

VANTHUL

adviseurs - fiscalisten - accountants

E-BOOK

Het is onze missie om het leven van ondernemers en managementteams positief te veranderen. We doen dit door te luisteren en hen via analyse, informatie en advies te helpen kansen en mogelijkheden volledig te benutten. Ons specialisme ligt in de installatiebranche. Onze branchekennis zorgt ervoor dat resultaten gemeten kunnen worden aan de brancheresultaten én aan de top 20% best presterende installatiebedrijven. Maak vrijblijvend een afspraak zodat we kunnen bekijken wat we voor jouw onderneming kunnen betekenen.

**BEST
GELEZEN
BLOGS**

GESCHREVEN DOOR DE DIRECTIE VAN VANTHUL

INHOUD

HET BESTE UURTARIEF VOOR EEN INSTALLATEUR	P3
LENEN VAN OF AAN BV	P4
ONDERHANDEN WERK OF ONDERHANDEN PROJECTEN	P5
MOET IK ECHT TOT MIJN 67STE BLIJVEN WERKEN?	P6
DE BELANGRIJKSTE KPI'S	P7
WEBSITE IN DE JAARREKENING	P8
ONDERNEMER OF MEEWERKEND VOORMAN	P9
7 TRENDS IN DE BRANCHE	P10
DE 4 STADIA VAN FINANCIËLE VRIJHEID	P11

Het beste uurtarief voor een installateur

GERARD VAN 'T HUL - ACCOUNTANT ADMINISTRATIECONSULENT

Zoveel bedrijven, zoveel prijzen. Maar wat is nu het juiste uurtarief voor jouw installatiebedrijf? Wij spreken heel veel ondernemers uit branche om hier een advies in te geven.

Het beste uurtarief voor een installateur

De afgelopen maanden hebben we 1.438 installateurs gesproken. Dit doen we omdat we graag willen weten welke zaken er spelen bij installateurs, zodat we beter begrijpen wat de uitdagingen en de kansen voor hen zijn. Hierdoor kunnen we onze klanten nog beter helpen.

Eén van de meest gestelde vragen is wat het uurtarief van andere installateurs is. Even stiekem gluren bij de burendus. Wat we merken is dat ondernemers het niet altijd aandurven om de uurtarieven te verhogen.

Wat voor uurtarief rekenen collega installateurs?

Eerst even de open deur: we horen heel veel verschillende uurtarieven: € 37,50, € 42,50, € 47,50, € 52, € 57. Uit het onderzoek dat het Management Centrum jaarlijks voor UNETO VNI (vanaf januari Techniek Nederland) uitvoert, bleek in 2018 dat installatiebedrijven de uurtarieven naar € 61 per uur op moeten hogen en dan € 4 per uur winst moeten maken.

Hoe kan het dat ik toch winst maak, terwijl mijn uurtarief als installateur lager is?

Dat is een interessante vraag. Want hoe is het mogelijk dat je toch winst maakt, terwijl je calculeert met € 45, terwijl volgens de branchevereniging de kostprijs € 57 per uur is? Waarom verlies je met een uurtarief van € 45 dan toch inschrijvingen op prijs? Vertelt het onderzoek van Techniek Nederland de hele waarheid?

Hoe we ernaar kijken: er is niet één uurtarief voor installateurs.

Er is een uurtarief voor storingen, er is een uurtarief voor onderhoudswerkzaamheden, er is een uurtarief voor verbouwingen, er is een uurtarief voor vaste klanten, er is een uurtarief voor particulieren, er is een uurtarief voor zakelijke klanten. Zo kunnen we nog wel even doorgaan.

Laten we vanuit de klant naar het uurtarief van installateurs kijken.

Stel; ons advieskantoor wil het pand verduurzamen (daar zijn we nu overigens daadwerkelijk mee bezig, daar schrijf ik later nog wel eens een bericht over). Waar letten we op? In overleg met onze adviseur installatie (ja, we zijn zo'n klant) hebben we bepaald dat we ons bestaande kantoorpand op gaan krikken van label G naar label A. Concreet houdt dit in dat we het pand beter gaan isoleren en dat er een warmtepomp komt, PV panelen geïnstalleerd worden, in combinatie met een heel geavanceerd (en duur!) beluchtingssysteem. Onze installatieadviseur heeft nu een begroting gemaakt op basis van de verwachting dat onze investering moet zijn. We zijn nu op zoek naar de juiste installateur.

Maar heb je in het bovenstaande voorbeeld ergens gelezen dat we het belangrijk vinden wat het uurtarief van een installateur is? Nee, en dat heeft een reden. Het gaat ons om de besparing, de subsidiemogelijkheden, het totale investeringsbedrag en dat het er straks ook allemaal nog een beetje mooi bij hangt en ligt. Het is ons te doen om het eindproduct en dat heeft een prijskaartje. Natuurlijk calculeert onze adviseur met een bepaald uurtarief. Maar hij is ook maar een adviseur.

Geen verrassingen bij het uurtarief voor installateurs

Het gaat je klant om het eindproduct en wat daar de prijs van is. Deze prijs zet hij of zij bewust of onbewust af tegen de waarde die hij ervoor terugkrijgt. Het is jouw taak om de toegevoegde waarde die je levert richting de klant uit te spreken, op papier te zetten en hem er zo van te overtuigen dat je meer of beter werk levert dan anderen. Lukt dat, dan is je uurtarief als installateur niet meer de belangrijkste of enige factor die een klant over de streep zal trekken.

Een voorbeeld: de Amsterdamse taxi

Voor de duidelijkheid nog een mooi voorbeeld: in Nederland zijn taxi tarieven vastgesteld vanuit de overheid. Het starttarief is € 3,02, de prijs per kilometer is € 2,22 en de prijs per minuut is € 0,37. In theorie zou je dus alleen maar een hoger gemiddeld uurtarief kunnen halen, wanneer je zo efficiënt mogelijk werkt. Zoveel mogelijk kilometers in zo min mogelijk minuten. De taxichauffeur uit dit voorbeeld presteert het echter om drie keer meer te verdienen dan zijn collega's. Zijn aanpak? Zijn eerste vraag naar de klant: waar wil je naar toe? De tweede vraag: welke krant lees je? En hij heeft deze krant elke dag vers in zijn auto liggen, ook de internationale kranten! De derde vraag: van welke muziek hou je? Hij heeft via Spotify toegang tot elke muzieksoort. De vierde vraag: wil je een flesje water? Het gevolg: deze taxichauffeur haalt per dag meer dan zeventig procent van zijn omzet uit fooien. En deze fooi is niet door de overheid vastgesteld, heeft geen concurrentie en klanten betalen hem lachend bovenop de ritprijs!

Hoe vaak heb jij fooi gehad?

WWW.VANTHUL.NL

Lenen van of aan BV: Wat zijn de mogelijkheden?

BOB VAN 'T HUL - BELASTINGADVISEUR

Als directeur-groootaandeelhouder wil je wellicht af en toe geld van of aan de BV lenen. Dat is uiteraard toegestaan, maar het is wel verstandig om eerst goed te kijken naar de mogelijkheden en de financiële gevolgen. Als je de geldende voorwaarden niet correct naleeft, kun je behoorlijk in de problemen komen.

Lenen van de BV

Jouw BV kan haar overtollige liquiditeiten aan je in privé lenen. De rente die de BV daarover ontvangt, verhoogt de winst. De BV is hierover vennootschapsbelasting verschuldigd van 20%, dan wel 25%.

Het doel waarvoor je de lening aangaat, bepaalt hoe fiscaal gezien de lening in privé wordt behandeld. Voor consumptieve doeleinden of privébeleggingen valt de lening in box 3 en verlaagt hier het te belasten vermogen. De rente die je betaalt is echter niet aftrekbaar in box 1. Maar leen je geld van jouw BV voor de eigen woning, dan mag je de rente mogelijk wel aftrekken in box 1. Hier hier alles over de indeling van de boxen.

Is lenen van de BV interessant?

Het geld dat de BV aan jou in privé leent, kan niet meer worden gebruikt. De BV kan hierdoor dus beleggingsrendement mislopen. Ook bestaat de kans dat jouw BV (tijdelijk) niet meer in staat is om belangrijke investeringen te doen. Óf het lenen van jouw BV voor jou interessant is, is daarom niet op voorhand te zeggen.

Lenen aan jouw BV

Een lening aan jouw BV leidt tot extra lasten, waardoor de winst wordt verlaagd. Per saldo genereert jouw BV hierdoor minder winst, met als direct gevolg dat de BV ook minder dividend aan je kan uitkeren in privé. De fiscus ziet leningen aan de BV in privé als een terbeschikkingstelling en opgenomen in box 1. Hierdoor moet je progressief belasting betalen over de rente-inkomsten. Je hebt daarbij wel recht op de terbeschikkingstellingsvrijstelling van 12%. Voor leningen onder de € 17.500 mag de rente achterwege blijven.

Argumenten voor en tegen

Lenen aan de BV is financieel gezien vaak nadelig. Toch kunnen er goede redenen zijn om voor deze oplossing te kiezen. Bijvoorbeeld wanneer je een laag rendement haalt op jouw privébeleggingen of omdat de bank weigert geld te lenen aan jouw BV. Een vaak gehoord argument is ook: als jouw BV de lening niet aan je kan terugbetalen, kan een verlies bij jou in privé aftrekbaar zijn in box 1. Dit kan de pijn van het verloren geld weliswaar verzachten, maar wees erop bedacht dat de Belastingdienst met argusogen naar dit soort leningen kijkt. Heb je de pech dat de fiscus concludeert dat het hier bijvoorbeeld om een 'bodemloze-put-lening' gaat, dan is het verlies niet aftrekbaar...

Nog meer fiscale consequenties...

Verstrek je een geldlening aan jouw BV tegen een te hoge rente, dan kan de Belastingdienst het niet-zakelijke deel van de geldlening zien als een verkapte winstuitdeling aan privé. Gevolg: belasting in box 2. Bovendien wordt de rente over het niet-zakelijke deel van de geldlening aangemerkt als een niet-aftrekbare rentelast. Je kunt deze gevolgen beperken door in de leningsovereenkomst een 'glijclausule' op te nemen. Als de Belastingdienst het rentepercentage niet accepteert, bepaalt deze clausule dat dit percentage wordt aangepast aan de rente die de belastinginspecteur vaststelt. Lees ook onze blog; "Betaal ik te veel belasting?"

... maar ook juridische consequenties

Als directeur-groootaandeelhouder heb je feitelijk twee petten op: die van aandeelhouder en die van bestuurder. Als bestuurder kun je besluiten dat de BV geld leent of uitleent. Maar wanneer dit leidt tot benadeling van de BV, heb je een probleem. Je kunt namelijk het verwijt krijgen dat je je niet als een goed bestuurder hebt gedragen. Het gevolg daarvan is, is dat je mogelijk hoofdelijk aansprakelijk gesteld wordt.

Zorg dat je een geldleningsovereenkomst altijd schriftelijk vastlegt, ongeacht of het gaat om een lening aan of van jouw BV. Het is hierbij van belang dat je zakelijke leningsvoorwaarden opneemt, zoals een zakelijke rente, een aflossingsschema en eventueel ook te stellen zekerheden.

Extra informatie toevoegen aan deponeringsstukken

Bedenk bovendien dat bij de deponering van de jaarrekening bij de Kamer van Koophandel leningen, voorschotten en garanties aan bestuurders (en commissarissen) moeten worden toegelicht. Vermeld ook het openstaande bedrag, de rentevoet, de belangrijkste overige bepalingen en de aflossingen gedurende het boekjaar en geef - waar nodig - extra toelichting.

Dus: jouw BV als persoonlijke bankier? Lenen van of aan jouw BV kan aantrekkelijk zijn, maar onderschat de mogelijke consequenties niet! Neem daarom, voordat je hierover daadwerkelijk beslist, contact met ons op.

WWW.VANTHUL.NL

Onderhanden werk of onderhanden projecten: wat is het verschil?

GERARD VAN 'T HUL - ACCOUNTANT ADMINISTRATIECONSULENT

Wanneer is er sprake van onderhanden werken, en wanneer van onderhanden projecten? En waarom is het onderscheid zo belangrijk voor de jaarrekening en de belastingaangifte? Het zijn veel gestelde vragen waar wij in dit blogartikel wat dieper op ingaan. Lees meteen ook wat de vereisten voor een projectadministratie zijn. Zo weet je zeker dat je op de juiste manier aan de administratieplicht voldoet.

Wat is onderhanden werk?

Onderhanden werk is een product dat je voor eigen rekening en risico maakt. De opbrengst en de winst worden pas uitgekeerd als het product klaar is en verkocht kan worden. Daarom maakt onderhanden werk ook deel uit van de voorraden op de balans van de jaarrekening. Het wordt gewaardeerd tegen kostprijs of de actuele waarde. Meer of minder werk heeft geen waarde op de balans. Het is zelfs zo dat je nog kans hebt op incurante voorraad. Ook is het zo dat je bij onderhanden werk geen termijnfacturen kunt sturen. Dit maakt dat je de winst pas neemt bij verkoop.

Kortom: het risico komt volledig voor rekening van de ondernemer, totdat het werk klaar is voor verkoop. Onderhanden werk komt regelmatig voor bij bedrijven die wat grotere projecten hebben lopen, maar die (nog) niet in opdracht van een klant worden uitgevoerd. Denk hierbij aan een bouwproject waarvan een aantal huizen nog niet op voorhand verkocht zijn. De niet verkochte huizen presenteer je op je jaarrekening als onderhanden werk.

Wat zijn onderhanden projecten?

In tegenstelling tot onderhanden werk, worden onderhanden projecten wel in opdracht van een klant uitgevoerd. Je factureert dan ook tussentijds. Op de jaarrekening worden onderhanden projecten gepresenteerd onder de vlottende activa. De gerealiseerde kosten en winstopslag staan erop, minus de gedeclareerde termijnen en te verwachten verliezen. Meer- en minderwerk moeten op de balans staan. Naarmate het project vordert, neem je ook de winst hierin mee.

Onderhanden projecten die op de balansdata nog niet klaar zijn, moet je op die manier presenteren op de balans en de winst- en verliesrekening. Laten we nog even kijken naar het voorbeeld van de huizen dat we eerder noemden. Is bij het bouwproject een aantal huizen wel al op voorhand verkocht? Dan is dit een onderhanden project. Er zijn dan kopers, waardoor het een project in opdracht is.

Het risico van een slechte administratie

Ben je een DGA? Hou dan in je achterhoofd dat je zowel als persoon als bestuurder aansprakelijk gesteld kan worden bij een faillissement. Bijvoorbeeld als je jouw administratie niet op de juiste manier bijhoudt. Als je hier in jouw installatiebedrijf mee te maken hebt, is het belangrijk dat je het onderscheid kent tussen onderhanden werk en onderhanden projecten. En dat je begrijpt hoe je dit op je balans en winst- en verliesrekening presenteert.

Zo administreer je onderhanden projecten

Onderhanden projecten op de juiste manier administreren is belangrijk. Daarbij kun je onderscheid maken tussen aanneemcontracten en regiewerken. Bij aanneemcontracten is een vaste prijs afgesproken met de opdrachtgever – bij regiecontracten is de prijs variabel. Die wordt dan bepaald door de projectkosten, inclusief een toeslag of winstpercentage. Dit is goed te administreren als je projectkosten en opbrengsten aan de juiste verslagperiode toerekent. Zo kun je de onderhanden projecten op de juiste manier in de jaarrekening verwerken.

Dit zijn de vereisten voor een goede projectadministratie

De vereisten voor een projectadministratie zijn:

- De project opbrengsten zijn betrouwbaar
- De status van de onderhanden projecten naar mate van voortschrijden van het werk
- De aan een project toe te rekenen kosten zijn betrouwbaar te bepalen
- Vergelijking mogelijk van werkelijke kosten met begroting of voorcalculatie

Bij regiecontracten zijn de vereisten als volgt:

- Is het waarschijnlijk dat de voordelen aan de vennootschap kunnen toevloeien?
- Zijn de aan het project toe te rekenen kosten betrouwbaar?

Zo presenteer je de winst

Zogeheten 'kleine rechtspersonen' mogen de winst naar rato meenemen. Of opvoeren bij oplevering of afronding van het project. Bij winst naar rato ben je verplicht de voortgang op betrouwbare wijze vast te stellen. De manier waarop je de winst meeneemt, sluit ook aan bij het fiscale winstbegrip in de vennootschapsbelasting.

Alleen als de winst niet – op een verantwoorde wijze – aan een jaar toegerekend wordt, mag je die aan het einde van het project meenemen. Het is dus niet toegestaan onderhanden werk of onderhanden projecten te presenteren onder de post 'te factureren omzet'.

Moet ik echt blijven werken tot mijn 67ste?

JOHAN SAMSOM - MANAGER CLIENT SERVICES

67? Dat duurt nog heel lang... Of toch niet? En moet ik echt tot mijn 67ste blijven werken? Wij hebben de feiten op een rijtje gezet.

Moet ik echt blijven werken tot mijn 67ste?!

De overheid laat er geen gras over groeien: we moeten allemaal langer doorwerken. Om precies te zijn tot ons 67e. Dat is best wel een hele uitdaging. Zeker als je nagaat dat sommige mensen al op hun 17e beginnen met werken. Want het is niet alleen fysiek zwaar om tot die hoge leeftijd te werken, ook mentaal trekken veel mensen het niet. Maar is het echt zo dat jij tot je 67ste moet blijven werken, of zijn er ook alternatieven? Je leest het in dit blog.

Goed om te weten over die hogere pensioenleeftijd

Goed nieuws: het is niet per definitie zo dat jij ook moet blijven werken tot je 67ste. Waarom niet? Ten eerste omdat de pensioenleeftijd niet verplicht omhoog gaat. Hiermee bedoelen we dat pensioenfondsen en verzekeraars niet verplicht zijn om de pensioenleeftijd ook echt naar 67 jaar te verhogen. Wel is het zo dat als zij dit niet doen, jij jaarlijks minder pensioen mag opbouwen dan voorheen. Dit betekent dat je dan ook minder pensioen krijgt. Daarnaast is het zo dat je bij de meeste pensioenregelingen al vanaf je 60ste met pensioen kunt gaan. In sommige gevallen is dat zelfs al vanaf je 55ste. Kijk daarom je pensioenregeling na om te weten te komen wat jouw minimale gerechtigde pensioenleeftijd is.

Doe een financiële APK

Eigenlijk is vitaliteit het belangrijkste punt dat langer doorwerken in de weg staat. Zeker bij fysiek zware beroepen. Hoe kun je zo lang mogelijk en op een gezonde manier blijven werken? Dat is een vraag waar je tegenwoordig bij de start van je carrière al over na moet denken. Maar niet alleen werknemers hebben ermee te maken. De overheid moet er ook rekening mee houden en in haar beleid op anticiperen. Hoe? Door te investeren in opleidingen bijvoorbeeld. Of door werknemers te verplichten regelmatig een financiële APK door een accountant uit te laten voeren. Zo weet je als werknemer precies hoe je ervoor staat en wat je mogelijkheden zijn. Het is namelijk zo dat de AOW en het werkgeverspensioen uiteenlopen. Je officiële pensioenleeftijd loopt daardoor niet gelijk met de leeftijd waarop je voor het eerst AOW krijgt van de staat. Het is dus alleen al om die reden niet verkeerd om uit te rekenen wat jouw ideale pensioendatum is. Hulp nodig? Wij helpen je graag!

Mogelijk alternatief: het deeltijdpensioen

Zie jij het echt niet zitten om tot je 67e fulltime te werken? Dan is het wellicht ook een optie om vervroegd met deeltijdpensioen te gaan. Werknemers kunnen – afhankelijk van de precieze voorwaarden in hun pensioenregeling – vanaf hun 55e of 60e met deeltijdpensioen gaan. Steeds meer mensen richten hun pijlen op deze deeltijd pensionering. Je bouwt dan langzaam af met werken en kunt zo meer genieten van je vrije tijd. Je gaat bijvoorbeeld parttime werken in plaats van fulltime. De uren die je werkt worden gewoon betaald en je vrije dagen worden aangevuld met het deeltijdpensioen. Het grote voordeel hiervan? Je kunt minder werken zonder dat de aanspraak op je pensioen wordt belast. Er zit wel een nadeel aan het deeltijdpensioen. Je totale pensioenuitkering is namelijk minder hoog dan wanneer je fulltime blijft werken. Je bouwt tenslotte alleen nog maar pensioen op over de uren die je werkt.

WWW.VANTHUL.NL

De belangrijkste KPI's voor installatiebedrijven

GERD VAN 'T HUL - ACCOUNTANT ADMINISTRATIECONSULENT

Een belangrijk deel van onze aanpak is gericht op het structureel verbeteren van de resultaten van installatiebedrijven. De betere resultaten bestaan uit een hogere winst, een betere kasstroom en een beter gevoel van controle.

Hieronder lees je de belangrijkste stuurinformatie voor installatiebedrijven.

1. Gemiddeld uurtarief – alle uren; Deel de omzet door alle gemaakte uren, inclusief het management, kantoorpersoneel, enzovoorts. Je krijgt dan het gemiddelde gerealiseerde uurtarief. Schrikken of valt het mee? Bij de meeste installateurs is dit even schrikken. Gelukkig hebben wij 16 drijvers van verbetering van het gemiddelde uurtarief geïdentificeerd.
2. Toegevoegde waarde: Inkoop delen door de omzet en je hebt de toegevoegde waarde als percentage van de omzet. Door dit te meten, bereken je hoe goed de verkoopvaardigheden van jou en je team zijn, en of de prijzen wel in orde zijn.
3. Aantal nieuwe klanten: En dan klanten van het type dat je wilt! Zoek je niche en voel je hier comfortabel in? Meet elke maand hoeveel nieuwe klanten je hebt weten binnen te halen.
4. Gemiddelde opdrachtwaarde: Mag je de hele opdracht uitvoeren, of alleen een deel? Hoe creatief ben je hierin? Hoe goed is jouw verkoopproces? Het antwoord op deze vragen wordt gemeten in deze kpi.
5. Gefactureerde omzet: Niet alleen de opboeking van de onderhanden projecten! Het gaat hier om de facturatie, dat zegt namelijk veel over de vitaliteit van jouw onderneming, de kasstroom, het marketing & sales proces.
6. Winst - voor ondernemersinkomen: Bereken de winst, voordat je het ondernemersinkomen ervan af haalt. Er zijn vaak veel fiscale redenen voor een bepaalde beloningswijze. Om succes te meten, haal je daarom de beloning van de ondernemer(s) uit de kosten. Zo weet je zeker dat je het juiste getal hebt. Dit meet o.a. de waarde van jouw onderneming, de efficiëntie, de processen.

Bij de meest succesvolle installatiebedrijven verbeteren de bovenstaande kpi's elke maand. Wij hebben ongeveer 100 drijvers bij het verbeteren van deze kpi's geïdentificeerd. In ons unieke InstallatieGroei programma begeleiden we ambitieuze ondernemers in de installatiebranche naar een leven met meer geld, meer tijd en een betere balans tussen zakelijk en privé.

Wanneer je er klaar voor bent:

- Download de strategiekaart met meer achtergrondinformatie over bovenstaande kpi's hier
- Schrijf je ook in op onze nieuwsbrief om regelmatig updates zoals deze te ontvangen.
- Download onze whitepaper over het bereiken van financiële vrijheid op InstallatieJournaal.nl:
- Stuur mij een e-mail op support@vanthul.nl met als onderwerp "GROEI" en ik stuur je meer informatie over ons InstallatieGroei programma - alles vrijblijvend natuurlijk!

WWW.VANTHUL.NL

Website activeren op balans als immateriële vaste activa en afschrijven

GERD VAN 'T HUL - ACCOUNTANT ADMINISTRATIECONSULENT

Wanneer een installateur een nieuwe website laat ontwikkelen, dan zijn er verschillende manieren waarop deze uitgaven verwerkt kunnen worden in de administratie.

Website activeren op balans als immateriële vaste activa en afschrijven

De website kosten kunnen in de jaarrekening (deze wordt opgemaakt op basis van de administratie) als volgt worden verwerkt: Activeren als immateriële vaste activa op de balans óf verwerken als reclamekosten in de winst-en-verliesrekening. Lees hier alle onderdelen van een jaarrekening.

De website mag alleen in de jaarrekening opgenomen worden wanneer je aantoont dat de website toekomstige economische voordelen zal genereren, bijvoorbeeld door de mogelijkheid van het plaatsen van bestellingen. Wanneer de website alleen is ontwikkeld voor het aanprijzen van de producten of diensten van je installatiebedrijf, dan kan niet worden aangetoond dat er sprake is van toekomstige economische voordelen.

De juiste verwerkingwijze (activeren of kosten) van de uitgaven hangt af van de fase waarin de website zich bevindt. Er zijn 3 fases:

1. Planningsfase

Uitgaven in de planningsfase worden direct als kosten verantwoord in de winst-en-verliesrekening. Denk hierbij bijvoorbeeld aan uitgaven voor conceptontwikkeling.

2. Ontwikkeling of kopen van content

Uitgaven in deze fase moeten worden geactiveerd, wanneer kan worden aangetoond dat deze in direct verband staan met de uiteindelijke website. Wanneer een website intern wordt ontwikkeld, dan is het ook mogelijk deze kosten te activeren. Van belang is hierbij dat deze kosten betrouwbaar zijn vast te stellen. Je kunt hierbij denken aan de kostprijs op basis van het aantal bestede uren vermenigvuldigd met een tarief.

3. Exploitatiefase

In deze fase is de website operationeel. Je kunt de kosten voor de hosting of andere exploitatiekosten verwerken in de winst-en-verliesrekening.

Afschrijving website op de jaarrekening

Het geactiveerde bedrag van de website moet je vervolgens afschrijven. De levensduur van een website is vaak ongeveer 5 jaar. Dat komt dus neer op een afschrijving van de website binnen 5 jaar na het in gebruik nemen van de website.

Website als reclamekosten

Wanneer je niet aan de eerder genoemde criteria voldoet, moeten de uitgaven voor de website worden opgenomen als reclamekosten.

Belang van activeren en afschrijven van de website

Het belang van activeren en vervolgens afschrijven van websitekosten kan groot zijn, bijvoorbeeld omdat de ontwikkeling zeer hoge kosten met zich meebrengt, waarvan je niet wilt dat deze op de winst drukken. Daarnaast is er ook nog het belang van de fiscale mogelijkheden zoals investeringsaftrek.

WWW.VANTHUL.NL

Ondernemer of meewerkend voorman?

GERD VAN 'T HUL - ACCOUNTANT ADMINISTRATIECONSULENT

Iedere ondernemer wil groeien. In onze accountantspraktijk richten we ons op het verbeteren van het rendement en de groeimogelijkheden van de ondernemer in het MKB. We verdiepen ons in uw onderneming en stellen uw zakelijk belang voorop.

Die groei gaat soms geleidelijk, maar vaak ook met sprongen. Dat heeft te maken met kansen krijgen en kansen pakken. Soms loop je bij zo'n groeispurt aan tegen de grenzen van de onderneming. Jullie pand is ineens te klein, het wagenpark moet worden uitgebreid en je moet personeel aantrekken. In veel gevallen is extra financiering nodig en kunnen wij ondernemers helpen om de meest geschikte keuze te maken voor hun situatie.

Groei je ook als ondernemer?

Als jouw bedrijf groeit, hoe groei dan als ondernemer? Dat aspect wordt nogal eens over het hoofd gezien. Op een gegeven moment vraag je jezelf af: ben ik nog wel ondernemer, of ben ik meewerkend voorman? Bevindt jouw bedrijf zich nog in de startersfase, dan draait alles om jouw als ondernemer. Maar naarmate het bedrijf zich ontwikkelt, moet je als ondernemer steeds meer gaan delegeren en taken overlaten aan anderen. Dat is (lang) niet altijd makkelijk en het leidt soms tot wrijving, scheurtjes in de cultuur, fouten in het proces en ontevreden klanten. Ondanks dat je keihard werkt, heb je het gevoel dat je het allemaal niet meer overziet.

Persoonlijk ontwikkelproces van ondernemer naar meewerkend voorman

Je was ondernemer en 'ineens' ben je meewerkend voorman geworden. En later verandert deze rol naar die van manager en uiteindelijk tot leider. Iedere fase vergt immers andere leiderschapskwaliteiten van u als ondernemer. Het groeiproces van bedrijf is dus in feite óók een persoonlijk ontwikkelproces, waarbij jouw leiderschapsstijl moet aansluiten bij de groeifase van het bedrijf. Leiderschap kun je leren, maar het vereist vooral durf.

Bouwstenen

Wij helpen ondernemers graag om het groeiproces te managen. Met de 3 peilers van het model brengen we snel en overzichtelijk in kaart waar de kansen en bedreigingen liggen, welke mensen en middelen je nodig hebt, wat strategische partners voor je kunnen betekenen en welke kernactiviteiten zijn noodzakelijk om jouw business overeind te houden. Regelmatig zien we dat aan deze laatste bouwsteen in eerste instantie te weinig aandacht krijgt. Dat is jammer, want in dit onderdeel komen ook de vaardigheden naar voren, die nodig zijn om uw bedrijf te runnen en te (blijven) leiden door de verschillende groeifases.

WWW.VANTHUL.NL

7 Trends in de branche

JOHAN SAMSOM - ACCOUNTANT ADMINISTRATIECONSULENT

Zoals je in dit blog van ons kunt lezen, schuift de rol van de installateur langzaam maar zeker op richting die van adviseur. Die verandering wordt mede ingegeven door nieuwe trends binnen het vakgebied.

Maar wat zijn dan die trends die de ontwikkelingen in het ondernemerschap van de installateur triggeren? VANTHUL specialist in de installatiebranche zet de belangrijkste voor je op een rijtje.

Trend 1 | Warmtepompen: hotter dan ooit

En dan bedoelen we niet dat deze apparaten zo sexy zijn of dat het water dat ze rondpompen zo'n hoge temperatuur heeft. Maar we bedoelen wel dat warmtepompen onder impuls van de energietransitie steeds vaker gebruikt worden. Het zal nog wel even duren voordat ze dezelfde aantallen bereiken als de CV-toestellen (meer dan 400.000 installaties per jaar), maar toch is de verwachting dat er in 2019 ruim 50.000 bij zullen komen in Nederland. Mogelijk gevolg voor de ontwikkeling in ondernemerschap: bijscholing.

Trend 2 | Back to school

Nieuwe ontwikkelingen en technologieën vragen om nieuwe kennis. En waar doe je die kennis op? Juist: in het onderwijs. Om die warmtepomp onder de knie te krijgen, of om een certificering te ontvangen, zoals bijvoorbeeld die voor gasgestookte installaties die in 2019 verplicht wordt. Mogelijk gevolg voor de ontwikkeling in ondernemerschap: investeren van tijd en geld.

Trend 3 | Strijd om kundig personeel

Hoe zorg je dat je goed personeel binnenhaalt en vasthoudt als er zoveel concurrerende bedrijven zijn in de installatiebranche? Wat heb jij te bieden dat je concurrent niet heeft? En dan bedoelen we niet alleen financieel! Werving en behoud van vaklui is belangrijker dan ooit, want voor jou minstens tien anderen. Mogelijk gevolg voor de ontwikkeling in ondernemerschap: nieuwe arbeidsvoorwaarden en extra's voor je personeel scheppen en ontwikkelen.

Trend 4 | Standaardisering steeds vaker standaard

In nieuwbouw zie je steeds meer standaardisatie; met minder beschikbaar personeel toch evenveel doen. Het gevolg is dat er binnen de installatiebranche ook meer en meer gaan werken met voorgemonteerde afgiftesets. Voor bijvoorbeeld vloeren en wanden, waarin het installatiewerk al is voorgemonteerd. Mogelijk gevolg voor de ontwikkeling in ondernemerschap: werken met een nieuw businessmodel waarbij het installatiewerk zich van de bouwplaats naar de 'bouwfabriek' verplaatst.

Trend 5 | Alles draait om data

In de installatietechniek gebruikt men data al veelvuldig om op afstand toestellen aan te sturen. In de nabije toekomst gaat toesteldata ook gebruikt worden voor het beheer en onderhoud van die toestellen. Informatie zoals draaiuren en rendementen wordt daarmee een strategisch tool die via sensoren deze gegevens interpreteert. Service en onderhoud wordt datagedreven. Mogelijk gevolg voor de ontwikkeling in ondernemerschap: meer rendement op de uren.

Trend 6 | Decentrale inregeling

Over sensoren gesproken: lokaal verwarmen, koelen of ventileren wordt regeltechnisch daarmee steeds beter mogelijk. Denk aan ventilatiesystemen met zone-regelingen voor boven en benedenverdiepingen en radiatorknoppen die met elkaar verbonden zijn, zodat per ruimte ingespeeld kan worden op de energiebehoefte in huis of kantoor. Mogelijk gevolg voor de ontwikkeling in ondernemerschap: ontwikkelen van nieuwe specialismen.

Trend 7 | Bestaande installaties optimaliseren

Energiebesparing wordt steeds belangrijker. Vanwege het milieu én de portemonnee. Dure ingrepen zijn daarvoor lang niet altijd nodig. Door bestaande installaties beter in te regelen kun je al heel wat winst en rendement op dit gebied realiseren. Sterker nog: inregelen wordt een erkende maatregel. Mogelijk gevolg voor de ontwikkeling in ondernemerschap: mogelijkheid voor je installateurs om zich via slimme tools technisch te onderscheiden.

VANTHUL helpt je bij belangrijke ontwikkelingen in ondernemerschap

Ben je werkzaam als installateur? Dan is de kans groot dat je ook te maken krijgt met ontwikkelingen in ondernemerschap. Omdat de inhoudelijke kant van dit vak verandert. VANTHUL kan je daarbij helpen met praktisch advies, toegespitst op jouw situatie, aangezien we gespecialiseerd zijn in de installatiebranche.

WWW.VANTHUL.NL

De 4 stadia van financiële vrijheid

GERD VAN T HUL - ACCOUNTANT ADMINISTRATIECONSULENT

Onlangs had ik een afspraak met een van onze klanten. Tijdens deze afspraak heb ik voor het eerst de vier stadia van financiële vrijheid gepresenteerd. Deze vier stadia komen uit het boek Money Master The Game van de Amerikaanse auteur Tony Robbins en dit heb ik overgenomen omdat ik het zelf niet beter zou kunnen verwoorden. De stadia gaan over het gegenereerde inkomen uit investeringen. Want dat is namelijk wat financiële vrijheid is: je maandelijkse inkomen, zonder dat je hoeft te werken, is groot genoeg om het leven te leiden dat je zou willen.

Het eerste stadium: Financiële zekerheid

Wanneer je dit stadium hebt bereikt dan is het inkomen dat voortkomt uit je investeringen voldoende om te kunnen wonen zoals je nu woont, voldoende geld hebt voor de dagelijkse maaltijden en het huishouden, het vervoer geregeld is zoals je dit zou willen (openbaar vervoer of een auto) en je de minimale benodigde verzekeringen kunt betalen.

Het tweede stadium: Financiële vitaliteit

Wanneer je dit stadium hebt bereikt, dan kun je vrijer leven dan bij alleen financiële zekerheid. Je hebt voldoende geld voor kleding, om uit eten te gaan of een andere vorm van luxe vermaak en voldoende geld voor de kleine luxe kosten, zoals de sportschool of een weekendje weg.

Wanneer je het derde stadium hebt bereikt, dan ben je financieel onafhankelijk: je hebt maandelijks voldoende inkomen om in de basisbehoeften te voorzien.

Het derde stadium: Financiële vrijheid

Echte financiële vrijheid wordt bereikt wanneer er óók geld is voor vakanties, stedentrips, de studie van de (klein) kinderen, of zelf een leuke studie of opleiding doen? Het vermogen genereert in dit stadium voldoende inkomen om deze uitgaven te kunnen doen.

Het vierde stadium: Absolute financiële vrijheid

Wanneer dit stadium is bereikt, dan hoef je je nergens meer zorgen over te maken. Absolute financiële vrijheid betekent dat je in staat bent om het droomleven te leiden dat je zelf zou willen. Droomvakanties? Mogelijk! Ferrari/Lamborghini/Porsche/Bentley of een ander favoriet merk? Mogelijk! Altijd al met een privé vliegtuig de wereld rond willen vliegen? Mogelijk!

WWW.VANTHUL.NL

VANTHUL

ADVISEURS - FISCALISTEN - ACCOUNTANTS

GERD VAN T HUL - ACCOUNTANT ADMINISTRATIECONSULENT

Je zoekt een adviseur die thuis is in de installatiebranche en aan een half woord genoeg heeft. Een fiscalist die brede financiële kennis weet te verbinden met specialistische branchekennis. En een accountant met persoonlijke service, die proactief is en kennis heeft van de installatiebranche. Stop met zoeken: wij gaan graag met jou aan de slag! Alle werkzaamheden die wij uitvoeren is maatwerk, afgestemd de wensen en behoeften van jouw onderneming. Niet 1 programma is dan ook hetzelfde, lees daarom ook vooral de klantcaseassen om te zien wat VANTHUL voor een onderneming kan betekenen.

WWW.VANTHUL.NL