OOB adviseurs en accountants

PRINSJESDAG 2021

Kwartaal-update

#Kansen
#Trends
#Cijfers
#Verwachtingen

Een andere prinsjesdag dan normaal.

Een andere prinsjesdag dan normaal. Deels vanwege de aanwezige coron-abeperingen en deels vanwege de trage formatieperiode waardoor we nog steeds te maken hebben met een demissionair kabinet.

Opnieuw dus geen rijtoer en opnieuw een sober decor tijdens de troonrede in de Grote kerk, waarbij een select gezelschap van genodigden aanwezig is.

Hoewel het demissionaire kabinet staatsrechtelijk alleen aandacht heeft voor actuele zaken die vooral uitvoeringsgericht zijn en niets te maken hebben met politieke overtuigingen, kunnen we aan de hand van ingediende voorstellen zien welke vernieuwingen of veranderingen op fiscaal vlak te verwachten zijn.

De OOvB fiscalisten hebben alvast enkele fiscale vernieuwingen opgesomd.

1. Er komt een thuiswerkkostenvergoeding van maximaal €2 per dag.
2. Het zal fiscaal aantrekkelijker worden om optierechten voor aandelen als loon te verstrekken.
3. De aanvraag voor WBSO zal vereenvoudigd worden.
4. De koopkrachtontwikkeling wordt gelijkmatiger verdeeld. De belasting op arbeid gaat omhoog en heffingskortingen worden verlaagd.
5. Het kabinet blijft inzetten op het stimuleren van investeringen in innovatieve milieuvriendelijke bedrijfsmiddelen.

Dit zijn enkele verwachte fiscale veranderingen. Vanzelfsprekend houden de OOvB fiscalisten de invoering van nieuwe fiscale regels nauwlettend in de gaten.

Enkele feiten en cijfers over Prinsjesdag?

Het vervoer van het Koninklijk Huis en de hofhouding.

Al sinds 1815 regelt het Koninklijk Staldepartement het vervoer van het Koninklijk Huis en de hofhouding. Dus ook op Prinsjesdag. Hoewel vandaag de dag de ongeveer 50 medewerkers vooral actief zijn met het onderhoud en de planning van gemotoriseerd vervoer, zijn er nog altijd 24 koetspaarden en 8 rijpaarden aanwezig in de Koninklijke stallen. Naast Prinsjesdag komen enkele paarden en een rijtuig van stal als een nieuwe ambassadeur zijn of haar geloofsbrieven aanbiedt aan de koning.

‘Leve de Koning’

De uitroep of kreet ‘Leve de Koning’ ontstond in 1897 toen J.H. Donner (betovergrootvader van later minister Piet Hein Donner) spontaan na het voorlezen van de Troonrede door Koningen Emma uitriep; Lang Leve de Koningin. Sindsdien is deze uitroep in ere gehouden.

Als de Koning of Koningin niet aanwezig kan zijn (Koning Willem III was enkele keren afwezig door ziekte) wordt de eerbiedwaardige taak overgenomen door de minister van Binnenlandse Zaken.

De hoedjesparade

De hoedjesparade waarbij vrouwelijke bewindslieden of partners van bewindslieden zijn uitgedost met spraakmakende hoeden, is geïntroduceerd door toenmalig tweede kamerlid Erica Terpstra, reeds in 1977.

In 1952 werd de Troonrede voor het eerst uitgezonden op TV.

Economische ontwikkelingen blijven er zonnig uitzien.

Terwijl de afgelopen zomerperiode werd gekenmerkt door vele regendagen, laat de Nederlandse economie een veel zonniger beeld zien. Ondanks de coronabeperkende effecten, zijn we er als Nederlanders massaal op uit gegaan en hebben we de pinpas veelvuldige getrokken.

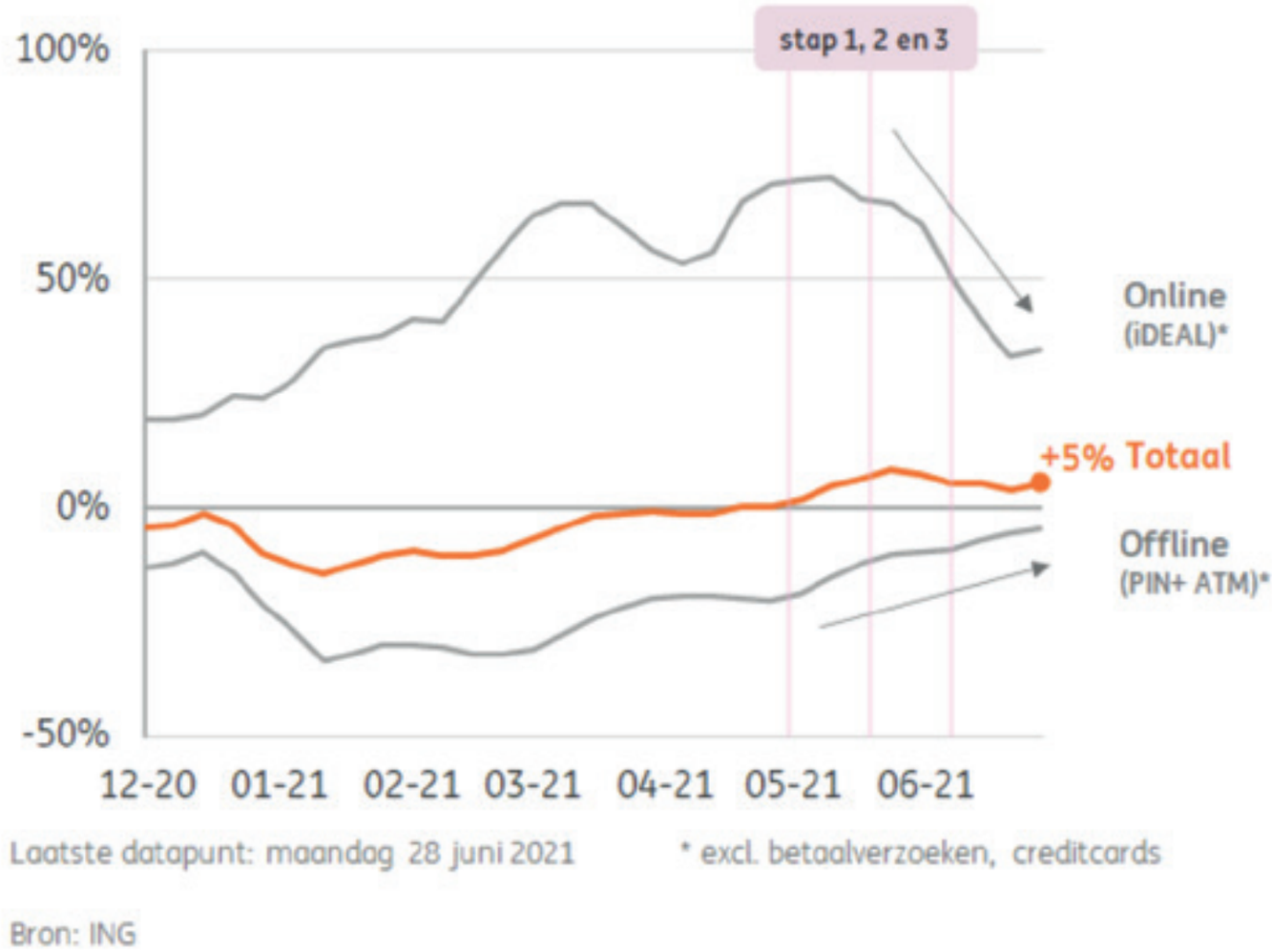
Volgens het ING Economisch Bureau lagen de pintransacties afgelopen vakantieperiode 5% boven normaal. De waarde van online aankopen lag zelfs

30% hoger dan de niveaus voor de corona-uitbraak. Opvallend is het wel dat de offline aankopen (in fysieke winkels en bedrijven) sinds de uitbraak van corona een enorme stijging laten zien van -40% naar een niveau van -5% in de afgelopen vakantieperiode. De optelsom liet dus een plus zien van 5%.

Opvallend is ook dat 'we' steeds minder met contanten betalen. De fysieke geldopnames lagen tijdens de vakantieperiode 20% lager dan het pre-corona niveau.

Offline- en online betalingen samen zo'n 5% boven normaal

Waarde van transacties, afwijking van 2018/2019 (gecorrigeerd voor trend), 4-weeks gemiddelde.



Hoewel het 'pingedrag' veel zegt over het actuele sentiment bij consumenten, is het ook goed te weten wat de actuele verwachtingen zijn over de Nederlandse economie in het algemeen. Ook die zien er rooskleurig uit. Voor zowel totaal 2021 als 2022 wordt een groei verwacht van respectievelijk 3,4% en 3,1%.

Daarbij zijn duidelijke verschillen te zien in de bijdrages van consumenten, overheid en bedrijfsleven. Zo is de particuliere consumptiegroei dit jaar beperkt tot 0,7% terwijl de overheid en de bedrijven respectievelijk een uitgavegroei van 4,3% en 6,5% laten zien.

		2018	2019	2020*	2021*	2022*	2023*
Economie	%JoJ						
Bruto binnenlands product (bbp)		2,4	2,0	-3,8	3,4	3,1	1,6
Particuliere consumptie		2,2	0,9	-6,6	0,7	4,4	1,6
Overheidsconsumptie		1,7	2,8	1,0	4,3	3,7	2,0
Investeringen		3,6	6,2	-4,1	6,5	2,6	2,0
Uitvoer		4,3	2,0	-4,8	4,1	3,7	2,8
Invoer		4,7	3,2	-5,5	3,7	4,3	3,2

Zorgen om krapte op de arbeids-markt.

De arbeidsmarkt staat onder druk.

Enkele weken geleden presenteerden kranten en nieuwssites het feit dat voor het eerst in 50 jaar de unieke situatie is ontstaan waarbij er meer vacatures dan werklozen zijn. En dat terwijl we allemaal nog niet zo goed weten wat de impact is van de coronacrisis.

Volgens het CBS zijn er op dit moment voor elke 100 werkzoekenden 106 vacatures beschikbaar. Volgens arbeidsmarkt hoogleraar Ton Wilthagen zijn er enkele redenen voor aan te wijzen. Volgens hem was er al een arbeidstekort voordat de coronauitbraak zich liet gelden. Vooral door toenemende vergrijzing. In de zorg was dus al sprake van een tekort. Door het sluiten van andere sectoren (zoals horeca en toerisme) kwamen nieuwe zij-instromers beschikbaar, waardoor het probleem tijdelijk minder zichtbaar was, aldus de hoogleraar.

Tegelijkertijd zitten nog tienduizenden werkenden thuis dankzij de NOW subsidies die voor sommige sectoren nog altijd actief zijn. Wanneer deze loonsubsidie stopt zal dat zeker leiden tot faillissementen en zullen deze arbeidskrachten tijdelijk voor verlichting kunnen zorgen. Toch benadrukt Witlhagen dat dit tijdelijk zal zijn. Immers zet de vergrijzing verder door.

Een andere belangrijke reden voor het arbeidstekort zou gevonden kunnen worden in het grote deel van mensen die deeltijd werken. Daarnaast is er een grote groep van arbeidsongeschikten waarvoor passend werk te vinden is, aldus Wilthagen.

De arbeidsmarktkrapte zal op korte termijn leiden tot loonstijgingen. Verder zullen bedrijven veel actiever dienen in te zetten op eigen opleidingen, waardoor ze interessanter zijn voor afgestudeerden en zij-instromers.

Leegstand binnen stads- en dorps-kernen...

... vraagt om aandacht.

~~“Place to buy”~~ “Place to be”.

De landelijke politiek lijkt wakker geschud te zijn als het gaat om de aanpak van de oplopende winkelleegstand in steden en dorpen. Want al lijkt het erop dat corona de aandacht heeft afgeleid van de onderliggende problemen voor vele winkeliers, blijkt dat de ruimhartig spenderende consument vooral kiest voor online winkelgemak.

En waar eerst nog vaak een soort van excuus werd aangevoerd om te spreken van krimpregio’s (Zuid-Limburg, Noord- en Oost Groningen, Noordoost Friesland, de Achterhoek, Zeeuws-Vlaanderen), blijkt uit een rondgang langs de grootste vastgoedbemiddelaars van winkelvastgoed dat steeds meer reguliere steden en dorpen last krijgen van leegstand en de effecten van verloedering. En dan zijn het lang niet altijd de steden in krimpgebieden. Voorbeelden die genoemd worden zijn steden in de Randstad, zoals Rijswijk, en zelfs Amsterdam, waarbij de teruglopende toeristenstroom direct een overcapaciteit aan winkels zichtbaar maakt.

Om de winkelleegstand het hoofd te bieden zullen zowel de lokale- als nationale overheid dienen na te denken over nieuw vestigingsbeleid. Het uitgangspunt dient dan niet te zijn dat een binnenstad of dorpskern ‘the place to buy’ is, maar ‘the place to be’.

Vanuit de landelijke overheid is er een ‘Impulsaanpak winkelgebieden’ opgesteld waarbij 100 miljoen euro, over een periode van vier jaar, is gereserveerd voor herstructurering van winkelgebieden. Het is natuurlijk de vraag of op gemeentelijk niveau wordt meegeschakeld om centrumvernieuwingen mogelijk te maken.

Wat te doen als onder-nemer?

Energie-transitie?

Onlangs kondigde de Europese Unie een stevig pakket aan maatregelen aan die een bijdrage dienen te leveren aan de energietransitie. De energietransitie is bedoeld om het gebruik van fossiele brandstoffen sterk te verminderen en vooral in te zetten op het gebruik van hernieuwbare energiebronnen zoals zon en wind. Deze omschakeling dient te leiden tot een enorme vermindering in CO2 uitstoot.

In Nederland hebben we afgesproken dat we in 2050 volledig duurzaam dienen te zijn. Om een idee te krijgen hoe ver we zijn? In 2019 was 8,6% van alle energie duurzaam opgewekt. In 2020 was dat zo'n 11,1% (CBS). In 2030 dient dat 27% te zijn.

Voor ondernemers met een bedrijfspand betekent dit ook 'werk aan de winkel'. Vanaf 2023 dient een bedrijfspand of kantoor namelijk een energielabel C hebben. Dat betekent bijvoorbeeld niet meer dan 225kWh gas per vierkante meter. Niet voor niets is de aanleg van zonnepanelen erg populair. Vooral te danken aan de verschillende subsidiemogelijkheden die beschikbaar zijn.

Enkele populaire subsidies.

Energie Investerings Aftrek (EIA).

Gericht op fiscaal voordeel en de investering in energiezuinige technieken.

Investeringssubsidie duurzame energie (ISDE).

Gericht op een tegemoetkoming bij de aanschaf van energiebesparende apparaten.

Regeling Groenprojecten.

Gericht op duurzame huisvesting met groenverklaring.

Naast deze genoemde regelingen en subsidies zijn er nog meer regelingen. Klik op de bijgaande link voor een compleet overzicht.

Natuurlijk kun je ook een advies aanvragen bij de subsidiepartner van OOvB adviseurs en accountants, de experts van Boonstoppel Subsidie Advies. Geïnteresseerd? Neem dan even contact op met je OOvB bedrijfsadviseur. info@oovb.nl

Elektrische transitie in de praktijk.

Elektrische

bestelbussen.
... en de winnaar is?

Het aanbod aan elektrische auto's lijkt elke dag uitgebreid te worden. En terwijl marktvernieuwer Tesla nog steeds hoge ogen gooit, lijkt de echte vernieuwing te komen van ervaren automakers als Toyota, Hyundai, Volkswagen, Peugeot, Audi, Mercedes, om er maar eens enkele te noemen.

Ook de bedrijfsautomarkt lijkt van start te gaan. Van lichte compacte bestelauto's tot zware bestelbussen. Maar welke is de beste?

Op basis van een gepresenteerd overzicht door ANWB hebben wij op basis van de cijfers de volgende ranglijst gemaakt. Maar ja, een autoaankoop wordt vooral bepaald door emotionele drijfveren en nauwelijks door cijfers.

1. Citroën ë-Jumpy

Vanafprijs: € 28.300
Accu: 50/75 kWh
Actieradius: 230/330 km (WLTP)
Snelladen: tot 100 kW
Laadvolume: 4,5-6,1 m3
Trekgewicht: 1000 kg

2. Peugeot e-Expert

Vanafprijs: € 29.300
Accu: 50/75 kWh
Actieradius: 230/330 km (WLTP)
Snelladen: tot 100 kW
Laadvolume: 4,5-6,1 m3
Trekgewicht: 1000 kg

3. Toyota Proace Electric

Vanafprijs: € 29.995
Accu: 50/75 kWh
Actieradius: 230/330 km (WLTP)
Snelladen: tot 100 kW
Laadvolume: 4,5-6,1 m3
Trekgewicht: 1000 kg

4. Opel Vivaro-e

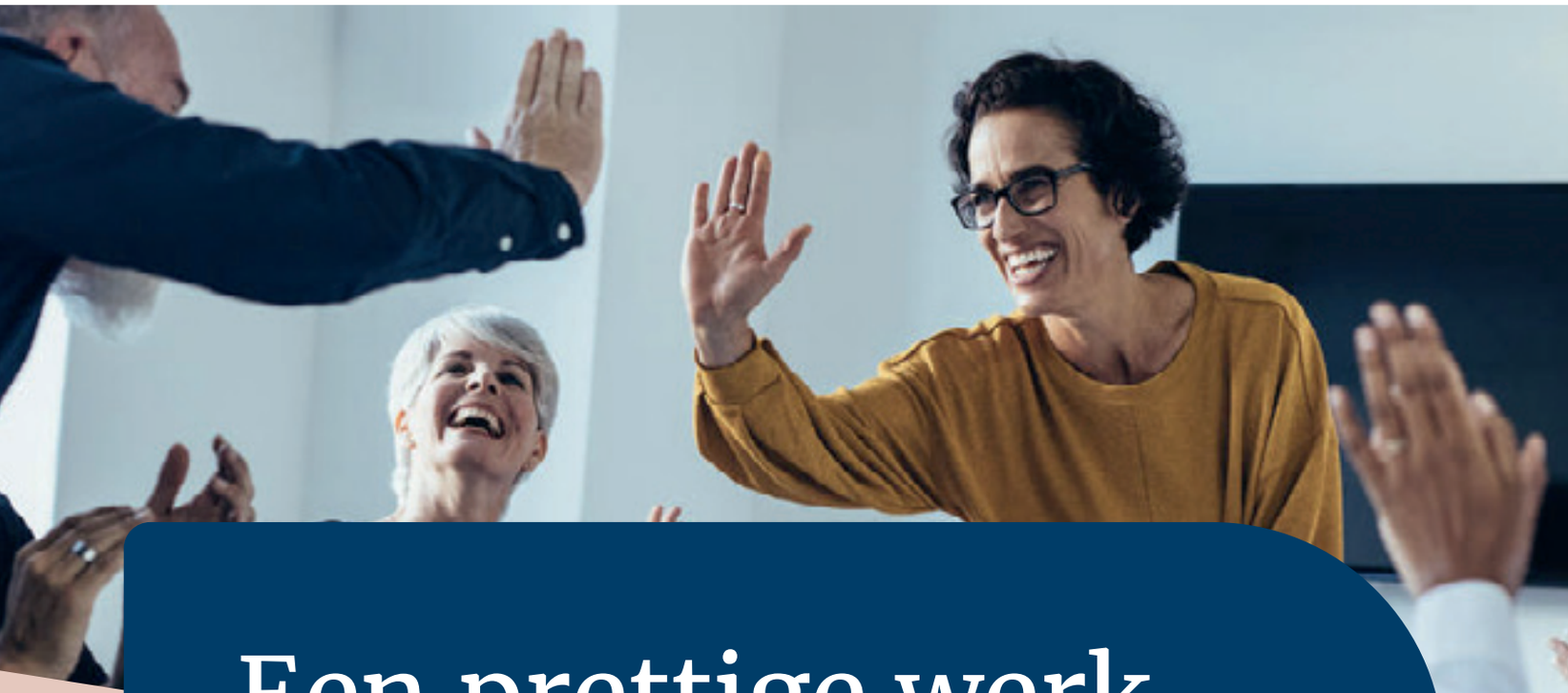
Vanafprijs: € 30.599
Accu: 50/75 kWh
Actieradius: 230/330 km (WLTP)
Snelladen: tot 100 kW
Laadvolume: 4,5-6,1 m3
Trekgewicht: 1000 kg

5. Maxus eDeliver 3

Vanafprijs: € 29.990
Accu: 35/53 kWh
Actieradius: 158/243 km (WLTP)
Snelladen: tot 50 kW
Laadvolume: 4,8-6,3 m3
Trekgewicht: 1200 kg

6. Mercedes-Benz eVito

Vanafprijs: € 43.880
Accu: 41 kWh
Actieradius: 137 km (WLTP)
Snelladen: nee
Laadvolume: 6-6,6 m3
Trekgewicht: -



Een prettige werk-sfeer bepaalt het succes van je bedrijf.

Prettige werksfeer? Bedrijfscultuur? Het is nog niet zo lang geleden dat het termen waren die angstvallig vermeden werden in directiekamers. ‘Slap geneuzel’, ‘kletspraatje’. Dat was de geldende norm. Commercie betekende ‘scoren’, ‘druk uitoefenen’, ‘je macht laten zien’.

Het was dan ook schrikken voor de ouderwetse directiefunctionarissen toen succesbedrijven als Google, Salesforce, Virgin, American Express, Cisco meer en meer verklapten over hun successtrategie waarbij de werkcultuur als belangrijkste aanjager werd genoemd.

Ook één van de belangrijkste managementexperts – Peter Drucker – wist dat al wat langer toen hij zijn quote deelde; ‘Culture eats strategy for breakfast’.

Dankzij de genoemde iconische bedrijfssuccessen, zijn de meeste grotere bedrijven inmiddels wel overstag. Algemeen wordt erkend dat een prettige werksfeer leidt tot grotere medewerkerstevredenheid, hogere creativiteit, meer betrokkenheid, meer productiviteit en uiteindelijk ook meer resultaat.

Maar waar blijft de MKB ondernemer? Bij veel MKB ondernemers geldt namelijk nog steeds de ouderwetse opvatting; ‘het hoeft geen gezelligheidsclubje te zijn’, ‘er moet vooral gewerkt worden’, etc. Jammer, want de grotere succesvolle bedrijven zouden toch voldoende inspiratie en overtuiging kunnen bieden.

1. De werksfeer is belangrijker dan een goede strategie.

Als medewerkers de juiste motivatie en instelling hebben om te willen presteren en het goed te doen voor je klanten, dan volgt het succes vanzelf. Dat betekent wel dat je als werkgever er alles aan zult moeten doen om de werksfeer goed te houden. Dat betekent bijvoorbeeld; meer aandacht voor datgene dat goed gaat, dan te wijzen op de fouten. Ook helpt het als je vertrouwen en erkenning durft te geven.

2. De inzet is belangrijker dan het resultaat

Het is fantastisch om aandacht te hebben voor het resultaat, de cijfers. Toch is inmiddels al lang bewezen dat inzet veel belangrijker is. Mensen die worden gecomplimenteerd om hun inzet, zullen zich blijven inzet. Terwijl mensen die worden gecomplimenteerd om een goed resultaat alleen maar de dingen blijven doen waarvoor ze een goed ‘cijfer’ zullen halen. Het leidt uiteindelijk tot voorzichtig gedrag.

3. Fouten maken is oke.

Natuurlijk is het frustrerend als iets voor de zoveelste keer fout gaat. Toch is het belangrijk voor de ontwikkeling van zelfvertrouwen als medewerkers ook fouten mogen maken. Dit vertrouwen betaalt zich uiteindelijk vele malen terug.

4. Het team is belangrijker dan het individu.

Ego is de grootste vijand van succes. Een team is altijd slimmer en altijd beter dan een eenling (hoe goed die eenling ook is). Het betekent dan ook dat het succes nooit opgedragen dient te worden aan individuele teamleden. Dat geldt ook voor het ego van jou als ondernemer trouwens.

5. Hou vast aan je overtuiging.

Wanneer het lastig wordt, en cijfers tegenvallen, is er bijna een natuurlijke reactie om het anders te gaan doen. Kosten moeten verlaagd worden, ‘vrijheden’ van medewerkers dienen ingeperkt te worden, alles en iedereen dient zich weer bewust te worden waarover het dient te gaan; geld verdienen. Nogmaals, een logische, bijna instinctmatige actie, echter niet zo slim. Juist wanneer medewerkers zien dat je als ondernemer ‘betrouwbaar’ en overtuigd bent als het erop aankomt, zul je een nog sterker team krijgen.

Lezen!

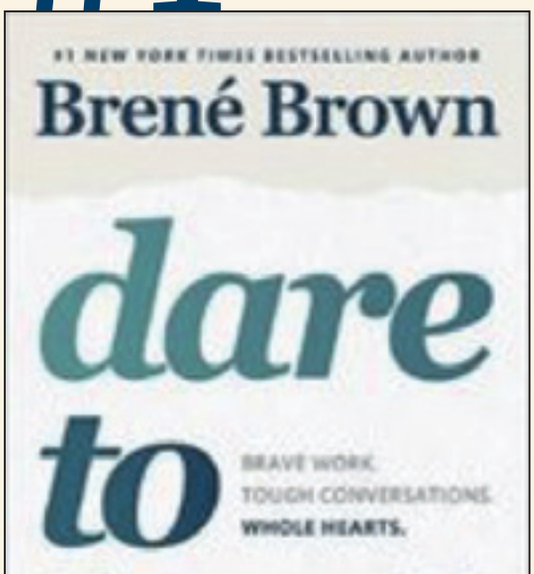
Een leven lang leren? #

Als ondernemer leer je elke dag opnieuw.
Van je klanten, van je leverancier, van je medewerkers
en soms, onbewust, van mensen om je heen. En hoe meer je je openstelt voor kennis van anderen, hoe slimmer je als ondernemer zult worden.

Overigens is het opvallend hoeveel ondernemers nog steeds denken dat ze het allemaal wel weten. Niet echt een toonbeeld van intelligent gedrag…
Hoe dan ook, een slimme ondernemer ontwikkelt zich voortdurend.
Naast het luisteren naar mensen om je heen, kan het lezen van een boek ook bijdragen aan je ontwikkeling.

Daarom hebben we 3 leuke en interessante boeken geselecteerd.

#1



Durf te leiden

Brené Brown

Durf te leiden is een boek van dr. Brené Brown. Een professor die veel onderzoek heeft gedaan naar kwetsbaarheid, moed en schaamte. Naast haar wetenschappelijk onderzoek besteedt ze veel tijd aan de ontwikkeling van programma's voor

professionals, ondernemers en leiders die op een betere manier willen omgaan met hun onzekerheid en schaamte. In het boek ‘Durf te leiden’ gaat ze in op manieren om als ondernemer en leider meer je hart te volgen.

#2

Elementaire gewoontes

Jamer Clear

Atomic Habits is de originele naam van het boek dat is geschreven door James Clear en in het Nederlands de titel meekreeg; Elementaire gewoontes. Het boek gaat in op de wijze waarop je jezelf kunt aanleren om slechte gewoontes af te leren en goede gewoontes aan te leren. Het geheim? In kleine stappen. Bovendien maakt het boek duidelijk dat het niet altijd aan je goede wil en instelling ligt, maar aan een ‘systeem’ waaraan je veelal onbewust aan bent overgeleverd; je eigen psyche.

#3

Écht ondernemen

Charlotte Meindersma

Écht ondernemen is praktisch ondernemers-boek van Charlotte Meindersma. Het aardige van dit boek is dat het vooral ingaat op de realiteit. Vlotte en gladde beloftes blijven achterwege. Wat het wel doet? Je stimuleren om trouw te blijven aan jezelf. Na te denken over keuzes waar je achter staat. En datgene te doen wat je uiteindelijk trots zal maken.

LAAT EENS WAT VAN JE HOREN.

Vestigingen
OOvB adviseurs en accountants

Cuijk

Gildekamp 12

5431 SP Cuijk

Telefoon: 0485 - 316844

E-mailadres: cuijk@oovb.nl

Heesch

De La Sallestraat 8

5384 NK Heesch

Telefoon: 0412 - 612818

E-mailadres: heesch@oovb.nl

Wijchen

Vijverlaan 21

6602 CX Wijchen

Telefoon: 024 - 6412471

E-mailadres: wijchen@oovb.nl

Wanroij

Bus 8

5446 PK Wanroij

Telefoon: 0485 - 452817

E-mailadres: wanroij@oovb.nl

Uden

Sportlaan 1

5404 NM Uden

Telefoonr: 0413 - 820429

E-mailadres: uden@oovb.nl

Wel degelijk. OOB adviseurs en accountants

www.oovb.nl