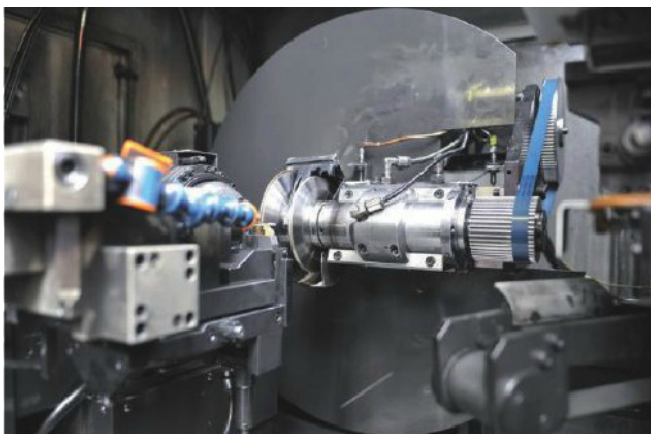




duct dat niemand kent volgens Lehmann moeilijk op de markt te brengen is.

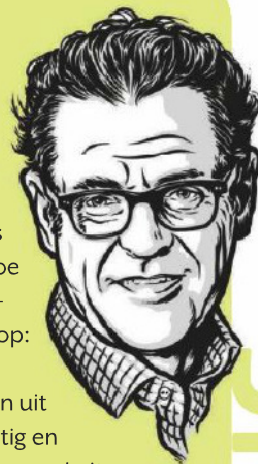
Persoonlijk contact

De producten van Meisinger worden niet alleen in Duitsland verkocht, ook in het buitenland zijn de instrumenten en implantaten gewild. In de Verenigde Staten verkoopt een salesteam Meisingers producten, de productie zelf vindt alleen in Duitsland plaats. Hoewel de tandheelkunde de grootste groep is waar Meisinger voor produceert, is staal ook een geschikt materiaal om instrumenten voor juweliers en podologen van te maken. Denk aan instrumenten om diamanten te polijsten en vijlen voor voetverzorging. Voor komend jaar wordt een groei van tien procent verwacht, mede dankzij export. De fabriek wordt uitgebreid, omdat er te weinig ruimte voor de machines is.

Lehmann ziet een mooie toekomst voor Meisinger, al zijn er altijd ontwikkelingen die de verkoop moeilijk maken. “De markt verandert, vooral op online gebied. Veel tandartsen in Nederland bestellen hun producten online, waardoor salesmanagers minder nodig zijn.” Dat is een slechte ontwikkeling voor Meisinger, legt Lehmann uit, want zij vinden het persoonlijke contact tussen salesmanager en tandarts heel belangrijk. De salesmanager kan het product uitleggen en feedback krijgen van de tandarts. Wanneer producten via internet worden besteld, krijgen zij verder geen informatie over hoe het product bevalt. Lehmann hoopt dat ze het persoonlijke contact met de tandartsen kunnen behouden en dat de tandartsen de voordelen van persoonlijke ondersteuning blijven inzien. Ook het feit dat er weinig toekomstige tandartsen zijn die het werk van de huidige tandartsen kunnen overnemen, baart enigszins zorgen. Ruud Groot van Bright Benelux benadrukt de jarenlange stabiliteit van Meisinger, die het bedrijf betrouwbaar maakt als merk. Al met al hoopt Meisinger haar goede positie te behouden op basis van wederzijds vertrouwen met de klant.

RICHARD MASTWIJK

Saldinisten



In de bijna onophoudelijke stroom van jurisprudentie die zich dagelijks aan adviseurs opdringt, zie je af en toe wat spraakmakende titels voorbij komen. Zoals eind vorig jaar. Ik las de kop: “Saldinisten krijgen brief Belastingdienst”. Mijn eerste gedachten gingen uit naar het Nicaragua van de jaren tachtig en negentig en de burgeroorlog die daar werd uitgevochten. Echter, ik kon me niet voorstellen dat staatssecretaris Wiebes, naast zijn strijd omtrent het afschaffen van de VAR, ook nog tijd kon vinden om zich te bemoeien met de fiscaliteit van dit Midden-Amerikaanse land. Na een korte Google-verkenning bleek het in Nicaragua om Sandinisten te gaan, waarmee maar eens te meer wordt bewezen wat één letter voor verschil kan maken.

Saldinisten blijken mensen te zijn die voor de jaarwisseling grote bedragen contant geld van hun bankrekening opnemen. Deze ‘truc’ zou moeten leiden tot een lagere heffing in box 3. Echter, bedragen die in contacten worden aangehouden, zijn eveneens onderdeel van box 3. Dus wordt er zo niets gedaan aan het verminderen van de belastingdruk, maar er is simpelweg sprake van fraude. Ik zal u in deze richting nooit adviseren. Wel heb ik al eerder gewezen op de mogelijkheid om eventueel aanwezige liquiditeiten in te brengen in de eigen bv. Zeker nu het Belastingplan 2016 middels een Houdini-achtige act door beide Kamers is geloodst en het fictief rendement is verhoogd naar 4.7 procent boven de € 75.000,- en naar 5.5 procent boven de € 975.000,-. Overigens gaat deze regeling pas in op 1 januari 2017, dus u hebt nog even de tijd om uw zaken afdoende te regelen.

Bij het schrijven aan deze column is het nog maar de vraag of Wiebes op een meerderheid kan rekenen in de Eerste Kamer voor het afschaffen van de VAR. De stroom van protesten zwelt aan. Mocht het onverhoopt doorgaan, dan adviseer ik u toch maar een reservepotje te gaan vormen voor eventuele naheffingen. Maar gezien de te verwachten omvang daarvan, zal de Saldinistische methode geen uitkomst bieden.

Richard Mastwijk is consultant bij van helder.
Wilt u reageren op deze column? nt@knmt.nl.