

Beerbericht

Een uitgave van De Beer Accountants & Belastingadviseurs

december 2021

Bas van Dijk: Innovatieve kweker

pagina 4



In deze editie...

2

Procederen: soms moet het

3

Maakt u dit jaar nog gebruik van de verhoogde schenkingsvrijstelling?

4

Plantaz: boomkwekerij met blik naar de toekomst

6

Regio zet in op duurzame energie, klimaatadaptie en circulariteit

8

Legent beschermt vermogen bij faillissement

10

BTW-aangifte bv vanaf 2022 verplicht met eHerkenning

11

De Beer ontwikkelt nieuwe arbeids-overeenkomsten

12

De eerste cliënt van Hans Belterman: Toos volgt haar hart en draagt het horeca-stokje over

14

Eindejaarstips 2021

15

Column Wil Vennix: Lachen of huilen?

16

De passie van... Maarten Roosen en Pepijn van Roessel

Procederen: soms moet het

DE FISCALISTEN VAN DE BEER ZIJN GEEN PROCESTIIGERS. IN VEEL GEVALLEN IS HET BELANG VAN DE CLIËNT ER HET MEESTE MEE GEDIEND OM ER IN REDELIJKHEID MET DE BELASTINGDIENST UIT TE KOMEN.

Dat geldt bij vooroverleg, waarbij de gevolgen van een beoogde transactie – bijvoorbeeld een herstructurering of bedrijfsopvolging – open met de fiscus worden besproken en wordt vastgelegd welke fiscale gevolgen die zal hebben. Maar ook bij discussies achteraf, bij controles of als de inspecteur wil afwijken van de aangifte. Ook als we niet 100% gelijk krijgen kan het verstandig zijn om er toch samen uit te komen, want waar verreweg de meeste ondernemers niet op zitten te wachten is een jarenlange juridische procedure met een onzekere uitkomst.

“Maar soms moet het,” aldus fiscaal partner Wil Vennix. “Dan stelt de Belastingdienst zich echt onredelijk op of we blijven



het principeel oneens over een belangrijk onderwerp. Als de cliënt het ook wil, gaan we dan zeker naar de rechter, als het moet tot in hoogste instantie. In 2020 leidde dit tot een verrassende uitspraak van de Hoge Raad over de bedrijfsopvolgingsregeling, die in de fiscale wereld de nodige reuring heeft veroorzaakt. En onlangs wonnen we bij de rechtbank Breda voor onze cliënt een principiële zaak over de eigenwoninglening, die ook veel aandacht heeft gekregen.” ●

*Directie en medewerkers van
De Beer wensen u
sfeervolle kerstdagen en een
bijzonder goed 2022*



mr. Gijs Cox RB
Estate Planner

Maakt u dit jaar nog gebruik van de verhoogde schenkingsvrijstelling?

HET ‘CORONAJAAR’ 2021 ZIT ER BIJNA OP. IN VERBAND MET DE IMPACT VAN CORONA HEEFT HET KABINET HET BEDRAG VAN DE JAARLIJKSE SCHENKINGSVRIJSTELLINGEN VOOR HET JAAR 2021 VERHOOGD MET € 1.000. ZO BEDRAAGT DE JAARLIJKSE SCHENKINGSVRIJSTELLING VOOR EEN SCHENKING AAN UW KINDEREN DIT JAAR € 6.604 EN AAN UW KLEINKINDEREN € 3.244.

Door hiervan gebruik te maken, geeft u uw (klein)kinderen een extraatje en verlaagt u meteen uw eigen rendementsgrondslag voor de box 3 heffing van 2022. Dit betreft slechts een eenmalige verhoging van de jaarlijkse schenkingsvrijstellingen. In 2022 vallen deze vrijstellingen weer lager uit.

Jubelton

Over de jubelton – de éénmalig verhoogde vrijstelling voor de eigenwoning – is de afgelopen tijd veel gezegd en geschreven. Zo zou deze vrijstelling zijn doel voorbijstreven, niet het gewenste effect opleveren en mogelijk afgeschaft worden. In het belastingplan 2022 laat de regering de jubelton ongemoeid. Dat houdt dus in dat u uw kinderen of kleinkinderen nog steeds ruim een ton belastingvrij kunt schenken ten behoeve van een eigen woning. De éénmalig verhoogde vrijstelling voor de eigen woning voor dit jaar bedraagt € 105.302. De ontvanger hoeft het bedrag niet direct te gebruiken. Een schenking in 2021 hoeft pas uiterlijk in 2023 te zijn gebruikt. Daardoor kunt u de schenking ook uitspreiden over drie kalenderjaren. Daarmee is het dus mogelijk dat u dit jaar een



(relatief) klein bedrag schenkt -waarbij u een beroep doet op de verhoogde vrijstelling- en u in 2022 en/of in 2023 een aanvullende schenking doet ten behoeve van de eigen woning van de ontvanger. Zolang het totaalbedrag van de schenkingen in 2021, 2022 en 2023 onder € 105.302 blijft, zijn tevens de schenkingen in 2022 en 2023 vrijgesteld van schenkbelasting. Van alle schenkingen moet u in de aangiften schenkbelasting een beroep doen op de eenmalig verhoogde vrijstelling voor de eigen woning.

Schenking in het zicht van overlijden

Ingeval u een schenking doet en u komt binnen 180 dagen hierna te overlijden, wordt de schenking teruggenomen en alsnog belast

als erfrechtelijke verkrijging. Een schenking die in eerste instantie onder de schenkingsvrijstelling viel (of deel belast tegen het opstaptarief van 10%) wordt vervolgens alsnog belast met erfbelasting (mogelijk tegen 20%). Het met de schenking beoogde fiscale voordeel wordt daarmee tenietgedaan. De (eventueel) al betaalde schenkbelasting wordt dan wel verrekend met de verschuldigde erfbelasting. Een schenking in het zicht van overlijden heeft zodoende geen fiscaalrechtelijk gewenste werking. Deze ‘180-dagenregel’ geldt echter niet voor de jubelton-schenkingen. Deze fiscale vrijstelling wordt dus niet teruggenomen wanneer de schenking binnen 180 dagen na de schenking komt te overlijden. ●

Plantaz: boomkwekerij met blik naar de toekomst



Bas van Dijk, eigenaar van Plantaz

HOE START JE IN EEN MOEILIJKE MARKT TOCH SUCCESVOL ALS JONGE BOOMKWEKER? BAS VAN DIJK KAN MET PLANTAZ NU ANDEREN INSPIREREN MET ZIJN VERHAAL. IN ALLE BESCHIEDENHEID VERTELT HIJ HOE HIJ MET DE KENNIS EN ERVARING VAN ZIJN OUDERS ZIJN EIGEN WEG VOND IN DE BRANCHE.

“Mijn ouders hadden inderdaad ook al een boomkwekerij. Ze reisden in de jaren 80 en 90 naar vele landen om een eigen afzet te realiseren. Ik ben tijdens en na mijn opleiding ook gaan reizen en zag de problemen waar men in de steden mee kampt: hittestress, ontwatering, fysieke en mentale gezondheidsproblemen van inwo-

ners en stijgende prijzen voor onroerend goed. Juist groen kreeg een prominentere rol bij het oplossen van deze uitdagingen, en dan met name ‘volwassen groen’. Ook bij de consument zag je een verschuiving in de vraag. Steeds meer mensen hadden behoefte aan een kant en klaar product. Ze willen genieten van het ‘eindplaatje’ en hadden weinig zin om te wachten totdat een boom volwassen is. Vanuit deze ontwikkelingen ontstond mijn visie en startte ik in 2003 mijn eigen bedrijf.”

Innovatieve productie

Bas vervolgt: “Ik ben een eigen kwekerij gestart met een innovatieve productie. Wij leveren met Plantaz het hele jaar door en voor

alle mogelijke klimaten. Onze focus ligt op kwaliteit, maatvoering boven het gemiddelde aanbod en vooral het brede exclusieve assortiment.”

Bas ziet ook een uitdaging. “De afgelopen 25 jaar vond er een flinke sanering plaats onder boomkwekerijen. Het was daardoor voor

jonge mensen minder aantrekkelijk om een opleiding te volgen en ons vak in te stappen. Nu is inmiddels de vraag groter dan het aanbod. Natuurlijk is dit een luxe, maar ik vind het eerlijk gezegd ook zorgelijk. Niemand wil wachten en er zijn enorme ambitieuze plannen. Dan is de druk om te leveren echt groot.”

Investeren

Het vanuit deze visie kweken kost echter tijd en energie. “Het groeiproces duurt jaren. Het kiezen voor grote producten vraagt lef. Het is kapitaalintensief en de financiële investering doe je ondanks risico's zoals extreem weer (hagel), ziekten of plagen. Met Plantaz hebben we een kwekerij gebouwd met verschillende productielocaties. Om het brede assortiment te kunnen blijven leveren, kijken we regelmatig waar we wereldwijd bepaalde producten kunnen laten voorkweken. Wij kweken de producten dan hier in de regio af.”

Duurzame productie

Plantaz kweekt zo duurzaam mogelijk. “We hebben allemaal de opdracht om de wereld te verduurzamen. Ik voel die verantwoordelijkheid ook. We gebruiken daarom zo min mogelijk bestrijdingsmiddelen en zoeken continu naar alternatieven. De meeste producten kweken we bijvoorbeeld nog in plastic containers. Daar willen we een andere oplossing voor. Daarom onderzoeken we nu met een consortium of er afbreekbare materialen zijn die stevig genoeg zijn om de plastic containers te vervangen. Dat zijn mooie ontwikkelingen.”

Duurzame organisatie

De organisatie van het bedrijf is inmiddels ook duurzaam. “Een paar jaar geleden hebben we daar bewust in geïnvesteerd. Hebben we in samenwerking met een bedrijfscoach de verantwoordelijkheden opnieuw gekoppeld. Ook kozen we 1,5 jaar geleden voor De Beer als nieuwe accountant. Zij zijn een partner die echt met ons kan sparren. Het team van De Beer met Arian Aerts, Angela Blous, Erik van der Steen en Frans van Baast helpt ons bij de financiële administratie, loonadministratie, jaarrekeningen en fiscale aangiften. Arian begeleidde ons dit jaar ook bij de overgang naar een ander financieel pakket. Daarnaast adviseerden Erik en Frans ons bij het opzetten van een nieuwe bedrijfsstructuur. We zijn daarmee als bedrijf weer helemaal voorbereid op de toekomst. Ons team telt nu 35 medewerkers, waarvan 5 collega's de verkoop voor hun rekening nemen. Een deel van de medewerkers is werkzaam op de afdeling verzending en logistiek, de andere in de productie. In de seizoenen zetten we -als dat nodig is- nog uitzendkrachten in. Ik ben echt trots op waar we nu staan als Plantaz.” ● Meer info: www.plantaz.nl



De media staan er bol van, de politiek worstelt er mee: duurzaamheid. Ook ondernemers twijfelen soms: investeren of juist nog even wachten? In een vierdelige serie belichten we dit onderwerp van diverse kanten om te ontdekken hoe duurzaamheid ook kansen biedt.

Interview
door Fridy Duterloo

Regio zet in op duurzame energie, klimaatadaptatie en circulariteit

DE INTERNATIONALE POLITIEK VERGADERDE ER AL VELE WEKEN OVER, ONLANGS NOG TIJDENS DE TOP IN GLASGOW. OOK NATIONAAL EN ZELFS REGIONAAL IS DE POLITIEK ERVAN OVERTUIGD DAT HET ANDERS MOET. DUURZAMER EN CIRCULAIR. WETHOUDER GERARD BRUIJNIX VAN GEMEENTE LOON OP ZAND LICHT DE REGIONALE ENERGIE- EN KLIMAAT STRATEGIE (REKS) TOE DIE DAT MOGELIJK MAAKT. VINCENT VAN RIJSEWIJK LEGT UIT HOE MIDPOINT BRABANT HELPT OM DAARBIJ OOK CIRCULAIR STAPPEN TE ZETTEN.

Wethouder Bruijnix: “De plannen van de regionale strategie moeten in 2030 gerealiseerd zijn. Dat betekent dat we dan zijn overgestapt op duurzame warmtebronnen en we onze omgeving hebben aangepast aan de klimaatverandering. Dat is een groot en ingewikkeld proces. Een uitdaging die we in de regio Hart van Brabant met 9 samenwerkende gemeenten, 3 waterschappen en de provincie ondersteunen. Om op duurzame wijze energie op te wekken, hebben we besloten om vooral te zoeken naar locaties in de regio waar vraag en aanbod samenkomen. Dat geldt bijvoorbeeld voor industrieterreinen. Daar zijn veel bedrijfspanden waar men zonnepanelen op kan leggen en er is ruimte om de benodigde

50 windmolens te plaatsen. We hebben zo’n 8 hubs (energieknooppunten) in de regio aangewezen om dat mogelijk te maken.”

Samen uitdaging aangaan

De wethouder vervolgt: “We willen graag dat inwoners en ondernemers betrokken zijn én mee willen werken om de transitie te realiseren. Het streven is dan ook dat minimaal 50 procent van alle zonnepanelen en windmolens in 2030 particulier eigendom is. Zo realiseren we samen deze enorme uitdaging. Daarom is het ook geweldig dat we onlangs een samenwerkingsovereenkomst tekenden met een vertegen-

woordiging van alle 14 energiecoöperaties die onze regio rijk is. Zij hebben al veel ervaring met het betrekken van inwoners en vormen een uniek kennisplatform. Als overheid faciliteren we ondernemers en inwoners graag bij het voorbereiden en doorlopen van de ruimtelijke procedures die komen kijken bij het realiseren van de hubs, het leggen van panelen en plaatsen van windmolens. Gemeenten kunnen daarbij maatwerk leveren en inspelen op specifieke vragen van ondernemers. Daarbij zie ik ook nog uitdagingen. Als een bedrijf nu zelf opgewekte energie over heeft en dat best wil leveren aan zijn buurman, dan

mag hij niet even een kabel trekken. Dat is op dit moment juridisch niet toegestaan. Gelukkig is het inmiddels wel bespreekbaar, waardoor ook hiervoor vast en zeker een oplossing komt. Je ziet daarbij dat ondernemers zelf met slimme vindingen komen om de in de zomer opgewekte energie vast te houden voor de winter, als de zon minder schijnt. Zo ken ik een ondernemer die een natuurlijke accu heeft ontwikkeld. Hij takelt in de zomer betonblokken op en laat deze in de winter weer zakken, waarbij energie vrijkomt. Het is belangrijk dat we deze mooie en slimme ideeën verzamelen en met elkaar delen. De energiecoöperaties en Midpoint Brabant spelen hierin een belangrijke rol.”

Circulariteit

Vincent van Rijsewijk, projectmanager bij Midpoint Brabant Circulair, beaamt dat. “Die energietransitie loopt. Dat is goed nieuws. Daarnaast zetten we ons als Midpoint Brabant ook in als het gaat om het bevorderen van circulariteit. In 2030 wil de regio 50 procent circulair werken, in 2045 zelfs voor de volle 100 procent. Eigenlijk tonen wij daarbij eigenaarschap voor problemen zonder eigenaar.” Hij noemt een voorbeeld om dit te duiden. “We moeten anders omgaan met materialen, want onze bronnen raken op. De bouw moet dus materialen hergebruiken. Als er bijvoorbeeld een pand gesloopt wordt om

nieuwbouw te realiseren, is het belangrijk dat er tijd en ruimte is voor de sloper om de materialen te oogsten. Dat lukte vaak niet omdat een opdrachtgever een vergunning krijgt die vereist dat de bestaande bouw snel plat moet. Een sloper zegt dit niet zo makkelijk tegen de opdrachtgever omdat hij bang is de opdracht niet gegund te krijgen. Het is ook een probleem dat alle betrokkenen samen moeten oplossen. Wij gaan dan met overheid, onderwijs en bedrijfsleven aan tafel om samen een oplossing te vinden. Wij vormen dan in feite een veilige haven waar iedereen vrijuit kan spreken. Uit dit voorbeeld ontstond bijvoorbeeld een training over circulair opdrachtgeverschap, waarbij de deelnemers inzicht krijgen in alle voorwaarden voor circulaire bouw. Deze training ontwikkelen we nu met hulp van de Provincie Brabant.”

Verbinden en delen

Daarnaast verbindt Midpoint Brabant graag ondernemers met elkaar en deelt ze tijdens webinars en andere sessies kennis, tips en inspirerende voorbeelden. Vincent deelt zo’n voorbeeld. “Snoeihout wordt nu veelal verwerkt tot houtsnippers voor composteerders of de biomassacentrale. Terwijl hout een hele nuttige vezel vormt, die je zelfs kan opwaarderen tot voeding. Zo kun je houtvezels gebruiken voor het creëren van de streepjes op vegaburgers. Wij gaan graag



Vincent van Rijsewijk, projectmanager bij Midpoint Brabant Circulair: “We moeten anders omgaan met materialen, want onze bronnen raken op.”

het gesprek aan om nieuwe circulaire toepassingen te vinden met nieuwe verdienmodellen. We vertalen dit naar een project, helpen het te organiseren met de betrokken ondernemers, overheid en onderwijs én helpen zelfs met de financiering. Onder het mom van Symbiosis4growth brengen we bijvoorbeeld ondernemers op bedrijventerreinen samen. Dan stellen we de vraag: wat heb je nodig en wat heb je over? Dan blijkt dat zelfs de simpelste dingen als dozen herbruikbaar zijn. En dat kan ook met warmte of het inzetten van bedrijfsbussen. Er is veel meer mogelijk dan we nu kunnen bedenken. De kunst is om het samen te ontdekken. Wij denken en doen graag mee. We nodigen ondernemers van harte uit!” ● Meer info: www.regio-hartvanbrabant.nl (kijk onder programma’s); www.midpointbrabant.nl/circulair; www.symbiosis4growth.nl/



Jeroen Schellekens, beschermer van
vermogen bij Legent

Legent is gespecialiseerd
op het gebied van veilige BV-
structuren. Zeker voor grotere
bedrijven en concerns kunnen
de diensten van Legent inte-
ressant zijn.

Legent beschermt vermogen bij faillissement

EEN FAILLISSEMENT. DAAR WIL JE ALS ONDERNEMER NIET AAN DENKEN. JE MOET JE MEDEWERKERS, LEVERANCIERS EN KLANTEN VERTELLEN DAT DE SAMENWERKING ABRUPT STOPT. BOVENDIEN ONTDEK JE MEESTAL DAT JE ALLES IN ÉÉN KEER KWIJT BENT: JE OPGEBOUWDE VERMOGEN, PENSIOEN EN ZELFS JE SPAARGELD. DIT WAS TOCH VEILIG ONDERGEBRACHT IN DE HOLDING? IN DE PRAKTIJK BLIJKT DAT DEZE STRUCTUUR SOMS ONVOLDOENDE ZEKERHEID GEEFT.

Jeroen Schellekens van Legent beet zich vast in deze materie. “Helaas weet ik er alles van uit eigen ervaring. Hoewel we gelukkig geen grote schulden hebben achtergelaten, ging ons familiebedrijf failliet. Dan ontdek je dat er een complex ingericht woud van regeltjes bestaat en een holdingstructuur niet altijd voldoende bescherming biedt. Dat ervaren helaas elk jaar tal van ondernemers.” Hij vervolgt: “En curatoren zijn tegenwoordig ware specialisten. Dat komt omdat tijdens de kredietcrisis het aantal faillissementen meer dan verdubbelde. Dit terwijl de rechtbanken alleen nog maar beroepscuratoren benoemden. Zij leggen direct de vinger op de zere plek, zijn zeer gemotiveerd om het actief van de failliete boedel actief te maximaliseren en schieten makkelijk op overeenkomsten tussen de holding en werkmaatschappijen.” Vanuit dat perspectief en de discontinuïteit die dan ontstaat, onderzochten Jeroen en zijn partners hoe overeenkomsten moeten zijn opgesteld.

Veilige haven

Ze ontwikkelden een aanpak en een oplossing waarmee ze een veilige haven creëren voor ondernemers. Jeroen: “Dat doen we binnen de regels, uiteraard. Hierdoor zorgen we ervoor dat de schade bij een faillissement beperkt blijft. Dat het opgebouwde vermogen, pensioen en spaargeld in de holding goed beschermd zijn. Daarbij komt de ondernemer na de bank, maar vóór de curator, de belastingdienst en het UWV. Bovendien zit de ondernemer zelf aan het stuur voor een eventuele doorstart.”

De aanpak van Legent is doordacht. “Belangrijk is dat je als ondernemer je dak repareert voordat het slecht weer wordt. Daar helpen wij bij. We bieden daarvoor de procesmatige aanpak SAFE aan. Scannen, Aanpakken, Finetunen en Excelleren. Het begint met een laagdrempelige risicoscan en een uitgebreide analyse van de bestaande BV-structuur. Daarbij onderzoeken we welke risico's een bedrijf loopt, welke kansen een ondernemer onbenut laat en wat een onverhoopt faillissement voor hem of haar persoonlijk betekent. In een persoonlijk gesprek lichten we dat vervolgens uitvoerig toe en kijken we direct welke acties mogelijk zijn.”

Bundeling kennis en pakket maatregelen

Jeroen vervolgt: “We bundelen daarbij kennis op juridisch, economisch en bedrijfskundig vlak en komen tot een compleet pakket aan maatregelen, zoals interne herstructureringen en een structuuroptimalisatie. Dat geheel zorgt ervoor dat de belangen van de holding te allen tijde veilig worden gesteld.” Hij legt uit wat daarbij nodig is. “Ons doel is om een ondernemer een optimale uitgangspositie te geven op het moment dat de curator onverhoopt op de stoep staat. Uitgangspunt daarbij is dat we de belangen van de holding waarborgen en daarmee de belangen van alle betrokkenen, inclusief de werkmaatschappijen. We stellen daarvoor slimme aktes op. Daarbij leggen we afspraken vast tussen alle partijen in de groep. Dit kan een ondernemer zelf regelen zonder dat deze daarvoor naar de bank hoeft, fiscale eenheden moet verbreken of andere herstructureringen moet doorvoeren. Met de akten die wij opstellen brengen we een interne financieringsfilosofie aan binnen de ondernemingsstructuur. Hierdoor is het vermogen optimaal beschermd en kan de ondernemer zijn vorderingen op de failliete werkmaatschappij met voorrang verhalen mocht het onverhoopt fout gaan.”

Grote en kleine bedrijven

Soms betekent dit dat Legent wel 400 aktes opstelt. “Ja, we hebben klanten met wel 100 vennootschappen. Dan zit je zo aan 400 aktes. Menselijk gezien zijn deze bijna niet te maken. Daarom investeerden we fors in automatisering. Daarbij halen we de brongegevens rechtstreeks bij de Kamer van Koophandel en verwerkt ons geavanceerde systeem op basis van algoritmes deze gegevens en stellen we aktes op die gegarandeerd foutloos zijn. Tegelijkertijd bieden we starters of ondernemers met een bedrijfsomzet tot € 1 miljoen een aangepaste dienstverlening om ze optimaal te beschermen. Hun structuur is eenvoudiger, waardoor het traject minder intensief is en minder tijd vraagt. De kwaliteit is uiteraard altijd gewaarborgd.” ●

Meer info: www.legent.nl



mr. Sven Verbruggen RB
belastingadviseur

BTW-aangifte bv vanaf 2022 verplicht met eHerkenning

ONDERNEMERS KUNNEN VANAF 2022 NIET MEER TERECHT OP HET 'OUDE PORTAAL' VAN DE BELASTINGDIENST VOOR HUN BTW-AANGIFTE. ZIJ MOETEN DAN OVER NAAR MIJN BELASTINGDIENST ZAKELIJK. DAT WIL ZEGGEN DAT BIJVOORBEELD BV'S DIE ZELF AANGIFTE DOEN DE DIGITALE SLEUTEL eHERKENNING (TENMINSTE NIVEAU EH3) MOETEN HEBBEN. EENMANZAKEN KUNNEN NOG STEEDS MET DIGiD INLOGGEN.

De fiscus heeft een brief gestuurd naar ondernemers die het oude portaal nog gebruiken voor hun BTW-aangifte. Daarin staat dat zij BTW-aangiftes 'over 2022 en daarna' alleen nog kunnen doen via Mijn Belastingdienst Zakelijk. Dit betekent dus dat zij de laatste aangifte over 2021 nog wél via het oude portaal kunnen doen.

Voor Mijn Belastingdienst Zakelijk is eHerkenning 3 nodig

De fiscus is al langer bezig met een geleidelijke overgang naar een ander digitaal hoekje voor ondernemers. Uiteindelijk gaat het oude portaal voor ondernemers dicht en blijft alleen Mijn Belastingdienst

geldt dat niet. Zij moeten de digitale sleutel eHerkenning kopen om binnen te komen, met betrouwbaarheidsniveau 3. Ondernemingen die deze eHerkenning alléén nodig hebben voor contact met de Belastingdienst kunnen een speciale variant van de digitale sleutel aanschaffen. Daarvoor is er ook een compensatieregeling, waarmee ondernemingen een keer per jaar een bedrag vergoed kunnen krijgen. Voor een reguliere eHerkenning is er geen compensatieregeling.

Andere opties voor BTW-aangifte

Uit de brief van de fiscus wordt niet helemaal duidelijk of het oude portaal met ingang van 2022 al definitief dichtgaat, maar daar lijkt het wel op! Op de site van het oude portaal is daar op dit moment ook nog geen datum voor genoemd. Voor ondernemingen die Mijn Belastingdienst Zakelijk niet willen gebruiken geeft de fiscus in zijn brief als optie om de BTW-aangifte te doen met een softwarepakket 'dat daarvoor geschikt is', of aan te kloppen bij een fiscaal dienstverlener. In het algemeen kunnen ondernemers die hun belastingzaken uitbesteden aan een adviseur diegene machtigen om met eHerkenning aangifte te doen. Zo hoeven zij zelf geen eHerkenning te kopen.

Nieuw inlogmiddel voor de Belastingdienst in 2022?

Naast deze ontwikkelingen staan er op inloggebied nog flink wat veranderingen op stapel. Die hebben te maken met de invoering van de Wet digitale overheid. Die wet regelt onder meer dat er straks geen onderscheid meer is tussen inlogmiddelen voor burgers en bedrijven, zo meldt staatssecretaris Raymond Knops van Binnenlandse Zaken in een brief aan de Tweede Kamer. Zo komen er voor burgers andere private aanbieders van digitale sleutels naast DigiD en voor ondernemingen ook andere inlogmiddelen naast eHerkenning. De invoering van dit deel van de wet staat vooralsnog op de rol voor 2022. Knops schrijft ook dat hij kijkt naar een door de overheid opgezet inlogmiddel voor de Belastingdienst in de tweede helft van 2022. Dat inlogmiddel zou in eerste instantie gratis beschikbaar moeten zijn. De compensatieregeling zou dan niet meer voortgezet worden. ●

Bestaat uw onderneming uit meerdere BV's?

Dan kunt u (vermoedelijk) het beste één BV uit de groep machtigen namens alle BV's. Dan heeft u dus minder eHerkenning accounts nodig. De verschillende eHerkenning providers gaan hier verschillend mee om. Laat u informeren door uw vaste adviseur bij De Beer mocht u vragen hebben.

Zakelijk over. Eerder zijn bijvoorbeeld de aangifte vennootschapsbelasting (VPB) en de loonaangifte al verplicht via Mijn Belastingdienst Zakelijk gaan lopen.

Voor de BTW was die verplichting er nog niet. Uit de brief van de Belastingdienst blijkt dat daar dus per 2022 een eind aan komt. Eenmanszaken kunnen net als in het oude portaal inloggen met DigiD, wat een gratis inlogmiddel is. Voor andere rechtsvormen



Gijs Outmaijer
HR-Specialist

De Beer ontwikkelt nieuwe arbeidsovereenkomsten

EEN GOEDE ARBEIDSOVEREENKOMST LEGT EEN BELANGRIJKE BASIS VOOR EEN GOEDE SAMENWERKING ÉN VOORKOMT ONAANGENAME VERRASSINGEN. DAAROM ONTWIKKELDE DE BEER ACCOUNTANTS & BELASTINGADVISEURS NIEUWE ARBEIDSOVEREENKOMSTEN. WAT BETEKENT DIT VOOR U?



Een arbeidsovereenkomst, je hebt ze in allerlei vormen en maten: een contract voor bepaalde tijd of onbepaalde tijd, een oproepovereenkomst of een BBL-overeenkomst. Zeker is dat een arbeidscontract individuele afspraken bevat die u en de werknemer hebben gemaakt. Sommige arbeidsovereenkomsten zijn kort en bondig, terwijl in andere overeenkomsten uitgebreidere regels en afspraken worden vastgelegd. Een goed doortimmerd pakket van tevoren overeengekomen arbeidsrechtelijke voorwaarden die voldoen aan de wet is prettig

voor zowel werkgever als werknemer. Het schept voor contractspartijen helderheid. Ook ben u beter voorbereid als het onverhoopt komt tot een arbeidsconflict. Het loont dus om bewust na te denken over de bepalingen in de arbeidsovereenkomst.

Werknemers ontwikkelen meer kennis

In de praktijk hebben we gemerkt dat werknemers steeds meer kennis ontwikkelen ten aanzien van arbeidsrechtelijke wet- en regelgeving. Het is natuurlijk goed dat werknemers kritisch kijken naar

de gemaakte afspraken. Dat houdt beide partijen scherp. U wilt echter niet voor onaangename verrassingen komen te staan. Als bijvoorbeeld blijkt dat afspraken niet of niet concreet genoeg zijn vastgelegd en de werknemer zo de deur uitloopt omdat het concurrentiebeding te mager is. Wanneer discussie ontstaat, kijkt men als eerste naar de arbeidsovereenkomst. Wanneer afspraken daarin duidelijk zijn vastgelegd biedt het weinig ruimte voor discussie.

Maatwerk essentieel

Omdat iedere situatie en organisatie van elkaar verschilt, is maatwerk in het geval van een arbeidsovereenkomst essentieel. Een standaardversie voor iedere werkgever is niet meer van deze tijd. Om maatwerk te kunnen leveren, is overleg nodig tussen u en ons. Daarom plannen we graag een afspraak in als we voor u de nieuwe versie gaan gebruiken. Dan beoordelen we samen welke artikelen passen bij u en uw organisatie en hoe we inhoud geven aan de betreffende artikelen. Nog beter is om de arbeidsovereenkomsten al voor te bereiden, zodat we bij het aantrekken van nieuwe werknemers meteen een goede arbeidsovereenkomst bij u kunnen aanleveren. Bel daarom gerust op voorhand om een afspraak in te plannen. We denken graag met u mee. ●

De eerste cliënt van Hans Belterman

Toos volgt haar hart en draagt het horeca-stokje over

VOOR VEEL HORECABEDRIJVEN WAS CORONA MET DE LOCKDOWNS EEN PITTIGE TIJD. TOOS VAN DEN HEUVEL BENUTTE DE NOODGEDWONGEN SLUITING OM ZICH TE BERADEN OP HAAR TOEKOMST. HANS BELTERMAN, PARTNER EN ACCOUNTANT BIJ DE BEER ACCOUNTANTS & BELASTINGADVISEURS, BEGELEIDDE HAAR IN DIT PROCES. HET VORMDE UITEINDELIJK EEN PASSEND SLUITSTUK OP EEN JARENLANGE SAMENWERKING. SAMEN BLIKKEN ZE TERUG.

“Toos was mijn eerste klant, toen ik ruim 25 jaar geleden mijn carrière startte bij De Beer”, start Hans. “Ik was nog een broekie. Uiteraard zette ik me volledig in om Toos zo goed mogelijk te adviseren. Tegelijkertijd realiseer ik me nu, dat ik ook veel van haar geleerd heb. Met name om je gevoel te volgen en te doen wat je belangrijk vindt. Als je -net zoals Toos- gedurende de jaren fiscaal en financieel de juiste keuzes maakt, creëer je voor jezelf de ruimte om je hart te kunnen volgen. En kun je uiteindelijk ook op een goede manier je bedrijf overdragen en loslaten. Dat is voor veel ondernemers een uitdaging, juist omdat ze zo zijn verweven met hun bedrijf. Als je financieel rust ervaart, dan verloopt dat proces makkelijker.” Toos beaamt dat. “Hans heeft altijd goed met me meegedacht. Hij weet wat ik belangrijk vind en hoe ik in elkaar steek. Daar houdt hij rekening mee en heeft hij steeds meegenomen in zijn advies. Ik kon altijd vragen stellen en doorvragen als iets me niet duidelijk was. En als ik een nieuw idee had, kon ik dat altijd bij hem toetsen. Dat is prettig.”



De start

Bij de start van hun samenwerking heropende Toos de horecazaak, die ze in 1992 overnam van haar vader. “Hij was boer en deed het café erbij. Het was destijds een echt ‘soldatencafé’. Wij hebben het café helemaal gesloopt en in oude stijl herbouwd. In de nieuwbouwplannen was ook een woning opgenomen, zodat mijn ouders

op deze plek konden blijven wonen. Net zoals mijn grootouders en overgrootouders hebben gedaan. Die wens had ik nu ook voor mezelf. Dus bij het nadenken over de toekomst, was dat het uitgangspunt.” Hans: “Samen met Toos hebben we de afgelopen jaren onderzocht hoe we dat het beste konden realiseren. Het is fijn om te constateren dat dat is gelukt.”

Jaren gingen tellen

Toos is geboren voor de horeca. Voordat ze het bedrijf van haar ouders overnam, runde ze met haar man een café in Heeswijk-Dinther. Dat verkochten ze toen ze samen naar Vught trokken. Jarenlang ontvingen ze in Den Heuvel een keur aan gasten. Ook hadden diverse verenigingen hier hun thuis en faciliteerde Toos met haar kleine,

flexibele team vele feestjes en condoleances. Toch gingen de jaren op een gegeven moment tellen. Toos: “Ik was sinds vijf jaar -vanaf mijn 65e- aan het afbouwen. Corona en de lockdowns hebben het allemaal wel versneld. Alles werd geannuleerd en moest worden verzet. Met Pasen had ik alles weer klaar staan. Het terras helemaal schoongemaakt en weer mochten we niet open. Toen

was ik er klaar mee en heb ik Den Heuvel te koop gezet.”

Tegelijkertijd ontwikkelde ze zoals gezegd samen met Hans plannen om haar grote droom te realiseren om op haar geboortegrond te kunnen blijven wonen. Bij het zoeken naar een nieuwe uitbater was dat het uitgangspunt. “Als Toos hier kan wonen, dan is ze het meest gelukkig”, stelt Hans. “Daarom hebben we gekeken hoe we dat mogelijk konden maken.”

Ideale overnamekandidaat

Er meldde zich een ideale overnamekandidaat, die instemde dat Toos in een deel van het pand blijft wonen. “Hun plannen sloten precies aan bij mijn wens om onze gasten te blijven bedienen. Ze blijven ruimte bieden aan verenigingen, voor feestjes en condoleances. In het restaurantgedeelte zijn ze gestart met een eetcafé. Bovendien willen ze de klassieke uitstraling behouden. Dat was voor mij ook belangrijk. Inmiddels draaien de nieuwe eigenaren al vol op. Ik merk dat de klanten trouw blijven komen. Dat doet me goed.”

De overdracht markeert een nieuwe fase in het leven van Toos. “Horeca is mijn hobby en ik zal het zeker missen. Maar nee, ik sluit me niet aan bij een vereniging of zo. Ik wil me niet vastleggen. De vrijheid die ik nu heb, voelt heel goed. De komende tijd ben ik nog druk met het verbouwen van mijn eigen woning. Als die klaar is, hoop ik hier nog lang te kunnen genieten. Samen met de mensen die me dierbaar zijn.” ●

Eindejaarstips 2021

ONDERSTAAND EEN AANTAL EINDEJAARSTIPS. MEER TIPS VINDT U
OOK OP ONZE SITE OP WWW.DEBEER.NL/EINDEJAARSTIPS2021

Maak gebruik van het tariefopstapje in de vennootschapsbelasting!

In 2021 is het tarief in de vennootschapsbelasting als volgt:
Tot € 245.000 winst: 15,0% en voor het deel van de winst boven
€ 245.000: 25,0%.

In 2022 wordt dat:
Tot € 395.000 winst: 15,0% en voor het deel van de winst boven
€ 395.000: 25,8%.

Daarmee wordt het tariefverschil tussen de eerste en tweede schijf dus (nog) groter én het wordt ook toegepast over een beduidende langere schijf. Dit betekent concreet dat iedere extra BV u een tarief voordeel kan opleveren van: € 395.000 * 10,8% ofwel € 42.660!

Beoordeel daarom of u de activiteiten van uw bestaande BV's kunt opsplitsen over meerdere BV's én doet u er verstandig aan om te beoordelen of u fiscale eenheden voor de vennootschapsbelasting per 1 januari aanstaande moet verbreken. Omdat hier ook andere gevolgen aan verbonden kunnen zijn, adviseren wij u om u zich hierbij goed te laten adviseren.

Benut de resterende ruimte in de vrije ruimte

Benut de vrije ruimte voor de werkkostenregeling goed. Heeft u nog ongebruikte ruimte? Dan kunt u misschien dit jaar uw werknemers nog belastingvrije vergoedingen of verstrekkingen geven. U kunt een ongebruikt deel van de vrije ruimte niet doorschuiven naar volgend jaar. U hoeft de afrekening van de werkkostenregeling over het jaar 2021 (eindheffing werkkostenregeling) pas mee te nemen in de aangifte loonheffingen over februari 2022. Deze aangifte verzorgt en betaalt u in maart 2022. Tip! In 2021 is door de coronacrisis de vrije ruimte over de eerste € 400.000 van de loonsom verhoogd van 1,7% naar 3%. Daarboven blijft het percentage gelden van 1,18%. Het kan daarom voordelig zijn om dit jaar meer vergoedingen en verstrekkingen te doen binnen de vrije ruimte. In 2022 geldt de verhoogde vrije ruimte namelijk niet meer. Pas eventueel de concernregeling toe. Dan ontstaat in feite een gezamenlijke vrije ruimte die uitgewisseld kan worden tussen concernmaatschappijen.

Let op! Als u gebruik maakt van de concernregeling, dan kan in 2021 maar één keer gebruik worden gemaakt van de verhoogde vrije ruimte over de eerste € 400.000 van de loonsom. Raadpleeg

uw contactpersoon bij De Beer over wat voordeliger is: het onderling uitwisselen van ongebruikte vrije ruimte of meermaals gebruik maken van de verhoogde vrije ruimte over de eerste € 400.000 van de loonsom.

Maak nog gebruik van de verlaagde bijtelling

Koop vóór 2022 een elektrische auto. Wanneer u of uw werknemers meer dan 500 privékilometers rijden met de auto van de zaak, dan leidt dat tot een bijtelling privégebruik auto. Het algemene tarief daarvoor is 22%, maar voor nieuwe volledig elektrische auto's geldt in 2021 nog een verlaagd tarief van 12%. Deze verlaagde bijtelling geldt tot een catalogusprijs van € 40.000 (de zogeheten 'cap'), daarboven geldt alsnog 22%.



Let op: de auto moet dan wel vóór 1 januari 2022 voor het eerst in gebruik zijn genomen. De voordelen van een elektrische auto worden de komende jaren steeds verder afgebouwd. Van 2022 tot en met 2024 moet u rekening houden met een bijtelling van 16%, in 2025 is de bijtelling 17% en vanaf 1 januari 2026 22%. Ook de cap wordt in 2022 verlaagd tot € 35.000 en in 2023 tot € 30.000. In 2026 verdwijnt deze cap.

Vraag BTW van niet-betalende debiteuren terug

Weet u zeker dat klanten uw facturen niet meer zullen betalen? Dan kunt u de btw terugvragen die u op die facturen in rekening heeft gebracht en afgedragen aan de Belastingdienst. Dit kunt u in ieder geval doen op het moment dat de factuur een jaar na het verstrijken van de uiterste betaaldatum nog niet is betaald. Bent u geen betalingstermijn overeengekomen? Dan geldt een betalingsstermijn van 30 dagen na ontvangst van de factuur door uw klant. U kunt de btw die u niet ontvangt in uw normale aangifte omzetbelasting terugvragen.

Let op! Vraag de btw op tijd terug. Dat moet uiterlijk in de aangifte over het tijdvak waarin de hiervóór beschreven éénjaars-termijn verloopt. Bent u te laat? Dan heeft u geen recht meer op teruggave. Zorg er daarom voor dat u bij iedere aangifte een goede ouderdomsanalyse maakt van uw vorderingen.

Check de voorlopige aanslag vennootschapsbelasting 2021

De regels over belastingrente zijn streng. Zeker in vergelijking tot de rente op een spaarrekening is de rente die u de Belastingdienst moet betalen erg hoog. Voor alle belastingen geldt sinds 1 oktober 2020 het tarief van 4%. Vanaf 1 januari 2022 is de belastingrente voor de vennootschapsbelasting 8%. U moet dus kritisch zijn op uw voorlopige aanslag of voorlopige teruggaaf. Heeft uw bv in 2021 beter gedraaid dan u dacht? Blijkt uit de (voorlopige) cijfers dat de bv over 2021 vennootschapsbelasting moet bijbetalen? Vraag dan om een aanpassing van de voorlopige aanslag vpb2021 om belastingrente te voorkomen.

Let op! Belastingrente voorkomt u door vóór 1 mei 2022 een verzoek om een voorlopige aanslag over 2021 in te dienen, of de aangifte vennootschapsbelasting over 2021 vóór 1 juni 2021 in te dienen.

Ga na of u alle overeenkomsten met de bv heeft vastgelegd

De dga en de bv worden nogal eens als één gezien. Strikt genomen is dat natuurlijk niet zo. Dat betekent dat u alle overeenkomsten tussen de bv en de dga schriftelijk moet vastleggen. Ga daarom na of dat voor alle overeenkomsten (arbeidsovereenkomst, pensioenovereenkomst, leningsovereenkomst e.d.) is geregeld. Hiermee voorkomt u ongewenst gevolgen bijvoorbeeld bij een bedrijfsoverdracht of faillissement. Zie hiervoor ook het interview met Jeroen Schellekens van Legent op pagina 8 van dit Beerbericht.

Tip! Als u toch bezig bent met de schriftelijke vastlegging: controleer of uw personeelsleden allemaal een schriftelijke arbeidsovereenkomst hebben. Zonder schriftelijke arbeidsovereenkomst is het tarief voor de premies werknemersverzekeringen hoger.

Voer het verrekenbeding uit van uw huwelijkse voorwaarden

Bent u op huwelijkse voorwaarden getrouwd en is er in uw huwelijksvoorwaarden een verrekenbeding opgenomen? Vergeet dan niet de verrekening met uw echtgenoot op te stellen. Als verrekening (over een reeks van jaren) achterwege is gebleven, dan kan dat bij overlijden of echtscheiding tot hoogst onaangename gevolgen leiden. Veelal wordt dan namelijk bij overlijden of echtscheiding aangenomen dat de partners in gemeenschap van goederen waren gehuwd.

Let op: Heeft u nooit verrekend, overleg dan met uw adviseur.



Lachen of huilen?

Wil Vennix

U herkent bovenstaande foto wellicht, die stond jarenlang bij de fiscale column die ik toen had in Brabants Dagblad en de andere regionale dagbladen. In mijn afscheidscolumn schreef ik al dat ik niet stopte wegens gebrek aan inspiratie: op belastinggebied gebeurt er zoveel, dat er altijd wel iets is waarover ik me verwonder of dat ergernis oproept. Onlangs zag ik een bericht waarvan ik niet wist of ik er nu over moest schaterlachen dan wel in een diepe depressie moest schieten. Vandaar deze column.

Het gaat over de thuiswerkvergoeding. Ik hoef niet uit te leggen waarom thuiswerken de afgelopen jaren een enorme vlucht heeft genomen. En zoals letterlijk alles in het leven (en de dood, maar dat terzijde) heeft ook thuiswerken fiscale gevolgen. Zo wil het kabinet werkgevers in de gelegenheid stellen om hun werknemers een belastingvrije thuiswerkvergoeding van € 2 per dag te betalen. Onnozel klein bedrag kunt u denken, maar bij grotere werkgevers en veel thuiswerkdagen is het per saldo wel een aanzienlijk verschil of zo'n vergoeding bruto of netto is.

Tot zover niets aan de hand, tot de staatssecretaris de Tweede Kamer uitlegde hoe de thuiswerkvergoeding uitpakt voor de winstbepaling van de werkgever. De staatssecretaris verwijst naar de berekeningen van het Nibud die ten grondslag liggen aan het bedrag van € 2. Van dat bedrag heeft namelijk € 0,95 betrekking op thuis genuttigde koffie en thee. Dat deel van de thuiswerkvergoeding valt daarom onder de wettelijke aftrekbeperking voor "voedsel, drank en genotmiddelen". De resterende € 1,05 is gelukkig wel gewoon aftrekbaar. De staatssecretaris voegt daar echter aan toe – en nu komt de clou – dat "het niet noodzakelijk is om (bijvoorbeeld) het bedrag van € 0,05 voor waterverbruik nader uit te splitsen in bijvoorbeeld consumptie en sanitair gebruik." U leest het goed: onze staatssecretaris vindt het niet nodig om te meten hoeveel water wordt opgedronken respectievelijk wordt doorgespoeld... En dan durven we het in Nederland nog te hebben over vereenvoudiging van de belastingregels? Enerzijds is dit natuurlijk hilarisch maar anderzijds ook diep triest. Vandaar mijn vraag: lachen of huilen? U mag het zeggen! ●

De passie van... Maarten Roosen en Pepijn van Roessel

BIJ DE BEER ACCOUNTANTS EN BELASTINGADVISEURS WERKEN BEVLOGEN PROFESSIONALS MET PASSIE, PERSOONLIJKHEID EN PROFESSIONALITEIT. DIE PASSIE KOMT OOK TERUG IN DE PRIVÉLEVEN VAN ONZE MEDEWERKERS. IN DEZE RUBRIEK DEELT EEN COLLEGA VAN DE BEER ZIJN OF HAAR PASSIE. DEZE KEER STAAN MAARTEN ROOSEN (ZELFSTANDIG ASSISTENT ACCOUNTANT) EN PEPIJN ROESSEL (ADMINISTRATIEF MEDEWERKER) CENTRAAL. HUN PASSIE: BARBECUEËN.

Waar komt die liefde voor de barbecue vandaan?

Maarten: "Vijf jaar geleden kreeg ik voor de housewarming van mijn nieuwe huis van mijn vrienden een barbecue. Sindsdien komen we regelmatig bij elkaar om te grillen, bakken, braden en eten. Vaak in combinatie met een speciaal bierje." Ook bij Pepijn was een verhuizing een mooie aanleiding: "Eindelijk had ik er de ruimte voor. Ik heb bij de barbecue net als Maarten ook allerlei accessoires gekocht en volg op social media allerlei accounts om nieuwe inspiratie en recepten op te doen. Op kantoor wisselen we ook onderling smakelijke gerechten met elkaar uit."



Wat maakt barbecueën zo bijzonder?

Maarten: "Eigenlijk kun je alles bereiden op de barbecue. Vlees, pizza's, groenten en zelfs heerlijke desserts, zoals 'banaan met Rolo en Licor 43'. Dan snijd je een banaan open, leg je er rolo's in en giet je er wat likeur overheen. Echt superlekker!" Pepijn vult aan: "En je kunt zowel in de zomer als de winter



barbecueën. In de winter trek je gewoon je jas aan. Het enige waar je dan extra op moet letten is dat de temperatuur in de ketel sneller daalt. Dat betekent dat je harder moet stoken."

Welke overeenkomst zien jullie tussen het barbecueën en jullie werk?

Maarten: "Barbecueën heeft ook een procesmatige aanpak. Het vraagt om een goede voorbereiding en planning. Soms is het bijvoorbeeld lekker om vlees een dag van tevoren te marinieren of juist onder het grillen te overgieten met saus. Het is ook belangrijk om het vlees indirect te grillen. Die finesses maken het verschil." Pepijn: "En net als met ons werk zorgen we voor een goede bereiding en dienen we de resultaten netjes op voor de klant. Bovendien monitoren we net als bij het barbecueën of de temperatuur van de organisatie op orde is, anders is het zaak om bij te sturen." ●

De Beer
ACCOUNTANTS & BELASTINGADVISEURS

*De tekst van dit Beerbericht is eind november afgesloten.
Latere informatie is niet verwerkt.*

Beerbericht is een gezamenlijke uitgave van De Beer Accountants & Belastingadviseurs, De Beer Audit en De Beer Corporate Finance en bevat nieuws en tips voor onze relaties.

Aan de totstandkoming van deze uitgave is de grootste zorg besteed. Desalniettemin is het recht dermate gecompliceerd en veranderlijk, dat auteurs, redactie en uitgever geen verantwoordelijkheid kunnen aanvaarden voor hetgeen men zonder ons persoonlijk advies naar aanleiding van deze publicaties onderneemt of nalaat.

Kantoor Tilburg
Tivolistraat 6 | 5017 HP Tilburg

Kantoor Baarle-Nassau
Nieuwstraat 10a | 5111 CW Baarle-Nassau

T +31 (0)13 211 64 00

info@debeer.nl
www.debeer.nl

