bulletin

WEA Nieuwsbrief *mei 2016 nummer 2*

Overeenkomst arbeidsrelatie pagina 3
SIMA / Wout van Galen en WEA Gouda pagina 4
Generatiewissel in bedrijf pagina 6

wea ACCOUNTANTS • ADVISEURS

Verlaging bijtellingspercentage voor bestaande auto?

Kunnen werknemers en ondernemers straks in 2017 de standaardbijtelling van 25% van de cataloguswaarde (inclusief btw en BPM) voor het privégebruik van hun huidige zakelijke auto met allerlei constructies verlagen naar 22%? Het antwoord is nee. Staatssecretaris Wiebes van Financiën heeft onlangs aangegeven dat de 25%-bijtelling niet te ontlopen is voor bestaande gevallen. Wel kan men inspelen op de nieuwe situatie.

Vanaf 2017 gaat het algemene bijtellingspercentage van 25% naar verwachting omlaag naar 22%. De vrees bestaat dat de zakelijke automobilist op deze verlaging gaat inspelen, door bijvoorbeeld zijn auto op een ander kenteken te zetten of het leasecontract over te sluiten om zo alsnog in aanmerking te kunnen komen voor het bijtellingspercentage van 22%.

Volgens staatssecretaris Wiebes is deze vrees ongegrond. De 22%-bijtelling geldt alleen voor een nieuwe auto (CO_2-uitstoot vanaf 107 gr/km) met een datum van eerste toelating op de weg op of na 1 januari 2017. Voor bestaande auto's ligt die datum juist vóór 1 januari 2017. De datum eerste toelating op de weg is gekoppeld aan de auto en wijzigt niet gedurende het bestaan van de auto, dus ook niet als de auto om wat voor reden dan ook een ander kenteken, andere eigenaar of berijder krijgt.

Inspelen op de nieuwe situatie

Het is wel mogelijk om in te spelen op de nieuwe situatie door bepaalde zaken

Lees verder op volgende pagina >

Hoe zit het met de btw als uw klant niet komt opdagen?

Op de vraag of btw verschuldigd is over betalingen bij 'no shows' is een uitspraak gedaan door het Europese Hof van Justitie. Mogelijk heeft dit gevolgen voor de vraag of ondernemers uit sectoren zoals hotels, restaurants en reisorganisaties (een deel van) de betaalde prijs mogen houden wanneer een particuliere klant niet komt opdagen.

Vervolg van pagina 1

uit te stellen of naar voren te halen. Men zou bijvoorbeeld een bestaand leasecontract dat in 2017 nog loopt, voortijdig kunnen eindigen en vervangen door een leasecontract voor een auto waarvan de datum eerste toelating op de weg is gelegen in 2017. Een andere mogelijkheid is het verlengen met een aantal maanden van een leasecontract dat bijvoorbeeld tot oktober 2016 loopt om op die manier pas in 2017 de beschikking te krijgen over een nieuwe auto. Welke mogelijkheden er zijn hangt af van de afspraken met de leasemaatschappij en de afspraken tussen werkgever en werknemer over de auto van de zaak.

Let op! Men mag dan kunnen inspelen op de nieuwe situatie, het feit blijft dat het algemeen bijtellingspercentage van 22% alleen van toepassing is voor een auto die in of na 2017 voor het eerst is toegelaten op de weg.

De verlaging van het algemeen bijtellingspercentage van 25% naar 22% voor nieuwe auto's vanaf 2017 is overigens nog niet helemaal zeker. Dit is namelijk een van de maatregelen uit de Autobrief II die pas deze zomer in de Eerste Kamer wordt behandeld.

wea
ACCOUNTANTS • ADVISEURS

De recentelijke uitspraak van het Europese Hof wijkt af van een eerdere uitspraak in een zaak. Hoewel beide zaken overeenkomsten vertonen zijn er toch belangrijke verschillen op grond waarvan in de recente Air France-KLM zaak wel btw is verschuldigd over betalingen bij no shows. In de eerdere zaak van Société Thermale d'Eugénie-les-Bains, een hotelexploitant, is dat niet het geval. Dit heeft er mee te maken dat in de Air France-KLM zaak geen sprake is van een schadevergoeding, terwijl dit bij Société Thermale d'Eugénie-les-Bains wel het geval was. Het is daarbij van belang te realiseren dat slechts sprake is van een belang bij de verkoop aan particulieren, omdat de ondernemer dan een btw-voordeel behaalt. Bij de verkoop aan ondernemers wordt namelijk in het geval van annulering een creditfactuur opgesteld waardoor de btw wordt terugbetaald aan de afnemer.

Gehele aankoopbedrag versus voorschot

De betaling bij no shows in de Air France-KLM zaak bestaat uit het gehele aankoopbedrag voor de prestatie en in de zaak van Société Thermale d'Eugénie-les-Bains slechts uit een voorschot. De luchtvaartmaatschappij lijdt dus geen schade door het niet komen opdagen van de passagier aangezien de passagier reeds het gehele aankoopbedrag van het vliegticket heeft betaald. De stelling van de luchtvaartmaatschappij dat sprake is van een onbelastbare schadevergoeding als gevolg waarvan over de reeds ontvangen vergoeding bij een no show geen btw is verschuldigd, gaat dus niet op.

Contractuele afspraken

Daarnaast werd door de luchtvaartmaatschappij het recht voorbehouden om de niet-benutte dienst door te verkopen aan een andere passagier, zonder dat zij verplicht is de prijs ervan terug te betalen aan de oorspronkelijke passagier. Aangezien hieruit volgt dat de luchtvaartmaatschappij geen schade lijdt, kan niet worden gesteld dat de reeds ontvangen vergoeding van de reiziger gezien moet worden als een schadevergoeding aan de luchtvaartmaatschappij over de reeds ontvangen vergoeding van de reiziger, bij een no show is alleen geen btw verschuldigd als er sprake is van een schadevergoeding.

Contractuele afspraken kunnen dus van belang zijn bij de vraag of mogelijk sprake is van een onbelastbare schadevergoeding waardoor over de reeds ontvangen vergoedingen bij no shows geen btw is verschuldigd.

Prijsgeven van rechten

Een ander verschil is gelegen in het feit dat de passagier bij de luchtvaartmaatschappij zijn recht op vervoer niet heeft prijsgegeven. Het recht op overnachting is wel prijsgegeven door middel van de annulering. In dat geval staat de betaling niet meer in rechtstreeks verband met een prestatie.

Handreiking voor voorgelegde overeenkomst arbeidsrelaties

Hoe beoordeelt de Belastingdienst of een voorgelegde overeenkomst arbeidsrelaties voor een opdrachtgever gevolgen heeft voor de loonheffingen? De Belastingdienst heeft hiervoor speciaal de handreiking beoordelingskader DBA (deregulering beoordeling arbeidsrelaties) uitgebracht.

Per 1 mei 2016 vervalt definitief de VAR (Verklaring Arbeidsrelatie). Voortaan kunt u werken met vooraf door de Belastingdienst goedgekeurde model- en voorbeeldovereenkomsten. Wordt daadwerkelijk volgens een dergelijke overeenkomst gewerkt, dan heeft u als opdrachtgever vooraf de zekerheid dat u geen loonheffingen hoeft in te houden en te betalen.

Wilt u geen gebruik maken van een model- of voorbeeldovereenkomst, maar wel de zekerheid vooraf hebben, dan kunt u ook een eigen overeenkomst aan de Belastingdienst voorleggen. De nu uitgebrachte Handreiking DBA bevat de kaders die de Belastingdienst gebruikt bij het beoordelen van voorgelegde overeenkomsten.

Vier stappen van beoordeling

Aan de hand van de volgende vier 'stappen' in de Handreiking beoordeelt de Belastingdienst of de voorgelegde overeenkomst de elementen vertoont van een arbeidsovereenkomst. In dat geval heeft de overeenkomst namelijk gevolgen voor de loonheffingen:

- Stap 1: beoordelen gezagsverhouding
- Stap 2: beoordelen persoonlijke verplichting tot het verrichten van arbeid
- Stap 3: beoordelen verplichting om loon te betalen
- Stap 4: fictieve dienstbetrekkingen en de gageregeling

Eind maart / begin april hebben alle VAR-houders een brief ontvangen van de Belastingdienst over de invoering DBA.

nieuws

Transitievergoeding bij doorstart

Een doorstartende werkgever moet er in het kader van opvolgend werkgeverschap rekening mee houden dat als hij werknemers overneemt uit een failliete boedel, ook alle dienstjaren van voor het faillissement mee overgaan. Dit heeft de kantonrechter in Arnhem begin dit jaar bepaald. Onduidelijk was tot dusverre of er ook sprake is van opvolgend werkgeverschap bij een doorstart na een faillissement en overname van personeel van de failliet verklaarde onderneming. De kantonrechter is van mening van wel. Dit op grond van het opvolgend werkgeverschap waardoor de dienstjaren die voor het faillissement zijn opgebouwd, mee overgaan naar de doorstartende werkgever. Als die vervolgens overgaat tot beëindiging van de arbeidsovereenkomst dan is hij wel een transitievergoeding verschuldigd over alle voorafgaande dienstjaren.

Sneller loonkostensubsidie voor arbeidsbeperkte jongere

Via de gemeente kunt u een loonkostensubsidie ontvangen wanneer u iemand in dienst neemt met een arbeidsbeperking die zelfstandig niet het volledige minimumloon kan verdienen. De subsidie dient als financiële compensatie voor de verminderde productiviteit van de werknemer. Deze loonkostensubsidie wordt uitgebreid, zodat u hier straks sneller gebruik van kan maken. Werkgevers kunnen naar verwachting binnen enkele maanden ook loonkostensubsidie aanvragen bij de gemeente voor arbeidsbeperkte jongeren die ze nu al in dienst hebben en die vanwege hun beperkingen niet het minimumloon kunnen verdienen. Verder wordt forfaitaire loonkostensubsidie mogelijk in de eerste zes maanden van het dienstverband. Een wetsvoorstel waarin de uitbreidingenzijn opgenomen, is in de maak. Zodra het wetsvoorstel wordt ingediend bij de Tweede Kamer - dat is waarschijnlijk kort na de zomer - mogen gemeenten de wijzigingen voor de loonkostensubsidie al gaan uitvoeren.

Uitgelicht

Ondernemer met visie gesteund door WEA Gouda

SIMA Installatie Techniek - Wout van Galen Keukens, ideaal totaalconcept

Geen studio aan de rand van de stad maar een karakteristiek pand midden in het rustieke Gouda. Niet direct de plaats waar je een keukenshowroom verwacht. Maar SIMA Installatie Techniek en Wout van Galen Keukens bouwt daar al decennia lang aan haar mooie marktpositie. Voor Erwin Tichem, vennoot van WEA Gouda, alle reden om deze klant in de spotlights te plaatsen.

Daarom een gesprek met de eigenaar van het bedrijf, Martin Hennink en Erwin Tichem in de showroom. Martin: "Ik heb Wout van Galen Keukens in 2001 overgenomen van de naamgever als aanvulling op het installatiebedrijf Sima Installatietechniek dat ik in 1993 samen met mijn vrouw ben gestart. Waarbij Sima de afkorting is van onze voornamen, Simone en Martin".

SIMA Installatietechniek richt zich op de particuliere markt voor de verkoop en montage van centrale verwarmingsinstallaties en badkamers en het vervangen van cv/combi ketels met service- en onderhoudscontracten. "Wij leveren inmiddels aan zo een 14.000 klanten 7x24 uur per week service en onderhoud. Snelheid en service op welk moment in het jaar dan ook, is ons motto. En dat werkt super goed. Mensen sluiten een serviceabonnement af voor hun cv/combiketel en betalen bij service of onderhoud niet langer voorrijkosten en bij storingen staat binnen 2 a 3 uur een monteur op de stoep, ook in het weekend of met zon- of feestdagen. Zo bedienen we onze klanten in een straal van 30 a 40 kilometer rond onze vestigingsplaats Rijswijk" vervolgt Martin.

Martin Hennink (r) en Erwin Tichem (l)

Keukens erbij

Martin: "Vanuit de installatietechniek kwam de overname van Wout van Galen in Gouda vijftien jaren geleden op ons pad. We zagen hier direct de kansen en mogelijkheden om vanuit een totaalconcept te kunnen werken. Nieuw leveren, monteren en optimale service en onderhoud bieden. Dat concept betekent dat wij bij levering van een keuken of badkamer tevens het benodigde stuc-, tegel-, elektrisch-, sanitair- en schilderwerk voor onze rekening nemen. Hiermee ontzorgen we onze klanten volledig en kunnen we ons onderscheiden in de markt. Inmiddels doen we dat met iets meer dan 20 man personeel. Wij werken volledig marktconform en bewijzen dat ook door via onze webshop losse inbouwapparatuur en accessoires voor keukens aan te bieden tegen concurrerende prijzen. Je moet meegaan met je tijd en door zo een commerciële webtool tonen we aan dat we de markt begrijpen. Het leveren van een complete keuken of badkamer inclusief montage, service en onderhoud, met alleen maar eigen mensen, blijft echter onze kracht".

Ondernemer pur sang

"Dat is exact wat me zo aanspreekt bij ondernemers als Martin Hennink", haakt Erwin Tichem van WEA Gouda in. "Martin anticipeert op ontwikkelingen in de markt, staat achter zijn concept en heeft bovenal ook zijn administratie en overige processen in zijn bedrijf tip-top in orde. Hij kent de markt, snapt zijn financiën en stuurt er direct op. Bij hem

Simone en Martin = SIMA

zie je terug dat er een ondernemersvisie achter zijn doen en laten zit waar hij over nadenkt en die hij in praktijk brengt. Dat zie je direct terug in zijn bedrijf. Wat wij als WEA Gouda voor hem doen is hem ondersteunen op gebied van (salaris)administratie, juridische vraagstukken, fiscaliteit en boekhouding. Hij voert zijn eigen administratie maar kan door webapplicaties zaken direct met ons delen. Zo kunnen zijn medewerkers via hun smartphones ook direct in hun administratie", aldus Erwin.

Martin: "Eén keer per kwartaal heb ik structureel overleg met Erwin. Verder kan ik met juridische, fiscale en andere vragen altijd bij hen terecht. Daarnaast is de administratie zodanig opgezet dat ik per dag kan zien wat de omzet per dag is. Daarom kan ik snel sturen op ontwikkelingen. WEA is een kantoor met een goede naam en ik kan niet zonder hen".

De mens in het bedrijf centraal

"De mens staat in ons bedrijf centraal. In de showroom is het een gegeven dat er vooral veel kijkers komen. Hier kun je moedeloos van worden maar je kunt iedere kijker ook als potentiële koper beschouwen. Uit ervaringen weten we dat een potentiële klant zo een 4 tot 6 keer terug komt voordat hij een keuken koopt. Wij streven naar de opbouw van een goede relatie met die klant. We laten keukens zien, showen inbouwapparatuur en nieuwe snufjes. Die moet je kunnen laten zien, want een keuken kopen is beleving. Verder weten we, wanneer het over prijs gaat, dat je vergeleken wordt met anderen. Dat is logisch en gelukkig kiezen velen dan mede door de duidelijkheid over montage, afwerking, service en onderhoud voor ons", vervolgt Martin.

Hij vult direct aan: "De manier hoe we omgaan met onze klanten geldt ook voor onze werknemers. Ik heb elke dag contact met mijn mensen. Ik praat veel met hen en pak na vijf uur 's middags en in het weekend vaak zelf de servicetelefoon op. Dit om feeling te houden met het veld en met hen. Iedereen heeft zijn taak in het team, van stagiair tot de meest allround monteur of verkoper. Er moet gevoel voor de bal blijven en vooral begrip voor de klant. Vriendelijk en netjes zijn staat voorop en als iets niet loopt zoals de klant wil, lossen we dat direct op. Maar we blijven mensen die dus ook fouten maken. Het is echter ook onze taak om eventuele fouten zonder aarzelen te herstellen. Daarom ben ik blij met een zeer stabiel personeelsbestand. Service wordt namelijk in belangrijke mate geleverd door mensen die gevoel voor de bal hebben".

Toekomst

Martin: "We zijn op de goede weg met ons concept. Ik hou mijn ogen en oren goed open om te zien waar we dit kunnen laten groeien of verbeteren. Duurzaamheid en nul op de meter zijn uiteraard belangrijke zaken omdat het milieu minder belast wordt. Daarom zijn we ook gestart met advisering en de aanleg van installaties die draaien op zonne-energie".

Erwin: "Kortom zo nuchter je bedrijf runnen maakt Martin de ondernemer met visie, die goed nadenkt en met beide benen op de grond zijn bedrijf runt met zijn mensen. Een voorbeeld van een gezond onafhankelijk nuchter Hollands bedrijf met 14.000 huishoudens als klant. En dat is toch een stad als Gouda".

Voor nadere informatie:
www.woutvangalen.nl
www.simainstallatie.nl
www.woutvangalenwebshop.nl
www.weagouda.nl

Generatiewissel familiebedrijf gaat vaak mis

De generatiewisseling bij een familiebedrijf vindt niet zonder slag of stoot plaats en gaat vaak mis. 70% van de eerste generatiewissel strandt. Dit blijkt uit recent onderzoek van Rotterdam School of Management, Erasmus University.

69% van alle bedrijven in Nederland is een familiebedrijf. Een belangrijke speler binnen de Nederlandse economie. De belangrijkste conclusies uit het verschenen onderzoek zijn dat de oudere generatie de teugels graag in handen houdt, ook al is de volgende generatie er klaar voor om het bedrijf over te nemen. Dit kan de ontwikkeling van het familiebedrijf belemmeren.

Nieuwe generatie

Een ander aspect van het onderzoek gaat in op het ondernemerschap van de nieuwe generatie. Vaak blijkt de opvolger behoudender en is hij minder bereid risico's te nemen. Hierdoor wordt er minder geïnvesteerd in Research & Development, waardoor de groei stagneert.

Emoties

Ook emoties spelen een grote rol. De emoties binnen het familiebedrijf maken de stap tot een overdracht groter. Ouders, die vaak de oprichters zijn, moeten een proces doorlopen waarin zij de teugels moeten laten vieren om het bedrijf uiteindelijk los te kunnen laten.

Tip:

In de praktijk is het daarom belangrijk om de gesprekken over de overdracht binnen de familie tijdig te starten. Ouders moeten kinderen het vertrouwen geven dat zij klaar zijn 'for the job'. Neem daar maar gerust een paar jaar de tijd voor.

Fiscale advisering

Daarnaast is er ook ruim voldoende tijd nodig voor fiscale advisering. Is de huidige ondernemingsstructuur optimaal om het bedrijfsopvolgingstraject fiscaal in goede banen te leiden? Het is misschien nodig om een herstructurering door te voeren. Er zijn herstructureringen die fiscaal zijn gefaciliteerd. Wel zijn hier fiscale termijnen aan verbonden. Een traject van 5-7 jaar is geen overbodige luxe.

Tot slot

Familiebedrijven zijn de motor van de Nederlandse economie. Weinig vertrouwen in de volgende generatie doet het familiebedrijf niet goed. Het tijdig inzetten van de generatiewissel met veel aandacht voor de emotionele familiebanden is een must.

wea
ACCOUNTANTS • ADVISEURS

Jubilea

Over de afgelopen periode kunnen we een aantal jubilea melden.

12 ½ jaar in dienst:

- 1 april 2016, mevrouw S. van Ast-Postma, Gouda.
- 17 mei 2016, de heer P.J. van der Stoel, Oud-Beijerland.

25 jaar in dienst:

- 1 maart 2016, mevrouw W. Visch-Goedbloed, Goes.

Wij feliciteren onze collega's hiermee van harte en wensen hen nog vele goede WEA-jaren toe!

Controlepunten GO

De Gecombineerde Opgave 2016 (GO) kunt u invullen tot en met 15 mei 2016. De belangrijkste aangifte van het jaar leidt altijd tot vragen en onduidelijkheden. Wij geven u graag nog enkele tips waarmee u fouten kunt voorkomen en kunt profiteren van eventuele mogelijkheden.

Na 15 mei nog mogelijk

Komt u er onverhoopt achter dat uw GO al ingediend had moeten zijn? Dan is het goed om te weten dat de GO nog ingediend kan worden tot en met 13 juni 2016. U krijgt vanaf 18 mei (na het Pinksterweekend) wel te maken met korting op de uitbetaling van uw betalingrechten. De korting bedraagt 1% per werkdag, ingaande op 18 mei. Na 13 juni heeft u geen recht meer op uitbetaling van uw betalingsrechten.

Grasland

Het opgeven van alle varianten (natuurlijk) grasland blijft jaarlijks maar wijzigen. Zo ook in 2016. Grasland op ***landbouwgrond*** geeft u op met de code 265 'Grasland, blijvend', code 266 'Grasland, tijdelijk' of code 331 'Grasland, natuurlijk'. Met al deze codes kunt u betalingsrechten verzilveren.

Agrarisch natuurbeheer (= 331)

Gewascode 331 werd in 2015 vaak gebruikt voor grasland op ***natuurterrein*** waarop ook betalingsrechten verzilverd konden worden. Dit soort grond geeft u vanaf 2016 op met code 336 (zie hierna). Gewascode 331 is vanaf 2016 bedoeld voor natuurlijk grasland op ***landbouwgrond***. Veelal is op zo'n perceel een vorm van agrarisch natuurbeheer van toepassing.

Natuurterrein

Betalingsrechten verzilveren

Gebruik gewascode 336 als het natuurlijk grasland ligt op ***natuurterrein*** en het een van de volgende natuurbeheertypes heeft N00.00 Nog om te vormen naar natuur, N10.01 Nat schraalland, N10.02 Vochtig hooiland, N12.01 Bloemdijk, N12.02 Kruiden en faunarijk grasland, N12.03 Glanshaverhooiland, N12.05 Kruiden- en faunarijke akker, N13.01 Vochtige weidevogelgrasland of N13.02 Wintergastenweide. Grasland met code 336 kan ook gebruikt worden voor het verzilveren van betalingsrechten.

Overige natuur

Gebruik gewascode 332 voor natuurlijk grasland met een andere N-code dan de hiervoor genoemde types. Voor alle overige natuurterreinen – niet zijnde grasland – gebruikt u gewascode 335. Zowel code 332 als 335 kunnen niet gebruikt worden om betalingrechten te verzilveren!

In 2015 tijdelijk uit gebruik

Heeft u percelen waarop u in 2015 geen betalingrechten kon aanvragen? Kwam dit door overheidsingrijpen? En heeft u die nu weer in gebruik? Dan kunt in 2016 hier alsnog betalingsrechten uit de Nationale reserve voor aanvragen met de GO 2016.

Subsidies en extra toeslagen

De GO 2016 stelt u ook weer in staat om de volgende subsidies en extra toeslagen aan te vragen:

- Basis- en vergroeningspremie
- Toeslag Jonge landbouwers
- Graasdierenpremie
- Agrarisch natuur- en landschapsbeheer (SNL-a)
- Brede weersverzekering

Diergezondheidsfonds

Wilt u bij eventuele calamiteiten, met betrekking tot diergezondheid, in aanmerking komen voor een eventuele vergoeding? Geef dit dan aan in de GO 2016. Opteer hier altijd voor.

Support van uw adviseur

De GO behoort tot de belangrijkste aangifte van het jaar. Twijfelt u ergens over of wilt u dat wij de gehele aangifte voor en met u verzorgen? Schroom niet ons te bellen. Wij doen het graag!

Column
Ed Izeren

Opa

Ik had een leuke opa. Mijn eerste herinnering is dat hij gek was op ananas met slagroom. Als opa en oma vroeger bij ons kwamen eten vroeg hij mij altijd samenzweerderig: "Eddie, wat hebben we voor toetje?" Alsof we ooit iets anders aten als opa er was! Dan kon ik verklappen: "Ananas met slagroom, opa!", en reageerde hij altijd handenwrijvend: "Ooooooh, dat vind ik zo lekker!" Een andere anekdote is die van De Tomaat. Opa deed net alsof hij een tomaat naar me wilde gooien, waarop ik wegdook achter de bank. Toen ik langzaam weer over de rand van de bank durfde te kijken, was de tomaat al onderweg en trof doel. Huilen natuurlijk, opa schrok zelf van zijn treffer.

Opa en oma woonden in een goedkope huurwoning in de Schilderswijk in Den Haag, en bepaald niet in het beste gedeelte. Ik weet nog dat ik zomaar een keer langs ging op mijn fiets (en blij was dat hij er nog stond toen ik weer wegging). Oma deed open en zei gelijk: "O, dat vindt opa leuk!" Dan zat hij in de huiskamer in zijn stoel, haar strak naar achteren gebrylcreemd, een zware Van Nelle te rollen in zijn bretels en mouwloze onderhemd à la Onslow uit de Engelse serie Keeping Up Appearances. Ik weet niet meer waar we het over hadden, waarschijnlijk hoe het op school ging en over Hollandsport, zijn favoriete voetbalclub. Maar het was leuk om opa blij te zien. Opa Meijer, de liefste opa van de wereld.

Toen ik ouder werd kreeg ik de "andere verhalen" te horen. Dingen die je een klein kind niet vertelt over zijn opa en oma. Hun huwelijk was een moetje. Oma werd zwanger en ze trouwden. Het was een liefdeloze relatie. Eigenlijk pasten ze helemaal niet bij elkaar. Oma, een eenvoudige volkse vrouw uit de Amsterdamse Jordaan, en opa een streng katholiek opgevoede, trombonespelende Haagse PTT-ambtenaar. Oma was een jaloerse vrouw (waarschijnlijk terecht). Als opa niet om zes uur thuis was, stond ze hem in de deur op te wachten met "waar ben je geweest". Het klinkt raar, maar voor mijn opa had de Arbeitseinsatz als buschauffeur in Dresden, afgezien van het gemis van zijn kinderen, ook een goede kant: hij had er een vriendin. En mijn moeder gunde hem die.

Opa is in 1975 overleden. De tranen kwamen pas toen ik na de begrafenis alleen in mijn kamer op de grond voor mijn pick-up zat en de LP's van de Rolling Stones en Toon Hermans draaide die ik diezelfde middag had gekocht van de 25 gulden die oma mijn zusje en mij had gegeven. "Die wilde opa jullie nog geven", vertelde ze erbij. Mijn zusje kwam mijn kamer op, zag me huilen in grote halen, en liep geschrokken naar mijn moeder:"Eddie huilt!". Meestal maakte ik haar aan het huilen.

Opa en oma, we verliezen ze een keer. En dan blijft meestal toch de leuke herinnering tot in lengte van dagen. Afgezien van de 25 euro heb ik niets geërfd van opa. Freek de Jonge vertelde dat een deel van zijn familietak zich voortbewoog in Rolls Royces en Bentleys. Maar Freek en ik komen beiden uit de wandelende tak, waar niets te erven viel. In mijn werk als belastingadviseur adviseer ik opa's en oma's met een eigen woning zonder hypotheek en met geld op de bank steevast om in hun testament hun kleinkinderen erfgenaam te maken voor een bedrag van ongeveer € 20.000, bijvoorbeeld voor hun toekomstige huwelijk, studie of eigen huis. Elk kleinkind kan dit bedrag namelijk belastingvrij erven, terwijl hun ouders er mogelijk 10 of 20% erfbelasting over zouden betalen. Bij 1 opa en 1 oma en 4 kleinkinderen levert dit in het gunstigste geval een besparing op van € 32.000. Bovendien heb je dan als kleinkind ook nog een tastbare herinnering aan opa en oma, want voor € 20.000 heb je heel wat langspeelplaten.

Colofon

Bij de samenstelling is naar uiterste betrouwbaarheid en zorgvuldigheid gestreefd, maar onze organisatie kan niet aansprakelijk worden gesteld voor eventuele onjuistheden en de gevolgen hiervan.

WEA Bulletin is een periodieke uitgave van WEA Accountants & Adviseurs. WEA is lid van het SRA en deze uitgave is in samenwerking met het SRA tot stand gekomen.
De verschijningsfrequentie is vijf keer per jaar en wordt gezonden aan cliënten en relaties.

Website: www.wea.nl

Redactie:
WEA Groep, Shyla Jopse
Postbus 30, 4460 AA GOES
Tel. 0113 74 50 70
e-mail info@weagroep.nl
Eindredactie:
Henk Kramer Communicatie, Goes

Maatschap WEA Noord-Holland
MIDDENMEER: Tel. 0227 51 33 33
e-mail middenmeer@wea-nh.nl
UITGEEST: Tel. 0251 36 19 60
e-mail uitgeest@wea-nh.nl

WEA Randstad B.V.
HOOFDDORP: Tel. 023 561 10 41
e-mail info@wearandstad.nl

Maatschap WEA Gouda
Tel. 0182 51 11 33
e-mail info@wea-mh.nl

Maatschap WEA Naaldwijk
Tel. 0174 63 02 41
e-mail info@weanaaldwijk.nl

Maatschap WEA Deltaland
BRIELLE
DRUTEN
GROOT - AMMERS
KESTEREN
MIDDELHARNIS
OUD – BEIJERLAND
Tel. 088 133 73 00
e-mail info@weadeltaland.nl

Maatschap WEA Zuid-West
GOES: Tel. 0113 25 63 00
ZIERIKZEE: Tel. 0111 45 37 00
e-mail info@weazuidwest.nl

Maatschap WEA Zeeland
MIDDELBURG: Tel. 0118 65 63 65
OOSTBURG: Tel. 0117 45 29 59
HULST: Tel. 0114 38 29 30
e-mail info@weazeeland.nl

Maatschap WEA Roosendaal
Tel. 0165 56 82 22
e-mail info@wearoosendaal.nl