

3

Jaargang 1
Uitgave 3
verschenen juni 2007

Orangestone corporate finance specialist Ronald Bobbe
Service, klantgerichtheid, brede sectorkennis én voor een zeer scherp tarief



RONALD BOBBE

Yellowstone international partner Antoinette Willems
"Wij bieden onze klanten echt 100% zekerheid"



ANTOINETTE WILLEMS

Newstone

LEES IN DIT DERDE NUMMER van Newstone alles over het bijzondere The Hunger Project, waar Bluestone accountants & belastingadviseurs de schouders onder gaat zetten. Verder onder meer een kennismaking met de 'steen' Orangestone corporate finance en uiteraard weer een reeks fiscale tips. Blader snel verder!

Bluestone
accountants &
belastingadviseurs

Greenstone
advocaten

Yellowstone
international

Yellowstone
loondesk

Orangestone
corporate finance

Newstone Jaargang 1
verschenen juni 2007

Uitgave van:

Newstone is een gezamenlijke
uitgave van Bluestone
accountants & belastingadviseurs,
Greenstone advocaten,
Yellowstone international,
Yellowstone loondesk &
Orangestone corporate finance

Hoofdredactie:

Jeroen van den Berk

Redactie:

Geert van Grimbergen
Ronald Bobbe
Sander Verbaarschot
Jacoline Zwanenburg

Redactieadres:

Bluestone accountants &
belastingadviseurs
Beemdstraat 5
Postbus 7191
5605 JD Eindhoven

Fotografie:

Bluestone

Vormgeving en druk:

SHD Grafimedia, Swalmen
Tel.: 0475 – 507207
www.shdgrafimedia.nl

Abonnementen:

Newstone verschijnt vier keer
per jaar. Een gratis abonnement
kan op elk gewenst moment
ingaan. Om uzelf of bedrijf aan
te melden volstaat een e-mail,
brief of telefoontje.

Abonnement administratie:

Jacoline Zwanenburg
Tel: 040 – 2125300
jacoline.zwanenburg@bstone.nl

© Bluestone accountants &
belastingadviseurs 2007

VOORWOORD

Een steentje bijdragen

Niet lang na het behalen van de 20ste landstitel door PSV ligt hier alweer de derde uitgave van Newstone voor u. De reacties op eerdere nummers zijn positief, en uiteraard werkt onze redactie hard om elk nummer te verbeteren.

De economie draait weer op volle toeren, iedereen heeft het druk en is bezig om zijn of haar zakelijke en privé-doelstellingen te realiseren. In deze hectische omgeving zijn we steeds bezig problemen op te lossen. Ook wij willen daarbij graag een steentje bijdragen en proberen onze relaties steeds met raad en daad bij te staan. Dat doen we vanuit drie moderne kantoren op twee locaties in Eindhoven en één in Weert. Die laatste is niet bij iedereen even bekend, maar vanuit Weert bedienen we vele cliënten vanuit de omgeving Weert, Cranendonck en Roermond tot en met het diepe zuiden in Maastricht en Heerlen. Op onze vestiging in Noord-Limburg staat een team van vijftien enthousiaste medewerkers paraat.

The Hunger Project

In het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen berichten we in deze Newstone over onze speciale relatie met The Hunger Project. Dat is de naam van een stichting die zich inzet voor – ideaal gesteld – een wereld zonder honger. De stichting geeft geen geld of voedsel, maar investeert in de mensen zelf die in gebieden wonen waar chronische honger heerst, zodat zij hun leven in eigen handen nemen en duurzaam een einde maken aan de honger die hun gezinnen treft. U leest er alles over op de pagina hiernaast.

Ronald Bobbe en Antoinette Willems

Uiteraard komt ook de eigen organisatie ruim voor het voetlicht. In dit nummer een uitgebreide blik op de 'steen' Orangestone corporate finance. We laten u kennis maken met Ronald Bobbe, een ervaren specialist op dat gebied.

Antoinette Willems vertelt over haar activiteiten binnen Yellowstone international, onder meer over het belang van goed payroll-management. Zij is partner van het kantoor en al meer dan tien jaar werkzaam binnen de organisatie. De vaste rubrieken ontbreken niet: de heren Jaap Mullié en Hans Diekema van VIOS Houttechniek B.V. komen aan het woord over de samenwerking met Bluestone. De betrokkenheid van onze relaties bij ons blad waarderen wij enorm. Verder zal Kim Bijl, in de niet opdrogende stroom van wetwijzigingen, ingaan op een aantal fiscale regelingen die mogelijk uw belang dienen.

Tenslotte

Uw reactie op deze editie vernemen wij graag, zodat wij daarmee rekening kunnen houden in onze volgende uitgave. Deze verschijnt in september, kort na de zomervakantie. Als ook u daarvan gaat genieten, wens ik u alvast een aangename tijd toe.

Joost van Bussel

*Lid van het dagelijks bestuur van
Bluestone accountants & belastingadviseurs*





The Hunger Project is de naam van een stichting die zich inzet voor een wereld zonder honger. Bluestone accountants & belastingadviseurs zet gezamenlijk stevig de schouders onder een bijdrage aan dit broodnodige initiatief.

Bluestone heeft in haar aandeelhoudersvergadering besloten, als uitdrukking van maatschappelijke betrokkenheid, samen met personeel en klanten een uitdaging aan te gaan: € 50.000 bijeenbrengen voor microkredieten in Afrika.

Voor een wereld zonder honger

The Hunger Project

The Hunger Project Nederland heeft als missie het creëren van een wereld waarin ieder mens een kans op een gezond en productief bestaan heeft. Sinds 1981 bestaat de afdeling Nederland als zelfstandige stichting. The Hunger Project Nederland is geaffilieerd met The Hunger Project Global, een internationale organisatie die sinds 1977 strategieën implementeert voor het bereiken van een wereld zonder honger.

Wat is het idee?

De investering in de vorm van een soort microkrediet levert een goed rendement op. Want met behulp van dit microkrediet kunnen mensen in gebieden waar chronische honger heerst een bedrijfje starten, vaak al bijvoorbeeld via de aanschaf van één of twee stuks vee. Met de inkomsten uit dit bedrijfje kunnen de nieuwe ondernemers zorgen voor hun gezin en zelfs complete dorpsgemeenschappen profiteren van deze ondernemingsactiviteiten. Deze microkredieten worden door de ondernemers weer binnen afzienbare tijd afgelost waarmee weer nieuwe microkredieten verstrekt kunnen worden, zodat ook anderen van deze bijzondere financieringsvorm kunnen profiteren.

€ 50.000 aan kredieten

Wij willen als Bluestone-organisatie zelf en met hulp van onze relaties een fonds voor microkredieten van € 50.000 bij elkaar brengen: € 25.000 startfonds voor zogeheten epicentrum-banken* in Ghana en € 25.000 startfonds voor epicentrumbanken in Senegal. The Hunger Project

richt zich vooral op het transformeren van de sociale condities die de chronische honger in stand houden. Hoewel minder zichtbaar dan een hongersnood, zorgt chronische ondervoeding (en de ziektes die hiervan een gevolg zijn) voor circa 90 % van de ongeveer 25.000 mensen – vooral kinderen onder de vijf jaar – die dagelijks aan honger sterven. The Hunger Project steunt vooral heel veel vrouwen, die in de grote meerderheid zijn als het gaat om het bedrijven van landbouw. * (een epicentrum is een cluster van dorpen waar mensen zelf een gemeenschapshuis met alle basisvoorzieningen hebben gebouwd)

Bestemming van het geld

Op dit moment zijn alle epicentra in Ghana en Senegal ondergefinancierd, dit wil zeggen ruim onder het ideaal van \$ 20.000. Er zijn zelfs 4 centra zonder enig startkapitaal. De gemiddelde omvang van een lening in Ghana bedraagt \$ 65. Op deze manier zouden dus circa 500 vrouwen een lening kunnen ontvangen. In Senegal is de gemiddelde lening \$ 34. Ongeveer 975 vrouwen zouden op deze manier een lening kunnen ontvangen. Zodra de fondsen zijn toegewezen hoort Bluestone welke locaties het zijn geworden. Zo kan in de vervolggcommunicatie aandacht worden gegeven aan verhalen uit die specifieke centra. Als u meer wilt weten over dit project, kunt u contact opnemen met Irma Mommers van Bluestone. Zie het colofon voor ons telefoonnummer.

Voor meer informatie:
www.thehungerproject.nl



Ronald Bobbe van Orangestone corporate finance

'Dealmaker' in het MKB

Als een spin in het web begeleidt Ronald Bobbe van Orangestone corporate finance de koop- en verkooptransacties van bedrijven. "Dat is net schaken, je denkt altijd twee of drie stappen vooruit."

Met ruim twintig jaar ervaring in accountancy is specialist Ronald Bobbe gepokt en gemazeld aan de onderhandelingstafel. "Tijdens het begeleiden van een transactie moet je vooral weten wat je níet kunt, realistisch blijven. Ik ga niet op de stoel van de ondernemer zitten, maar op zijn leuning en kijk mee over zijn schouder. Dat is een beeldspraak die ik altijd gehanteerd heb. In mijn vak gaat het

uiteindelijk om het bereiken van een deal. Je weet wanneer je moet 'doorduwen', om zaken op te lossen. Je moet wel weten waar de grenzen liggen, wat kun je wel en niet accepteren en wat heb je als doel voor je klant. Ook moet je geduld

hebben: een transactie duurt gemiddeld zo'n zes tot negen maanden en dat zijn zeer forse trajecten." Zijn grootste overname (namens BDO) ging tot 300 miljoen euro. "Maar deals tussen de 2 en 30 miljoen euro zijn ook uitermate interessant. Het is altijd een intensieve samenwerking. Daarbij is het leuke dat je snel voelt waar je wilt uitkomen."

Onderhandelingsvaardigheden

De kern van corporate finance is de begeleiding bij koop- en verkooptransacties van bedrijven. "Aan

de koopzijde betreft het acquisities. Dat kan een volledig traject zijn inclusief zoekopdracht, maar ook een onderdeel van een transactie. Bijvoorbeeld alleen het 'due diligence onderzoek', ofwel de beroemde lijken in de kast", vertelt Bobbe. "Aan de verkoopzijde is dat een intensief traject samen met onze klant. Momenteel is dat zeer actueel, omdat in heel veel sectoren sprake is van een enorme consolidatie. Minder spelers op de markt die steeds groter worden. Veel ondernemers kiezen er derhalve voor om hun bedrijf te laten opgaan in een groter geheel. Wij zoeken dan de beste partijen in de markt en creëren de eerste contacten. Wanneer een koper geïnteresseerd is, kan het daarna snel gaan. Dan komt het aan op onderhandelingsvaardigheden, en weten hoe je zo'n deal tot een goed einde brengt."

"Corporate finance is als schaken, je denkt altijd twee of drie stappen vooruit"

"Tijdens het begeleiden van een transactie moet je vooral weten wat je níet kunt, realistisch blijven"

Een scherp tarief

“Een sterk punt van Orangestone is de service en klantgerichtheid, brede sectorkennis én een zeer scherp tarief in vergelijking met de concurrentie. Bij een geslaagde transactie komt daar nog een succesfee bij”

Ronald Bobbe, Orangestone corporate finance

Financiële expertise

Bobbe heeft door zijn ervaring bij Rabobank Nederland ook zeer goede kennis van financieringsvraagstukken. “Ik weet hoe een bank werkt en denkt. Financieringsproblemen zijn aan de orde van de dag, zowel bij bedrijven in moeilijkheden als bij snelle groeiers. Wanneer een kredietovereenkomst van een bedrijf met zijn bank ouder is dan – stel – drie jaar, kan Orangestone daar geheid geld verdienen voor de klant. “Een andere specialiteit van de ‘oranje steen’ is de financiële begeleiding van claims. “Ruzie tussen bedrijven komt nogal eens voor, en vaak moet dan bij een claim de schade worden bepaald. Juristen kunnen dat niet, want dat vergt financiële expertise en ervaring. Ik heb grote claimzaken gedaan, waarbij grote belangen op het spel stonden”, aldus de ‘dealmaker’ in het MKB.



Loopbaan Ronald Bobbe

Ronald Bobbe (43) werkt sinds 1985 in de accountancy. Tot 2003 was hij venoot van BDO Accountants en bediende hij vooral middelgrote en grote klanten. Bobbe werkte veel internationaal en zijn grootste klant was Vion NV in Best, dat een omzet heeft van 7,5 miljard euro en wereldwijd 15.000 man personeel telt. Van 2003-2005 was Bobbe bij Vion directeur Corporate Finance en begeleidde hij de grote expansies en acquisities, met overnames in Duitsland en in Nederland waaronder Dumeco in Bostel en HMG in Boxmeer (gekocht van Nutreco NV). Vanaf 2005 werkt hij weer zelfstandig met een eigen kantoor, waarmee Bobbe medio 2006 strategische aansluiting vond bij Bluestone onder de naam Orangestone corporate finance.

Orangestone
corporate finance

Meer informatie:

Orangestone corporate finance
Ronald Bobbe
040 – 238 02 11
ronald.bobbe@orangestone.nl
www.orangestone.nl



Hans Diekema, Jaap Mullié en Geert van Grimbergen

Hans Diekema en Jaap Mullié, directeuren VIOS Houttechniek B.V.

“Onze band met Bluestone heeft heel veel diepgang”

VIOS Houttechniek is opgericht in 1914 en al bijna honderd jaar gevestigd in Driebruggen. Met een jaarlijkse productie van ongeveer 14.000 trappen en 6.000 kozijnen is VIOS Houttechniek toonaangevend in Nederland. Directeuren Hans Diekema en Jaap Mullié vertellen over hun bijzondere werkrelatie met Bluestone.

VIOS Houttechniek is een zelfstandige timmer- en trappenfabriek in Driebruggen met honderd man personeel. Het bedrijf heeft sinds de oprichting alles gemaakt wat van hout is, maar vanaf de jaren zestig volgde de ontwikkeling dat VIOS uitgroeide tot één van de grootste trappenfabrieken van Nederland met nu zo'n twintig procent marktaandeel. Tot 2003 zat VIOS ('maatgevend

in hout') bij een grote financiële dienstverlener, maar daar kwam verandering in toen de destijds nieuwe directie, Hans Diekema en Jaap Mullié, kennis maakte met Geert van Grimbergen. "We hebben hem leren kennen als een fiscalist die niet alleen een ABC'tje wil bewandelen en de voor de meest liggende oplossing zoekt, maar als iemand die een uitdaging opzoekt en daarnaast een

goed onderhandelaar is. Via hem zijn we tot een uitstekende constructie gekomen om alle aandelen over te nemen op de meest fiscaalvriendelijke manier die denkbaar is. Daar werd zelfs de toenmalige staatssecretaris Wijn nog bij betrokken, omdat die constructie nog vrij nieuw was voor Nederland. Het klikte van begin af aan tussen ons en Bluestone", vertelt directeur Diekema.

'Bijzondere klik'

Diekema en mededirecteur Jaap Mullié onderstrepen vooral het verschil tussen een heel groot kantoor en dat van de omvang van Bluestone. "Bij de grote jongens blijft het in veel gevallen vrij oppervlakkig, stelt Mullié. "Onze band met Bluestone heeft daarentegen heel veel diepgang. Er is een bijzondere klik, die is veel meer één-op-één en persoonlijker. We zijn écht blij dat

“Hier heb je een persoonlijke band, het blijft immers mensenwerk”

Directeur Hans Diekema: "VIOS is in de afgelopen jaren uitgegroeid tot een toonaangevende trappenfabriek in Nederland. Daarnaast is ook onze timmerfabriek (kozijnen) zeer hard op weg zich te meten met de betere kozijnenfabrieken. De toekomst van VIOS Houttechniek is gericht op gestage groei en uitbreiding, eventueel naar het buitenland. We hebben al jarenlang een Duitse werkmaatschappij, in de komende jaren zullen daar ook andere landen bijkomen."

"We zijn écht blij dat we weg zijn bij zo'n groot kantoor"

we weg zijn bij zo'n groot kantoor. Daar had je echt 'de heer' accountant die het ons in de polder van Driebruggen even kwam vertellen. Hier heb je een persoonlijke band, het blijft immers mensenwerk. En niet: 'dit is het normale kader en ach, de meeste cliënten weten toch niet beter – dus waarom zou ik verder zoeken?' Ondanks dat het niet altijd even vanzelfsprekend was wat Bluestone voor ons in gang zette, is tot op heden wel altijd gelukt wat er beoogd werd."

'One-stop shopping'

De markt van VIOS Houttechniek (Vakkundig, Innovatief, Ondernemend, Solide) bestaat voor 98% uit aannemers van grote nieuwbouwprojecten, aangevuld met lokale en regionale bouwbedrijven. Tot de klantenkring van het bedrijf behoren onder meer BAM Woningbouw, Verwelius, Ballast Nedam Bouw, Dura Vermeer, Heijmans IBC en Strukton. "Onze 100 medewerkers hebben een schat aan deskundigheid en ervaring. Zij bieden niet alleen de hoogwaardige technologie van laser- en computergestuurde productie. Ze bieden ook het oog van de meester, die het hout herkent, zoals geen computer kan." De schaalgrootte van VIOS verleent de flexibiliteit om enerzijds maatwerk voor iedere klant te leveren, maar anderzijds ook 14.000 trappen en 6.000 kozijnen per jaar op te leveren. "We zijn groot genoeg om een project te behappen, maar klein genoeg om zélf te weten wat er speelt. Onze bureaucratie blijft beperkt tot één boekhouder en één telefoniste. Alle andere medewerkers zijn dagelijks met ons product in de

weer. "Toch overweegt de directie om de kracht van de combinatie van Bluestone te benutten. "Met alle 'stenen' bij elkaar heb je niet alleen accountants, maar ook bijvoorbeeld een juridische afdeling. Dat is zéér handig. Wij draaien nu nog eigen salarissen, maar overwegen om naar Yellowstone loondesk te gaan. Bluestone biedt ons een soort 'one-stop shopping' op het gebied van financiële dienstverlening. Dat is erg aantrekkelijk, omdat er geen tijd verloren gaat aan het steeds opnieuw verdiepen in ons dossier."

Kim Bijl

De heren Diekema en Mullié zien niet alleen Geert van Grimbergen als hun persoonlijke aanspreekpunt van Bluestone, maar spreken ook hardop hun volle waardering uit voor medewerkster Kim Bijl. Mullié: "Die heb ik nou nog nóóit iets zien missen. En dat is ook het succes van Bluestone. Iemand als Van Grimbergen wordt aangevuld door uitstekende mensen om hem heen, zoals zij. De benadering blijft persoonlijk en de service en snelheid waarmee er antwoord komt of oplossingen worden aangereikt is top."



VIOS Houttechniek B.V.

Hoogeind 70
3465 HD Driebruggen
Tel: 0348-505 200
Fax: 0348-505 203
E-mail: info@vios.nl



Antoinette Willems van Yellowstone international

Complete dienstverlening

Yellowstone international administreert elk jaar duizenden detacheringopdrachten op basis van risicoloze contracten. Het juridische, fiscale en administratieve traject wordt geheel verzorgd, net als de controle en facturering. Daarmee is alle rompslomp uit handen van de klant.

Salarisverwerking wordt voortdurend complexer en wijzingen worden steeds sneller doorgevoerd. Daarbij vervagen geografische grenzen in toenemende mate. Vele contractmogelijkheden staan u ter beschikking, maar wat zijn de juiste? Hoe kunt u zich indekken tegen alle risico's? De specialisten van Yellowstone weten exact waar de mogelijkheden – en moeilijkheden – liggen.

“Helder, persoonlijk en effectief zijn woorden die onze aanpak karakteriseren”

De payroll consultants bieden een complete dienstverlening op het gebied van payroll en contract management. “Yellowstone heeft de kennis, ervaring en middelen in huis om ondernemingen te ondersteunen bij het voorkomen van risico's, het regelen van

afdrachten, verzekeringen en fiscale en juridische zaken”, vertelt partner Antoinette Willems van Yellowstone international. “Dat geeft zekerheid. Wanneer er sprake is van inhuur van arbeid kan Yellowstone er zorg voor dragen dat u nooit wordt geconfronteerd met naheffingen en boetes voor via onze organisatie ingehuurde externen. Uiteraard verstrekken we ook de benodigde accountantsverklaringen.”

Payroll-oplossingen

Yellowstone biedt onder meer nationale en internationale payroll-oplossingen. “We kunnen u ondersteunen bij periodieke (inter)nationale salarisverwerking, aangifte van loonbelasting en premieheffing volksverzekeringen, maar ook bij ziekteverzuimregistratie inclusief arbodienst en ‘relocation services’, zoals het regelen van werkvergunningen voor buitenlandse medewerkers. Helder, persoonlijk en effectief zijn woorden die onze aanpak karakteriseren”, stelt Willems, die al meer dan tien jaar voor de organisatie werkt en Yellowstone vanaf de wieg als haar ‘kindje’ zag opgroeien tot krachtig bedrijf. “Als een ondernemer werkzaamheden uitbesteedt aan externen of de administratie (bijvoorbeeld het g-rekeningsysteem) niet binnen de onderneming wil of kan organiseren, kan hij te maken krijgen met zelfstandigen met of zonder personeel. Er bestaan veel misverstanden over deze groep ‘externen’. U kunt namelijk tóch belasting- en verzekeringsplichtig zijn. Een eventuele Verklaring Arbeids Relatie (VAR) ontheft u hier namelijk niet automatisch van. Deze zorgen heb je niet bij Yellowstone international. De administratie,

“Wij bieden onze klanten echt 100% zekerheid. We zijn zelf een accountantskantoor, maar laten onze eigen administratie auditen. Alle zekerheden die de klant wil, kunnen we bieden. Van mij mag morgen de belastingdienst op de stoep staan voor controle”

Antoinette Willems, Yellowstone international

“Het klanten-
contact is
altijd
ontzettend
belangrijk. We
krijgen dan
ook hele
positieve
reacties
terug”

controle en afhandeling van deze problematiek behoren namelijk ook tot onze dienstverlening. Ook als u een uitlenend bedrijf heeft. Hierdoor kunt u uw klanten ‘compliance’ bieden. Een zekerheid die u naar uw opdrachtgevers kunt benadrukken omdat wij, als onafhankelijke derde, geen rechtstreeks belang hebben bij de door u te plaatsen mensen.”

Nog steeds groei

Willems begon destijds bij Plasa Groep als salarisadministrateur. “Maar we kregen veel vraagstukken over internationale verplaatsingen

van personeel, en ik ben dat stap voor stap gaan uitbouwen. Tegenwoordig drijven we voornamelijk op mond tot mond reclame. We adverteren niet, maar groeien nog steeds. Vanuit nationale salarisverwerking zijn we naar internationale klanten gegroeid. We hebben nu 14 medewerkers en concurreren voornamelijk op kwaliteit. Omdat we veel internationale klanten hebben, houdt onze werkdag niet op bij zes uur. Elke klant kan mij en de collega’s ‘s avonds en in het weekend bereiken.”



Yellowstone international draait ook salarisadministraties, maar dan voornamelijk van bedrijven die in het buitenland gevestigd zijn en die zich in Nederland gaan vestigen, of een aantal vertegenwoordigers hebben die volgens het Nederlandse stelsel beloond moeten worden.

Yellowstone

international

Meer informatie:

Yellowstone international

Antoinette Willems

040 – 238 02 16

antoinette.willems@ystone.nl

www.ystone.nl



Kim Bij van Bluestone accountants & belastingadviseurs

Een fiscaal optimale overdracht van uw vermogen aan uw kinderen

Schenken & erven

U kunt uw vermogen overdragen door middel van schenkingen tijdens uw leven of door vererving bij uw overlijden. In deze uitgave zetten wij voor u uiteen op welke manieren de overdracht van uw vermogen fiscaal optimaal, met zo min mogelijk belastingheffing, kan plaatsvinden.

Het fiscale voordeel van jaarlijkse schenkingen

Het jaarlijks doen van schenkingen is om een aantal redenen fiscaal voordeliger dan wanneer uw vermogen naar uw kinderen vererft als u komt te overlijden. In dat laatste geval is immers successierecht verschuldigd. Daarbij werkt de heffing van successierecht progressief (5-27% tarief: kinderen). Met andere woorden: hoe hoger uw nalatenschap, hoe hoger het heffingspercentage. Door jaarlijks te schenken, u betaalt dan schenkingsrecht waarvan de tarieven gelijk zijn aan die van het successierecht, boekt u progressievoordeel en verkleint u op die manier tijdens uw leven uw nalatenschap. Hierdoor kan bij uw overlijden een aanzienlijke besparing van successierecht worden gerealiseerd.

Benut vrijstellingen

Voor schenkingen in de familiesfeer zijn in de Successiewet enkele vrijstellingen opgenomen. In 2007 bedraagt de jaarlijkse vrijstelling bij

schenkingen tussen ouders en kinderen € 4.412. Indien u dit bedrag (of minder) schenkt aan uw kind, hoeft u geen aangifte te doen. Als uw kinderen tussen de 18 en de 35 jaar zijn, kunt u deze jaarlijkse vrijstelling eenmalig verhogen tot een bedrag van € 22.048. U bent dan wel verplicht aangifte te doen, waarbij u een beroep doet op deze vrijstelling. Wij verzorgen deze aangifte graag voor u. Ligt de leeftijd van uw kind niet meer tussen de 18 en de 35 jaar, maar die van de partner waarmee hij/zij gehuwd is wel, dan kunt u toch een schenking aan uw kind doen en een beroep doen op de eenmalige verhoogde vrijstelling.

Schuldigerkenning – schenking op papier

Stel u wilt een schenking doen, maar u heeft niet voldoende vrije middelen ter beschikking, omdat u deze bijvoorbeeld in uw onderneming heeft gestoken. U kunt dan schenken 'onder schuldigerkenning' oftewel u doet een 'schenking op papier'. Bij een schenking onder

schuldigerkenning heeft u een schuld aan uw kind(eren). U houdt op die manier uw vermogen in eigen beheer. U kunt de schuld, die door de schenking ontstaan is, in mindering brengen op uw box III vermogen. Bij uw (meerderjarige) kinderen wordt de vordering op u in box III belast. Als uw kinderen geen overig box III-vermogen hebben, dan kunnen zij het heffingvrije vermogen van € 20.014 benutten. Over dit bedrag is in box III geen inkomstenbelasting verschuldigd. Wij adviseren u om ons op de hoogte te stellen wanneer u gebruik wilt maken van deze manier van schenken. U bent namelijk wel gebonden aan een aantal voorwaarden.

Onroerende zaken

Bij uw keuze welke vermogensbestanddelen u wenst te schenken, spelen uiteraard uw persoonlijke overwegingen een rol. Wij willen u er echter op wijzen dat de grootste besparing van belasting optreedt bij schenking van vermogensbestanddelen, waarvan u verwacht dat deze sterk in waarde zullen stijgen. U kunt bijvoorbeeld een pand schenken aan uw kinderen. Uw kinderen profiteren op die manier van de toekomstige waardevermeerdering en zodoende stijgt de waarde van uw nalatenschap niet. Bij de overdracht van onroerende zaken, heeft u overigens ook te maken met overdrachtsbelasting. Ook hierover adviseren wij u graag.

Lening ouders aan kinderen

Wanneer uw kind van plan is een huis te kopen dan is het voor u en uw kind wellicht fiscaal aantrekkelijk om de hiervoor benodigde lening zelf aan uw kind te verstrekken. De geldlening vormt bij u een in box III belaste bezitting. De ontvangen rente wordt bij u niet belast. Voor uw kind behoort de geldlening tot haar eigenwoningsschuld met in box 1 aftrekbare eigenwoningsschuld. Door een zo hoog mogelijk zakelijk rentepercentage met uw kind af te spreken en op uw beurt vervolgens aan uw kind een zo groot mogelijk deel van die rente terug te schenken, kunt u en uw kind maximaal fiscaal voordeel behalen.

Bedrijfsvermogen

In de Successiewet is een faciliteit opgenomen voor de schenking en vererving van ondernemingsvermogen (waaronder een aanmerkelijkbelangpakket). Op grond van deze faciliteit wordt 75% van de waarde vrijgesteld van

successie-, respectievelijk schenkingsrecht. De wetgeving hieromtrent is zeer complex. Om deze reden adviseren wij u tijdig contact met ons op te nemen indien u denkt aan (toekomstige) bedrijfsopvolging. Een goede planning kan ervoor zorgen dat 75% van de waarde van uw onderneming buiten het successie- en/of schenkingsrecht valt!

Schenkingsplan

Een fiscaal zo voordelig mogelijke overdracht van uw vermogen aan uw kinderen vergt juiste en tijdige maatregelen. Bij een goede aanpak is een aanzienlijk fiscaal voordeel te behalen. Zoals u hebt gelezen kunt u schenkingen op verschillende manieren doen. Het is aan te bevelen om een op uw situatie afgestemd schenkingsplan te laten opstellen. Wij zijn u hierbij graag van dienst.

Goede doelen

Sinds 1 januari 2006 hoeven goede doelen geen schenkingsrecht meer aan de fiscus af te dragen. Wanneer u schenkt aan een goed doel, zoals bijvoorbeeld het in deze editie vermelde The Hunger Project, dan heeft u recht op belastingaftrek. U kunt de giften aan het goede doel aftrekken in de inkomstenbelasting rekening houdend met een bepaalde drempel. Het kan interessant zijn om giften te bundelen in een jaar, zodat u eerder boven de drempel uitkomt. U kunt de schenking ook periodiek doen (minimaal 5 jaar). U legt dit vast in een notariële akte. De schenking is dan geheel aftrekbaar in de inkomstenbelasting.

www.bstone.nl



Contactgegevens



Bluestone

accountants &
belastingadviseurs

Bluestone accountants & belastingadviseurs
Beemdstraat 5
Postbus 7191
5605 JD Eindhoven
Telefoon: (040) 212 53 00
Fax: (040) 212 84 12
www.bstone.nl

Bluestone

accountants &
belastingadviseurs

Bluestone accountants & belastingadviseurs
Schepenlaan 18
Postbus 10072
6000 GB Weert
Telefoon: (0495) 54 52 45
Fax: (0495) 54 65 32
www.bstone.nl

Greenstone

advocaten

Greenstone advocaten
Beemdstraat 40
Postbus 8826
5605 LV Eindhoven
Telefoon: (040) 238 08 23
Fax: (040) 238 08 29
www.gstone.nl

Yellowstone

international

Yellowstone international
Beemdstraat 40
Postbus 8729
5605 LS Eindhoven
Telefoon: (040) 238 02 16
Fax: (040) 238 02 17
www.ystone.nl

Yellowstone

loondesk

Yellowstone loondesk
Beemdstraat 40
Postbus 8729
5605 LS Eindhoven
Telefoon: (040) 257 04 94
Fax: (040) 257 01 68

Orangestone

corporate finance

Orangestone corporate finance
Beemdstraat 5
5653 MA Eindhoven
Postbus 7191
5605 JD Eindhoven
Telefoon: (040) 238 02 11
Fax: (040) 212 84 12
www.orangestone.nl

Ook Newstone feliciteert PSV!

Tussen het behalen van de 20ste titel door PSV en deze uitgave van Newstone zit alweer een behoorlijk aantal weken, maar desalniettemin is nog steeds het volop nagenieten van de wijze waarop de rood-witten voor het derde jaar op rij landskampioen werden.

Bluestone accountants & belastingadviseurs is als PSV Netwerklid zakelijk betrokken bij PSV en heeft ook seats in de Business Club van het Philips Stadion. Voor iedereen die de club een warm hart toedraagt was de zinderde ontknoping op de slotdag van de competitie natuurlijk bloedstollend, maar wát een ontlading volgde daarop.

Namens Newstone en onze hele organisatie: PSV nogmaals, van harte gefeliciteerd!

Onze filosofie

Het doel van Bluestone is het helpen van cliënten bij het verhogen van de winst, verlagen van de belastingdruk en het beheersbaar maken van risico's, kortom bijdragen in het succes van onze klanten.