

STERK!

VOOR ONDERNEMERS

MEI
'20

Dare to differ

**EVA VAN YFK
MARKETING
HEEFT HET LEF**



**KARSTEN TENTEN
vs. DRUKTEMAKER**

Van oppompbare tent tot meesterlijke campagnes

**Ontdek de kracht
van visualisatie**

**Bedrijfskundige
Raymond Krediet legt uit**

STERK! is een uitgave van:



OMNYACC
ACCOUNTANTS & ADVISEURS

Inhoud



! DE INHOUD VAN ONS MAGAZINE IS GESCHREVEN VOOR DE START VAN DE CORONACRISIS.



- 4 **DUO INTERVIEW - KARSTEN TENTEN VERSUS DRUKTEMAKER**
- 8 **STARTEN, HOE DOE JE HET?**
- 11 **DE KRACHT VAN VISUALISATIE – DRAW YOUR SOLUTION**
- 14 **NIEUWSITEM - 10 BELANGRIJKSTE WIJZIGINGEN VOOR DE WERKGEVER**
- 16 **COLUMN MELANIE SCHINTZ-PRIVÉE**

- 17 **SECRETARIAAT IN BEELD**
- 20 **NIEUWSITEM - AUTO EN FISCUS**
- 22 **VISUAL - WAAROM BEDRIJFSSTRATEGIE VAAK MISLUKT**
- 23 **YFK MARKETING DARES TO DIFFER**
- 26 **DE DAG VAN SANDER KAANDORP**
- 27 **NIEUWSITEM - FISCALE EENHEID VORMEN**
- 29 **SUDOKU**
- 30 **DIENST UITGELICHT: ESTATE PLANNING**
- 33 **NIEUWSITEM - HUWELIJKSE VOORWAARDEN**

Colofon

STERK! is een magazine voor alle relaties van Omnyacc. Het magazine wordt drie keer per jaar uitgebracht. In dit magazine willen wij je inspireren en informeren over alle zaken die je als ondernemer tegenkomt. Zo maken wij ons sterk voor ondernemers, jou! Bij de samenstelling van de teksten is naar uiterste betrouwbaarheid en zorgvuldigheid gestreefd. Onze organisatie kan niet aansprakelijk worden gesteld voor eventuele onjuistheden en de gevolgen hiervan.

Redactie: Omnyacc Federatie, Nienke Roeper-Oudkerk, Joyce Kwast en Ditta Lont
Ontwerp: Indrukwekkend, Heiloo
Drukwerk: Indrukwekkend, Heiloo
Fotografie: Eric van der Eijk, Tino Kerdijk en Mark Eckhardt
Voor informatie: redactie@omnyacc-federatie.nl
Website: www.omnyacc.nl



STERK TOCH?

Iets nieuws starten. Wie krijgt daar nu geen energie van? In mijn rol als communicatiemanager kon ik echt genieten van de introductie van onze nieuwe huisstijl. En nu ook met het maken van dit nieuwe magazine met als thema 'starten'. Een traditioneel accountantskantoor zijn we al lang niet meer. Onze oude huisstijl had daarom ook een boost nodig om nog het juiste verhaal te vertellen. Onze organisatie is ontwikkeld en verder gegroeid. Omnyacc is nu een full-service kenniskantoor en we maken ons sterk voor ondernemers. Dit alles onder één dak met ondernemende medewerkers en voor mij fijne collega's. Sterk toch? Ja, ik glim hier best een beetje van trots.



Spannend was het wel. Wat vindt iedereen ervan? Onze collega's en klanten reageerden gelukkig heel positief! Wij zijn ook trots op het resultaat. De twee aan elkaar gekoppelde c's in het beeldmerk staan voor de verbinding tussen jou als ondernemer en Omnyacc. Kleur brengt een huisstijl tot leven. Het blauw volgt uit ons oude logo, wat we nog steeds een passende kleur vinden. Bovendien zijn we trots op waar we vandaan komen. Oranje associëren wij met plezier, een van onze pijlers. Door het werk wat wij jou als ondernemer uit handen kunnen nemen, kun jij je namelijk focussen waar jij echt goed in bent: ondernemen.

Ook bij Karsten Tenten is er sprake geweest van een nieuwe start, weliswaar ongewenst. In 2018 is hun hele pand binnen een halfuur

in vlammen opgegaan. Aangeslagen, maar niet verslagen. Marc Takken is er vol ingegaan om samen met de verzekeraar en de aannemer te zorgen voor een nieuwe start. En wat voor één! Hij vertelt erover in gesprek met Sander de Roos, die alles weet van het opstarten van een organisatie. De start van zijn organisatie Druktemaker staat nog heel vers in het geheugen. Alle kennis en ervaring uit eerdere bedrijven is hier samengekomen. Met zijn drie compagnons hebben ze in 7 jaar tijd een communicatiebureau van formaat neergezet. Een full-serviceconcept vergelijkbaar met dat van ons. Daarom is het ook zo leuk dat wij sinds een kleine twee jaar met veel plezier met elkaar samenwerken.

Over positieve energie gesproken; Eva van Leeuwen van marketingbureau YFK heeft het in overvloed. Dit is voelbaar

en heeft zijn impact op de organisatie. Dit en haar vernieuwende aanpak heeft YFK de prijs 'Beste Start-up 2019' opgeleverd. Ook klanten en jong talent weten de weg naar YFK goed te vinden. Inmiddels is de startfase ruim voorbij en is ze hard aan het groeien. Het is echt een aanrader om haar verhaal te lezen op pagina 23-25.

Met dit nieuwe magazine willen wij de positieve energie doorgeven. Kennis delen en inspireren. Om je vervolgens te helpen waar nodig en gewenst. Daar doen wij het allemaal voor. Om jou verder te helpen als ondernemer.

En weet jij al waarmee je gaat starten?

Mienke Roepers-Childers



MARC TAKKEN IN DE PRODUCTIEHAL

Marc Takken – Karsten Tenten

Marc is met recht jong ondernemer met zijn 30 jaar. Sinds de brand in 2018, die het hele pand heeft verwoest, heeft hij het stokje van zijn ouders overgenomen. Een heftige periode, maar ook een kans om het bedrijf helemaal naar eigen wens in te richten. Naar de winkel in Zwaag, Karsten Travelstore, komen kampeerliefhebbers uit heel Nederland. Tenten, benodigdheden voor kamperen en mooie gadgets; alles vind je in deze experience store. Echt een aanrader om te bezoeken, De Factorij 9 te Zwaag. Andere labels zijn Karsten Tenten (kampeertenten) en Tent World Unlimited (professionele werktenten). Deze tenten worden in hun eigen naaiatelier met de grootste precisie gemaakt. Met hun unieke oppompbare werktenten weten ze mooie bedrijven zoals het ministerie van Defensie in Zuid-Korea aan zich te binden. Dit complete plaatje heeft hen maar liefst drie ondernemersprijzen opgeleverd!

KARSTEN TENTEN vs. DRUKTEMAKER

*Van oppompbare tenten
tot meesterlijke campagnes*

Sander de Roos – Druktemaker

Sander de Roos (45 jaar) staat in 2012 aan de voet van het succes wat nu Druktemaker heet. Drie jaar lang werden met groot succes jubileumkranten en magazines uitgebracht. Samen met partners Tino Kerdijk en Mark Eckhardt. In 2015 werd de basis gelegd voor het communicatiebureau dat ze nu zijn. Met maar liefst 25 collega's maken ze de meest creatieve campagnes, de mooiste websites en de gaafste video's. Speciaal voor hun videotak is het label Kbaal in het leven geroepen en voor de internettak Bitpuma. Met een schat aan ervaring en kennis op gebied van online heeft Jon Ruigrok het eigenarenteam vorig jaar versterkt. Alles wat wordt bedacht en gemaakt gebeurt inhouse vanuit Studio62. Een historisch pand op het monumentale Willemsoord in Den Helder. Druktemaker greep net naast de titel Ondernemer van het jaar 2019 in Den Helder. Een verdiende nominatie en finaleplek! Benieuwd naar de mooie projecten die zij hebben opgezet? Check ze op Facebook #Druktemaker!



SANDER DE ROOS AAN HET WERK
IN DE LOFT VAN DRUKTEMAKER

Ouderwets beginnen met voorstellen?

Marc: Mijn hele leven werk ik al in het familiebedrijf. Ik ben de derde generatie. Het plan was om het bedrijf samen met mijn zwager over te nemen. Hij heeft alleen een paar weken geleden besloten om te stoppen. Ik ga het voorlopig dus alleen doen!

Sander: Oh wauw!

Marc: Mijn opa is de zaak begonnen. Alles wat er in het dorp nodig was, verkochten we. Uiteindelijk kwam mijn vader in de dumpstore en hij verzorgde de showroom. Een tent opzetten vond hij maar ingewikkeld. Er bestond een soort oppompbaar werktentje dat in de bouw gebruikt werd. Hij heeft toen met de laatste centen van mijn opa een rol doek mogen bestellen en een fietsband. Zo is de eerste oppompbare kampeertent ontstaan.

Sander: Geniaal!

Marc: Opblazen zie je nu wel veel, maar bij ons is het oppompen. Het is twee keer zo sterk als een autoband. Deze oppompbare tent verkopen we als kampeertent, maar ook als professionele werktenten aan bijvoorbeeld de bouw en aan Defensie. En jij?

Sander: In 2012 zijn we gestart met het doel om jubileumkranten en magazines te gaan maken. Het was middenin de recessie. We kwamen na onderzoek tot de ontdekking dat het belangrijk was om je bestaande klanten te behouden. Toen hebben we jubilerende bedrijven benaderd. Ons verhaal: 'Wij gaan voor jou een krant, een boek of magazine in dienst van jouw jubileum maken. Dat doen we kosteloos, maar de financiering halen we op bij jouw leveranciers.' Het was eigenlijk een risicoloze manier van uitgeverij te spelen. Vrijwel direct sloten mijn huidige compagnons aan. Door de kwalitatieve producties werden we bekender en bekender. Er kwam steeds meer vraag naar de individuele diensten. Toen hebben wij in 2015 het besluit genomen, toen de economie zich keerde en men ging communiceren in plaats van overleven, om veel meer dat allround communicatiebureau te worden. Met als resultaat het full-service creatieve bureau dat wij nu zijn.

Marc: Maakt dat jullie ook uniek t.o.v. de concurrentie?

Sander: Het full-service aspect is wel redelijk uniek inderdaad. Veel bureaus zeggen full-service te zijn, maar die huren alle competenties in die zij niet in huis hebben. Een van onze grootste klantenmarkten zijn creatieve bureaus in Amsterdam die merken en corporates bedienen met strategische oplossingen, maar voor alle mediacreatie moeten uitwijken naar bureaus zoals wij. Tot voor kort altijd werkten zij met een aparte developmentclub, een aparte filmclub, een aparte vormgever, copywriter etc.

Nu vindt men een singledesk oplossing bij ons. Dat is voor ons een heel belangrijke markt, andermans propositie in stand houden.

Een beetje blozen

Sander: Waar ik trots op ben is het werken voor klanten zoals Omnyacc. Ja echt! Van een relatief eenvoudige aanvraag zijn we op die multi-discipline gaan zitten. Nu denken we bijna mee op strategisch niveau over bijvoorbeeld creatieve weboplossingen. Wat ik ook erg tof vind is dat we afgelopen najaar een mini-speelfilm hebben mogen maken voor het ministerie van Defensie. Een epische kerstvideo waar de gehele defensietop in heeft gefigureerd, inclusief onze defensie-minister Ank Bijleveld. Waar ben jij trots op?

Marc: Nou ik denk vooral dat wij de Defensie van heel Zuid-Korea mogen bedienen. Dat is een hele leuke klant. Het product dat wij al 40 jaar maken, de oppomptent, in grote aantallen richting Zuid-Korea verscheppen.

Sander: Die produceer je ook hier?

Marc: Ja alles maken we hierboven. We doen zo een rondje. We hebben hier 2.000 m² productie. Daar staan 15 naaimachines de hele dag tenten te maken. We maken alles 100% hier in huis. Daar ligt ook onze kracht, want we kunnen heel veel maatwerk toepassen.

OVER DRUKTEMAKER

Het spelen met woorden is voor de heren geen probleem. Creatief, snel, jong en enorm gedreven. Dan maak je drukte en creëer je zeer veel kansen. Een aantal jaren is er gewerkt via samenwerkingsverbanden en op een gegeven moment was het moment daar om de bv-structuur in te gaan. Bij zo'n overstap komen veel financiële, juridische en fiscale aspecten kijken en daar hebben wij met veel plezier en vanuit de verschillende disciplines bij kunnen begeleiden. Een goed begin is het halve werk. We zijn enorm trots op de steile groeicurve die Druktemaker heeft bereikt in een zeer kort tijdsbestek. De omzet is enorm gegroeid, het personeelsbestand flink uitgebreid en ze duidelijke strategische keuzes durven maken om zo volop focus te houden op de kern van hun onderneming. Het is heel leuk om te zien dat wij nu ook gebruik maken van de diensten van Druktemaker en de samenwerking twee kanten op werkt!

Aad Dobbe





SANDER DE ROOS EN MARC TAKKEN TIJDENS DUO-INTERVIEW BIJ KARSTEN TENTEN

Goede mensen

Marc: Je hebt zo'n 20 man in dienst. Is het makkelijk om je mensen te houden in deze branche?

Sander: Houden is niet zo heel moeilijk. Een paar jaar geleden hadden we last van het Calimero-gevoel. Arme wij, helemaal in Den Helder. Wie wil er nou in Den Helder werken? Al een poosje blijkt echter dat wij een voorsprong hebben door in Den Helder te zitten door onze niet voor de Randstad onderdoende propositie. Er zitten weinig vergelijkbare bureaus bij ons in de buurt. Dus als er al talent in de regio zit, dan komen ze naar ons. Als je uit Noord-Holland Noord komt krijg je letterlijk 1,5 uur privétijd terug door niet naar Amsterdam te hoeven reizen. Het werven is in ons geval dus relatief eenvoudig. Hoe is dat bij jou?

Marc: Wij hebben een bedrijf waar mensen heel graag willen werken. We hebben nu meer dan 10 medewerkers die er langer dan 25 jaar zitten. Een paar jaar geleden is de gemeente Hoorn bij ons gekomen om te kijken naar een samenwerking. Toen hebben wij de handen ineengesloten met WerkSaam Westfriesland. Dit is een partij die mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt helpt op weg naar werk. Zij schaften dezelfde naaimachines aan die wij ook gebruikten, zodat zij precies hetzelfde werk konden doen in kleine vorm. Het begon met haringzakjes en stokkenzakjes en nu maken ze complete delen van de tent. We hebben extra handjes op deze manier en eigenlijk wordt het een leerschool, waarbij de mensen dan uiteindelijk bij ons aan de gang komen. Het zijn bijvoorbeeld vluchtelingen die in Syrië ook bij naaiateliers hebben gewerkt en dan nu klussen voor ons doen en gelijk de taal leren.

In de brand, uit de brand?

Marc: Een dag na de brand ben ik directie geworden. Mijn ouders wilden niet meer de druk op zich nemen om te gaan herbouwen.

Sander: Waren die verslagen door de brand?

Marc: Ja, zeker wel. In een halfuurtje was alles weg. Het pand was nog groter dan het nieuwe pand, namelijk 9.000 m². Ik heb een hoop geleerd de laatste twee jaar. Ja, ik probeer het positief te bekijken. Ik heb de hele bouw begeleid, want ik dacht ik krijg maar één keer in mijn leven de kans om mijn eigen pand te bouwen. Laten we het dan ook maar doen. Ik vind wel als je hier rondloopt dat we echt een soort experience store hebben neergezet. Iets wat nodig is in de onzekere wereld van retail.

Sander: Hoe zijn de reacties tot nu toe?

Marc: Ja, heel goed. De tenten staan op kunstgras, dus het is net of ze buiten staan. Daarnaast zijn wij helemaal duurzaam en van het gas af. We hebben ons meteen voorbereid op de toekomst. Er liggen 250 zonnepanelen op het dak en binnenkort gaan we helemaal energieneutraal. Duurzaam is sowieso belangrijk voor ons. Zo maken we ook tenten van oude spijkerbroeken. Het grondzeil is van gerecycled pvc en de ritsen van gerecycled plastic.

Sander: Mag ik concluderen dat de brand, ondanks dat het heftig en traumatisch is geweest, de ontwikkelingen in positieve zin in een stroomversnelling hebben gezet?

Marc: Absoluut waar. Heel veel mensen die roepen nu wel in de brand, uit de brand. Ik zeg laten we dat even vijf jaar afwachten. We hebben heel veel moeten investeren, dus stel dat er nu een crisis komt dan moeten we wel goed gaan schakelen om overeind te blijven. Aan de andere kant heb je wel een pand waar je de komende 10 jaar niets aan moet doen. Onze concurrentie valt met bosjes om. Er zijn nog maar 2 echte tentenmakers in Nederland. Een jaar of 10 geleden waren dat er nog 10.

Sander: Hoe kan het dat jullie nog wel staan?

Marc: Omdat wij heel flexibel zijn in het maatwerk dat wij leveren. En omdat wij echt iets unieks hebben met het oppompsysteem. Er is geprobeerd om het na te maken, maar ze komen toch steeds bij ons terug.

Uitdagingen aangaan

Sander: Wat is jouw primaire uitdaging?

Marc: Om de productie nog veel groter te maken dan dat hij nu is. We hebben daar ook in de bouw rekening mee gehouden. De productie is nu twee keer groter dan de productie die we hadden. Onze toekomst ligt daar, bij onze werk- en kampeertenten. Om hier verder te groeien hebben we een vertegenwoordiger aangenomen die mijn rol kan overne-

men, zodat ik mij bezig kan houden met het runnen van de onderneming. Er is geen moment geweest dat ik dacht aan stoppen na de brand en alles wat daarbij kwam kijken. Van mijn ouders vond ik het logisch na zoveel jaar. Ik kom net kijken. Als jij het werk al 30 jaar zou doen dan is het misschien ook wel mooi geweest?

Sander: We hebben sinds vorig jaar een vierde compagnon erbij, Jon. 32 jaar, ook piepjong. Daar borg ik wel een aantal zaken mee. Sowieso de continuïteit op enthousiasme. Ik weet dat er de komende 15 jaar dezelfde energie in zit als ik er de afgelopen 7 jaar heb ingestopt. Maar ook je bestaansrecht. Ik moet er niet aan denken om over 15 jaar nog zoveel te werken.

Marc: Kunnen jullie in het huidige pand nog groeien?

Sander: Nou, in onze kantoorruimte kunnen we nog met een man of 5 groeien. Beneden hebben we nog een evenementenruimte en zijn we aan het kijken of wij die ook bij ons exploitatiemodel kunnen betrekken. Daar kunnen we dan zakelijke evenementen organiseren. Denk aan seminars, workshops, kennissessies, maar ook aan een semipermanente foto- en filmstudio. Na onze explosieve groei in de afgelopen anderhalf jaar is het doel nu om meer uit de capaciteit te halen en minder in te zetten op groei in omvang. Het effect van slimmere keuzes maken op procesniveau is dat je product beter wordt en meer klanten bij je willen horen. Het is nooit de ambitie geweest om groot te groeien, maar misschien juist daarom groeiden we flink.

Als je nog een keer mag starten, dan...

Sander: Zou ik weer de juiste mensen om mij heen verzamelen. Ik denk dat je als starter niet de illusie moet hebben dat je alles kan. Dat vooral het team bepalend is voor het succes. Vanuit eerdere bedrijven heb ik ook geleerd dat je je administratie op orde moet hebben. Zorg ook dat je fiscale zaken goed geregeld zijn. En op het moment dat je geld verdient daar bewust mee omgaan. Reken jezelf vooral niet rijk, anders bijt dat je gegarandeerd in je gat. Nauwlettend de actualiteiten in de gaten houden en niet inzetten op iets wat eigenlijk al achterhaald is. Kies je compagnons 'wisely'. Ga niet zomaar met iedereen in zee. -Lacht- Ik heb echt een probleem met autoriteit.

Marc: Zoals elke ondernemer 😊

Sander: En jij nog wijze tips?

Marc: Ik denk dat je er goed voor moet waken dat je afmaakt waar je mee bezig bent. Focus. Ik zie het om mij heen wel veel gebeuren. Een ondernemer heeft een topidee, maar na drie maanden vraag je ernaar en zijn ze alweer iets anders aan het doen. Dat is zonde.

Sander: Hoe heb je hier controle op gekregen?

Marc: Ik schrijf op wat ik aan het doen ben. Ik ga nu ook een coachingstraject in. Dan heb ik iemand waarmee ik kan sparren.

Sander: Ik snap dat je die keuze maakt als je niet een gelijkwaardige compagnon naast je hebt staan.

Marc: Ik ben ook een raad van advies begonnen met een aantal collega-ondernemers. Ik stuur eens per half jaar mijn cijfers door en dan ga we een hapje eten en kunnen we n.a.v. de cijfers sparren.

Sander: Binnen Druktemaker zijn we met vier gelijkwaardige maar totaal verschillende compagnons, allemaal met hun eigen expertises en verantwoordelijkheden. Binnen die rollenverdeling kan ik me voor een groot deel bezighouden met het creatieve aspect van onze propositie. Daardoor kan ik doen waar ik goed in ben en vooral wat ik erg leuk vind. Jij bent in dat opzicht veel bewuster aan het ondernemen dan ik.

Marc: Dat moet ook nog maar blijken. Voor mij gaat het nu pas echt beginnen heb ik het idee.

OVER KARSTEN TENTEN

Onze samenwerking is onlangs van start gegaan. Om maar in het thema van dit magazine te blijven. De connectie is voortgekomen door participatie in dezelfde ondernemingsvereniging. De klik was er al snel, omdat wij beiden uit een familiebedrijf komen en deze hebben mogen overnemen. Al snel na de kennismaking brak de brand uit in het pand van Karsten Tenten. Marc is een sterke netwerker en handelt uit vertrouwen richting zijn netwerk. Vanuit daar ondersteunt Omnyacc Hoorn bij vraagstukken waar zij tegenaan lopen. Op dit moment op het gebied van AVG kennisoverdracht en arbeidsvoorwaarden.

Wij zien zowel de organisatie alsmede Marc, Marie-Jose en Maarten als enorm veerkrachtig. Mooi om te zien dat er in zo'n kort tijdsbestek een prachtig, nieuw en toekomstbestendig pand is neergezet. Dit getuigt echt van doorzettingsvermogen.

CASPER Müller





ALEXANDRA HANSEN EN
BART GOEMANS IN GESPREK.

VAN STAPPENPLAN TOT VALKUILEN, TIPS EN MEER

Het hebben van een goed idee is natuurlijk geweldig! Iedereen heeft weleens een goed idee, maar niet iedereen weet wat ermee te doen, waar te beginnen of is bang om te falen. Heb jij zo'n goed idee en ben je in het bezit van lef, durf en doen? Omnyacc zet samen met jou de eerste stap tot succes! Heb je al een onderneming, dan is het zeker ook de moeite waard om dit stuk door te lezen.

Starten, hoe doe je het?

Ik ga starten, en nu?

Ben je van plan om een eigen bedrijf te beginnen of ben je al van start gegaan? Dan komt er ontzettend veel op je af. Moet ik een ondernemersplan maken? Wat moet ik regelen met de Belastingdienst? Hoe neem ik personeel aan? Hoe kan ik mijn administratie het beste inrichten? Met welke fiscale regelingen moet ik rekening houden? Hoe vraag ik een financiering aan? Allemaal aspecten die op je af komen, maar waar je niet altijd kennis van hebt.

Durf hulp in te schakelen

Speciaal voor jou hebben we de belangrijkste zaken voor het starten van een onderneming op een rij gezet. Ook als je een bedrijf overneemt komt dit allemaal aan bod. Wij bieden je graag de helpende hand met deskundig advies en ondersteuning om zo samen met jou de eerste stap tot succes te zetten. Ons motto: *"Als je teveel op je schouders neemt, blijft er geen ruimte over voor schouderklopjes."*

Ons motto: “Als je teveel op je schouders neemt, blijft er geen ruimte over voor schouderklopjes.”



Vorbereiding

Inschrijven bij de KvK

Ieder bedrijf in Nederland moet ingeschreven staan in het handelsregister van de Kamer van Koophandel. De inschrijving bij de KvK is de officiële start van jouw bedrijf. Ook het moment dat je je bedrijfsnaam paraat moet hebben. Inschrijven moet uiterlijk één week nadat je gestart bent. Deze kosten, € 50, mag je aftrekken van de winst.

Kies een rechtsvorm

Ga je aan de slag als eenmanszaak, V.O.F. of B.V.? De rechtsvorm is van invloed op de belastingverplichtingen, maar ook op de aansprakelijkheid. Het is bij het kiezen van een rechtsvorm dan ook belangrijk dat deze rechtsvorm past bij jouw onderneming(s)plan).

Ondernemingsplan

75% van de ondernemers maakt geen plan, maar is ‘gewoon’ begonnen met ondernemen. Uiteraard is het doen, het hebben van lef en durf heel erg belangrijk, maar een goede voorbereiding kan de kans van slagen aanzienlijk vergroten. Weet je niet waar je moet beginnen bij het maken van een ondernemersplan? Het Business Model Canvas is een handige tool (www.omnyacc.nl/business-modelcanvas). Zo kun je in slechts één A4, door het invullen van 9 vragen, meer inzicht krijgen in jouw onderneming. Ook bij een bestaande organisatie is het aan te raden om dit model in te vullen. Je gaat weer met andere ogen naar zaken kijken, waardoor je verdere verbeteringen kunt doorvoeren. Hulp nodig om strategie op papier te krijgen? Op pagina 11 vind je alles over het visualiseren van strategie.

Financiering

Vroeger ging je naar ‘de bank’, vaak werkte daar dan een familielid die voor jou aan de slag ging met een financieringsaanvraag. Het onderdeel ‘geld’ was geregeld en jij kon aan de slag met jouw bedrijf. Appeltje, eitje. Tegenwoordig werkt het even wat anders en niet alle ondernemers slagen erin om een financiering te regelen. Weet jij ook niet waar je moet beginnen? Op www.omnyacc.nl/25tipsbedrijfsfinanciering vind je handige tips voor het krijgen van een financiering, of het nu gaat om het starten of de uitbreiding van je onderneming.

Logo, huisstijl en website

Bij Omnyacc hebben we het recent allemaal aangepakt en als starter kun je hier niet omheen. Jouw huisstijl en andere communicatiemiddelen. Brainstorm en doe onderzoek hoe je graag naar buiten wilt treden. Daarna is het heel logisch om een externe specialist te betrekken om dit vervolgens professioneel uit te werken.

Welk uurtarief ga jij rekenen voor jouw werkzaamheden?

Het vaststellen van een uurtarief is best lastig. Te hoog kan klanten afschrikken, te laag kan juist weer te weinig inkomsten als gevolg hebben. Waar moet je rekening mee houden bij het bepalen van het uurtarief?

- **Welke uurtarieven hanteren concurrenten?**
- **In welke regio ga je aan de slag?**
- **Wat lever jij? (in vergelijking met concurrenten)**
- **Productcalculatie**

Algemene voorwaarden

Algemene voorwaarden zijn de regels die gelden bij een overeenkomst. Bijvoorbeeld als jouw klant bij jou een product koopt of een dienst afneemt. De algemene voorwaarden maken duidelijk hoe het onder andere zit met garantie, aansprakelijkheid en betalen. Zorg voor goede algemene voorwaarden, die aansluiten bij de rechtsvorm en het soort bedrijf.

Verzekeringen

Als ondernemer is het belangrijk om jezelf in te dekken tegen bepaalde risico's, zoals wanbetaling bij openstaande facturen afdekken. Belangrijk: vanaf 2024 ben je als zzp'er verplicht een arbeidsongeschiktheidsverzekering af te sluiten. Wij kunnen je helpen om te bepalen welke verzekeringen jij nodig hebt. Zo kun je via ons een AOV, verzuim- en risicoverzekering afsluiten. Andere verzekeringen nodig? Samen met assurantiepartners kunnen wij dit voor je oppakken.

Actie

Administratie

Vaak wordt er gedacht "ik heb een goed idee, ik ga hiermee aan de slag en de administratie? Die doe ik er gewoon even bij!" Toch is het heel belangrijk om een overzichtelijke administratie te hebben, bijvoorbeeld met behulp van 'slimme ICT'. Denk hierbij aan handige online tools, het gebruik van apps voor het inscannen van bonnetjes en facturen die online verstuurd kunnen worden. Alles is mogelijk! Ook als bestaande ondernemer is het goed om soms een stap terug te zetten en te kijken naar de huidige processen. Is mijn administratie nu zo efficiënt mogelijk ingericht en ben ik minimale tijd kwijt? Wij kunnen je precies vertellen hoe je jouw administratie doelmatig kunt inrichten en je adviseren over de keuze van geschikte software.

Belastingen

Vroeg of laat word je als ondernemer geconfronteerd met een belastingaanslag. Of deze nu hoog of laag is, meestal ervaar je belasting betalen als vervelend. Het is dan prettig om te weten dat er allerlei belastingfaciliteiten zijn waarvan je gebruik kunt maken. Als je door de belastingbomen van de overheid het bos niet meer ziet, gidsen wij je naar de beste route en halen we het optimale rendement eruit.

Jaarrekening

Sommige instanties hechten veel waarde aan een door een onafhankelijke accountant opgestelde jaarrekening. Denk bijvoorbeeld aan leveranciers of kredietverlenende instanties als banken. De jaarrekening is het jaarlijkse sluitstuk van de financiële administratie. De jaarrekening geeft inzicht in hoe goed jouw bedrijf het afgelopen jaar heeft gedraaid. Echter, de meeste ondernemers willen eerder weten hoe de vork in de steel zit. Terecht!

Lezen cijfers

Indien gewenst zorgen wij voor een digitaal dashboard waardoor je iedere dag en op elk moment kan zien hoeveel omzet je gedraaid hebt of wat je kosten zijn. Daarnaast plaatsen wij de cijfers uit de administratie voor jou in de juiste context. Daarbij laten wij je de sterke en zwakke plekken in jouw bedrijfsvoering zien.

Personeel

Als er sprake is van personeel aannemen dan wordt het wel heel serieus; je wordt werkgever. Er moet salaris betaald worden, de Belastingdienst wil dat er bepaalde dingen geregeld gaan worden (door jou) en heb je al gedacht aan pensioenafdracht? Wat gebeurt er als jouw werknemer ziek wordt?

En kies je voor vaste contracten of ga je voor variabel? Allemaal belangrijke vragen waar wij jou graag antwoord op geven. Op www.omnyacc.nl/25tipshrmbeleid vind je 25 tips om je op weg te helpen.

Tip!

Er zijn de nodige subsidies waar je gebruik van kunt maken.

Kijk op www.omnyacc.nl/subsidies voor een overzicht.

Evaluatie

Neem in ieder geval één keer per jaar of vaker de tijd om, het liefst samen, te reflecteren. Wat ging er goed en wat kan beter? Hoe kunnen we de winst verder verhogen? Welke kosten liepen veel te hoog op? Deze fase wordt vaak onderschat, maar is misschien wel het meest belangrijk!

VALKUILEN:

Vaak zien we startende ondernemers in dezelfde valkuilen stappen. En eerlijk; niet alleen starters maken zich hier schuldig aan. Herken jij je in deze punten?

- Niet betaalde facturen
- Teveel gratis doen
- Alles zelf willen doen
- Teveel privé opnemen
- Door de waan van de dag te weinig afstand nemen
- Te weinig aandacht voor een contract
- De concurrentie/markt niet in de gaten houden

Meer info?

Wil je een (extra) bedrijf opstarten? Een van onze specialisten helpt je graag verder. Op www.omnyacc.nl/starten vind je meer informatie. Liever direct contact? Bel ons gerust.



TEKENEN VERGROOT JE DENKKRACHT

EXTERNE SPECIALIST RAYMOND KREDIET

De kracht van visualisatie

“Tegenwoordig zijn alle ondernemersagenda’s overvol. Strategisch toekomstplannen? Daar is vaak geen tijd voor. Ondernemers vergeten hoe belangrijk dit is. Een duidelijk beeld bij de toekomst bepaalt jouw succes. Het geeft overzicht en grip en zorgt voor rust en focus. Zo wordt het makkelijker om concrete stappen te zetten en doelen te halen”, aldus visueel strateeg Raymond Krediet, eigenaar van DRAW YOUR SOLUTION en sinds kort samenwerkingspartner van Omnyacc.

Neem tijd voor de toekomst

“De wereld verandert steeds sneller, wordt steeds complexer, onzekerder en ongrijpbaarder. Dit geldt ook voor ondernemers. Op dit moment kan het voor de wind gaan, maar dit kan ook - zonder dat je er nu erg in hebt - voorbij zijn doordat je wordt ingehaald door nieuwe trends en ontwikkelingen of concurrentie waarvan je van het bestaan niets afwist. Ondernemers komen altijd tijd te kort en leven vaak in de waan van de dag. Maar echt tijd nemen voor de toekomst en strategie is juist nu van cruciaal belang.”

OVER STRATEGISCHE VISUALISATIE

"Vanuit onze organisatie bedienen we veel bedrijven in het midden- en kleinbedrijf (MKB). Van starter tot groeier en groter. Elk bedrijf zit of komt in een fase waarbij er behoefte is aan inzicht en richting geven aan de toekomst. Wij benaderen dat primair vanuit cijfers en fiscaliteit, maar ondersteunen steeds vaker vanuit meerdere adviesdisciplines. Denk aan het optimaliseren en digitaliseren van administraties en/of financiële processen, helpen bij het vinden van juiste financieringsoplossingen, pensioenzaken of HRM vraagstukken. Een bedrijfskundige en strategische benadering is daarbij steeds belangrijker. Vanuit Omnyacc zochten wij een samenwerkingspartner die dit stuk kan oppakken. Niet in lijvige handboeken, maar door middel van korte sessies en visuele denkkracht," aldus Michel Krediet, venoot bij Omnyacc Den Helder. "De mogelijkheden met DRAW YOUR SOLUTION van Raymond (mijn broer) zag ik van dichtbij en sloten perfect aan bij onze wensen. De eerste samenwerkingen zijn inmiddels een feit en worden door onze klanten met veel enthousiasme ontvangen! Benieuwd naar zo'n sessie om jouw organisatie verder klaar te stomen voor de toekomst? Kijk op www.omnyacc.nl/strategischevisualisatie voor meer informatie of neem contact op met jouw vaste contactpersoon. Rechtstreeks mailen of bellen met vragen naar Raymond via raymond@drawyoursolution.nl of telefonisch via 06-53109680 mag natuurlijk ook."

Michel Krediet



VIA BASECAMPSESSIES BRENG IK JOUW WERELD EN UITDAGINGEN HEDER EN VISUEEL IN KAART

EEN HEDER BEELD MAAKT DE TOEKOMST VOORSTELBAAR. DAT GEEFT OVERZICHT EN MAAKT HET MAKKELIJKER OM CONCRETE STAPPEN TE ZETTEN EN BETERE BESLISSINGEN TE NEMEN.



Grotere denkkracht

Deze hectische wereld is de aanleiding geweest voor Raymond om 'DRAW YOUR SOLUTION' op te richten. "Ik dacht na over hoe ik ondernemers sneller kan helpen met het schetsen van een toekomstvisie, strategische richting en overzicht kan geven om zo makkelijker concrete stappen te zetten en betere beslissingen te laten nemen. Hiervoor heb ik inspiratie opgedaan bij een Amerikaans bedrijf. Zij verbinden consultancy aan visualisatie en pakken daarmee strategische vraagstukken aan. Daardoor laat je beide hersenhelften, waarbij links staat voor analytisch denken en rechts voor creatief denken, samenwerken wat resulteert in een veel grotere denkkracht, effectievere samenwerking en communicatie. Je krijgt o.a. sneller nieuwe inzichten, je ziet veel makkelijker verbanden en je gaat ineens oplossingen zien.

Je wordt feitelijk gewoon 'slimmer'!



© 2020 DRAWYOURSOLUTION.NL

WAARMEE KAN IK JE HELPEN?

- EEN (NIEUW) TOEKOMSTBEELD VORMEN
- STRATEGISCHE RICHTING BEPALEN OF STRATEGIE ONTWERPEN
- STRATEGIE OF VERANDERING COMMUNICEREN EN ACTIVEREN
- COMPLEXE VRAAGSTUKKEN VISUEEL VERHELDEREN

Teken je oplossing

DRAW YOUR SOLUTION combineert visueel denken en strategisch tekenen met bedrijfskundig advies. Heel waardevol bij innovatietrajecten en strategie- en verander-vraagstukken. "Samen met de ondernemer help ik een nieuw toekomstbeeld te vormen en de strategie te schetsen om dit te realiseren. Ik maak complexe vraagstukken visueel helder of help bij het in beweging brengen van jouw organisatie. Met mijn visuele aanpak wil ik ondernemers anders laten kijken en denken. Door middel van basecampsessies breng ik je op gang om sneller een stap vooruit te zetten. We verkennen de toekomst of complexe vraagstukken, we creëren visueel overzicht en maken samen een stappenplan."

Creëer een 'problem finding' mindset

"Strategie of visie zit bij ondernemers vaak in het hoofd. Soms hoor ik dat bedrijven wel iets op papier hebben staan, maar dan eigenlijk altijd in 'abstracte tekst'. Ook krijg ik antwoorden als: 'daar maken we tijd voor als we daar tijd voor hebben', 'we draaien wel lekker, dus niet urgent nu'. Daar zit de grootste bottleneck. Het probleem is dat de wereld tegenwoordig steeds sneller verandert en complexer wordt. Vroeger kon je erop inspelen als het even minder ging, nu ben je vaak al te laat. Verander daarom je mindset van 'problem solving' naar 'problem finding'. Wat staat jouw bedrijf en jouw mensen te wachten? Kies diverse momenten in het jaar om, in korte tijd, de toekomst en strategische richting van je bedrijf te visualiseren. Zo hou je overzicht en krijg je continu nieuwe inzichten om sneller stappen te zetten. Daarmee blijf je relevant en behaal je effectief jouw doelen!



10 belangrijke wijzigingen voor de werkgever in 2020

Dit jaar verandert er weer het nodige voor de werkgever. Denk aan de verruiming van de WKR, de invoering van de WAB en de uitbreiding van het geboorteverlof voor partners. De 10 belangrijkste wijzigingen vind je hier op een rij.

1. Wijzigingen werkkostenregeling 2020

Vanaf dit jaar gaat de vrije ruimte binnen de werkkostenregeling (WKR) naar 1,7% over de eerste € 400.000 van de loonsom. Over het meerdere van de loonsom blijft de vrije ruimte 1,2%. De stijging van de vrije ruimte naar 1,7% over de eerste € 400.000 betekent dat een bedrijf maximaal € 2.000 aan extra ruimte krijgt.

Deze verruiming van de vrije ruimte is nadelig voor concerns. Voor het concern in zijn geheel wordt de vrije ruimte namelijk bepaald op 1,7% van de eerste € 400.000 van de totale loonsom van het concern en op 1,2% over het meerdere. Je mag dus niet uitgaan van de vrije ruimte per onderdeel van het concern.

2. Wet DBA: actievere handhaving

In 2019 heeft de internetconsultatie plaatsgevonden van de voorgenomen plannen rondom de vervanger van de Wet DBA. De reacties lopen zeer uiteen, maar zijn overwegend erg negatief. Met name de vrees voor extra administratieve rompslomp is een veelgehoorde klacht. Omdat de nieuwe wetgeving is uitgesteld, heeft de Belastingdienst aangekondigd ook handhaving op naleving van de Wet DBA in principe opnieuw uit te stellen, tot 1 januari 2021. Met ingang van 1 januari 2020 wordt echter wel actiever gehandhaafd bij kwaadwillende opdrachtgevers. Dit kan leiden tot correctieverplichtingen en naheffingsaanslagen, eventueel met een boete.

3. Wet compensatie transitievergoeding

Werkgevers krijgen vanaf 1 april 2020 compensatie voor de transitievergoeding die zij moeten betalen bij het ontslag van

langdurig (twee jaar of langer) zieke werknemers. Er komt compensatie voor een transitievergoeding als er aan het ontslag een langdurige ziekte vooraf is gegaan. De transitievergoeding moet namelijk ook in die gevallen worden betaald.

4. Geboorteverlof

Partners kunnen vanaf 1 juli 2020 meer verlof krijgen bij de geboorte van een kind. In totaal gaat het dan om vijf extra weken, zodat het totale geboorteverlof maximaal zes weken kan bedragen.

Gedurende de vijf extra weken verlof heeft de partner recht op een uitkering van het UWV ter hoogte van 70% van het (maximum)dagloon. Een werkgever kan deze uitkering aanvullen, maar is hier niet toe verplicht.

5. Wet arbeidsmarkt in balans (WAB)

Met de invoering van de WAB is de definitie van een oproepovereenkomst gewijzigd en worden nieuwe eisen gesteld aan de termijn waarbinnen een oproep moet worden gedaan. Ook geldt sinds 1 januari 2020 de verplichting om na twaalf maanden de oproepkracht een vast aantal uren aan te bieden: het zogenaamde 'vastklikmoment'.

Termijn oproep

Een oproepkracht moet minstens vier dagen van tevoren, schriftelijk of elektronisch, worden opgeroepen voor de werkzaamheden. Gebeurt dit op een kortere termijn dan vier dagen, dan hoeft de oproepkracht geen gehoor te geven aan de oproep. In een cao kan een kortere termijn worden afgesproken, maar wel ten minste 24 uur van tevoren.

De oproepkracht houdt het recht op loon over de duur van de oproep als de werkzaamheden (geheel of gedeeltelijk) minder dan vier dagen van tevoren worden afgezegd. Dit geldt ook indien het tijdstip wijzigt voor de werkzaamheden waarvoor de oproepkracht was opgeroepen. De oproepkracht houdt dan het recht op loon over de periode waarvoor deze in eerste instantie was opgeroepen alsmede over de uren waarop hij feitelijk heeft gewerkt.

Aanbod vaste uren

Na twaalf maanden is de werkgever verplicht om binnen een maand een aanbod te doen voor een arbeidsovereenkomst met vaste uren. Deze uren moeten zijn gebaseerd op minimaal het gemiddeld aantal gewerkte uren over de afgelopen twaalf maanden. Alleen de uren die elkaar binnen zes maanden tijd opvolgen, tellen mee.

6. WW-premie

De hoogte van de WW-premie is met ingang van 2020 afhankelijk van de vraag of er sprake is van een vast of flexibel arbeidscontract. Met deze maatregel wil het kabinet vaste arbeidscontracten stimuleren en aantrekkelijker maken voor werkgevers. De WW-premie is voor werknemers met een flexibel arbeidscontract 5%-punt hoger vastgesteld.

De lage WW-premie bedraagt 2,94% en de hoge WW-premie bedraagt 7,94%.

De lage WW-premie is verschuldigd bij schriftelijke contracten voor onbepaalde tijd met een eenduidige arbeidsomvang.

Ook is de lage premie verschuldigd voor werknemers onder de 21 jaar die maximaal 48 uur (per aangiftetijdvak van vier weken) of 52 uur (per aangiftetijdvak van een kalendermaand) verloond hebben gekregen. Daarnaast ook voor leerlingen die de bbl volgen en voor werknemers voor wie de werkgever een uitkering werknemersverzekeringen betaalt als werkgeversbetaling of als eigenrisicodragers.

7. Ketenregeling uitgebreid

De maximale duur van de ketenregeling, waarbinnen maximaal 3 contracten voor bepaalde tijd zijn toegestaan, is uitgebreid van 24 naar 36 maanden. Alleen voor uitzendovereenkomsten of wanneer het op basis van de van toepassing zijnde cao is toegestaan, mag worden afgeweken van het maximale aantal contracten en de maximale termijn.

8. Aanzegtermijn

Bij een contract van 6 maanden of langer blijft de aanzegtermijn gewoon van toepassing onder de WAB. Je moet dan ook nog steeds minimaal één maand van tevoren schriftelijk aan

de werknemer laten weten of je het contract wel of niet gaat verlengen én onder welke voorwaarden. Doe je dit niet of te laat, dan kan jouw werknemer een vergoeding vragen die kan oplopen tot maximaal één bruto maandsalaris.

Er komt compensatie voor een transitievergoeding als er aan het ontslag een langdurige ziekte vooraf is gegaan. De transitievergoeding moet namelijk ook in die gevallen worden betaald.

9. Transitievergoeding

In de WAB is vastgelegd dat een werknemer met ingang van 1 januari 2020 vanaf de eerste werkdag recht heeft op een transitievergoeding. Ook op het moment dat je besluit om het contract in de proeftijd te beëindigen of een tijdelijk contract niet te verlengen.

De hoogte van de transitievergoeding wordt berekend over de volledige duur van het dienstverband. Voor elk jaar dat de arbeidsovereenkomst heeft geduurd, bedraagt de transitievergoeding een derde brutomaandsalaris. Voor elk overig gedeelte van het dienstverband of als het dienstverband korter dan een jaar heeft geduurd, wordt de transitievergoeding naar rato berekend.

10. Nieuwe mogelijkheid voor ontslag: cumulatiegrond

Vanaf 1 januari 2020 is ontslag via de kantonrechter ook mogelijk wanneer omstandigheden uit meerdere ter toetsing aan de kantonrechter voorbehouden ontslaggronden voldoende aanleiding daarvoor geven. Bij ontslag op basis van deze zogeheten cumulatiegrond kan de rechter een extra vergoeding toekennen aan de werknemer ter hoogte van maximaal 50% van de transitievergoeding.

TOT SLOT

Wil je meer weten over deze wijzigingen en bekijken welke gevolgen dit voor jou als werkgever heeft? Neem contact op met je vaste adviseur. Wij staan je bij in elke fase van het ondernemerschap.



COLUMN

Een nieuw begin! Heerlijk toch om iets op te starten? Wanneer je nog vol enthousiasme bent en alle voordelen duidelijk ziet? De nadelen en potentiële risico's sta je vanzelfsprekend minder bij stil. Het gebeurt helaas nog vaak dat een start up uiteindelijk niet wordt wat de ondernemer ervan had gehoopt en misschien zelfs had verwacht. Waar gaat het dan mis?

Melanie Schintz-Privée

Registeraccountant en vennoot – Den Helder

Het is fijn als je van tevoren goed weet wat je toekomstdroom is. Als je eenmaal bent gestart en alles loopt zoals je hoopt, waar wil je dan staan over drie tot vijf jaar. Is jouw droom om in een groot pand met veel personeel en misschien wel in binnen- en buitenland te opereren? Of blijf je het liefst alleen met bijvoorbeeld je werkbus? Je kunt je voorstellen dat de verschillende opties verschillende uitwerkingen hebben. De keuze van bijvoorbeeld de juiste rechtsvorm is mede afhankelijk van je verwachtingen voor de nabije toekomst. Ook de noodzaak van een eventuele financiering komt in de omvang van je droom naar voren. Vergeet ook zeker niet om onderzoek te doen naar de vraag. Je kan het zelf heel erg innovatief vinden maar als niemand zit te wachten op een bril met zakdoek-houder blijf je er mooi mee zitten.

In een bedrijfsplan beschrijf je wat je droom is en maak je daar een realistische verwachting bij in geld en tijd. Hoe duidelijker je plan is, hoe gemakkelijker het zal zijn om keuzes te maken.

Het bedrijfsplan is voor banken of andere financiers noodzakelijk om inschattingen te kunnen maken over de omvang van de benodigde middelen, de risico's, het rendement en de hoogte van aflossingen.

Mijn persoonlijke tip aan de starters is om er vol voor te gaan! Niet half maar met al je energie! Ze zeggen niet voor niets dat je moet zaaien voordat je kunt oogsten. Alle energie die je erin stopt belooft zich in naamsbekendheid of misschien wel direct in klanten.

Verder raad ik iedereen aan om dichtbij jezelf te blijven. Luister naar je intuïtie zoals ook Steve Jobs en Coco Chanel hebben gedaan. Weet meningen en adviezen op waarde te schatten maar blijf vooral overtuigd van je eigen kracht en unieke ondernemers-skills.

Dit is mijn start als columnist.
Nu ben jij aan de beurt!



MARLEEN RUIJTER-VAN LANGEN EN SANDRA GROENENBOOM VAN VESTIGING SCHAGEN

SECRETARIAAT IN BEELD

Het startpunt voor al onze klanten én medewerkers is het secretariaat. Zij zijn het gezicht van de vestiging. En eigenlijk ook de stem van de vestiging. Ben jij benieuwd met wie jij altijd contact hebt? Of wil je weleens weten wie er op welke vestiging zit? Lees er alles over in dit artikel, want de collega's zijn het hemd van het lijf gevraagd!

”Inmiddels zijn veel klanten ook ‘bekenden’ en maak je regelmatig een praatje met hen aan de balie of via de telefoon.”

Daily job

Elke dag houdt het secretariaat zich bezig met een diversiteit aan taken. Sandra (vestiging Schagen): “Mijn werkzaamheden zijn heel verschillend; van het bestellen van de voorraad, het opnemen van de telefoon en het ontvangen van de gasten tot het verzorgen van alle inkomende en uitgaande correspondentie, het ondersteunen bij fiscale- en accountancywerkzaamheden en het verzorgen van de facturatie. Eigenlijk alle ondersteunende werkzaamheden, waardoor mijn collega's zich kunnen richten op hun eigen werkzaamheden.”



Geen dag is hetzelfde

Over wat het leukste is aan het werk op het secretariaat? Daar is iedereen het snel over eens. De afwisseling en het klantcontact. Maar ook het contact met alle collega's geeft Ellen van vestiging Den Helder toe. Saskia van vestiging Leeuwarden vult aan: "Geen dag is hetzelfde en de ad-hoc zaken die tussendoor komen maken dat je de hele dag schakelt en opnieuw de balans opmaakt, de dag vliegt om!"

SASKIA KLAVER VAN
VESTIGING LEEUWARDEN



Start van de carrière

Sommige van onze collega's werken hier al meer dan 20 jaar! Corina (vestiging Den Helder) bijvoorbeeld is op haar 19e als uitzendkracht begonnen en nooit meer weggegaan. Josien is sinds november 2018 bij Omnyacc Texel werkzaam. Zij weet nog goed hoe ze bij Omnyacc terecht kwam. "Ik lees fanatiek de Texelse Courant en zag daarin de vacature Managementassistent voorbij komen. Ik heb hierop gereageerd en de rest is geschiedenis."

ELLEN VANACKER (MIDDEN) EN CORINA VERSNEL-HOOGSCHAGEN (RECHTS)
VAN VESTIGING DEN HELDER EN ANNELIES MUL (LINKS) VAN VESTIGING TEXEL

Memorable momenten

Hard werken? Ja, maar er is ook tijd voor het nodige plezier. Zo is Bianca (vestiging Heemstede) tijdens een personeelsuitje middenin een sneeuwballengevecht met collega's terechtgekomen. En heeft Annelies (vestiging Texel) geschitterd in het nieuwe Omnyacc huisstijl introfilmje. Ook de Omnyacc brede personeelsfeesten zijn een mooi initiatief zegt Miranda (vestiging Texel), omdat je dan ook collega's van andere vestigingen spreekt.



JOSIEN BARHORST-DE VISSER EN
MIRANDA MEIJER VAN VESTIGING TEXEL



BIANCA MEEKEL VAN
VESTIGING HEEMSTEDE

Werkblunders

Waar wordt gewerkt, daar worden natuurlijk fouten gemaakt. Het houdt je scherp en menselijk. Van het per ongeluk laten vallen van een kopje koffie in het kruis van een klant, beamers die uitvallen tot het bestellen van véél te véél lunchboodschappen. Vele grappige anekdotes passeren de revue, maar gelukkig geen ernstige zaken.

Klantcontact

De werkzaamheden van het secretariaat staan in het teken van onze klanten. Annemarie van vestiging Heerhugowaard voegt toe: "Een goed contact met klanten vind ik erg belangrijk. Inmiddels zijn veel klanten ook 'bekenden' en maak je regelmatig een praatje met hen aan de balie of via de telefoon." Haar collega Mandy vult aan: "Wij zijn vaak het eerste aanspreekpunt voor de klant. Ik probeer hen zoveel mogelijk te helpen en eventueel met de juiste persoon in contact te brengen."



ANNEMARIE KUIJPER EN MANDY VISSER
VAN VESTIGING HEERHUGOWAARD

Auto en fiscus in 2020

Voor de meeste nieuwe auto's van de zaak waarmee ook privé wordt gereden, geldt vanaf 2017 een standaardbijtelling van 22% van de cataloguswaarde (inclusief btw en bpm). Alleen voor nieuwe auto's zonder CO2-uitstoot geldt vanaf 2017 nog een lagere bijtelling van 4%. Voor auto's die in het jaar 2019 op naam zijn gesteld, geldt die lagere bijtelling van 4% tot een cataloguswaarde van € 50.000. Hierop geldt een uitzondering voor auto's zonder CO2-uitstoot op waterstof; deze auto's houden wel een bijtelling van 4% over de gehele cataloguswaarde. Voor het jaar 2020 geldt een lagere bijtelling van 8% voor elektrische auto's tot een cataloguswaarde van € 45.000. Deze bijtelling geldt ook voor auto's op waterstof, maar ook nu over de gehele cataloguswaarde.

FISCALE VOORDELEN

Fiscaal vriendelijk rijden wordt steeds lastiger, nu de laatste jaren de autobelastingen zijn aangescherpt. Rijd je in een milieuvriendelijke auto, dan heb je kunnen genieten van een groot aantal fiscale voordelen. De afgelopen jaren zijn deze voordelen wel steeds verder terugschroefd. Hoewel nog beperkter, kun je ook in 2020 gebruikmaken van een aantal fiscale voordelen. Wij delen ze graag!

Voor nieuwe auto's gelden in 2020 de volgende bijtellingspercentages en CO2-grenzen:

Soort auto	Bijtelling	CO2-uitstoot
Elektrisch	8% over cataloguswaarde tot € 45.000 / 22% over het meerdere	0
Waterstof	8%	0
Overig	22%	Meer dan 0

Het aanscherpen van de CO2-grenzen heeft niet tot gevolg dat je elk jaar met een nieuw bijtellingspercentage wordt geconfronteerd. Een vastgesteld percentage blijft voor alle auto's gedurende 60 maanden geldig. Na deze periode wordt de bijtelling vastgesteld aan de hand van de dan geldende percentages.

Let op! Een auto met datum eerste toelating tot de weg van uiterlijk 31 december 2016 krijgt na 60 maanden geen bijtelling van 22%, maar van 25%. Dit is alleen anders als het een auto betreft die geen CO2 uitstoot. Auto's die geen CO2 uitstoten, krijgen een korting van 14% op de normale bijtelling. Dit betekent bijvoorbeeld dat voor een elektrische auto uit 2015 in de loop van 2020 een bijtelling gaat gelden van 11% (25% -/ 14%) tot een cataloguswaarde van € 45.000. Daarboven is de bijtelling 25%. Bovendien lopen auto's die de periode van 60 maanden achter de rug hebben, jaarlijks mee met de wettelijke wijzigingen in de bijtelling.



Tip! Voor ondernemers in de inkomstenbelasting blijft de bijtelling beperkt tot maximaal het bedrag dat in een jaar aan autokosten ten laste van de winst is gebracht.

Vanaf 2026 is er nog maar één bijtellingspercentage van 22%. Tot die tijd wordt de bijtelling voor auto's zonder CO₂-uitstoot in stapjes verhoogd. Uiteraard geldt dit niet voor auto's van voor die datum die nog in hun 60-maandentermijn zitten.

Een bijtelling kan overigens helemaal achterwege blijven indien je kunt bewijzen dat je op jaarbasis niet meer dan 500 kilometer privé met de auto hebt gereden. Woon-werkkilometers worden daarbij gezien als zakelijk, ook als je thuis gaat lunchen.

Let op! Is jouw auto ouder dan 15 jaar? Dan bedraagt de standaardbijtelling niet 22% van de cataloguswaarde, maar 35% van de waarde in het economisch verkeer.

Milieu-investeringsaftrek

Voor de waterstofpersonenauto heb je recht op maximaal 75% willekeurige afschrijving milieubedrijfsmiddelen (VAMIL) over een bedrag van maximaal € 75.000. In 2020 geldt de milieu-investeringsaftrek (MIA) voor de waterstofpersonenauto met een CO₂-uitstoot van 0 gr/km en voor volledig elektrische auto's met een CO₂-uitstoot van 0 gr/km (niet zijnde een dieselauto).

Hierbij gelden verschillende aftrekpercentages en zijn er maxima gesteld aan de in aanmerking te nemen investeringsbedragen.

Soort auto	MIA %	Investeringsbedrag
Waterstofpersonenauto (CO ₂ -uitstoot = 0)	36%	€ 75.000
Elektrische auto (CO ₂ -uitstoot = 0)	13,5%	€ 40.000

Ook voor het oplaadstation van jouw elektrisch aangedreven auto die op je eigen bedrijfsterrein staat, geldt in 2020 de MIA. Het aftrekpercentage voor het oplaadstation bedraagt 36%. Laadpalen waarvan de investeringskosten minder dan € 2.500 bedragen, komen niet in aanmerking voor de MIA/VAMIL, tenzij deze samen met de elektrische auto worden aangemeld.

Motorrijtuigenbelasting

De hoogte van de motorrijtuigenbelasting (mrb) is afhankelijk van een aantal factoren, waaronder de CO₂-uitstoot van je auto. Voor personenauto's met een CO₂-uitstoot van 0 gr/km geldt tot 2025 een vrijstelling. Voor plug-inhybrides met een CO₂-uitstoot van maximaal 50 gr/km geldt tot 2025 een halftarief (dat wil zeggen de helft van het tarief dat voor een gewone personenauto geldt). Ondernemers betalen voor een bestelauto die op diesel rijdt, minder mrb. Voorwaarde is dat de bestelauto meer dan 10% zakelijk wordt gebruikt. Dit moet je desgevraagd aannemelijk kunnen maken, maar een kilometeradministratie is niet vereist.

Bpm

Als jouw auto op kenteken wordt gezet, wordt bpm geheven. Deze bpm zorgt er mede voor dat auto's in Nederland duur zijn. De hoogte van de bpm is voor personenauto's gebaseerd op de CO₂-uitstoot. Tot 2025 geldt nog een vrijstelling bpm voor auto's met een CO₂-uitstoot van 0 gr/km. Voor personenauto's waarvoor geen vrijstelling geldt, is de bpm hoger naarmate de CO₂-uitstoot groter is.

Tip! Ondernemers kunnen voor een bestelauto een beroep doen op een vrijstelling bpm. De belangrijkste voorwaarde is dat meer dan 10% van de jaarlijks gereden kilometers zakelijke kilometers zijn.

Subsidie elektrische auto

Als je vanaf 1 juli 2020 een nieuwe elektrische auto aanschaft, krijg je € 4.000 van de aankoopprijs terug. Dit geldt alleen voor auto's met een aanschafprijs tot € 45.000. Voor tweedehands modellen zal dit een aanschafsubsidie van € 2.000 zijn. Er wordt verwacht dat er de komende jaren steeds meer betaalbare elektrische auto's op de markt zullen komen. Tot 2025 zal de aanschafsubsidie daarom ook wel weer stapsgewijs worden afgebouwd.

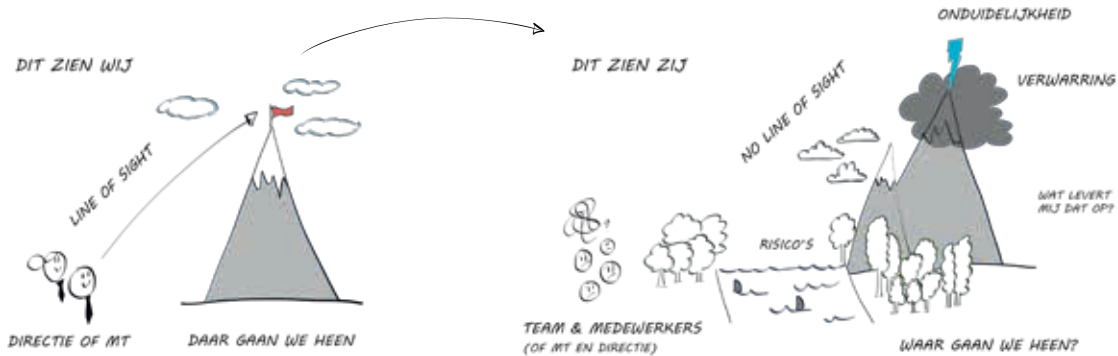
HULP NODIG

Het aanschaffen van een energiezuinige auto levert ook in 2020 nog een aantal fiscale voordelen op. Kun jij hulp gebruiken bij de aanschaf van een nieuwe auto? Je weet ons te vinden. Samen brengen wij de mogelijkheden in kaart.

WAAROM BEDRIJFSSTRATEGIE VAAK MISLUKT

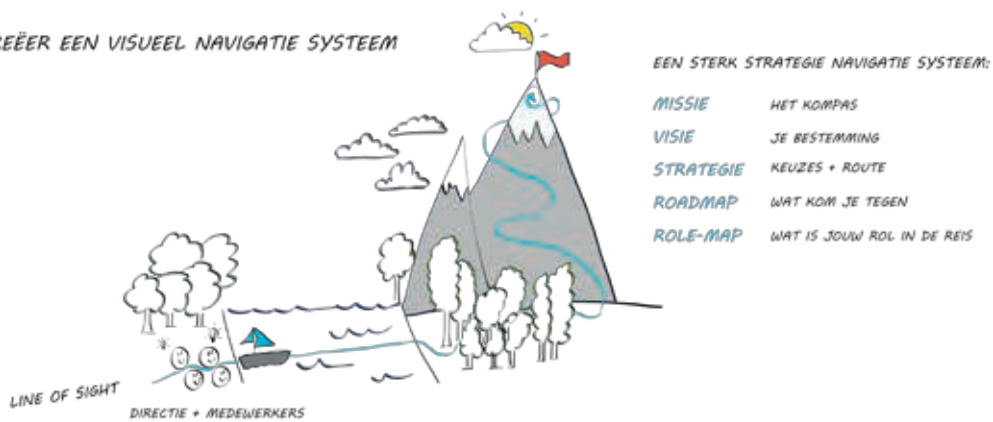
NO LINE OF SIGHT | ONVOLDOENDE AANDACHT VOOR COMMUNICATIE & ACTIVATIE | GEBREK AAN BETROKKENHEID VAN MEDEWERERS

HET PROBLEEM



DE OPLOSSING

1. CREEËR EEN VISUEEL NAVIGATIE SYSTEEM



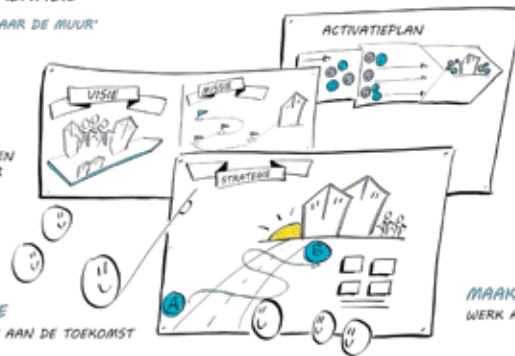
2. INVESTEER IN STRATEGIE ACTIVATIE & COMMUNICATIE + MEDEWERKERS BETROKKENHEID

'UIT HET HOOFD, VAN HET BUREAU, NAAR DE MUUR'

WERK EN DENK VISUEEL

MAAK HET ZO DUIDELIJK DAT IEDEREEN HET GROTE PLAATJE ZIET EN ERNAAR KAN WILZEN

CO-CREATIE
BOUW SAMEN AAN DE TOEKOMST & STRATEGIE



ACTIVEREN & COMMUNICEREN
ZIE ELKE DAG HET GEZAMENLIJKE DOEL VOOR OGEN

MAAK MEDEWERKERS BETROKKEN
WERK ANDERS EN LEUKER

© 2020 DRAWYOURSOLUTION.NL

Ruim 80% van de strategische (toekomst)plannen mislukken. De drie belangrijkste oorzaken:

1. Er is geen line of sight of duidelijke visie
2. Er is onvoldoende aandacht voor (strategie) communicatie en activatie
3. Er is vaak een gebrek aan betrokkenheid bij medewerkers

Een strategie zal alleen succesvol zijn als je gehele team en al je medewerkers dezelfde bestemming zien, geloven in het plan en allemaal - samen - in dezelfde richting gaan roeien.

DE OPLOSSING:

DRAW YOUR SOLUTION werkt en denkt visueel en tekent jouw strategie. Een bigger picture zorgt voor een gedeeld toekomstbeeld. Met behulp van strategische visualisaties breng ik jouw gedroomde toekomst of strategie 'uit het hoofd en van het bureau, naar de muur'. Zo kijkt iedereen elke dag weer naar het gezamenlijke doel. Dat motiveert, inspireert en zet mensen in beweging.



YFK dares to differ!

Marketingbureau YFK is in 2016 opgericht door Eva van Leeuwen (37). Het bureau biedt jonge talenten de kans zich snel te ontwikkelen en voert tegelijkertijd vernieuwingen en versnellingen door bij opdrachtgevers. Door aanstormende talenten en senior marketeers samen te laten werken binnen één organisatie ontstaat een vernieuwende, maar stabiele werkwijze. De unieke YFK-aanpak is een succes. Talloze organisaties profiteren van de nieuwe inzichten van de jonge generatie, gesteund door de kennis en ervaring van een senior. Momenteel bestaat het team uit achttien personen, verdeeld over vestigingen in Leeuwarden en Zwolle heeft Eva ook Groningen op het oog. Haar bevlogen en vernieuwende aanpak leverde Eva in 2019 de prijs 'Beste Startup van Friesland' op.

Eva werkte bij en voor diverse grote bedrijven in Nederland. Mooie opdrachten, grote klussen en toch raakte ze snel verveeld. "Ik dacht altijd: 'En nu? Naar welke functie kan ik toegroeien?'. Ik baalde ook wel van die gedachte. Het voelde een beetje wispelturig want ik moet iets afmaken, toch? Die onrust zat er gewoon in." Helemaal vreemd is dat niet. Aan haar vaders kant van de familie zijn veel ondernemers te vinden. "Mijn pake noemde mij altijd Yfke. Het leek mij leuk om dit gebruiken in mijn onderneming. Zo is de naam YFK ontstaan, het is de link met de ondernemers in mijn familie."

***Als ik er nu op terugkijk
denk ik dat ik altijd
al een ondernemer
geweest ben***



Bluffen

Direct bij de start van YFK kwam Eva voor het eerste dilemma te staan. “Begin ik klein en pak ik eerst zzp-klussen aan of ga ik groter denken en doen? En het werd het tweede, groot denken en zorgen dat het bedrijf ook los van mij kon bestaan. Ik heb een website online gezet met ‘Wij van YFK’ en gebluft. De klant overtuigde ik met het feit dat ik eigenlijk veel te duur was om de net bedachte strategie uit te voeren. Dat vond ik ook echt. Zonde! Dus stelde ik voor een Young Professional mee te nemen en zelf langzaam naar de achtergrond te verschuiven. En dat is YFK. Bij een zwaar, groot traject is een senior in de lead en biedt een Young Professional ondersteuning. Is de klus wat lichter? Dan zijn de rollen omgedraaid.”

Schitter in jouw rol

“Eind 2018 deed ik zelf nog klussen. Acquisitie kwam er alleen niet meer van. Zo kregen we klanten die ons vonden en niet altijd de klanten die we wilden. En dat ging weer ten koste van bestaande klanten. Ik heb weleens een opdracht verprutst, omdat ik echt te weinig tijd had. De reden dat je het allemaal zelf wilt doen, is omdat je wilt dat het goed gebeurt. En het rare is dat het dan dus niet goed gaat.” Het was tijd voor verandering. Eva besloot zich terug te trekken uit de productiekant van het bedrijf. “Dat was een grote stap, ook financieel gezien. We hebben de

focus gelegd op onze processen en het goed neerzetten van de basis. Ook zijn er nu meer mensen naast mij verantwoordelijk. Nog steeds bespreken we elke maandag alles met elkaar. Het was de manier om weer te kunnen groeien.” Niet alleen zakelijk zorgt Eva voor de juiste balans, ook thuis regelt ze het goed. “Alles wat wij als ouder niet per se hoeven te doen, doen wij niet. Ik vind het belangrijk om er voor de kinderen te zijn, zoals het naar bed brengen, samen spelen en bij het schoolplein staan met een schoolreisje. Dat wil ik allemaal niet missen. Boodschappen, de was, koken, dat kan iemand anders ook doen.”

Behoud talent in krimpregio's

In 2019 is de tweede vestiging in Zwolle geopend. De uitbreiding kwam eigenlijk door een landelijk opererende klant. Tijdens Eva's pitch gaf de klant aan niet blij te zijn met de vestigingsplaats Leeuwarden. “Dit was voor mij het moment om stappen te zetten. Niet richting Amsterdam want dat past niet bij onze propositie. We zijn voor het behouden van talent in de regio Noord Nederland. Ook in krimpgelieden zien we kansen om talenten te behouden. Zij zijn ontzettend belangrijk. De jonge generatie heeft enorm veel online kennis, werkt multidisciplinair, weet van aanpakken en doet gewoon. Jongeren hebben meer waarde dan zij zelf weten!”

OVER YFK MARKETING

YFK Marketing is een mooi voorbeeld van een fijne samenwerking. Eva is een gedreven ondernemer die heel goed weet waar ze heen wilt. Het enthousiasme en passie voor haar bedrijf straalt er vanaf. Wij vinden het niet gek dat al veel bedrijven voor de samenwerking met YFK zijn gegaan! Ook wij ervaren die klik vanaf het begin. Die moet er ook zijn als je goed wilt samenwerken. Zij weet daarnaast als geen ander te focussen op haar kwaliteiten en waar nodig partners in business te zoeken.

Door het succes liep Eva tegen een groeivraagstuk aan en zocht ze een partij om haar bij te staan. Wij sparren over visie, strategie en marktontwikkelingen waarbij onderwerpen als digitalisering, innovatie, arbeidsmarkt en samenwerkingsverbanden aan bod komen. Wij werken nu intensief samen. Denk hierbij aan personeelsbeleid (beloningsbeleid, pensioenen, arbo, verzuim en HRM), herstructurering, gewenste sturingsinformatie en de digitalisering daarvan. Persoonlijk en ongedwongen komen de verschillende issues aan bod waarbij meerdere adviseurs discussiëren, onderling en met Eva of met de medewerkers van YFK. We doen het samen en integraal. Prachtig om te zien dat je op deze manier echt toegevoegde waarde kunt bieden.

Harold Steunebrink



Do's

Durf direct groot te denken en doe alsof je er al bent, terwijl je nog moet beginnen. Het stretcht jezelf. Dit heeft mij enorm geholpen.

Veel netwerken. Ik ben soms op borrels geweest dat ik denk: 'Wat doe ik hier?'. Een presentatie geven voor drie man... Altijd gaan! Je weet nooit wat een gesprek ooit oplevert. Zorg dat je zichtbaar bent.

Neem de tijd om je af en toe te vervelen, dan komen er vaak nieuwe ideeën. Als je teveel werkt ben je niet helder en kun je geen goede beslissingen nemen.

Don'ts

Niet te lang in plannen blijven hangen. Als een klant zou zien dat ik zo mijn ondernemingsplan zou hebben gemaakt, dan zou die denken: nou. Voor een klant maken wij dit natuurlijk heel zorgvuldig. Je moet achter je bureau weg, dit is de grootste valkuil. Gewoon deals maken.

In de keiharde groei heb ik mij laten meeslepen in de drukte en het doen. 'We hebben het hartstikke druk, dus het gaat wel goed'. Ik heb niet genoeg op de cijfers gezeten om te weten hoe het ervoor stond. Monitor dit vanaf dag één!

Ik kan best wel twijfelen en dat kost tijd en energie. Dus wees zakelijk en beslis. Dit is alles wat je weet en nu moet je gewoon gaan. Ik ben ook wel een gevoelig mens. Als je wilt groeien moet je soms zakelijk en hard zijn. Ik kan dat best, maar ik zou dat eerder kunnen doen.

Talent vindt YFK

"Training en ontwikkeling is voor YFK heel belangrijk. Daar is een grote behoefte aan bij starters. Ik wil dat iemand bij YFK werkt, doorgroeit, zoveel mogelijk leert en vervolgens binnen 3-6 jaar uitvliegt naar een geweldige positie. Elke twee maanden hebben wij een training waarin we samen kijken naar de invulling hiervan. Het voordeel is dat dit enorm aanslaat. Wij krijgen veel open sollicitaties. Het is voor ons nu de uitdaging dit goed te managen. In het begin wilde ik iedereen persoonlijk spreken want een persoon zegt mij veel meer dan een cv. Maar dat was echt niet te doen."

Regel zaken goed

Een echte 'do' volgens Eva: weet vanaf dag één hoe je ervoor staat. "Mijn vorige accountant zat in Utrecht. Ik wilde een kantoor dichtbij mij in de buurt. Vaker sparren. Daarnaast was het hoog tijd om alle processen op orde te brengen. Ik werd door een kennis gelinkt aan Harold (Steunebrink, venoot bij Omnyacc). Je hebt

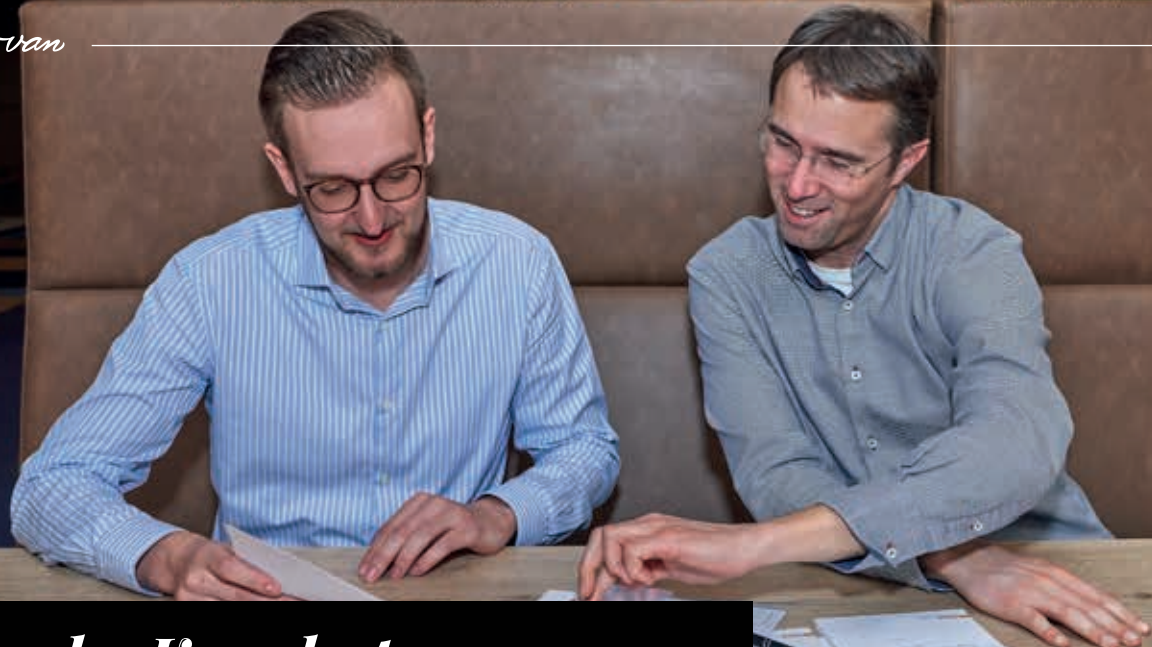
Jongeren hebben meer waarde dan zij zelf weten!

meer partijen natuurlijk, dus enige twijfel wie te kiezen was er wel, maar ik heb gewoon het besluit genomen. En dat is nog geen dag tegengevallen. Ik wilde dat alles werd geregeld want ik ben wel van het gemak. Vooral het feit dat als ik een vraag stuur naar één specialist en dit breed wordt opgepakt spreekt me aan. Ik krijg advies vanuit alle disciplines. Dat is voor mij echt winst. Natuurlijk zorg ik dat ik zelf ook genoeg kennis heb want je moet wel weten wat je doet. Uiteindelijk beslis je zelf."

Waar het echt om gaat

Als ze vertelt over het behalen van de eerste ondernemersprijs, de titel van 'Beste Friese Startup 2019', wordt Eva

enthousiast. Een prijs die ze per se wilde winnen. Die winnaarsmentaliteit zit er wel in bij Eva. En terecht is het zeker ook. Ze heeft het bedrijf zonder vreemd vermogen en subsidies opgestart. Maar Eva begint pas echt te stralen op het moment dat ze over haar mensen praat. "Tuurlijk gaf die prijs een kick, maar wat ik echt belangrijk vind is dit wat we hier hebben. Ik ben zo trots op het moment dat iemand uit ons team bij een klant presenteert. Dan kan ik echt denken: 'Wow, wat kunnen wij dit goed!'. Met Kerst had ik ook zo'n moment toen we met z'n allen om tafel zaten. In het begin denk je nog 'ze komen hier een tijdje werken'. Nu werken sommige medewerkers hier al drie jaar en zijn we een groot onderdeel van hun carrière geworden. Het besef dat je echt invloed hebt dringt dan pas goed door." Wij kunnen het niet anders dan beamen, YFK maakt het écht het verschil!



Sander Kaandorp

Functie:	Assistent-accountant
Vestiging:	Schagen
Omnyacc'er sinds:	2015
Goed om te weten:	voor Omnyacc al ruim 13 jaar samengewerkt met huidige collega's Aad Dobbe en Wijnand Breuker

SANDER KAANDORP (RECHTS) BESPREEKT VERWERKING VAN ADMINISTRATIE MET STAGIAIR ROY VAN RIJN (LINKS)

8.30 – fris op het werk

Als ik geen afspraken buiten kantoor heb en het weer staat het toe, ga ik op de fiets. Heerlijk! Sinds 2 jaar werk ik op kantoor Schagen. Binnen 20 minuten ben ik er. Ik groet collega's goedemorgen, pak een kop koffie en kijk of er mails zijn die ik alvast kan beantwoorden.

9.10 – mooi om echt bij te dragen

De eerste maanden van het nieuwe jaar zijn erg dynamisch. Op dit moment ondersteun ik bij de boekhouding van een bouwbedrijf tijdens de implementatie van een ERP-systeem. Voor een horecaonderneming en een stichting help ik bij hun controle door de externe accountant. Voor relatief kleine organisaties is dat soms een intensief traject. Het is mooi om ze daarbij te assisteren. Het is een komen en gaan van mails om dossierstukken aan te leveren en vragen te beantwoorden. De tijd vliegt.

10.25 – jong talent helpen bij start van hun carrière

Tussendoor bespreek ik met onze stagiair Roy de verwerking van een administratie. We spreken over het belang van goede kennis van de klantsituatie en ook gestructureerd werken komt aan bod. Dat zorgt namelijk voor een vlotte verwerking en betere kwaliteit van de boekhouding.

12.40 – een gezellige afwisseling

Tijd voor de lunch! In Schagen betekent dat dat iedereen aanschuift aan de gedekte tafel. Echt gezellig. Zelfs klanten schuiven zo nu en dan aan. Met heerlijk vers brood van bakker Slijkerman niet te vergeten.

13.10 – gave ontwikkelingen

Na de lunch blader ik door de sheets die ik ontving na een vaktechnische bijeenkomst over het gebruik van online programma's in de accountancy. Goed en leuk om te zien welke ontwikkelingen er zijn in de markt! En ook hoe Omnyacc hierin staat.

Dit kan ik presenteren in ons driewekelijks overleg; vaktechniek afgewisseld met enthousiaste ervaringen van collega's.

14.00 – digitaliseren waar mogelijk

In de middag bespreek ik telefonisch met een klant de mogelijkheden voor een efficiëntere verwerking van de administratie. Een andere klant ontvang ik op kantoor bij wie we de software van zijn fysiopraktijk willen koppelen aan het boekhoudprogramma. Voor beide klanten maken we een automatische koppeling voor de bankrekeningen, en vanaf nu komt elke declaratie van de fysiotherapeut automatisch in de boekhouding.

17.15 – het is tijd

De dag eindigt met de verantwoording van mijn uren in het CRM-systeem, want ook onze eigen administratie moet natuurlijk bijgewerkt blijven.



Fiscale eenheid vormen

FISCALISTEN MARTIJN ZWEET EN MARRYELLE DEEN STAAN VOOR JE KLAAR

Onderneem je vanuit meerdere bv's, dan kan het fiscaal aantrekkelijk zijn om de bv's een fiscale eenheid te laten vormen. Zowel in de vennootschapsbelasting als in de omzetbelasting is een fiscale eenheid mogelijk. De voorwaarden luisteren nauw en alhoewel deze constructie zeker voordelen kent, zijn er ook enkele belangrijke nadelen. In dit artikel komt zowel de fiscale eenheid in de vennootschapsbelasting als de fiscale eenheid in de omzetbelasting aan bod.

Fiscale eenheid vennootschapsbelasting

Op verzoek kan een holding (moedervenootschap) samen met een of meer dochtervennootschappen (werk-bv's) voor de vennootschapsbelasting worden aangemerkt als een fiscale eenheid. Juridisch blijven de vennootschappen gescheiden, maar fiscaal worden zij gezien als één belastingplichtige. De resultaten van de dochtervennootschap(pen) worden namelijk toegerekend aan de moedervenootschap.

Let op! Een verzoek om een fiscale eenheid moet schriftelijk worden ingediend bij de Belastingdienst. Hiervoor dient een aantal formulieren te worden ingevuld. Deze tref je aan op de site van de Belastingdienst. Het verzoek moet binnen drie maanden na de gewenste ingangsdatum zijn ingediend.

Voorwaarden aangaan fiscale eenheid in de vennootschapsbelasting

Niet alle bv's kunnen zomaar een fiscale eenheid voor de vennootschapsbelasting met elkaar vormen. Er gelden een aantal eisen:

- De moedervenootschap bezit ten minste 95% van de gehele juridische en economische eigendom van het nominaal gestorte aandelenkapitaal van de dochtervennootschap. Dit aandelenbezit vertegenwoordigt ten minste 95% van de statutaire stemrechten in de dochtervennootschap. In alle gevallen geeft het aandelenbezit recht op ten minste 95% van de winst en ten minste 95% van het vermogen van deze dochtervennootschap.
- De boekjaren van de deelnemende bv's moeten samenvallen. Er geldt een uitzondering wanneer een bv in de loop van het jaar wordt opgericht.
- Alle deelnemende bv's moeten dezelfde winstbepalingsregels hanteren.
- Zowel de moedervenootschap als de dochtervennootschap(pen) moet(en) feitelijk in Nederland zijn gevestigd.

Voordelen fiscale eenheid

Een fiscale eenheid voor de vennootschapsbelasting kent enkele belangrijke voordelen. Zo kunnen verliezen en winsten onderling worden verrekend.

Let op! *Dit voordeel is in belang toegenomen, omdat de voorwaartse verliesverrekening per 1 januari 2019 beperkt is tot zes jaar. Dit was eerder negen jaar.*

Ook kan er zonder fiscale gevolgen tussen de bv's 'geschoven' worden met activa waarop een stille reserve rust. Reorganisatie is onder voorwaarden binnen de fiscale eenheid zonder belastingheffing mogelijk en er is geen winstneming op intercompany-transacties. Wel geldt in dergelijke gevallen de voorwaarde dat de fiscale eenheid zes jaar (soms drie jaar) in stand moet blijven. Anders vindt alsnog belastingheffing plaats over de stille reserves.

Tip! *Bij een fiscale eenheid hoeft er maar één aangifte vennootschapsbelasting te worden ingediend.*

Nadelen fiscale eenheid

Naast voordelen is er ook een aantal belangrijke nadelen. Er kan bijvoorbeeld maar eenmaal geprofiteerd worden van het 16,5%-vennootschapsbelastingtarief over de eerste € 200.000 belastbare winst. Over het meerdere is 25% belasting verschuldigd. Zijn er binnen de fiscale eenheid meerdere bv's met een winst boven de € 200.000, dan kan dus maar één keer gebruik worden gemaakt van het 16,5%-tarief.

Let op! *Omdat maar één keer geprofiteerd kan worden van het 16,5%-vennootschapsbelastingtarief, kan het voordeel van een fiscale eenheid omslaan in een nadeel. Wees hierop bedacht!*

Ook voor de investeringsaftrek kan een nadeel optreden. Deze wordt namelijk beperkt doordat de investeringen van alle deelnemende bv's bij elkaar worden opgeteld. Een ander belangrijk nadeel is dat iedere bv hoofdelijk aansprakelijk is voor de totale belastingsschuld van de fiscale eenheid en dus niet alleen voor het gedeelte van de vennootschapsbelastingsschuld dat betrekking heeft op de winst die zij zelf heeft behaald. Verder kunnen bij het verbreken van de fiscale eenheid problemen ontstaan. Zo zal er in bepaalde gevallen moeten worden afgerekend over de meerwaarde van activa.

Ook de verrekening van verliezen van voor en na de fiscale eenheidsperiode met winsten uit deze periode is aan beperkingen gebonden.

Fiscale eenheid in de omzetbelasting

De fiscale eenheid in de omzetbelasting kent zo haar eigen regels. Voor het vormen van een fiscale eenheid gelden de volgende voorwaarden:

- Alle deelnemers moeten btw-ondernemer zijn.
- Alle deelnemers moeten in Nederland wonen of gevestigd zijn of een vaste inrichting in Nederland hebben.
- Alle deelnemers moeten op financieel, organisatorisch en economisch gebied dusdanig verweven zijn dat zij een eenheid vormen. Op financieel gebied betekent dit dat meer dan 50% van de aandelen van elk van de vennootschappen direct of indirect in dezelfde handen is. Van organisatorische verwevenheid is sprake als de vennootschappen onder één overkoepelende leiding staan. Economische verwevenheid wil zeggen dat de deelnemers bijvoorbeeld een gemeenschappelijke klantenkring hebben of dat de ene vennootschap in belangrijke mate aanvullende activiteiten verricht voor de andere vennootschap.

Tip! *Het is ook mogelijk om een fiscale eenheid te vormen met een andere rechtsvorm, bijvoorbeeld een cv of een stichting, maar ook met een natuurlijk persoon. Zo kan er dus een fiscale eenheid bestaan tussen de bv en haar directeur-grotaandeelhouder (dga), als deze dga bijvoorbeeld een pand verhuurt aan zijn bv.*

Aangaan fiscale eenheid

Indien wordt voldaan aan voornoemde voorwaarden, bestaat de fiscale eenheid automatisch. De Belastingdienst hoeft daarvoor niet per se een beschikking af te geven. Er mag dan toch al worden gehandeld als fiscale eenheid, al mag ook worden gehandeld alsof er geen fiscale eenheid is. Op verzoek kunnen vennootschappen ook een beschikking voor de fiscale eenheid vragen aan de Belastingdienst. De belastinginspecteur kan ook op eigen bevindingen een fiscale eenheid vaststellen. In allebei de gevallen zal de inspecteur een beschikking afgeven en staat de fiscale eenheid als zodanig bij de Belastingdienst geregistreerd.

Tip! *Indien twijfel bestaat of wel of niet wordt voldaan aan de voorwaarden terwijl de fiscale eenheid wel wenselijk is, is het verstandig om de fiscale eenheid bij beschikking te laten vaststellen.*

De voor- en nadelen

De fiscale eenheid in de omzetbelasting kent als belangrijk voordeel dat de deelnemende vennootschappen geen btw betalen over onderlinge leveringen van goederen en diensten. Dit kan financieel voordelig zijn, als zonder fiscale eenheid de door een van de vennootschappen in rekening gebrachte btw bij de andere vennootschap niet aftrekbaar zou zijn. Bijvoorbeeld omdat die andere vennootschap btw-vrijgestelde prestaties verricht.

Ook hoeft er maar één btw-aangifte te worden gedaan. Niet iedere vennootschap hoeft dus meer apart een aangifte omzetbelasting te doen (als het wenselijk is, kan dat overigens wel). Er vindt dus een (gecombineerde) aangifte op naam van de fiscale eenheid plaats. De fiscale eenheid krijgt één btw-nummer.

Een belangrijk nadeel is dat alle deelnemende vennootschappen in de fiscale eenheid hoofdelijk aansprakelijk zijn voor de door de fiscale eenheid te betalen btw. Dit geldt echter pas zodra een beschikking is afgegeven door de Belastingdienst.

TOT SLOT

In dit artikel heb je op hoofdlijnen kennis kunnen maken met de voor- en nadelen van de fiscale eenheid. De details maken het fiscale eenheidsregime ingewikkeld. Neem voor meer informatie contact met ons op. Wij kunnen je adviseren over het aangaan dan wel verbreken van een fiscale eenheid.

SUDOKU

Plezier met cijfers

WIJ HOUDEN ONS MET PLEZIER BEZIG MET JOUW CIJFERS. NU IS HET TIJD OM DE ROLLEN OM TE DRAAIEN. EEN MOMENT VOOR JEZELF. BELEEF JIJ OOK PLEZIER MET CIJFERS?

9								
	2		4	9	3			5
7		3	2		1			
6				7	8	5		4
4		7		2				1
		2	3		9		8	
2		8		3		1	7	
			9	1				8
		5	7	8				3

Dan zien we graag het succesvolle eindresultaat tegemoet. Stuur een foto van de ingevulde sudoku naar redactie@omnyacc-federatie.nl.

Uit de succesvolle inzendingen wordt een winnaar getrokken. Ben jij dat? Dan win je taart voor het hele bedrijf!



DIENST UITGELICHT – ESTATE PLANNING

*Door onze recent gestarte vennoot
Bianca de Kooker*

“Je kent het wel. Van die vriendenboekjes op de basisschool. De vraag, wat wil je worden? In mijn geval was dat dansjuf, dolfjinentrainster of moeder. Tot het opleiden van danseressen is het nooit gekomen. Dolfijnen overigens al helemaal niet. Het moederschap is me wél gelukt; met maar liefst vier kinderen!”



De klik was er. Het gevoel van ‘hier moeten we iets mee!’

Van dansjuf naar notaris

“Qua carrière ben ik een andere weg ingeslagen. Na de middelbare school ging ik notarieel recht in Leiden studeren. Ik moet eerlijk bekennen dat het soms best bikkelen was. Een dikke wetbundel, stapels boeken met onmogelijk lange en ingewikkelde zinnen. Je moest het soms wel drie keer lezen voordat je begreep wat er stond. Ik ben dan ook regelmatig boven mijn boeken in slaap gevallen onder het mom ‘een powernap doet wonderen’. En dat deed het! Uiteindelijk zelfs cum laude afgestudeerd.”

Ondernemer én een druk gezin: het kan!

“Na een aantal jaren gewerkt te hebben als kandidaat-notaris in het familierecht, ben ik mij gaan specialiseren in estate planning. Het merendeel van mijn klanten was ondernemer. Vaak heb ik mij de vraag gesteld, zou ik dat óók kunnen? Een eigen onderneming draaiende houden? Loondienst voelde wel vertrouwd en veilig.

Zeker in combinatie met een druk gezin. Tóch is het op enig moment gaan kriebelen. Ik had het gevoel dat ik het zou kunnen en er klaar voor was. In 2018 heb ik een sprong in het diepe genomen en heb mijn baan in loondienst omgeruild voor het zelfstandig ondernemerschap. Je gaat op zoek; je stelt je open voor kansen en er kwamen mooie dingen op mijn pad.”

Zo gaat dat

“Zo stond ik op een zaterdagochtend mijn oudste zoon aan te moedigen langs de zijlijn van het voetbalveld. Zonnetje, bakkie koffie en een praatje, zoals dat doorgaans op de voetbal gaat. Een kennis van mij, die bij Omnyacc werkte, vertelde ik over mijn werkzaamheden als adviseur estate planning. Hij had het idee dat mijn kennis en kunde de Omnyacc klanten wel eens goed van pas zou kunnen komen. Mijn werkwijze zou ook goed aansluiten bij die van Omnyacc. Hij bracht ons met elkaar in contact. Al snel zat ik aan tafel met Ralf Hogenberk, de fiscale venoot op kantoor Heerhugowaard.”

Start samenwerking

“De klik was er. Het gevoel van ‘hier moeten we iets mee!’. Vervolgens een kop koffie met een groep andere collega's. Omnyacc voelde als bij mij passend: laagdrempelig, informeel, vooruitstrevend en professioneel. We bundelden onze expertises en er ontstond een mooie samenwerking. Dit beviel van beide kanten zó goed, dat ik mij per 1 april van dit jaar als venoot mocht verbinden aan Omnyacc Estate Planning!”

Geen twijfel meer mogelijk

“Zoals elke ondernemer wel eens z'n twijfels heeft, heb ik deze ook gehad. Mezelf nu binden aan een accountants- en advieskantoor? Mijn feitelijke zelfstandigheid opgeven, terwijl me dát juist zoveel waard was? Was ik niet voor mezelf gaan werken om flexibeler te zijn en méér tijd met de kinderen door te kunnen brengen? Ik heb gemerkt dat de samenwerking met Omnyacc mij juist heel veel energie geeft. De wijze waarop ik de afgelopen anderhalf jaar met Omnyacc heb samengewerkt in combinatie met mijn gezin bevalt mij perfect. Ik voel me helemaal in mijn element. Ik kan mijn ideeën bij Omnyacc goed kwijt en voel me er erg thuis.”



Mijn vak

“En dan mijn vak: estate planning. Het is erop gericht om je opgebouwde vermogen fiscaal zo gunstig mogelijk over te dragen aan je erfgenamen. Het mooie aan estate planning vind ik toch wel de persoonlijke kant ervan. De mens áchter de (voormalig) ondernemer, zijn persoonlijke wensen, zijn zorgen over de toekomst en zijn verleden wat hem heeft gevormd. Om vervolgens op basis van persoonlijke afwegingen, gecombineerd met de civiele en fiscale aspecten te komen tot een testament, levenstestament, huwelijkse voorwaarden of een compleet estate plan.”

Herkenbaar?

“Estate planning is en blijft een onderwerp waar je niet dagelijks bij stilstaat. Je bent druk met je bedrijf, je opgroeiende gezin of juist heerlijk aan het genieten van je pensioen, nadat je je hele leven lang hard hebt gewerkt. Je hebt geen idee hoeveel (erf)belasting er verschuldigd is na je overlijden, maar één ding weet je zeker: het liefst zo min mogelijk! Je vraagt je wel eens af: laat ik mijn erfgenamen eigenlijk wel goed verzorgd achter? Is de continuïteit van mijn bedrijf gewaarborgd in geval ik kom te overlijden of wilsonbekwaam word? Een onverhoopte echtscheiding, wat voor financiële gevolgen zou dat hebben voor mijn bedrijf? Het zijn niet de leukste onderwerpen om over na te denken. Je schuift het vaak voor je uit. En als het dan weer door je hoofd schiet, dan geeft je dat een onrustig gevoel.”

Je vraagt je wel eens af: laat ik mijn erfgenamen eigenlijk wel goed verzorgd achter?

Belasting besparen én financiële rust

“Herken je dit? Maar wil jij wél de regie houden over hetgeen je nalaat? Dan is estate planning wellicht iets voor jou. Met estate planning kun je fors (erf)belasting besparen. Natuurlijk levert estate planning bij grote vermogens méér belastingbesparing op dan wanneer je een kleiner vermogen hebt, tóch is het geschikt voor een ieder die iets nalaat. Jij bepaalt immers aan wie je jouw vermogen wilt nalaten. Jij zorgt ervoor dat jouw erfgenamen niet voor (financiële) verrassingen komen te staan. Estate planning kan bijdragen aan de continuïteit van jouw bedrijf, maar kan bovenal zorgen voor (financiële) rust. En dat is wat ik mijn klanten graag wil meegeven!”

TOT SLOT

Kijk op www.omnyacc.nl/estateplanning voor meer informatie.

NIEUW *Omnyacc ondernemerspensioen*

U bent ondernemer? Hoe staat het met uw inkomen voor en op de pensioendatum? U bent directeur/ondernemer en u bouwt niets op of u heeft uw pensioen in eigen beheer stopgezet!

Wellicht goed om het Omnyacc ondernemerspensioen te overwegen?

- Een directie pensioen opbouwen is nog steeds fiscaal aantrekkelijk
- Een basis inkomen opbouwen, buiten de risicosfeer is nog steeds wenselijk
- Het inkomen voor uw nabestaanden veiligstellen is voordeliger dan ooit
- Een (verplicht) basisinkomen bij arbeidsongeschiktheid staat hoog op de politieke agenda

Onze pensioenadviseurs staan graag voor u klaar.



**Huwelijkse voorwaarden,
het verrekenbeding en je
onderneming**

Ondernemers krijgen regelmatig het advies om huwelijkse voorwaarden overeen te komen met hun (aanstaande) echtgenoot. In deze huwelijkse voorwaarden is vaak een verrekenbeding opgenomen. Weet jij hoe je onderneming hierin wordt meegenomen?

Het verrekenbeding

In Nederland zijn huwelijkse voorwaarden, waarin een gemeenschap van goederen wordt uitgesloten, veel voorkomend. In deze huwelijkse voorwaarden is vaak een verrekenbeding opgenomen. Dit betekent dat je op een bepaald moment samen moet gaan afrekenen. Dat kan jaarlijks zijn of aan het einde van het huwelijk. Als je niet jaarlijks hebt afgerekend met elkaar, dien je dit alsnog aan het einde van het huwelijk te doen. Dit is vaak op het moment van echtscheiding. In beginsel verjaart deze vordering ook niet tijdens het huwelijk.

Wat moet je verrekenen?

Bij een verrekenbeding reken je 'overgespaard inkomen' met elkaar af. Dit is het inkomen dat je niet (jaarlijks) hebt uitgegeven of met elkaar hebt afgerekend en daardoor hebt kunnen opsparen. Dit dien je alsnog af te rekenen met elkaar.

Onzekerheid

Het al dan niet afrekenen van in de onderneming opgepotte winsten heeft voor een enorme stroom aan rechtspraak gezorgd. Veel van die rechtspraak gaat over de uitleg van het inkomensbegrip in huwelijkse voorwaarden. Zo kan winst uit onderneming niet zonder meer gelijkgesteld worden aan ondernemingswinst. Ook de bedoeling van partijen speelt hierbij een rol. Dit kan een belangrijke rol spelen als een ondernemer bij het aangaan van het huwelijk een eenmanszaak heeft en die eenmanszaak later wordt ingebracht in een besloten vennootschap. De huwelijkse voorwaarden zijn dan gericht op een IB-ondernemer en dan wordt in de huwelijkse voorwaarden vaak aangesloten bij het IB-begrip winst uit onderneming. Ook zijn er uitspraken geweest over de vraag in hoeverre stille of wettelijke reserves als niet uitgekeerde winst kunnen worden beschouwd en dus als overgespaard inkomen. Uit de rechtspraak volgt dat dit niet kan worden beschouwd als overgespaard inkomen.

Tip! *Leg duidelijk vast in huwelijkse voorwaarden wat onder 'inkomen' wordt verstaan. Maak hierbij onderscheid tussen winst uit onderneming en ondernemingswinst. Zorg dat de huwelijkse voorwaarden ook aansluiten bij toekomstige situaties of zorg tijdig voor aanpassing van de huwelijkse voorwaarden.*



Verschillende uitspraken

Onzeker is daarnaast op welke wijze de verrekenvordering exact berekend dient te worden. Hoe bepaal je (jaarlijks) of het in het maatschappelijk verkeer als redelijk is te beschouwen om de winst over het afgelopen jaar al dan niet uit te keren? Er zijn verschillende uitspraken gedaan waarin rekening wordt gehouden met de solvabiliteit en de continuïteit van de onderneming. Ook zijn er uitspraken gedaan waarbij de waarde van de onderneming betrokken werd. In de literatuur is bovendien betoogd dat niet naar de waarde van aandelen gekeken zou moeten worden, maar naar de vrije (toekomstige) operationele kasstroom.

Tip! *Maatwerk is van groot belang als het gaat om het opstellen van huwelijkse voorwaarden. Laat je goed voorlichten en overweeg om het afrekenen van opgepotte winsten uit te sluiten in huwelijkse voorwaarden. Reken indien nodig en mogelijk (jaarlijks) af om discussies bij echtscheiding te voorkomen.*

TOT SLOT

Wil jij meer weten over huwelijkse voorwaarden en de gevolgen voor jouw onderneming? Onze adviseurs staan graag voor jou en je aanstaande klaar. Of kijk alvast op www.omnyacc.nl/ huwelijksevoorwaarden.



**“DOE WAAR JE GOED IN BENT EN BESTEED
UIT WAT JE NIET ZELF WILT OF KAN DOEN.**

**FOCUS OP JOUW
FANTASTISCHE
PRODUCT OF DIENST
EN LAAT DIT AAN DE
BUITENWERELD ZIEN.”**

Aad Dobbe

STERK!



VESTIGINGEN

Omnyacc Den Helder

Verkeerstorenweg 1
1786 PN Den Helder
T: 0223-688600
E: info@omnyacc-denhelder.nl

Omnyacc Heemstede

Lanckhorstlaan 8
2101 BD Heemstede
T: 023-5283254
E: info@omnyacc-goesdeen.nl

Omnyacc Heerhugowaard

Stationsplein 69
1703 WE Heerhugowaard
T: 072-5720626
E: info@omnyacc.nl

Omnyacc Hoorn

Koopvaarder 4
1625 BZ Hoorn
T: 0229-271994
E: info@omnyacc-hoorn.nl

Omnyacc Leeuwarden

Balthasar Bekkerwei 90
8914 BE Leeuwarden
T: 058-8200900
E: info@omnyacc-leeuwarden.nl

Omnyacc Schagen

Piet Ottstraat 1
1741 NW Schagen
T: 0224-762886
E: info@omnyacc-schagen.nl

Omnyacc Texel

Abbewaal 1
1791 WX Den Burg
T: 0222-315444
E: info@omnyacc-texel.nl

Omnyacc Zwaagdijk

Bollenmarkt 8a
1681 PJ Zwaagdijk
T: 0228-561010
E: info@omnyacc-goesdeen.nl



**STERK! VOOR
ONDERNEMERS**

OMNYACC.NL

OMNYACC
ACCOUNTANTS & ADVISEURS