

Cijfer Meester

Meer dan alleen cijfers

**Eindelijk duidelijkheid
auto van de zaak**

Werkgevers opgelet!

**Belastingtarieven
2015**



December 2014 - jaargang 1 - nummer 2

Het einde van het jaar nadert weer en traditiegetrouw worden eindejaar tips weer kwistig verspreid. Onderstaand treft een selectie van eindejaar tips aan die er volgens ons echt toe doen, omdat deze actie van u verlangen vóór het einde van het jaar. Besluiten die de belastingdruk kunnen optimaliseren en die onderdeel zijn van het proces van de jaarafsluiting van uw boekhouding worden uiteraard te zijner tijd met u besproken.

Mocht u voor uw eigen situatie twijfelen over het wel of niet vóór 31 december nemen van een bepaald besluit, leg dit dan voor aan uw CijferMeester. Deze zal u vakkundig adviseren.

Maak optimaal gebruik van investeringsaftrek

Beoordeel of het wenselijk is te wachten met investeringen tot na 1 januari 2015 of in 2015 geplande investeringen juist te versnellen. Als tijdstip van investering geldt het moment waarop u de verplichtingen tot aanschaf of verbetering van het bedrijfsmiddel aangaat. Door investeringen uit te stellen of te versnellen, ontvangt u mogelijk meer investeringsaftrek. Het minimumbedrag dat u moet hebben geïnvesteerd is € 2.301 per jaar.

Indien u verwacht meer dan € 55.248 te investeren in 2014 of 2015 dan kan het juist weer voordelig zijn om te onderzoeken of deze investering kan worden gesplitst in twee zelfstandige investeringen in verschillende jaren. Boven het bedrag van € 55.248 neemt de investeringsaftrek niet meer toe en boven € 102.311 neemt deze zelfs af.

Optimaliseer de toepassing van de Kleine Ondernemers Regeling

Indien u op jaarbasis maximaal € 1.883 aan btw (na aftrek van voorbelasting) bent verschuldigd, komt u mogelijk in aanmerking voor de kleine ondernemers regeling. Het kan dus voordelig zijn om een nog op te maken factuur te dateren op het nieuwe jaar of om een leverancier te

vragen de factuur nog dit jaar aan te bieden. Indien u overweegt hiervan gebruik te maken, consulteer dan uw CijferMeester; de mogelijkheden zijn niet onbeperkt.

Maak gebruik van het verlaagde tarief voor box 2.

U kunt nog voor het einde van het jaar een dividenduitkering doen onder, het tijdelijk in 2014, verlaagd tarief voor inkomen uit aanmerkelijk belang van 22% voor zover het inkomen uit aanmerkelijk belang niet meer dan € 250.000 bedraagt. Met uw fiscale partner behaalt u nog meer voordeel. U kunt tezamen totaal € 500.000 tegen 22% uitkeren in 2014. Door het besluit tot schenking zodanig laat in 2014 te realiseren dat de effectuering op uw privé bankrekening pas na 1 januari plaatsvindt, kunt u de vermogensrendementsheffing over deze uitkering eenmalig vermijden in 2016.

Fiscale oudedagsreserve

Maakt u gebruik van de fiscale mogelijkheden om binnen uw onderneming (die valt onder het regime van de inkomstenbelasting) een pensioenvoorziening in eigen beheer op te bouwen? In dat geval is belangrijk dat het vermogen van uw bedrijf per 31 december 2014 hoger is dan de stand van de voorziening na toevoeging van de reservering over 2014. Bij twijfel kunt u uiteraard uw CijferMeester om advies vragen.



• EINDEJAARSTIPS •

Breng uw bonus in de vrije ruimte

U kunt als DGA uw fiscaal voordeel behalen met de werkkostenregeling. Zo kunt u uw bonussen onder de vrije ruimte laten vallen. Deze is in 2014 nog 1,5% van de loonsom. In 2015 wordt de vrije ruimte verlaagd naar 1,2% van de loonsom.

U dient wel te voldoen aan de voorwaarde dat u de bonussen in het verleden ook al onder de eindheffing liet vallen en dat de bonus niet ongebruikelijk hoog is.

Verlaag uw grondslag in box 3

U moet over uw vermogen - waaronder uw spaargeld - jaarlijks belasting betalen in box 3 als u meer vermogen heeft dan het heffingsvrije bedrag (€ 21.139 per belastingplichtige, € 42.278 voor fiscale partners). Hierbij wordt het vermogen elk jaar getoetst op 1 januari. U betaalt minder belasting als de grondslag van box 3 op 1 januari lager is. U kunt dit bijvoorbeeld bereiken door aan het einde van het jaar met uw spaargeld:

- een deel van uw hypotheek af te lossen;
- grote uitgaven die u toch moet doen, nog aan het einde van het jaar te doen;
- hypotheekrente vooruit te betalen;
- een gift of schenking te doen.

Maak gebruik van de schenkingsvrijstelling

Tot 1 januari 2015 kunt u van zowel een familielid, als een derde belastingvrij een schenking ten behoeve van de eigen woning ontvangen van maximaal € 100.000. De schenking voor de woning moet dienen ter verkrijging van een eigen woning, ter bekostiging van verbetering, onderhoud of afkoop van rechten van erfpacht, opstal of beklemming of ter aflossing van een eigenwoningsschuld of een restschuld. Indien u in 2014 een eigen woning heeft die in aanbouw is, kunt u ook volgend jaar gebruikmaken van de tijdelijke verruiming van de schenkingsvrijstelling. Voorwaarde is dat u in 2014 minimaal de eerste termijn van het aankoopbedrag voor de nieuwbouwwoning heeft voldaan.

Eindelijk duidelijkheid auto van de zaak

Het heeft wat moeite gekost, maar eindelijk ligt er een plan op tafel voor de bijtelling voor de auto van de zaak in het jaar 2016. Volgens de huidige plannen – die vrijwel zeker worden aangenomen – komt de bijtelling er als volgt uit te zien:

	2014 diesel CO2-uitstoot	2014 overig CO2-uitstoot	2015 CO2-uitstoot
4%	0 gr	0 gr	0 gr
7%	1 - 50 gr	1 - 50 gr	1 - 50 gr
14%	51 - 85 gr	51 - 88 gr	51 - 82 gr
20%	86 - 111 gr	89 - 117 gr	83 - 110 gr
25%	> 111 gr	> 117 gr	> 110 gr

Nieuwe percentages	2016
4%	0 gr co2-uitstoot
15%	1-50 gr co2-uitstoot
21%	51-106 gr co2-uitstoot
25%	>106 gr co2-uitstoot

Krijgt u in 2016 een nieuwe auto van de zaak, dan geldt deze regeling wel voor u. De bijtelling sluit namelijk aan bij de datum van eerste te-naamstelling van de auto. Kunt u zelf kiezen wanneer u een nieuwe auto van de zaak wilt en valt deze in 2016 in een hoger tarief dan in 2015, zorg dan dat de auto uiterlijk op 31 december 2015 op naam wordt gesteld. Hetzelfde advies geldt ingeval uw auto in 2014 in een voordeliger tarief valt dan in 2015.

De resultaten van uw bedrijf lopen terug. Wat nu?

In de huidige economische omstandigheden zien veel ondernemers de winst afnemen. Om de winst te verbeteren wordt vaak gekeken naar de mogelijkheden om de kosten te verlagen. Uiteraard kan het nooit kwaad om op de kosten te letten, maar vergeet niet dat het resultaat van uw bedrijf de resultante is van omzet verminderd met kosten. Ook in de huidige economische omstandigheden kunnen er mogelijkheden zijn om uw omzet te verhogen. In dit artikel benoemen we een aantal mogelijkheden. Welke realistisch zijn voor uw bedrijf, bepaalt u natuurlijk zelf. Als u behoefte heeft aan een klankbord of ondersteuning, dan zal uw CijferMeester u hier graag bij helpen.

MOGELIJKHEDEN TOT OMZETVERGROTING

1. Prijsverhoging

Uw prijzen verhogen over de gehele breedte van uw aanbod aan producten en/of diensten zult u al hebben gedaan, als u daar de mogelijkheden voor heeft. Indien de kosten van uw inkopen hoger zijn geworden, dan zal uw klant vaak begrijpen dat de verkoopprijzen ook hoger worden. Uw klant is niet gek en u moet hiervoor dus ook niet bevreesd zijn.

Ook als een prijsverhoging niet noodzakelijk is vanwege kostenstijgingen kan een prijsverhoging nog steeds een positief effect hebben op uw winst; zelfs als de omzet daalt. In dit geval is de zgn. prijselasticiteit belangrijk: in welke mate daalt de omzet door een prijsverhoging. M.a.w: hoe sterk reageert de consument op de prijs. Stel dat een prijsverhoging met 5% de omzet slechts doet dalen met 2%, dan neemt uw totale omzet nog steeds toe.

2. Introductie van een tweede (goedkoper) merk.

Nu zult u wellicht zeggen: 'ja, maar mijn concurrent is al goedkoper'. In dat geval kunt u zich afvragen of de kwaliteit van uw product niet beter is dan dat van uw concurrent. In het geval het lastig is om het kwaliteitsverschil

(dat er wel is) te communiceren via advertenties, kunt u overwegen om een B-merk in uw assortiment op te nemen. Hier kunt u dan klanten mee trekken die reageren op prijs, maar eenmaal in contact met u, wellicht ook gevoelig blijken voor verschillen in kwaliteit.

3. Prijsdifferentiatie.

Het is niet altijd nodig om de prijzen van al uw producten en/of diensten te verhogen. Kent u de winstgevendheid per product in uw bedrijf? Wellicht besteedt u de meeste tijd aan het product dat het minst bijdraagt aan uw winst. U zou zelfs verlies kunnen leiden op een product. Indien u de prijs van dit product of deze dienst niet kunt verhogen, kunt u zich afvragen of u niet beter met deze dienst of dit product kunt stoppen. Hiermee bespaart u dan veel tijd die u kunt besteden aan producten en/of diensten waar u meer winst mee kunt maken.

4. Meer klanten

Het is niet genoeg dat u een goed bedrijf hebt, met goede producten en/of diensten, die tegen een billijke prijs kunnen worden verkocht. Als klanten u niet kunnen vinden, zult u niets (meer) verkopen. Zorg dus dat u gevonden wordt. Investeer in reclame, in welke vorm dan ook. In dit geval geldt dat de kost voor de baat uitgaat.

5. Terugdringen van verloop in klantenbestand

Om de vaste klanten tegemoet te komen en te behouden, kan worden gewerkt met een klantenkaart, waarbij de vaste klanten korting krijgen of hiervoor sparen. Bijvoorbeeld als adviesbureau, waarbij u werkt met een knipkaart voor een aantal uren dienstverlening. Overigens is het niet altijd noodzakelijk om met kortingskaarten te werken. Laat uw klant merken dat u waardeert dat hij/zij klant is bij u. Organiseer activiteiten waarvoor u de klant uitnodigt; geef klanten het recht om bij aanbiedingen als eerste hiervan gebruik te maken; werk met nieuwsbrieven; of bouw communities op het internet (bijv. facebook) waarmee u aan de identiteit van uw onderneming waarde toekent.

Tot zover enkele voorbeelden van wat u kunt doen om uw omzet te vergroten; een prijsverhoging heeft meestal meer effect op de winst dan een kostenverlaging. Bovendien heeft een kostenverlaging vaak een eenmalig effect. U kunt niet ieder jaar de kosten verlagen. Door te bouwen aan de voorkant van uw bedrijf zult u zien dat u ieder jaar weer andere zaken kunt aanpakken om zo succesvol te zijn met uw bedrijf. Met het verlagen van de kosten doet u niets aan de dalende omzetten en de hieraan ten grondslag liggende ontwikkelingen. U zet als het ware uw hakken in het zand; u weigert uw ooit zo succesvolle bedrijf prijs te geven aan de veranderende marktomstandigheden. Vergelijk het echter met touwtrekken: als uw tegenstander krachtiger is, zal het in het zand zetten van uw hakken alleen leiden tot minder snel verlies. Maar verliezen zult u in dit geval uiteindelijk wel, tenzij u uw strategie en/of tactiek verandert.

Werkgevers opgelet! De Wet Werk en Zekerheid is aangenomen door de Eerste Kamer.

Het eerste deel van de Wet Werk en Zekerheid gaat in op 1 januari 2015. Een deel van de wet gaat later in: op 1 juli 2015 en 1 januari 2016. Met welke belangrijke veranderingen moet u volgend jaar rekening houden?

VERANDERINGEN PER 1 JANUARI 2015

Proeftijd: Bij een tijdelijk contract met een duur korter dan 6 maanden wordt een proeftijd verboden.

Oproepkrachten: Vanaf 1 januari mag alleen nog met oproepcontracten worden gewerkt bij werkzaamheden die incidenteel van aard zijn en geen vaste omvang kennen. In de zorg worden nul-urencontracten helemaal verboden.

Aanzegtermijn: Er geldt een aanzegtermijn van een maand bij tijdelijke contracten van zes maanden of langer. De communicatie of het contract wel of niet moet worden verlengd, moet schriftelijk plaatsvinden. Per dag dat de werkgever de uiterlijke aanzegtermijn overschrijdt, moet deze de medewerker één dag loon betalen (maximaal één maand).

Concurrentiebeding: Het is niet langer toegestaan om in een arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd een concurrentiebeding op te nemen, tenzij sprake is van een 'zwaarwichtig bedrijfs- of dienstbelang'.

VERANDERINGEN PER 1 JULI 2015

Ketenbepaling: Flexwerkers krijgen bij hun vierde arbeidsovereenkomst of na twee jaar (nu drie jaar) diensttijd verplicht een vast contract. In de huidige situatie begint de ketenbepaling na drie maanden

uitdiensttreding weer opnieuw; dit wordt verlengd naar zes maanden.

Ontslag via UWV: Ontslag op grond van disfunctioneren, of andere redenen gelegen in de persoon van de werknemer, moet via de kantonrechter. Ontslag op grond van bedrijfseconomische redenen verloopt standaard via het UWV Werkbedrijf.

Transitievergoeding: De ontslagvergoeding wordt vervangen door een transitievergoeding. Deze transitievergoeding bedraagt een derde maandsalaris per gewerkt jaar bij een dienstverband tot 10 jaar en een half maandsalaris per gewerkt jaar voor ieder jaar dat het dienstverband langer heeft geduurd dan 10 jaar. Het maximum is € 75.000 of een jaarsalaris bij een hoger inkomen dan € 75.000.

VERANDERINGEN PER 1 JANUARI 2016

Verkorting WW-duur: De WW-duur wordt vanaf 2016 in stapjes afgebouwd. Dit gebeurt met 1 maand per kwartaal. Vanaf 2019 is de maximale WW-uitkering dan nog maximaal 2 jaar. De hoogte van de WW-uitkering in deze periode blijft gekoppeld aan het laatstverdiende loon.



Heeft u zich ook niet verzekerd tegen het risico van arbeidsongeschiktheid?

Indien u zich niet heeft verzekerd, bent u geen uitzondering. Ca. 60 a 70% van de ondernemers in Nederland heeft zich niet verzekerd tegen het risico van arbeidsongeschiktheid. Een veel gehoord argument is dat de kosten hiervan zo hoog zijn. Maar is dat wel zo?

De premie is afhankelijk van allerlei factoren die u zelf kunt beïnvloeden. Denk hierbij onder andere aan:

1. Het aantal wachtdagen. Dit is het aantal wachtdagen dat u ziek moet zijn voordat de verzekering gaat uitkeren. Indien u zelf een bedrag opzij zet, kunt u een aantal maanden door zonder uitkering uit de verzekering.
2. De verzekerde eindleeftijd. In de veronderstelling dat u het risico van arbeidsongeschiktheid vanaf een bepaalde leeftijd zelf kunt opvangen, kunt u zelf uw eindleeftijd kiezen.
3. De hoogte van de uitkering bij arbeidsongeschiktheid. U kunt er voor kiezen om een bepaald percentage van uw winst uit onderneming of loon uit de BV te verzekeren maar u kunt ook verzekeren wat u nodig hebt om naar wens te kunnen leven. Indien u een hypotheekverzekering heeft met een clause voor arbeidsongeschiktheid, hoeft u dit risico niet meer te verzekeren.

In onderstaande tabellen is voor een aantal denkbare praktijksituaties berekend wat de maandpremie van een gemiddelde AOV verzekering zal zijn. Uiteraard kunnen individuele situaties hiervan afwijken, bijvoorbeeld bij een “zwaarder beroep”, maar wij hopen de schroom voor het verzekeren van dit risico enigszins weg te kunnen nemen door publicatie van de tabel.

Uitkering voor arbeidsongeschiktheid van € 1.500 bruto per maand

Leeftijd >	35 jaar		45 jaar	
Wachtdagen >	30 dgn	90 dgn	30 dgn	90 dgn
Eindleeftijd 60	€ 98	€ 84	€ 127	€ 103
Eindleeftijd 62	€ 102	€ 88	€ 138	€ 115
Eindleeftijd 65	€ 107	€ 94	€ 159	€ 135

Uitkering voor arbeidsongeschiktheid van € 2.000 bruto per maand

Leeftijd >	35 jaar		45 jaar	
Wachtdagen >	30 dgn	90 dgn	30 dgn	90 dgn
Eindleeftijd 60	€ 129	€ 110	€ 167	€ 136
Eindleeftijd 62	€ 134	€ 115	€ 182	€ 151
Eindleeftijd 65	€ 141	€ 122	€ 209	€ 177

De berekeningen zijn uitgevoerd voor beroepsklasse 2 op basis van beroepsarbeidsongeschiktheid en inclusief aanvangskorting. De genoemde premies zijn een indicatie, waar geen rechten aan ontleend kunnen worden.

(dit artikel is mede tot stand gekomen in samenwerking met Meerzicht Advies Groep uit Zoetermeer)

Gebruikelijkloonregeling in 2015 nog scherper!

Als hoofdregel berekent u momenteel uw DGA-loon ten minste op het hoogste van de volgende bedragen:

- 70% van het loon uit de meest vergelijkbare dienstbetrekking.
- het hoogste loon van de overige medewerkers.
- minimaal € 44.000, tenzij de winstgevendheid én liquiditeit van uw onderneming dit onmogelijk maken.

In 2015 wordt het percentage 70% verhoogd naar 75%. Maar nog belangrijker is misschien wel de introductie van de formulering ‘meest vergelijkbare dienstbetrekking’. Momenteel slaagt de belastingdienst er

vaak niet in om u of een rechter te overtuigen het DGA-loon te verhogen, omdat er niet zou kunnen worden beschikt over loongegevens van een identieke functie. Dit probleem bestaat dus in 2015 niet langer, omdat de belastinginspecteur meer ruimte krijgt om te vergelijken.

Twijfelt u over het feit of u het juiste DGA-loon hanteert? Stem dit dan af met uw CijferMeester.

Belastingtarieven

Ook in 2015 worden de diverse belastingtarieven weer gewijzigd. Dit jaar lijkt het er op dat de meeste ondernemers er door deze wijzigingen netto op vooruit gaat. Op dit moment zijn de volgende tarieven voor 2015 bekend:

Inkomstenbelasting		Vennootschapsbelasting	
Verzamelinkomen	%	Winst	%
Lager dan € 19.822	36,5%	Tot € 200.000	20%
Van € 19.822 tot € 57.585	42%	Hoger dan € 200.000	25%
Hoger dan € 57.585	52%		

Zelfstandigenaftrek en mkb-winstvrijstelling.

Hoewel de fiscale ondernemersfaciliteiten voor 2015 in stand lijken te blijven, mag tevens worden gesteld dat de verhevigde politieke belangstelling voor schijnzelfstandigheid de komende jaren waarschijnlijk zal leiden tot aanpassingen. In onze vorige nieuwsbrief informeerden wij u reeds over de vervanging van de VAR door de BGL (beschikking geen loon) en de extra maatregelen die hierbij worden genomen ter bestrijding van schijnzelfstandigheid.

Tarieven 2015	
Zelfstandigenaftrek	€ 7.280
MKB-winstvrijstelling	14%

Hypotheekrente

Sinds 2013 wordt de aftrekbaarheid van de hypotheekrente geleidelijk beperkt. In 2015 wordt het maximale belastingvoordeel door aftrek van hypotheekrente verlaagd van 52% naar 51%.

Mocht er in bovenstaande cijfers nog iets veranderen dan zullen wij dit communiceren via twitter. Meer informatie over het voordeel van het ontvangen van onze tweets kunt u verkrijgen bij uw CijferMeester.



Mogelijkheid om loon contant uit te betalen vanaf 1 januari 2015 sterk beperkt.

Tot 31 december 2014 is het mogelijk om uw medewerkers het loon contant uit te betalen. Vanaf 1 januari 2015 is dit slechts mogelijk voor zover het netto uit te betalen loon hoger is dan het wettelijk minimum loon voor die medewerker. Het nettoloon van die medewerker, corresponderend met het wettelijk minimum loon, moet namelijk voortaan per bank worden overgemaakt.



Wekelijks worden door CijferMeester tweets gepubliceerd over onderwerpen, waarvan wij menen dat het goed is deze te delen met ondernemers. De tweet kan slechts 140 tekens bevatten en is dus een korte samenvatting van een door ons relevant geachte ontwikkeling, die vervolgens wordt toegelicht op onze website. Door te klikken op de hyperlink in het bericht komt u op de pagina met onze toelichting.

Tweets die de afgelopen periode werden gepubliceerd door ons, zijn:

- Schenkingsvrijstelling ook in 2015 bij woning in aanbouw.
- Gebruikelijkloonregeling in 2015 nog scherper.
- De werkkostenregeling komt er aan. Bent u goed voorbereid?
- Eindelijk duidelijkheid auto van de zaak. In hoofdlijnen 7% wordt 15%, 14% wordt 21%.
- Digitale diensten naar het buitenland? Zorg dat u tijdig uw zaken voor elkaar heeft.
- Goed nieuws voor zzp-ers in de zorg. Wellicht voldoet u toch aan de voorwaarden voor ondernemerschap.

- BGL vervangt VAR. Risico's voor opdrachtgever nemen toe.
- Investeren in zonnepanelen zonder papieren rompslomp. CijferMeester verzorgt dit voor een scherpe prijs.

Uiteraard kunnen wij in dit soort berichten niet iedere situatie afdekken. Mocht u van mening zijn dat een bericht in uw specifieke situatie aan de orde is, dan kunt u de CijferMeester in de buurt benaderen voor advies.

Tweets

Hoe zit dat nu met die naheffing van de belastingdienst voor 5 tot 6 miljoen Nederlanders?

Eind vorige maand kwam in het nieuws dat 5 tot 6 miljoen Nederlanders een naheffing konden verwachten van de belastingdienst van gemiddeld € 400, later terug gebracht naar € 150. Wat is er nu aan hand?

Bij de berekening van de door u verschuldigde belasting wordt gerekend met zgn. heffingskortingen. De kamer heeft in het najaar van 2012 besloten om de bedragen van de heffingskortingen aan te passen. De belastingdienst heeft de Tweede Kamer toen geïnformeerd dat deze wijziging niet meer kon

worden verwerkt in de software vóórdat de voorlopige aanslagen voor 2014 zouden worden verstuurd. Opgelegde voorlopige aanslagen voor ondernemers zijn hierdoor te laag berekend.

Maar er zijn geen 5 tot 6 miljoen ondernemers in Nederland, maar waarom wordt er dan wel gesproken over deze aantallen. Dit komt omdat heel veel Nederlanders een voorlopige teruggave ontvangen (meestal i.v.m. de aftrek van hypotheekrente) en ook hierin zijn dus verkeerde bedragen aan heffingskorting berekend. In de op te leggen aanslag op basis van een winstaangifte van een ondernemer zal u deze € 150 overigens niet herkenbaar terugvinden. In de praktijk zullen er immers meer verschillen zijn dan enkel het verschil in de hoogte van de heffingskorting.

Dit is een uitgave van CijferMeester B.V. die u wordt aangeboden namens het kantoor, waarmee u een relatie heeft. Deze nieuwsbrief is zo zorgvuldig mogelijk samengesteld. De auteurs, de redactie en de uitgever aanvaarden echter geen aansprakelijkheid voor onjuiste of onvolledige informatie.

Zoekt u een CijferMeester dicht bij u in de buurt?
Ga dan naar www.cijfermeester.nl of bel met 070-3310895.
Postadres: Westvlietweg 72-H, 2495 AA Den Haag.

