

Shift



Een uitgave van HLB Nederland - Najaar 2018

**“DE MARKT
IS ENORM
BEWEEGLIJK”**

Bernard Blaak van Emmer Schroot en Metaalhandel
over de continu veranderende koersen / p. 16

**Together we make it happen:
HLB groeit en innoveert**

p. 2

Voordelig elektrisch rijden?

p. 10

**Hippe Foodhall MOUT vanaf
dag één succesvol**

p. 30

**Emeritor: “Inkoop bepaalt
groot deel van de omzet”**

p. 38



Als scherp observant was u vast al opgevallen dat HLB SHIFT een nieuw jasje heeft gekregen. Ons nieuwe logo is een logische stap, passend bij de stappen die het internationale HLB-netwerk zet.

IJZERSTERK NETWERK



Celeste Boucinhas, CEO bij Boucinhas Consultoria, Brazilië

“For us, it’s very strategic to be a part of an international network of firms, so we can challenge ourselves to have better international standards and give even more quality for our clients.”



Bettina Cassegrain Technical Advisor voor HLB International & Partner / International Business Development bij Cogep, Frankrijk

“Our clients want to have a partner who becomes part of their team and that is what HLB does for them.”

Als innovatieve organisatie timmert HLB International stevig aan de weg. Het netwerk is actief in ruim 150 landen en telt inmiddels meer dan 700 aangesloten member firms; het aantal landen en kantoren blijft bovendien toenemen. Het nieuwe logo dat alle HLB-kantoren over de hele wereld introduceren, is een vertaalslag van de ontwikkelingen die onze organisatie doormaakt. Het symboliseert **ons ondernemerschap, onze vooruitstrevende visie, innovatie en wereldwijde groei**. Natuurlijk is een organisatie meer dan een logo. Het zijn onze mensen die het verschil voor u maken en waarde toevoegen aan uw onderneming.

Sinds 1 januari ben ik voor drie jaar benoemd tot voorzitter van HLB International. Dat maakt dat ik dagelijks collega’s over de hele wereld spreek. De intensieve contacten bevestigen me nog meer dan voorheen dan we samen een ijzersterk netwerk vormen. Lokale kantoren zorgen voor binding met bedrijven die in de omgeving zijn gevestigd; het netwerk van HLB Nederland en het internationale netwerk zorgen ervoor dat er altijd de juiste specialist beschikbaar is en de lijnen kort zijn. En hoe verschillend de gewoonten en wet- en regelgeving in al die 150 landen ook zijn, als HLB-kantoren delen we dezelfde uitgangspunten. Graag deel ik in dit voorwoord enkele citaten van HLB-collega’s wereldwijd.

Wanneer ik als voorzitter de kracht en waarde van het internationale HLB-netwerk moet omschrijven, dan zie ik kansen, uitdagingen en oplossingen. We ondersteunen elkaar en dat is wat de globaliserende wereld van ons verwacht. **Together we make it happen!**

Wilt u reageren? Mail naar shift@hbl.nl



Corney Verstedden

Voorzitter HLB International & Partner/Fiscalist
HLB Van Daal, regiokantoor Tilburg-Waalwijk

“HLB has expanded our horizon. It’s the big word for us.”

Guru Prasad Makam, Founding Partner en Hoofd van het Consulting Team & Indirect Tax Team bij Guru and Jana, India



Colofon

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

Concept & realisatie
David

Tekst & redactie
HLB, afdeling Marketing & Communicatie
Judith Leijtens

Illustraties
David
Joren Joshua

Fotografie
Sicco van Grieken
Kuppens Fotografie

Drukwerk
Kontinu

©2018 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.

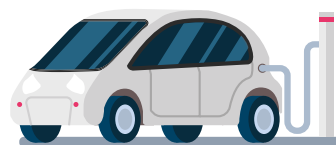


Weipoeder, een markt in ontwikkeling

Marcel Boon van DVNutrition, de Europese marktleider als leverancier voor sports nutrition-producenten, probeert de markt op z'n kop te zetten.

Topics 10

Voordelig elektrisch rijden? / Verhoging laag btw-tarief / Uw privacy en KvK publicatie / (Minder) belasting over vermogen / Tips voor vrije beroepsbeoefenaars



“Een merk is een verzameling emoties”

Column Adjiedj Bakas

13

Kiezen & Delen

Vaktechniek / De waarde van reviews



14



“Schroot is géén afval”

16

Bernard Blaak over de beweeglijke markt waarin Emmer Schroot en Metaalhandel opereert.

Goed doen 20

De SportMaatschappij matcht topsporters en bedrijven / Mountainbiken door Tanzania voor Amref Flying Doctors



Ondernemer tegen wil en dank

'Uitvinder' Joost van Eenbergen van ELC Lighting blijft investeren in R&D.

24



Wereldwijd geïnspireerd

HLB Nederland ontmoet UK, Roemenië, China, USA,

28

inhoud

Foodhall MOUT vanaf dag één een succes

Jerry de Vries over dé hotspot van Hilversum. Lees over de trends in horeca.



30



Let's meet

HLB Café Tony's Chocolonely / HLB Blömer Academy / Station88, Brabants huis voor ondernemers / Self Invitational Open HLB Den Hartog

36



“Inkoop bepaalt groot deel van de omzet”

Cees Ubink en Karin Brommer van Emeritor helpen organisaties slimmer in te kopen.

38

PS

Fiscale afschrijving op gebouwen stopt, wat nu? / Hoe lost u uw aflossingsvrije hypotheek af?

42

▶▶ ONDERWEG

DVNutrition

Marcel Boon

General Manager

www.dvnutrition.nl

Sinds 2004 klant van:

HLB Blömer

Contactpersoon:

Mark van Diermen

Accountant / Directeur Team Audit

DVNutrition in Hoogeveen verwerkt kaaswei tot hoogwaardige ingrediënten voor de voedingsindustrie: geconcentreerde eiwit-poeders en poeders op lactose gebaseerd. Het bedrijf is in 2004 opgericht als joint venture tussen DOC Kaas en Volac. DOC levert de weivloeistof, een bijproduct van de kaasproductie. Volac is verantwoordelijk voor de verkoop van de producten die DVNutrition produceert. Jaarlijks produceert DVNutrition zo'n 64.000 ton weipoeders en dat volume blijft stijgen. Er werken circa 70 mensen bij DVNutrition.

“Ik probeer de markt een beetje op z'n kop te zetten”

WEIPOEDER EEN MARKT IN ONTWIKKELING

Nog niet zo lang geleden was wei een afvalproduct, afkomstig van de productie van kaas. Tegenwoordig wordt het echter verwerkt tot weipoeder, een hoogwaardig ingrediënt voor tal van voedingsproducten. DVNutrition in Hoogeveen is Europees marktleider als leverancier voor sports nutrition-producenten.

Drie jaar geleden trad Marcel Boon aan als general manager bij DVNutrition. Met als bagage jarenlange ervaring bij één van 's werelds grootste voedingsproducenten en leidinggevende functies in Zuid-Afrika, Indonesië en Singapore. Het kleinschalige DVNutrition, gevestigd op bedrijventerrein Buitenvaart in Hoogeveen biedt hem een geheel andere werkomgeving, maar is niet minder interessant. “We maken een uniek product en bevinden ons in een volatiele markt; pieken en dalen volgen elkaar snel op. Onze business is op lange termijn absoluut winstgevend, maar in de tussentijd zijn er ook minder goede perioden. Dat maakt het uitdagend.”

MARKTLEIDER

Wat speelt er zoal en hoe ziet de markt eruit? Marcel schetst: “Toen wei-eiwitten werden verwerkt in babyvoeding, ging het snel. Weipoeder werd razendpopulair in de sportwereld; eiwitten helpen de spieren namelijk snel te herstellen na een zware

inspanning. DVNutrition voert een standaardproduct (zie kader, p. 8) en is in Europa uitgegroeid tot marktleidend leverancier voor sport nuttions. We moeten het vooral hebben van efficiency. Want gek genoeg gebeurde er de afgelopen jaren niet veel op gebied van innovatie. Vanuit de markt wordt daar ook niet om gevraagd. Het is nog altijd een industrie in opkomst, men is vrij afwachtend.” Breed lachend: “Eigenlijk best saai!”

KENNIS DELEN

Marcel trof bij zijn aantreden als general manager een organisatie die sinds de start in 2004 ontzettend snel was gegroeid. Volgende stap was meer standaardisatie. Hij licht toe: “Gaten in onze organisatie zijn inmiddels gedicht en waar dat nog niet het geval was, zijn we compliant aan wetgeving. Nu zijn we in de fase dat we nieuwe stappen kunnen zetten. Ik probeer de markt een beetje op z'n kop te zetten en daag de business met plezier uit om creatief te zijn. Onze organisatie is te klein voor een eigen R&D-afdeling, maar we maken graag gebruik van de R&D-faciliteiten die onze aandeelhouder Volac wel in huis heeft en willen veel leren van anderen. Ik was lang werkzaam bij een organisatie waar ontzettend veel kennis aanwezig was, hier is dat helemaal anders. Ik ben onder andere lid van een netwerk van diverse innovatieve foodbedrijven. We dealen allemaal met vergelijkbare vraagstukken. Het is goed kennis te delen. Houd het niet bij jezelf!” ▶

Wat is wei(poeder)?

Wei is de geelgroene vloeistof die bij de kaasbereiding vrijkomt. Het is rijk aan onder meer eiwitten, B-vitamines, melksuiker (lactose) en mineralen. DOC Kaas levert de dunne wei via grote buizen rechtstreeks aan de naastgelegen DVNutrition-fabriek alwaar enorme silo's staan. Na ontvangst wordt de weivloeistof gepasteuriseerd, gefilterd en verwarmd, zodat er een droog poeder resteert. Het proces levert twee hoogwaardige producten op:

- Weiproteïne-concentraat (jaarlijks 10.000 ton), geleverd aan producenten van sport- en diervoedingen.
- Weipermeaat (jaarlijks 54.000 ton), in de voedselindustrie gebruikt als wei-eiwit of lactosevervanger in onder meer bakkerijproducten, chocolade en droge soepen en sauzen. Ook wordt het – met toegevoegd sojameel – verkocht aan de diervoedermarkt.

Marcel Boon: “We zijn het hele jaar 24/7 in bedrijf. Slechts drie dagen per jaar ligt onze productie stil in verband met onderhoudswerkzaamheden. Onze collega's van DOC Kaas produceren continu kaas, dus de aanvoer van wei is eveneens continu.” DVNutrition verwerkt 120.000 liter weivloeistof per uur. Daarbij wordt 115.000 liter water aan de vloeistof onttrokken. Dat water wordt hergebruikt: een groot deel wordt teruggeleverd aan DOC Kaas, die het weer gebruikt in het productieproces. Ook wordt een deel van het water gebruikt voor het reinigen van het machinepark van DVNutrition. Marcel: “Eén van onze doelstellingen is om ‘watervrij’ te worden. Nu halen we nog 10 tot 15% water van buitenaf en dat willen we terugbrengen tot nul.”

“De Brexit zal een vertraging in de gehele supply chain veroorzaken”

Marcel Boon en Mark van Diermen

HLB BLÖMER KIJKT OBJECTIEF NAAR PROCESSEN

Kennis haalt Marcel ook op bij HLB Blömer. Al vanaf de oprichting van DVNutrition in 2004 is HLB Blömer als accountant werkzaam voor DVNutrition. “De aandeelhouders DOC Kaas en Volac hebben als zelfstandig opererende organisaties ieder een eigen accountant”, legt Mark van Diermen van HLB Blömer uit. “Wel is er periodiek contact tussen de drie accountantskantoren. De aandeelhouders willen immers weten hoe het er bij DVNutrition voor staat.” Marcel: “Het is belangrijk om hen goed te informeren, maar wij willen samen met HLB Blömer vooral onderzoeken waar verbeterpunten zijn. Waar stabiliseren we en waar zijn kansen? Onze manier van denken is feitelijk vrij ‘standaard’. Ik vind het waardevol dat HLB Blömer objectief naar onze processen kijkt en ons aan het denken zet.” Mark vult aan: “Graag gaan we samen met DVNutrition ook aan de slag met het analyseren van data en het delen van onze proceskennis vanuit verschillende industrieën. We hebben meerdere data-analisten in huis die gegevens op een krachtige manier omzetten tot informatie

en met een frisse blik naar de organisatie kijken. HLB Blömer heeft bewust hoog ingezet op de ontwikkeling van onze data-dienstverlening omdat wij hier toegevoegde waarde kunnen leveren.” Marcel beaamt: “We slaan veel data op, maar doen er nog te weinig mee. We zijn nu volop bezig met onder meer het monitoren van de voorraad, om beter te kunnen anticiperen op marktontwikkelingen.”

TOENEMENDE VRAAG

Vooruitkijkend naar de korte en wat langere termijn ziet Marcel aardig wat uitdagingen op de business af komen. Zo verwacht hij dat de Brexit een vertraging in de gehele supply chain zal veroorzaken. “Een buffervoorraad is voor onze afnemers daarom niet onverstandig”, stelt hij. Een andere ontwikkeling is dat wei op termijn schaarser zal worden. “De kaasmarkt groeit slechts zo'n 2% per jaar, terwijl de eiwit-markt met 10 tot 15% per jaar groeit. De hoeveelheid wei die beschikbaar komt, is dus onvoldoende om aan de vraag te voldoen.” Als derde punt noemt hij de discussie over de toename van diverse melkstromen, zoals weidemelk, organische melk en zogenaamde GMO-vrije zuivelproducten (melkkoeien eten geen voer dat genetisch is gemodificeerd door aanpassing van het DNA). “In Duitsland is GMO-vrije melk al aardig ingeburgerd, in Nederland speelt de discussie (nog) amper. Dat komt mijns inziens vooral voort uit onwetendheid. Door verbetering van etikettering van producten en goede voorlichting kunnen we het vertrouwen van de consument behouden. In een gebrek aan vertrouwen schuilt immers een groot gevaar.” ■

Scherpe rapportage

“We verzorgen allereerst de ‘traditionele’ accountancydiensten voor DVNutrition: de controle van de jaarrekening en de aangifte vennootschapsbelasting. Daarnaast heb ik ieder kwartaal overleg met Marcel Boon en financial manager Frits van Woerkom. Daarvoor ga ik zoals gebruikelijk richting Hoozeveen; ik wil graag zien en ervaren wat er bij onze opdrachtgevers speelt.

Marcel en Frits zijn beiden zeer open minded. Twee jaar geleden stapte ik binnen als hun nieuwe aanspreekpunt binnen HLB Blömer; ik werd met open vizier ontvangen. Ik kies er doorgaans voor om een eerste rapportage vrij scherp op te stellen. Daarop reageren beide heren vervolgens ook scherp. Het helpt ze op een andere manier naar zaken te kijken.”

Mark van Diermen
Accountant /
Directeur Team Audit
HLB Blömer, Nieuwegein



VOORDELIJG ELEKTRISCH RIJDEN?

Gebruikt u de zakelijke auto privé voor meer dan 500 kilometers per jaar, dan heeft u te maken met een bijtelling bij uw inkomen. Dit geldt zowel voor IB-ondernemers en dga's als werknemers. Voor volledig elektrische auto's is de bijtelling momenteel 4% van de cataloguswaarde. Alle andere auto's vallen in de bijtellingscategorie van 22%. Elektrisch rijden loont dus. Er gaat echter het een en ander veranderen. De bijtelling voor privégebruik van elektrische auto's van de zaak wijzigt vanaf 2019.

Vanaf 2019 wordt de lage (4%) bijtelling aangepast voor auto's in het duurdere segment. Voor elektrische auto's die vanaf 2019 op kenteken worden gezet geldt een bijtelling van 4% over de eerste € 50.000 aan cataloguswaarde en 22% over het meerdere. Dit wordt ook wel de 'tesla-tax' genoemd. Uiteraard zijn er meer merken die duurdere elektrische auto's verkopen (BMW i8, Jaguar I-PACE, etc.).

REKENVOORBEELD

U koopt een elektrische auto voor € 90.000. Koopt u de auto dit jaar dan is uw bijtelling 4%. Dat is € 3.600 op jaarbasis. Deze lage bijtelling geldt voor 60 maanden. Wij nemen aan dat uw inkomen is belast tegen 51,95%. Feitelijk betaalt u in privé jaarlijks € 1.870 aan inkomstenbelasting voor het privégebruik van de auto. De overige autokosten komen ten laste van de onderneming. Koopt u dezelfde auto in 2019 dan is uw bijtelling € 10.800 per jaar. Ook nu is uw inkomen belast tegen 51,95%. Feitelijk betaalt u € 5.610 per jaar aan inkomstenbelasting voor dezelfde auto. Dat is een verschil van € 3.740 per jaar. Over een periode van 5 jaar (60 maanden) bespaart u € 18.700 aan inkomstenbelasting door de auto nog dit jaar te kopen in plaats van in 2019. Belangrijk voor de lage (4%) bijtelling is dat de auto in 2018 voor het eerst geregistreerd wordt.

MEER VOORDELEN (EN WIJZIGINGEN)

Een ander voordeel zit op de BPM. In 2018 en 2019 geldt namelijk een vrijstelling van BPM voor auto's zonder CO₂-uitstoot. Deze vrijstelling geldt in 2020 niet meer. Tot slot komt u ook nog in aanmerking voor milieu-investeringsaftrek. Hierdoor geniet u of uw bv een aftrekpost van uw winst. De aftrekpost is maximaal € 18.000. Vergeet u hiervoor niet uw investering tijdig bij de RVO aan te (laten) melden. Aanmelden kan tot drie maanden na het

aangaan van de investeringsverplichting (bijvoorbeeld de acceptatie van de offerte). Naar verwachting geldt de milieu-investeringsaftrek ook in het jaar 2019.

TE LAAT

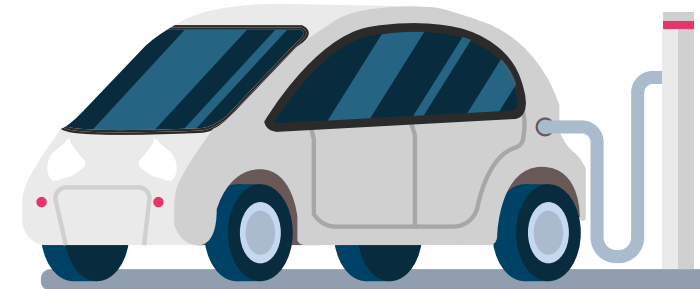
Bent u er niet op tijd bij om dit jaar nog een elektrische auto aan te schaffen en te registreren? In 2019 geldt de 4% bijtelling nog wel voor auto's op waterstof, ook bij een cataloguswaarde boven de € 50.000.

FINANCIAL LEASE

Met de huidige rentepercentages kan financial lease aantrekkelijk zijn om de aanschaf van een elektrische auto te financieren. Behalve de lage bijtelling heeft u bij het aangaan van het financial lease-contract ook recht op milieu-investeringsaftrek en vrijstelling BPM.

HEEFT U EEN ELEKTRISCHE AUTO UIT 2013, 2014 OF 2015?

Is uw auto zonder CO₂-uitstoot in 2013 voor het eerst geregistreerd? In dat geval is de 60-maandsperiode (bijna) ten einde. Dit betekent voor u dat de 0% bijtelling niet langer geldt. U heeft na afloop van de 60-maandsperiode (in 2018) een bijtelling van 7%. Bij registratie in 2014 of 2015 loopt de 60-maandsperiode af in 2019 of 2020.



Voor deze auto's geldt na afloop een bijtelling van 7% over de eerste € 50.000 aan cataloguswaarde en daarboven een bijtelling van 25%. Een auto met een cataloguswaarde van € 90.000 heeft dan een bijtelling van € 13.500 per jaar. De belasting hierover is ruim € 7.000 per jaar (belastingtarief 51,95%). Dat de auto is afgeschreven en inmiddels minder waard is dan de catalogusprijs maakt hierbij niet uit. Het kan raadzaam zijn uw auto in te ruilen voor een nieuwe auto of de auto aan privé te verkopen (indien de bv de auto bezit). Raadpleeg in dit geval uw adviseur over de mogelijkheden.

Is uw auto niet volledig elektrisch en wilt u weten wat de gevolgen voor uw bijtelling zijn na 60 maanden? In 2019 wordt u vrijwel zeker met een bijtelling van 25% geconfronteerd. Voor het jaar 2018 kan een lager percentage gelden. Omdat de wetgeving op dit gebied vaak is gewijzigd, raden we u aan voor het bijtellingspercentage contact op te nemen met uw adviseur.

Behalve uzelf kan ook uw personeel met een hogere bijtelling worden geconfronteerd. Uw werknemer houdt dan maandelijks onderaan de streep minder over. Dit kan een reden zijn om nu al met elkaar om de tafel te gaan zitten en de (on)mogelijkheden te bespreken.



Rianne Kruitbosch
Fiscalist
HLB Nannen, Groningen

Verhoging laag btw-tarief

Per 1 januari 2019 wordt het lage btw-tarief verhoogd. Bereidt u zich daar tijdig op voor.

Het lage btw-tarief wordt geheven over eerste levensbehoeften, zoals levensmiddelen en geneesmiddelen. Maar ook op boeken, tijdschriften, kunst én op veel diensten zoals de kapper, schilder, taxi en fietsenmaker is het lage tarief van toepassing. Het tarief wordt per 1 januari aanstaande verhoogd van 6% naar 9%.

Valt u onder het lage tarief? Pas tijdig uw prijzen aan en zorg dat in uw facturatie vanaf 1 januari het juiste tarief wordt berekend. Brengt u in 2018 een offerte uit, maar levert u pas op of na 1 januari 2019, dan moet u dus al rekening houden met het nieuwe btw-tarief. Overigens heeft de staatssecretaris aangegeven niet te gaan naheffen indien in 2018 tegen het lage tarief is gefactureerd en de factuur is betaald, terwijl de prestatie pas in 2019 plaatsvindt.

Heeft u geen of slechts gedeeltelijk recht op btw-aftrek? Zorg dan dat u voor het einde van dit jaar uw aankoop doet om een hogere kostprijs te voorkomen.

Wilt u meer weten over deze en/of andere wijzigingen in het Belastingpakket 2019? Neem contact op met uw HLB-adviseur.



Marcel van Hattum
Belastingadviseur
HLB Van Daal, Dongen

Uw privacy en KvK-publicatie

Sinds op 25 mei de Algemene verordening gegevensbescherming (AVG) van toepassing werd, is het onderwerp 'privacy' actueler dan ooit. Hoewel de AVG ons beter dan voorheen beschermt, blijft beslist niet alles 'geheim'. Zo zijn bedrijven verplicht om hun jaarrekening openbaar te publiceren.

Hoe groter een onderneming, hoe meer financiële informatie openbaar moet worden gemaakt, zoals de omzet, het eigen vermogen en bepaalde kosten. Sommige ondernemers hebben daar moeite mee; omwille van privacy en ook om persoonlijke veiligheid. Het is immers niet prettig dat iedereen vrij eenvoudig kan achterhalen over welk (groot) vermogen een ondernemer beschikt. Met goedkeuring en medewerking van de Belastingdienst zijn er echter mogelijkheden om uw vermogen 'niet zichtbaar' te maken.



(Minder) belasting over vermogen

De Belastingdienst gaat ervan uit dat mensen met vermogen een bepaald rendement realiseren en heft daarom belasting over een fictief rendement op het vermogen. Dit fictieve rendement is soms vele malen hoger dan het werkelijke rendement. Wie het vermogen heeft ondergebracht op een spaarrekening, behaalt namelijk al vele jaren een minimaal of zelfs geen rendement, als gevolg van de lage spaarrente. Zo ontstaat een 'mismatch' tussen het werkelijke rendement en de werkelijke belastingdruk. Door het vermogen anders te etiketteren, kan de belastingdruk worden verlaagd.



Voor vrije beroepsbeoefenaars – zoals artsen, kunstenaars en notarissen – die hun beroep uitoefenen in een besloten vennootschap (bv), kan het interessant zijn om een stille maatschap op te richten. Als gevolg van een recente uitspraak van de Hoge Raad is het voor hen namelijk mogelijk geworden om gebruik te maken van bepaalde fiscale faciliteiten die tot voor kort voorbehouden waren aan zzp'ers. Bij het aangaan van een samenwerkingsverband tussen de dga en de bv kan het salaris worden vervangen door een winstaandeel. Daarbij kan de vrije beroepsbeoefenaar gebruikmaken van onder meer de zelfstandigenaftrek en mkb-winstvrijstelling.

Wilt u meer weten over deze onderwerpen? Neem contact op met uw HLB-adviseur.

Dennis Hoefnagel

Partner / Belastingadviseur
HLB Van Daal, regiokantoor
Veghel-Uden-Gemert



Een merk is een verzameling emoties

We weten het allemaal: de klant wil de beste kwaliteit voor de laagste prijs. Hij/zij stelt het budget vast en beslist als een echte homo economicus, op economische, rationele wijze. Vergelijkt de prijs, kwaliteit, informeert zich, probeert iets uit.... En dan koopt 'ie.

STOP.

De klant is vaak irrationeel. Hij heeft dingen aangeleerd of wordt soms gewoon verliefd op een product of winkel. De klant – en dit vergeten heel wat ondernemers – wil soms juist dat het product niet goedkoop is. Hij wil een bepaald bedrag uitgeven. Een auto van € 20.000 geldt als beter dan een van € 10.000. Een klassiek, mooi gebonden boek moet minstens € 35 kosten en geen € 12,50. Dan heeft hij het gevoel dat hij ook echt wat gekocht heeft. Wijn van € 20 is beter dan die van € 6 hoewel het ook wel weer kicken is een wijntje van € 5 te scoren bij de Lidl 'die niet onderdoet voor het duurste wijnhuis'.

Als een product in een hoge prijsklasse geplaatst is, wordt het al snel gezien als een luxe. Als je het goedkoper zou maken zou de perceptie van luxe ook minder worden. De prijs is dus een deel van de marketingstrategie. We noemen dit 'Veblen-goederen', naar de ontdekker van dit effect, de econoom Thorstein Veblen. Het effect betekent ook dat als de prijs van het product daalt, de vraag naar het product daalt omdat ze niet langer als exclusief of luxe wordt gezien. Juist in crisistijden bestaat vaak een behoefte aan luxe. Zo toon je dat je je iets kunt veroorloven. De ondernemer hoeft dus niet altijd maar korting te geven of goedkoop te zijn. Vaak wil een klant een gevoel van exclusiviteit.

Zie bijvoorbeeld het succes van Nespresso-cups. Die dingen zien er goedkoop uit met al dat plastic. En de koffie smaakt oké, maar niet superieur. Maar Nespresso is er via George Clooney, Bijenkorf, Nespressoclub en Nespressobalies in geslaagd er een exclusief merk van te maken. Je moet zelfs bij een aparte kassa afrekenen en dan moet je voor je overige Bijenkorf-aankopen nog eens in de rij gaan staan...

Consumenten kopen vaak uit 'statusangst'. Keeping up with the Joneses: de consument koopt dingen om gelijke voet te houden met de burens, the Joneses. Dat nu is een slechte basis voor geluk. Zoals de negentiende-eeuwse filosoof Arthur Schopenhauer zei: 'Andermans hoofd is een te ellendige plek om als zetel voor waar geluk te dienen'. Maar consumenten lijken niet uit op geluk...

Nu kan men, behalve met prijs, ook status verstrekken door de klant iets te laten beleven. Zoals Monique Burger, eigenares van de Nieuwe Boekhandel in Amsterdam stelt: "Groeten is gratis. Groet de klant, laat merken dat je er bent. Help hem goed. Het is niet moeilijk. Werken in een boekhandel is leuk, lezen is leuk". Het enthousiasme spat ervan af en dat merken klanten. Haar winkel is een merk. Iemand vertelde me eens enthousiast over een restaurant: "Het maal was net als in de Bertolli-reclame, met veel mooie mensen aan lange tafels en veel eten en wijn". Ik kreeg het idee dat hij een lagere kwaliteit wijn en dito pizza ook wel geaccepteerd had.

Een merk is een karakter, een verzameling emoties, associaties, symbolen, gedachten en gevoelens. In die soms wat rommelige samenstelling vinden ondernemer en klant hun weg. De klant is vaak irrationeel. Hij is een gewoontedier en/of wil gewoon iets hebben. Ik wens u veel succes bij het veroveren van die klant! En o ja, lever toch maar kwaliteit. Voor de zekerheid. En omdat het moet!

Trendwatcher Adjiedj Bakas publiceerde al diverse trendboeken. Meest recent verschenen is 'Kopzorg', waarin hij onder meer inzoomt op een gezonde work-life balance. Verkrijgbaar via www.bakas.nl



Vaktechniek

In ieder vakgebied volgen ontwikkelingen elkaar snel op, dat is op gebied van accountancy en fiscaliteit niet anders. Om onze kwaliteit en kennis continu te versterken en te blijven borgen, is er de afdeling Vaktechniek. Philippe Meyers is binnen HLB Van Daal hoofd van deze afdeling. Hij geeft een kijkje achter de schermen.

Philippe Meyers is accountant en partner bij HLB Van Daal (zie kader) en combineert zijn werkzaamheden met de functie van hoofd Vaktechniek. In praktijk betekent dit dat hij zich gemiddeld zo'n één à twee dagen per week bezighoudt met vakinhoudelijke zaken en het aansturen van de afdeling. Hij vertelt: "De afdeling Vaktechniek bestaat uit meerdere collega's, die zich ieder bezighouden met specifieke aandachtsgebieden. Zelf richt ik me op onderwerpen rond accountancy, maar er is ook voldoende ruimte voor andere onderwerpen, zoals fiscaliteit, legal, et cetera."

VAKTECHNIEK COMBINEREN MET KLANTGERICHTHEID
De afdeling Vaktechniek van HLB Van Daal heeft zich de afgelopen jaren flink verstevigd met een fulltime medewerker en een managementassistente. Zij geven mede sturing aan de aandachtsgebieden, zijn het eerste aanspreekpunt voor de dagelijkse vragen en plannen trainingen en opleidingen voor HLB-medewerkers. "Vanuit de organisatie krijgen we veel vraagstukken voorgelegd. We combineren vaktechnische expertise met praktische klantgerichtheid, om tot passende oplossingen te komen", aldus Philippe. "Eens per zes weken komen we als afdeling bijeen om actuele onderwerpen met elkaar door te nemen. Ieder kwartaal toetsen we daarbij ons jaarplan dat we in oktober opstellen: liggen we op koers? Ook overleg ik eens per maand met onze compliance officer en eens per kwartaal met ons bestuur. Bovendien komen we meermalen per jaar bijeen met de hoofden Vaktechniek van alle HLB-kantoren in Nederland."

"Cases uit de praktijk geven theorie kleur en smaak"

SRA-COMMISSIES

Sinds november 2017 heeft Philippe tevens zitting in de landelijke Commissie Vaktechniek Accountancy SRA Accountantskantoren*. Dennis Hoefnagel (partner / belastingadviseur in Gemert) maakt deel uit van de landelijke Commissie Vaktechniek Fiscaal SRA. Philippe: "Iedere twee maanden komen we bijeen om actualiteiten te bespreken en te koppelen aan ervaringen en cases uit de praktijk. Zo krijgt theorie 'kleur en smaak'. Het is heel waardevol dat wij als HLB deel uit mogen maken van deze commissies."

De waarde van reviews

Accountants- en advieskantoren dienen aan strenge kwaliteitsnormen te voldoen. Om de kwaliteit te toetsen, vinden er regelmatig reviews plaats. Naast externe reviews voert HLB ook interne reviews uit. Philippe Meyers licht toe.

"Op alle opdrachten die wij uitvoeren is ons stelsel van kwaliteitsbeheersing – verankerd in ons handboek kwaliteitsbeheersing – van toepassing. Binnen dit stelsel zijn er meerdere methodieken beschikbaar om kwaliteit op het niveau van een individuele opdracht te meten. Het meest uitgevoerd is een tweede lezing of een intern consult bij een van onze vaktechnische collega's. Voor lopende opdrachten geldt dat ook een opdrachtgerichte kwaliteitsbeoordeling (OKB) kan worden uitgevoerd. Hiervoor hanteren we formulieren die zijn gebaseerd op SRA*-richtlijnen." Door een tweede lezing of een OKB komen verbeterpunten tijdig aan het licht en kunnen nog aanpassingen worden doorgevoerd. Wanneer een dossier is gesloten kan ten slotte nog een interne review plaatsvinden. Philippe: "Alle input draagt bij aan het verbeteren van de kwaliteit van onze dienstverlening. Op basis van de uitkomsten van reviews nemen we waar nodig maatregelen. Zo kan het nodig zijn om extra coaching te bieden op bepaalde punten. Het is belangrijk om te blijven spiegelen, om te blijven leren."

"Een constante hoge kwaliteit versterkt het vertrouwen in ons als accountants, adviseurs en fiscalisten"

KWALITEIT ONDER DE LOEP

Periodiek worden naast interne toetsingen ook externe reviews door SRA uitgevoerd. Het onderwerp van toetsing is verschillend. Er zijn meerdere domeinen, waaronder de wettelijke en de vrijwillige controle. Philippe: "SRA zorgt dat alle domeinen met regelmaat worden getoetst. Enerzijds wordt daarbij het stelsel van kwaliteit onder de loep genomen. Hoe wordt kwaliteit vanuit het kader geborgd, hoeveel aandacht is er bijvoorbeeld voor actuele en passende richtlijnen binnen het kantoor? Hiervoor is de afdeling Vaktechniek verantwoordelijk. Anderzijds wordt getoetst op de praktijk: hoe is een opdracht uitgevoerd? Houdt de accountant zich daarbij aan het kwaliteitsstelsel en aan de voor de opdracht betreffende regelgeving?"

HOGE NORM

HLB hanteert een hoge norm voor kwaliteit en in reviews en toetsingen wordt, naast bestaande regelgeving, die lat ook gehanteerd. "Dat is een goede zaak", aldus Philippe. "Wij werken in opdracht van onze klanten, maar daarnaast is het ook onze opdracht om voor een breder maatschappelijk belang vertrouwen te genereren. Als we als accountants en fiscalisten een constante hoge kwaliteit leveren, zorgt dat ervoor dat dit vertrouwen toeneemt."



* HLB is een van de ruim 370 accountants- en advieskantoren in Nederland die zijn aangesloten bij de SRA. Vereniging SRA bundelt kennis en ervaring, om een hoge kwaliteit van aangesloten kantoren te waarborgen.

▶ ONDERWEG

Emmer Schroot en Metaalhandel
Hoogeveense Metaal Recycling
Schrott und Metall Recycling Blaak (D)

Bernard Blaak jr.
Directeur / Eigenaar

www.emmerschroot.nl

Sinds 1983 klant van:

HLB Nannen, Emmen

Contactpersonen:

Johan Bodde, Partner / Accountant

Jannet Eisen, Relatiebeheerder

Emmer Schroot en Metaalhandel (Emmen) is in 1983 opgericht; het bedrijf bestaat dit jaar 35 jaar. In 1999 startte Bernard Blaak jr. met Hoogeveense Metaal Recycling (Hoogeveen). In 2002 nam hij Emmer Schroot en Metaalhandel over van zijn vader en in 2004 richtte hij Schrott und Metall Recycling Blaak op in het Duitse Meppen. De drie locaties vormen samen één bedrijf, gespecialiseerd in de inkoop en verkoop van oud ijzer en metalen. Er werken in totaal 17 mensen.

“Ik tekende niet bij bij de Luchtmacht; ik wilde de zaak in”

“SCHROOT IS GÉÉÉN AFVAL”

Hij werd onlangs 50 jaar en viert dit jaar het 35-jarig bestaan van zijn bedrijf, dat zijn vader oprichtte. Als klein jochie wist Bernard Blaak al dat hij in de handel van oud ijzer en metalen zou gaan werken.

Ettelijke tonnen schroot wachten op het buitenterrein op bedrijventerrein Bargermeer in Emmen op een volgende bestemming. Van lang wachten is echter geen sprake, want de omloopsnelheid van het schroot is erg hoog. We spreken Bernard rond het middaguur; in de ochtend is al zo'n 150 ton (!) oud ijzer afgevoerd. “Erin en eruit, het is puur handel waar het om draait”, aldus Bernard Blaak. In de grote loods wordt al het oud ijzer en metaal zorgvuldig geselecteerd. Het levert surrealistische plaatjes op van containers vol afgedankte printplaatjes, afgekeurde metalen onderdelen, glimmende koperdraden en meer. Al het ferro en non-ferro metaal is hier welkom.

VAN VADER OP ZOON, OP KLEINZON

“Mijn opa had een schrootwerf. Als klein jochie liep ik daar graag rond”, vertelt Bernard. “Ik hielp met opruimen en vegen of mocht een motorblok uit elkaar halen. Toen ik 15 jaar was, startte mijn vader met een nieuw bedrijf: Emmer Schroot en Metaalhandel. Ik wist toen al dat ik ooit in

de zaak wilde en het metertijd zou overnemen. Na mijn opleiding elektrotechniek ben ik bewust eerst bij de Luchtmacht aan de slag gegaan. Sleutelen aan F16's, een prachtige tijd! Toch wist ik zeker dat ik dat werk niet zou blijven doen. In 1991 liep mijn vierjarige contract af en ik besloot om niet bij te tekenen. Ik ging in dienst bij mijn vader.” Zoon Lars (21) lijkt hetzelfde pad te gaan volgen. Hij werkt sinds dit voorjaar bij Emmer Schroot en heeft aangegeven het bedrijf in de toekomst te willen overnemen. Johan Bodde, partner / accountant bij HLB Nannen: “De eerste stapjes zijn gezet; we voeren verkennende gesprekken over mogelijke scenario's. Het is belangrijk om goed voorbereid te zijn. Er komt immers veel kijken bij de bedrijfsoverdracht.” Het is echter nog lang niet zover, want net als zijn vader Bernard moet Lars eerst alle facetten van het bedrijf goed leren kennen. “Hij wordt nu overal ingezet en moet zich eerst bewijzen”, aldus Bernard. “Zo heb ik het vak ook moeten leren.”

PRIJZEN WIJZIGEN CONTINU

Ten opzichte van Bernard's begintijd is de markt waarin Emmer Schroot en Metaalhandel en de zusterbedrijven nu opereren ingrijpend veranderd. “Vroeger werkten we met een ijzerprijs die een maand bleef staan. Tegenwoordig verandert de koers continu, onder invloed van valutakoersen en vraag en aanbod wereldwijd. Ontwikkelingen in het Verre Oosten hebben daarop een grote impact. De markt is enorm beweeglijk.” Hoe kwetsbaar het de handel maakt, weet Bernard maar al te goed. “Op 4 augustus 2008 klapten de prijzen; het was het begin van de crisis. Ik weet het nog precies. ▶



**“We kunnen
altijd terugvallen
op HLB Nannen”**

Bernard Blaak noemt zijn contact met HLB Nannen bijzonder goed. “Mijn opa was al klant bij Nannen; wij sinds onze oprichting in 1983. De lijntjes zijn kort, we krijgen een goed advies en er is een goede klik. Dat is belangrijk. De wet- en regelgeving verandert voortdurend; het is prettig dat we altijd op HLB Nannen kunnen terugvallen.”

Tot op dat moment rezen de prijzen de pan uit en ineens was alles flink minder waard. Inmiddels is het prijsniveau wel weer goed, maar we blijven afhankelijk van internationale ontwikkelingen.” Via een app kan Bernard de koersen realtime volgen; op de eigen site www.emmerschroot.nl communiceert het bedrijf de dagprijzen. De nuchtere Drent laat zich er niet gek door maken. “Het is een kwestie van rustig blijven en de risico’s beheersbaar houden. Onze afnemers zijn gebaat bij een continue kwaliteit. Verkopen is voor ons geen enkel probleem. Onze aandacht gaat vooral uit naar een goede en voldoende aanvoer. Focus op inkoop dus. Aan de inkoopzijde zitten feitelijk onze klanten.”

BESPAREN OP GRONDSTOFFEN

De ontwikkelingen rond de prijzen voor oud ijzer zijn niet de enige veranderingen die zich voordeden. De milieu-eisen zijn bijzonder streng geworden. “Een goede zaak”, vindt Bernard. “Wij beschikken over machines die voldoen aan de hoogste milieu-eisen, we werken op vloeistofdichte vloeren. Bij de inkoop kijken we kritisch naar de kwaliteit: is het materiaal niet sterk verontreinigd, is alles goed gescheiden aangeleverd? Als we goed kunnen recyclen, besparen we op grondstoffen. Immers, met iedere gram koper, lood of zink die wordt gewonnen, slinkt de voorraad. Het is mooi dat veel metalen eendeloos te recyclen zijn. Zo is lood volledig en eendeloos om te smelten. Je mag schroot dan ook niet betitelen als afval, dat is het echt niet. Door te recyclen wordt vooral veel energie bespaard. Dat is de allergrootste winst voor het milieu.”



**“Het is mooi dat veel
metalen eendeloos te
recyclen zijn”**

INVENTARISATIE IS EEN UITDAGING

De snelle in- en verkoop levert voor HLB Nannen wel wat uitdagingen op. Johan Bodde: “Wat lastig is, is de inventarisatie van de voorraad op het afsluimmoment. Het meest betrouwbare moment om de voorraad te balansen is de week tussen Kerst en oud en nieuw, als het bedrijf gesloten is. En zelfs dan moeten we een inschatting doen.” Bernard: “Onze jarenlange ervaring helpt daarbij. Ik weet precies wat er staat, wat er onderweg is en wat er aan geld openstaat.” Tot en met 2017 verzorgde de moeder van Bernard de administratie. Eens per kwartaal nam relatiebeheerder Jannet Eisen alles met haar door en verzorgde ze de btw-aangifte. “Ik bezocht haar altijd thuis”, lacht Jannet. Sinds begin dit jaar heeft Bernard’s echtgenote de administratieve taken overgenomen van haar schoonmoeder. Bernard: “Ze was voorheen werkzaam in de zorg en is nu veel meer betrokken bij de zaak.” Zeker nu ook (nog thuiswonende) zoon Lars in het bedrijf werkzaam is, wordt er thuis veel over Emmer Schroot en Metaalhandel gesproken. Trotse Bernard: “Het is leuk dat we elke dag samen in de auto stappen en fluitend in de auto zitten!” ■



Johan Bodde
Partner / Accountant
HLB Nannen, Emmen

Sparringpartner

“Bernard Blaak weet met zijn bedrijven mooie resultaten te behalen; daar zal menig ondernemer jaloers op zijn. We werken al 35 jaar samen met Emmer Schroot en Metaalhandel. We verzorgen alle taken op gebied van accountancy en fiscaliteit, maar zijn vooral ook een sparringpartner. Het ziet ernaar uit dat we de komende jaren opnieuw de bedrijfsoverdracht binnen de familie gaan begeleiden; de derde generatie staat klaar.”



“Teamwork, focus, doorzettingsvermogen, een winnaarsmentaliteit: kwaliteiten van een topsporter”

Fotografie: Lars van den Brink

DE SPORTMAATSCHAPPIJ MATCHT TOPSPORTERS EN BEDRIJVEN

Iedere topsporter weet: ooit komt er een einde aan je sportcarrière. En wat dan? Stichting De SportMaatschappij is er voor elke (oud) topsporter. De stichting helpt hen bij het maken van de overgang naar een maatschappelijke carrière en betreft het bedrijfsleven daar nadrukkelijk bij.

Frank Verleg

Partner / Accountant
HLB Blömer, Nieuwegein

Esther van Huizen

Directeur interne organisatie
HLB Blömer, Nieuwegein

Sylvia Karres Arlette van der Meulen- van Cleeff

Initiatiefnemers van
Stichting De SportMaatschappij

www.desportmaatschappij.nl

Olympisch turnkampioen Epke Zonderland kreeg in mei zijn bul uitgereikt; hij combineert zijn sportcarrière met een loopbaan als arts. Epke is echter een uitzondering; te weinig topsporters zijn goed voorbereid op een maatschappelijke carrière. Zelfs als ze kans zien om sport en studie te combineren, worden ze vrijwel altijd geconfronteerd met een achterstand op de arbeidsmarkt: werkervaring ontbreekt.

Sylvia Karres en Arlette van der Meulen ondervonden ook hoe moeilijk het is om het leven ‘na de sport’ op te pakken. Beiden hockeyden jarenlang op het allerhoogste niveau. Arlette moest haar loopbaan vanwege een zware knieblesure al vroegtijdig beëindigen; Sylvia nam op het hoogtepunt afscheid, met WK-goud (2006) en Olympisch zilver (2004) op zak. Hoewel hun afscheid van topsport dus verschillend was, liepen Sylvia en Arlette wel voor een groot deel tegen dezelfde problemen aan. Ze konden in hun zoektocht nergens terecht met hun vragen. Het leidde in 2016 tot de oprichting van De SportMaatschappij.

SPORT GEEFT STRUCTUUR

Sylvia: “Het stoppen met topsport heeft veel impact. De meeste sporters ontlenen hun identiteit aan hun sport. Sport geeft structuur aan je leven en je werkt duidelijk aan een doel. Die volledige focus betekent dat de meeste sporters zich niet of weinig bezighouden met een toekomstige maatschappelijke carrière. Als de sport wegvalt, moeten veel mensen zich echt hervinden. Met onze stichting willen we er zijn voor alle topsporters. We begeleiden gemiddeld zo’n honderd mensen per jaar, uit allerlei disciplines. ▶

“Samenwerken met bedrijven levert echt een win-win situatie op”

Sylvia Karres en Arlette van der Meulen-van Cleeff



Fotografie: Klaas-Jan van der Weij

Van hockeyers en rugbyers tot roeiers en dansers. Van actieve topsporters en jonge talenten tot voormalig topsporters. We willen hen helpen bij het maken van de juiste keuzes, zodat ze maatschappelijk sterker worden.”

VERBINDING MET BEDRIJFSLEVEN

De SportMaatschappij ontwikkelde verschillende coachings- en ontwikkelprogramma's waarbij sporters individueel en collectief worden begeleid. Vanuit de kracht van sport zoeken Sylvia en Arlette bovendien nadrukkelijk de verbinding met het bedrijfsleven. Arlette licht toe: “Als stichting zijn we afhankelijk van subsidies vanuit sportbonden en van sponsors. We willen en kunnen er geen commerciële organisatie van maken. Veel topsporters beschikken namelijk zelf niet over de financiële middelen om een coachingstraject te bekostigen.” De ondernemende dames stellen wederkerigheid echter voorop. “Samenwerking met bedrijven levert namelijk echt een win-winsituatie op”, stellen Arlette en Sylvia. “Topsporters hebben immers in veel opzichten een voorbeeldfunctie. Teamwork, focus, doorzettingsvermogen, een winnaarsmentaliteit: dat zijn kwaliteiten die hen tot interessante gastsprekers en zelfs tot aantrekkelijke werknemers maken.”

ERVARINGEN DELEN

Frank Verleg van HLB Blömer las in het Financieel Dagblad een artikel over De SportMaatschappij en zijn interesse was direct gewekt. “HLB Blömer is sportminded; de mentaliteit van sporters spreekt ons aan. We besloten om ons te verbinden aan De SportMaatschappij en dat leidt al meteen tot een prettige samenwerking. Zo zullen sporters hun ervaringen delen met ons en onze gasten tijdens de HLB Blömer Academy.” Esther van Huizen: “We zijn in overleg over een verdere samenwerking met De SportMaatschappij, zoals een meeloopdag of een werkervarings- of stageplaats op ons kantoor voor sporters. We kunnen veel van elkaar leren.” ■

5.000

Nederland telt zo'n 5.000 professionele sporters, waarvan 1.000 voetballers.

700

700 professionele sporters vallen onder de hoede van sportkoepel NOC*NSF.

6.000

Er zijn 6.000 sporttalenten onder de 18 jaar. Slechts 3-5% van al deze sporttalenten weet uiteindelijk daadwerkelijk de top te bereiken.

300

Zo'n 300 sporters per jaar zetten een punt achter hun professionele carrière. Het werkelijke aantal sporters dat stopt met sporten op het allerhoogste niveau is vermoedelijk veel hoger.



MOUNTAINBIKEN DOOR TANZANIA VOOR AMREF FLYING DOCTORS

Van 13 tot en met 20 oktober namen Harriët en Nico van Diemen – beiden werkzaam in ziekenhuis Bernhoven in Uden als respectievelijk oogarts en internist/oncoloog – deel aan de Africa Classic. Deze zesdaagse mountainbiketocht door Tanzania wordt georganiseerd ten bate van Amref Flying Doctors.

Harriët van Diemen nam in 2014 samen met haar zus deel aan een wandeltocht door Afrika, eveneens voor Amref Flying Doctors. Die ervaring maakte diepe indruk. “We liepen over de lange paden waarover Masai lopen wanneer ze bijvoorbeeld een arts moeten bezoeken. Tijdens onze tocht ontmoetten we Nice Leng'ete, een jonge vrouw die in opstand kwam tegen vrouwenbesnijdenis. Onlangs zond Nieuwsuur een reportage uit waarin te zien was hoeveel succes zij de afgelopen jaren al wist te boeken in samenwerking met Amref Flying Doctors. Het balletje is aan het rollen gegaan, fantastisch! Met de Africa Classic maken we dus echt een verschil. Amref Flying Doctors kan zoveel goed werk doen met de opbrengst.”

VOORBEREID OP LEKKE BANDEN

Om te kunnen deelnemen aan de Africa Classic moest het artsenpaar samen minimaal € 10.000 aan sponsorgelden verwerven. HLB Van Daal droeg een steentje bij. Mateo Keijzers, accountant /

partner (regiokantoor Veghel-Uden-Gemert) en het vaste aanspreekpunt voor het stel: “Het is een prachtig doel en we hebben veel bewondering voor de gedrevenheid van Harriët en Nico.” Harriët en Nico waren geen fietsers op het moment dat ze ‘ja’ zeiden tegen het avontuur. Ze traiden volop; Nico hield zich bovendien bezig met technische voorbereidingen. “We mountainbiken off road, dus de kans op pech en lekke banden is behoorlijk groot”, lacht Harriët. “Gelukkig hebben we goed materiaal en gaan we goed voorbereid van start.”

Volg (en sponsor) Harriët en Nico van Diemen via www.africaclassic.nl en bekijk er ook prachtige filmpjes.



“Amref Flying Doctors kan zoveel goed werk doen met de opbrengst”

ELC Lighting

Joost van Eenbergen

Directeur / Eigenaar

www.elclighting.com

Sinds 2000 klant van:

HLB Van Daal, regiokantoor Veghel-Uden-Gemert

Contactpersoon:

Dennis Hoefnagel, Partner / Belastingadviseur

ELC Lighting viert het 20-jarig bestaan, maar bestaat eigenlijk langer. Eigenaar Joost van Eenbergen startte het bedrijf namelijk al in 1994, tijdens zijn HTS-studie. ELC is gevestigd in Gemert, waar het licht- en communicatiesystemen ontwikkelt én produceert. De innovatieve producten worden wereldwijd verkocht en worden toegepast in onder meer theaters, stadions en op andere locaties waar grote mensenmassa's bijeenkomen.

“Je bent pas een succesvol bedrijf als je wordt gekopieerd”

ONDERNEMER TEGEN WIL EN DANK

Ondernemer is hij, maar wel tegen wil en dank. Liefst houdt Joost van Eenbergen (43) zich uitsluitend bezig met waar hij goed in is: het ontwikkelen van innovatieve licht- en communicatiesystemen voor theaters, popconcerten, grote sportwedstrijden en andere grote en drukbezochte events. Zijn producten worden wereldwijd verkocht en toegepast.

Zo kan het gebeuren dat alle communicatie achter de schermen tijdens dance events in de Ziggo Dome via het GreenGo-systeem van ELC Lighting verloopt. Zoals ook alle 32 teams, scheidsrechters en coaches van de NFL (Amerikaanse Football League – red.) zijn voorzien van GreenGo-apparatuur, zodat ze in alle hectiek moeiteloos onderling kunnen communiceren. Het klinkt indrukwekkend, maar Joost vertelt zijn verhaal met oprechte bescheidenheid.

ALS 12-JARIGE BRAINSTORMEN

“Ik ben niet met ELC Lighting gestart om te ondernemen”, stelt Joost. “Ik kon in Nederland simpelweg geen leuk bedrijf in deze sector vinden waar ik mijn ei kwijt kon. Dus besloot ik het zelf maar te gaan doen.” De liefde voor lichttechniek ontstond toen Joost als 14-jarige de licht- en geluidstechnicus van Theater De Eendracht in zijn woonplaats Gemert assisteerde. Dat bijbaantje was evenmin toeval. De vader van Joost is ook een technicus, hij had een bedrijf dat mengtafels voor radiostudio's maakte. “Toen ik 12 jaar was, vond ik het al geweldig om met mijn vader te brainstormen”, aldus Joost. Uiteindelijk koos hij voor de HTS en vanuit zijn passie voor licht en geluid ontstond al tijdens zijn studie een eigen bedrijfje: ELC Lighting. “Wat me zo triggert, is dat onze licht- en communicatie-apparatuur niet zichtbaar is, maar wel ontzettend belangrijk in het geheel. Licht is een sfeermaker, maar je moet het niet zien. Het moet het totaalplaatje ondersteunen en versterken. Ik wil de techniek zo makkelijk mogelijk maken, door een slimme trucendoos te ontwikkelen.”

'METEEN EEN A-MERK'

“Na mijn studie ben ik gestart in het bedrijf van mijn vader; ELC deed ik 'erbij'. Ik leerde bij mijn vader hoe je een product ontwikkelt. Ik bleef er 2,5 jaar en in die periode – in 1998 – ontstond het idee voor het eerste ELC-product: een afstandsbediening om theaterlampen te bedienen. Want ik verbaasde me er altijd over dat er twee technici van boven naar beneden naar elkaar schreeuwden welke lampen aan moesten, terwijl op dat moment natuurlijk ook net de soundcheck begon. Dat werkte toch niet? Mijn afstandsbediening loste dat probleem op. Het apparaat was universeel en omdat het zo'n specifiek product was, kwamen we meteen binnen bij de A-merken. Het maakte ons ook tot een A-merk.” Joost werd bij het vermarkten van zijn vinding ondersteund door een relatie uit Zwitserland. Het werd een serieuze zakenpartner en tot op de dag van vandaag worden alle internationale salesactiviteiten vanuit Zwitserland aangestuurd.

FOCUS OP R&D

Dankzij de samenwerking met de Zwitser kon Joost zich blijven focussen op R&D. Al snel volgde een tweede vinding: ▶

Dennis Hoefnagel en Joost van Eenbergen (volgende pagina)

“Liefst bleef ik een klein bedrijfje. Maar groei kun je niet stoppen.”



een systeem dat via een bestaand netwerk draait en over aanzienlijk meer kanalen beschikte dan tot dat moment de standaard was. “Doordat je zoveel meer kanalen kon gebruiken, werd het mogelijk om functies samen te voegen. Zoals het bewegen van lampen, het selecteren van lichtkleuren. Tegenwoordig gebruiken lampen ontzettend veel kanalen. Tijdens bijvoorbeeld het Eurovisie Songfestival zijn er wel 100.000 kanalen in gebruik”, zo geeft Joost een kijkje achter de schermen. “Vanuit dat idee ontstond vervolgens in 2011 ons GreenGo-systeem. Dat is een voice-communicatiesysteem voor events waar meerdere groepen op aangesloten kunnen worden. Het mooie van GreenGo is dat het voor 2 tot 3.000 gebruikers inzetbaar is.”

IDIOT HARD GEGROEID

De markt moest GreenGo leren kennen, aldus Joost. “Maar de afgelopen drie jaar is het idioot hard gegroeid. Onze omzet in licht is steady gebleven, maar communicatie werd in korte tijd vijf, zes keer groter dan licht.” De explosieve groei maakte dat het ELC-team inmiddels zo’n twaalf mensen telt en Joost zich meer en meer op managementtaken moest toeleggen. Echt happy voelt hij zich daar niet bij, zo realiseerde hij zich rond de afgelopen jaarwisseling. Een van de mensen die hem een ‘spiegel’ voorhielden, was adviseur Dennis Hoefnagel van HLB Van Daal. Joost besloot een aantal managementtaken af te stoten. Een belangrijk deel van de aansturing van het team is overgedragen aan een van zijn medewerkers. “Tot 2015 was ELC een leuk, klein bedrijfje en liefst bleef ik dat. Maar groei kun je niet stoppen”, mijmert Joost hardop. “Ik probeer op dit moment de rust te bewaren, zodat ik me kan focussen op waar ik goed in ben. Ik ben de weirdo, de creatieve geest. Geef me maar lekker de ruimte. Ik ben altijd bezig met nieuwe projecten, met meerdere ideeën tegelijk. Maar ik moet wel opletten dat ik niet teveel hooi op mijn vork neem.”

TYPISCHE UITVINDER

Zijn kantoor voldoet aan het stereotype beeld van een uitvinder: het oogt chaotisch. Het grote bureau, de vergadertafel en ook de vloer is bezaaid met kabels, printplaatjes en allerlei kleine onderdelen. De productieruimte oogt daarentegen zeer strak georganiseerd, met als eyecatchers enkele zeer geavanceerde machines. Hier worden Joost’s vindingen werkelijkheid. Bewust kiest hij ervoor om alle artikelen in eigen huis te produceren, in samenwerking met lokale en regionale leveranciers. “De lijntjes zijn kort en dat maakt dat wij weer sneller kunnen schakelen.” Het bedrijfsspan liet Joost vier jaar geleden bouwen. Het is slim en fraai ingericht, met prettig veel daglicht, maar oogt vooral bescheiden: aan de gevel ontbreekt een logo. Het is Joost ten voeten uit. Ook niet-standaard is zijn laconieke reactie op copycats uit China. “Dat interesseert me niets, ze doen maar. De eerste keer dat een product van mij werd gekopieerd, was ik juist trots. Je bent pas echt een succesvol bedrijf als je wordt gekopieerd”, lacht hij. “Alhoewel ze vooral onze oudere producten imiteren, ze lopen achter.” Serieuzer: “Ik vind wel dat je het moet respecteren als iemand de moeite doet om iets nieuws te ontwikkelen.”



“Wat we verdienen, investeren we in R&D”

“Als ondernemer ga ik voor zekerheid. ELC Lighting is zo rustig mogelijk gegroeid, zonder bancaire financieringen, zonder risico’s. Wat ik verdien, investeer ik weer in R&D. Dat is onze basis, ons bestaansrecht. Als ondernemer vind ik het fijn dat ik altijd op HLB Van Daal kan terugvallen. Dennis Hoefnagel heeft me al enkele keren erg goed bijgestaan bij ingewikkelde vraagstukken. Ze verzorgen onze loonadministratie, de jaarrekening, belastingaangifte en geven een goed advies. Als het eens nodig is, kunnen ze direct opschalen naar een team met specialisten. Als je samenwerkt met een klein accountantskantoor moet je teveel zelf uitzoeken. HLB Van Daal heeft het kleinschalige karakter van een kantoor om de hoek, met een grote slagkracht.”

INPUT VOOR OPLOSSINGEN

Zoals voor veel innovatieve technische bedrijven is het ook voor ELC Lighting moeilijk om goed gekwalificeerde mensen te vinden. “In het onderwijs moet er écht iets gebeuren. Er is een groot tekort omdat er geen fatsoenlijke technische opleidingen meer zijn. Liefst vind ik via via nieuwe mensen. Ik geef het team namelijk erg veel vrijheid, ik ben absoluut niet het type manager dat er bovenop zit. Ik moet dus echt op mensen kunnen bouwen.” Bijzonder: ook Joost’s vader is werkzaam bij ELC Lighting. “Hij besloot mij te volgen en stopte met zijn eigen bedrijf. Van hem leerde ik hoe je moet meedenken met klanten en daarbij altijd twee stappen verder moet denken. Hij ging vroeger in een hoekje van een radiostudio zitten. Gewoon kijken en luisteren naar het geklaag van de radiomakers over wat er allemaal

niet werkte. Dat gaf hem input voor nieuwe oplossingen.” Dat zijn vrouw eveneens bij ELC werkzaam is – ze verzorgt de administratie – vindt Joost erg prettig. “Zo weet ze precies wat er gaande is. Thuis praten we niet veel over de zaak. Ik leer steeds meer om het dan los te laten. Vroeger kon ik de hele nacht doorwerken als ik een idee had. Dat was beter dan de hele nacht liggen malen. Toch doe ik dat niet meer. Om het hoofd leeg te maken stap ik op de mountainbike. Of gaan we met onze dochters naar onze zeilboot in Zeeland.” ■



Dennis Hoefnagel
Partner / Belastingadviseur
HLB Van Daal, regiokantoor
Veghel-Uden-Gemert

“Van uitvinden naar ondernemen”

“Toen ik Joost benaderde voor dit interview, wist ik niet zeker of hij ‘ja’ zou zeggen. Hij is heel bescheiden, maar een zeer succesvol ondernemer. Van uitvinden naar ondernemen vind ik toch wel echt op hem van toepassing. Hij is cijfermatig heel goed onderlegd; zijn sterk ontwikkelde analytisch denkvermogen helpt daarbij. Ook bewonder ik zijn filosofie: alles zelf ontwikkelen en produceren, 100% Nederlandse producten. Uiteindelijk is het maken van mooie, gave ‘gamechangers’ zijn drijfveer. Het is mooi om dit bedrijf te mogen ondersteunen.”



HLB NEDERLAND ONTMOET UK, ROEMENIË, CHINA, USA,

HLB International, het wereldwijde HLB accountantsnetwerk, organiseert regelmatig internationale conferenties. Jan Coppens, belastingadviseur bij HLB Van Daal, regiokantoor Tilburg-Waalwijk, licht het belang ervan toe.



Jan Coppens

Belastingadviseur HLB Van Daal, regiokantoor Tilburg-Waalwijk

Jan: "Begin juli nam ik samen met een aantal collega's van HLB Nederland deel aan de International Tax & Audit Conference in Frankfurt. Dit keer net geen 'thuiswedstrijd' dus. In het najaar staat een conferentie in Singapore gepland. Dit om collega's uit alle landen – HLB is actief in ruim 150 landen – de gelegenheid te bieden een conferentie 'dicht bij huis' te bezoeken. Ik verwacht dat er dan veel collega's uit Azië aanwezig zullen zijn. Hoewel ik wel een collega uit China heb gesproken, evenals collega's uit de UK, Roemenië, USA en heel veel meer landen. De opkomst was bijzonder goed."

Rode draad van de conferenties is het ontmoeten van internationale collega's en het versterken van bestaande contacten. Jan: "Uiteraard weten we elkaar altijd te vinden, maar het praat makkelijker als je elkaar eens hebt ontmoet. Tijdens de conferentie doen we veel nieuwe contacten op en dat is erg waardevol." Daarnaast gaat het om het uitwisselen van kennis, ervaringen en ideeën. "Vaktechniek is een belangrijk aandachtspunt. Zo spraken we in juli onder meer over transfer pricing, over economische ontwikkelingen in de EU en de impact van ontwikkelingen in onder meer China en de Verenigde Arabische Emiraten, waar een btw-stelsel is ingevoerd."

"Sprekers komen van HLB-kantoren – zo sprak een collega over zijn rol als IT Auditor binnen de verschillende teams van HLB Van Daal – en ook worden er gerenommeerde externe sprekers uitgenodigd. Ik woonde onder meer een lezing bij door de Deutsche Bundesbank; zeer interessant. Anderzijds zijn we als deelnemers vraagbaak voor elkaar. Met name over Nederlandse deelnemersvrijstelling en dividendbelasting is veel informatie uitgewisseld. Alle opgedane kennis wordt bij thuiskomst middels een debriefing gedeeld binnen het team."

Wilt u meer weten over ons internationale netwerk of onze contacten benutten? Neemt u gerust contact met ons op!

Oplossingen toetsen bij internationale collega's

Om zoveel mogelijk mensen te spreken en gericht kennis 'op te halen', bereiden we onze deelname aan de internationale HLB-conferenties goed voor. Waarover willen we in gesprek? Wie willen we spreken? Zo werkten wij voor een vraagstuk van een klant uit Zuid-Europa diverse oplossingsrichtingen uit om activiteiten te ontplooiën in Oost-Europa. We besloten deze casus te bespreken tijdens de International Tax & Audit Conference in Frankfurt. We toetsten de scenario's bij een collega, de heer Mircea Pascu uit Boekarest, Roemenië, die uiteraard goed is ingevoerd in lokale gebruiken. Het was een vruchtbaar overleg; op basis van de verkregen tips en informatie kunnen wij nu sneller en makkelijker de volgende stappen zetten.

Foodhall MOUT

Jerry de Vries

Eigenaar

www.mouthilversum.nl

Sinds 2017 klant van:

HLB Amsterdam, Hilversum

Contactpersoon:

Hans Barneveld, Partner / Accountant

In mei 2017 openden in hartje Hilversum de deuren van MOUT, foodhall en brouwerijcafé. In Foodhall MOUT zijn zeven keukens gehuisvest, die ieder het lekkerste streetfood bereiden. Van Italiaans tot Vietnamees. De Gooische Bierbrouwerij brouwt in het pand haar bieren, die er vanzelfsprekend ook verkrijgbaar zijn. Foodhall MOUT is dagelijks vanaf 09.00 uur geopend; de keukens zijn vanaf 12.00 uur geopend, barfood is er van ontbijt tot late night-snack. Binnen is ruimte voor 300 gasten; het terras telt nog eens 300 zitplaatsen. Er werken ruim 80 mensen bij MOUT, waaronder veel parttimers.



FOODHALL MOUT VANAF DAG ÉÉN EEN SUCCES

Het monumentale pand werd gered van de sloophamer, werd ingrijpend gerenoveerd en verbouwd en is sinds mei 2017 dé hotspot van Hilversum. Foodhall MOUT is vanaf dag één een groot succes. HLB Amsterdam – dat ook een vestiging heeft in Hilversum – is er dan ook geregeld te vinden. En niet alleen vanuit zakelijk oogpunt.

Hij volgde de middelbare hotelschool maar rondde de opleiding niet af. Liever koos hij voor de horecapraktijk in combinatie met allerlei cursussen en trainingen. Dat pad blijkt succesvol, want Jerry de Vries (29) is sinds mei 2017 de trotse eigenaar van Foodhall MOUT in Hilversum. De verbouwing en renovatie van het pand en alle voorbereidingen trokken zoveel aandacht, dat MOUT de eerste weken extreem druk bezocht werd. “Het was gewoon een hype, we konden het bijna niet handelen”, blikt Jerry terug op de hectische start. “Gelukkig hadden we onze zaken binnen een paar weken echt goed op de rit.” Het publiek was enthousiast en bleef komen. Op ieder willekeurig moment van de dag en de week is het gezellig druk. Wat opvalt, is dat het publiek heel gemêleerd is. Van jonge gezinnen tot ouderen, van zakenmensen tot vriendengroepen in alle leeftijden. “Dat is precies wat we voor ogen hadden”, vertelt Jerry enthousiast. “MOUT is een fijne, informele plek waar iedereen welkom is en waar altijd iets te doen

is. Leven in de brouwerij, letterlijk”, voegt hij grappend toe. Want in de foodhall is ook de Gooische Bierbrouwerij gehuisvest. In grote, glimmende ketels wordt het goudgele vocht gebrouwen, aan de tap is het uiteraard verkrijgbaar.

HET CONCEPT

Het concept van de foodhall ontwikkelde Jerry samen met Teus Kroon, eigenaar van het pand. Vóór MOUT waren ze al drie jaar samen in zaken, in restaurant Oh Lobo. “Teus en ik eten allebei graag en geregeld buiten de deur”, vertelt Jerry. “Zo doe je steeds meer ideeën op. Toen we hoorden dat de gemeente een tender uitschreef voor dit pand, besloten we ervoor te gaan. Het doel was een sfeervolle plek te creëren waar je op ieder moment welkom bent. We stapten af van het traditionele ritme van voor-, hoofd- en nagerecht en kozen voor verrassende streetfoodgerechten. Vers en op de juiste manier klaargemaakt.” ▶



ZEVEN KEUKENS

In MOUT zijn zeven keukens gevestigd. De gast kan kiezen uit barfood, vis, salades en vegagerechten en specialiteiten uit de Vietnamese, Italiaanse, Latijns-Amerikaanse en Aziatische 'dim sum'-keuken. De bestelling kan bij de keukens of aan tafel worden doorgegeven, waarna het aan tafel wordt geserveerd. "In mooie disposables, want servies past niet bij het karakter van streetfood. In disposables komt het tot z'n recht", aldus Jerry. Terwijl je van je drankjes en gerechten geniet, kom je ogen tekort. Want het verwaarloosde pand onderging een metamorfose. Met grote zorgvuldigheid werd het in oude luister hersteld. Zodat de monumentale Art Nouveau-gevel weer pronkt en het bijzondere schaaldak is hersteld. De styling is hip, met stoere, industriële elementen en veel planten, een houthaard, pofbanken, gezellige zitjes en een menukaart vermomd als leeskrant. Accountant Hans Barneveld bezoekt MOUT regelmatig: "Je hebt hier het gevoel dat alles mag. Het is gezellig informeel, er komt een leuk publiek, het is fijn om op een druilerige zondagmiddag of na een bioscoopbezoek een drankje te doen.. ik en mijn gezin komen hier graag."

STRUCTUUR GESTROOMLIJND

Op zoek naar een goede financieel adviseur en accountant raakte Jerry in de voorbereidingsperiode in gesprek met Hans Barneveld. Er was direct een klik en HLB Amsterdam werd nauw betrokken bij de opstart van het bedrijf. Hans: "We hebben de structuur opgezet, verzorgen de jaarrekening en ondersteunen onder meer bij de administratie en de verloning. Er zijn dus meerdere mensen uit ons team betrokken bij MOUT. Bij de drukke start liepen we nog even achter de feiten aan, maar de structuur is inmiddels zodanig opgezet dat het administratief, fiscaal en juridisch allemaal prima gestroomlijnd is." Jerry bekent: "De eerste weken had ik weleens slapeloze nachten. Hans stelde ons gerust, gaf het vertrouwen dat het allemaal goed kwam en benadrukte dat het niet uitzonderlijk was dat het zó hectisch was. Vooraf hadden we juist allerlei creatieve plannen uitgewerkt voor als het niet druk zou worden.

Van al die leuke ideeën is nog vrijwel niets uitgevoerd. Hoewel we volop leuk organiseren! Van een waterfestijn tot een bierfestival. We willen vooral dat er meer reuring komt, de activiteiten hebben niet per se een commerciële inslag." ▶

"De eerste weken had ik weleens slapeloze nachten. HLB Amsterdam stelde me dan gerust; het komt goed."



Trends & ontwikkelingen in horeca

- Enkele trends die Koninklijke Horeca Nederland signaleert zijn 'puur' (gast kiest voor eerlijke en pure ingrediënten en hecht waarde aan duurzaamheid), 'persoonlijk' (karakter van een zaak en beleving zijn belangrijk) en 'hyperactief' (werken, leren, ondernemen en vrije tijd wisselen elkaar af en lopen door elkaar heen, ook tijdens horecabezoek).
- De trend om vaker buiten de deur te eten blijft toenemen. Het aanbod in eetgelegenheden neemt daardoor eveneens toe.
- De consument kiest steeds meer voor een gespecialiseerde keuken en voor het concept dat daarbij aansluit, in plaats van een uitgebreide kaart met 'van alles wat'. Zo zijn avocado-restaurants, croquetten-boutiques en koffiebars een succes.
- Traditionele eetmomenten vervagen; het aantal eetmomenten op een dag neemt toe. Zo is in de grote steden het nachtdiner (ook wel: het souper) in opkomst. (bron: Food Inspiration)
- Ook de traditionele opbouw van een menu verandert. Steeds meer horecaconcepten stappen af van voor/hoofd/nagerecht.
- De horeca kampt met een toenemend tekort aan gekwalificeerd personeel. Het tekort aan koks en aan bedienend personeel is erg groot en zet de continuïteit bij veel ondernemingen onder druk.

Jerry de Vries en Hans Barneveld

INGEWIKKELDE ADMINISTRATIE

Jerry is exploitant van de foodhall en de bar; de zeven keukens worden gerund door zelfstandig ondernemers. Een strategische keuze die goed uitpakt. “Het zijn mensen met creatieve ideeën en verschillende visies, die als een sterk team samenwerken. Eens per maand komen we samen voor overleg. In een app-groep is er dagelijks contact over allerlei praktische en lopende zaken. Dat werkt prima.” Logistiek en administratief is het niet de makkelijkste weg. Jerry legt uit: “Het uitgangspunt is dat we het foodhall-concept combineren met service. Dat betekent dat de gast niet hoeft te wachten bij de keuken tot zijn of haar gerecht klaar is. We willen dat ze kunnen genieten van hun bezoek en hun gezelschap en zorgen daarom dat het moment aan tafel langer is. Wij nemen bestellingen voor drankjes en eventueel ook voor het eten op aan tafel, serveren het ook uit en rekenen desgewenst aan tafel af. Dat vraagt wel wat van onze administratie, want we willen uiteraard dat alles correct met de ondernemers wordt afgerekend. Zonder dat ieder inzicht heeft in wat de andere keukens omzet. Uiteindelijk hebben we daar een goed kassasysteem voor gevonden, maar dat was niet eenvoudig.”



Horeca in cijfers

- Nederland telt 46.000 horecazaken, waarvan ruim 15.000 restaurants.
- De horecasector blijft op korte termijn groeien; in 2018 is een omzetgroei van ruim 6% geprognosticeerd.
- De restaurants namen in het eerste kwartaal van dit jaar het grootste deel van de omzetstijging voor hun rekening.
- De horeca telt in 2018 circa 432.000 banen. De verwachting is dat dit aantal in 2019 met 10.000 is gestegen; de horeca is een echte 'banenmotor'.
- Bijna de helft van de horecamedewerkers is jonger dan 25 jaar. Vaak gaat het om scholieren en studenten die een bijbaantje hebben in de horeca.

(bronnen: Misset Horeca 2017, Rabobank sectorprognoses 2018, CBS mei 2018, UWV april 2018)



Hans Barneveld
Partner / Accountant
HLB Amsterdam

“Enorme investering”

“Als inwoner van Hilversum durf ik te stellen: er was een tijd vóór MOUT en er is een tijd met MOUT. Rond het plein en in de lokale horeca brengt het beslist wat teweeg, het geeft een boost. Het is leuk dat het zo'n waanzinnig succes is. Zeker omdat Teus Kroon en Jerry de Vries een groot risico hebben durven nemen; het is een enorme investering voor Teus als eigenaar van het pand. De hectische start overviel MOUT toch wel; dat het zó ontzettend druk zou worden hadden ze niet durven dromen. Samen hebben we een duidelijke structuur opgezet, zowel administratief, fiscaal als juridisch. Het loopt allemaal uitstekend; het is een leuke samenwerking.”

VEEL PERSONEEL

Omdat MOUT zeven dagen per week vanaf negen uur 's ochtends tot laat in de avond open is, is er veel personeel nodig. “In deze regio is niet heel veel ervaren horecapersoneel beschikbaar en ook zijn er geen studenten”, aldus Jerry. “Wat in ons voordeel werkt, is dat veel mensen het erg leuk vinden om hier te werken. En werkplezier vinden wij belangrijk. Om te zorgen dat de kwaliteit goed is, besteden we veel aandacht aan trainingen. Zo is er uitleg als er nieuwe wijn op de kaart komt en zijn er trainingen op gebied van bijvoorbeeld gastvrijheid en gesprekstechnieken.”

Jerry is exploitant, maar werkt ook gewoon hard mee. Het typeert hem als ondernemer. “Ik houd van een hoog werktempo en vind het belangrijk om zelf mee te werken. Al meewerkend vorm je het team en geef je het goede voorbeeld. Ik heb het gewoon erg leuk met MOUT. Het concept is sterk, alles klopt.” ■

De vakspecialisten van HLB Nederland delen graag hun kennis met u. Daartoe organiseren onze kantoren regelmatig bijeenkomsten rond diverse thema's waarvoor we ook externe deskundigen uitnodigen. Daarnaast is er aandacht voor (sportief) netwerken. Noteert u de data? We verwelkomen u graag.



HLB VAN DAAL

HLB Café

“Crazy about chocolate, serious about people”

Gastspreker Ynzo van Zanten, Choco Evangelist bij Tony's Chocolonely vertelt het bijzondere verhaal van Tony's. Het aansprekende en razend-populaire chocolademerkt wist binnen tien jaar marktleider te worden in Nederland. Ynzo gaat in op leiderschap en vertelt ook over de chocoladeindustrie over de hele wereld en Tony's missie om modern slavery uit te bannen. En natuurlijk is er Tony's chocolade te proeven!

Maandag 29 oktober 2018, 20.00 uur

CHV Noordkade Veghel, ontvangst in De Afzakerij

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

HLB BLÖMER

HLB Blömer Academy

Elke laatste dinsdag van de maand is er de HLB Blömer Academy: een bijeenkomst gericht op een bepaald thema. Uiteraard delen onze specialisten er hun kennis. Ook zijn externe deskundigen aanwezig, zodat u al uw vragen rond het thema kunt voorleggen.

30 oktober 2018 • Financiële planning

27 november 2018 • Eindejaarstips 2018 / Belastingplan 2019

Aanvang 16.00 uur, einde circa 17.45 uur, met aansluitend een netwerkbordel.
Locatie: HLB Blömer, Nieuwegein.

Meld u aan via:

www.hlb-blomer.nl/hlb-blomer-academy



HLB VAN DAAL

STATION88

Brabants huis voor ondernemers

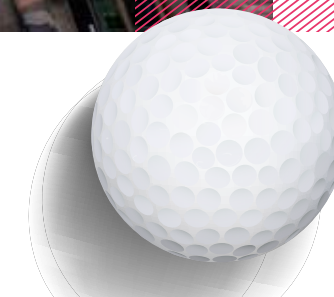
Begin dit jaar opende in Tilburg Station88, huis voor ondernemerschap en innovatie. Het is dé centrale plek waar ondernemers en dienstverleners in Midden-Brabant kennis kunnen ophalen en delen, elkaar kunnen ontmoeten en inspireren. HLB Van Daal (regiokantoor Tilburg-Waalwijk) is één van de partners van het initiatief, waarbij ook onder meer gemeente Tilburg, Starterslift en Midpoint Brabant betrokken zijn. Station88 biedt een vol programma met praktische workshops, inspiratiesessies, ondernemerssafaris (bedrijfsbezoek/netwerkbijeenkomst) en spreekuren over uiteenlopende onderwerpen. Goed voorbeeld zijn de bijeenkomsten rond de nieuwe privacywet AVG die wij onlangs organiseerden in samenwerking met de Rabobank, VDT Advocaten en het Institute of Microtraining. Ook de komende maanden staan er veel meetings gepland, waaronder de Innovation Day op 13 november.

Ontmoeten wij u daar?

Kijk op www.station88.nl voor meer informatie.

HLB DEN HARTOG

SELF INVITATIONAL OPEN



Elke tweede donderdag van de maand organiseert HLB Den Hartog in samenwerking met ING Bank de 'Self Invitational Open'. Een moment om golf en business te combineren!

We spelen op diverse golfbanen in de regio. We starten in de loop van de middag en sluiten af met een borrel. Bent u een fervent golfer en zou u graag eens een balletje mee slaan? Neemt u dan contact op met **Pascal Scheerder** via p.scheerder@hnb-denhartog.nl, zodat we u bij een volgend event kunnen uitnodigen.

▶ ONDERWEG

Emeritor

Cees Ubink

Mede-oprichter en -eigenaar

Karin Brommer

Managing director

www.emeritor.com

Sinds 2016 klant van:

HLB Den Hartog, Rotterdam

Contactpersonen:

John Scheepens, Partner / Accountant

Joeri Aanen, Assistent Accountant

Emeritor is gespecialiseerd in het optimaliseren van de inkoopfunctie, inkooporganisatie en inkoopprocessen. Om verbeteringen te realiseren, biedt Emeritor verschillende diensten. Het bedrijf werd in 1998 opgericht door Cees Ubink en Caroline van den Bosch. Emeritor werkt vanuit Nieuwkoop in opdracht van overheidsinstanties, bedrijven en zorgorganisaties in heel Nederland. In de private sector richt het bedrijf zich op de zogenaamde 'forgotten 5000', aldus Cees Ubink. "Dit zijn de grotere bedrijven waarop onze economie voor een belangrijk deel drijft." Er werken circa 75 mensen bij Emeritor.



**“INKKOOP BEPAALT
GROOT DEEL VAN
DE OMZET”**

Telefoon op oudjaarsdag

Op 31 december 2015 kreeg John Scheepens van HLB Den Hartog een telefoontje van een bevriende relatie. Of hij een bedrijf wilde helpen dat in de knel zat als gevolg van een niet-presterende accountant? Met alle zorgvuldigheid die een dergelijke kwestie verlangt, inventariseerde John direct na de jaarwisseling, in samenspraak met de compliance officer, wat er aan de hand was. Het bedrijf waar het om ging, was Emeritor. Een financieel gezond bedrijf met tientallen medewerkers. Er was geen enkele belemmering om de opdracht te accepteren. HLB Den Hartog wist in korte tijd 'schoon schip' te maken. De jaarrekeningcontroles voor drie boekjaren werden binnen één jaar tijd achter elkaar afgerond.

De marketingafdeling koopt drukwerk, webhosting en andere marcom-middelen in, de ICT-afdeling schaft computers en softwarepakketten aan en weer andere afdelingen zijn verantwoordelijk voor inkoop van grondstoffen voor de productie en het wagenpark. Er is geen uniform beleid als het om inkoop gaat; het gaat veelal gefragmenteerd en ad hoc. Herkenbaar?

Emeritor helpt organisaties met een slimmere inkoop. "Het is een groot misverstand dat het daarbij uitsluitend om besparen gaat", stelt Cees Ubink, mede-oprichter en -eigenaar van Emeritor. "De prijs is slechts 1 van de 80 elementen. Het gaat erom dat je precies datgene inkoopt wat je nodig hebt. Het gaat dus om het strategisch selecteren van leveranciers die toegevoegde waarde kunnen leveren. Misschien is een andere leverancier niet goedkoper, maar levert deze wel een veel betere kwaliteit. Of beschikt een andere leverancier over een technologische voorsprong en biedt het innovatieve oplossingen die je huidige leverancier niet kan bieden. Ook factoren als risicobeheersing en imago spelen een rol. De goedkoopste leverancier is niet per se de beste keuze. De juiste keuze hangt samen met de doelstellingen van een organisatie. Vandaar dat we die eerst in kaart brengen." ▶

“Het track record van HLB Den Hartog zag er goed uit en ik had meteen een klik met John. Het voelde goed. Wij hechten veel waarde aan een goedkeurende controleverklaring, onder meer omdat we veel voor overheidsinstanties en grote bedrijven werken. Transparantie is daarbij een groot goed.”

Cees Ubink



Karin Brommer, Cees Ubink, John Scheepens en Joeri Aanen

MBA-OPLEIDING

De kennis over inkoop binnen Emeritor is ongekend groot. Cees beschikt over meer dan dertig jaar internationale ervaring in het vak. Hij was onder meer hoofd inkoop bij KLM en zette vervolgens een inkooporganisatie op bij Unisys, een Amerikaans bedrijf met tienduizenden medewerkers wereldwijd. Veel adviseurs werken bovendien al lang bij Emeritor; gelijktijdig met het twintigjarig jubileum van Emeritor worden meerdere jubilea van collega's gevierd. “Daar ben ik trots op”, aldus Cees. “Ik ben trots op de mensen in het veld en op het feit dat we nog steeds een lerende en ontwikkelende organisatie zijn. We hebben zelfs een MBA-opleiding ontwikkeld. De opleiding is enkele jaren geleden verkocht aan Nyenrode Business Universiteit. Inmiddels zijn er ook leerstoelen, inkoop is een vak geworden.”

“Je hoeft niet ziek te zijn om beter te worden”

KRACHT VAN SLIMME INKOOP

Toen Cees en zijn compagnon Caroline van den Bosch twintig jaar geleden met Emeritor startten, was het inkoopvak nog niet zo erkend. “Hoewel anno 2018 veel bedrijven er nog steeds weinig tot geen tijd aan besteden”, stelt managing director Karin Brommer. “Cfo's zijn doorgaans vooral bezig met sales en de omzet. Terwijl het bedrijfsresultaat ook voor een groot deel wordt bepaald door de inkoopuitgaven. Alles waar een factuur tegenover staat, is te contracteren en te onderhandelen. De kracht en het rendement van gestructureerde inkoop wordt onderschat. Te vaak zijn er geen

afspraken gemaakt over wat, waar en hoe wordt ingekocht. Wij analyseren het inkoopproces en geven aan welke verbetermogelijkheden er zijn. Zo brengen we altijd toegevoegde waarde en dat levert de klant uiteindelijk altijd geld op.”

MAATWERK

Emeritor ontwikkelde een methodiek waarmee heel efficiënt verbeterpunten in beeld worden gebracht. Karin: “We zijn adviseurs die naast de klant staan. We bieden altijd maatwerk. En zijn 100% onafhankelijk, we hebben geen exclusieve afspraken met leveranciers.” Naast het advies en de implementatie van verbeterpunten biedt Emeritor de software-applicatie Inconto, voor het borgen van inkoop- en contractmanagement en digitale factuurverwerking. Sinds kort is er bovendien een nieuwe activiteit: het financieren van crediteuren, onder de naam NCN Capital. “Dat is een logische stap in de keten”, aldus een enthousiaste Cees. “De kopende partij wil zo laat mogelijk betalen, de leverancier wil zijn factuur zo snel mogelijk betaald zien. Factoring is daarvoor een bestaande, maar kostbare oplossing. Met NCN Capital bieden we een platform dat voor beide partijen interessant is. Het is goedkoper, enorm competitief. We gaan zelf overigens geen bank spelen, vandaar dat we hiervoor samenwerken met enkele banken.”

DUIDELIJKE VISIE

Enkele jaren geleden stapte Cees uit de dagelijkse leiding van Emeritor. Die is sinds 2,5 jaar in handen van managing director Karin. “Ik kom zelf niet uit het inkoopvak”, bekent ze. “Waarop Cees heel laconiek zei: ‘dat geeft niet, die hebben we genoeg’. Ik had wel veel ervaring in het samenbrengen van vraag en aanbod.

“Er was direct een klik, het voelde goed”

Van Cees en Caroline krijgen het MT en ik alle vrijheid om onze organisatie verder vorm te geven. Cees is daarbij een belangrijke sparringpartner; hij ziet kansen en heeft een heldere visie.”

FEESTJE

Gedurende het hele gesprek geeft Cees blijk van zijn enorme ervaring en visie. Namen van opdrachtgevers noemt hij niet, maar praktijkvoorbeelden zijn er te over. Cees: “We zorgen voor verbeteringen, we komen niet om de inkoopafdeling weg te bezuinigen. Integendeel. Je hoeft niet ziek te zijn om beter te worden! Het keten-denken is belangrijk. Je moet daarvoor als organisatie volwassener worden; je hebt mensen met ervaring op strategisch niveau nodig.” Karin: “Wij maken voor bedrijven inzichtelijk wie hun belangrijkste leveranciers zijn – of zouden moeten zijn – en helpen ze om daar goede afspraken mee te maken. Als je tweeduizend leveranciers hebt – dat komt écht voor – kun je onmogelijk aan een goede relatie werken.” ■



John Scheepens
Partner / Accountant
HLB Den Hartog, Rotterdam

“Emeritor heeft alles keurig op orde”

“Als je op oudjaarsdag wordt gebeld met de vraag of je een bedrijf kunt helpen dat in de knel zit, kijk je wel even vreemd op. Uiteraard zijn we eerst nagegaan wat de kern van het probleem was. Hoewel het de drukste periode van het jaar was, hebben we het vraagstuk goed kunnen oppakken. Daarbij kregen we alle medewerking van Emeritor. Er was geen enkele grond voor twijfels aan de interne organisatie; Emeritor had (en heeft) alles keurig op orde. Het bedrijf is niet controleplichtig, maar omwille van transparantie laat Emeritor toch een controle uitvoeren. Wij doen dat altijd op locatie. Zodat we zien wie er bij een bedrijf werken, hoe het er reilt en zeilt en we eventueel direct vragen kunnen stellen. Dat werkt erg prettig, voor beide partijen.”

Fiscale afschrijving op gebouwen stopt, wat nu?

In het Belastingplan 2018 werd een verdergaande beperking van de afschrijving op gebouwen aangekondigd. Met ingang van 1 januari 2019 mag ook voor vastgoed in een bv worden afgeschreven tot 100% van de WOZ-waarde. Is deze waarde bereikt, dan kunt u niet verder afschrijven op het onroerend goed. Lagere afschrijvingen leiden tot een hogere afdracht van vennootschapsbelasting. Wat zijn de mogelijkheden?

VOORDELEN VAN EEN ONDERHOUDSVORZIENING

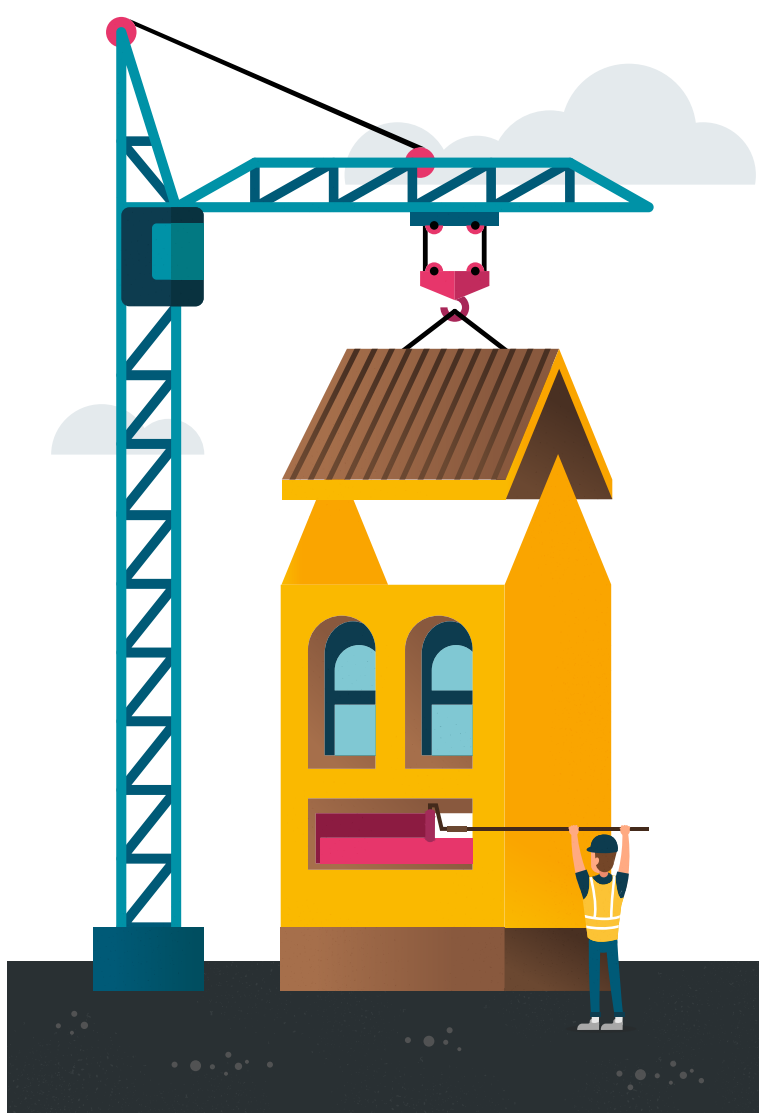
Onder omstandigheden kan het interessant zijn om een voorziening te vormen voor (groot) onderhoud van uw gebouw(en). Onderhoudskosten zijn aftrekbaar van het fiscale resultaat en door vorming van een onderhoudsvoorziening haalt u toekomstige kosten naar voren. Deze worden dus direct ten laste van het resultaat gebracht. Een onderhoudsvoorziening kan tevens leiden tot een zogenoemde inhaaldotatie. Daarbij kunnen aan het verleden toerekenbare lasten alsnog en ineens ten laste van het belastbare resultaat worden gebracht. Dit leidt tot belastinguitstel en dus een liquiditeits- of rentevoordeel.

KUNT U EEN ONDERHOUDSVORZIENING VORMEN?

Een onderhoudsvoorziening kan worden gevormd als op een bedrijfsmiddel (bijvoorbeeld een gebouw) gelijkmatig wordt afgeschreven en niet op afzonderlijke componenten. De Hoge Raad heeft bepaald dat een fiscale voorziening kan worden gevormd als aan drie voorwaarden wordt voldaan:

- 1 De uitgaven vinden hun oorsprong in feiten of omstandigheden die zich in de periode voorafgaande aan de balansdatum bij de belastingplichtige hebben voorgedaan (oorsprongvereiste).
- 2 De uitgaven kunnen ook aan die periode worden toegerekend (toerekeningsvereiste).
- 3 Er bestaat een redelijke mate van zekerheid dat die uitgaven zich zullen voordoen (behoorlijke kansvereiste).

In de praktijk zal doorgaans vooral het behoorlijke kansvereiste aandacht verdienen. De bewijslast ligt immers bij de belastingplichtige. Aan deze bewijslast kan worden voldaan door een MeerJarenOnderhoudsPlan op te stellen. Onderhoudskosten zijn gericht op instandhouding van een bedrijfsmiddel; niet op verbetering daarvan. Overigens kunt u de onderhoudsvoorziening ook al vormen als u nog wel kunt afschrijven op het bedrijfsmiddel.



LET OP: GEVOLGEN VAN VERKOOP

Er zit ook een nadeel aan de vorming van een onderhoudsvoorziening. Wanneer een onderhoudsvoorziening voor een bedrijfspand is gevormd, dan valt de voorziening vrij bij verkoop van het pand. Dat verhoogt de belastbare winst. Deze winst kan dan ook niet meer in een herinvesteringsreserve worden opgenomen, waardoor er vennootschapsbelasting moet worden betaald. De onderhoudsvoorziening is daarom alleen voordelig in het geval dat deze niet vroegtijdig vrijvalt door verkoop van het onderliggende bedrijfsmiddel. Vraagt u zichzelf daarom eerst af of het gebouw bestemd is voor aanhouding op korte of langere termijn wanneer u een onderhoudsvoorziening overweegt.

Meer weten over uw mogelijkheden? Neem contact op met uw HLB-adviseur.

“Onderhoudskosten zijn aftrekbaar van het fiscale resultaat”



Pascal Scheerder
Senior Belastingadviseur
HLB Den Hartog, Rotterdam

Hoe lost u uw aflossingsvrije hypotheek af?

Hoewel de term ‘aflossingsvrij’ anders doet vermoeden, moet een aflossingsvrije hypotheek ooit worden afgelost. Het is verstandig om u daar tijdig op voor te bereiden.

Wanneer eindigt de looptijd van uw aflossingsvrije hypotheek en wat moet u doen als dat moment in zicht komt? Wat zijn de risico's? Wat te doen met een eventuele restschuld wanneer u de hypotheek niet volledig kunt aflossen? Is verkoop van uw woning de enige oplossing of zijn er alternatieven?

Aflossingsvrije hypotheek nu en straks

In 2009 bestond ongeveer 50 procent van de hypotheekleningen uit een aflossingsvrije hypotheek. Hierbij zijn de aflossingsvrije eigenwoningsschulden bij een eigen vennootschap nog niet eens meegeteld. Inmiddels worden er vrijwel geen aflossingsvrije leningen meer verstrekt, omdat de rente niet langer fiscaal aftrekbaar is van het inkomen. Voor alle lopende aflossingsvrije leningen per 31 december 2012 geldt een fiscaal overgangsregime en blijft renteaftrek mogelijk. Sinds 2001 geldt de ‘hypotheekrenteaftrek’ nog maar voor maximaal 30 jaar. Dat betekent dat de rente op veel lopende leningen vanaf 2031 niet langer aftrekbaar zal zijn. Bovendien geldt voor leningen die vóór 2001 zijn afgesloten, dat deze eerder eindigen dan de fiscale 30-jaarstermijn. Als dat voor u geldt, is het verstandig om u daar tijdig op voor te bereiden.

Einde looptijd, en dan?

Aan het einde van de looptijd van uw aflossingsvrije lening moet deze in principe volledig afgelost worden. Banken gaan er verschillend mee om. Sommige banken zetten een aflossingsvrije hypotheek aan het einde van de looptijd bijna altijd om in een nieuwe (al dan niet annuïtaire of lineaire) lening. Andere banken doen dat alleen als wordt voldaan aan de nieuwe, strengere leennormen. Dat kan betekenen dat huizenbezitters met een – volgens de leennormen – te laag inkomen niet meer in aanmerking komen voor een hypotheek op hun huidige woning. Wanneer u uw aflossingsvrije hypotheek aan het einde van de looptijd niet geheel kunt aflossen, blijft u zitten met een restschuld. Opnieuw geld lenen, dus het herfinancieren van deze schuld, is echter minder makkelijk dan voorheen.

Door inzicht te krijgen in uw financiële en fiscale situatie kunt u zich tijdig voorbereiden. Uw HLB-adviseur kan u hierbij helpen. Neem contact op en kom in actie om financiële zorgen in uw toekomst te voorkomen.



Sylvie Adolfse-Janssens
Belastingadviseur, Estate Planner
en Financieel Planner
HLB Amsterdam, Amsterdam



TOGETHER WE MAKE IT HAPPEN

Als ondernemer werkt u in uw bedrijf, maar het liefst vooral áán uw bedrijf. U bent bezig met vandaag, met focus op morgen en overmorgen. U wilt excelleren in uw business. Kwaliteit leveren. Groeien. Omzet en rendement vergroten. Dromen en ambities waarmaken.

De adviseurs, accountants, juristen en fiscalisten van HLB Nederland denken met u mee over uw toekomst. We zijn thuis in uw regio en in uw markt, weten wat er speelt. En kijken bovenal naar het verhaal achter de cijfers: wat zijn uw drijfveren? Met een gedegen advies en een professionele ondersteuning op maat helpen we u om uw zakelijke en persoonlijke doelstellingen te realiseren. Together we make it happen.

www.hlb.nl

