

Boschland Magazine

2

Boschland Magazine Nr.2 / Jaargang 9 / 2010



**Nieuwe eigenaar De Vendel
over ondernemerschap**

**De groei van een
ambitieuus bedrijf**

**Kunt u eerder stoppen
met werken?**

Informatie en tips

**Alles draait om passie
voor wat je doet**



BOSCHLAND

ACCOUNTANTS & ADVISEURS



Column

Met vertrouwen de toekomst in

Het woord 'vertrouwen' is in de economie en politiek de laatste tijd veelvuldig gevallen. Vertrouwen is ook de basis van het samenwerken binnen elke organisatie. Samenwerken is het combineren van aanvullende eigenschappen om met elkaar het gewenste resultaat te bereiken.

Je leest inmiddels dat het vertrouwen in de economie de afgelopen maanden weer aan het toenemen is. De Nederlanders zijn op hun beurt ook positiever geworden; je ziet dat echter nog niet goed terug in het uitgavenpatroon van de ondernemer en consument. Het herstel van de economie gaat niet snel.

Het is gemakkelijker gezegd dan gedaan om vertrouwen te houden als het even tegenzit. Je zult maar te maken krijgen met dalende omzetten of - nog slechter - de onderneming moet de stormbal hijsen. Het motto is: blijf in jezelf geloven en vertrouw op je eigen kwaliteiten.

Het is voor mij alweer ruim zeven jaar geleden dat ik de Boschland-organisatie als financieel controller kwam versterken. In het begin was het voor mij wennen om samen te werken met twee kapiteinen op één schip. Er was en

is uiteraard regelmatig overleg met Nico en Henk, maar ook afzonderlijk worden er zaken besproken. Ik vroeg dan ook in de beginperiode aan de heren hoe hiermee om te gaan. Het antwoord dat door Nico en Henk aan mij werd gegeven was dat zij vertrouwen in elkaar hebben. Dat antwoord gaf dan ook weer vertrouwen aan mij. Hierdoor was ik in staat om mij verder te ontwikkelen binnen Boschland en een steunpilaar te worden voor Henk en Nico.

Een Chinese filosoof heeft eens het volgende gezegd: Wie geen vertrouwen in een ander stelt, zal ook nimmer het vertrouwen van een ander winnen.

In dit magazine leest u dat Nico Wagenvoort dit jaar 25 jaar accountant is en dat Henk Hoksbergen al meer dan 14 jaar zijn zakenpartner is. Zij blikken terug op hun vruchtbare samenwerking. Maar ook zij hebben voor moeilijke beslissingen gestaan. Tevens lichten zij een tipje van de sluier op over de komende jaren. Zij gaan dan ook met veel vertrouwen de toekomst in.

Ik wens u veel leesplezier en vertrouwen toe.

Theo van Hardeveld

Nico Wagenvoort en Henk Hoksbergen:

25 jaar accountancy en 14 jaar samenwerking

Nico Wagenvoort is dit jaar 25 jaar accountant en zelfstandig ondernemer en Henk Hoksbergen is al meer dan 14 jaar zijn zakenpartner. Een jubileum en een succesvolle samenwerking. Mooie aanleidingen om terug te kijken en vooruit te zien met dit accountantsduo.

In 2002 verscheen het eerste Boschland Magazine. Nico Wagenvoort en Henk Hoksbergen, de directeuren en eigenaren van Boschland Accountants en Adviseurs, behoorden tot de geïnterviewden. Zij gaven hun visie op de rol van de accountant voor bedrijven, ondernemerschap en de ontwikkeling van hun eigen bedrijf. Dit was vóór de barst van de internet bubble en vóór het boekhoudschandaal bij Ahold. Sindsdien is er veel veranderd. Nico en Henk hebben die veranderingen bewust meegemaakt. Henk Hoksbergen

vat de uitkomst samen: "Er zijn steeds minder zekerheden."

Wat is er veranderd in al die jaren?

Een grote vraag, zo blijkt uit de nadenkende stilte die valt. Henk begint: "Er zijn vaktechnische ontwikkelingen op het gebied van wet- en regelgeving en het kwaliteitsdenken. We hebben als accountants nu te maken met een stelsel van vergunningen en met strengere toetsingen. Vooral de laatste vijf jaar heeft dat veel energie gevraagd." Nico vult aan: "Ik vind de ontwikkelingen van

onze werkmethode opvallend. Vroeger bespraken we voornamelijk jaarcijfers met de klant, nu doen we dat steeds meer tussentijds. We werken met digitale dossiers en door de automatisering zijn klanten veel meer zelf gaan doen. Zoals online boekhouden. De ontwikkelingen zijn heel hard gegaan, Automatisering en internet hebben de verhouding met de klant veranderd."

In welk opzicht is die verhouding met de klant veranderd?
Nico geeft een voorbeeld: "Ik sprak een baliemedewerkster.



Inhoud

In dit nummer:

Column 2

2 25 jaar accountancy en 14 jaar samenwerking

Nico Wagenvoort en Henk Hoksbergen 3

Interview

De groei van een ambitieus bedrijf Wim van Ginkel 6

Informatie & tips met o.a.

Spookfacturen 8

Gered door

de Belastingdienst 8

Tijdelijke contracten

voor jongeren 8

Percentage heffings- en

invorderingsrente 8

Kwartaalaangifte blijft! 9

Loonvisie 10

Alfisure 11

Interview

Eigenaar restaurant De Vendel, over ondernemerschap

Bart ter Haar 12

Alles draait om passie voor wat je doet

Hans Kraay Jr. 15



Welke ontwikkelingen zien jullie verder?

Henk: "Er zijn steeds minder zekerheden. Vroeger was de zaak het pensioen van de ondernemer. Nu moet je beter kijken naar de risico's en deze beter spreiden. Daardoor zie je bij de klant meer behoefte aan ondersteuning op het gebied van financiële planning, overlijdensrisico en de oudedagsvoorziening. Nico: "Het familiebedrijf is ook minder geworden. De zoon van de slager, wordt geen slager."

Wat is er in de bedrijfsvoering bij Boschland veranderd?

"Sinds 2002 is er een enorme groei geweest", vertelt Nico. "Met de overname van een vestiging in Hengelo hebben we een sprong gemaakt. Dat moest, want een klein kantoor kan de automatiseringskosten niet opbrengen en ook vaktechnisch onvoldoende bieden." Henk schetst de periode na 2002: "We hebben wat kleinere overnames gedaan en deze toegevoegd aan bestaande vestigingen. Nu willen we vooral groeien via de vestigingen die we hebben."

Nico: "Je ziet de trend van centralisatie en schaalvergroting. Ook bij de loonafdeling. Ook dat is pure noodzaak, want het is de enige manier om de continuïteit voor klanten te garanderen en het kennisniveau van de medewerkers op peil te houden." Henk signaleert een tweede trend: specialisme. "We hebben nu een fiscale afdeling van zes mensen. Fiscale ontwikkelingen volgen elkaar in hoog tempo op. Neem de nieuwe werkkostenregeling. Je mag straks een percentage van de brutoloon som verstrekken. Alles daarboven wordt belast." Nico illustreert wat dit betekent: "Zo'n nieuwe regeling moet je direct voor alle klanten uitzoeken en goed neerzetten."

"Ik mag blij zijn dat ik in gezondheid mag werken"

Hoe hebben jullie jezelf ontwikkeld?

Henk zoomt in op de aansturing van het kantoor: "Vroeger namen we alles zelf op onze nek terwijl we nu een MT om ons heen heb-



ben. We doen veel meer gezamenlijk. Daar hecht ik ook waarde aan." Nico vervolgt: "Het was ook de behoefte van medewerkers om meer verantwoordelijkheid te delen. Ze verwachten dat ze mee mogen denken." Henk vult aan: "De interesses van de medewerkers zijn anders dan vroeger. Tien jaar geleden praatte je niet over overuren, dat moest gewoon. Nu willen de medewerkers vier of vijf dagen werken. Ze delen het ouderschap. Daar moet je in de arbeidsvoorwaarden rekening mee houden, of je dat leuk vindt of niet. Het is een maatschappelijke ontwikkeling." Nico ziet voordelen in de veranderingen binnen het kantoor: "In wezen hebben Henk en ik het makkelijker dan acht jaar geleden. We zitten meer in een echte managementrol en sturen het bedrijf aan met onze medewerkers." *Hoe heeft de samenwerking tussen jullie zich ontwikkeld? In 2002 gaf jij aan, Nico, dat Henk tot tien kon tellen en dat jij bij zeven meestal al was gestopt!* Gegrinnik van Nico. "We zijn inderdaad complementair aan elkaar. Henk vult mij goed aan. Ik ben iets meer van de grote lijnen en ik treed wat meer op als ondernemer. Ik ben wel eens wat te kort door de bocht en details kunnen me irriteren."

"Nico is meer van visie en strategie, ik meer van de implementatie", vat Henk samen. Hij knikt bevestigend als Nico de sleutel van het succes van hun samenwerking benoemt: "We geven elkaar vertrouwen en we kunnen het van elkaar accepteren dat er ook wel eens wat mis gaat."



Jullie zijn allebei rond de 50. Heb je wel eens gedacht: 'Is dit nu alles?'

Henk: "Ik moet toegeven dat Nico en ik elkaar die vraag best eens hebben gesteld. Ik zit 28 jaar in het vak. Misschien wil ik nog eens iets anders naast Boschland, maar ik wil zeker accountant blijven. Het is nooit saai en ik heb er veel plezier in om het bedrijf en de medewerkers optimaal te laten functioneren voor onze klanten."

"De zoon van de slager wordt geen slager"

Nico kijkt schuld bewust naar de neuzen van zijn schoenen: "Toen ik begon, riep ik altijd dat ik er met 45 jaar mee wilde stoppen. Maar ik weet nu wel dat dat het niet is. Ik mag blij zijn dat ik in gezondheid mag werken, op een manier die bij me past. Verder is mijn grote hobby, het voetballen, een goede uitlaatklep. Ik wil niet stoppen met werken." Henk spreekt de hoop uit dat ze de komende jaren door kunnen

gaan op de ingeslagen weg: "En dat we de leiding van het bedrijf in de toekomst kunnen overdragen aan de jongens en meiden van nu. De eerste stap is al gezet door met een MT te gaan werken. Over tien jaar moet de tent zonder ons kunnen draaien."

Tot slot, hebben jullie nog plannen voor de toekomst?

Henk vertelt dat er nog een vestiging in Arnhem op het wensenlijstje staat. Waarop Nico zegt: "We willen ook terug naar Veenendaal. Het is nog niet concreet, maar we hebben wat met Veenendaal." Henk vervolgt: "We gaan ook aan de slag met een klantenportal. We zijn bezig om alle klantendossiers te digitaliseren en we willen die gegevens ook aan onze klanten ter beschikking stellen. Nico concludeert: "We blijven met de ontwikkelingen meegaan. Niet alleen omdat een gezond bedrijf dat moet, maar vooral omdat we er gewoon plezier in hebben."



Hovenier was acht jaar geleden eerste geïnterviewde in Boschland Magazine

De groei van een ambitieus bedrijf

er wordt. Het wekt vertrouwen, geeft een betere uitstraling en er wordt anders tegen je aangekeken. Er zijn maar 150 commerciële bedrijven die koninklijk zijn, dus we bevinden ons in goed gezelschap."

Groter

Nog meer positief nieuws: de Koninklijke Ginkel Groep is sinds 2002 groter geworden: het aantal medewerkers nam met 40 toe tot 190, de omzet steeg met ruim dertig procent en er kwam een locatie bij. Het bedrijf telt er nu zes; naast Veenendaal wordt er onder de naam van Van Ginkel gewerkt in Leiderdorp en Deventer. De overgenomen locaties in Wassenaar, Den Hoorn en Zeist zijn actief onder de naam van de vorige eigenaar. Acht jaar geleden sprak Wim van Ginkel nog de wens uit om vier bedrijven over te nemen. "Dat is inmiddels ingehaald door de tijd. Vooral in 2003 en 2004 was de markt slecht waardoor er minder bedrijven in de aanbieding kwamen. Maar door de bouwfraude, aanbestedingsfraude en dergelijke is er ook een omslag gekomen in de aankoop van bedrijven. Als je tegenwoordig een bedrijf overneemt ben je vanwege aanbestedingsregels niet langer zeker van de contracten van dat bedrijf. De

portefeuilles van bedrijven zijn daardoor minder waard geworden. De vraag is dus wat je koopt als je een bedrijf overneemt. Daarom hebben we het doel om uit te breiden voorlopig geparkeerd. We zoeken het meer in de diepte en in de verbreding van bestaande activiteiten."

Sociale Werkvoorziening

Wat dat betreft heeft de Koninklijke Ginkel Groep een flinke ontwikkeling doorgevoerd. "In Veenendaal hebben we nu het centraal kantoor met stafdiensten: administratie, calculatie, marketing, P&O, ARBO en milieu. Wat in 2002 nog specialisaties waren, zoals boomverzorging, natuurontwikkeling en daktuinen, zijn nu wezenlijke poten waar we op steunen. Ook de samenwerking met Sociale Werkvoorzieningbedrijven is enorm toegenomen. Waar we acht jaar geleden meer concurrenten waren, zoeken we elkaar nu op. Zeker bij grootschalig onderhoud hebben we een goede mix in de werkverdeling. Ook dat is een reden dat we minder fel zijn op overnames. Ik verwacht er nog wel een verdere ontwikkeling in. We bieden volop kansen voor mensen die anders buiten de boot vallen: langdurig werklozen en gehandicapten. Het is ook een



goed voorbeeld van maatschappelijk verantwoord ondernemen, zoals dat hoort bij een club van tweehonderd man."

Volwassen

Naast zijn bedrijf heeft ook directeur Van Ginkel zelf de afgelopen acht jaar een flinke ontwikkeling doorgevoerd. "Op je vijftigste ziet het leven er anders uit dan wanneer je 42 bent. Je gaat toch je laatste decennia in en dat betekent dat je meer gaat nadenken over de toekomst. De club is volwassen geworden, daardoor moet je verantwoordelijkheden afstaan en niet op de stoel van de bedrijfsleider gaan zitten. Tegelijkertijd wil ik wél bemoeienis houden, het blijft immers een familiebedrijf. Ik heb dat alles nu beter in de hand dan acht jaar geleden. Ik heb meer tijd voor nieuwe ontwikkelingen, samenwerking en details in het bedrijf. Alles is evenwichtiger geworden." Toch heeft de ondernemer gemerkt dat hij met het klimmen der jaren een andere rol heeft gekregen, binnen én buiten het bedrijf. "Het personeel gaat anders naar je kijken, de afstand tot jonge medewerkers wordt groter. En als

je je mening geeft moet je goed in de gaten houden wat je precies zegt want het staat gelijk in de vakpers. Maar dat is allemaal niet erg, zoiets gaat vanzelf. Waar ik me wel aan erger is de verscherping van de regelgeving rondom aanbesteding, inkoop en controle de laatste jaren. De daarbij behorende kosten rijzen de pan uit, tot op het onverantwoorde af. Het theoretische aspect is te ver doorgesloten. Instanties sturen vooral op het proces en de kosten. Dat maakt inkoop ongezond: bedrijven worden gewantwoord. Gelukkig zie ik de laatste tijd weer verbeteringen en ik hoop dat die trend zich doorzet."

Duurzaamheid

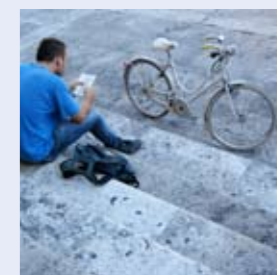
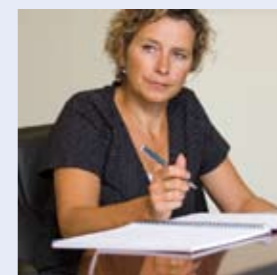
Bij tegenslagen hield de liefde voor het vak Wim van Ginkel overeind. "We hebben een mooi bedrijf in een mooie branche. Groen is belangrijker dan ooit. Het is nog nooit voorgekomen dat groen in tastbare zin zo'n belangrijke rol speelt als nu. De

duurzaamheidsgedachte is toegenomen: de vergroening van gebouwen en de omgeving. Dat biedt grote kansen voor de branche." Antwoord geven op de vraag welke rol de Koninklijke Ginkel Groep de komende jaren in die ontwikkelingen gaat spelen, is volgens de directeur nu moeilijker dan acht jaar geleden. "Het doel is in ieder geval uit te groeien tot een belangrijke speler. Misschien niet de grootste, maar wel een van de beteren. We willen een bedrijf zijn waar mensen gelukkig kunnen zijn. Een bloeiend bedrijf dat de mogelijkheden heeft bij te blijven met ontwikkelingen in de markt." Of en wanneer dat gaat gebeuren onder de vijfde generatie Van Ginkel? Senior durft het nog niet te zeggen. "De oudste is nu 16, ik hou me er bewust niet mee bezig of hij of zijn broer het bedrijf in wil, ik ben nog niet vergeten hoe vervelend ik dat vroeger zelf vond. Maar over acht jaar moet dat dus wel duidelijk zijn."



'Groenvoorziener uit Veenendaal neemt bedrijven over'. Dat was acht jaar geleden de eerste kop boven het eerste interview in het eerste Boschland Magazine. Het artikel ging over de directeur van de Ginkel Groep uit Veenendaal, Wim van Ginkel, en diens ambitie zijn hoveniersbedrijf uit te breiden door andere bedrijven over te nemen. Hoewel de wensen van toen niet helemaal zijn uitgekomen, kijkt Van Ginkel tevreden terug op de afgelopen jaren. "Alles is evenwichtiger geworden."

Bij het weerzien na acht jaar valt één ding direct op: de Ginkel Groep heeft een naamswijziging ondergaan. Het bedrijf werd in 2003 honderd jaar en dan mag het predicaat 'koninklijk' worden aangevraagd. "Dan moet een bedrijf al die tijd wel in de familie zijn geweest", legt Wim van Ginkel, achterkleinzoon van de oprichter, uit. Voor de nu 50-jarige directeur was het even wennen om voortaan als koninklijk door het leven te gaan. "Maar het is een titel die elke dag mooi-



Gered door de Belastingdienst

Bij het zien van de beruchte 'blauwe' envelop breekt bij sommige mensen het (angst)zweet uit. Maar al te vaak voorspelt deze envelop geen goed nieuws. In Amerika kreeg een belastingbetaler hartkloppingen toen hij iemand van de Belastingdienst aan de telefoon had. De onfortuinlijke man begon zwaar te ademen en maakte een verwarde indruk. De ambtenaar voelde nattigheid en schakelde direct de hulpdiensten in. Gelukkig maar, want in het ziekenhuis bleek de man een hartaanval te hebben gehad terwijl hij de fiscus aan de lijn had.

Spookfacturen massaal in omloop

Ondernemers moeten alert zijn op valse facturen die zij per mail, fax of per post toegestuurd krijgen. Misleidende bedrijven proberen ondernemers op allerlei manieren aan een contract te binden. Deze

advertentiefraude kost ondernemers jaarlijks zo'n € 400 of 500 miljoen.

De Marketing Advies Groep uit Arnhem vraagt ondernemers een fax terug te sturen, waarmee ze in werkelijkheid een advertentiecontract ondertekenen. Vorige week startte MKB-Nederland een proefproces tegen één van die vele misleidende bedrijven. Dit bedrijf wekt namelijk ook nog eens de indruk nauwe relaties met MKB-Nederland te hebben, wat absoluut niet het geval is.

Tijdelijke contracten voor jongeren

Sinds 9 juli 2010 mag u jongeren tot 27 jaar vier tijdelijke contracten geven. Pas na vier jaar en/of bij het vijfde contract ontstaat een vast dienstverband. De langere keten van tijdelijke contracten is een tijdelijke crisismaatregel en geldt in principe tot 1 januari 2012.

Verreweg de meeste organisaties geven jongeren eerst enkele tijdelijke contracten. Een halfjaar- en jaarcontract komen het meest voor. Voorbeeld: Installateur Het Kraantje heeft een 23-jarige werknemer in dienst. Op 1 november 2010 loopt zijn derde contract van drie maanden af. Het Kraantje kan met hem voor de vierde keer een arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd aangaan, van drie maanden, maar ook van één maand of een jaar. Deze extra verlening van tijdelijke contracten kunt u in elk geval tot 1 januari 2012 toepassen. Als de economische crisis nog aanhoudt, kan de maatregel worden verlengd tot uiterlijk 1 januari 2014. De overheid verwacht dat jongeren hierdoor uiteindelijk meer kans maken op een vast dienstverband.

Percentage heffings- en invorderingsrente vierde kwartaal 2010

Heffingsrente is rente die u aan de Belastingdienst schuldig bent als u te weinig belasting heeft betaald. Wanneer u teveel belasting heeft betaald, krijgt u heffingsrente terug van de Belastingdienst. Invorderingsrente is de rente die u moet betalen als u een belastingaanslag te laat betaalt. De Belastingdienst berekent de invorderingsrente over de periode die begint op de eerste dag na de uiterste betaaldatum en eindigt op de dag voor de dag waarop u betaalt.

Het percentage van de heffings- en invorderingsrente wordt ieder kalenderkwartaal vastgesteld. Voor het vierde kwartaal van 2010 bedraagt het percentage 2,5. Dit percentage gold ook voor de eerste drie kwartalen van 2010.

Voordelig verbouwen

Voor renovatie en herstel van een woning van minimaal twee jaar oud geldt tussen 1 oktober 2010 en 1 juli 2011 een verlaagd btw-tarief van 6% (in plaats van 19%) op het arbeidsloon.

Het verlaagde tarief is van toepassing als het werk op of na 1 oktober 2010 en voor 1 juli 2011 wordt opgeleverd. Let op: indien het werk na 30 juni 2011 wordt opgeleverd, maar werkzaamheden voor 1 juli 2011 zijn uitgevoerd, dan geldt voor die werkzaamheden het hoge btw-tarief. Het is de bedoeling dat aannemers de btw-verlaging doorberekenen aan hun cliënten. Als al deelfacturen met 19% zijn afgegeven, dient het tarief in de eindfactuur te worden gecorrigeerd. De btw-verlaging is een onderdeel van meerdere maatregelen om de woningmarkt een impuls te geven.

De ins en outs van de werkkostenregeling.

Op 1 januari 2011 wordt de werkkostenregeling van kracht. Kortweg houdt deze regeling in dat, naast een aantal gericht vrijstellingen, voor vergoedingen en verstrekkingen een forfait van 1,4% van de loonsom geldt. Tot dit forfaitbedrag kan een werkgever vrije vergoedingen en verstrekkingen aan zijn werknemers uitkeren. Over het meerdere is de werkgever een eindheffing van 80% verschuldigd. Overigens geldt voor de jaren 2011, 2012 en 2013 een jaarlijkse keuzemogelijkheid om de werkkostenregeling al dan niet toe te passen. U zult dan na moeten gaan wat aantrekkelijker is; het oude of het nieuwe regime voor vergoedingen en verstrekkingen.

Wat gaat er veranderen?

Op dit moment bestaat een flink aantal categorieën vergoedingen en verstrekkingen waarvoor fiscaal aparte regels gelden. Denk hierbij aan product eigen bedrijf, werk-kleding, kerstpakketten, laptops en bedrijfsfitness. Deze categorieën worden vervangen door een nieuwe regeling, de werkkostenregeling. De werkkostenregeling heeft een forfaitair karakter. Er komt een forfaitaire vrijstelling van in eerste instantie 1,4% van de totale fiscale loonsom. Voorgesteld is nu om de forfaitaire ruimte te verhogen naar 1,5% op het moment dat het wetsvoorstel uniformering treedt (per 1 januari 2011 of 2012, deze keuze is nog niet gemaakt in de politiek).

Kwartaalaangifte blijft!

U mag de aangifte omzetbelasting van uw onderneming ook volgend jaar

per kwartaal blijven doen, zelfs als u per kwartaal meer dan € 15.000,00 BTW afdraagt. De crisismaatregel die dit mogelijk maakt geldt sinds 1 januari 2009 en zou oorspronkelijk komen te vervallen aan het eind van 2010. Maar demissionair minister De Jager van Financiën heeft onlangs bekend gemaakt dat de regeling is verlengd tot en met het laatste kwartaal van 2011.

Toestemming

Maakt u gebruik van de crisismaatregelen, dan kunt u de BTW per kwartaal blijven betalen tot de regeling is afgelopen. Als uw onderneming per kwartaal meer dan € 15.000,00 afdraagt, moet u daarna weer aangifte per maand gaan doen. Maakt u nog geen gebruik van de regeling, dan kunt u alsnog deelnemen. U moet hiervoor toestemming vragen aan de inspecteur waar uw onderneming onder valt.

In veel pensioenregelingen kunt u eerder met pensioen dan met 65 jaar. Maar doordat uw pensioen eerder ingaat, wordt de uitkering een stuk lager. U moet immers langer rondkomen met uw pensioengeld. Bovendien hebt u minder dienstjaren waarin u het pensioen opbouwt. Daarnaast gaat de AOW pas vanaf uw 65ste jaar in. Bekijk uw uitgavenpatroon, wensen en behoeften om te beoordelen of eerder stoppen met werken financieel haalbaar is. Het is verstandig om u te laten adviseren door een financieel deskundige.

Kunt u eerder stoppen met werken?

Levensloopregeling

Via de levensloopregeling kunt u sparen voor een periode van onbetaald verlof. U kunt dit spaarsaldo ook gebruiken om eerder met pensioen te gaan. Voor oudere werknemers komt er een overgangsregeling.

Eerder stoppen met werken

Voor het opbouwen van een goed pensioen is over het algemeen veertig jaar nodig. Wie op zijn 25ste jaar begint met werken, kan op zijn 65ste jaar met pensioen. Mensen die jonger zijn begonnen met werken kunnen in principe jonger met pensioen. Voor hen wordt het fiscaal mogelijk gemaakt om voor hun

65ste jaar met pensioen te gaan door een deel van hun opgebouwde ouderdompensioen in te zetten om eerder te stoppen met werken.

Veertig jaar pensioenopbouw

Mensen die veertig jaar in een pensioenregeling hebben deelgenomen, kunnen met behoud van de huidige fiscale voordelen vanaf 63 jaar met pensioen.

Daarnaast kunnen zij gebruik maken van het tegoed in de levensloopregeling. Een werknemer die veertig jaar heeft deelgenomen in een pensioenregeling en maximaal gebruik maakt van de verruimde mogelijkheden van de levensloop-

regeling kan daardoor op z'n zestigste stoppen met werken.

Let op:

Informeert u bij uw pensioenfonds(en) naar het exacte aantal deelnemingsjaren dat u voor uw pensioen heeft opgebouwd. U kunt er namelijk niet zonder meer van uitgaan dat u na veertig jaar werken ook veertig jaar in een pensioenregeling heeft deelgenomen. Sommige pensioenfondsen hanteerden in het verleden een leeftijdsgrens van 25 jaar. Bent u op uw 18e jaar begonnen, dan heeft u in dat geval zeven jaar niets aan uw pensioen bijgedragen. Op uw 58e heeft u na veertig jaar werken dus nog maar 33 jaar pensioen opgebouwd. Ook veranderingen van werkgever kunnen ervoor hebben gezorgd dat u minder pensioenjaren dan gewerkte jaren heeft.

Kijk voor meer informatie op onze website www.loonvisie.nl of neem contact op met ondergetekende op tel. (0317) 61 91 25.

Loonvisie B.V.
Henk Ruys

Verzekeringen voor 'kleine' ondernemers op een rij

Jonge afgestudeerden die de stap naar een eigen bedrijf zetten, ouderen die de jarenlang vergaarde kennis in het bedrijfsleven inzetten voor hun eigen onderneming en mensen die na een langdurig loondienstverband besluiten zelf het heft van een onderneming in handen te nemen. Ze hebben gemeen dat ze het druk hebben met hun eigen bedrijf en daardoor is er nauwelijks tijd voor zaken als verzekeringen.

Niet te duur

ZZP'ers willen zich graag goed verzekeren. Maar ze zijn bang dat het te duur is. Daarom is een goed advies nodig. Overigens denken ZZP'ers over het algemeen dat zij goed verzekerd zijn. De meeste ZZP'ers vinden de vrijheid om zelf een pakket verzekeringen te kunnen samenstellen, en het administratieve gemak als alle verzekeringen zijn ondergebracht bij één verzekeraar, belangrijker dan de prijs.

Voor arbeidsongeschiktheid vindt men veelal de premie te hoog. Met name voor ZZP'ers met een inkomen beneden modaal is de premie voor een AOV een te zware last. Alfisure is voor de ZZP'ers een belangrijke bron voor algemene informatie over verzekeringen en kan helpen een passende verzekering te vinden.

Handige pakketten

Er zijn voor diverse beroepen speciale pakketten. Zo zijn deze er voor starters, werkend met gereedschap, in adviserende beroepen, zakelijke dienstverlening of bijvoorbeeld werkzaam



in de uiterlijke verzorging. Zo'n pakket dekt de meest voorkomende schades en kan worden uitgebreid met een arbeidsongeschiktheidsverzekering, bedrijfsaansprakelijkheid of een (bestel) autoverzekering.

Nooit dubbel verzekerd

"Het pakketconcept is een sterk punt, vinden we bij Alfisure. Het is best lastig om uit losse verzekeringen uit te zoeken wat wel en niet relevant is", aldus Walter van der Putten, adviseur bedrijven bij Alfisure. "Een ondernemer zonder personeel wil bijvoorbeeld geen premie betalen voor risico's die hij niet loopt. Hij wil ook géén

dubbele dekkingen. Zo kan de premie laag blijven. En bovendien is het makkelijk om zo'n pakket af te sluiten: het aanvraagformulier bevat vaak slechts drie tot vijf verzekeringsvragen."

www.alfisure.nl

Wilt u meer informatie over verzekeringen voor uw bedrijf, of wilt u uw lopende verzekeringen laten beoordelen? Neem contact op met de adviseurs van Alfisure. Dat kan ook voor het verzorgen van uw pensioen, financiering of spaarrekeningen. Tenslotte blijft adviseren in verzekeringen adviseren in de toekomst.



Bart ter Haar, nieuwe eigenaar restaurant De Vendel, over ondernemerschap:

“Als ik met een bedrijf start, moet het plaatje van A tot Z kloppen”

Jacqueline (47 jaar) en Bart ter Haar (48 jaar) startten 25 jaar geleden in de fitnessbranche en werden groot in het onroerend goed. Nu zijn zij een nieuwe uitdaging aangegaan: de overname van restaurant De Vendel in Veenendaal. Bart: “De beste restaurants, daar zitten toch vaak zakenmensen achter.”

Het gezondheidsconcept dat Bart ter Haar 20 jaar geleden introduceerde in de fitnessbranche, was toen nieuw. Bart: “Ik startte geen fitnessschool, maar een bedrijf dat in gezondheid doet: een praktijk voor fysiotherapie erbij en persoonlijke coaches.” Jacqueline: “Daarmee boorden we een heel ander fitnesspubliek aan. Binnen de kortste keren hadden we 2500 leden.” Er volgden meer fitnesscentra en een aantal afslankstudio's. Bart en

Jacqueline hebben de bedrijven niet meer in eigendom. Bart: “Ik koop altijd het onroerend goed. Dat past in mijn filosofie.”

Commerciële visie

Bart heeft een duidelijke commerciële visie die hij strak uitvoert. “Meestal zet ik een bedrijf op, om het weer door te verhuuren.” Hij vervolgt, met pretoogjes en een kwinkslag: “De afgelopen 14 jaar was ik alleen actief in Box 3. Maar met De Vendel ligt

dat anders. Dit bedrijf willen we houden.” Bart beaamt dat de overstap van fitness en gezondheid naar de horeca niet voor de hand ligt en Jacqueline zegt lachend: “Eerst waren we altijd met het uiterlijk van de mens bezig en nu met het innerlijk.” Toch zijn de horecaplannen van Jacqueline en Bart niet nieuw. Bart: “We zijn ook met Tante Loes en het oude postkantoor in Rhenen bezig geweest. Die plannen zijn niet doorgeslagen. Voor Tante Loes had ik op dat moment een andere prijs in gedachten. Met het postkantoor duurde lang voordat we alles rond kregen met de gemeente. Na 3,5 jaar leek het me beter om het te verkopen.” De overname van De Vendel aan de Vendelseweg 69 in Veenendaal verliep sneller: “Het pand werd mij aangeboden voor een schappelijke prijs en de gemeente Veenendaal heeft goed meegewerkt.” Jacqueline vult aan: “En het pand is onder toezicht van monumentenzorg hersteld.”

Van A tot Z

De keuze voor een bedrijf en een pand volgt bij Bart niet uit intuïtieve, maar rationele afwe-



gingen, zo blijkt uit zijn toelichting op de keuze voor restaurant De Vendel. “De Vendel is in de eerste plaats een goede belegging. De inrichting was gedateerd, maar de indeling van het

Je leeft om jezelf te ontwikkelen

pand was goed. Er hoefde dus niet gebroken te worden. Het belangrijkste is dat we vanuit dit pand goede service kunnen verlenen. We verzorgen het diner, tapas en de lunch. We kunnen een stijlvolle condoleanceruimte bieden die op loopafstand van de begraafplaats ligt. Verder ligt er 4400 m2 grond bij het pand en is het een trouwlocatie. We hebben parkeerruimte voor 80 auto's en je kunt hier straks ook lekker buiten eten: er is een ruim terras met plaats voor 150 mensen. We

hebben groepsmogelijkheden voor 100 man, 200 man, zeg het maar. We kunnen iets extra's bieden, ook voor de zakelijke gasten in Veenendaal en omgeving. De basis van onze aanpak is dat we ons verplaatsten in de gast. Ik vind het zelf ook vervelend als ik even snel wil lunchen en ik kan mijn auto niet kwijt! Dus wil ik dat mijn gasten dat probleem niet hebben als ze bij ons een gezellig avondje uit hebben. En een goed glas wijn drinken is ook geen probleem, want gasten

kunnen zich met hun eigen auto door ons thuis laten brengen. Als ik met een bedrijf start moet het plaatje van A tot Z kloppen: de service, de prijsstelling en het onroerend goed.”

Gasten prijzen

Noch Bart, noch Jacqueline hebben ervaring in de horeca maar dat deert ze niet. Bart: “Veel ervaring kan je ook blind maken. De beste restaurants, daar zitten toch vaak zakenmensen achter. Je moet het mooi vinden om iets op te bouwen met een financieel resultaat. Zonder financieel resultaat kun je namelijk niet goed zijn voor de gast. Ik heb ook geen contracten met brouwers. Ik houd er niet van om mij op zo'n manier vast te leggen. Ik stuur op de inkoop en ik denk niet zomaar: ‘We starten en we zien wel’. Daardoor kun je hier een goed glas wijn krijgen voor 3 tot 3,5 Euro. Waar kan dat nog? Een karaf water is gratis, stokbrood ook. We werken alleen met verse producten. Ik zeg altijd dat je de gast moet prijzen, niet straffen.



Er zijn zoveel horecazaken die, zonder dat ze dat doorhebben overigens, hun gasten straffen omdat ze klant zijn! Ze beginnen goed, maar na een half jaar gaan de prijzen omhoog en soms ook de kwaliteit naar beneden. Ik werk anders: ik vraag me steeds af hoe ik de zaak vol krijg en vol houd. Dat lukt alleen als de gasten blij van je worden. Zo is mijn interesse voor de horeca ook gewekt, want ik zie op veel plaatsten hoe ik het zelf niet zou doen. En ik ben een prater, ik vind het leuk om met mensen om te gaan en ze in de watten te leggen."

Kippenvel

Op 17 september jl. gingen de deuren van Restaurant De Vendel, na een verbouwing van 5 maanden, open. Jacqueline zocht het interi-

eur uit en begeleidde het ontwerp van het logo. Bart regelde de verbouwing en de commerciële zaken. De week voor de opening hebben Bart en Jacqueline proefgedraaid. Jacqueline: "We hebben elke avond met de gasten geëvalueerd. De uitkomsten bespraken we met het personeel." Bart vertelt dat het evalueren onderdeel van de aanpak zal blijven: "Ik ga elk half jaar controles uitvoeren want ik wil de kwaliteit en service steeds op het netvlies houden, blijven ervaren wat onze gasten ervaren en daarvan leren. Ondernemen is het nemen van hindernissen en je neemt pas de volgende hindernis als je de vorige hebt overwonnen. Ik schuif problemen niet graag voor me uit maar zie ze liever direct onder ogen." Bart is even

stil, kijkt tevreden naar het warme lounge-interieur van De Vendel en zegt: "Dat proefdraaien joh, dat was geweldig. Ik kreeg er kippenvel van. Ik was van plan te blijven zitten en observeren maar na 5 minuten al liep ik te bedienen. Ik had ook helemaal geen zin om naar huis te gaan aan het eind van de avond." Hij vervolgt met een knipoog dat hij voorlopig wel actief blijft in Box 1. "We zijn ook nog bezig met de realisatie van een gezondheidscentrum aan de Zandstraat in Veenendaal. Je leeft om jezelf te ontwikkelen, daar krijg ik ook kippenvel van." Ondanks zijn enthousiasme en mooie resultaten kan Bart ter Haar zijn succes nog steeds relativeren: "Je moet natuurlijk wel gezond blijven, want anders loopt alles in de soep."



Een klantenavond met Hans Kraay junior:

Alles draait om passie voor wat je doet

Op woensdag 21 april en woensdag 19 mei jl. trad Hans Kraay jr. op als gastspreker voor klanten van Boschland Accountants en Adviseurs van de vestigingen Twello en Hengelo Gld.

Nadat Hans Kraay zijn Havo-diploma behaalde in 1976, startte hij zijn veelbesproken voetbalcarrière. Via diverse profvoetbalclubs zoals AZ, de Engelse club Brighton, het Amerikaanse San José, het Canadese Edmonton, De Graafschap en RKC Waalwijk, kwam Hans terecht bij FC Den Bosch. In tien jaar profvoetbal verzamelde Hans Kraay jr. heel wat rode en gele kaarten. Zijn reputatie op het veld snelde hem vaak vooruit, maar de passie bleef.

In 1997 hangt Hans zijn voetbalschoenen aan de wilgen en begint hij een carrière in de sportjournalistiek. Bij de NOS krijgt hij zijn eigen rubriek in het radioprogramma Langs de Lijn. Via Veronica (It's my life) en RTL komt Hans uiteindelijk uit bij SBS 6. Bij deze omroep presenteert hij wedstrijden van het Nederlands Elftal, de Amstel Cup, de Gouden Gids Divisie, Domino Day, Darten en World Funniest Homevideos.

In zijn vrije tijd is Hans Kraay jr. actief als trainer bij de plaatselijke Topklasser FC Lienden. Deze club haalde in het seizoen van

2008/2009 de achtste finales van het bekertoernooi van de KNVB na een overwinning op eredivisionist Vitesse. Uiteindelijk wist Roda JC pas na verlenging de amateurs van FC Lienden op de knieën te krijgen.

Hans heeft een geheel eigen stijl van presenteren. Voor de één is hij geweldig, voor de ander is hij een enfant terrible. Feit blijft dat je met Hans een bijzondere persoonlijkheid in huis haalt. Met zijn passie en gedrevenheid praat hij de avond aan elkaar. De rode draad door zijn motivatiespeech is duidelijk: 99% is eigenlijk niks. Je geeft je voor de volle honderd

procent of meer, anders stelt het niets voor.

Zo legt Hans ook de link naar zijn carrière met de vraagstukken waarvoor ondernemers komen te staan. Ook als ondernemer moet je voor de volle honderd procent gaan. Alleen met gedrevenheid zijn doelen en dromen realiseerbaar. Hans boeit zijn publiek met anekdotes en voorvallen uit zijn eigen leven. Daarmee geeft hij nét dat beetje meer. Hans Kraay junior: "Alles draait om passie voor wat je doet."





BOSCHLAND

ACCOUNTANTS & ADVISEURS



Nieuwbouw kantoor Hengelo klaar in 2011

Onze adressen:

Ede

Keesomstraat 19
Postbus 418
6710 BK Ede
T. (0318) 51 51 12
F. (0318) 55 28 05

Hengelo (GLD)

Raadhuisstraat 21
Postbus 12
7255 ZG Hengelo
T. (0575) 46 13 91
F. (0575) 46 27 34

Lienden

De Hofstede 44
Postbus 53
4033 ZH Lienden
T. (0344) 60 32 15
F. (0344) 60 39 82

Rhenen

Herenstraat 108
Postbus 149
3910 AC Rhenen
T. (0317) 61 91 25
F. (0317) 61 81 18

Twello

Molenveld 3
Postbus 4
7390 AA Twello
T. (0571) 27 26 43
F. (0571) 27 36 92

Colofon:

Boschland Magazine verschijnt drie maal per jaar.

Concept en realisatie : Studio Pothoff, Veenendaal
Drukwerk : Van Eck & Oosterink Print en Druk, Dodewaard
Interviews : Filter interne en externe communicatie, Overberg
Tips en informatie : Boschland Accountants & Adviseurs

Voor meer informatie : www.boschland.nl

Voor drukfouten en/of eventuele verschrijvingen wordt door ons geen aansprakelijkheid aanvaard.



Ede



Hengelo



Lienden



Rhenen



Twello

