheden voor het bedrijf verrichten.

Dit blijkt uit onderzoek van EIM bij opdrachtgevers hoe zij zzp'ers werven. Zelfstandigen kunnen hier hun beleid op aanpassen.

Kleine bedrijven

Veel (kleinere) bedrijven putten uit een pool van zzp'ers die regelmatig werkzaamheden voor het bedrijf verrichten. De pool wordt wel aangevuld en ververs, niet zelden op voorspraak van zzp'ers die er al deel van uitmaken.

Zelf aanmelden

Ook leren bedrijven nieuwe zelfstandigen kennen tijdens het uitvoeren van werkzaamheden. Gerichte werving komt ook voor - bijvoorbeeld voor projecten - en er is ruimte voor zelfstandigen die zichzelf aanmelden.

Grote bedrijven

Kleinere bedrijven maken voor de werving van zzp'ers weinig gebruik van bureaus. De bemiddelingsbureaus in het onderzoek geven aan dat zij vooral voor grote bedrijven bemiddelen.

Verklaring betalingsgedrag heeft beperkte waarde



Werkgevers die personeel van derden inlenen kunnen aansprakelijk worden gesteld voor door de uitlener of onderaannemer niet betaalde loonheffingen en eventueel omzetbelasting. Bij de Belastingdienst kan een verklaring over het betalingsgedrag van de uitlener worden opgevraagd. Recent heeft de Hoge Raad geoordeeld over de vraag of een afgegeven verklaring de aansprakelijkheid kan beperken.

Werkgevers die personeel van derden inlenen, bijvoorbeeld uitzendkrachten, of die een onderaannemer inschakelen, kunnen aansprakelijk worden gesteld voor de loonheffingen en eventueel omzetbelasting die de uitlener of onderaannemer verzuimd heeft te betalen.

Deze risico's zijn te beperken door bijvoorbeeld een deel van de factuur direct te storten bij de Belastingdienst. Ook kan bij de Belastingdienst een verklaring over het betalingsgedrag worden opgevraagd. Op die verklaring geeft de Belastingdienst aan of de derde de loonheffingen heeft betaald.

Uitspraak

Recent heeft de Hoge Raad geoordeeld over de vraag of een afgegeven verklaring de aansprakelijkheid kan beperken. Zij kwam tot de conclusie

dat de inlener/opdrachtgever geen vertrouwen kan ontlenen aan de verklaring.

Dat is alleen anders als de Belastingdienst bij het eventueel verlenen van uitstel van betaling met uitlener/onderaannemer niet op de juiste manier zekerheden is overeengekomen, maar toch een positieve verklaring heeft afgegeven. Als de inlener/opdrachtgever dan te goeder trouw gebruikmaakt van de uitlener/onderaannemer, kan zij hiervoor niet aansprakelijk worden gesteld.

Consequent gebruik G-rekening

De les die uit de uitspraak valt te trekken, is dat de werkgever niet alleen kan vertrouwen op een door de fiscus afgegeven verklaring over het betalingsgedrag, al dan niet in combinatie met 'de blauwe ogen' van de derde. Essentieel is het om consequent gebruik te maken van de G-rekening, dan wel de betreffende bedragen direct te storten bij de Belastingdienst.

Bron: BDO CamspObers

Extra aandacht voor aftrek van giften

De Belastingdienst gaat bij de controle van de aangiften inkomstenbelasting/premie volksverzekeringen 2008 extra aandacht besteden aan de aftrek van giften.

Giften zijn alleen aftrekbaar als ze als zijn gedaan aan instellingen die bij beschikking door de inspecteur zijn aangewezen als een erkende Algemeen Nut Beogende Instelling (ANBI).

Periodieke giften kunnen onder voorwaarden ook worden gedaan aan een vereniging die geen ANBI is .

De kredietcrisis: een ondernemersgids voor de praktijk

Zorg voor meer liquide middelen, dat is belangrijker dan winst. Bespaar waar mogelijk, maar zo min mogelijk op marketing. Bewaak debiteuren streng. Kijk uit naar goedkope overnames. Ga slimmer om met de belasting. Bescherm het persoonlijk vermogen.... Adviesbureau Grant Thornton zet de basisbeginselen van goed zakendoen nog eens op een rij.

Veel van de tips liggen voor de hand, zeggen de samenstellers in het rapport zelf, maar dikwijls worden ze toch vergeten. Hieronder staan tien tips afkomstig uit het rapport. Lees ook de [blog](#) van Gijs Vernoij met de titel 'Is uw onderneming winterklaar?'.

1. Liquiditeit en de kasstroom zijn belangrijker dan winst

Bouw liquide middelen op en behoud ze. Bouw een oorlogskas op in tijden van financiële ellende, zelfs als daarvoor rentedragende schulden moeten worden opgenomen. Wees voorzichtig met groei, of een snelle deal, als ze ten koste gaan van te hoge investeringen. Want die gaan ten koste gaan van de kasstroom.

2. Let zonder concessies op kosten

Als de prijzen van grondstoffen stijgen en de vraag blijft achter, dan

moeten de kosten omlaag. Zorg dus dat er inzicht is in alle kosten. Welke kosten zijn echt nodig om het bedrijf draaiende te houden? Let er wel op dat het bedrijf de ondernemingsstrategie kan blijven uitvoeren. Snijd niet onnodig in marketingkosten. Als het economisch weer beter gaat krijgt het daar spijt van.

3. Beoordeel klanten en leveranciers

Beoordeel opnieuw de krediettermijnen met klanten en onderhandel over de kortst mogelijke redelijke termijnen. Bekijk zorgvuldig de kredietwaardigheid van elke nieuwe en bestaande klant (en blijf deze ononderbroken volgen) alvorens krediet te verlenen. Dit leidt tot meer zekerheid ten aanzien van volledige betaling conform de afgesproken termijnen. Volg het verloop van de handelsdebiteuren en handel snel bij overschrijdingen. Ga er niet van uit dat klanten of leveranciers financieel gezond zijn. Let op signalen van problemen.

4. Ga slimmer met de belasting om

Als de onderneming minder winst verwacht, maar wel al een voorlopige aanslag heeft betaald, vraag dan om vermindering van de aanslag. Dat is handiger dan te wachten op de definitieve aanslag.

5. Bekijk investeringsplannen opnieuw

Investeren in nieuwe activa tijdens een economische neergang kan er toe leiden dat de onderneming liquide middelen kwijtraakt op het moment dat ze het hardst nodig zijn. Denk goed na over investeringsplannen en onderzoek de voorgestelde investering en timing.

6. Houd goed contact met de bank

Het laatste waar een bank op zit te wachten is een aankondiging dat een bedrijf binnen een week een kredietlijn moet verdubbelen. Beheer de relatie met de financier proactief. Banken verdienen hun geld door geld uit te lenen - zij willen dat het de onderneming goed gaat, zodat zij geld kunnen blijven lenen.

7. Overweeg financiële alternatieven

Ga alle financieringsmogelijkheden van de onderneming na. Begin met de huidige financier, en overweeg alternatieve mogelijkheden om de huidige kredietfaciliteit te structureren (bijv. een lening vs. een kredietfaciliteit). Want men kan er niet automatisch van uit gaan dat de huidige relatie met de financier in te toekomst hetzelfde blijft.

8. Wees alert op koopjes

Sommige bedrijven zullen zich gedwongen zien te verkopen. Daar kan een onderneming gebruik van maken. Het kan verstandiger zijn dan te investeren in de eigen onderneming om groei te bewerkstelligen. Maar wees er wel van overtuigd dat de overname past in een weloverwogen groeistrategie. Koop niet omdat iets goedkoop is.

9. Bescherm het persoonlijk vermogen

De verleiding is soms groot eigen geld in de zaak te steken als dat elders niet te krijgen is. Banken zijn geneigd garanties op het eigen vermogen te eisen. Wees daar voorzichtig mee. Als een ondernemer zijn onderneming moet verkopen, verandert er iets in zijn leven. Als hij echter zijn huis moet verkopen, verandert zijn hele leven. Steek geen geld in een verloren zaak.

10. Als het misgaat; het doemscenario

Raak niet in paniek. Maar grijp op tijd in. Zorg voor kasreserves, zodat er genoeg tijd is om deskundig advies in te winnen. Doorgaans heeft niet ingrijpen tot gevolg dat de waarde snel wordt aangetast. Maar praat pas met de bank als er een volledig strijdplan is opgesteld.

Hoe kan mijn bedrijf klanten blijven binden?



's Werelds grootste internationale onderzoek naar merkwaarde en merkperceptie, BrandAsset(tm) Valuator (BAV(tm)), onderzoekt ieder jaar de houding van consumenten ten opzichte van bedrijven en hun merken. Op basis van de onderzoeksresultaten formuleerde Y&R's adviesbureau Consult Brand Strategy vier overlevingstips voor bedrijven die de kredietcrisis in hun voordeel willen laten werken.

1. Blijf differentiëren

De afgelopen jaren daalde de sterkte van de band die consumenten hebben met merken over de hele linie. Deze band begint met het creëren van een onderscheidende waarde. Differentiatie van een merk wordt daarom steeds belangrijker: uniek zijn en vooral uniek blijven.

Merken die een paar jaar geleden als uniek werden gezien vanwege hun innovatieve aard (zoals easyJet, ZARA en Smart) glijden langzaam af omdat hun uniciteit en noviteit verwatert. Daarnaast zijn merken als IBM, Holland International en AGFA, die in 1993 nog tot de sterkste merken van Nederland behoorden, verworden tot merken met weinig differentiatie en een gebrek aan focus.

Wereldwijd onderzoek van Y&R over de afgelopen 15 jaar wijst uit dat differentiatie een bepalende factor is voor merksterkte en in het algemeen leidt tot hogere winst.

2. Kijk buiten je eigen categorie

Bedrijven doen er goed aan om over de grenzen van hun eigen categorie heen te kijken. Traditionele uitzendbureaus zoals tempo-team en startpeople dalen in merksterkte ten opzichte van internetmerken zoals Monsterboard.nl en ook het groeipotentieel van AKO en Free Record Shop ten opzichte van bol.com loopt terug.

Door de vervaging van categoriegrenzen zien we een daling in de merksterkte van speciaalzaken zoals Intertoys en The Body Shop. Verder zijn TomTom en Wikipedia sterke merken die producten als het stratenboek en de encyclopedie bijna overbodig hebben gemaakt.

Ook op de langere termijn zijn er sprekende voorbeelden: La Place is uitgegroeid tot een sterk merk en is goed voor 27% van de omzet van V&D. Wie had twintig jaar geleden kunnen denken dat V&D een directe concurrent zou worden van Van der Valk en AC Restaurants?

3. Kom beloftes na

Niet alleen merken, maar ook consumenten zijn onzeker in een tijd van recessie. Doen wat je belooft is dan ook essentieel voor je merk. Illustratief hiervoor is dat steeds minder mensen vinden dat beloftes worden nagekomen door de dienstverlenende sector in het algemeen en

reisbureaus, banken en verzekeraars en uitzendbureaus in het bijzonder.

Resultaat: een consequente daling in merksterkte. Een merk dat tegen deze trend in beweegt is Rabobank, dat al jaren staat voor een no-nonsense aanpak, gecombineerd met menselijkheid en leiderschap en dit jaar in jaar uit ook nakomt.

4. Focus op waarde en niet op prijs

In een economisch slechte periode is het belangrijk om niet direct de prijzen te verlagen maar om te kijken of alles wat een bedrijf aanbiedt nog bijdraagt aan de waardebeleving van het merk. Merken die bewust bepaalde diensten/productelementen weglaten worden steeds meer favoriet.

Een goed voorbeeld is IKEA, na Google dit jaar het op één na sterkste merk van Nederland. Bij IKEA moeten consumenten producten rechtstreeks uit de schappen halen en wordt design bereikbaar voor de massa. Daarnaast behoren discounter-merken zoals Wibra, Zeeman, ALDI, Lidl en Xenos tot de sterkste merken van Nederland.

Hoewel de beleving en service bij discounters anders is dan bij traditionele supermarkten, is ALDI inmiddels het 2e supermarktmerk van Nederland en Lidl het 3e. Ook H&M lijft haar positie versterken in de harten van de consument, ten koste van fashion-brands als Benetton en Claudia Sträter.

Zeven foute bedrijfsstrategieën



Wat zijn de meest voorkomende fiasco's die bedrijven over zich afroepen? Harvard Business Review heeft ze op een rij gezet.

Uit onderzoek van managementauteur Paul Carroll en consultant Chunka Mui (Diamond) naar de 750 grootste fiasco's in het Amerikaanse bedrijfsleven van de afgelopen 25 jaar blijkt dat bijna de helft voorkomen had kunnen worden. De vermijdbare mislukkingen waren bijna altijd het gevolg van slechte strategieën, niet van slechte uitvoering. Zeven strategieën blijken opvallend vaak faliekant te mislukken:

1. De synergiebegoocheling

Ondernemingen denken vaak sterker te worden door een bedrijf met aanvullende sterke punten over te nemen. In de praktijk is het geheel echter lang niet altijd meer dan de som der delen.

2. Gebrekkige financiële constructies

Hypotheeken verstrekken aan mensen die het eigenlijk niet kunnen betalen... We weten er inmiddels alles van.

3. Koppig vasthouden aan het bestaande terwijl de bedrijfstak verandert

Eastman Kodak had al in 1981 analyses gemaakt van de dreiging van digitale fotografie. Maar de verleiding was te groot om vast te houden aan zijn toen nog zeer winstgevende business van fotorolletjes, ontwikkelchemicaliën en fotopapier.

4. Uitbreiden naar schijnbaar aangrenzende markten die in werkelijkheid totaal andere businesses zijn

Ondernemingen treden vaak toe tot markten die in hun ogen sterk gerelateerd zijn aan hun kernmarkt maar die in werkelijkheid heel specifieke capaciteiten, vaardigheden en assets vereisen ? waarover de eigen onderneming niet beschikt.

5. Inzetten op de verkeerde technologie

Federal Express ontwikkelde midden jaren tachtig Zapmail. Een koerier haalde een (papieren) document op en leverde dat af op het dichtstbijzijnde Zapmail-filiaal. Dat faxte het document naar een filiaal in de buurt van de geadresseerde, alwaar een koerier het document dan afleverde. Dit allemaal binnen 2 uur en à raison van 35 dollar voor de eerste 5 pagina's. Bijna tegelijkertijd brak de faxmachine op grote schaal door. Zapmail werd in 1986 ontmanteld. Verlies: 650 miljoen dollar.

6. Overhaaste consolidatie (via overnames)

Ames Department Stores pionierde al met discountretailing in landelijke gebieden vier jaar voordat Wal-Mart ten tonele verscheen. Het deed om Wal-Mart de pas af te snijden gedurende enkele decennia een groot aantal ongelukkige acquisities. In 2002 ging het bedrijf hieraan ten onder.

7. Bijna alle soorten roll-ups

Bij een roll-up worden tientallen, honderden of zelfs duizenden kleine bedrijven samengevoegd tot één grote onderneming. Ruim twee derde van de roll-ups mislukt, in termen van aandeelhouderswaarde.

Cao-lonen stegen in 2008 met 3,3 procent

De cao-lonen zijn in 2008 met 3,3 procent gestegen ten opzichte van een jaar eerder. Deze toename is fors hoger dan in 2007, toen de stijging 2,1 procent bedroeg. De cao-loonstijging komt hiermee weer op hetzelfde niveau als in de tweede helft van 2002.

Cao-loonstijging in 2008 boven inflatie

In 2008 lag de cao-loonstijging 0,8 procentpunt boven de inflatie, die in 2008 uitkwam op 2,5 procent. Dat is twee keer zoveel als in 2007, toen het verschil 0,4 procentpunt was. In de laatste tien jaar lag de stijging van de cao-lonen gemiddeld 0,4 procentpunt boven de inflatie.

Een positief verschil tussen de cao-loonstijging en de inflatie hoeft niet te betekenen dat werknemers er reëel even zoveel in koopkracht op vooruit zijn gegaan. Het nettoloon is namelijk ook afhankelijk van de veranderingen in de premies die werknemers betalen voor pensioen, sociale verzekeringen en de loonheffing. Hierbij speelde in 2008 voor de werknemer vooral de verhoging van de basispremie in de zorg een rol.

Overheid op weg naar dertiende maand

Bij de cao-sector overheid stegen de lonen met 3,3 procent. De uurlonen exclusief bijzondere beloningen in de sector overheid stegen met 2,1 procent, beduidend minder dan bij de overige sectoren.

De bijzondere beloningen stegen daarentegen flink bij de overheid. Dit komt doordat vanaf 2007 in een aantal overheidscao's afspraken zijn

gemaakt over de eindejaarsuitkeringen. In een paar jaar tijd worden deze eindejaarsuitkeringen geleidelijk verhoogd zodat uiteindelijk sprake is van een volledige dertiende maand. Bij de twee andere sectoren speelt de verhoging van de bijzondere beloningen een kleinere rol.

Lonen meest gestegen in cultuur en overige dienstverlening

In 2008 stegen de cao-lonen het meest in de bedrijfstak cultuur en overige dienstverlening (4,2 procent). De horeca had van alle bedrijfstakken de laagste stijging (2,3 procent).

Contractuele loonkosten met 3,9 procent gestegen

In 2008 namen de contractuele loonkosten met 3,9 procent toe. De loonkosten zijn daarmee harder gestegen dan de cao-lonen. Dit is vooral toe te schrijven aan de verhoging van de wettelijke inkomensafhankelijke werkgeversbijdrage in de ziektekosten.

Monique Hartog

Minder regels voor zzp'ers



'Ondernemerschap levert een belangrijke bijdrage om economische moeilijkheden van dit moment het hoofd te bieden. Dat geldt voor grote en voor kleinere bedrijven en zeker voor pioniers die als Zelfstandige Zonder Personeel (zzp) opereren. Zij moeten ruimte krijgen om te ondernemen.'

Dat zei staatssecretaris Heemskerk bij de overhandiging van het actieplan 'Zelfstandigen zonder Personeel en zonder Hinderlijke regels'. Het actieplan is gebaseerd op een top tien van hinderlijke regels voor zzp'ers die de drie zzp-organisaties in Nederland op verzoek van de staatssecretaris hebben opgesteld.

Obstakel

Volgens Heemskerk zijn regels nodig om de economie in goede banen te leiden, maar het moet geen onoverkomelijk obstakel worden. De staatssecretarissen Heemskerk en De Jager van Financiën zijn samen verantwoordelijk voor het verminderen van regeldruk.

Voor de zzp'ers wordt het dit jaar al makkelijker. De VAR-verklaring, die moet worden aangevraagd door opdrachtnemers, wordt in het vervolg na het derde jaar automatisch verlengd. Hiervoor is het niet noodzakelijk om aan te tonen dat er drie of meer opdrachtgevers zijn.

Ook een inschrijvingsbewijs bij de Kamer van Koophandel hoeft voortaan voor het aanvragen van vergunningen niet meer overlegd te worden. De gemeenten kunnen dit immers heel eenvoudig zelf nagaan omdat zij toegang hebben tot de registers van de Kamers van Koophandel.

Aanbestedingswet

Door het verder professionaliseren van aanbestedingsprocedures wordt voorkomen dat zzp'ers ten onrechte worden uitgesloten. In het nieuwe voorstel voor de Aanbestedingswet zal het ministerie van Economische Zaken maatregelen nemen om de administratieve lasten voor inschrijvers van overheidsopdrachten, die voor veel zzp'ers een flink probleem

vormen, te verlagen.

Algemeen nut beogende instellingen (ANBI's) opzoeken

Op de website van de Belastingdienst is eenvoudig na te gaan of een kerkelijke, levensbeschouwelijke, liefdadige, culturele of wetenschappelijke instelling door de fiscus is aangewezen als een algemeen nut beogende instelling (ANBI).

Met het programma [ANBI opzoeken](#) is dit eenvoudig na te gaan.

Gift

Wie een gift doet aan een instelling die door de Belastingdienst is aangewezen als een ANBI, kan die gift aftrekken van de inkomsten- of vennootschapsbelasting.

ANBI.nl

Een andere nuttige website is [anbi.nl](#), een gids voor zowel ANBI-organisaties als schenkers. Deze site toont alleen die ANBI-instellingen die hun ANBI-beschikking ter controle ingestuurd hebben (inclusief fiscaalnummer) en die aangesloten zijn bij Stichting GeefGratis.

Eigenwoningforfait pakt hoger uit in 2009

Tot en met 2008 zat er een maximum aan de hoogte van het eigenwoningforfait. Met ingang van 2009 is er geen maximum meer. Hierdoor kan het bedrag van het eigenwoningforfait veel hoger zijn, dan in 2008. De belastingaftrek wordt daardoor lager.

Het eigenwoningforfait is het voordeel uit eigen woning dat de eigenwoningbezitter tot zijn inkomen moet rekenen. De berekening gebeurt door de WOZ-waarde te vermenigvuldigen met een bepaald percentage. Het eigenwoningforfait over 2008 is gemaximeerd tot € 9.300. Het forfait loopt op naarmate de WOZ-waarde van de woning hoger is, maar dit stopt bij een WOZ-waarde van € 1.690.909. Dan is het maximum bereikt.

In 2009 wordt het maximum dus afgeschaft, zodat het forfait verder oploopt als de WOZ-waarde hoger is dan € 1.690.909.

Jaren 2010 tot en met 2016

Vanaf 2010 is er het plan om stapsgewijs het eigenwoningforfait voor een woningwaarde boven de € 1 miljoen te verhogen. Deze verhoging zal in zeven gelijke stappen gaan in de jaren 2010 tot en met 2016, zodat in dat laatste jaar voor een woningwaarde boven € 1 miljoen een eigenwoningforfait geldt van 2,35%. Oorspronkelijk was voorgesteld dit percentage al in 2009 in te voeren.

Privéonttrekking voor winstgenieters en kostenaftrek voor monumentenpanden

Deze wijzigingen worden ook doorgevoerd in de regeling voor privéonttrekking voor winstgenieters en in de drempel voor de kostenaftrek voor monumentenpanden. Hierbij geldt echter niet de gebruikelijke systematiek in de verhouding tussen de percentages in de verschillende regelingen. Voor beide regelingen wordt steeds hetzelfde maximumpercentage gehanteerd als voor het eigenwoningforfait.

Voor de privéonttrekking eigen woning bij winstgenieters en voor de berekening van de drempel voor de kostenafrek voor monumentenpanden geldt een minimumbedrag van € 100 bij een woningwaarde tot € 12.500. Dit minimum komt in 2009 eveneens te vervallen. Dit heeft overigens weinig om het lijf, omdat woningen met een WOZ-waarde onder € 12.500 nauwelijks voorkomen.

Belastinginformatie 2008 2009 wordt voor februari verzonden.

Zoals elk jaar wordt in januari onze belastinginformatie voor 2008 en 2009 verzonden aan onze particuliere en zakelijke relaties. Het is net al vorig jaar weer 12 pagina's tellende nieuwsbrief met de meest gebruikte cijfertjes en feitjes voor dit - en vorig jaar.

Vanaf 2009 is de informatie alleen nog op het besloten deel van onze website te vinden. U heeft een wachtwoord. Als u het kwijt bent, dan kunt u het ook via e-mail opvragen.

Deze nieuwsbrief ontvangt u periodiek, maar onregelmatig. Heeft u naar aanleiding van deze mail vragen, dan neemt u gewoon maar contact op. Met vriendelijke groeten, Irma Alkema en Tiede Boersma, tel. 0513-434048

In samenwerking met:



Met vriendelijke groet,
Tiede Boersma

Boersma Adviseurs
De Rijst 8 - Postbus 5
8520 AA Sint Nicolaasga
tel. 0513-434048
www.boersmaadviseurs.nl

De inhoud van dit bericht en de eventueel daarbij behorende bijlagen zijn persoonlijk gericht aan en derhalve uitsluitend bestemd voor de geadresseerde. Zij kunnen gegevens met betrekking tot een derde bevatten. De ontvanger die niet de geadresseerde is, noch bevoegd is dit bericht namens geadresseerde te ontvangen, wordt verzocht de afzender onmiddellijk op de hoogte te stellen van de ontvangst. Elk gebruik van de inhoud van dit bericht en/of van de daarbij behorende bijlagen door een ander dan de geadresseerde is onrechtmatig jegens afzender respectievelijk de hiervoor bedoelde derde.