

## Schattingsformulier inkomstenbelasting voor directeur-groootaandeelhouder

Een belangrijk aandachtspunt voor 2008 is het wetsvoorstel om de inhoudingsplicht voor de loonbelasting van de BV van een directeur-groootaandeelhouder (dga) af te schaffen. De dga's geven hun salaris enkel nog aan in de inkomstenbelasting. De Belastingdienst gaat nu aan de betreffende dga's voorlopige aanslagen inkomstenbelasting opleggen.

Met ingang van 1 januari 2008 vervalt de inhoudingsplicht van BV's die aan de volgende voorwaarden voldoen:

- de BV heeft enkel één of meerdere dga's in dienst, welke dga's niet verplicht verzekerd zijn voor de werknemersverzekeringen;
- de BV heeft geen andere werknemers in dienst.

Deze maatregel is bedoeld als verlichting van de administratieve lasten van kleine ondernemers met een BV, maar zonder personeel. Het tegenovergestelde lijkt echter het geval: het is allerminst een lastenverlichting. Om die reden is door verschillende instanties dan ook voorgesteld om de regeling met een jaar op te schorten of de dga zelf te laten kiezen of zijn BV toch inhoudingsplichtig blijft. Het lijkt er echter niet op dat de staatssecretaris van Financiën hieraan tegemoet zal komen.

In die gevallen waarin de BV niet meer inhoudingsplichtig is, moet de dga zelf inkomstenbelasting, premie volksverzekeringen en de inkomensafhankelijke bijdrage Zorgverzekeringswet betalen. De Belastingdienst zal daarom over het jaar 2008 een voorlopige aanslag inkomstenbelasting opleggen die gedurende het jaar 2008 in twaalf maandelijke termijnen moet worden voldaan. Om een juiste voorlopige aanslag op te kunnen leggen, moet de dga bij de Belastingdienst een schattingsformulier indienen, met een schatting van zijn inkomen in 2008. Het invullen van een schattingsformulier is overigens niet eenvoudig. Voor de berekening van het in 2008 aan te geven loon blijven de complexe bepalingen uit de Wet op de loonbelasting namelijk gewoon van toepassing (denk bijvoorbeeld aan het privégebruik van de auto van de zaak). Overigens is het raadzaam om in het schattingsformulier ook rekening te houden met aftrekposten zoals de hypotheekrenteaftrek, deze verminderen namelijk de maandelijks te betalen inkomstenbelasting.

## Directeur-groootaandeelhouder geen btw-ondernemer

De directeur-groootaandeelhouder (dga) moet overigens ook rekening houden met de btw. Dat weten we sinds de Hoge Raad de dga in 2002 als btw-ondernemer aanmerkte en in feite verplichtte om btw af te dragen over het salaris dat hij van zijn BV ontving. Onlangs heeft het Europese Hof van Justitie echter geconcludeerd dat een dga die uitsluitend op grond van een arbeidsovereenkomst diensten verricht voor zijn BV, voor de btw geen btw-ondernemer is.

Deze uitspraak staat haaks op die van de Hoge Raad uit 2002, waarin juist werd beslist dat een dga in een dergelijk geval wel als btw-ondernemer werd beschouwd. Als gevolg van deze uitspraak van de Hoge Raad zijn vele dga's de afgelopen jaren als btw-ondernemer aangemerkt en soms zelfs opgenomen in een fiscale eenheid voor de btw. De uitspraak van het Hof van Justitie zet die van de Hoge Raad opzij en heeft dus grote gevolgen voor de toekomst en voor situaties waarin een dga (achteraf) ten onrechte als btw-ondernemer is aangemerkt.

Volgens het Hof van Justitie volgde uit de omstandigheden van de betreffende zaak dat een werknemer in loondienst niet kan worden aangemerkt als btw-ondernemer. De dga was weliswaar enig bestuurder en enig aandeelhouder van zijn BV, maar hij verrichtte zijn werkzaamheden niettemin in het kader van een arbeidsovereenkomst. De BV sloot de contracten, de dga was afhankelijk van de BV voor zijn bezoldigingsvoorwaarden, de dga handelde voor rekening en verantwoordelijkheid van de BV en de dga droeg geen enkel economisch bedrijfsrisico.

Het feit dat het Europese Hof in deze zaak heeft geoordeeld dat de dga geen btw-ondernemer is, heeft gevolgen voor de praktijk. De door het Hof gegeven criteria gelden in beginsel voor alle dga's die uitsluitend op basis van een arbeidsovereenkomst hun diensten ten behoeve van de BV verrichten. Het niet-ondernemerschap van de dga heeft de volgende gevolgen:

- de dga is geen btw verschuldigd over zijn vergoeding/salaris voor zijn werkzaamheden op grond van de arbeidsovereenkomst;
- de dga heeft als niet-belastingplichtige geen recht op de aftrek van voorbelasting (betaalde btw) op zijn kosten en investeringen die hij voor zijn werkzaamheden ten behoeve van de BV gebruikt (bijvoorbeeld de auto en de werkkamer);
- de dga kan geen deel uitmaken van een fiscale eenheid voor de btw en dus evenmin hoofdelijk aansprakelijk zijn voor de btw-schulden van de BV of de fiscale eenheid (tenzij sprake is van bestuurdersaansprakelijkheid).

De uitspraak van het Hof heeft overigens geen invloed op de dga die btw-ondernemer is uit hoofde van andere activiteiten, zoals de verhuur van een pand aan zijn BV.

Mr. Charlie Bruijsten  
werkzaam bij Ernst & Young Belastingadviseurs te Arnhem  
tel. 026-3209500.

# Column

De kerncompetentie hype.

(of: maak keuzes gebaseerd op wijsheid en inzicht)

Vandaag gelezen: "Nokia besteedt productie van chips uit" (aan STMicroelectronics). Philips concentreert zich op Licht, Medische Systemen en "Sense and Simplicity". Had de laatste firma al niet eerder een "Let's make things better" slogan? Betekent dit dan dat het dan nu 'better' is, of heeft men ingezien dat de kreet "Lets make things better" impliceert dat de Philips producten verbeterd moeten worden?



Ideeën: "Ingegeven door de school van de managers die denken te weten wat de toekomst brengen zal". Of die denken te weten hoe succesvol ze in een specifiek gebied zullen zijn en blijven.

Hoe anders was het ontstaan van Philips. De tijd van Gerard en Anton Philips. Experimenteel bouwde Gerard technologisch hoogwaardige product en productie kennis op. Deze vormde zo de basis van de later zo succesvolle Lichtgroep. Anton maakte daarnaast succesvol gebruik van de marktsituatie en vertrok op zekere dag met een koffer vol gloeilampen naar Moskou om daar te proberen de Tsaar gloeilampen te verkopen en zo de markt open te breken. Dit commerciële succes legde de basis voor Philips. Niets "Kerncompetenties", gewoon beginnen! We hebben een product en dat verkopen we, geld verdienen dus.

En dat hij succesvol was dat merken we nog steeds. Philips (Lighting) levert nog jaarlijks een substantiële bijdrage aan de winst van Philips.

Waarom deze geschiedenis? Net zoals Philips is Nokia bezig basis (of misschien wel "kern") competentie/kennis te verkopen. Natuurlijk gun ik zowel Nokia als STM deze deal. Alleen roept dit bij mij de vraag "Wat gaat Nokia nog meer verliezen"?

Laten we weer eens naar Philips terug gaan. Een ander bericht in de pers: "Philips zakt van de 3e naar de 5e plaats in de wereldwijde verkoop van platte TV's". Reden? Onvoldoende grip op de leveranciers van LCD schermen om hun productie (kosten gunstig) zeker te stellen.

Strategisch heeft Philips, ondanks dat ze LCD technologie in huis hadden, besloten om niet zelf LCD schermen te produceren, maar hiervoor een joint venture (met minderheidsaandeel) met LG op te richten.

De, soms mooie, winstcijfers van Philips van de afgelopen jaren zijn veelal bereikt door de verkoop van technologische "oogappeltjes". Zo zijn bijvoorbeeld een deel van het vroegere CFT (Centrum voor Fabricage Technologie), de Philips Machine Fabrieken en Philips Semiconductors verkocht. Deze business units bevatten belangrijke technologische kennis voor de ontwikkeling van producten en productieomgevingen.

Opmerkelijk hierbij is dat de "markt" deze Philips delen hoog waardeert en hier veel geld voor over heeft. Kennelijk heeft de markt meer vertrouwen in de Philips technologische basis dan Philips zelf! Philips zelf wil zich nu meer gaan toeleggen op marketing.

Ook de komende jaren zal Philips zeker goede cijfers laten zien. Er zijn nog voldoende "technologie pareltjes" om te verkopen. Voor de jaren hierna, daar vrees ik niet eens meer voor, deze uitkomst staat al vast. Als marketing partij zonder voldoende technologische basis zal Philips mislukken. Marketing is daarnaast altijd al de Achilleshiel van Philips geweest.

Wie herinnert zich niet het Video2000 systeem? De omkeerbare Videocassette? Zowel technologisch, als ook praktisch het beste video systeem. Niet gehaald! Philips marketing? Een onvoldoende.

Een ander voorbeeld. Begin dit jaar was ik op een beurs in de RAI. Een marketing event weliswaar, maar wat me opviel was dat bijna 60% van de schermen een LG TV waren (de LCD partner van Philips). Niet van Philips, ik heb geen enkel Philips scherm gezien, en er stonden er toch heel veel!

Wordt dan nu Philips Consumer Electronics de volgende overname kandidaat? Hoe anders was het in de jaren 60 en 70. In elke James Bond films vond je wel de nieuwste Philips snufjes prominent in beeld gebracht, zoals de toen moderne cassette recorder. Een enorm succes! Dit was nog eens "Global Marketing"! Een Anton Philips waardig. Kennelijk was de geest van Gerard en Anton nog aanwezig.

En nu komt de cruciale vraag: "Hoe kwam Philips eigenlijk van gloeilampen tot cassette recorders"? Het antwoord is verrassend eenvoudig: "Ontwikkel technologieën en pik die pareltjes eruit waarmee geld te verdienen is". Dit is de mentaliteit waarmee Philips groot geworden is. Niet met een defensieve benadering, terugtrekken op "kerncompetenties", maar juist met onderzoek en geloof in eigen kunnen: "De durf nieuwe technologieën en markten aan te boren"!

Om het geheel maar eens in een 'Global Perspective' te plaatsen: "De toekomst zal aan Azië zijn". Niet vanwege de lage lonen, maar juist omdat ze zich de oorspronkelijke Philips durf eigenschappen eigen gemaakt hebben.

Dus: "Doe waar je nu goed in bent en investeer in een gezonde technologiebasis voor de toekomst. Durf vernieuwend te zijn! Over 10 jaar bestaan de huidige kerncompetenties niet meer, de wereld zal er dan echt anders uitzien!"

Jan W. Veltman  
Business Development, Commint Consultancy  
jan.w.veltman@commint.nl