HLB shift

Een uitgave van **HLB Nederland**

“Ik ben eigenlijk geen autogek”

Jan-Geerlof de Ruiter van Renault Stam over veranderingen binnen de autobranche / p. 6

HLB Amsterdam vijfde partner van HLB Nederland
p. 2

Toekomst accountancy: 'Het is een praatvak'
p. 16

ISM eGroup wil wereldwijde speler worden
p. 22

najaar 2017

HLB Nederland
Accountants & Consultants

“Wij hebben een heel creatief vak”

In de vorige SHIFT deden we kort en onopvallend een aankondiging: het Nederlandse HLB-netwerk verwelkomt HLB Amsterdam als vijfde partner. Met een kantoor in Amsterdam én een business point in Hilversum bedient HLB Amsterdam organisaties in de gehele regio Noord-Holland. Accountant en adviseur Hans Barneveld is partner van HLB Amsterdam en is tevens toegetreden tot het bestuur van HLB Nederland.

“We zijn terug van (even) weggeweest en dat voelt erg goed. Tot enkele jaren geleden maakte ons kantoor al deel uit van het HLB-netwerk. We maakten destijds enkele organisatorische keuzes, met als gevolg dat wij onder een andere naam verder gingen. Ons contact met HLB Van Daal & Partners, HLB Nannen en HLB Den Hartog bleef echter uitstekend en eerder dit jaar spraken we het uit: graag zouden wij terugkeren in de HLB-organisatie. Per 1 mei is HLB Amsterdam officieel een feit. Gedurende onze korte afwezigheid is het landelijk netwerk versterkt met HLB Blömer. We huldigen allen hetzelfde principe: we zijn thuis in de regio en zijn nationaal én internationaal geïnspireerd. Local in touch, global in reach. Juist door ons korte uitstapje kan ik bevestigen dat dit echt klopt. De sterke organisatie van HLB Nederland stelt ons in staat om grote organisaties ter zijde te staan als totaalpartner.

Waar nodig kunnen we een beroep doen op onze partnerkantoren. Zo verzorgen de collega’s van HLB Van Daal & Partners de audits voor onze klant Stam Groep (zie pagina 6) tot volle tevredenheid van Stam.

Aangezien wij gezeteld zijn in Amsterdam, hebben wij internationaal opererende bedrijven in portefeuille. Dat vraagt soms om heel specifieke kennis. Wij kunnen daarvoor een beroep doen op het internationale HLB-netwerk. HLB Amsterdam werkt op dit moment samen met HLB Shanghai en HLB Schotland; onze collega’s van HLB Den Hartog werken intensief samen met onder meer HLB Oekraïne (zie pagina 25), et cetera.

De echte kracht van de HLB-organisatie, is dat we dichtbij onze klanten staan. Letterlijk en figuurlijk. Ik vind het leuk om van de klant te horen wat hem of haar prikkelt, wat hem of haar bezighoudt. Het geeft ons veel energie om intensief samen te werken en klanten van advies te voorzien.

5 member firms
425 professionals
16 kantoren

Wij hebben een heel creatief vak. Creatief in de betekenis van vindingrijk, vanzelfsprekend binnen de wettelijke kaders. Het luisteren naar onze klanten, weten wat er speelt in hun markt, proactief meedenken en passende oplossingen vertalen naar een goed advies: dat is een creatief proces. Daarin excelleren kunnen wij alleen door onder de huid van onze klanten te kruipen. En dat is juist hetgeen dat ons drijft.”

Namens bestuur
HLB Nederland,
Hans Barneveld

Uw reactie is welkom!
Mail naar **shift@hlb.nl**

shift

Colofon

HLB SHIFT is een uitgave van HLB Nederland en wordt via controlled circulation verspreid.

Concept & realisatie
David

Tekst & redactie
Afdeling Marketing & Communicatie HLB
Judith Leijtens

Illustratie
David
Levi Jacobs

Fotografie
Sicco van Grieken
Van Assendelft Fotografie

Drukwerk
Kontinu

©2017 HLB Nederland
www.hlb.nl

Disclaimer

Bij het samenstellen van dit magazine hebben wij de grootst mogelijke zorgvuldigheid betracht. Onze wetgeving is echter regelmatig aan verandering onderhevig, terwijl het civiele en fiscale recht enorm gecompliceerd zijn. Wij kunnen daarom geen enkele verantwoordelijkheid aanvaarden voor de gevolgen van de acties die u onderneemt naar aanleiding van in deze uitgave opgenomen artikelen. Raadpleeg dus altijd eerst even uw vaste contactpersoon.

6

"Ik ben eigenlijk geen autogek"

Jan-Geerlof de Ruiter van Renault Stam over veranderingen binnen de autobranche

Topics 10

HLB-manager aangesteld als landelijk vertrouwenspersoon NBA / Exact Cloud Award voor HLB? / HLB Nannen jureert 'Drentse Onderneming van het Jaar' / 100-jarig bestaan HLB Blömer

12

DE KOM viert feest

Ariane Kop en Michelle de Lau over het jubileum en de toekomst van DE KOM

Kiezen & Delen 16

Over toekomst accountancy:
"Blijf altijd in fase van verwondering"

Goed doen 18

HLB als educatief partner en sponsor van opleidingen en studieverenigingen

"Over drie tot vijf jaar willen wij een wereldwijde speler zijn"

22 Karel van der Woude en Tim Beyer over de innovatie van ISM eGroup

inhoud

Let's meet 36

Een kijkje in het leven van Max Verstappen / HLB Café #28 / Ondernemerscafé met André Kuipers in De Kuip Rotterdam / HLB Blömer Academy

"Wij gaan daarheen waar we in de toekomst sterk denken te zijn"

Gerry Nordkamp en Harm Stellingwerk: 'Westfalen Gassen belevert alle branches'

38

Wereldwijd geïnspireerd 26

Grenzeloos advies / Fiscaliteiten 'over de grens' / Ontmoet ons tijdens de Promotiedagen / HLB Stückmann uit Duitsland wint HLB International soccer tournament cup 2017 / Keyfacts HLB International / Women in accountancy

"Wij zijn niet met morgen bezig, maar met overmorgen"

Stefan Lanslots en Louis van Dijk over AVEC; toonaangevend in 'doe het zelf'-trends

30

PS 42

De 'onzakelijke lening' / Agrarische aandachtspunten per 1 januari 2018 / Meer opdrachtnemers onder wettelijk minimumloon / Prinsjesdag 2017 / Einde restschuldregeling eigen woning in zicht

ONDERWEG

Renault Stam

Jan-Geerlof de Ruiter
Algemeen directeur

www.stam.nl

Sinds de jaren '50 klant van:
HLB Amsterdam
Contactpersoon:
Hans Barneveld, Partner / Accountant

Stam Renault is één van de grotere Renault-dealers in Nederland. De Stam Groep heeft acht vestigingen in Amersfoort, Bilthoven, Bussum, Hilversum, Leidsche Rijn (Utrecht), Nieuwegein, Soestdijk en Utrecht en heeft daarnaast vier schadeherstelbedrijven en een lease- en verzekeringstak. Er werken circa 200 mensen. Het familiebedrijf werd in 1914 opgericht; Jan-Geerlof de Ruiter vormt samen met zijn broer en twee nichten de vierde generatie. Op de achtergrond zijn nog eens drie familieleden als mede-aandeelhouders betrokken.

“Ik ben eigenlijk geen autogek”

Met de komst van het exclusieve merk Alpine in december aanstaande zet Renault Stam definitief een dikke streep onder enkele roerige jaren. Het bedrijf onderging een ingrijpende herstructurering en moest het personeelsbestand helaas inkrimpen. Want natuurlijk had ook Renault Stam last van de economische crisis die in 2008 de kop opstak. De autoverkopen kelderden met tientallen procenten en Stam kon evenmin aan de malaise ontkomen. Gelukkig was (en is) het familiebedrijf Stam in de basis kerngezond. De ‘junioren’ (zie kader pag 8. – red.) zetten een stevig plan voor herstructurering op. “Juist in die tijd bleek hoe hecht onze familieband is. Dat is onze kracht. Soms vindt er wel discussie plaats, maar altijd delen wij hetzelfde doel”, aldus algemeen directeur Jan-Geerlof de Ruiter (50). “Het is mooi dat de eenheid ook in die moeilijke tijd behouden bleef. Ik ben er trots op hoe wij ons bedrijf er samen doorheen hebben geloodst. Hans Barneveld van HLB en nog enkele anderen waren daarbij overigens belangrijke sparringpartners. Je moet namelijk niet schromen om anderen om advies te vragen. Het voordeel is dat Hans ons bedrijf en onze familie ontzettend goed kent. We werken al heel veel jaren samen. Allereerst heeft Stam een zakelijke verhouding met HLB, maar het gaat om méér dan geld. Het gaat om de ervaring en de relatie die is opgebouwd.”

Vast bedrag per maand

De Stam Groep staat er weer uitstekend voor. Er wordt een prima rendement gerealiseerd en recent zijn de showrooms gerestyled. “Op dit moment werken we een strategische visie uit voor de komende vijf jaar. Waar willen we in 2022 staan? Waar gaat het heen in automotive?” Dat er veel in de autobranche verandert, is evident. Jan-Geerlof illustreert het met verschillende voorbeelden. “Enkele jaren geleden liepen mensen onze showroom binnen met de vraag welke ‘14% bijtelling-modellen’ wij konden leveren. De vraag naar een zo laag mogelijke bijtelling voerde de boventoon. Inmiddels is lease niet meer voorbehouden aan de zakelijke markt. Steeds meer particulieren kiezen voor private lease. Jongeren denken weer anders. Zij zijn gewend aan abonnementen voor hun telefoon, sportschool, televisie, et cetera. Ook voor hun auto willen ze graag een vast bedrag per maand betalen, inclusief wegenbelasting, onderhoud, et cetera.”

Met de komst van internet veranderde er veel in het koopproces. Jan-Geerlof: “Voorheen bezochten mensen meerdere keren de showroom voordat ze tot aankoop van een auto besloten. Nu oriënteren ze zich uitgebreid online en komen ze alleen voor de proefrit nog naar de showroom.” Om hierop te anticiperen, richtte Stam onder meer een klantcontactcentrum (KCC) op. ▶

Hans Barneveld en Jan-Geerlof de Ruiter

Klanten kunnen er met hun vragen terecht en anderzijds is het KCC actief in het bellen van (potentiële) klanten. Met het organiseren van informatieavonden gaat Stam bovendien een beetje tegen de online stroom in. Jan-Geerlof: “Omdat wij merken dat er over sommige onderwerpen veel vragen zijn, organiseerden we diverse bijeenkomsten. Over elektrisch rijden bijvoorbeeld en over private lease. Dat initiatief wordt erg goed gewaardeerd.”

Elektrisch rijden

Een andere ingrijpende verandering is de opkomst van elektrisch rijden. “Verduurzaming is een ontzettend belangrijk thema”, aldus Jan-Geerlof. “Met name in stedelijke gebieden krijgt elektrisch rijden veel aandacht. Stam doet mee aan het project ‘We Drive Solar’, in de Utrechtse wijk Lombok. Elektrische Renaults rijden er op zonne-energie en geven bovendien energie terug aan de huishoudens. De auto’s worden gedeeld door buurtgenoten, wat weer past in de filosofie van de deeleconomie.” Hoe belangrijk zijn dergelijke innovatieve projecten voor Stam? “Innovatief... je moet vooral proactief blijven”, stelt Jan-Geerlof. “Dat betekent dat wij snel moeten kunnen reageren op ontwikkelingen in de markt. Het is heel eenvoudig: degene die in de jungle overleeft, is degene die zich het beste weet aan te passen aan de omstandigheden.”

Junioren en senioren

De term ‘junioren’ doelt op de vierde generatie die nu aan het roer staat. Jan-Geerlof de Ruiter in de functie van algemeen directeur, zijn broer Sipko de Ruiter is verantwoordelijk voor de merken Renault en Dacia. Nicht Angelique Stam is verantwoordelijk voor personeelszaken en nicht Daniëlle Stam verzorgt alle pr- en marketingactiviteiten en stuurt het klantcontactcentrum aan. Als junioren namen zij rond 2001 het stokje over van hun ouders en ooms, die zij nog altijd respectvol benoemen als de senioren. “Het bedrijf is opgericht door mijn overgrootvader van moeders kant”, vertelt Jan-Geerlof. “In 1914 begon hij met de merken OM (Officine Meccaniche, een Italiaans merk dat in 1938 werd overgenomen door Fiat – red.) en Bugatti. In de periode van wederopbouw werd hij gevraagd om met het merk Renault te starten. Dat merk verkopen wij al sinds 1948, dus bijna 70 jaar!”

“Kopers komen alleen voor de proefrit nog naar de showroom. Oriënteren gebeurt online.”

Auto voor liefhebbers

Hoewel Renault veruit het grootste merk is van Stam, is het bedrijf tevens dealer van Dacia. En vanaf december staat dan ook eindelijk de nieuwe Alpine A110 in de showroom. Jan-Geerlof is er ontzettend trots op en kan niet wachten tot het zover is. “Stam wordt één van de slechts twee Alpine-dealers in Nederland. Het is een fantastische auto, écht voor de liefhebber!” Zelf geniet hij van ritjes in zijn gele Alpine A110 uit 1977. “Als ik daarin langs een druk terras rijd, zie ik de hoofden omdraaien”, lacht hij. Denkt u nu dat we met een echte autogek te maken hebben, dan vergist u zich. “Ik ben juist helemaal geen autogek”, bekent Jan-Geerlof. “Vraag mij niet hoeveel PK’s de ene auto of de andere heeft of om andere technische specificaties. Ik weet het gewoonweg niet.” ■

Actueel in automotive

- Elektrisch rijden wint aan populariteit (in 2016 een toename van 28% ten opzichte van het jaar ervoor). (bron: CBS)
- Toename private lease en all-in auto-abonnementen.
- Toename van autodelen.
- Merktrouw neemt af.

In het eerste half jaar van 2017 werden er 226.509 nieuwe personenauto’s geregistreerd, 16,8% meer dan in het eerste half jaar van 2016. Renault steeg naar de tweede plaats van meestverkopende automerken en is bovendien het enige merk in de top 5 dat zijn marktaandeel zag stijgen. (bron: RDC)

Het Franse sportautomerk Alpine behaalde in de jaren ’70 grote successen in de racewereld. In 1994 stopte de productie. Het merk keert in december terug op de Nederlandse markt met de Alpine A110.

Hans Barneveld
Partner / Accountant
HLB Amsterdam

“Onze zakelijke relatie is verdiept”

“Ik kom al sinds 1991 bij Stam en heb van dichtbij gezien hoe de junioren in het bedrijf begonnen en groeiden. Doordat we elkaar al zo lang kennen, delen we inmiddels lief en leed. Daardoor stellen we ons kwetsbaar naar elkaar op. Dat verdiept onze zakelijke relatie zeker. HLB is de Stam Groep met een totaalpakket van dienst. Bovenal sta ik Stam bij als adviseur. Ik ben voorzitter van de raad van advies van de Stam Groep, met aan mijn zijde adviseurs die veel kennis hebben van automotive. Want eerlijk gezegd, heb ik niet zoveel met auto’s. Ik vind het vooral belangrijk dat autorijden comfortabel is. De Stam Groep is gewoon een prachtig en veelzijdig bedrijf.” Lachend: “Ja, uiteraard rijd ik een Renault.”

HLB-manager aangesteld als landelijk vertrouwenspersoon NBA

Paul Stuiver, manager Financiën & HRM bij HLB Van Daal & Partners, is aangesteld als vertrouwenspersoon van de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA) waar 22.000 beroepsgenoten bij zijn aangesloten. Als onafhankelijk vertrouwenspersoon kan hij de NBA-leden ondersteunen bij de aanpak van een dilemma.

De functie is Paul op het lijf geschreven. Hij is al zijn hele carrière werkzaam in de financiële sector. Uit persoonlijke interesse en om zijn horizon te verbreden, besloot hij in 2014 om naast zijn werk een HBO-opleiding voor toegepaste filosofie (HTF) te gaan volgen. De nieuw opgedane kennis en vaardigheden kan hij nu toepassen in de functie van NBA-vertrouwenspersoon.
Paul: “In mijn werk kom ik geregeld ethische dilemma’s tegen. Door mijn studie aan de HTF kreeg ik daar meer interesse voor en ben ik er veel meer over gaan nadenken. Het was dan ook een logische stap naar de functie van landelijk vertrouwenspersoon bij de NBA, toen ik daarvoor gevraagd werd.”

Exact Cloud Award voor HLB?

HLB Van Daal & Partners behoort tot de top 6 genomineerde kantoren voor de Exact Cloud Award 2017. De Exact Cloud Award is dé verkiezing voor accountants- en administratiekantoren die innovatie en samenwerking met hun klanten naar grote hoogte stuwen. Door deelname aan de verkiezing laat HLB Van Daal & Partners zien dat het kantoor een voortrekkersrol vervult in het veranderende accountancyvak. We zijn trots op de nominatie, maar hopen vanzelfsprekend op een finaleplaats! Op 15 november worden de winnaars bekendgemaakt tijdens Exact Live 2017.

Volg de laatste ontwikkelingen via:
www.exact.com/exact-online/cloud-award

HLB Nannen jureert ‘Drentse Onderneming van het Jaar’

Al enkele jaren is HLB Nannen als sponsor verbonden aan de verkiezing ‘Drentse Onderneming van het Jaar’. In de persoon van partner en fiscalist Bert Nannen is HLB Nannen bovendien vertegenwoordigd in de jury. Aan Bert en de andere juryleden de eervolle, maar moeilijke taak om uit de tien genomineerde ondernemingen drie finalisten te selecteren en uiteindelijk een winnaar te kiezen. Op 16 november vindt de feestelijke finale plaats en wordt bekend wie Installatiegroep De Groot uit Emmen (winnaar 2016) opvolgt en de meest prestigieuze ondernemersprijs van Drenthe wint.

Houd de website in de gaten:
drentseondernemingvanhetjaar.nl

Fotografie: Fototeam KenM

100-jarig bestaan HLB Blömer

Op 18 juni 1917 startte de heer F.A. Blömer met zijn accountancywerkzaamheden in Utrecht. 100 jaar later is HLB Blömer uitgegroeid tot een volwaardig accountantskantoor waar we trots op zijn. Het 100-jarig jubileum is gevierd op 22 juni in het NBC te Nieuwegein. Robert ten Brink presenteerde de avond en tijdens dit feestelijke event werd teruggekeken op 100 jaar historie en het jubileumboek 'Typisch Blömer' overhandigd.

Kijk voor een impressie van het evenement op:
www.hlb-blomer.nl/event100jaar

Benieuwd naar het jubileumboek?
Mail naar **marketing@hlb-blomer.nl**

DE KOM, stadstheater en kunstencentrum

Ariane Kop
Directeur-bestuurder

Michelle de Lau
Controller

www.dekom.nl

Sinds 1995 klant van:
HLB Blömer, Nieuwegein
Contactpersonen:
Jeroen Witteveen, Directeur / Registeraccountant en specialist Not-for-profit
Bas Sluis, Manager audit

DE KOM, stadstheater en kunstencentrum, is gevestigd in het hartje van Nieuwegein. In september 2012 nam DE KOM een nieuw pand in gebruik. Het oogt licht en ruimtelijk, met veel glas rondom. 's Avonds wordt het pand prachtig aangelicht. De bijzondere houten bekleding van de hoge wanden in en om de theaterzaal geeft een warme sfeer. DE KOM heeft twee zalen; de grootste zaal heeft 650 zitplaatsen, de kleine zaal heeft een inschuifbare tribune met 220 zitplaatsen. Daarnaast zijn er diverse kleinere ruimten die voor allerlei gelegenheden geschikt zijn.

Jaarlijks komen er zo'n kwart miljoen mensen bij DE KOM over de vloer. Er werken circa 100 mensen (35 fte), vrijwilligers, freelancers van het kunstencentrum en tijdelijke horecakrachten niet meegerekend.

DE KOM viert feest

Het is feest bij DE KOM, stadstheater en kunstencentrum! Vijf jaar geleden nam DE KOM haar intrek in het huidige pand en dat wordt met veel speciale activiteiten gevierd. Onder het thema 'Huis Thuis' is in de entreehal een knusse huiskamer ingericht. Eind augustus vond een open dag plaats en 16 september zetten de Ashton Brothers in een unieke voorstelling met het Noordpool Orkest de grote zaal volledig op zijn kop. Gelukkig staat er ook de komende maanden nog volop moois geprogrammeerd en gepland rond het jubileum. Het theaterprogramma voor seizoen 2017-2018 is sowieso de moeite waard. Claudia de Breij, Youp van 't Hek, Ellen ten Damme, maar ook minder bekende namen en gezelschappen zullen optreden in Nieuwegein. Denkt u nu, 'Leuk, maar ik woon niet in de buurt'? Volgens Ariane Kop, directeur-bestuurder van DE KOM is dat geen enkel bezwaar. "Nieuwegein ligt centraal en het theater is perfect bereikbaar met eigen vervoer en het openbaar vervoer; het tram- en busstation is heel dichtbij waarmee de verbinding met Utrecht en omliggende gemeenten ideaal is. Direct naast ons pand is een parkeergarage. Naast uiteraard veel bezoekers uit de regio komen hier mensen uit het hele land!"

Actief in verwerven van gelden

Ariane Kop is overduidelijk hartstikke trots op 'haar' theater en kunstencentrum. Ze trad aan als directeur-bestuurder op het moment dat het nieuwe pand in gebruik werd genomen. Een gespreid bedje trof ze echter allerminst, want de gemeente bedeelde haar een zware taak toe: er moest flink bezuinigd worden. "Dat was niet makkelijk, zeker in een economisch moeilijke tijd. Maar het is ons wel gelukt. Met de gemeente staan we op goede voet, we hebben een prettige relatie met elkaar. We zijn erg actief in het verwerven van andere gelden. Zo is de exploitatie van het theatercafé heel belangrijk en zijn we erg blij met onze businessclub, waarvan HLB Blömer ook deel uitmaakt."

Altijd bedrijvigheid

De combinatie van theater en kunstencentrum is bijzonder en zorgt voor veel dynamiek in DE KOM. "Het is heerlijk als ik een kind met viool op de rug zie binnenlopen. Je kunt niet jong genoeg kennismaken met cultuur! ", aldus Ariane. Haar collega Michelle de Lau, controller bij DE KOM, vult aan: "Het Urban Dance Event dat we onlangs organiseerden in samenwerking met scholen, bracht door de vele hiphoppers en breakdancers weer een heel andere sfeer met zich mee. Elke dag is er van 's ochtends tot 's avonds een veelzijdige bedrijvigheid."

> *"Je kunt niet jong genoeg kennismaken met cultuur"*

Groei theaterbezoek

Kansen en ambities zijn er te over. Het theaterbezoek aan DE KOM zit al flink in de lift, met inmiddels 50.000 bezoekers per seizoen. Dat moeten er 70.000 worden, aldus Ariane. Het aantal cursisten van het kunstencentrum is prima, maar ook daar is groei mogelijk. Verder zet DE KOM in op uitbreiding van de horeca. ▶

Bas Sluis, Michelle de Lau, Ariane Kop en Jeroen Witteveen

Zo is recent een mooi terras in gebruik genomen. Samenwerkingen met derden krijgen eveneens veel aandacht, zowel in het theater als erbuiten. “We doen allerlei projecten met onder andere scholen, buitenschoolse opvang, de gevangenis en welzijnsorganisatie MOvactor”, sommen Ariane en Michelle op. Goed voorbeeld is het project met laatstgenoemde: ‘Kunst op Recept’. Het project brengt kunst naar de buurtpleinen van MOvactor. Jeroen Witteveen, specialist Not-for-profit en accountant bij HLB Blömer: “Een bijzonder initiatief dat mensen die door bijvoorbeeld eenzaamheid niet goed in hun vel zitten, verder helpt. Het is een mooi voorbeeld van wat DE KOM kan betekenen.” Ariane licht toe: “De samenleving verandert in rap tempo. Daar moet je als organisatie in meebewegen. Vandaar dat wij veel samenwerkingen aangaan. We zijn ook blij dat we veel jeugd bereiken.”

Specialist Not-for-profit

Accountant Jeroen Witteveen richt zich in het bijzonder op Not-for-profit organisaties. “Zijn specialisatie heeft zeker toegevoegde waarde”, vinden Ariane Kop en Michelle de Lau van theater en kunstencentrum DE KOM. “Jeroen heeft veel kennis van zaken, weet wat er speelt en dat zorgt ervoor dat niet veel uitleg nodig is. Naast kennis en kunde acteert HLB Blömer snel en dat is ook niet onbelangrijk.” HLB Blömer adviseerde Ariane en Michelle al over veel onderwerpen, zoals de horeca-bv, huurovereenkomsten, investeringen en btw. Jeroen: “Specifieke kennis in de Not-for-profit, that’s part of the job. Het is voor mij een uitdaging om deze specialisatie nog beter op de kaart te zetten.”

“Het is essentieel om goede contacten te onderhouden met het bedrijfsleven”

Ontmoetingsplek

DE KOM verhuurt ruimtes aan onder meer Theater Totaal, voor muzikanten en acteurs met een verstandelijke beperking, aan Vluchtelingenwerk en aan semi-professionele culturele organisaties. Ook het bedrijfsleven weet DE KOM te vinden. “Vooral de kleine zaal is zeer geschikt voor zakelijke meetings”, stellen Ariane en Michelle. “Het is een multifunctionele ruimte, waar we een theateropstelling kunnen plaatsen, maar die ook ‘leeg’ kan worden gebruikt. We vinden het goed en zelfs essentieel om goede contacten te onderhouden met bedrijven en ze hier te ontvangen. Het helpt ons om DE KOM nog meer te verankeren.” Het thema voor de komende jaren is ambitieus. “We willen ons profileren als het huis van verbeelding; DE KOM is voor iedereen een culturele ontmoetingsplek.”

Ondernemend

We spreken met een ondernemende directeur-bestuurder, zoveel is duidelijk. Ariane lacht: “Ja, maar ik zal altijd vooral als theaterdirecteur worden gezien, niet zozeer als ondernemer.” Jeroen haakt er serieus op aan: “Daar ben ik het niet mee eens. Ik zie je als uitstekend bestuurder die met passie een prachtig theater en kunstencentrum - lees ‘bedrijf’ - runt. En daar mag je trots op zijn! Je bent heel ondernemend en weet mensen te verbinden, zowel stakeholders als ook bezoekers. Iets kleins, maar wat ik wel uniek vind, is dat je na een voorstelling als echte gastvrouw onder aan de trap staat om mensen persoonlijk uit te nodigen om nog iets te drinken in het theatercafé, enthousiast en met een brede glimlach.” Ariane: “Een goede ontvangst is zó belangrijk. Dat draagt bij aan een positieve klantbeleving. Die aandacht voor de klantbeleving zie ik overigens ook terug bij HLB Blömer. De directe en persoonlijke benadering ervaren wij als erg prettig.” Michelle lacht: “Het voelt niet alsof de accountant op bezoek komt.” ■

Jeroen Witteveen
Directeur / Registeraccountant en specialist Not-for-profit
HLB Blömer, Nieuwegein

“Uit mijn comfortzone”

“Met name fiscaliteit is een actueel adviesthema bij DE KOM. Hierover hebben we veel contact. Daarnaast wordt op dit moment de interimcontrole uitgevoerd. Dit als onderdeel van de controle van de jaarrekening, gericht op belangrijke processen en procedures. Eind maart 2018 staat de presentatie aan Raad van Toezicht gepland, waarna de jaarrekening vergezeld van de controleverklaring tijdig bij de gemeente wordt ingediend.

DE KOM is een bijzonder interessante opdrachtgever. Vanuit verschillende hoedanigheden zijn wij betrokken. HLB Blömer is sponsor en lid van de businessclub. Zelf ben ik als adviseur en controlerend accountant betrokken. En uiteraard ben ik ook klant; ik bezoek geregeld voorstellingen. Zo volgde ik ook een cursus theatersport, een vorm van improvisatietheater. Dat was ontzettend leuk! Nooit eerder deed ik zoiets; ik moest echt uit mijn comfortzone stappen.”

“Blijf altijd in fase van verwondering”

Over de toekomst van het accountancyvak wordt veel gezegd en geschreven. Het vak verandert, waarbij de te verwachten splitsing tussen de controlerend accountant en de adviserend accountant één van de meest ingrijpende vernieuwingen zal zijn. Accountants gaan steeds meer gebruikmaken van data-analyse; het gaat steeds meer om continuous auditing. Dat vraagt ook om andere competenties. Boven die veranderingen staat de wens om kwaliteit en onafhankelijkheid nog beter te borgen. Als (extern) compliance officer heeft Edwin Verhoeven (mede) de taak om toe te zien op de naleving van wet- en regelgeving binnen de HLB-kantoren. Hij werpt zijn licht op actuele ontwikkelingen.

“Eind juni publiceerde de Autoriteit Financiële Markten (AFM) een rapport met bevindingen rond de kwaliteit van controles door de vier grootste accountantskantoren (lees het rapport op afm.nl). Met name de onderbouwing van het oordeel door accountants blijkt toch te vaak onder de maat. De AFM geeft met de uitgedeelde onvoldoendes een waarschuwing, die uiteraard niet alleen voor de vier onderzochte kantoren geldt. De gehele beroepsgroep moet zich deze zorg over kwaliteit blijven aantrekken.

Doodzonde

Dat een goede onderbouwing cruciaal is, onderschrijven wij volledig. Het oordeel moet zuiver blijken uit het dossier; je moet kunnen teruglezen waarom een accountantsverklaring is afgegeven. Een handtekening zetten terwijl je eigenlijk niet kan weten of de informatie wel klopt, is simpelweg een doodzonde voor accountants. Daarom is het van het grootste belang om kritisch te zijn en te blijven op hetgeen de klant ons aanreikt. Die eigenschap moet je als accountant feitelijk in de genen hebben. Zoals een HLB-collega eens mooi formuleerde: ‘Zorg er als accountant voor dat je áltijd in de fase van verwondering blijft. Vraag je altijd af, hoe kan dit nu?’

“Het is van het grootste belang om kritisch te zijn en te blijven”

‘Zien en voelen wat er gebeurt’

Wat concreet anders is dan voorheen: wij trekken veel meer tijd uit voor een pre-audit. Was dat vroeger een gesprek van een uur of wat langer, nu neemt de pre-audit aanzienlijk meer tijd in beslag. Meer dan ooit blijkt accountancy een práátvak. We willen weten wat er speelt bij de klant. Je moet rondlopen in een bedrijf en voelen wat er gebeurt. Dat alles draagt bij aan de kwaliteit van ons werk. Kennis van de klant is echter niet genoeg. Een professioneel-kritische instelling is een must. Want het voordeel dat je een klant goed kent, kan ook een nadeel zijn. De onafhankelijke blik van een accountant kan afnemen, doordat je na een aantal jaren onbewust een beetje bedrijfsblind wordt. Daarom bouwden we een extra check in, in de vorm van een opdrachtgerichte kwaliteitsbeoordeling.

Cultuurmeting

Hoewel de HLB-kantoren buiten de rapportage van de AFM vielen, heeft HLB Nederland al eerder eenzelfde toetsing gedaan, in de vorm van een self assessment. Daaruit is een aantal verbeterpunten voortgekomen. Belangrijk punt is dat kwaliteit nadrukkelijk is opgenomen in de missie en visie van HLB Nederland. Kwaliteit is geen vanzelfsprekendheid, maar verdient alle blijvende aandacht in onze organisatie. Om een extra impuls te geven aan kwaliteitsverbetering heeft er een cultuurmeting plaatsgevonden. Een gezamenlijke stuurgroep van de NBA en SRA heeft de uitslag gepubliceerd en daaruit blijkt dat HLB boven het landelijk gemiddelde scoort. De vlag uit? Daar zijn we te nuchter voor. Bovendien scoren we geen 10, er zijn ook verbeterpunten benoemd. De belangrijkste stap die HLB nu zet, is dat er meer en structurele aandacht komt voor kennisdeling binnen onze landelijke netwerkorganisatie. We organiseren kennissessies en mastercourses om vakinhoudelijke onderwerpen uit te diepen en dilemma’s uit onze praktijk met elkaar te bespreken.

Wilt u reageren of meepraten over dit onderwerp? Mail uw reactie naar **shift@hlb.nl**

Ethiek

Compliance is binnen de organisatie een hulpmiddel om kwaliteit en onafhankelijkheid te borgen. We worden weleens gezien als het ‘strafbankje’, omdat we signaleren waar het niet goed gaat, maar we zijn er juist om te signaleren en te adviseren, zodat de organisatie kan bijsturen indien dat noodzakelijk is. Want hoewel wet- en regelgeving veel houvast en een duidelijk kader bieden, blijft het onmogelijk om ethiek te vangen in regels.”

Edwin Verhoeven
Compliance officer HLB

GOED DOEN

Jolanda de Hoop
HLB Blömer, Nieuwegein

Daniëlle van den Oever
HLB Van Daal & Partners, Waalwijk

Daniëlle van den Oever en Jolanda de Hoop werken als respectievelijk HR adviseur en personeelsfunctionaris bij HLB. Zij houden zich onder meer bezig met de werving en selectie van nieuwe medewerkers voor hun kantoren in het midden en zuiden van het land en onderhouden de contacten met hogescholen, universiteiten en studenten van accountancy- en fiscale opleidingen opleidingen in heel Nederland.

Fotografie: Femke van den Heuvel/Harold van de Kamp

HLB als partner en sponsor van opleidingen en studieverenigingen

HLB is als samenwerkingspartner, educatief partner én als sponsor nauw betrokken bij diverse hogescholen, universiteiten en studieverenigingen in heel Nederland (zie overzicht op pag. 20). Zo leveren we een (bescheiden) bijdrage aan de opleiding van veel accountancy- en fiscale studenten; daaraan hechten we veel waarde. Daniëlle van den Oever van HLB Van Daal & Partners en Jolanda de Hoop van HLB Blömer zijn verantwoordelijk voor deze contacten. Daniëlle vertelt: “De samenwerking wordt op allerlei manieren vormgegeven. Zo was HLB Van Daal & Partners onlangs shirtsponsor van de introductieweek van Fontys. Zeshonderd studenten liepen met HLB op hun shirt; dat draagt natuurlijk flink bij aan onze naamsbekendheid.”

Educatief partner

“Als educatief partner van Fontys ontvangen we iedere maand een dag lang een groep van zo’n 25 studenten op ons kantoor”, vervolgt Daniëlle. “We presenteren ze een case uit onze praktijk, waarna ze ermee aan de slag gaan. Business wordt ▶

Jolanda de Hoop en Daniëlle van den Oever

Samenwerkingsverbanden

HLB Nederland is verbonden aan de accountancystudies van:

- Avans Hogeschool (Breda, Tilburg en Den Bosch)
- Fontys Hogeschool (onder meer Eindhoven en Tilburg)
- Hogeschool Amsterdam
- Hogeschool Utrecht
- Zuyd Hogeschool (Heerlen, Maastricht en Sittard)
- Erasmus Universiteit
- Maastricht University
- Nyenrode Business Universiteit
- Rijksuniversiteit Groningen
- Tilburg University

Ook sponsoren en ondersteunen we diverse studieverenigingen voor accountancy & controlling en fiscale studies, waaronder Pro Memorie (Rijksuniversiteit Groningen), Asset (Tilburg University), Smeetskring (Tilburg University), Young Financials (Fontys Eindhoven), First (Maastricht University) en Revenue (Avans Den Bosch).

geïntegreerd in de opleiding en daar spelen we samen met Fontys heel actief op in. Sowieso zien we dat alle opleiders 'the gap' tussen opleiding en praktijk steeds meer willen dichten."

"Praktijk en studie komen steeds dichter bijeen"

Sollicitatieworkshops voor studenten

Jolanda de Hoop draagt nog een treffend voorbeeld aan: "Wij werken al jaren samen met Hogeschool Utrecht (zie pag. 21). Op ons kantoor verzorgen we onder meer sollicitatie-workshops voor tweedejaarsstudenten die een stageplek zoeken. Uiteindelijk levert dat ons kantoor ook stagiaires op. De derdejaars bieden we eveneens een sollicitatieworkshop aan, in aanloop naar hun afstudeerstage." Daniëlle vult aan en somt op: "Op Nyenrode zijn we aanwezig tijdens de open dag, bij Avans nemen we deel aan het Avans Career Event, we nemen deel aan netwerkdagen en symposia en verzorgen gastcolleges op universiteiten. Er zijn geregeld informele netwerkontmoetingen en ook inhoudelijke bijeenkomsten bij diverse opleidingen." Jolanda: "Studenten van nu zijn onze toekomstige collega's en klanten. Wij investeren graag in die relatie. Onze toegevoegde waarde is groot; praktijk en studie komen steeds dichter bijeen. En uiteraard laten we talentvolle mensen graag kennismaken met onze HLB-kantoren als interessante en prettige werkomgeving!" ■

Fotografie: Chris van Beek

Beroep Financieel Planner onder de aandacht

Voor het eerst in de geschiedenis organiseerde de Federatie Financieel Planners de FFP Student Award. De wedstrijd had als doel om studenten kennis te laten maken met financiële planning. Hiermee beoogt FFP het beroep financieel planner en de groei daarvan sterker onder de aandacht te brengen van financieel adviseurs in spé. Op 8 juni jl. werd onder HBO-studenten van tien Nederlandse opleidingen Financial Services Management (FSM) de prijs uitgereikt aan het team dat het beste financieel klantadvies van Nederland heeft gemaakt. Naast de uitreiking van de award konden studenten kennismaken met de carrièremogelijkheden van de financieel planner. HLB Nederland onderstreept het belang van kennismaken met toekomstige collega's door aanwezig te zijn op dit soort evenementen.

HLB Amsterdam heeft onze netwerkorganisatie goed op de kaart gezet. De 'werkenbijhlb-blikjes #kantoorgenootje' waren erg populair en trokken veel aandacht!

Hogeschool Utrecht

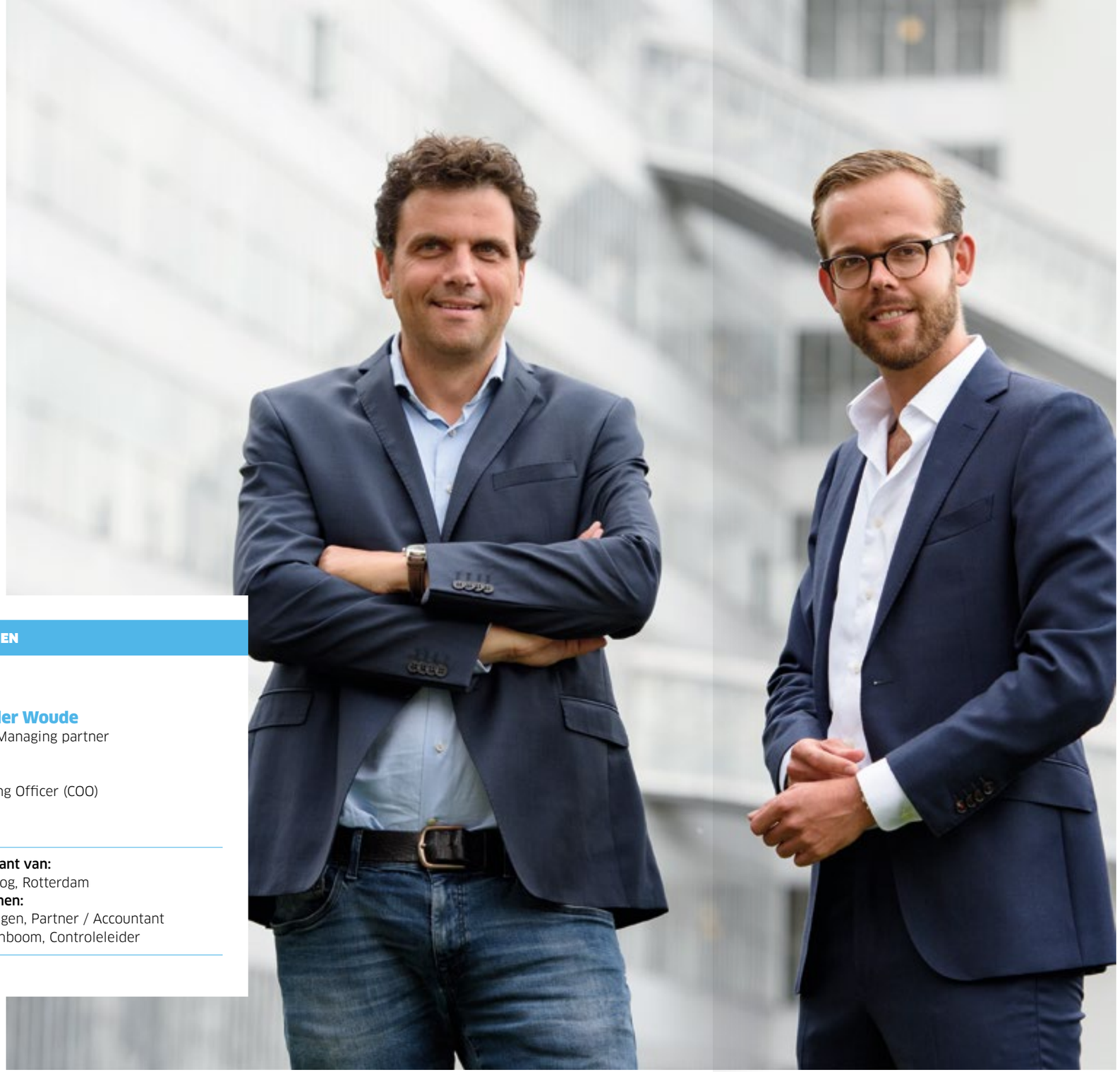
"Met praktijk bereiden we studenten het beste voor"

Eén van de opleiders waarmee HLB samenwerkt, is Hogeschool Utrecht. Marieke van Zeijts is er werkzaam op het praktijkbureau en onderhoudt contacten met het bedrijfsleven voor onder meer de studierichtingen Accountancy en Bedrijfseconomie. Ze is het vaste aanspreekpunt voor HLB Blömer en is bijzonder te spreken over de samenwerking.

"Wat zo bijzonder is, is dat HLB Blömer ieder jaar plaats heeft voor de tienweekse stage van onze tweedejaars accountancystudenten", vertelt Marieke. "Deze stage is bedoeld voor een eerste kennismaking met de praktijk. Veel accountantskantoren vinden deze stageduur te kort, maar HLB denkt juist vanuit de student. Ze splitsen de stage zelfs in twee aangesloten perioden van vijf weken weken op zowel de samenstel- als op de controle-afdeling, zodat de studenten optimaal de kans krijgen om te proeven wat ze het meeste ligt. Ook voor duale studenten (studenten combineren werk en studie, met praktijkopdrachten vanuit school voor de werkplek – red.) en voor afstudeerders is er op het kantoor in Nieuwegein altijd plek."

Met ingang van dit studiejaar voert Hogeschool Utrecht een ingrijpende vernieuwing door in het curriculum. "We stellen beroepsproducten centraal en denken en werken daarbij dus niet meer vanuit de vakgebieden. Dit gaat dus nog een stap verder dan het competentiegericht leren, wat we tot nu toe veel deden. Aan de hand van thema's en praktijkcases gaan de studenten aan de slag", aldus Marieke. "Inhoudelijk spelen we in op de vernieuwingen in het accountancyvak, met veel aandacht voor online platforms, gesprekstechnieken en de adviespraktijk. Zo werkt HLB, in samenwerking met SRA, mee aan de adviesvaardighedentraining die onze studenten krijgen. De studie wordt daarmee nog interessanter. En wij leveren nog betere kandidaten voor het vak – dat is uiteraard ons streven."

Marieke van Zeijts



OVER MORGEN

ISM eGroup

Karel van der Woude
Oprichter en Managing partner

Tim Beyer
Chief Operating Officer (COO)

www.ism.nl

Sinds 2014 klant van:
HLB Den Hartog, Rotterdam
Contactpersonen:
Steven ten Hagen, Partner / Accountant
Jeroen Eikelenboom, Controleleider

“Over drie tot vijf jaar willen wij een wereldwijde speler zijn”

Vestigingen in Oekraïne, Sri Lanka en binnenkort mogelijk ook in Colombia. Verkoopkantoren in onder meer New York, Boston, Londen en Wenen en een hoofdkantoor in één van de mooiste bedrijfspanden van Rotterdam – de Van Nelle Fabriek. Vijfhonderd hoogopgeleide mensen in dienst. Een verdrievoudiging van de omzet in vijf jaren. En nog een flinke groei in het verschiet. Het gaat goed met de jubilerende ISM eGroup.

Het succesverhaal is terug te leiden naar het moment dat studie- en huisgenoten Karel van der Woude (links op de foto) en Jan Kees de Jager besloten dat ze hun dromen moesten omzetten in daden en een bedrijf oprichtten; hun studies waren bijna afgerond. De jonge ondernemers signaleerden dat er in de retail behoefte was aan praktische inzet van IT-oplossingen om marketingdoelstellingen te kunnen behalen. Zo ontstond in 1992 Spectra Vision (in 1997 omgedoopt tot ISM eCompany - Innovative Solutions in Media). Karel van der Woude: “We wilden laten zien dat je met slimme technologie marketingdoelstellingen kunt realiseren, met veel aandacht voor de klant.”

De eerste oplossing die Karel en Jan Kees realiseerden, was een digitale informatiezuil. “Het allereerste exemplaar testten we in de Hema-vestiging waarvan mijn vader franchisenemer was. De kast rond het touchscreen timmerden we zelf. Het zag er dus nog niet erg gelikt uit, maar het idee van de interactieve vraagbaak sloeg aan. Ook de Bijenkorf pikte het op en meldde zich. Daar introduceerden we een interactieve zuil op de parfumerie-afdeling die consumenten adviseerde over geuren: de Personal Perfume Advisor.” ▶

ISM eGroup

- **ISM eCompany** – advies over e-commerce strategie en ontwerp en realisatie webshops
- **Sana Commerce** – slimme software voor integratie van webshop en ERP-systeem
- **GuiltyPeople** – creatief bureau voor online branding en campagnes
- **inBrain** – online leeroplossingen, zoals e-learning en app's
- **EasyGenerator** – e-learning software

Terwijl de heren nog steeds vanuit hun studentenhuis werkten, werd ook Bruna klant. Karel: "In 1995 startte het Amerikaanse Amazon met het online verkopen van boeken. Bruna wilde dat ook. In 1996 realiseerden wij voor Bruna de eerste webshop in Nederland."

Internationale groei

Karel van der Woude staat nog altijd aan het roer; mede-oprichter Jan Kees de Jager verruilde het bedrijf in 2007 voor een politieke carrière. Van 2007 tot 2010 was hij staatssecretaris, aansluitend was hij tot november 2012 minister van Financiën. Anno 2017 omvat ISM eGroup meerdere bedrijven die allemaal 'iets' doen met online (zie kader). De organisatie wordt door een vierhoofdige directie aangestuurd. Tim Beyer is één van de directieleden. Als chief operating officer (COO) houdt Tim zich bezig met finance, IT, facilitaire zaken, HR en de internationale operatie voor de gehele groep. Daarnaast richt hij zich op de (internationale) groeiversnelling van Sana Commerce. Tim: "Sana is een softwarepakket dat wij zelf hebben ontwikkeld. Het is inmiddels een gestandaardiseerd webshopproduct voornamelijk voor de B2B-markt, waarmee gebruikers van een webshop automatische koppelingen kunnen maken met een ERP-systeem. Hier zit enorm veel innovatie in, de slimme manier van integratie maakt dit product echt uniek."

Jeroen Eikelenboom, Karel van der Woude, Tim Beyer en Steven ten Hagen

Entrepreneurship

"Innovatie is de kern van ons bedrijf", aldus Karel. "Door ons over de hele wereld te vestigen, staan we dicht bij de lokale markten. Dat stelt ons in staat om oplossingen te ontwikkelen die nauw aansluiten op de behoefte van de klant. We kunnen die oplossingen vervolgens in de tijdzone van de klant weer lokaal implementeren." Tim: "Entrepreneurship is daarnaast een belangrijke kernwaarde in ons bedrijf. We vragen onze medewerkers om samen met ons te ondernemen. Ze krijgen daarbij dan ook volop de ruimte om zelf met ideeën en nieuwe oplossingen te komen."

"Innovatie is de kern van ons bedrijf"

Het succes van ISM eGroup is terug te voeren op deze twee factoren, aldus Karel. "Door altijd goed te luisteren naar de markt en naar klanten kunnen we de juiste diensten en producten ontwikkelen. Bovenal hebben we enorm gedreven en slimme mensen in huis. Want alleen dan kun je de wedstrijd winnen." Het vinden van die goede mensen is echter niet eenvoudig. Tim licht toe: "In Nederland is het moeilijk om technisch talent te vinden. Om op te kunnen schalen, moesten we over de grens gaan kijken. Zo kwamen we ruim elf jaar geleden in Oekraïne terecht. Dat land telt veel meer hoogopgeleide IT'ers, het niveau is hoog. Het vak wordt daar ook 'sexier' gevonden dan in Nederland. In 2005 zijn we er een vestiging gestart. We begonnen met tien medewerkers. Inmiddels zijn er 130 mensen in Oekraïne werkzaam." Na Oekraïne volgde in 2014 Sri Lanka. Tim vertelt met gepaste trots: "We hebben daar nu 150 medewerkers en zijn er onlangs uitgeroepen tot de top 25 'Great places to work' in heel Sri Lanka!" Hij legt uit: "ISM is een bedrijf met veel aandacht voor innovatie, de medewerkers en de cultuur. De lijnen zijn kort; als directieleden zitten we met onze werkplekken daarom bewust tussen de medewerkers op een open vloer, niet in een apart kantoor. Dat is in Nederland vrij gewoon, maar in Sri Lanka moest men daar echt enorm aan wennen. We hebben de gedachte erachter goed uitgelegd en het vervolgens toch ingevoerd, uiteraard met respect voor de lokale cultuur. Nu vinden onze mensen het fijn en zien ze de toegevoegde waarde ervan in. Dat blijkt ook wel uit zo'n uitverkiezing."

Onwetendheid

ISM eGroup bestaat dit jaar 25 jaar. Op dit moment onderzoekt het bedrijf de mogelijkheid om ook in het Zuid-Amerikaanse Columbia te starten. Karel is duidelijk over de ambities: "Over drie tot vijf jaar willen wij met Sana een wereldwijde speler zijn in geïntegreerde e-commerce." Het bedrijf beschikt over de vereiste kennis en kunde; de grootste uitdaging is de klant, zo stelt hij. "Alles gaat toe naar datagedreven, gepersonaliseerde contacten. Organisaties moeten alle kanalen en contactmomenten die ze met klanten hebben, gebruiken als bronnen om hun klanten optimaal te kunnen bedienen. Werk aan een 365 graden-klantbeeld en denk niet in de traditionele gescheiden kanalen. Het hebben van een webshop is niet voldoende, online en fysieke retail moeten integreren! Het is onze grootste uitdaging om retailers, groothandelaren en fabrikanten te doordringen van het belang van een geïntegreerde aanpak en organisaties te helpen bij hun digitale transformatie." ■

Samenwerking HLB

ISM eGroup werkt sinds 2014 samen met HLB Den Hartog. Tim Beyer, COO: "Als bedrijf dat met een dubbel percentage per jaar groeit en blijft groeien, zochten wij een accountant die mee kan denken. In HLB Den Hartog vonden we de juiste partner. Ondernemend, Rotterdams nuchter en een partij die ons ook kritisch durft te bevragen. Het is prettig om bevestiging te krijgen danwel te challengen over onderwerpen. Daarin hebben we een goede modus gevonden. Dat HLB Den Hartog deel uitmaakt van een internationaal netwerk is erg praktisch. Ook in Oekraïne werken we samen met een HLB-kantoor."

Steven ten Hagen, partner HLB Den Hartog: "ISM eGroup is een ambitieus en ondernemend bedrijf en past daarom prima bij HLB Den Hartog." Naast de jaarrekening vervullen we een proactieve adviesrol. De lijntjes met HLB Oekraïne zijn kort.

Steven ten Hagen
Partner / Accountant
HLB Den Hartog, Den Haag

Grenzeloos advies

Bert Nannen
Partner / Fiscalist
HLB Nannen, Groningen

Een expanderende Nederlandse onderneming kan niet om het Duitse afzetgebied heen. Het land is immers veruit onze belangrijkste handelspartner voor zowel import als export. Voor grensoverschrijdende ondernemers is HLB dé aangewezen partner.

Wanneer u als ondernemer de stap naar de Duitse markt zet, is het van belang om goed op de hoogte te zijn van de Duitse regelgeving. Ditzelfde geldt voor Nederlanders die ervoor kiezen om in ons buurland te gaan werken of er na hun pensionering gaan wonen. Ondanks de Europese eenwording en de goede verstandhouding en samenwerking tussen Nederland en Duitsland leiden dergelijke grensoverschrijdende activiteiten namelijk tot tal van fiscale vragen. Het niet voldoen aan de regels kan u fiscaal zelfs in de problemen brengen.

HLB Nannen is met haar vestigingen in Groningen en Emmen dicht bij de Duitse grens gevestigd. We hebben dan ook dagelijks te maken met grensoverschrijdende activiteiten van onze relaties (zoals Westfalen Gassen Nederland uit Deventer, zie pagina 36). Bert Nannen werkt hiertoe nauw samen met de Duitse memberfirms HLB Treuhand en HLB Dr. Schumacher & Partner; beiden zijn in heel Duitsland lokaal vertegenwoordigd.

Fiscaliteiten ‘over de grens’

Grensoverschrijdende activiteiten leveren tal van fiscale vragen op, zoals:

- Wat is voor mij de beste rechtsvorm om in Duitsland actief te zijn?
- Wat betekent dit voor de presentatie van de jaarrekening van mijn vennootschap in Nederland?
- Moet ik me in Duitsland registreren voor de omzetbelasting?
- Wat zijn de belastingtarieven in Duitsland?
- Tegen welke heffingen loop ik aan?
- Waar ben ik sociaal verzekerd?
- Is het mogelijk een auto op Duits kenteken te rijden?
- Wat zijn de gevolgen voor de erf- en schenkbelasting na emigratie naar Duitsland?
- Wat betekent het nieuwe belastingverdrag tussen Nederland en Duitsland voor de belastingheffing?

“Duitsland is veruit onze belangrijkste handelspartner”

Ook tijdens evenementen in Nederland en Duitsland trekken HLB Nannen en de Duitse HLB-kantoren gezamenlijk op. Zo verzorgde Bert Nannen op uitnodiging van HLB Dr. Schumacher & Partner in Münster een presentatie over de Nederlandse fiscale S&O-stimulatie tijdens een lezing van de IFA Westfalen. Op 7 en 8 november aanstaande zijn we samen met HLB Treuhand uit Oldenburg aanwezig tijdens de Promotiedagen Noord-Nederland (zie hiernaast). Dit businessevent in de Martiniplaza in Groningen is bij uitstek de plek om (nieuwe) zakenrelaties te ontmoeten en kennis te delen. Ontmoeten wij u daar?

Ontmoet ons tijdens de **Promotiedagen**

Op 7 en 8 november vinden in Martiniplaza te Groningen de Promotiedagen voor het bedrijfsleven Noord-Nederland plaats. Wilt u dit netwerkevent bezoeken? Download uw gratis toegangskaart op: **www.hlb-nannen.nl/promotiedagen**.
U vindt HLB Nannen en HLB Treuhand in hal Expo 1. Beide dagen is het event van 12.00 tot 22.00 uur toegankelijk.

HLB Stückmann uit Duitsland wint HLB International soccer tournament cup 2017

Zaterdag 2 september streden HLB-teams uit België, Italië, Engeland, Nederland, Spanje en Duitsland om de befaamde HLB International soccer tournament cup. Het team van HLB Nederland werd in de groepsfase 3e ondanks dat zij alle wedstrijden wonnen. HLB Stückmann heeft de finale uiteindelijk van de Italianen gewonnen. Ons team werd 5e door een andere Duitse ploeg (Dr. Schumacher) te verslaan.

Key facts HLB International

140 landen
2.210 partners
20.110 totale staf
660 kantoren

Women in accountancy

In de (internationale) accountancy-wereld is er veel aandacht voor de positie van vrouwen in het vakgebied. Nog altijd zijn mannen in de overgrote meerderheid, slechts twintig procent van de openbare accountants is een vrouw. Het aantal vrouwelijke partners is nog lager, slechts acht procent. De feiten sluiten aan op het algemene beeld in het bedrijfsleven. Ondanks alle maatregelen om het aandeel vrouwen in de top te laten stijgen, nam het percentage vrouwen in de raden van bestuur van Nederlandse beursgenoteerde ondernemingen in 2016 juist af. (bron: **accountant.nl**)

Binnen HLB Nederland is het beeld helaas niet anders. Ons netwerk telt slechts twee vrouwelijke partners: Marianne Smits-Smits en José van Grinsven, beiden partners bij HLB Van Daal & Partners, kantoor Den Bosch-Schijndel. Marianne begrijpt niet waarom er zo weinig vrouwen als accountant werkzaam zijn. Ze publiceerde er vorig jaar zelfs een artikel over in het internationale vakblad en platform The Accountant. ‘Doorbreek samen het dubbele glazen plafond’, zo riep ze haar vakgenoten op. (lees het artikel op **www.hlb-van-daal.nl/insight**, HLB Insight – spring 2016)

“Dat artikel kwam recht uit mijn hart”, vertelt Marianne en ze licht toe: “Ik ben in 1985 in het vak begonnen. Destijds dacht ik dat het aantal vrouwen in accountancy wel zou toenemen, maar er is helaas nog altijd een ongelijke verhouding. Jammer, want het HLB-netwerk zou juist gráág meer vrouwelijke partners zien. Binnen onze organisatie wordt er écht geen verschil gemaakt tussen mannen en vrouwen. Ik geef toe dat er van buitenaf soms met andere ogen naar vrouwen wordt gekeken. Van vrouwen wordt meer verwacht, de perceptie is anders. Als vrouw moet je daar gewoon op jouw manier mee omgaan. Blijf dicht bij jezelf en sta in je kracht. Zie daarbij je vrouwelijke kwaliteiten als kracht; de ‘zachte kant’ helpt namelijk vaak bij het maken van verbindingen. Dat zie ik bijvoorbeeld duidelijk terug bij mijn collega José van Grinsven, zij is daar heel sterk in. Er zijn verschillen, maar daardoor kunnen mannen en vrouwen elkaar juist versterken. Vrouwen stellen andere vragen, zodoende bouw je een andere relatie op met een klant. Het zijn juist die kwaliteiten die steeds belangrijker worden in ons vak. Accountancy is echt een praatvak. Luisteren naar hetgeen de klant bezighoudt en het verhaal achter de data horen, dát is in de kern het belangrijkste.”

Marianne Smits-Smits
Partner / Accountant
HLB Van Daal & Partners,
regiokantoor Den Bosch-Schijndel

Uw mening over dit onderwerp is welkom. Mail aan **shift@hlb.nl**

AVEC, Tilburg

Stefan Lanslots
Directeur / Eigenaar Avec en
Mede-eigenaar High5 Products

Louis van Dijk
Directeur / Mede-eigenaar High5 Products

www.avec.nl / www.high5products.com

Sinds 2011 klant van:
HLB Van Daal & Partners, regiokantoor Tilburg-Waalwijk
Contactpersoon:
Edwin van Iersel, Partner / Registeraccountant

Avec maakt hobbyproducten voor volwassenen, exclusief voor en in samenwerking met haar klanten. Daarin is Avec de grootste speler van Nederland, misschien zelfs wel van Europa. Het bedrijf levert aan retailers in Europa, Noord- en Zuid-Amerika, Australië en in het Verre Oosten. In 1995 is Avec mede opgericht door Piet Langermans; Stefan is sinds 2004 bij het bedrijf werkzaam. In 2012 werd zusterbedrijf High5 Products opgericht, dat hobby- en speelmaterialen ontwikkelt voor kinderen. In 2015 verhuisde het hoofdkantoor van Waalwijk naar Tilburg, waar hartje centrum een gloednieuw en inspirerend pand is gebouwd. Daarnaast zijn er vestigingen in Engeland en China. Er werken circa 70 mensen bij Avec en High5 Products.

“Wij zijn niet met morgen bezig, maar met overmorgen”

In voorbereiding op de bouw van het pand mochten alle medewerkers van Avec en High5 Products hun wensenlijstje indienen. Zonder uitzondering zijn alle ideeën van de wishlist uitgevoerd. En dus staan er twee voetbaltafels en een airhockeytafel, is er een buitenterras met uitzicht op de kerktorens en is er op de tweede etage zelfs een hotelkamer met badkamer gerealiseerd. Zo nu en dan overnachten collega’s uit Engeland er. De grote inbreng die het team had bij de inrichting tekent de sfeer binnen de creatieve zusterbedrijven. Al vanaf buiten nodigt de metershoge glazen pui van het pand uit tot een kijkje in de showroom. Eenmaal binnen duizelt het; duizenden kleurrijke en inspirerende artikelen worden er gepresenteerd. Avec omvat vier collecties: hobby & knutsel, stationary & back to school (school- en kantoorartikelen), home & gifts (woondecoratie en cadeautjes) en party & wrap (feestversiering en cadeauverpakkingen). High5 Products richt zich op knutsel- en spelartikelen voor kinderen. Van basics zoals vouwblaadjes en vingerverf tot hippe trends die in eigen huis worden ontwikkeld, zoals magische waterkralen en de nieuwste vinding: fidgy flippers. ▶

Louis van Dijk, Stefan Lanslots en Edwin van Iersel

Trends in DIY

- Ananassen en roze flamingo's? 'Lama's zijn helemaal hot', signaleren de trendwatchers van Avec.
- Breien! Vooral dekens en kussens zijn helemaal van nu. Handgebreid, wel te verstaan.
- Handlettering: de mooiste woorden en quotes in sierlijke letters.

Winkelstraten als showroom

Het bedrijf is toonaangevend in 'doe het zelf'-trends. 'We hebben aan de wieg gestaan van vele papierhobby's, zoals het theezakjes vouwen, het kaarten maken en scrap booking. Ook in de toekomst zullen we de DIY-trends op de voet volgen', zo is op de Avec-website te lezen. En wie in het hoofdkantoor rondloopt, ervaart dat onmiddellijk. Het gonst er van de creativiteit, met de aangrenzende Tilburgse winkelstraten als realtime showroom en inspiratiebron. "Soms neem ik klanten eerst mee de stad in", verklapt algemeen directeur/eigenaar Stefan Lanslots een verkooptactiek. "Ze gooien er hun winkelmandjes vol met allerlei leuks. Eenmaal binnen bij Avec en High5 Products zien ze al hun aanwinsten in onze presentaties staan en hangen." Grijnzend: "Tsja, dan is het vrij makkelijk om ze te overtuigen."

Strategisch sterk

De bedrijven groeien hard. Stefan: "Gedurende de financiële crisis vervijfvoudigden wij onze omzet. De retail keek kritischer dan ooit naar zijn leveranciers. Juist omdat wij onderscheidend zijn en een compleet en scherp geprijsd assortiment kunnen leveren, kregen wij bij veel retailers een kans. We hebben inmiddels de power om nóg eens te verdrievoudigen en dat gaan we zeker doen." Stefan klinkt zelfverzekerd en wil tegelijkertijd bescheiden zijn.

Want Avec heeft ook enkele moeilijke jaren gehad. Dat heeft de ondernemers uiteindelijk waardevolle leerpunten opgeleverd. "Het is moeilijker om verkeerde dingen niet te doen, dan de goede dingen wél te doen. Want de goede dingen doen, dat doet bijna ieder bedrijf", stelt Stefan. Bijna filosofisch klinkt het. Louis van Dijk, zijn compagnon in zusterbedrijf High5 Products, vult aan: "Weten wat je niet kunt, is ook een kracht. Stefan is strategisch sterk. Hij weet waar we als organisatie heen moeten en welke mensen daarvoor nodig zijn." Edwin van Iersel, HLB Van Daal & Partners: "Stefan is niet met morgen bezig, maar met overmorgen."

"Er is hier geen heisessie-cultuur, dat past echt niet bij ons"

Aandelenoverdracht binnen vier weken

Sinds 2011 is Avec klant bij HLB Van Daal & Partners. Stefan: "Je moet als ondernemer kunnen terugvallen op goede partners. Waaronder een goede accountant. Onze vorige accountant nam ons niet serieus. Bij HLB worden we voor vol aangezien en behandeld. Dat geeft een veilig gevoel. Ze maken het ook waar." Dat HLB deel uitmaakt van een sterk internationaal netwerk, speelde zeker een rol in de keuze voor het kantoor. Zo maakt(e) Avec al meermalen gebruik van de kennis van de HLB China Desk. HLB Van Daal & Partners biedt een totale dienstverlening aan Avec. Bovenal is Edwin een belangrijke sparringpartner voor Stefan. "Vorig jaar kwamen Stefan en zijn compagnon Piet Langermans, de oprichter van Avec, overeen dat Stefan de aandelen van Piet overnam. Overeenstemming was er al toen Stefan mij erover belde", noemt Edwin als voorbeeld. "In anderhalf uur spraken we alle aspecten van de voorgenomen aandelenoverdracht met elkaar door. Wij hebben het vervolgens binnen drie, vier weken in structuren en fiscaliteit uitgewerkt en gerealiseerd." ▶

“Een goede accountant, dat geeft mij een gevoel van veiligheid”

Tijdgeest

De snelheid van handelen kenmerkt de stijl van Stefan en ook van Louis. Louis lacht: “Wij voeren gesprekken van een minuut met elkaar en nemen dan een besluit. Er is hier geen heisessie-cultuur, dat past echt niet bij ons. Hooguit eens per jaar sluiten we onszelf een paar uurtjes op.” Stefan: “Het gaat ons vooral om de lange termijn en dat het leuk en goed is hier. We zijn altijd fair naar elkaar.”
Het sterke team is de basis van het succes. Avec en High5 Products weten de besten in het vak aan zich te binden. “Wij doen er alles aan om hen in hun kracht te zetten. Dan halen wij het beste uit onze mensen en dat werkt.” Er werken trendwatchers die continu de wereld over reizen en vier keer per jaar een tijdje in wereldsteden als Tokyo, New York, Stockholm, Londen en Kopenhagen verblijven. Stefan: “Ze snuiven er de way of life op, zien wat mensen doen, dragen, eten en voelen de tijdgeest aan. Ze komen met enorm veel ideeën terug en maken uitvoerige rapportages. Vervolgens weten onze productontwikkelaars en designers snel de vertaalslag te maken. Veranderingen zijn in ons voordeel, daarin zijn wij veel sneller dan onze concurrenten. Ook hebben we héél goede inkopers. Dat is erg belangrijk, want om de juiste partij te vinden voor de productie moet je echt de weg weten. Dat is een kwestie van zoeken, zoeken, zoeken. Dankzij onze sterke organisatie kunnen wij iedere Europeaan verslaan op design en elke Chinees op prijs. En dat samen is onze kracht.”

Relevante marktontwikkelingen

- Fusion: supermarkten verkopen stationary, back to schoolproducten en knutselartikelen. Drogisterijen bieden steeds meer woondecoratie aan. TV-programma’s verkopen online content-gerelateerde producten. Kortom: grenzen tussen non-food, food en andere sectoren en ook tussen kanalen vervagen.
- Continu innoveren: retailers passen hun concept en hun winkels aan. Hun collecties wisselen in hoog tempo om de consument te blijven verrassen en prikkelen. Goed voorbeeld zijn de ‘inspiratietafels’ waarop HEMA ‘blijmakers’ presenteert.
- Concentratie: “Ik verwacht verdere concentratie van grote ketens”, aldus Stefan Lanslots. “Er zullen winkelformules gaan verdwijnen.”

“Wij proberen te dansen met de winnaars van morgen”

Top 10 ‘most wanted’

Edwin: “Ook het feit dat jullie organisatie volledig is ingericht op de klant, is een belangrijke succesfactor. Veel bedrijven zijn op een andere manier opgetuigd.” Stefan knikt: “Alles moet kloppen, ook de kostenstructuur. Wij hebben dat voor elkaar. Zodat we kunnen focussen op nieuwe kansen.” Over die nieuwe kansen willen Stefan en Louis niet teveel loslaten. “Wij proberen te dansen met de winnaars van morgen”, wil Stefan er wel over kwijt. “We hebben een ‘top 10 most wanted customers’ waar we op focussen. En daarnaast natuurlijk onze bestaande klanten.” Louis: “Ons bedrijfsmodel staat als een huis. Maar als ik zie hóe groot de wereld is, vraag ik me soms alleen maar af waar ik de benodigde tijd vandaan haal om alle kansen te benutten.” ■

Edwin van Iersel
Partner / Registeraccountant
HLB Van Daal & Partners,
regiokantoor Tilburg-Waalwijk

“Wij zijn klankbord voor de ondernemers”

“De authenticiteit van deze ondernemers is mooi. Ze regelen veel zelf; wij klankborden vervolgens met Avec en High5 Products. Stefan denkt sterk conceptueel. Hij belt mij geregeld en op onverwachte momenten. Hij houdt dan een idee tegen me aan, wil even met me sparren. Dat gaat snel en dat is niet te structureren. Maar het past bij onze samenwerking met Avec en High5 Products. En ik wil benadrukken: wat Stefan en Louis doen, is allemaal weloverwogen. Continu bezig zijn met overmorgen is gewoon exemplarisch voor deze organisatie.”

Jack Plooij

*Een kijkje in het leven van **Max Verstappen***

Maandag 19 juni jl. vond in Holland Casino Valkenburg alweer het 27e HLB Café plaats. Onze gasten kregen hierbij een unieke kijk in het enerverende leven van Max Verstappen.

Gastspreker Erik van der Meijden, CEO van Exact, vertelde wat het persoonlijk partnership zowel Max als Exact heeft gebracht en wat de strategie achter deze samenwerking is. Tweede spreker Jack Plooij, Formule 1 pitlane reporter van Ziggo Sport, zorgde 'met veel humor' voor een presentatie waarin de link tussen autosport en het bedrijfsleven werd gelegd. Een fotoverslag is terug te zien op **www.hlb-van-daal.nl/terugblik**

Wij hopen u in oktober wederom te mogen begroeten op ons HLB Café; dé plek waar ondernemers samenkomen!

Uitnodiging
HLB Café #28

"Een kijkje in het leven van Max Verstappen" door de ogen van zijn hoofdsponsor Exact en de pitlane reporter van Ziggo Sport.

Maandag 30 oktober – 20.00 uur
CHV Noordkade Veghel, ontvangst in De Afzakkerij

Meld u aan via
www.hlb-van-daal.nl/aanmelden
of bel naar (0492) 36 12 48

Max Verstappen en Erik van der Meijden

Terugblik

Ondernemerscafé met **André Kuipers** in De Kuip Rotterdam

Woensdag 4 oktober jl. organiseerde HLB Den Hartog in Rotterdam het 3e HLB OndernemersCafé voor haar klanten. Zo'n 200 gasten hebben het inspirerende verhaal van gastspreker André Kuipers in de Rotterdamse Kuip mogen aanschouwen.

Er komt heel wat bij kijken om astronaut te worden. Het is een jarenlange weg vol uitdagingen en opofferingen om die ene, grote droom te verwezenlijken. Eigenschappen als doorzettingsvermogen, gedrevenheid, geduld en frustratietolerantie zijn onmisbaar, maar ook een portie geluk. Het motto van André: steek nooit een stok in je eigen wiel. Oftewel: hoe klein de kans om iets te bereiken ook lijkt te zijn, laat deze nooit varen. "Boldly go where no one has gone before, want dáár liggen kansen."

Het was een avond vol verbazingen, wonderlijke feiten en humor met een gezellige informele borrel als afsluiter. Bekijk de foto-impressie van deze bijeenkomst op **www.hlb-denhartog.nl/terugblik**

© Speakers Academy® | Foto: Walter Kallenbach

Uitnodiging
HLB Blömer Academy

HLB Blömer in Nieuwegein organiseert iedere maand op dinsdag een themabijeenkomst. Onze vakspecialisten en externe deskundigen delen graag hun kennis met u. U bent van harte welkom.

Data en thema's komende periode:

31 oktober 2017	Not for profit
28 november 2017	Eindejaarstips en Belastingplan 2018

Meld u aan via:
www.hlb-blomer.nl/hlb-blomer-academy

Nog vragen?
Neem contact op met de afdeling Marketing van HLB Blömer: (030) 605 85 22 of mail naar **marketing@hlb-blomer.nl**

“Wij gaan daarheen waar we in de toekomst sterk denken te zijn”

De airco in uw auto, de koelingen in de supermarkt, de verwarming, geavanceerde las- en snijapparatuur in de industrie: voor ongekend veel producten en handelingen die we in onze woon- en werkomgeving tegenkomen, is gas nodig. Westfalen Gassen Nederland is één van de belangrijkste leveranciers van industriële gassen, medicinale gassen en levensmiddelengassen. De Nederlandse markt voor gassen telt weinig spelers, maar het is bijzonder moeilijk om als nieuwkomer de markt te betreden, zo vertelt directeur Gerry Nordkamp. Toch deed hij het, in 1989. Met op dat moment al bijna zeventien jaar ervaring in industriële gassen startte hij een Nederlandse vestiging van het Duitse Westfalen AG. Hij bewerkte de Nederlandse markt echter met een nieuw business model. Hij zette een landelijk dekkend netwerk op van depots waar de gassen van Westfalen verkrijgbaar zijn. De depots werken ieder op basis van een franchiseovereenkomst, met een grote vrijheid van handelen. Gerry Nordkamp licht toe: “Normaliter fungeert een depot als distributiepunt. Onze werkwijze is uniek in de markt. De depots zijn het verlengstuk van onze organisatie.”

Marktleider

In een markt die volgens Gerry Nordkamp dus als verdringingsmarkt is te typeren, wist Westfalen Gassen Nederland vanaf 1989 snel voet aan de grond te krijgen. Gestaag breidde het netwerk zich uit tot de huidige omvang van 72 depots en 4 dispo’s (grote depots – red.). Daarmee is nagenoeg iedere ‘witte vlek’ gevuld. Ook aan producten- en dienstenzijde heeft Westfalen Gassen Nederland zich sterk ontwikkeld. Zo’n 25 jaar geleden ging het bedrijf in aanvulling op industriële gassen van start met koudemiddelen, nodig voor het industrieel koelen van onder meer voedingsproducten. ▶

“Onze werkwijze is uniek in de markt”

ONDERWEG

Westfalen Gassen Nederland

Gerry Nordkamp
Algemeen directeur

Harm Stellingwerff
Manager HR & Finance

www.westfalengassen.nl

Sinds 1989 klant van:
HLB Nannen, Emmen
Contactpersonen:
Dennis Akkerman, Externe accountant
Edwin Wolters, Fiscalist

In 1989 ging Gerry Nordkamp van start met Westfalen Gassen Nederland BV, een dochteronderneming van het Duitse bedrijf Westfalen AG dat in 1923 werd opgericht. Nordkamp startte aan huis en betrok in juni 1990 een nieuwgebouwd pand op industrieterrein Kloosterlanden in Deventer, waar het bedrijf nog altijd is gevestigd. Westfalen is gespecialiseerd in industriële gassen, koudemiddelen en levensmiddelengassen en levert aan onder meer de medische sector, de foodindustrie, automotive en vele andere sectoren. Er werken 57 mensen bij Westfalen Gassen Nederland en nog eens 60 mensen bij Westfalen Medical.

Dennis Akkerman, Gerry Nordkamp en Harm Stellingwerff

Innovatie in gassen en mengsels

Helium, stikstof, propaan, acetyleen… Het totale gassenassortiment van Westfalen omvat meer dan 300 gassen en mengsels. Gerry Nordkamp: “Wij zijn dagelijks bezig met het verbeteren van onze producten. Hoe kunnen we door andere combinaties een nóg beter eindproduct maken? Een gas met een nóg hogere zuiverheid? Innovatie vraagt om heel veel specifieke kennis. Binnen ons Duitse moederbedrijf is een groot team research & development werkzaam. Branchemanagers delen voortdurend hun kennis met ons.”

Harm Stellingwerff: “Er zijn niet veel mensen die verstand hebben van gassen. Daarom zorgen wij voor een gedegen opleiding van nieuwe collega’s, met een trainingsprogramma van twee maanden. Ze gaan zelfs een dagje mee met een chauffeur, zodat ze echt alle facetten van ons bedrijf leren kennen.”
Gerry: “We prijzen ons gelukkig met goed gekwalificeerde medewerkers. Binnen ons bedrijf is er weinig verloop. Verschillende collega’s vierden al hun 25-jarig dienstverband. Daar zijn we best trots op. Onze mensen zijn de basis voor het succes van Westfalen.”

Het marktaandeel in koudemiddelen bedraagt inmiddels zo’n 40%; in specifieke sectoren zoals de automotive is het aandeel fors hoger. In 2004 betrad de ondernemende Nordkamp de medische sector met medicinale gassen en aanverwante artikelen, voornamelijk bestemd voor de thuiszorg. Deze stap was zo succesvol dat het bedrijfsonderdeel in 2011 verder ging als zelfstandige bv: Westfalen Medical. Het bedrijf is inmiddels zelfs marktleider en heeft 60 mensen in dienst. Gerry Nordkamp is ook hiervan algemeen directeur, samen met Perry Sanders, die de dagelijkse leiding in handen heeft. Manager HR & Finance Harm Stellingwerff is ook voor Westfalen Medical eindverantwoordelijk voor financiële zaken en HR. “Wij gaan daarheen waar we in de toekomst sterk denken te zijn. Het is een kwestie van de niches vinden”, zegt Gerry over de wijze waarop Westfalen zich blijft versterken en vernieuwen.

Foodindustrie

Dat uitgangspunt bracht Westfalen ook naar de foodindustrie, waar de ondernemende Nordkamp eveneens kansen zag.
In 2007 realiseerde Westfalen een geavanceerd afvulcentrum in het Gelderse Heteren. Uniek aan het afvulcentrum zijn de twee gescheiden vulhallen, waarvan één hal speciaal is geëquipeerd voor toelevering aan de foodindustrie. “Wij zijn FSSC 22000-gecertificeerd (de wereldwijde standaard voor de gehele voedingsindustrie – red.). Hiervoor gelden zeer specifieke regels”, vertelt Gerry. “In de vulhal mogen bijvoorbeeld geen glazen lampen hangen, om ieder risico uit te sluiten. Want áls er per ongeluk eens glas zou belanden tussen een bundel gasflessen, dan kan dat glas mogelijk in de food-productieketen terechtkomen.” Inmiddels worden er in Heteren jaarlijks maar liefst 300.000 gascilinders afgevuld.

Veiligheid op 1

Veiligheid staat binnen het hele Westfalen-concern vanzelf-sprekend op nummer 1. Gerry licht toe: “Westfalen Gassen Nederland hanteert minimaal de Duitse regelgeving – die strenger is dan de Nederlandse – waar nodig aangevuld met Nederlandse wetgeving. We voldoen aan de regels van het BRZO*, dat is de zwaarste categorie. We hebben een veiligheidsadviseur in dienst die tevens onze klanten adviseert. Hij coördineert zelfs trainingen voor de brandweer in den lande en beantwoordt hen tussentijds geregeld specialistische vragen over gas.”

* Nederland telt circa 400 BRZO-locaties. Het BRZO integreert wet- en regelgeving op het gebied van arbeidsveiligheid, externe veiligheid en rampbestrijding.

Logistieke organisatie

Westfalen Gassen Nederland belevert dus alle denkbare sectoren, maar richt zich primair op het midden- en kleinbedrijf. Gerry vertelt met trots: “Ons sterke punt is de logistieke organisatie. Wij kunnen razendsnel en goed leveren, dankzij ons sterke depot-netwerk. Dagelijks zijn er vijftien vrachtwagens onderweg. We zijn 24 uur per dag, zeven dagen per week bereikbaar, zodat de klant altijd beleverd kan worden. Zo’n zeven jaar geleden hebben we stap-pen gezet om dit logistiek mogelijk te maken en dat heeft ons een verdubbeling van de omzet opgeleverd. Een praktijkvoorbeeld? In supermarkten zie je tegenwoordig geen kleine, losse koelunits meer, er staan lange koelstraten. Als zo’n grote unit uitvalt, moet je daar meteen op acteren, want dan is er dus geen alternatieve koeling om producten tijdelijk naar over te hevelen. Het koelmeubel moet snel weer aan de praat. Wij garanderen dat we de monteurs binnen twee uur gas kunnen leveren, ook ’s nachts. Andere leveranciers hebben daar tot wel 48 uur voor nodig. Deze snelle service en flexibiliteit zijn, in combinatie met onze knowhow, echt onze kracht.” ■

“Wij leveren binnen 2 uur, waar anderen tot wel 48 uur nodig hebben”

Dennis Akkerman
Accountant
HLB Nannen, Emmen

“Prima sparring-partners”

Dennis Akkerman: “Vanaf 2005 toen ik bij HLB Nannen begon, ben ik bij de werkzaamheden voor Westfalen betrokken.
Het contact was direct prettig. In de loop der jaren passeerden al veel interessante cases de revue, zoals de afsplitsing van Westfalen Medical en de realisatie van het afvulstation in Heteren. Op dit moment zijn wij bezig met een vraagstuk rond vastgoed. Westfalen AG werkt samen met een Duits HLB-kantoor, HLB Dr. Schumacher & Partner in Münster. Dit is praktisch, de lijntjes zijn erg kort.”
Gerry Nordkamp: “Bewust zochten wij destijds naar een HLB-accountant met kantoor in Emmen. Dichtbij, dat is praktisch. We zijn nog altijd zeer tevreden over de samenwerking met HLB Nannen. Al ruim 28 jaar worden wij uitstekend ondersteund en dat is zó belangrijk. Zowel fiscalist Edwin Wolters als accountant Dennis Akkerman zijn prima sparringpartners voor ons.”

De ‘onzakelijke lening’

Sinds 25 november 2011 kennen we de onzakelijke lening; een lening waarin de leninggever (binnen de kring van de DGA en/of diens vennootschappen) een risico accepteert dat een ander niet zou accepteren. Het gevolg is dat een afwaardering van de lening niet ten laste mag worden gebracht van het fiscale resultaat. Dit risico concentreert zich veelal op een te lage rente. Het gaat derhalve om het debiteurenrisico. De Hoge Raad heeft geoordeeld dat de leninggever dit enkel accepteert vanuit zijn rol als aandeelhouder.

Als uw adviseur met u spreekt over het vastleggen van leningen binnen de groep of tussen u en uw vennootschap, wordt dit een steeds belangrijker aspect binnen de fiscale praktijk. In de praktijk merken we dat de belastinginspecteur niet meer uitsluitend de leningsovereenkomsten opvraagt. Hij bevraagt ook steeds vaker de rente en de zekerheden die al dan niet in de overeenkomst zijn vastgelegd.

Aangezien rente een aftrekpost is, dient de leninggever dit te kunnen onderbouwen. De vastlegging daarvan verdient bijzondere aandacht. Indien u dit direct meeneemt bij het aangaan van de lening, dan wordt het stellen van een onzakelijk debiteurenrisico en daarmee het bestaan van een onzakelijke lening een stuk moeilijker voor een inspecteur. De onderbouwing is op vele manieren in te vullen. Vanzelfsprekend adviseert uw HLB-adviseur u over een methode die naar onze mening de meeste kans op succes biedt. We informeren u graag.

Pascal Scheerder
Senior belastingadviseur
HLB Den Hartog, Rotterdam

Agrarische aandachtspunten per 1 januari 2018

- Btw-landbouwregeling wordt waarschijnlijk per 1 januari 2018 afgeschaft.
- Opstellen 6e actieprogramma Nitraatrichtlijn: maatregelen met als doel te voldoen aan de waterkwaliteit voor periode 2018-2021.
- Verdere uitwerking aanpak fijnstof veehouderij.
- Duidelijkheid over de verlenging van de derogatie (2018-2021) voor gebruik van graasdierenmest en verder zal ingezet worden op:
  - Vervallen fosfaatproductieplafond;
  - Indien Europese Commissie vasthoudt aan productieplafond zal ingezet worden op de mest die aantoonbaar buiten de Nederlandse landbouw wordt gebracht, buiten de berekening van het productieplafond gehouden kan worden of dat het plafond met die hoeveelheid kan worden verhoogd.
- Duidelijkheid of Kringloopwijzer ingezet mag worden om lagere fosfaatproductie te onderbouwen.
- Duidelijkheid over afschaffen varkensrechten/pluimveerechten.
- Per 1-1-2018 invoering melkveefosfaatrechten.
- Uitwerking van de knelgevallenvoorziening voor de melkveefosfaatrechten.

Meer opdrachtnemers **onder wettelijk minimumloon**

Het wettelijk minimumloon dat voor werknemers geldt, geldt vanaf 2018 ook voor opdrachtnemers die tegen beloning arbeid verrichten op basis van een overeenkomst van opdracht. Daar blijft het niet bij. De regeling wordt verder uitgebreid.

Het kabinet wil het wettelijk minimumloon voor overeenkomsten van opdracht uitbreiden naar mensen die op basis van een andere overeenkomst werken, zoals een aanneem-, uitgeef-, of vervoersovereenkomst. Het is de bedoeling dat dit eveneens gaat gelden vanaf 2018. Vanaf dan vallen ruim 431.000 opdrachtnemers onder het wettelijk minimumloon. Een uitzondering is en blijft er voor zelfstandige ondernemers (zzp'ers). Zij hebben een andere positie op de arbeidsmarkt.

Prinsjesdag 2017

Bij het ter perse gaan van deze SHIFT stond Prinsjesdag nog op de agenda; inmiddels zijn we de derde dinsdag in september gepasseerd. Voor een nieuwsupdate over de gepresenteerde plannen en bijhorende informatie, ga naar **www.hlb.nl/prinsjesdag2017**

Einde restschuldregeling eigen woning in zicht

De restschuldregeling eigen woning, die vanaf 29 oktober 2012 geldt, loopt definitief af op 31 december 2017. De tijdelijke restschuldregeling werd in het leven geroepen als crisismaatregel om de doorstroming op de woningmarkt te bevorderen. Omdat die doorstroming inmiddels is hersteld, is er volgens staatssecretaris Wiebes van Financiën geen reden om de restschuldregeling te verlengen. Als de verkoopopbrengst van uw eigen woning onvoldoende is om uw eigen-woningschuld en de verkoopkosten te dekken, blijft u zitten met een restschuld. Als deze restschuld is ontstaan in de periode van 29 oktober 2012 tot en met 31 december 2017, dan mag u de rente over deze restschuld gedurende vijftien jaar na ontstaan van de restschuld in aftrek brengen in box 1. Verkoopt u op of na 1 januari 2018 uw woning en houdt u daarbij een restschuld over, dan heeft u voor deze schuld geen recht op renteaftrek.

HLB kijkt naar het verhaal achter de cijfers

Als ondernemer bent u niet alleen bezig met vandaag, maar vooral met morgen en zelfs overmorgen. Daarom wilt u samenwerken met een accountant die zich niet alleen vastbijt in cijfers, maar die bovenal een waardevolle sparringpartner voor u is. HLB denkt met u mee over uw toekomst. We kijken naar het verhaal achter de cijfers. Wat zijn uw drijfveren, waar wilt u naar toe? Met strategisch advies en innovatieve IT-diensten helpen we u als totaalpartner om méér resultaat uit uw business te halen en uw persoonlijke doelen te bereiken. HLB is betrokken én bovendien dichtbij. Ook als u internationaal actief bent of daartoe ambities heeft. 'Local in touch, global in reach' noemen wij dat.

www.hlb.nl

HLB Nederland
Accountants & Consultants

Nationaal Secretariaat, Joan Muyskenweg 22 - level 3, 1096 CJ Amsterdam, (020) 219 20 19, shift@hlb.nl