

Badkamermonteur gezocht



Meijer & Van der Ham

Meijer & Van der Ham Management Consultants adviseren bedrijven bij het opstellen van een vernieuwende strategie en het verbeteren van hun organisatie.

Dat moet voor een fietsenretailer als muziek in de oren klinken, zo'n kop boven een personeelsadvertentie. Waarschijnlijk had je er nog niet zo naar gekeken, maar die advertentie biedt echt mooie kansen voor een fietsenwinkel. Een loodgietersbedrijf had in een huis-aan-huisblad een paginagrote advertentie geplaatst, waarin uitgebreid werd uitgelegd hoe aantrekkelijk het was om bij dit bedrijf te komen werken. Dat bedrijf wil dus heel graag nieuwe collega's werven.

Vroeger hadden we een prachtige regeling waarmee werknemers tegen gunstige voorwaarden een fiets konden kopen voor

Nu is het personeel echter niet meer aan te slepen, en werkgevers moeten zich in allerlei bochten wringen om zich als een aantrekkelijke werkplek neer te zetten. Dat geldt niet alleen voor de technische sector maar ook in bijvoorbeeld de zorg. Daar wordt de fiets veel gebruikt voor woon-werkverkeer, en in de thuiszorg ook voor het bezoeken van de cliënten. Het is dus de hoogste tijd om de fiets weer als een personeelsinstrument op de kaart te zetten. De overheid helpt gelukkig een beetje mee met een nieuwe bijtellingsregeling voor leasefietsen en een hogere vrije ruimte (vanaf 2020) over de eerste 400.000 Euro loonsom. Een kleine

'Het is dus de hoogste tijd om de fiets weer als een personeelsinstrument op de kaart te zetten'

woon-werkverkeer of beroepsmatige ritten. De fiets mocht belastingvrij uit het brutosalaris betaald worden, waardoor de fiscus bij veel mensen 40% tot 50% van de aanschafprijs betaalde. Je mocht voor het resterende bedrag ook enkele vrije dagen inleveren die je nog overhad, dus netto kostte het dan "niets". Toen die regeling enkele jaren geleden werd afgeschaft, stonden de werkgevers niet te trappelen om weer iets nieuws te gaan proberen. Ze hadden helemaal geen zin in al die administratieve rompslomp van een fietsenregeling. De economie zat in het slop en er was personeel in overvloed. Op elke miniadvertentie kreeg een installatiebedrijf tientallen sollicitanten. Waarom zou je dan moeilijk gaan doen met ingewikkelde fietsregelingen? De gevolgen voor de fietsenretail waren groot. De fietsenverkoop zakte direct met meer dan honderdduizend stuks per jaar in.

loodgieter mag iemand met een brutoloon van € 30.000, dan gemiddeld € 510 per jaar geven. Zonder fiscale bijtelling! Nog leuker kunnen we het niet maken, maar wel gemakkelijker. De eigenaar van dat loodgietersbedrijf heeft absoluut geen tijd en zin om zich te gaan verdiepen in nieuwe regelingen. Om daar een kans te maken, moet je al het papierwerk kant en klaar aanleveren. Dat kun je natuurlijk overlaten aan een leasemaatschappij of fabrikant, maar dan bent je de marge ook kwijt.

De rente is historisch laag, en het organiseren van een leaseproduct was dus nog nooit zo goedkoop als nu. Dit is het moment om samen met andere ondernemende collega's, zelf een fiscaal vriendelijk fietsproduct op te zetten. Ga vanavond nog maar eens in bad liggen om te bedenken hoe je dat snel kunt organiseren.