

Beerbericht

Een uitgave van De Beer Accountants & Belastingadviseurs



Jan-Pieter Gommers nieuw directielid

Onlangs is Jan-Pieter Gommers RA toegetreden tot de directie van De Beer Accountants & Belastingadviseurs. Beerbericht ging bij Jan-Pieter op de koffie om hem wat beter te leren kennen.

Jan-Pieter is 47 jaar, getrouwd met Inge en de trotse vader van 3 dochters, Merel, Fleur en Li-Anne. Na het Atheneum B rondde hij de studie HEAO Bedrijfseconomie met succes af en volgde hij de RA-opleiding van het NIVRA. Als we hem vragen waar hij na zijn studie terechtgekomen is, vertelt Jan-Pieter enthousiast over de functies die hij de laatste jaren heeft bekleed: "Ruim 10 jaar had ik

verschillende functies bij Coopers&Lybrand (nu PwC). Ik begon in 1986 in Den Bosch en na mijn afstuderen als accountant in 1991 kreeg ik de mogelijkheid om op kantoor Curaçao aan de slag te gaan. In Curaçao had ik een fantastische uitdaging en het klimaat daar was heerlijk. Na 3 jaar vonden Inge en ik het tijd om weer terug te keren naar Nederland, samen met onze oudste dochter Merel die daar inmiddels geboren was."

Weer terug in Nederland was Jan-Pieter manager bij Coopers&Lybrand in Eindhoven en na 10 jaar vond hij een nieuwe uitdaging als venoot bij Witlox Advies (thans Witlox van den Boomen): "Ik ben begonnen in Rosmalen en heb daarna de nieuwe vestiging in Tilburg ►

De Beer

ACCOUNTANTS & BELASTINGADVISEURS

juli 2011

- 2 Geslaagde PrixTDi
- 3 Congres Register
Belastingadviseurs in teken
van Horizontaal Toezicht
- 3 Accountancy iets voor
jou? De Beer op de
BeroepenAvond Tilburg
- 5 Denissen & Van den Born:
'n prima combinatie
- 8 Vastgoed Actueel
- 10 De Beer loopt Tilburg Ten
Miles
- 11 Column Wil Vennix:
Overdrachtsbelasting: weg
ermee!
- 12 Eigen risico dragen voor de
WGA: let op de valkuilen!
- 15 Wijziging vakantiewetgeving
- 16 Reprorecht: betalen of niet?

100!

De Beer verwelkomt de
100^e gebruiker van
DeBeerOnline® pag. 10

Uitnodiging: Symposium na de troonrede

20 september, 14.00 uur
Universiteit van Tilburg

Sinds 1984 organiseren dispuut K.O.N.G.S.I. en de Tilburg School of Economics and Management, in samenwerking met meerdere partners en sponsors, het symposium "Na de Troonrede".

Zoals de naam al aangeeft wordt er op de derde dinsdag in september gesproken en gediscussieerd over de Troonrede en de Miljoenennota. Top-economen laten hun licht schijnen op de sociaal- en financieel-economische hervormingsagenda, elk vanuit hun eigen expertise. Wat heeft ons land nodig, wat zijn valkuilen en waar liggen kansen? Aan tafel zitten mensen uit de wetenschappelijke, financiële, werknemers- en werkgeverswereld. Een zeer divers genootschap dat altijd garant staat voor een leuke en informatieve middag.

Om 13.00 uur begint de uitzending van de troonrede. De ontvangst van het symposium is om 13.45 uur en het symposium start om 14.00 uur. U kunt hierbij aanwezig zijn door u vooraf in te schrijven via de website www.nadetroonrede.nl.

Wellicht tot ziens op 20 september 2011 in de aula van de UvT!

De Beer Accountants & Belastingadviseurs is sponsor van dit symposium. De toegang is gratis. Voor meer informatie: www.nadetroonrede.nl

vervolg voorpagina

mee opgestart. In de periode 1998-2005 hebben we in Tilburg een kantoor neergezet van 35 medewerkers met een focus op het grotere MKB. In 2005 besloot ik dit kantoor te verlaten en vanaf dat moment heb ik me bezig gehouden met controllersactiviteiten op detacheringsbasis en corporate finance werkzaamheden. De link met het accountantsberoep is altijd gebleven, zo verzorg ik bijvoorbeeld voor de brancheorganisatie SRA al 10 jaar cursussen om van accountants betere adviseurs te maken. In mijn vrije tijd sport ik graag (tennis, golf en hardlopen) en ben ik vaak op het hockeyveld te vinden als coach en supporter van mijn kinderen."

En nu bij De Beer Accountants & Belastingadviseurs in Tilburg! Jan-Pieter knikt: "Ja, nog niet zo lang geleden besloot ik weer terug te keren naar het accountants-

vak en aansluiting te zoeken bij een regionaal accountantskantoor. De Beer ken ik al jaren vanuit mijn netwerk en natuurlijk vanuit de branche. Ik heb me uitgebreid georiënteerd en bewust gekozen voor De Beer. Samen met de zittende directie zijn we tot de conclusie gekomen dat toetreding tot dit kantoor een logische zaak is. Ik ga me bij De Beer bezig houden met cliënten aan de bovenkant van het MKB en het verder uitbouwen van de corporate finance activiteiten. Het past uitstekend bij de ambitie om verder te groeien en deze groei mede te realiseren door uitbreiding van het aantal grotere cliënten."

"De eerste ervaringen bij De Beer zijn zeer positief en uit de markt heb ik ook alleen maar positieve reacties ontvangen op deze stap. Ik nodig iedereen graag uit voor een kop koffie op ons kantoor!" ●

Geslaagde Prix TDi

In het Midi Theater vond 4 juli jl. de verkiezing plaats van de Prix TDi, een van de meest prestigieuze ondernemersprijzen in het 013-gebied. Jaarlijks organiseert het TDi, de vereniging van Tilburgse Dienstverleners, de Prix TDi. De ruim 100 leden en gasten stellen tijdens een diner de drie genomineerden op de proef en bepalen samen met de nominatiecommissie uiteindelijk wie de prijs wint. Het thema

waarop de genomineerden beoordeeld werden, was voor dit jaar "innovatief werken en innovatief werkgeverschap". Yourturn, het bemiddelingsbureau voor advocaten werd de trotse winnaar.

Ook sponsor De Beer Accountants & Belastingadviseurs kijkt terug op een geslaagde Prix TDi 2011. ●



Congres Register Belastingadviseurs in teken van Horizontaal Toezicht

Vrijdag 24 juni jl. vond in Hotel en Congrescentrum Papendal in Arnhem de jaarlijkse 'RB-dag' plaats; het congres van het Register Belastingadviseurs.

Het Register Belastingadviseurs is een beroepsvereniging voor belastingadviseurs en komt voort uit een fusie tussen NFB (Nederlandse Federatie van Belastingadviseurs) en CB (College Belastingadviseurs). Het RB is met ruim 7000 leden op afstand de grootste organisatie van belastingadviseurs van Nederland.

Het middagprogramma stond geheel in het teken van Horizontaal Toezicht in het MKB. Horizontaal Toezicht is de nieuwe controleaanpak van de belastingdienst, waarbij meer wordt gewerkt vanuit vertrouwen. Controle van de belastingdienst is primair gericht op de werkwijze van de belastingplichtige en/of diens fiscaal adviseur, in plaats van op individuele aangiften. Deugden de werkprocessen die leiden tot een aangifte, dan zal de aangifte ook in orde zijn, is de gedachte.

Wil Vennix, directielid van De Beer én bestuurslid van het RB, was dagvoorzitter van dit congres. Hij interviewde Sylvester Schenk (voorzitter RB) en Theo Poolen (managementteam Belastingdienst) over het koepelconvenant Horizontaal Toezicht dat beiden even voor aanvang van het congres ondertekenden. Ook liet Wil hen reageren op stellingen over Horizontaal

Toezicht die eerder al aan de deelnemers in de zaal waren voorgelegd. Wilt u weten of Horizontaal Toezicht interessant voor u kan zijn, dan verwijzen wij u graag naar ons Beerbericht van april 2011 en onze flyer Horizontaal Toezicht. Beide zijn terug te vinden op onze website www.debeer.nl. ●



Wil Vennix (r) voelt Sylvester Schenk (l) en Theo Poolen (m) aan de tand over Horizontaal Toezicht

Accountancy iets voor jou? De Beer op de BeroepenAvond Tilburg

Op donderdag 9 juni jl. organiseerde het St. Odulphuslyceum de BeroepenAvond Tilburg voor de leerlingen van Havo 4, Vwo 4 en Vwo 5 van acht samenwerkende scholen uit het Voortgezet Onderwijs.

In drie verschillende rondes vertelden ruim 40 beroepsbeoefenaren alles over hun beroep: wat houdt het werk in, welke werkzaamheden verrichten ze, welke opleidingen hebben ze daarvoor gevolgd en hoe leuk is het werk. Ook De Beer Accountants & Belastingadviseurs was hierbij vertegenwoordigd, inmiddels

voor de vijfde keer. Aan een grote groep geïnteresseerden gaven Stijn van den Broek, Charlotte Soons en Erik Meesters een interessante presentatie. Gezien het aantal aanmeldingen, zit het accountancyvak duidelijk in de lift: alleen de beroepen Advocaat en Psycholoog waren populairder. ●



GARAGE DENISSEN, Burg. Jansenstraat 52, Tilburg, telefoon 26196, vraagt:
ALL ROUND MONTEUR
 Moet zelfstandig kunnen optreden en zonodig de leiding van het bedrijf kunnen overnemen.



ZATERDAG 8 en ZONDAG 9 oktober
 10.00—22.00 uur 11.30—17.00 uur
OPENINGSSHOW
 van de nu al beroemde
DATSUN

SAAB GARAGE DENISSEN
 Burgem.
 Telefoon



Denissen & Van den Born: 'n prima combinatie

Denissen en Van den Born, beiden Nissan- en KIA-dealer; de een in Tilburg, de ander in Breda. Beerbericht had een leuk gesprek met 'de zonen van'. Fons Denissen (54) en Bart van den Born (30) vertellen honderduit over waar en wanneer het ooit begon. Over wat er veranderd is, waar ze nu staan en hoe de toekomst eruit ziet van deze echte familiebedrijven, die sinds enkele jaren de krachten hebben gebundeld.

"In Zorgvlied in Tilburg is het bijna 60 jaar geleden begonnen", trapt Fons af. "Mijn vader was werktuigbouwkundige en omdat hij niet zijn hele leven achter de tekentafel wilde staan, startte hij samen met mijn moeder in 1954 een buurtgarage aan de Burgemeester Janssenstraat. Auto's moesten binnen staan en zo doende investeerden zij ook in garageboxen. In zijn garage werden reparaties van verschillende automerken uitgevoerd, auto's gewassen, benzine en vanaf '64 ook auto's van Saab verkocht. Mijn vader had snel in de gaten dat groei alleen met merken te realiseren was en de Japanse auto leek hem wel interessant vanwege de technische kwaliteit. Omdat kwaliteit voorop staat, zette mijn vader de Datsuns op de brug en ging ermee rijden om te kijken of ze goed gebouwd waren. Van het een kwam het ander en de nieuwe auto's van Datsun (nu Nissan) pronkten spoedig (1966) in onze showroom. De keuze voor Nissan bleek een juiste want het merk maakte in de afgelopen decennia een mooie groei door."

Bijzonder, zo midden in een woonwijk. "Dat was een bewuste planning door de gemeente. In die tijd vond men dat elke woonwijk, dus ook de Burgemeestersbuurt, haar eigen garage moest hebben. Nu is dat niet meer voor te stellen."

En het dealerschap van KIA, wanneer kwam dat? "Jaren later, in 2008, werden we door KIA benaderd of we interesse hadden in het dealerschap voor Tilburg. Net als mijn vader destijds deed, heb ik eerst collega KIA-dealers gebeld en hen gevraagd naar de kwaliteit van KIA-producten. Zij overtuigden mij direct en nu onderstreept het merk zijn uitstekende kwaliteit door 7 jaar fabrieksgarantie te geven, dus zijn we met KIA in zee gegaan. Daarmee hebben we een prima keuze gedaan."

"Bij ons ging het als volgt", vertelt Bart. "Mijn vader Leendert komt uit een boerenfamilie en bijna alle zonen gingen het boe-

renbedrijf in. Mijn vader zag dit niet zitten en probeerde eerst nog als schaatser bij Jong Oranje zijn kost te verdienen. Helaas was dit een erg dun belegde boterham en moest het bij een hobby blijven. Hij pakte een studie op en kreeg in 1967 de kans om een pompstation in Breda te beginnen: de 'FINA'. Hij was toen 23 jaar oud. Ook mijn vader zag snel in dat je van benzine alleen niet kunt leven. Auto's repareren was dus, met zijn technische achtergrond, een logische stap. Heel toevallig is hij toen eens een auto gaan verkopen, wat uiteindelijk veel interessanter bleek. Het bedrijf groeide en in 1971 verhuisde hij naar een nieuwe locatie, ook in Breda. Hij werd 'de universeel' van tegenwoordig en verkocht er van alles en nog wat." En een dealerschap, voelde hij daar niets voor? "Ja hoor, in 1975 werd hij Subaru-dealer en dat groeide zo snel dat er weer verhuisd moest worden. Later pas, in 1980 werd hij dealer voor Datsun, later Nissan, en enkele jaren terug ook voor KIA."

Olie door de aderen

Wanneer kwam jij in de zaak Fons? "Wij woonden boven de garage en als kind kwam ik er veel. Mijn moeder deed de administratie, mijn vader was de techneut. Hij vond het prachtig om de werkplaats te runnen, de klanten van dienst te zijn en het bedrijf te leiden. Daar was hij goed in. Verkoop was echter niets voor hem: daar had hij anderen voor. Gelukkig kon ik mijn ouders ervan overtuigen dat er een toekomst voor mij lag in het familiebedrijf. Voorwaarde daarvoor was een goede, brede opleiding. Zo gezegd, zo gedaan, en in 1979 rondde ik HTS Bedrijfskunde af. Na mijn studie werkte ik eerst een aantal maanden in het bedrijf van mijn vader en vervolgens deed ik ook buiten het bedrijf ervaring op. In die tijd werd voor het eerst bij Denissen een verkoopleider aangesteld. Vervolgens kelderde de automarkt en verdween de verkoopleider weer. Nissan stelde aan mijn vader

de vraag wanneer ik in de zaak kwam. Op dat moment kwam ik weer terug.” Denissen senior gaf zijn zoon in het bedrijf alle ruimte, tot Fons zaken in de werkplaats wilde veranderen. “Toen kwam ik op zijn terrein. Twee kapiteins op een schip werkt nu eenmaal niet. Pas nadat De Beer senior, die destijds al adviseur van de familie was, mijn moeder en mijn tante Jo (Begravenis-ondernemer Denissen, red.) een goed gesprek met hem hadden gehad, viel het kwartje en ging de knop vrij snel om. Wel moest ik nog een vakdiploma halen maar na drie maanden kreeg ik de directeursfunctie. Mijn vader bleef uiteindelijk tot zijn 80e jaar als adviseur aan het bedrijf verbonden. Inmiddels is hij 92 en is nog steeds geïnteresseerd in het bedrijf.”

Bart, ben je ook als kind het bedrijf van je vader ingerold? “Als kind zat ik al stiekem in de auto’s van mijn vader. Na de middelbare school ging ik HTS Autotechniek in Arnhem doen en vervolgde dit met een 2-jarige studie Bedrijfskunde. Meteen daarna ging ik bij Ford Nederland aan de slag. Begin 2007 maakte de autobranche een moeilijke periode door en wilde mijn vader het bedrijf verkopen. De rendementen van Nissan waren ronduit slecht, mijn vader was inmiddels de 60 gepasseerd en wilde het na 35 jaar rustiger aan gaan doen. Hij zag het totaal niet zitten dat ik in het bedrijf zou komen. Pas na een aantal serieuze familiegesprekken, waarin ik schetste welke mogelijkheden ik zag, ging hij overstag. In mei 2007 kwam ik in de zaak. Toevallig stond destijds de Nissan-vestiging in Roosendaal te koop. In een sneltreinvaart namen we dat bedrijf over en 6 weken later had ik daar de dagelijkse leiding. Ik werd in het diepe gegooid en heb er een goede leerschool gehad. Mijn vader is het overigens niet rustiger aan gaan doen en loopt met zijn 68 jaar nog steeds dagelijks rond bij Van den Born Breda”, vertelt Bart enthousiast.

Samenwerking Van den Born - Denissen

En hoe is dan jullie samenwerking tot stand gekomen? “Van den Born en Denissen hebben in het verleden sowieso nooit in elkaars vaarwater gezeten” benadrukt Fons. “In 2000 kwam de wereldwijde alliantie van Nissan en Renault tot stand en werd in Europa zoveel mogelijk geprobeerd de dealers samen te voegen. Voor Tilburg en Breda was in plaats van samenvoeging ook de vorming van combinaties bespreekbaar,” vertelt Bart. “Mijn vader kon zich in deze opdracht van het hoofdkantoor in Parijs totaal niet vinden. Hij wilde geen samenwerking met

de plaatselijke Renault-dealer, zette zijn zaak te koop, maar per saldo gebeurde er in het Bredase niets. Voor mijn vader was de koppeling Nissan Tilburg met Nissan Breda veel logischer. Maar dat was toen nog een brug te ver.”

In Tilburg kwam wel een (tijdelijke) combinatie op gang: “Hier lag het net iets anders,” licht Fons toe. “De familie Denissen kon van oudsher goed door één deur met de familie Van der Boom van Renault. Van der Boom nam een minderheidsbelang in Garage Denissen. Zo was er een link, maar ik kon desondanks redelijk mijn eigen beleid blijven voortzetten. In 2007 gingen Nissan en Renault op importeursniveau weer uit elkaar en werden als gevolg daarvan ook de banden tussen Denissen en Van den Boom



Vader Cor en zoon Bart van den Born

weer losgesneden. Van den Born bleef al die tijd zelfstandig en tot een daadwerkelijke verkoop kwam het niet.”

“Een logische stap volgde”, vervolgt Fons. “Wij legden onze ideeën voor samenwerking voor aan Van den Born en in korte tijd waren we het eens over een overname van Denissen door Van den Born. Afgesproken werd dat ik nog enkele jaren de dagelijkse leiding in Tilburg zou hebben. Ik kan niet anders zeggen dan dat het hele proces me uitstekend is bevallen. De culturen passen bij elkaar en we vormen zowel op zakelijk als persoonlijk vlak een prima combinatie.” Bart bevestigt dit volmondig: “Het gaat echt perfect onderling, we vullen elkaar goed aan. Wij zijn erg blij dat Fons nog enkele jaren de kar in Tilburg getrokken heeft. Dat heeft mij de kans gegeven om de Roosendaalse vestiging verder op de kaart te zetten. Zo hebben we enkele maanden geleden een prachtige nieuwe showroom geopend. Daarnaast heb ik samen met mijn vader vestiging Breda verder uitgebouwd. Dat alles

steeds met de doelstelling om de klant optimale service te geven. Ook wat dat betreft denken en doen we bij Denissen en Van den Born exact hetzelfde.”

Tevens lijkt de wijze van leidinggeven van Fons en Bart op elkaar. Bart: “Dat je de leiding hebt betekent voor ons niet dat je de ‘alledaagse’ werkzaamheden schuwt. We willen de organisatie zo plat mogelijk houden en de betrokkenheid van de medewerkers zo groot mogelijk. De manier waarop klanten behandeld worden, de toegevoegde waarde die je als bedrijf biedt, bepalen voor een belangrijk deel het succes. De mensen zullen met elkaar moeten samenwerken, dingen voor elkaar over moeten hebben. Geen hokjescultuur en geen hiërarchie. Daar zit onze kracht en de toegevoegde waarde. Ik kwam op het moment dat de rendementen niet goed waren en het Nissan niet voor de wind ging. Het is dan extra belangrijk om met beide voeten in het bedrijf te staan en niet te ‘regeren’ vanuit een ivoren toren.”

Verstoring belastingmaatregelen

Wat verwachten jullie de komende tijd van de markt? “Qua aantallen verkochte auto’s is de markt niet slecht, maar er is een trend naar kleinere, goedkopere modellen en dus minder omzet,” aldus Bart. Fons vult aan: “De Nederlandse markt is ten opzichte van andere markten erg verstoord door belastingmaatregelen zoals wegenbelastingvrij rijden, de fiscale bijtelling, CO2-heffingen, slurptax: regelingen die ze in het buitenland niet kennen. Zowel Nissan als KIA spelen daar goed op in en hebben een goede mix van auto’s. Ook hebben beide merken een sterk model in het middensegment van de ‘cross-over’, waardoor de gemiddelde catalogusprijs redelijk op peil blijft. We hebben onze omzet en gelukkig ook het bedrijfsrendement de laatste jaren flink zien stijgen en ook in het eerste halfjaar van 2011 is de omzet met bijna 25% gestegen.”

Onderzoeken wijzen uit dat de auto vooral onder hoger opgeleiden minder belangrijk aan het worden is in hun leven. Wat betekent dit voor jullie merken en voor jullie als bedrijf? “Vroeger was de auto hét statussymbool, maar mede door belastingmaatregelen en de economische crisis is er in het zakelijk segment wel iets veranderd. Veel hoog opgeleiden zitten in dit zakelijk segment en ook daar worden andere keuzes gemaakt. Maar ondanks dat er rationeler tegenaan gekeken wordt, willen mensen in een auto toch nog steeds een stuk emotie zien. Een minder fraaie auto zal alleen dan verkocht worden wanneer het zeer extreme financiële voordelen heeft”, legt Fons uit. Nissan en KIA bieden naast emotie ook veel value for money en geven dus ook invulling aan de rationele zijde van de autokeuze.”

Gaan we elektrisch rijden?

Wat verwachten jullie van de Nissan Leaf? Bart: “De elektrische auto staat echt nog in de kinderschoenen. Het grote voordeel van deze auto is dat er veel minder draaiende delen in zitten

waardoor het slijtagniveau aanzienlijk lager is. De motor drijft de wielen aan en er is geen versnellingsbak. Dat zullen we in de werkplaats gaan merken. Aan de andere kant is de gehele infrastructuur in Nederland en Europa hier nog niet klaar voor. De verwachting is dus dat dit nog niet zo’n vaart zal gaan lopen. In 2020 zou 10% van de autoaankopen een elektrische auto kunnen zijn. Het rijden met zo’n auto is subliem: de auto is stil, de acceleratie is goed, de auto heeft een goede wegligging, is gebruiksvriendelijk maar de actieradius van gemiddeld 130 km is voor een aantal consumenten een probleem, ondanks dat 90% van de ritafstanden in Europa onder de 80 kilometer blijft.”

Vertrouwde gezichten

Bart, jij zal op termijn het gezicht worden van Denissen/Van den Born. Hoe ga je hier invulling aan geven? “Ik zal mijn tijd over drie vestigingen moeten verdelen als - op termijn - Fons en mijn vader gaan stoppen. Op dit moment vind ik het belangrijkste dat alles gehaald wordt uit de drie bedrijven zoals ze er nu zijn. Verder professionaliseren en structureren om het controleerbaar te houden. Pas als dat helemaal op orde is, wil ik gaan nadenken over een volgende stap. Dat kan van alles zijn: misschien een vestiging erbij of wellicht een ander merk erbij. Of aanvullende diensten, dat zou ook kunnen. Het is afhankelijk van de situatie zoals die zich aandient, daar moeten we flexibel in zijn. Eén ding staat daarbij vast: het moeten echte familiebedrijven blijven waar mensen zich thuis voelen en waar de klanten graag willen komen.”

Fons zal per 1 januari 2012 zijn directiefunctie in Tilburg neerleggen: “In een parttime directeurschap geloof ik niet. In Tilburg zitten twee collega’s die al ruim 20 jaar mede het gezicht van Garage Denissen bepalen. Zij zullen aan het eind van het jaar de dagelijkse leiding in Tilburg krijgen en de lijnen met de directie zullen kort zijn. Ik ga me vervolgens richten op de PR en Marketing van de drie vestigingen en ervoor zorgen dat we in de diverse media aanwezig zijn. Het is een leuke uitdaging en heb er veel zin in. Ook zal ik één dag op de vestiging Tilburg aanwezig zijn, zodat ik weet wat er binnen de organisatie speelt. Verder zal ik Bart, indien gewenst, adviseren. Daarnaast word ik voorzitter van de Nissan Dealervereniging. Dat kost gemiddeld een dag per week. De komende jaren ben ik dus nog wel in beeld bij garage Denissen. Bovendien heb ik hobby’s genoeg. Ik houd van reizen, ga graag golfen en wil een paar oude auto’s gaan restaureren. Wellicht dat Bart mij daar, met zijn technische achtergrond, nog bij behulpzaam kan zijn!” ●

Garage Denissen is vanaf de start cliënt bij De Beer geweest en is daarmee één van de oudste relaties van het kantoor. (De Beer bestaat in 2012 60 jaar.) Na de krachtenbundeling van Denissen en Van den Born in 2008 verzorgt De Beer de accountancy en fiscale zaken van de hele groep.

Denissen & Van den Born heeft momenteel 48 medewerkers in dienst. Jaarlijks worden zo’n 1000 nieuwe en 500 gebruikte auto’s verkocht.



drs. Stefan Leenhouders
belastingadviseur / btw-specialist

Vastgoed Actueel

Overdrachtsbelasting voor woningen naar 2%!

Volop in het nieuws: de overdrachtsbelasting bij verkrijging van een woning is tijdelijk verlaagd van 6% naar 2%. Deze maatregel moet de huizenmarkt weer in beweging krijgen. De tariefsverlaging werkt terug tot 15 juni 2011. Het gaat hierbij om de datum waarop de akte van levering bij de notaris is ondertekend; de datum van de 'voorlopige' koopakte is niet van belang. De tariefsverlaging ziet uitsluitend op de verkrijging van woningen of van rechten waaraan woningen zijn onderworpen (zoals vruchtgebruik, bloot eigendom of opstalrecht). Woningen zijn alle onroerende zaken die naar hun aard bestemd zijn voor bewoning door particulieren.

De tariefsverlaging is niet beperkt tot de fiscale 'eigen woning', waarvoor recht op hypotheekrenteaftrek bestaat, maar ook voor woningen die aan een particulier worden verhuurd. Ook recreatie- en tweede woningen komen in aanmerking voor het 2%-tarief. Tot de woning behoren ook de ondergrond, de tuin en de aanhorigheden bij een woning die zich op hetzelfde perceel bevinden, zoals een garage, een schuur, een serre, aan- en uitbouwen, tuinhekken en dergelijke. Een garage die tot hetzelfde gebouwencomplex als de woning behoort, wordt ook tot de woning gerekend. Tijdelijke leegstand is geen beletsel voor de tariefsverlaging.

Omzetbelasting of overdrachtsbelasting? Sturing volop mogelijk!

De levering van onroerend goed is als hoofdregel vrijgesteld van de heffing van omzetbelasting. Uitzonderingen zijn de levering van een nieuw gebouw (binnen twee jaren na de eerste ingebruikneming) én de levering van een bouwterrein: de ondernemer moet dan 19% btw in rekening brengen. Bij dergelijke btw-belaste leveringen komt ook de heffing van de overdrachtsbelasting (OVB, 6%) aan de orde. De wet kent echter een samenloopregeling om de heffing van 6% plus 19% btw te voorkomen. Die regeling maakt het voordeliger om een perceel grond soms als een bouwterrein te leveren en soms als onbebouwde grond. Het leveren van een perceel grond als bouwterrein – met btw, zonder OVB – is voordeliger als de koper een ondernemer is. Die kan de 19% btw als voorbelasting verrekenen en hij vermijdt de niet-aftrekbare 6% OVB. Is de koper van de grond een particulier, dan is levering als onbebouwde grond voordeliger: de particulier zal liever de lagere 6% OVB betalen dan 19% btw.

Het Europese Hof van Justitie heeft in november 2009 beslist (in het Don Bosco-arrest) dat een perceel grond met daarop een gebouw voor de heffing van omzetbelasting aangemerkt moet worden als een bouwterrein als

- 1) de verkoper en koper hebben afgesproken dat de verkoper de gebouwen zal (laten) slopen én
- 2) er op het tijdstip van de levering al begonnen is met de sloopwerkzaamheden.

Levering en sloop hangen dan zo met elkaar samen dat er voor de btw-heffing vanuit moet worden gegaan dat verkoper en koper een bouwterrein hebben willen leveren. Deze voor Nederland baanbrekende Hofuitspraak is inmiddels door de Hoge Raad

gevolgd. Een belangrijke omslag!

Als koper en verkoper zijn overeengekomen dat er een onbebouwd terrein wordt geleverd, moet de btw-heffing aansluiten bij de staat waarin en de omstandigheden waaronder het terrein uiteindelijk door de verkoper aan de koper wordt opgeleverd. Als er op het perceel een nog te slopen pand staat, moet er op het tijdstip van de levering al wel gestart zijn met de sloopwerkzaamheden. Hoe ver de sloop gevorderd is ten tijde van de levering, en wie de kosten van de sloop voor zijn rekening neemt, is hierbij niet van belang. Dat blijkt overduidelijk uit een van de berechte situaties: daar werd met de sloop van de opstallen gestart enkele uren vóórdat de juridische levering plaatsvond.

Let op! Voor met name projectontwikkelaars een zeer gunstige ontwikkeling. Zij kunnen nu een levering mét btw en zonder OVB goed aansturen. Verkoper en koper moeten duidelijk afspreken – en schriftelijk vastleggen – dat levering van een bouwterrein is bedoeld. Zij moeten dat voornemen aantonen door met de sloop te beginnen voordat de juridische levering van de onroerende zaak plaatsvindt. Vervolgens moet het perceel uiteindelijk als bouwterrein, ontdaan van opstallen, aan de koper worden opgeleverd.

De nieuwe spelregels pakken duidelijk uit bij nieuwbouw. Bij vernieuwbouw – een ingrijpende renovatie van een bestaand gebouw waardoor een nieuw gebouw ontstaat – is dat niet het geval. De Hoge Raad heeft daarover nadere vragen gesteld aan het EU-Hof. Het antwoord op die prejudiciële vragen zal nog wel even op zich laten wachten.





Gunstige
rechtspraak voor
projectontwikke-
laars!

Verkrijging van aandelen in 'bouwterrein-BV' vrijgesteld van overdrachtsbelasting

Zoals hiervoor vermeld: bij levering van een bouwterrein geldt een vrijstelling van overdrachtsbelasting (6%), omdat de levering al met omzetbelasting (19%) is belast. Tot voor kort gold deze samenloopregeling echter niet voor de verkrijging van aandelen in vastgoed-BV's. Als die verkrijging belastbaar was met overdrachtsbelasting, dan werd deze ook altijd daadwerkelijk geheven, ook als de BV bouwterreinen bezat. De levering van bouwterreinen werd in dat opzicht niet gelijk geacht aan de levering van aandelen in een BV die bouwterreinen bezit.

De Hoge Raad is ook op dit punt echter onlangs 'om' gegaan. De verkrijging van aandelen in een BV, die eigenaar was van bouwterreinen, was vrijgesteld van overdrachtsbelasting op grond van genoemde samenloopregeling. Door dit arrest worden de planningsmogelijkheden verruimd doordat, ongeacht of de aandelen of het vastgoed wordt verkregen, de samenloopvrijstelling overdrachtsbelasting kan worden toegepast als het (effectief) om verkrijging van een bouwterrein gaat.

De Beer verwelkomt 100^e gebruiker DeBeerOnline[®]

Vorige maand verwelkomde De Beer Accountants & Belastingadviseurs de 100e gebruiker van onze online service DeBeerOnline[®]. Jan van der Laak, directielid van De Beer (*links op de foto*), overhandigde officieel aan Dré Stevens van Drukkerij Gianotten de inloggegevens. Brood- en banketbakker Floor van Lieshout maakte voor deze gelegenheid een heerlijke taart.

DeBeerOnline[®] biedt gemak, duidelijkheid, snelheid en transparantie. Het biedt u en ons de mogelijkheid om – daar waar dat praktisch is – op digitale wijze met elkaar te communiceren. U bepaalt, op elk moment van de dag, waar ter wereld dan ook, wanneer u contact heeft met De Beer.



Nu de eerste introductie van DeBeerOnline[®] bij een groot aantal relaties succesvol is verlopen, zullen we ons de komende maanden richten op de verdere ontwikkeling van het concept. Eén van de digitale diensten die we op korte termijn nader zullen introduceren is DeBeerOnline[®] Digitale Services. Hiermee kunt u documenten, zoals bijvoorbeeld btw-aangifte of kredie-

trapportage, digitaal ondertekenen en direct doorsturen naar de betreffende instantie. In het volgende Beerbericht zullen wij u hierover uitgebreid informeren.

Wilt u nog eens nalezen wat DeBeerOnline[®] voor u kan betekenen, dan verwijzen wij u naar www.debeeronline.nl. Ook kunt u contact opnemen met uw relatiebeheerder. ●

De Beer loopt Tilburg Ten Miles

Zondag 4 september a.s. vindt de 24e editie van de Brabants Dagblad Tilburg Ten Miles plaats. Zowel medewerkers als cliënten van De Beer Accountants & Belastingadviseurs zullen deelnemen.

Ook VGD, de internationale partner van De Beer, zal net als andere jaren vertegenwoordigd zijn. We zien u graag 4 september in of rondom het centrum van Tilburg als deelnemer aan of als

toeschouwer van dit grootste sportevenement van Midden Brabant. Voor meer informatie: kijk op onze website, www.debeer.nl, of op www.tilburgtenmiles.nl ●

Column

mr. Wil Vennix FB
directeur / belastingadviseur

Overdrachtsbelasting: weg ermee!

In 1995 schreef Wil Vennix er al een artikel over: de overdrachtsbelasting is een slechte belasting waar we zo snel mogelijk vanaf moeten. In 2006 herhaalde hij zijn kritiek in een column in de Wegener-dagbladen. Afgelopen week meldde het kabinet dan eindelijk iets te gaan doen aan deze vermaledijde belasting. Tijdelijk wordt de overdrachtsbelasting verlaagd van 6 naar 2%. Het is een van de maatregelen van de overheid om de woningmarkt een boost te geven. Zou het blijven vechten tegen deze belasting dan toch effect hebben gehad? Hierbij de column uit 2006, nog steeds volop actueel.

Belastingen zijn per definitie niet leuk. Zelfs de Belastingdienst heeft zich bij die harde realiteit neergelegd en van zijn impopulariteit product zijn handelsmerk gemaakt. Maar daarmee is nog niet gezegd dat alle belastingen even vervelend zijn. Belastingen zijn er immers in soorten en maten. Allemaal hebben ze gemeen dat ze geld van burgers en bedrijven in de staatskas laten stromen, maar ten aanzien van de manier waarop dat gebeurt bestaan grote verschillen. Zodanig zelfs dat je rustig kan stellen dat sommige belastingen 'slechter' zijn dan gemiddeld.

Een goed voorbeeld van zo'n slechte belasting is naar mijn mening de overdrachtsbelasting. In de kern is dit een simpele belasting: iemand die grond of een pand koopt, moet over de koopsom zes procent aan de schatkist afdragen. Simpel inderdaad en bovendien goed controleerbaar. Vele eeuwen geleden hadden koningen en tollenaars immers al door dat je het beste belasting kan heffen op zaken die de mensen niet aan het zicht kunnen onttrekken. Goud en andere rijkdommen kunnen mensen verstoppen, maar grond niet. Gewoon éénmaal per jaar langskomen en de grondcijns incasseren, zo eenvoudig is belasting heffen eeuwenlang geweest. Van daaruit is het een kleine stap om behalve bezit van onroerend goed ook de overdracht ervan te belasten.

Maar we leven niet meer in de middeleeuwen. Anno 2006 kunnen we echt wel wat meer dan alleen onroerend goed belasten. De vraag dringt zich dan ook op wat heden ten dage nog de reden of rechtvaardigingsgrond is voor de staat om bij de verkoop van een huis zes procent van de waarde op te eisen. Die reden kan niet zijn dat de verkoper een flink bedrag in handen krijgt of winst zal hebben geboekt. Overdrachtsbelasting wordt

namelijk ook geheven als het pand tot de schoorsteen is verhy-pothekeerd en zelfs als de verkoper er tijdens zijn bezitsperiode een fiks verlies op heeft geleden.

Nog vervelender is dat de overdrachtsbelasting bij elke verkoop-transactie opnieuw wordt geheven. Alleen bij opeenvolgende overdrachten binnen een half jaar vindt een verrekening plaats, wie buiten die termijn valt betaalt gewoon opnieuw het volle pond. Met draagkracht heeft dat dus niets te maken en met het onaantrekkelijk maken van ongewenst gedrag evenmin. De overheid heeft er immers niets op tegen als huizen en bedrijfspanden worden verkocht. Integendeel, mobiliteit van mensen en ondernemingen wordt juist toegejuicht. Om die reden zijn ook vrijstellingen ingevoerd, onder meer bij bedrijfsopvolging en bedrijfsverplaatsing. In die gevallen wordt men toch al met grote kosten geconfronteerd en daar kan men de overdrachtsbelasting niet nog eens bij hebben. Tot nu toe gelden die tegemoetkomingen vooral voor bedrijven, maar het lijkt er op dat er nu ook een vrijstelling komt die voor particulieren van belang kan zijn.



Minister Dekker van Volkshuisvesting wil namelijk mensen die vanwege hun werk verhuizen naar een andere koopwoning vrijstellen van overdrachtsbelasting. Dat klinkt als een sympathiek plan, maar ik zie het toch als pure symptoombestrijding. Het zou veel beter zijn om de overdrachtsbelasting als geheel aan te pakken. Ook in tal van andere situaties werkt deze heffing absurd uit en worden mensen zonder enige reden voor forse bedragen aangeslagen. De pijn her en der verzachten met vrijstellingen maakt het belasten van de niet-vrijgestelde stumpers alleen nog maar zieliger. Weg met die middeleeuwse tolheffing!

Kijk ook op www.debeer.nl/actueel



Carola Koks
teamleider salarisadministratie

Eigen risico dragen voor de WGA: let op de valkuilen!

In het Beerbericht van oktober 2010 besteedden wij aandacht aan de mogelijkheid om eigenrisicodragers te worden voor de WGA (Werkhervatting Gedeeltelijk Arbeidsgeschikten). De essentie: kiest een werkgever ervoor om zelf het WGA-risico te dragen, dan hoeft hij niet meer de gedifferentieerde premie WGA te betalen, maar de lasten van een WGA-uitkering komen tien jaar lang voor zijn rekening. Dit risico kan ook particulier worden (her)verzekerd. Verder is de werkgever verantwoordelijk voor begeleiding bij re-integratie.

Wet Verbetering Poortwachter

Hoewel eigenrisicodragers (of particulier verzekerden) - zeker met de verhoging van de gedifferentieerde WGA-premie per 2011 tot gemiddeld 0,62% - voordelig kan zijn, dient men zich goed bewust te zijn van de valkuilen. We gaan daar in dit artikel eens wat dieper op in.

'Bezint eer ge begint'

Wanneer u eigenrisicodragers wordt voor de WGA, dan dient u er rekening mee te houden dat u niet altijd met een schone lei begint. Zijn er geen lopende ziektegevallen dan is er geen probleem. Zijn er die wel dan is aandacht vereist. Er bestaat namelijk een kans dat de WGA-uitkering ook voor die lopende gevallen voor uw rekening komt en dit kan in sommige gevallen oplopen tot de duur van 10 jaar.

U moet daarom alert zijn op situaties waarin:

- de werknemer al een WGA-uitkering heeft als u eigenrisicodragers wordt én
- de werknemer al ziek is op het moment dat u eigenrisicodragers wordt en hij later toch in de WGA terecht komt.

Lopende gevallen: ook ex-werknemers!

Voor het risico van WGA-uitkeringen kunt u zich verzekeren. Echter, lopende WGA-gevallen kunnen niet verzekerd worden,

de verzekeraar verzekerd namelijk geen 'brandende huizen'. Het betreft hier in de eerste plaats lopende ziektegevallen van uw personeel, maar ook van personeel dat inmiddels uit dienst is getreden. Bepalend hierbij is de eerste ziektedag! Is de (ex)werknemer op het moment van ingang van eigenrisicodragers nog bij u in dienst, dan wordt de resterende tijd van de WGA-uitkering op u verhaald.

Deze terugbetaling heeft alleen betrekking op WGA-uitkeringen die vanaf 2007 zijn ingegaan. In het jaar 2006 bedroeg de terugbetaaltermijn maximaal vier jaren. Vanaf 2007 bedraagt de terugbetaaltermijn maximaal tien jaren. Een erg grote verandering dus die forse financiële consequenties met zich mee kan brengen.

Let op!
Ook de
wga-uitkering aan
ex-werknemers
kan voor uw
rekening komen.

Voorbeeld:

Een werknemer heeft zich ziek gemeld op 1-4-2005. Na twee jaar Ziektewet ontvangt hij per 1-4-2007 een WGA-uitkering. Stel dat u per 1-1-2011 besluit om eigenrisicodragers te worden dan komt de WGA-uitkering vanaf dat moment tot en met 31-3-2017 (10 jaar na de start van de WGA-uitkering) alsnog voor uw rekening. Dus nog even op een rij:

Eerste ziektedag	1-4-2005
WGA uitkering vanaf	1-4-2007
Eigenrisicodragers vanaf	1-1-2011





De WGA uitkering komt dan voor uw rekening vanaf 1-1-2011 tot en met 31-3-2017.

Ook ziektegevallen die in de 'wacht-tijd' zitten komen voor uw rekening. Wachtijd betekent hier dat het een (ex)werknemer betreft die in de eerste twee ziektejaren zit op het moment dat u eigenrisicodrager wordt. Bijvoorbeeld: de eerste ziektedag van deze werknemer is 1-4-2009 en op 1-4-2011 wordt hem een WGA-uitkering toegekend. U heeft echter besloten op 1-1-2011 eigenrisicodrager te worden. In dat geval komt de WGA-uitkering vanaf 1-4-2011 tot en met 31-3-2021 voor uw rekening. 10 jaar dus!

Meerdere werkgevers

Indien de (ex)werknemer op de eerste ziektedag, meerdere werkgevers had, dan wordt de uitkering evenredig verhaald. Was de werknemer voor 10% bij u in dienst dan betaalt u 10%, was hij voor 60% in dienst, dan wordt dus 60% bij u verhaald.

Verantwoordelijk voor re-integratie

Zoals in het Beerbericht van oktober 2010 ook aangegeven blijft u als eigenrisicodrager ook verplichtingen houden. U betaalt namelijk naast de kosten van de uitkering, ook de kosten van de re-integratie. Dit betekent dat u ook verantwoordelijk bent voor het maken van afspraken met uw (ex) medewerker betreffende het weer gaan werken. Of dit nu in uw bedrijf is of in een ander bedrijf. Ook als uw werknemer inmiddels ontslagen is blijft u verantwoordelijk voor de re-integratie!

Advies

Wanneer u overweegt om eigenrisicodrager WGA te worden dan is het dus van groot belang om ook oude ziektegevallen van uw werknemers, wanneer hier sprake van is, in deze beslissing in overweging te nemen en de kosten hiervan te wegen ten opzichte van de voordelen. ●





Stijn van den Broek
adviseur personeel & organisatie

Wijziging vakantiewetgeving

Onlangs is in de media veel te doen geweest rondom de veranderende vakantiewetgeving.

Deze nieuwe regels gaan per 1 januari 2012 in en zullen niet met terugwerkende kracht worden toegepast.

Werknemers bouwen voortaan volledig vakantie op bij langdurige ziekte. Daarnaast krijgen werknemers nog slechts zes maanden de tijd om opgespaarde vakantiedagen op te nemen in plaats van de huidige vijf jaar. Hierna komen ze te vervallen. In dit artikel aandacht voor deze wijzigingen.

Opbouw bij (langdurige) ziekte

Momenteel bouwen zieke werknemers slechts vakantie op over de laatste zes maanden van hun ziekte. Hierdoor bouwt een gezonde werknemer doorgaans meer vakantiedagen op dan een werknemer die langdurig ziek is. Vanaf 1 januari 2012 bouwt iedere werknemer, ongeacht zijn gezondheidstoestand, de wettelijke vakantiedagen op.

Indien een zieke werknemer tijdelijk wil worden vrijgesteld van de re-integratieverplichtingen, moet hij/zij hiervoor wel volledige vakantiedagen opnemen. Dit is vergelijkbaar met een gezonde werknemer die tijdelijk wil worden vrijgesteld van de arbeidsverplichtingen. Mocht een medewerker slechts gedeeltelijk het eigen werk verrichten, dan zal hij/zij vakantiedagen moeten opnemen voor de volledige arbeidsduur. Vakantiedagen zullen in mindering worden gebracht op de wettelijke vakantieaanspraken en dus niet alleen de uren dat er daadwerkelijk arbeid wordt verricht.

Let op! De wetswijziging heeft zodoende grote impact voor werkgevers met een langdurig zieke werknemer in dienst. Indien deze werkgever na twee jaar ziekte het dienstverband wil beëindigen, kan hij geconfronteerd worden met het feit dat nog een reeks aan vakantiedagen moet worden uitbetaald. Derhalve moeten werkgevers het opnemen van vakantiedagen tijdens ziekte stimuleren.

Verjaringstermijn vakantiedagen

Per 1 januari 2012 wijzigt de maximale termijn waarbinnen wettelijke vakantiedagen moeten worden opgenomen. Momenteel verjaren niet opgenomen dagen pas na vijf jaar. De nieuwe

termijn bedraagt nog maar zes maanden, tenzij de werknemer redelijkerwijs niet in staat is geweest deze vakantiedagen op te nemen. Dit betekent dat werknemers, binnen een half jaar na het kalenderjaar waarin de vakantie is opgebouwd, deze dagen moeten opmaken. Daarna komen de dagen simpelweg te vervallen. Het kabinet wil daarmee stimuleren dat werknemers regelmatig vakantie genieten en niet jarenlang dagen opsparen.

Splitsing wettelijke en bovenwettelijke dagen

De voorgaande wijzigingen gelden enkel voor de wettelijke vakantiedagen. Dit betreft twintig vakantiedagen per jaar, uitgaande van een fulltime dienstverband. De vakantiedagen die de werkgever extra toekent bovenop dit minimum, de bovenwettelijke dagen, vallen buiten deze nieuwe regeling en blijven dus onder de oude regeling vallen.

Let op! Gezien de verschillende vervaltermijnen zullen de verlofregistratiesystemen zodanig moeten worden aangepast dat onderscheid wordt gemaakt tussen het opnemen van wettelijke vakantiedagen (die verjaren na zes maanden) en bovenwettelijke vakantiedagen (die verjaren na vijf jaar). Aangezien wettelijke vakantiedagen snel verjaren, moeten die als eerste worden afgeboekt. Pas als die geheel op zijn, worden de bovenwettelijke vakantiedagen afgeboekt. Die vervallen immers pas na vijf jaar.

Advies

De nieuwe wet gaat in op 1 januari 2012 en wordt niet met terugwerkende kracht ingevoerd. Vakantiedagen die vanaf 2012 worden opgebouwd, vallen onder deze nieuwe regels. Voor dagen die vóór 1 januari 2012 zijn opgebouwd, blijft de oude wetgeving gelden. Werkgevers zullen er op toe moeten zien dat de huidige arbeidsvoorwaardenregeling met de nieuwe wetgeving in lijn wordt gebracht. ●

Reprorecht: betalen of niet?

Sinds 2003 betalen ondernemers een jaarlijkse vergoeding aan Stichting Reprorecht. Deze Stichting incasseert vergoedingen voor het maken van kopieën uit kranten, tijdschriften en boeken. Dit soort publicaties is nl. auteursrechtelijk beschermd.

De vergoeding wordt afgestemd op het aantal medewerkers in fulltime equivalenten (fte) in een bepaald jaar en onderzoek binnen de branche naar het 'kopieergedrag'. Na incassering worden de vergoedingen herverdeeld onder de makers van de publicaties.

De Stichting haalt haar gegevens veelal uit de database van de Kamer van Koophandel. Deze database vermeldt het aantal medewerkers en niet het aantal fte. Indien u parttimers in dienst heeft, zult u dus op een lager aantal uitkomen en mogelijk een lagere vergoeding moeten betalen. In enkele gevallen gebeurt het zelfs dat een holding zonder medewerkers wordt 'aangeslagen' door de Stichting. Wij adviseren onze cliënten dan ook om de nota van Reprorecht goed te controleren.

U kunt via de website www.reprorecht.nl eenvoudig uw bezwaar kenbaar maken. Vermeld in uw bezwaar dat u het verschil tussen het factuurbedrag en de door u berekende vergoeding niet zult betalen en daarvoor graag een creditering tegemoet ziet. Indien u het volledige bedrag betaalt, beschouwt de Stichting Reprorecht dat als een 'akkoord' en zal zij niet overgaan tot creditering. Met terugwerkende kracht bezwaar indienen tegen oude jaren heeft dus geen zin. ●



De Beer

ACCOUNTANTS & BELASTINGADVISEURS

Beerbericht is een gezamenlijke uitgave van De Beer Accountants & Belastingadviseurs en De Beer Audit en bevat nieuws en tips voor onze relaties.

Aan de totstandkoming van deze uitgave is de grootste zorg besteed. Desalniettemin is het recht dermate gecompliceerd en veranderlijk, dat auteurs, redactie en uitgever geen verantwoordelijkheid kunnen aanvaarden voor hetgeen men zonder ons persoonlijk advies naar aanleiding van deze publicaties onderneemt of nalaat.

Kantoor Tilburg

Ringbaan West 275 | 5037 PD Tilburg
T +31 (0)13 463 77 55 | F +31 (0)13 463 02 13

Kantoor Oisterwijk

Moergestelseweg 16 | 5062 JW Oisterwijk
T +31 (0)13 529 92 40 | F +31 (0)13 529 92 41

www.debeer.nl
info@debeer.nl
twitter.com/DeBeerAcc

