

Het einde van het jaar nadert. Welk advies hebben de vakdeskundigen?...

## Scherpte vasthouden in 2010



Martin van den Hemel  
Directeur ING Business Banking  
Regio Oost-Nederland

2009 is bijna voorbij. En dat is goed nieuws, want het was natuurlijk een buitengewoon moeilijk jaar voor het Nederlandse bedrijfsleven. Gelukkig lijkt het ergste achter de rug en zijn er voldoende signalen om aan te nemen dat de economie volgend jaar weer zal groeien.

Door scherp crisismanagement hebben veel bedrijven 2009 overleefd en dat is een goede prestatie. Het feit dat het ergste achter de rug is, mag er echter niet toe leiden dat er enige verslappung optreedt. Juist in het jaar na een recessie kunnen bedrijven met één fikse tegenvaller in de problemen komen, omdat het vet al van de botten af is. Daarom blijft voor volgend jaar dezelfde scherpheid als in 2009 nodig. Bijvoorbeeld scherpheid in het debiteurenbeheer. Nog altijd geldt 'cash is king': voldoende liquide middelen zijn essentieel om flexibel te kunnen opereren. Met de ING werkkapitaalscan is hier meer inzicht in te krijgen, ING helpt haar relaties door deze scan uit te voeren en advies te geven hoe men uit de eigen operationele activiteiten liquide middelen kan vrij maken.

2009 heeft ook de verhoudingen in de keten veranderd. De afnemer is bepalender dan ooit. Een goede

ondernemer kent zijn klant en in het bijzonder veranderingen in zijn gedrag en behoeften. Ook uw afnemer heeft te maken met een andere wereld en ook zijn gedrag en behoeften zijn hierdoor veranderd en kunnen nog verder veranderen. Veel bedrijven hebben in 2009 meer interne focus gehad om kosten te verlagen. Daar is niks mis mee, maar in 2010 zal ook de focus op de klant weer scherp moeten zijn.

Als u de ING werkkapitaalscan ook op uw bedrijf wilt laten uitvoeren, kunt u contact opnemen met uw relatiemanager van de ING of mij rechtstreeks mailen.

Martin van den Hemel  
Directeur ING Business Banking  
Regio Oost-Nederland  
Martin.van.den.Hemel@ing.nl

## Eindejaarstips 2009



mr. D.J.B. Jongbloed  
Jongbloed fiscaal juristen

Hoe kunt u voor eind 2009 nog fiscale voordelen behalen? In dit artikel een aantal fiscale tips:

1. Auto van de zaak: deel de bijtelling met uw (meewerkende) partner.
2. Schenken: tot € 50.000 schenken aan uw kinderen is in 2009 veel goedkoper dan in 2010.
3. Voorraad: in deze crisistijd daalt

uw voorraad sneller in waarde. Overweeg uw voorraad af te waarderen.

4. Belasting schulden: kunt u uw belastingen (als ondernemer) niet betalen, vraag dan een regeling. Door de crisis zijn de regels soepel. Betaal privé uw belastingen vóór 31 december 2009, dit zal uw box 3 vermogen verminderen.
5. Pand: in 2010 kunt u uw zelf gebruikte bedrijfspand belastingvrij overdragen aan uw B.V., dit kan een voordeel opleveren.
6. Schenken B.V.: in 2010 kunt u uw bedrijf belastingvrij schenken aan uw kinderen.
7. Salaris verlagen: een directeur-grotaandeelhouder kan zijn salaris verlagen als het met de B.V. slechter gaat.
8. Salaris aan kinderen of partner: u mag uw kinderen of partner belonen voor werk binnen uw onderneming. De belastingheffing is vaak nihil. Kijk voor

nadere voorwaarden op onze internetsite.

9. Telefoon en internet thuis: veelal mag u de kosten van uw telefoon en internet belastingvrij door uw onderneming laten vergoeden.
10. Kerstpakket: geld geven is duur (tabeltarief). Een kerstcadeau tot € 70 is goedkoper (20%) en een personeelsfeest is het voordeligst (meestal 0%).
11. Fiets of brommer: trakteer uzelf (of uw meewerkende kinderen) op een fiets of brommer van de zaak.

Tenslotte, word ondernemer in 2010. Na de jaarwisseling is 12% van uw winst vrijgesteld, ook al bent u deeltijdondernemer en heeft u nog een dienstbetrekking naast uw bedrijf.

Voor meer tips  
kijk op  
[www.jongbloed.tv](http://www.jongbloed.tv)



## Organiseer in 2010 uw debiteurenbeheer



André Groothuis  
Gerechtsdeurwaarder  
Groothuis Ligtermoet & Nijhuis

Vrijwel iedere ondernemer heeft de gevolgen van de wereldwijde economische crisis ondervonden. Tijdens een economische crisis is optimale beschikbaarheid van liquide middelen zeer belangrijk. Slecht betalende klanten en lange betalingstermijnen vormen een aanzienlijke schadepost voor uw bedrijf. Vorderingen die lang openstaan hebben directe gevolgen

voor de liquiditeit van uw bedrijf en zorgen voor een stijging van uw financieringskosten.

Uit recent onderzoek is gebleken dat de helft van de ondernemers in het MKB minder dan vier uur per week aan debiteurenbeheer besteedt. Deze ondernemers hebben een verhoogd risicoprofiel ten aanzien van hun debiteurenportefeuille.

Wilt u in 2010 minder openstaande vorderingen, moet u als MKB ondernemer meer tijd vrij maken voor debiteurenbeheer. Organiseer uw debiteurenbeheer zo, dat het een vast onderdeel van de bedrijfsvoering wordt.

- Maak vooraf duidelijke afspraken over levering en betaling.
- Factureer zo snel mogelijk.
- Bepaal de termijnen van uw aanmaningscyclus. Wijk niet van

deze termijnen af.

- Stuur één herinnering en hooguit twee aanmaningen. Meer aanmaningen leveren niets op en werken slechts vertragend.
- Vermeld niet 'eerste herinnering'; men verwacht dan een tweede herinnering.
- Bel uw klant eenmaal op. Naarmate u vaker belt, wordt uw geloofwaardigheid minder.
- Bevestig gemaakte betalingsafspraken schriftelijk.
- Als er niet betaald wordt, schakel dan direct uw incasso-intermediair in.
- Zorg voor inzicht in het betalingsgedrag van uw klanten, een rapportagesysteem is onmisbaar.

Een goed georganiseerd debiteurenbeheer is de sleutel naar het succesvol innen van openstaande vorderingen en een betere cash-flow.

Voor info: [www.gln.nl](http://www.gln.nl)

Vanaf nu publiceert de Ondernemer iedere maand de Kennispagina, waarin een aantal experts een stelling toelichten gericht op hun vakgebied. U kunt reageren via [deondernemer@tctubantia.nl](mailto:deondernemer@tctubantia.nl) of ga naar [www.deondernemer.nl](http://www.deondernemer.nl).

Voor deelname en/of informatie over deze pagina bel 053-4842414 of mail naar [deondernemer@tctubantia.nl](mailto:deondernemer@tctubantia.nl)

