

INHOUD

PAG. 2

- AANPAK REGELDRIJK
- ONTZORGINGSPROGRAMMA VERDUURZAMING MKB
- VLIEGTAX VERDER OMHOOG
- STARTERSVRIJSTELLING KOOP-WONING

PAG. 3

- THEMA: IMPORTHEFFINGEN EN HET MKB
- ACCESS2MARKETS VOOR ONDERNEMEN OVER DE GRENS

PAG. 4

- LAATSTE JAAR VOOR DE YOUNG-TIMER-REGELING IN DE OUDE VORM
- PSEUDO-EINDHEFFING AUTO VAN DE ZAAK
- TRANSITIEVERGOEDING LANGDURIG ZIEKE WERKNEMER
- STRENGERE REGELS ROND TELEMARKEETING

FACTS is een uitgave van:
Nederlandse Orde van
Administratie- en Belastingdeskundigen

Hoofredactie NOAB

Redactie Loft 238 Tekst & Media

Opmaak Appeltje Eva

© NOAB 2026

Postbus 2478

5202 CL 's-Hertogenbosch

Telefoon (073) 614 14 19

info@noab.nl

www.noab.nl

Disclaimer

Hoewel wij de grootst mogelijke zorgvuldigheid betrach- ten in de samenstelling van deze nieuwsbrief, kan NOAB niet garanderen dat deze informatie compleet, actueel en/ of accuraat is. De regelgeving, het beleid, de percentages en getallen zijn gebaseerd op de stand van zaken bij het samenstellen van deze nieuwsbrief. NOAB aanvaardt dan ook geen aansprakelijkheid voor directe of indirecte schade die is ontstaan door gebruikmaking van, vertrouwen in of handelingen verricht naar aanleiding van de hier verstrekte informatie. Dit voorbehoud geldt ook voor de websites van derden waarnaar hyperlinks zijn opgenomen.



DE TOEKOMST IS DIGITAAL

Met trots presenteren we de nieuwe, digitale versie van FACTS. Digitaal biedt extra mogelijkheden. Bij het vertrouwde overzicht van ondernemersnieuws, tips en trends kun je doorklikken naar de aanvullende informatie van de bronnen. En je vindt nieuwe inspiratie, met links naar blogs en meer.

MINDER STARTERS, MEER STOPPERS

Het aantal starters is in 2025 met 10% gedaald in vergelijking met 2024, terwijl het aantal stoppers juist met 18% is gestegen. In alle sectoren nam het aantal opheffingen toe. Vooral binnen de groep zzp'ers is de toename van het aantal stoppers opvallend hoog (+19%) en daalde het aantal starters met 13%. Een lichtpuntje is dat het aantal faillissementen in 2025 met 21% is gedaald in vergelijking met 2024. Een mogelijke verklaring is dat ondernemers stoppen voordat zij in financiële problemen komen ([Bron: KVK Bedrijvendynamiek 2025](#)).

CONTROLE SCHIJNZELFSTANDIGHEID IN 2026

Een andere verklaring voor de daling is de [controle op schijnzelfstandigheid](#) door de Belastingdienst. De fiscus kan een naheffing loonheffing opleggen als feitelijk sprake is van een verkapt dienstverband. Dit kan met terugwerkende kracht tot 1 januari 2025. De focus van de controles door de Belastingdienst ligt op constructies met arbeidsmigranten, te lage betalingen en duidelijke gevallen van schijnzelfstandigheid. In tegenstelling tot eerdere berichten, worden voorlopig geen

verzuimboetes opgelegd. Wel kunnen vergrijpboetes worden opgelegd, wanneer sprake is van opzet of grove schuld. Vanaf 2027 komt de "zachte landing" te vervallen en kan de Belastingdienst wel verzuimboetes uitdelen.

LET OP!

Ook als een tussenpartij betrokken is via bemiddeling, uitzending, payroll of een andere constructie kan sprake zijn van schijnzelfstandigheid. Je NOAB-adviseur is een klankbord voor je vragen over de samenwerking.

NOAB-BLOG: DEEL JE SUCCES ÉN JE ZORGEN

Wanneer is het moment dat de marktomstandigheden dusdanig zijn veranderd dat je te laat bent om de bakens nog te verzetten? Je NOAB-adviseur kan helpen om de levensvatbaarheid van je bedrijf objectief te beoordelen. Samen breng je je cijfers, kansen en risico's in kaart en krijg je een helder advies over vervolgstappen: bijsturen, herstructureren of (indien nodig) stoppen. □

[Lees verder >](#)

FISCAAL EN ANDER NIEUWS VOOR ONDERNEMERS

AANPAK REGELDRIJK: LIJST VAN 218

Demissionair minister Karremans maakt werk van zijn toezegging in september vorig jaar om vóór de zomer van 2026 500 regels en verplichtingen voor ondernemers door te halen of te vereenvoudigen. Tijdens de laatste OndernemersTop in Amersfoort presenteerde hij een lijst van de eerste 218 ingrepen, het resultaat van een inventarisatie door ministeries, input van ondernemers en brancheorganisaties, onderzoeken bij mkb-indicatorbedrijven in negen sectoren, het Adviescollege toetsing regeldruk en wetsevaluaties. Voorbeelden van aanpassingen zijn dat het advies van de bedrijfsarts voortaan leidend wordt bij de UWV-toets voor re-integratie, dat werkgevers niet langer een boete krijgen als ze te laat een ziek- of herstelmelding doen bij UWV en dat kleine bedrijven de reisbewegingen van hun medewerkers niet langer hoeven bij te houden en te rapporteren. Het is aan het nieuwe kabinet hierop door te pakken.

ONTZORGINGSPROGRAMMA VERDUURZAMING MKB

Voor kleine ondernemingen (maximaal vijftig werknemers en een maximale omzet van 10 miljoen euro) is verduurzaming een even noodzakelijke als complexe opdracht. Dit vraagt tijd, juridische kennis en technische expertise die wellicht niet in huis beschikbaar is. Binnen het Ontzorgingsprogramma Verduurzaming MKB (OMKB) kun je via de provincie waarin je gevestigd bent een beroep doen op de hulp van een adviseur bij verduurzamingsplannen.

SUBSIDIES VOOR LAADOPLOSSINGEN

RVO heeft twee subsidies openstaan waarvan ondernemers gebruik kunnen maken voor het realiseren van laadoplossingen:

- SPULA: de Subsidieregeling Publieke Laadinfrastructuur zwaar vervoer stelt bedrijven in staat om de uitrol van publiek toegankelijke laadlocaties voor logistiek te versnellen. De subsidie staat sinds kort open en loopt tot eind dit jaar. Daarmee is 14,5 miljoen euro te vergeven;
- SPRILA: de Subsidieregeling Private Laadinfrastructuur bij bedrijven stelt je in staat op je eigen of gehuurd terrein laadinfrastructuur aan te leggen voor elektrische voertuigen. Deze subsidie loopt ook tot het einde van dit jaar en is goed voor bijna 88 miljoen euro. Kijk voor meer informatie op rvo.nl, resp. [SPULA](#) en [SPRILA](#).

HOE VERDER, HOE DUURDER

In het wetsvoorstel Wet differentiatie vliegbelasting wordt de vliegbelasting per 1 januari 2027 gedifferentieerd op basis van de eindbestemming van de passagier. Vluchten over langere afstanden, die meer uitstoten, worden zwaarder belast. Nu geldt nog een vast tarief van € 29,40 per vertrekkende passagier. Dit wordt vervangen door drie tarieven:

- € 29,40 voor korte vluchten (binnen de EU, tot 2.000 km)
- € 47,24 voor middellange vluchten (2.000-5.500 km)
- € 70,86 voor lange vluchten (meer dan 5.500 km)

Het wetsvoorstel is onderdeel van het Belastingplan 2026 en is in december 2025 aangenomen door de Eerste Kamer.

STARTERSVRIJSTELLING KOOPWONING

De gemiddelde prijs van een koopwoning is voorbij de grens van een half miljoen euro. Afgelopen jaar werd meer dan de helft van de woningen

Per provincie

Het programma wordt per provincie aangeboden. Zo kunnen bijvoorbeeld mkb-ondernemers in winkelgebieden advies krijgen over verduurzaming van hun bedrijfspand en de bedrijfsvoering. Het programma biedt geen directe financiering voor de uitvoering van maatregelen, maar brengt ondernemers in contact met experts of helpt bij het vinden van subsidies en financiering. Na aanmelding volgt een intakegesprek met een duurzaamheidscoach, waarbij je vraag in kaart wordt gebracht. Een expert stelt in overleg een plan met aanbevelingen voor verduurzamingsmaatregelen op, zoals isolatie of duurzame opwek van energie. Kijk voor meer informatie op rvo.nl.

Quicksan Energiewinst

De Quicksan Energiewinst van Duurzaam Energie Besparen (DEB) zet je in zes slimme stappen op het spoor om het energieverbruik in je bedrijf te verminderen en je bedrijf te verduurzamen. [Kijk op \[deb.nl\]\(http://deb.nl\)](#)

LET OP!

Het programma geldt niet voor agrarische bedrijven en voor bedrijven op bedrijventerreinen. Voor deze laatste categorie is er de regeling Ondersteuning Toekomstbestendige Werklocaties (OTW). □

verkocht aan starters op de woningmarkt. Hiervan was 11% jonger dan 25 jaar.

Voor starters tot 35 jaar geldt in 2026 een startersvrijstelling van € 555.000. Als de aankoopprijs van de woning onder dit bedrag blijft, betaal je geen overdrachtsbelasting. Voor woningen boven de vrijstellingsgrens geldt het normale tarief van 2%. Voor een tweede woning of een woning voor verhuur geldt een tarief van 8% overdrachtsbelasting.

LET OP!

De Belastingdienst kijkt bij de startersvrijstelling naar de hoogste waarde van de woning. Als de taxatiewaarde hoger is dan de koopsom dan geldt de taxatiewaarde. □



THEMA: IMPORTHEFFINGEN EN HET MKB

Bij de import van goederen uit landen buiten de EU, zoals China of de VS, worden importheffingen (of: invoerrechten) geheven, in de vorm van een percentage bovenop de waarde van bepaalde producten of productgroepen. De importeur zal de extra heffing in beginsel doorberekenen aan de consument, die een hogere prijs voor het product gaat betalen.

HANDELSAKKOORD

Sinds vorig jaar zijn de importheffingen vanuit de VS onder president Trump een hot topic. De EU sloot per 7 augustus vorig jaar een handelsakkoord met de VS, waarbij voor de EU een importtarief van 15% geldt op de meeste productgroepen (er zijn uitzonderingen, zie hierna). Dit lijkt fors, maar daarmee werd de dreiging van tarieven tussen 20-50% afgewend. Dat tarief lag vóór Trumps herverkiezing gemiddeld nog op 4,8%. De EU legde op dat moment geen extra tarieven op aan Amerikaanse producten.

Uitzonderingen

Op het 15%-basistarief gelden wel afwijkende tarieven en uitgezonderde producten. Het gaat hierbij om:

- producten die al eerder onder het Most Favoured Nation (MFN)-principe een hoger tarief hadden dan 15% (MFN-producten met een lager tarief vallen nu onder het basistarief);
 - staal, staalproducten, aluminium en aluminiumproducten: 50%.
- Het Amerikaanse ministerie van handel voert een lijst met producten in kwestie;
- koper en koperproducten: 50%;
 - sommige strategische mineralen, farmaceutische producten, houtproducten, energie en energieproducten, bepaalde elektronische goederen.

LET OP!

De Amerikaanse importheffingen zijn voortdurend aan verandering onderhevig. Raadpleeg voor actuele informatie de desbetreffende pagina's op rvo.nl.

TEGENMAATREGELLEN

Als mkb-ondernemer kun je te maken hebben met deze hogere invoerheffingen. Met name ondernemers in de maakindustrie (machinebouw, voertuigtechniek) en techsector worden erdoor getroffen: de verhoogde tarieven maken Nederlandse producten duurder voor Amerikaanse klanten, de hogere kosten verzwakken de concurrentiepositie. Dit vraagt om strategische aanpassingen, zoals de mogelijkheid de productie dichterbij de klant te brengen of andere markten te exploreren. Het laat zich raden dat hiermee veel tijd, extra investeringen en organisatorische flexibiliteit is gemoeid.

TIP!

Je NOAB-adviseur is een goede sparringpartner als je internationale plannen wilt bijstellen. Steek ook je licht op bij brancheorganisatie [Evofenedex](https://Evofenedex.nl).

EXPORT NAAR VS GEDAALD

Uit cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) blijkt dat de export vanuit Nederland naar de VS in oktober 2025 met ruim 30 procent daalde naar 2,2 miljard euro. Een jaar eerder was dat nog ruim een miljard meer. In 2024 bezette Nederland met in totaal 38 miljard dollar plek negentien in de top twintig van grootste exporteurs naar de VS. China was toen met ruim 525 miljard dollar nog de grootste exporteur, maar voor dit land geldt nu een importtarief van 52%.

ACCESS2MARKETS: HET DIGITAAL PORTAAL BIJ INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

Access2Markets is een gratis, interactieve website van de Europese Commissie. Het biedt toegang tot informatie die je nodig hebt bij handel met derde landen, zowel met EU-landen als meer dan 120 andere markten in de wereld, waaronder de VS. Denk aan informatie over in- en uitvoerrechten, belastingen, douaneprocedures, producteisen, formaliteiten, uitvoermaatregelen, handelsbelemmeringen, statistieken et cetera.

My trade assistant

Via het onderdeel My Trade Assistant vindt je per land en per product informatie over onder meer verpakkingseisen, producteisen, etiketteringsregels en verboden goederen. Na invoer van de productnaam of zescijferige HS-code (goederencode, in Nederland ook wel GS-code), het land van oorsprong en het land van bestemming genereert het systeem de exporteisen en -tarieven voor je product. Kijk voor uitgebreidere informatie op [Access2Markets](https://Access2Markets.com).

Handboeken douane

My Trade Assistant geeft niet alle informatie over de eisen die gelden in het land van herkomst, bijvoorbeeld Nederland. In Nederland moet je exportgoederen naar landen buiten de EU aangeven bij de douane. Daarvoor zijn handboeken ontwikkeld. Op kennisbank.douane.nl vind je daarover meer informatie.

TIP!

Op kvk.nl vind je een informatieve [uitlegvideo](https://uitlegvideo.com) over het gebruik van Access2Markets. Raadpleeg ook je NOAB-adviseur als je internationaal onderneemt of exportplannen hebt. □



14%

DE GEMIDDELDE STIJGING VAN DE PENSIOENEN DIE ZIJN OVERGEGAAN NAAR HET NIEUWE STELSEL. DIT SCHRIJFT MINISTER PAUL VAN SZW IN HAAR VIERDE VOORTGANGSRAPPORTAGE MONITORING WET TOEKOMST PENSIOENEN.

LAATSTE JAAR VOOR DE YOUNGTIMER-REGELING IN DE OUDE VORM

Als je een youngtimer zakelijk rijdt, betaal je een lage bijtelling (zie hierna) terwijl je de kosten die je maakt – zoals tanken en parkeergeld, de autoverzekering en het onderhoud – mag aftrekken van je winst. Het maakt de regeling populair onder ondernemers. Helaas is de regeling aangescherpt. Voor 2026 is de leeftijdsgrens van de youngtimer-regeling verhoogd van 15 naar 16 jaar. En per 1 januari 2027 moet de leeftijd van de youngtimer zelfs 25 jaar of ouder zijn om gebruik te kunnen maken van de regeling.

Bijtelling youngtimer-auto's

- In 2026 is de bijtelling voor auto's van 16 jaar of ouder 35% over de waarde in het economisch verkeer (de waarde als je de auto wil verkopen).
- In 2027 is de bijtelling voor auto's van 25 jaar en ouder 35% over de waarde in het economisch verkeer. Voor een youngtimer die minder dan 25 jaar geleden in gebruik is genomen wordt de bijtelling vanaf 2027 25% van de oorspronkelijke cataloguswaarde. Deze kun je met de [kentekencheck](#) vinden op de website van de RDW of navragen bij je autodealer.

Rekenvoorbeeld

Een 20 jaar oude youngtimer heeft een waarde in het economisch verkeer van € 5.000 en een oorspronkelijke cataloguswaarde van € 55.000.

- In 2026 is de bijtelling 35% van de dagwaarde (€ 5.000), oftewel € 1.750.
- In 2027 is de bijtelling 25% van de cataloguswaarde (€ 55.000), oftewel € 13.750. Dat is bijna acht keer zoveel.

PSEUDO-EINDHEFFING AUTO VAN DE ZAAK

Vanaf 1 januari 2027 is er meer slecht nieuws rondom de auto van de zaak. Bovenop de bijtelling komt er in de loonbelasting een pseudo-eindheffing van 12% voor brandstofauto's en hybride auto's. Deze is voor rekening van de werkgever. Er komt een overgangsregeling voor personenauto's die al vóór 1 januari 2027 ter beschikking zijn gesteld.

VERBOD OP CONTANTE BETALINGEN BOVEN € 3.000

Per 1 januari 2026 geldt een verbod op contante betalingen vanaf € 3.000 voor goederen. Deze limiet geldt bij aankopen in bijvoorbeeld een winkel. Particuliere verkopen, bijvoorbeeld via Marktplaats, vallen niet onder dit verbod.

COMPENSATIE VOOR TRANSITIEVERGOEDING LANGDURIG ZIEKE WERKNEMER

Als een werknemer meer dan twee jaar ziek is, kun je als werkgever ontslag aanvragen bij UWV. In dat geval heeft de zieke werknemer recht op een transitievergoeding, wat juridisch jargon is voor een ontslagvergoeding. Met de nieuwe Regeling compensatie transitievergoeding kun je als werkgever onder voorwaarden de betaalde transitievergoeding terugkrijgen. Lees [hier](#) welke dit zijn.

STRENGERE REGELS ROND TELEMARKETING

Het ongevraagd bellen door bedrijven en organisaties naar consumenten is vanaf 1 juli 2026 verder beperkt. Ook bellen naar iemand die klant is (geweest), is dan niet meer toegestaan. De Tweede Kamer heeft wel een uitzondering gemaakt voor goede doelen, loterijen die daaraan afdragen en uitgevers van dag- en weekbladen en tijdschriften. Bij verkoop aan de deur en op straat krijgen consumenten wettelijk een afkoelperiode van drie werkdagen om af te zien van de overeenkomst.

BOEKENTIP: KIES NOOIT VOOR JE KLANT

'Kies NOOIT voor je klant' is het persoonlijke verhaal van elektricien en ondernemer Meindert Engberts. De flaptekst vat pakkend de boodschap aan de lezer samen: 'Dit boek is voor de vakman die leeft voor zijn werk, maar zichzelf onderweg is kwijtgeraakt. Voor de ondernemer die alles geeft aan zijn klanten, maar steeds minder onderhoudt voor zichzelf, laat staan voor thuis.'

[Kies NOOIT voor je klant. Maar bouw samen als sterke partners aan je bedrijf - Meindert Engberts >](#)

