

SPECIAL EDITION

OMNY ACC

25 JAAR

accountants en belastingadviseurs



Inhoud

Voorwoord	2
25 Jaar Omnyacc	3
Helicopterview op het hele financiële plaatje	18
25 tips voor een goed HRM-beleid	19
Bedrijfsoverdracht: begin op tijd	20
25 feiten over bedrijfsfinancieringen	22
BUSINESS VALUATION: met deskundige blik in de toekomst kijken	23
INTERVIEW: Stabiele rit naar 40-jarig jubileum Groet Auto	27
Bijtelling privégebruik auto	28
INTERVIEW: Vakantie anno 2017 @dewatersnip	29

Colofon

De Omnyacc nieuwsbrief is een informatieblad voor alle relaties van Omnyacc, die vier keer per jaar wordt verstuurd. Daarnaast ontvangt u ook de eindejaarstips. In deze nieuwsbrief leest u alles over de actuele financiële, fiscale en juridische vraagstukken.

Bij de samenstelling van de teksten is naar uiterste betrouwbaarheid en zorgvuldigheid gestreefd. Onze organisatie kan niet aansprakelijk worden gesteld voor eventuele onjuistheden en de gevolgen hiervan.

Redactie: Omnyacc federatie, Nienke Oudkerk

Ontwerp: Indrukwekkend, Heiloo

Drukwerk: Indrukwekkend, Heiloo

Fotografie: Eric van der Eijk

Voor informatie: redactie@omnyacc-federatie.nl

Website: www.omnyacc.nl



Voorwoord

Beste relatie,

1992 was het jaar dat het Finse bedrijf Nokia het eerste mobieltje op de consumentenmarkt bracht. In 1992 vonden ook de Olympische Zomerspelen plaats in Barcelona, Spanje. Bovenal was dit ook het jaar waarin de basis werd gelegd voor Omnyacc! 1 oktober 1992 is de officiële oprichtingsdatum. Alweer 25 jaar terug en wat is er veel veranderd! De mobiele telefoon is niet meer weg te denken uit het straatbeeld en Barcelona is een heuse toeristentrepleister geworden. Omnyacc is ooit gestart met 7 vennoten en zo'n 40 medewerkers. Inmiddels staat de teller op 23 vennoten en 220 medewerkers. Niet alleen dit, maar het vak en bijbehorende dienstverlening is veranderd.

Speciaal voor deze editie spreken we met de oprichter Carlo Schneider. Wat heeft hij veel werk verzet om Omnyacc en het kantoor in Heerhugowaard op te zetten. Zonder zijn initiatief en werk hadden we er vandaag niet zo voorgestaan. Via deze weg willen wij hem hartelijk bedanken!

Niet alleen vieren wij een jubileum dit jaar, ook voor onze klant Groet Auto is het een feestjaar! Ze bestaan dit jaar maar liefst 40 jaar én openen een nieuw pand in Den Helder. Nuchtere ondernemers Jan Groet en zijn dochter Tineke vertellen alles over hun familiebedrijf. Op een stabiele en rustige wijze hebben ze een sterke positie in Den Helder en daarbuiten weten te bemachtigen. Lees meer over leasing, grip en snel maar bewust schakelen op pagina 24.

Op pagina 30 leest u het interview met Menno Jonk van Recreatiepark De Watersnip. Ook dit is echt een familiebedrijf. Samen met zijn vrouw Sandy Snip, zoon Marc Snip en zijn vrouw Nancy zorgt hij ervoor dat het gasten, tot wel 2.500, aan niets ontbreekt. Met een groot aantal chalets, kampeerplaatsen, bungalows, kampeerwagens en kampeerhutten, verspreid over 19 hectare, is dit park nu één van de grootste van Noord-Holland. U leest hier alles over de uitdagingen op gebied van personeel, WiFi en de seizoenspieken. Ook vertelt hij hoe de hele vakantietendens in de afgelopen 25 jaar veranderd is.

U wordt daarnaast meegenomen in de historie van Omnyacc. Verschillende collega's vertellen over de highlights van 1992 tot nu. Onze naam met het woord Omny, staat voor veelzijdig, is toepasselijker dan ooit. Er zijn in de jaren diverse diensten bijgekomen om u als klant nog beter te helpen. Ontwikkeling vinden wij ontzettend belangrijk. Van onze dienstverlening, collega's en onze samenwerking. Wij gaan ook de komende jaren weer hard aan de slag om u te blijven verrassen, natuurlijk wel op de voor u bekende werkwijze. Bedankt voor uw vertrouwen en op naar de volgende 25 jaar!

Veel leesplezier gewenst.

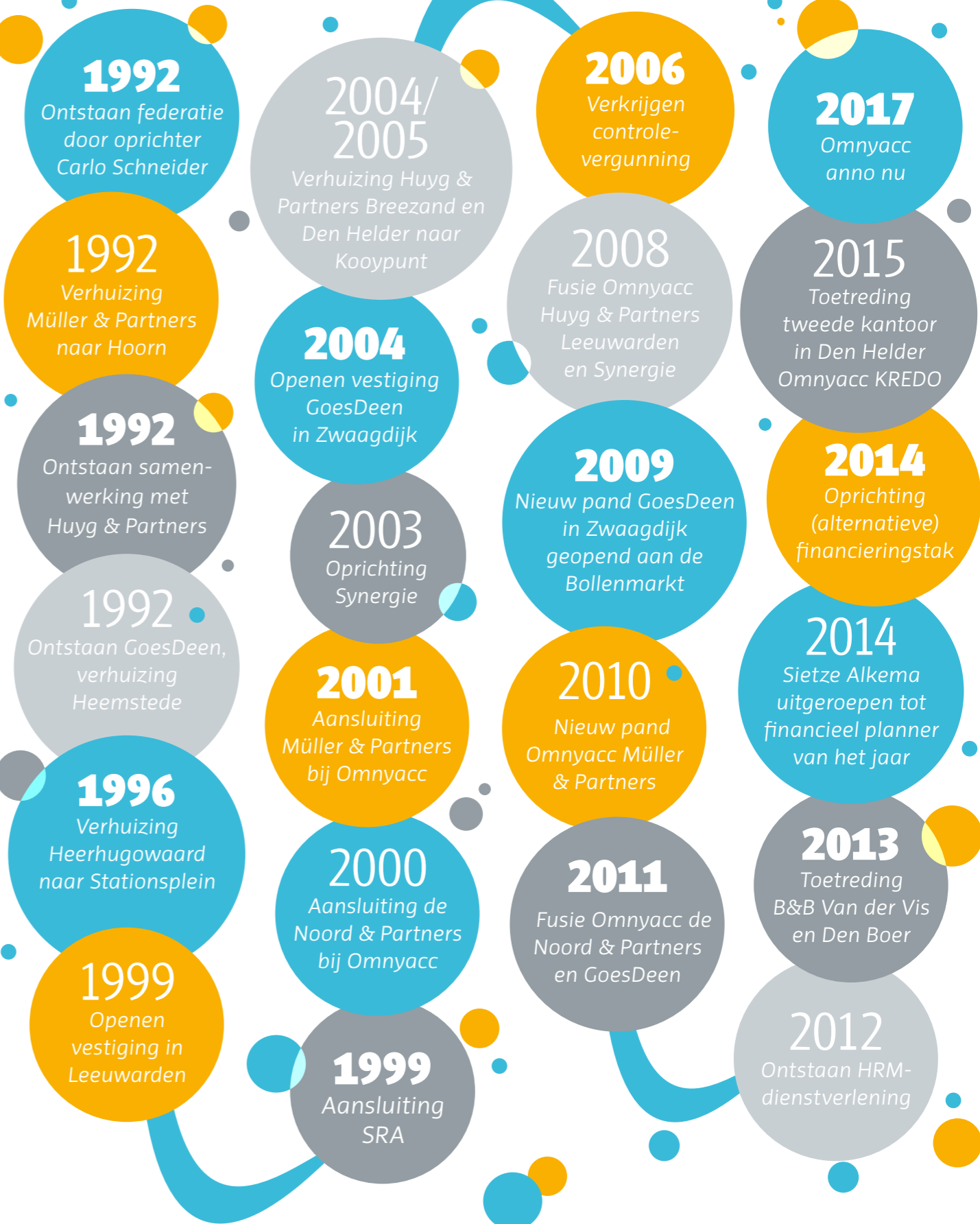
Omnyacc Federatie



DE jaartallen

OP EEN RIJ

25 JAAR



In 1992 ontstond ons samenwerkingsverband Omnyacc. Initiator Carlo Schneider vertelt alles over de reden om voor zichzelf te beginnen en hoe hij samen met o.a. Douwe Herder, Dik Kos, Henk Norder en Paul Hurks Omnyacc heeft opgezet. Hij vertelt niet alleen over de moeilijke start, maar ook over de ontwikkeling en het ontstaan van de naam.



Carlo Schneider

Vertrouwen is key

"Voor mei 1992 had ik nooit gedacht dat ik een eigen accountantskantoor zou oprichten. Alle lichten stonden datzelfde jaar op groen om vennoot te worden bij Deloitte. Het was een hele eer," aldus Carlo. Er gebeurden verschillende dingen waardoor hij van gedachte veranderde. Van een koerswijziging waar hij niet achterstond tot perikelen met collega's. "Als ik moet samenwerken met mensen die ik niet goed kan vertrouwen, waar ben ik dan mee bezig vroeg ik mijzelf af. Dan zoek ik liever mensen om me heen die ik kan vertrouwen."

Snel schakelen

Carlo is na zijn definitieve keuze gelijk gaan schakelen met Paul Hurks, een oud studiegenoot. "Samen gaven we les aan de VU. Zo kende ik ook Rob van Zuilen, die direct kans zag om aan te haken met zijn kantoor in Amsterdam, dat hij samen met Hein Dijsselbloem runde. Een oud-collega bracht me in contact met Douwe Herder en Dik Kos. De vennoten van het kantoor Huyg & Partners, toen nog in Breezand, zochten opvolging in een breder verband. Met het samenwerkingsverband konden we

onszelf ook groter neerzetten zonder dat het investering vergde. In deze fase stapte ook Henk Norder in als derde vennoot op onze vestiging. Een goede fiscalist in het team was gewoon nodig en hij kon -toen als enige fiscalist- de hele groep bedienen. De eerste bespreking met de groep vond plaats in juni 1992 en na zo'n 4 uur stond de globale vorm van Omnyacc. Op 1 oktober 1992 was Omnyacc officieel een feit met vestigingen in Amsterdam, Breezand en Heerhugowaard."

Moeilijke start

Het idee om in Bergen 'aan huis' bij Carlo Schneider de vestiging op te starten werd al snel omgezet naar een kantoorpand in Heerhugowaard. "Er bestond daar nog geen ander accountantskantoor en we hadden goede contacten met een notarispraktijk aldaar. Na de start kregen wij wat klanten via Dik. Hij had klanten die zo aan het doorgroeien waren dat ze verplichte accountantscontroles nodig hadden. Omdat Huyg & Partners op dat moment nog geen registeraccountants in huis had, kon zij die behoefte niet invullen. Verder hebben we het kantoor in Heerhugowaard vooral

opgebouwd door heel hard te werken en creatief te zijn."

Intense tijd

"Op het werk ging het net beter, toen ik in 1996 ging scheiden. Een scheiding brengt weer andere financiële behoeften met zich mee. Ik had daarom, vanuit financieel oogpunt, veel meer drang om door te groeien dan mijn collega vennoten, die geen kinderen hadden en thuis een goed verdienende partner hadden. Ik was aan het rennen, trekken en vliegen. Zo ontstond ook Esprit opleidingen, Omnyacc Advance detachering en de samenwerking met Schenkeveld advocaten, vormgegeven door een tweede eigen vestiging in haar mooie kantoorpand in Alkmaar. Met de detacheringstak konden we onze mensen in de relatief rustige zomer- en najaarsperiode detacheren en zo financiële dekking vinden voor de 'daluren'. Ik bleef met ideeën komen. Doordrammen, achteraf bezien. Dat leverde mij een flinke burn-out op eind november 2000. Van de een op de andere dag stond ik letterlijk 'geparkeerd'. Ik kon werkelijk helemaal niets meer. Zelfs het lezen van een krant of het kijken naar televisie was lange tijd niet mogelijk. De burn-out duurde zo lang, dat het voor mijn collega's niet mogelijk was om mij in de maatschap te houden. Uiteindelijk ben ik medio 2001 uitgetreden."

Veelzijdig

"Hoe de naam Omnyacc is ontstaan? Tijdens de eerste meeting hebben we een lange lijst gemaakt. Van persoonsnamen tot fancy namen. Deze naam bleef over als een neutrale naam. Omny staat voor veelzijdig en acc spreekt voor zich." Dat dit nu toepasselijk is dan ooit blijkt wel uit de hoeveelheid diensten die aangeboden worden. Financieringen, HRM-advisering en arbodienstverlening, om een paar te noemen.

Verderop in dit blad leest u over zijn toekomstbeeld, zijn huidige situatie en waar hij trots op is.

in Hoorn

De eerste zelfstandige stappen werden in 1990 door Carlo Müller gezet in Amstelveen. Vrij snel verhuisde het kantoor naar Hoorn, waar het elk jaar verder groeide. Hij vertelt over de stap naar zelfstandigheid, de ontwikkeling van het kantoor en ook wat het belang van binding is.



Carlo Müller en Linda Vrolijk

Eerste stappen naar zelfstandigheid

"Van maandag tot en met vrijdag werkte ik, 's avonds en zaterdag kreeg ik les en zondag zat ik aan mijn huiswerk. Het was wel even anders dan het werken/leren nu. Ook in de controletak ging het toen nog anders," aldus Carlo over zijn periode (14 jaar) bij de NAM (Nederlandse Accountants Maatschap, een voorloper van Deloitte). Hij vervolgt: "Het was nog niet zo streng als nu met alle regelgeving. Ik heb in die tijd de grotere klanten bediend in Alkmaar, Schagen en Amsterdam. Op hetzelfde moment was ik bezig met mijn opleiding tot registeraccountant. Er was toen een collega die zei dat ik niet moest afstuderen, omdat ik dan een bedreiging zou vormen voor de andere vennoten. Dat vond ik zo stom. Ik heb de opleiding alsnog afgemaakt. Een half jaar later werd gevraagd naar mijn plannen. Ik ben na de NAM eerst bij een grote klant in Alkmaar in dienst getreden. Na vijf jaar ontstond bij mij de vraag 'Is dit nu alles?'. Ik heb toen de stoute schoenen aantrokken en in 1990 een kantoor in Amstelveen geopend."

Groei van kantoor in Hoorn

De samenwerking met enkele andere partners wierp niet de gewenste vruchten af, dus al snel besloot hij zijn kantoor te verhuizen naar de Koopvaarder 2 in Hoorn. Wegens groei werd er elke keer een stuk van het pand bijgekocht. "De vestigingsplaats was niet zo belangrijk, als je de klanten maar goed bediend. Via aanbevelingen en doorverwijzingen kwamen er vooral nieuwe klanten bij. Daarom namen we elk jaar enkele collega's aan." Het netwerk

van Carlo in Noord-Holland had ook zijn aandeel in deze groei. Veel van de klanten van het eerste uur zijn nog steeds klant. "In de afgelopen 4 tot 5 jaar ben ik bezig geweest met afbouwen en overdragen. Op het moment dat ik voelde dat het goed ging tussen de klant en de behandeld collega was het goed."

Nieuwe generatie

"Wij zijn een MKB-praktijk met een familiair karakter, zowel binnen het kantoor als de band met de klanten. Familie binnen halen was geen vast doel, je kijkt wat er op je pad komt. Ik heb tegen Xander gezegd 'ga eerst het vak maar bij een ander leren'. Na zo'n 6 jaar had ik weer iemand nodig en dat was een prima moment om bij ons te komen. Casper had een duidelijk aparte tak van sport, gericht op personeel en verzekeringen, die hij later integreerde met ons kantoor. Bart is jaren personeelslid geweest voordat hij vennoot werd. Mooie momenten waren het dat Bart en Xander tegelijk afstudeerde en dat de tak van Casper echt begon te groeien. Klanten komen nu niet alleen meer binnen via onze accountancytak, maar ook via de HRM-dienstverlening. Zelfstandig redden ze het nu!"

Binding belangrijk

De tijden veranderen beaamt Carlo. "Ontwikkelingen, bijvoorbeeld op gebied van automatisering, zetten door. Deze ontwikkeling kun je sturen als ondernemer. Het is belangrijk dat je niet al te zuinig bent, maar durft te investeren om gezond door te groeien. De ontwikkelingen hebben invloed

op je personeelsbeleid. Mensen moeten mee met alle veranderingen. Er is een ander type mens nodig met een andere mentaliteit. Om mensen te binden moet je iets extra's bieden. Dit is ook een van de redenen voor de aansluiting bij Omnyacc in 2001. De binding met collega's en klanten is heel belangrijk voor onze organisatie. Daarom moet je beide partijen toegevoegde waarde en iets unieks bieden. Blijf elkaar daarnaast een boterham gunnen en kijk uit voor vervlakkings. Mijn boodschap aan onze vennoten en ondernemers is dan ook om zuinig te zijn op hun medewerkers en klanten."



1992

Ontstaan samenwerking en groei kantoor 'Huyg'

Speciaal voor dit jubileumnummer hebben wij gesproken met Douwe Herder en Dik Kos, oud-vennoten van kantoor 'Huyg'. Samen met hun kinderen Marcel Herder en Dianne Komen-Kos vertellen ze over het ontstaan van het kantoor en het samenwerkingsverband Omnyacc.



Vlnr. Douwe Herder, Marcel Herder, Dianne Komen-Kos en Dik Kos

Gestart bij Huyg & Partners

"Via een personeelslid van de Gebroeders Van Nuland kwam ik in contact met de heer Huyg, die een werknemer zocht. Ik was toen 16 jaar, het was vlakbij en ik zocht werk zo net na de Mulo," aldus Douwe Herder, oud-vennoot van het kantoor. Douwe kon direct beginnen en ging gelijk de boeken in om de benodigde kennis op te doen. In de jaren die volgden heeft hij de opleiding boekhouden en de MBA gehaald. "Dik kwam een half jaar na mij, in 1960. Toen hij in 1966 de opleiding SPD had afgerond wilde hij een volgende stap zetten. Hij werd vennoot en ik zou na de afronding van de SPD ook vennoot worden. In 1971 is dit dan ook gebeurd. Uiteindelijk heb ik 46 jaar gewerkt bij het kantoor, waarvan 37 jaar als vennoot."

Omnyacc paste in het plaatje

"We hadden veel contact met een fiscaal-jurist uit Alkmaar die ons hielp daar waar onze kennis ophield. Ons contact is uiteindelijk de aanzet geweest tot de oprichting van Omnyacc," aldus Dik Kos, oud-vennoot van het kantoor. Douwe vult aan: "Wij groeiden gestaag door, maar wij hadden niet alle kennis in huis. De eerste contacten met Carlo Schneider zijn

via deze fiscaal-jurist ontstaan. Dik zijn gezondheid was niet altijd optimaal, dus we zochten al jaren naar een vorm van samenwerking. Dit lukte nog niet, omdat we dan onze vrijheid moesten inleveren.

Verkopen kon ook, maar onder een baas werken leverde ons ook niet de gewenste vrijheid. Toen Carlo ons benaderde, paste dit precies in ons plaatje."

Belang groter geheel

"Vroeger vergaderden we nooit, wat aan de orde kwam bespraken we direct. Later hadden we met Omnyacc maandelijks vergaderingen, wat we soms wel geneuzel vonden. Toch ben ik heel blij dat het gegaan is zoals het gegaan is. We kregen nu rugdekking en konden een beroep doen op de kennis van onze samenwerkingspartners. Dingen die je als een kleine organisatie niet kon doen, zoals bepaalde aankopen en nieuwsbrieven, konden nu wel. De samenwerking was dan wel vrijblijvend, maar daarmee kon je wel voordelen behalen," vertelt Douwe.

Marcel: "Ik kan wel stellen dat het kantoor zonder Omnyacc niet zo groot was geworden. Het grotere geheel trok vennoten aan die misschien anders niet waren gekomen."

25 jaar bij de zaak

Dat er veel banden zijn met Deloitte blijkt wel uit het aantal collega's die in hun werkzame carrière deels daar hebben doorgebracht. Dit geldt ook voor Dianne Komen-Kos, de dochter van Dik Kos en nog steeds werkzaam bij Omnyacc. Dit jaar op 1 september was zij zelfs 25 jaar bij ons in dienst! "Ik ben in 1987 gestart in het vak. Het vele reizen bij een van mijn eerste werkgevers plus de avondstudie werd me teveel. Ik heb toen gesolliciteerd bij de controletak van Deloitte en heb en heb in die twee jaar vooral gewerkt met Rob Schouten, Gerard de Graaf en Carlo Schneider. In september 1992 ben ik hier terechtgekomen. Mijn vader wilde graag dat ik kwam, omdat ze dringend personeel nodig hadden. Ik heb hier veel geleerd van de gesprekken met klanten. Bij Deloitte zat ik niet aan tafel met de ondernemer of financieel directeur, maar bij Omnyacc was

dit wel het geval. Nu, als compliance officer, zijn mijn collega's mijn klanten."

Altijd plezier

"Op de lagere school wist ik al, ik wil hetzelfde worden als mijn vader," aldus Marcel Herder, zoon van Douwe Herder en accountant bij Omnyacc. "Ik heb nooit wat anders gewild. Ik heb de HAVO en later de HEAO gevolgd. In 1990 kwam ik in de zomer werken op kantoor als bijbaan. Ik was een dag bezig en mocht gelijk mijn eerste jaarrekening maken van Dik. Ik had nul ervaring, maar ik vond boekhouden altijd al leuk en rekenen, daar was ik goed in. Dik vond het ook een goed idee dat ik het vak leerde bij een groot kantoor. Hij heeft een sollicitatie geregeld bij Deloitte met Rob Schouten. Ik had al eens stagegelopen bij een groot accountantskantoor, maar vond mijn werk bij Huyg veel leuker. Dat ik niet werd aangenomen vond ik helemaal geen probleem. Ik heb veel geleerd bij Omnyacc. Het contact met klanten vind ik vooral leuk. Samen met de werksfeer ervaar ik dat als heel positief, ik heb nooit de behoefte gehad om het anders te gaan doen."

Samen verantwoordelijk

"We hebben altijd proberen te streven naar een prettige werksfeer en het samen-gevoel" aldus Douwe. "Ik zei tegen de mensen, er ligt hier een pak werk en dat moeten we met elkaar doen. We hadden een platte organisatie." Marcel: "Er was en is totaal geen hiërarchie. Nog steeds kun je zo bij de vennoten binnenlopen." Dik: "Je moet normaal blijven ongeacht je functie, dan word je geaccepteerd. Probeer ruzies te voorkomen, dan is het helemaal niet zo moeilijk."

Dianne: "De vrijheid die je hier hebt is heel prettig en maakt dat je je verantwoordelijk voelt."

Opvolging

Marcel: "Ooit was het de bedoeling om vennoot te worden. Ik had een optie op mijn vaders aandelen. Alleen dacht ik niet gelukkig te worden van deze rol, daar ben ik niet de juiste persoon voor. Nog steeds denk ik niet dat ik wat heb misgelopen."

Douwe: "Ik heb nooit gezegd dat het moet. Zelf had ik ook wel het gevoel dat het niet iets was wat bij hem paste. Binnen kantoor heeft hij zich fantastisch ontwikkeld en ben ik ontzettend trots op de man die hij vandaag is."

"Dianne: "Mijn vader werkte zo'n 60 uur in de week. De telefoon stond altijd naast hem en hij was altijd tot 23.00 uur bereikbaar. Ik wilde dolgraag een gezin en ik zag zoveel uur niet zitten. Maakt het vennootschap en zoveel uren draaien me als mens gelukkig? Het antwoord was nee. Natuurlijk vond mijn vader het jammer, maar hij begreep mijn keuze. Er moest toen wel een opvolger(s) worden gezocht."

Ontwikkeling kantoor

Lang heeft het team in het pand aan de Burgemeester Lovinkstraat gezeten in Breezand. Zowel in 1993 en later in 1999 is het verbouwd om extra ruimte te creëren. Ondertussen werd een administratiekantoor in Den Helder overgenomen en ontstond zo een tweede kantoor. Door de groei en de leeftijd van Douwe en Dik was uitbreiding nodig. Rob: "Op het moment dat ik het niet meer helemaal naar mijn zin had bij Deloitte, belde Peter Koopman mij op om 'zijn stallen' te komen bekijken. Peter was een oude bekende, die grappig genoeg door Carlo Schneider was gestuurd. Via Peter ben ik weer in contact gekomen met Dik. In 1998 was de samenwerking een

feit." Met de komst van Gerard de Graaf en later Rob Schouten groeide het kantoor verder door. Douwe: "Dik heeft de helft van zijn aandelen aan Gerard verkocht. Ik de helft van mijn aandelen later aan Rob. Zo zijn we even met z'n vieren geweest. Niet veel later is Dik uitgestapt wegens gezondheidsredenen."

Gouden duo

Douwe: "We hebben 40 jaar samengewerkt. In die 40 jaar is er nooit een onvertogen woord gevallen tussen ons. Hoe kwam dat? We zijn verschillend van karakter, daardoor juist sloten we naadloos op elkaar aan. Er was blind vertrouwen in elkaar, we wisten dat we altijd eerlijk waren."

Dik: "Alles ging en gaat om vertrouwen. De rolverdeling ontstond natuurlijk. Douwe zat meer in de binnendienst en ik ging meer naar buiten. Ik wil Douwe ook bedanken voor de goede samenwerking."

Trots

Dik: "Als voorzitter van de Rabobank heb ik nog de eerste paal geslagen van het pand op Verkeerstorenweg 1. Dat vind ik mooi." Douwe: "Tevreden klanten en het feit dat je niet alleen de boekhouder maar ook de vertrouwenspersoon was, daar werden wij echt blij van." Dik: "Niet dat we daar iets mee deden, wij hielden niet van opscheppen." Douwe: "We zijn trots op de club die het vandaag is en vinden alles hartstikke professioneel. De vierde familiegeneratie zit nu in het bedrijf." Marcel: "We hebben klanten die ook al generaties klant zijn en hopen dat dit nog lang zo blijft."



Ontstaan GoesDeen

1992

De basis van het kantoor werd in 1957 door Jan van der Goes gelegd in Haarlem. In 1992 volgde de verhuizing naar het huidige pand aan de Lanckhorstlaan in Heemstede. "Officieel werk ik vanaf 1 maart 1989 bij Omnyacc GoesDeen. Daarvoor heb ik twee-enhalf jaar bij accountantskantoor Neeffjes gewerkt en daarna nog anderhalf jaar bij LTB (nu Flynth). Ik heb bij GoesDeen eerst voor Jan van der Goes gewerkt, voordat ik in 1990 vennoot werd. Dit is eerst Van der Goes & Deen geworden. Daarna werd het Van der GoesDeen, GoesDeen en nu Omnyacc GoesDeen. Tussendoor heeft accountantskantoor Neeffjes zich bij ons aangesloten, zo is de cirkel weer rond! Er is bij mij altijd al de ambitie geweest om voor mijzelf te beginnen. Ik vind de combinatie van accountancywerkzaamheden en directietaken erg leuk. De dagen en weken vliegen om, voor je het weet ben je een oude man!", aldus Siem Jan Deen, accoun-

tant en vennoot bij Omnyacc GoesDeen.

Meer dan optellen en aftrekken

"De cijfers van het bedrijf zijn een afspiegeling van de werkzaamheden die onze klanten het afgelopen jaar hebben gedaan. Ik vind het leuk om met ze te praten over plannen, hoe dit uitkomt en hoe we eventueel kunnen bijsturen. Ook probeer ik altijd wat punten aan te geven om de bedrijfsvoering te optimaliseren. Aan de ene kant vind ik het met cijfers werken erg leuk, maar alleen het optellen en aftrekken is niets, er moet wel een verhaal achter zitten. Dat maakt het vak van een accountant zo interessant. Je hebt altijd met mensen te maken, zowel met klanten als met je collega's. Ik vind het dan ook belangrijk dat onze collega's plezier hebben in hun werk en geïnteresseerd zijn in de klanten waar ze voor werken."



Vlnr. Siem Jan Deen, Inge Rees en Jos de Lange

1999

Opening vestiging in Leeuwarden

Dik: "Door Carlo Schneider kwamen we in contact met Accon AVM voor gespecialiseerde fiscale kennis. Henk Norder deed de fiscaliteit voor ons. Zo leerden we ook Arjen Hoogland kennen, die ons hielp met de fiscale advisering van onze agrarische klanten." Arjen: "Via Dik ben ik bij de KAVB terecht gekomen. Daar heb ik als specialist jarenlang gewerkt."



Gaan voor winst

Arjen Hoogland was de initiator van het kantoor in Leeuwarden. Hij belandde niet zomaar in het fiscale vak. "Vrij snel na de middelbare school overleed mijn vader plotseling. Zo ben ik eerst vier jaar veehouder geweest. Ik was er alleen niet zo goed in als de anderen en merkte dat economie me wel trok. Nu heb ik een hekel aan kosten, maar ga ik graag voor winst. Toen ik moest kiezen voor een richting werd dit Fiscale Economie met een flinke dosis recht en financiën." In de belastingwinkel, die vanuit de opleiding werd gerund, had Arjen een prachtige tijd. Hij hielp daar mensen met uiteenlopende vraagstukken. De basis voor een verder fiscaal leven werd gelegd. Na zo'n vijf jaar maakte Arjen de overstap naar Accon AVM. Hij werkte al veel met AVM samen en het was tijd voor een nieuwe stap. "Toen er jaren later een reorganisatie aankwam, ontstond er een soort haantjesgevecht. Sinds jaar en dag deden wij de fiscaliteit voor Dik via AVM. Zo kwam ik in aanraking met Huyg & Partners."

Kantoor Leeuwarden

"Na een goed gesprek met Dik werd ik gelijk vennoot. Ik gaf aan dat ik mijn contacten in Friesland goed wilde benutten. In het WTC was een verdieping vrij met een kamer dus daar ben ik in 1999, na de afronding met AVM, gestart. Elke keer als we mensen erbij kregen, konden we extra ruimte huren. Zo konden we langzaam doorgroeien tot een man of twaalf. In 2006 versterkte André de Jong ons vennotenteam."

"Ik ben een levensgenieter en probeer zoveel mogelijk leuke dingen mee te nemen. Als ik werk meeneem en neerleg dan zie ik blijde collega's en uiteindelijk blijde klanten. Daar doe ik het voor. Ik geniet nog elke dag van mijn rol bij Omnyacc."

De rol van Arjen is dit jaar wel veranderd. Vanaf 1 juli 2017 is hij officieel geen vennoot meer. Voorlopig verlaat hij de club niet. Tot en met december 2019 blijft hij actief voor zijn klanten. Rob: "Arjen heeft veel betekend voor onze agrarische klanten. Lastige fiscale kwesties pakte hij voor ze aan. Hij heeft de gave om het onmogelijke mogelijk te maken. Dit levert hem veel tevreden klanten en blije collega's op." Een paar tips wil Arjen u verder niet onthouden: "Blijf jezelf en blijf ondernemen. Doe geen gekke dingen. Het allerbelangrijkste is toch wel dat je waardering hebt voor je klanten, medewerkers en de instanties waar je mee samenwerkt."

1996

Verhuizing naar Stationsplein kantoor Heerhugowaard



Het kantoor in Heerhugowaard verhuisde in 1996 naar het huidige pand aan het Stationsplein. Het is een heel centrale locatie midden in de bedrijvigheid. Op dit moment bestaat het vennotenteam uit Jan Schipper, Ralf Hogenberk, Simon Verduin en Wietze Groot. Simon en Wietze zijn begin 2017 officieel toegetreden. Samen hebben zij 25 jaar ervaring in het vakgebied. Dit mag geen toeval heten in een jaar dat Omnyacc 25 jaar bestaat.

Vlnr. Jan Schipper, Simon Verduin, Ralf Hogenberk en Wietze Groot

1999

Aansluiting SRA

Om onze kwaliteit continue te verbeteren en waarborgen hebben wij ons in 1999 aangesloten bij de brancheorganisaties SRA. Niet alleen bundelen wij onze kennis en ervaring, ook voeren zij jaarlijks kwaliteitscontroles uit. Daarnaast zijn wij continue bezig met verdere kwaliteitsverbetering door interne

maatregelen te nemen. Enerzijds door procedures en richtlijnen waar onder andere onze compliance officer Dianne Komen-Kos een grote rol in speelt. Anderzijds door een cultuur te creëren waarbij iedereen wordt uitgedaagd het beste uit zichzelf te halen. Hierbij horen ook uitgebreide opleidings- en ontwikkelingsmogelijkheden, die we ook deels via de SRA regelen.



2000

Aansluiting De Noord & Partners



Vlnr. Pierre Oud, Peter Koopman en Sietze Alkema

2001

Toetreding Müller & Partners



Vlnr. Bart Leijdekker, Xander Müller en Casper Müller

Oprichting Synergie

De oorsprong van onze huidige vestiging in Leeuwarden brengt ons terug naar de jaren '30 van de vorige eeuw. In die tijd werd er een kantoor in Akkrum opgestart. Dit kantoor is samen met een kantoor in Sneek onder de vlag van Meeuwssen Ten Hoopen verder gegaan. Tjeerd Rieske vertelt: "Wegens tegenvallende resultaten zijn de twee vestigingen in 2003 afgesplitst van MTH en hebben Anne van Vaals en Siebe van Loon de organisatie onder de naam Synergie voortgezet. De vestiging in Akkrum werd al snel verplaatst naar Leeuwarden.

Samen met Sneek bestond Synergie toen uit twee vestigingen. In 2004 ben ik bij Synergie gekomen en in 2006 zijn Erik Bosma en Dirk van der Bij toegetreden tot Synergie. Het vennotenteam was toen vijf man sterk. De organisatie maakte daarmee een groei door, wat zorgde voor een volwaardig accountantskantoor. In 2006 is besloten om deze vestigingen te integreren in één grote vestiging in Leeuwarden en een nieuw kantoorpand te bouwen. Dit is het pand aan de Balthasar Bekkerwei waar we nog steeds zitten."

Tjeerd Rieske

2003



pand Raadhuisplein in Wervershoof

Rene Dol is gestart met Administratiekantoor de Noord in 1987. In 1992 kwam Peter Koopman erbij en werd het accountantskantoor de Noord & Partners. Jarenlang heeft hij het kantoor zelfstandig verder uitgebouwd. Via Deloitte kende hij veel Omnyacc'ers, zo ook Carlo Schneider en Rob Schouten. Rob: "Peter had een toenmalige vennoot waar hij niet goed mee kon samenwerken. Wij hebben samen deze vennoot uitgekocht en gingen intensiever samenwerken. Op dat moment ontstond ook de samenwerking met Omnyacc." In 2011 traden Sietze Alkema en Pierre Oud toe tot het vennotenteam.

Op het moment dat er sprake was van de toetreding van kantoor De Noord & Partners in Wervershoof, werd er ook gekeken naar een kantoor in Hoorn. De club vond deze locatie belangrijk om erbij te hebben. Daarom is Peter Koopman op zoek gegaan naar een partner. Rob Schouten kende Carlo Müller nog uit het verleden. Een gesprek met elkaar was dan ook snel geregeld. De continuïteit van het kantoor was een belangrijke reden voor Carlo om deel te nemen aan het samenwerkingsverband Omnyacc. Aan de andere kant werden de twee kantoren samenwerkingspartners in plaats van concurrenten. Win-win!

2005

Verhuizing
naar

Kooypunt

25
JAAR

In 2004 gingen toenmalig vennoten Douwe, Rob en Gerard van kantoor Huyg op zoek naar een nieuw pand. De groei van de kantoren in Breezand en Den Helder maakte dit noodzakelijk. Lees meer over de ontwikkeling tot een kantoor met 55 collega's.

Van deel naar geheel

Rob: "Vanuit mijn vorige werkgever in Alkmaar heb ik mijn klanten tegen een vergoeding meegenomen. Daarnaast kozen verschillende klanten van de grotere kantoren in de regio steeds vaker voor ons als lokale partij. Dat maakte mij echt trots. Ons kantoor groeide daarmee gestaag door. Bijkomend voordeel was dat Deloitte in Den Helder dicht ging. Veel klanten hadden geen zin om naar Schagen of verder te reizen." Douwe: "Rob had ook een enorm netwerk in Den Helder en heeft veel klanten naar ons kantoor weten te trekken." In 2004 verhuisde de collega's van de vestiging Den Helder al naar het Kooypunt. In 2005 werden beide vestigingen verenigd op de Verkeerstorenweg 1 en zette de groei door.

Sterk team

Niet alleen Douwe en Dik waren een gouden duo, maar ook van Gerard en Rob, die het stokje overnamen, kan dit gezegd worden. Rob: "Gerard en ik zijn vanaf het begin een goed team. Een klusje dat ik niet leuk vind, vindt hij leuk en andersom. We vullen elkaar goed aan." Op de vraag of een eigen kantoor zwaar is kan hij kort zijn. "Ik maak me nooit zo druk. Dat deed ik tot een jaar voor mijn vertrek bij Deloitte ook niet.

Bij Omnyacc kwam ik terecht bij een stabiel en gemoedelijk kantoor. Douwe en Dik hebben daarvoor het fundament gelegd.

Voor Omnyacc hield ik mij al veel met aansturing bezig en dat ging me vrij goed af. Ook bij Omnyacc kreeg ik de grotere klanten. Zo kan ik het ei leggen en ons team het verder uitbreiden. Ieder zijn kracht."

Het leek bijna werk

"Dennis Bierman, vennoot en kleinzoon van de oprichter, had ik al eens ontmoet. Zijn moeder werkte bij ons en toen ik een rechterhand zocht heb ik haar gevraagd of ik Dennis eens mocht bellen. Hij heeft even tijd genomen voor zijn beslissing, maar is uiteindelijk in 1999 bij ons komen werken. In 2004 werd het op kantoor steeds drukker en begon het bijna op werk te lijken! Toen Esther Scholten belde is ze snel bij ons aan de slag gegaan. Ook Marco zat op een kruispunt bij zijn toenmalige werkgever. Daarom



zijn in 2006 uiteindelijk vier vennoten toegetreden: Andre de Jong, Dennis Bierman, Marco Bakker en Esther Scholten. Uiteindelijk is Melanie Schintz-Privée via Esther bij ons terecht gekomen en Nico Vonderbank via onze collega Marieke van Grieken."

Wij-gevoel

"Ik ben heel trots op het feit dat die mensen die er vanaf het begin werken nog steeds bij ons zijn. Dit gaf ons de rust in de club om te groeien.

Samen met deze mensen en jonge aanwas zijn we doorontwikkeld. Dit deden we wel op een rustige manier, waarbij we geen gekke dingen hebben gedaan. Het is belangrijk om mensen te kunnen binden. Het wij-gevoel heerst hier echt, zonder dat het klef wordt. Er liggen allerlei dwarsverbanden tussen de collega's en klanten, zowel in de hele Omnyacc-club als binnen ons kantoor."

2006

Controlevergunning ontvangen

Om de controle van de jaarrekening te blijven uitvoeren hebben wij in 2006 de controlevergunning verkregen. Vanaf oktober 2006 werd dit vanuit de Wet toezicht accountantsorganisaties verplicht om zo de kwaliteit van de accountantscontrole te waarborgen. Zo hebben wij onder andere een compliance officer aangesteld die toeziet op de naleving van de wet- en regelgeving binnen de

organisatie. Melanie Schintz-Privée: "Als registeraccountant en vennoot houd ik mij vooral bezig met de controlepraktijk. Ik kan mijn ei helemaal kwijt in het bedenken van manieren om toch de vereiste zekerheid te verkrijgen of om de meest effectieve en efficiënte manier te bedenken om een controle in te steken. In control van onze opdrachten! Een belangrijk aspect voor mij is 'samen'. Dit kan zowel met de klant als met collega's zijn. Ik haal graag het beste in elkaar naar boven en laat mensen graag doen waar ze goed in zijn. Wanneer we als team een controle succes afronden dan krijg ik daar positieve energie van."

Melanie Schintz-Privée



Dianne Komen-Kos



Omnyacc 25 jaar

2008

Fusie en ontstaan Omnyacc Synergie

Een dosis aan ervaring van Omnyacc en Synergie werden op 1 januari 2008 samengevoegd. Op deze dag was de fusie tussen beide partijen een feit. Vandaag de dag staat er een mooi kantoor met prachtige klanten en collega's.



Elkaar vinden

"In 2007 gingen wij op zoek naar een ander kantoor, omdat we onze naam niet op de gevel van het WTC mochten plaatsen. Ook gingen de huren flink omhoog. We wilden een vergrotingsslag maken en goede lokale accountants aantrekken. Synergie bouwde het kantoor aan de Balthasar Bekkerwei en beschikte over goede mensen. Zodoende pasten we echt bij elkaar," aldus Arjen. Tjeerd: "Synergie zocht in 2007 een fusiepartner. Er leefde bij de vennoten van Synergie een wens tot schaalvergroting net als bij Arjen en André van Omnyacc. Tegen

deze achtergrond is Omnyacc Synergie ontstaan. Het nieuwe pand werd een paar dagen voor kerst opgeleverd. Tussen kerst en oud en nieuw zijn de vestigingen van Synergie (Leeuwarden en Sneek) en Omnyacc Leeuwarden in het nieuwe pand getrokken. Het was een periode van hard werken."

Prachtige club

Tjeerd: "Je kunt je nu nauwelijks realiseren dat er alweer bijna een periode van 10 jaar voorbij is. Er zijn mensen gekomen, er zijn mensen gegaan. Kenmerkend is dat er ook met de mensen die gegaan zijn tot op de dag van vandaag een hele goede band bestaat.

Je kunt je ook niet voorstellen dat er vroegen twee verschillende organisaties waren.

Vanaf het begin is er aan gewerkt om er één organisatie van de maken. Dit is naar mijn oordeel aardig gelukt." Arjen: "Het heeft wel even geduurd om het allemaal op de rit te krijgen. We begonnen met 7 vennoten, dat was iets teveel. Uiteindelijk zijn we nu met drie vennoten, Harold Steunebrink, Chris van Buiten en Tjeerd Rieske, en dat is goed. We hebben nu een prachtige club hier die goed draait."

2009

Opening nieuwpand aan Bollenmarkt

Tot 2004 was er alleen een vestiging in Heemstede aan de Lanckhorstlaan. Op die vestiging werkte Jos de Lange als financieel interimmer. Door het vertrek van een partner en het bestaan van een vrij drukke portefeuille was er genoeg werk te verzetten. Jos: "Na een jaar vroegen Siem Jan Deen en Inge Rees mij om toe te treden tot de maatschap. Wij hadden al veel klanten in West-Friesland. Ik woonde daar net als Siem Jan en René Dol (oud-collega). Daarnaast wilde ik ook graag in de buurt

werken. De klanten hadden we al, maar de vestiging nog niet. Eerst hebben we enkele kamers van een klant kunnen huren op het bedrijventerrein in Zwaagdijk. In 2006 hebben we administratiekantoor Neefjes overgenomen. Zij hebben in eerste instantie nog in hun pand in Wervershoof gezeten. Het was goed om dit geleidelijk aan te pakken. In 2008 zijn we gestart met de bouw van ons pand aan de Bollenmarkt. In 2009 zijn de twee kantoren samengevoegd en hebben we dit pand feestelijk geopend."



2011

Fusie De Noord en GoesDeen

"Tijdens de opening in 2009 ontstonden al de eerste gesprekken tussen René Dol en Sietze Alkema van Omnyacc De Noord & Partners. Ook op een feest van Peter Koopman vonden er gesprekken plaats tussen hem en Siem Jan. Zo is de samenwerking langzaam ontstaan en in 2011 uiteindelijk geformaliseerd," aldus Jos de Lange.



Vlnr. Inge Rees, Sietze Alkema, Siem Jan Deen, Peter Koopman, Jos de Lange en Pierre Oud

2012

Ontstaan pensioen en HRM tak

Annette van Opzeeland



"In december 2012 ben ik in dienst getreden bij Omnyacc in Leeuwarden. Daarvoor was ik werkzaam als manager van de afdeling pensioen en inkomen bij de Friesland Bank. Dit lijkt een vreemde stap, maar voor mij was het logisch. Een pensioen- en inkomensadviseur werken veel samen met andere adviseurs. Dit zijn dikwijls fiscalisten en accountants, maar ook HRM-adviseurs, salarisadviseurs en arbodiensten. Echt efficiënt is het niet. Dubbele advies- en dossierkosten kwamen vaak voor."

One stop shopping

"Voor mij was het zeer helder: als er één organisatie zou zijn die al deze disciplines combineert en vanuit één loket zou kunnen werken dan wordt dat gegarandeerd een succes! Minder advieskosten, geen provisie, minder beheerkosten, ICT-voordelen, samenwerking tussen disciplines en dus betere en

integrale adviezen; de voordelen zijn legio. Op veel kantoren werd de salarisadministratie al aangevuld met HRM-diensten. Dit is vanaf 2012, vanuit kantoor Leeuwarden, verder uitgebreid naar een totaalpakket voor de werkgevers: One stop shopping.

Waar staan we anno 2017: + = x

"Inmiddels werken we met één team van meerdere specialisten. We hebben een eigen gecertificeerde arbodienst, HRM-adviseurs, gecertificeerde pensioen- en inkomensadviseurs, salarisadviseurs en meerdere interne en externe arbeidsrecht-advocaten. Alle diensten en producten worden beheerd vanuit één online portal. Dit gaat heel ver, we lopen hierin zelfs voorop. Steeds meer werkgevers kiezen er voor om alle personeelsdata via ons systeem te beheren en muteren. Dit geldt voor: personeelsdossiers, salarisadministratie, verzekeringsadministratie, verzuim- en verlofregistratie, urenregistratie, etc. U kunt zelfs verzuimoffertes opvragen, vergelijken en accorderen. Daarnaast doen we veel aan kennisoverdracht via interactieve bijeenkomsten, seminars en bieden we instructiecurcussussen. Zo is er veel persoonlijk contact met onze klanten. Wij weten wat er speelt en de klant weet ons te vinden"

Omnyacc + Federatie = 25 jaar Innovatie

"Het is onmogelijk om een dergelijk bedieningsmodel als regiokantoor zelf te

Harold Steunebrink



ontwikkelen. De Omnyacc-federatie staat voor mij voor innovatie. In kunnen spelen op de veranderende markt. Dit wordt ook door onze klanten van ons verwacht. Dit doet Omnyacc al 25 jaar. Zo is kantoor Texel de specialist in de horeca branche, Den Helder (KREDO) in de offshore en het kantoor Den Helder (Huyg) is de specialist op het gebied van flexibele arbeid en van uitzendbureaus. Het specialisme, het delen van kennis en deze vertalen in toegevoegde waarde voor onze klanten maakt dat de Omnyacc federatie een echte partner in business is voor veel van onze relaties."

Pensioen- en HRM-tak: 5 jaar > 5 Tips

Hierbij geven wij u al enkele tips op gebied van pensioen en HRM.

Op pagina 19 vindt u maar liefst 25 tips van onze HRM-adviseurs.

Sietze Alkema uitgeroepen tot financieel planner van het jaar

In 2014 werd onze collega Sietze Alkema uitgeroepen tot Financieel Planner van het jaar. Op het PFP-forum, het landelijke evenement voor de financiële professional, werd de prijs aan hem uitgereikt. Ook op het FFP-congres 2014 (Federatie Financieel Planners) ontving Sietze de prijs voor het beste vermogensadvies. De jury oordeelde dat Sietze de wensen van de klant juist interpreteerde en een passende en inhoudelijk juiste planning bood, op zo'n manier overgebracht dat het voor de klant goed begrijpelijk was.



Start als financieel planner

"In 2001 heb ik de opleiding tot gecertificeerd financieel planner gedaan. In de tijd groeide er een bescheiden vraag naar financiële planningen bij de klanten. In dat kader ben ik, met behulp van aangeschafte software, mijn eerste financiële planningen gaan maken en werd ik tevens lid van de VOFP (de Vereniging van Onafhankelijk Financieel Planners). Binnen de vereniging was kennis delen heel belangrijk, omdat de vereniging met name bestond uit éénpitskantoren. Zo werd intervisitatie ingesteld om zo elkaars geanonimiseerde financiële planningen te toetsen."

ervaring. Zij daagde de rest van de groep uit om in 2014 deel te nemen. Ik was nieuwsgierig wat mijn niveau was ten opzichte van de andere deelnemers en vooral wat voor kwaliteit mijn klanten van mij voorgeschoteld kregen. Op het congres begon de voorzitter: 'Het is dit jaar geen vrouw, hij komt uit een hoek waar je het niet verwacht, hij werkt niet bij een bank, niet bij een verzekeraar en niet bij een assurantie-kantoor. De financieel planner van het jaar is geworden... Sietze Alkema.' De vakjury, bestaande uit 5 financiële experts, had mijn uitgewerkte financiële plan unaniem als beste plan beoordeeld. Wat gaaf!"

felicities en de bloemen binnen. Ik kreeg verzoeken om lezingen te verzorgen en interviews te geven aan media.

Nog steeds pluk ik de vruchten van de uitverkiezing. Werkelijk uit het hele land (tot aan Maastricht aan toe) krijg ik nog steeds verzoeken om financiële plannen te maken.

Inmiddels bestaat meer dan de helft van mijn uren uit planningsuren en doe ik het plannen nog steeds met veel plezier. Een geweldige ervaring!"

Kijk voor meer informatie over financiële planning op pagina 18.

Financieel planner van het jaar

"Binnen deze groep werd iemand financieel planner van het jaar 2013, een geweldige

Vruchten plukken

"Vanaf de volgende dag kwam het nieuws los op diverse media en stroomden de

Oprichting financieringstak



Jos de Lange

Het stapelen van financieringsbronnen is helemaal van deze tijd. Zo zijn er dus tal van mixen mogelijk voor de best passende oplossing voor een nieuwe en/of bestaande financiering. "Wij richten ons niet op één bank, maar op alle bekende Nederlandse banken en tientallen alternatieve geldverstrekkers zodat u de best passende financiering aangedragen krijgt." Aldus Jos de Lange; initiator van Omnyacc Bedrijfsfinanciering. Onze aansluiting bij Credion, marktleider in MKB-financieringsadvies, geeft ons toegang tot vele vormen van krediet en ruim 50 geldverstrekkers. Onze specialisten met jarenlange bancaire ervaring spreken de taal van de geldverstrekker en vertalen uw wensen in een passende financieringsaanvraag. Dat scheelt u tijd en dus geld. Daarnaast zijn wij

voor geldverstrekkers een kwalitatief betrouwbare partner, beschikken wij over een groot netwerk en financieringsvolume en hebben daardoor een sterke onderhandelingspositie namens u.

Inmiddels hebben wij ruim 100 alternatieve bedrijfsfinancieringen afgesloten. Op het scoringspercentage, van ruim 90% op de aangevraagde financieringen, zijn wij trots."

Op pagina 22 vindt u 25 tips voor uw bedrijfsfinanciering.

pensioencontract? Het loont om verschillende aanbieders te vergelijken. Let op bij wijzigingen in uw pensioencontract, het versoberen van pensioenaanspraken kan claimgevoelig zijn. Laat u bijstaan door een specialist.

5. Eigenrisicodragers:

Voor (grotere) werkgevers kan het lonen om eigenrisicodragers te worden voor de ziektewet en/of de WGA. Of als u al eigen risicodragers bent, dit juist weer terug te draaien. De premies van verzekeraars en het UWV wijzigen jaarlijks, dus jaarlijks toetsen loont. Laat u bijstaan door een specialist, hij kan offertes vergelijken maar u ook wijzen op de risico's.

matig aan de actualiteit. Toets daarnaast periodiek welk risico u zelf financieel wilt en kunt dragen en verzekert alleen het risico dat u niet kunt dragen. U kunt veel winst behalen door periodiek verzekeringstarieven te vergelijken. Ten slotte adviseer ik u om te toetsen of uw Arbo pakket nog passend is.

3. Arbeidscontracten:

Zorg voor een flexibele schil aan arbeidskrachten en voor passende arbeidscontracten. Let goed op bij het inzetten van zelfstandigen. Toets of er subsidiekansen zijn.

4. Collectief pensioen:

Vervalt de contracttermijn van uw collectief

Toetreding

B&B Van der Vis en Den Boer

Jan Beijert is in 1973 gestart met het uitoefenen van het vak. Niet veel later in 1976 is ook Piet Bakelaar zijn carrière als accountant gestart. Begin jaren '90 besloten de heren na een goed gesprek samen verder te gaan. Op 1 januari 1991 was de samenwerking een feit. Piet Bakelaar en zijn team trokken ook in het pand aan de Abbewaal. Op dat moment bestond het team uit zo'n 14 collega's. In 1998, toen de organisatie uitgegroeid was naar 25 personen, volgden de eerste gesprekken met Astrid van der Vis en Maarten-Jeroen den Boer. Zowel de toenemende ontwikkelingen op gebied van wetgeving, de bijkomende drukte en met name de opvolging was een belangrijke drijfveer voor de overdracht. In 2013 zochten Maarten-Jeroen en Astrid een groter verband op in de vorm van Omnyacc. Wilt u uw bedrijf in de toekomst ook overdragen? Op pagina 20 leest u alles over de acht fasen van het verkoopproces.

Continuïteit kantoor

"De toenmalige directie merkte dat het in een snel veranderende wereld lastig was om je als kleinere organisatie staande te houden. Veranderingen op gebied van dienstverlening en automatisering liggen aan de basis van het besluit om te gaan samenwerken met Omnyacc. Zo kon er worden geprofiteerd van kennisdeling en inkoopvoordelen,

waardoor de continuïteit van kantoor werd verbeterd," aldus Fedor van Elk, fiscalist en venoot sinds 1 januari 2014.

Voordelen in combinatie met Texelse mentaliteit

"Enerzijds wilde ik venoot worden om mijn ondernemersambities te volgen en de aansluiting bij Omnyacc op een goede manier neer te zetten. Anderzijds om ervoor te zorgen dat we binnen de Omnyacc federatie vanuit de Texelse gedachte blijven opereren. Ik wilde de voordelen van de aansluiting met Omnyacc combineren met een positie van Omnyacc op Texel die paste bij de Texelse mentaliteit."

Ons kantoor staat voor een hoogwaardige, maar toch laagdrempelige dienstverlening, die samengaat met een 'niet lullen, maar poetsen-mentaliteit'.

Zo willen we de klant zo goed mogelijk helpen, door het aanbieden van verschillende diensten en vaardigheden, zonder daarbij de praktische insteek uit het oog te verliezen. Heldere dienstverlening met oog voor alle belangen!"



Fedor van Elk, Nico Vonderbank en Cees Jan de Jager.



Vnr. Jan Beijert, Piet Bakelaar, Maarten-Jeroen den Boer en Astrid van der Vis.

Toetreding tweede kantoor in Den Helder Omnyacc KREDO



Aad Dobbe, Nico Vonderbank, Michel Krediet en Rob Schouten

De jongste vestiging van ons samenwerkingsverband is Omnyacc KREDO, geleid door vennoten Aad Dobbe en Michel Krediet. De vennoten vertellen over de krachtenbundeling met Omnyacc. Michel: "De verzelfstandiging van ons kantoor en de krachtenbundeling met Omnyacc waarborgt voor onze klanten dat wij hen optimaal en regionaal blijven bedienen met de kwaliteit en de vertrouwde gezichten die zij gewend zijn. Tevens biedt dit voor onze kantoren meer kansen om verder te groeien in de regio."

2015

Afsplitsing BDO

Aad: "BDO was en is bezig met een strategische heroriëntatie.

De afstand tussen mij en mijn relaties zou veel groter worden dan ik gewend was. Ik zou minder klantcontact en betrokkenheid bij mijn klanten en opdrachten hebben. Dit past niet bij mijn manier van werken en sloot ook niet aan op de verwachting die mijn relaties hadden over de betrokkenheid van accountant/adviseur. Daarom heb ik besloten om de overstap te maken toen de verzelfstandiging van kantoor Den Helder aanstaande was."

Krachtenbundeling met Omnyacc

Na de verzelfstandiging van het kantoor was de krachtenbundeling met Omnyacc een logische stap. Michel legt uit waarom: "Ik ken een aantal collega's en vennoten van Omnyacc goed, we hebben een goede relatie en er is een klik. Samen sta je sterker en kun je gebruik maken van elkaars kennis en kunde. Omnyacc heeft dezelfde visie ten aanzien van dienstverlening en klanten".

Aad: "Wij konden gebruik maken van de organisatie die er al stond en de deskundigheid die al aanwezig was. Daarnaast kunnen wij hetzelfde toevoegen aan Omnyacc vanuit onze kennis en ervaringen bij HLB Schippers en BDO." Deze keuze is gemaakt met de klant in gedachte. "Betrokken en dicht bij de klant, deskundig, vertrouwd met en door relaties. raktische



oplossingen bieden en afspraken nakomen! Dit kunnen wij vanuit onze huidige organisatie (blijven) doen!"

Aad is niet alleen registeraccountant, maar helpt klanten vanuit zijn ervaring als Register Valuator ook bij waardebeoordelingen. Op pagina 23 leest u hier meer over.

2017
2020



Carlo Schneider

Nu en in de toekomst

Speciaal voor dit jubileum hebben wij Carlo opgezocht in Amsterdam, zijn huidige woonplaats. Het is inspirerend om te horen wat hij nu doet, hoe hij Omnyacc anno 2018 zou hebben opgezet en waar hij trots op is. Via deze weg bedanken wij hem dan ook voor zijn inzet en het feit dat wij nu dit mooie jubileum kunnen vieren.

Werk van gemaakt

Alle gebeurtenissen in het leven vormen je en kunnen uiteindelijk ook in je voordeel werken. Zo blijkt ook voor Carlo. "Waar firmanten en aandeelhouders gaan samenwerken, ontstaan regelmatig geschillen. Ik heb veel ervaring met partners die qua ambities en inbreng uit elkaar groeien en met opdrachten voor rechtbanken. Hier heb ik mijn werk van gemaakt; het Instituut voor Vennootschaps geschillen. Daarnaast houd ik me nu dagelijks bezig met Café del Mar, het koffiebedrijf van mijn huidige vrouw (www.cafe-del-mar.nl)."

Omnyacc anno 2018

"Wat mij anno 2018 een interessante uitdaging lijkt, is een kantoororganisatie neer te zetten die haaks staat op de huidige marktsituatie. De toegenomen regeldruk, die volledig is ingegeven door misslagen bij multinationals en publieke organisaties, past volstrekt niet meer bij de werkzaamheden voor het MKB. Ik zou daarom een legale vorm willen vinden, waarbij ik mij niets aantrek van overdadige en zinloze regels voor MKB organisaties, maar producten lever van de hoogste kwaliteit die het bedrijfsleven nodig heeft. De allerbeste mensen, die wel over een opleidingstitel beschikken, ervaring

hebben opgedaan op het hoogste niveau, maar hun accountants titel durven los te laten om zich daarmee te verlossen van de overdadige en kostbare regelgeving. Een accountants dienst waarbij de jaarrekening, die toch in een la belandt, ondergeschikt wordt gemaakt aan het wekelijks of maandelijks rapporteren van cijfers. Lokale stakeholders, als banken en belastingdiensten, weten goede kwaliteit snel genoeg op waarde te schatten. Zo kan zo'n organisatie op (kost)prijs organisaties met gelijke kwaliteit, die gebukt gaan aan regeloverdaad en AFM toezicht, de loef afsteken."

Integer geld verdienen

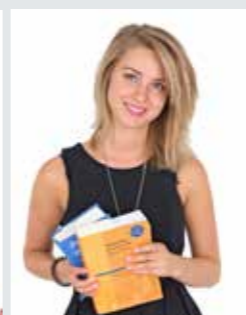
"Henk en Jan hebben me wel eens gevraagd of ik trots ben op Omnyacc. Ik vind dat niet een verdienste van mij, ik heb alleen hard gewerkt. Ik heb mezelf over de kop gejaagd; dat is niet iets om trots op te zijn. Het heeft te maken met de balans tussen integriteit en degelijk werk aan de ene kant en een reëel inkomen verdienen aan de andere kant. Niet de mega-inkomens van de vennoten bij de big four, maar wel een hoger inkomen dan een academische beroepsbeoefenaar in loondienst. Je bent immers ondernemer, die risico's neemt, vooruit kijkt en naast beroepsbeoefenaar ook manager is van een groep veeleisende professionals. Dit volhouden heeft te maken met inzet, snelheid en bekwaamheid. Ik heb geprobeerd om dit over te brengen op mijn collega's bij Omnyacc, maar ook in een eerdere fase bij Deloitte. Dat is volgens mij aardig gelukt. En dat is waar ik trots op ben."

Wil je meer weten over de achtergrond van Carlo, zijn mening over het accountantsvak, de extra informatie over de opstart van Omnyacc en meer? Lees dan meer op www.omnyacc.nl/ carloschneider

2017 Jeugd heeft de toekomst



Gerrit van der Velde



Lianne Langedijk

Een belangrijke factor in onze organisatie is en blijft het aantrekken van jong talent. Naast onze ervaren krachten werken wij graag samen met jeugdige collega's, die bijdragen aan de ontwikkeling van onze organisatie. Van stagiaires die bij ons blijven werken tot kinderen van onze klanten; we zijn trots dat ze bij ons willen werken en ons versterken.



Kelly Huisman



Jeroen Dekker

Helicopterview op het hele financiële plaatje



Sietze Alkema

“Hoe ziet het financiële plaatje eruit als ik stop met mijn bedrijf? Welke keuzes heb ik? Hoe zorg ik voor zekerheid? Hoe groot is de pot waar we straks, met pensioen, van kunnen leven? Dit zijn zomaar een paar vragen die ik regelmatig beantwoord voor onze klanten”, aldus Sietze Alkema, gecertificeerd financieel planner en fiscalist bij Omnyacc. “Er bestaat veel onduidelijkheid over financiële planning.” Hoog tijd voor het broodnodige inzicht!

Start met goed inzicht

“In de start van ieders leven is vaak alles nog goed geregeld. Er zijn nog weinig gecompliceerde gebeurtenissen. Totdat je een huis koopt, zelfstandig ondernemer wordt, kinderen krijgt, de relatie eindigt en zo verder. Dan zie ik vaak dat niet alles meer matcht. Je werkt met veel professionals zoals een notaris, assurantietussenpersoon, bank en belastingadviseur. Er is dan niemand die het hele spectrum overziet en op elkaar afstemt. Iedereen adviseert op zijn eigen vakgebied, zonder rekening te houden met het totaalplaatje. Je mist de helicopterview.”

Financieel coachen

“Financiële planning is eigenlijk niet meer dan inzicht en overzicht brengen in je financiële huishouden, zodat je de dingen kan doen die je wilt. ‘Wat wil ik?’ is dan ook de eerste en belangrijkste vraag die mijn klanten zichzelf moeten stellen. Daarom geven wij onze klanten een checklist met vragen om zo hun wensen te bepalen. Standaardoplossingen zijn er namelijk niet. Ieder mens is uniek, iedere ondernemer ook. Ik merk dat er echt behoefte is aan een financieel coach. Iemand die onafhankelijk aangeeft wat er al goed gaat en wat nog geoptimaliseerd kan worden.”

Wensen vervullen

“Mijn uitdaging is om van de bruto pot met geld zoveel mogelijk netto over te houden. Dit doe ik door de wensen van de klanten

te vertalen in een financieel adviesplan met mogelijke scenario's. Ik kijk onder meer naar levensverzekeringen, huwelijksvermogens- en erfrecht, pensioenen, financieringen, sparen en beleggingen. Soms heb je meerdere mogelijkheden, die allemaal een bepaalde uitkomst hebben. Dan kan de klant makkelijker vergelijken en keuzes maken. Misschien wil iemand graag eerder stoppen en blijkt na een duidelijke analyse dat dit makkelijk kan.

Ik word echt blij van het schrijven van een financieel plan en te zien dat de wensen van de klant vervuld kunnen worden.”

Fiscaal optimaal

De combinatie van financieel planner en fiscalist met notariële achtergrond zien we niet vaak terug in één persoon. Klanten waarderen dit in ieder geval. Regelmatig krijgt Sietze klanten binnen via een doorverwijzing van tevreden klanten. Sietze vult aan: “Vanuit mijn fiscale achtergrond kan ik goed gebruik maken van de mogelijkheden in de wetgeving. Zo ben ik bezig met het alloceren van inkomen. Dit houdt in dat ik bepaalde inkomsten naar voor of achter schuif om daarmee tariefvoordeel te behalen. Iets waar je zelf niet snel aan denkt. Een scheiding is helaas ook vaak de reden om een financieel plan te maken. Wat houd ik netto over aan alimentatie,

wat betekent dit voor de lange termijn en voor de kinderen? Er zijn de nodige fiscale aftrekposten en vrijstellingen. Soms hou je meer over dan je denkt!”

Kosten terugverdienen

“Niet iedereen kan zomaar een financieel plan maken. De materie is complex. Dit wordt nog wel eens vergeten. Het kost tijd om alle benodigde informatie door te nemen, te verwerken en vervolgens een goed advies te schrijven. Daar zit een kostenplaatje aan. Op dat moment is het kiezen tussen een vakantie of een goed advies. Als iedereen zich realiseert dat een goed doordacht financieel plan je uiteindelijk meer oplevert is mijn missie geslaagd!”

Benieuwd hoe een financieel plan eruit ziet? Kijk op omnyacc.nl/financieel-planning en download het winnende plan van Sietze.



25 tips voor een goed HRM-beleid

Enkele HRM-adviseurs hebben ter ere van ons jubileum 25 HRM-tips voor u op een rij gezet. Zo krijgt u tips over goede dossieropbouw, het voorkomen en zo goed mogelijk omgaan met verzuim en arbeidsomstandigheden. Daarnaast komt ook het omgaan met uw personeel aan bod en hoe u voordeel kunt halen uit de trends en ontwikkelingen.

Geertje Hofman, Lammigje van der Burg en Thera Zandbergen



HRM: Trends en ontwikkelingen

1. Er is krapte op de arbeidsmarkt, zorg ervoor dat je een aantrekkelijke werkgever wordt en blijft
2. Digitalisering en technologische ontwikkelingen worden steeds belangrijker, omarm de technologie
3. Stel een goede arbeidsovereenkomst op, heroverweeg wellicht de arbeidsvoorwaarden
4. Benut de vergrijzing door jongere werknemers te koppelen aan een oudere werknemer om kennisoverdracht te laten plaatsvinden
5. Zorg ervoor dat je bedrijf de jongere generatie ook aantrekt

Dossieropbouw

6. Zorg dat je alles vastlegt (dossieropbouw!)
7. Laat de werknemer alles lezen
8. Leg de huisregels/bedrijfsregels vast in een personeelsreglement of huishoudelijk reglement
9. Zonder dossieropbouw of dringende reden kun je een werknemer lastig ontslaan
10. Stuur de werknemer een schriftelijke waarschuwing bij het niet naleven of overtreden van bedrijfsregels

Arbeidsongeschiktheid en verzuim

11. Accepteer geen ziekmeldingen per sms of WhatsApp, een werknemer dient zich persoonlijk en telefonisch arbeidsongeschikt te melden bij de leidinggevende
12. Deel de verantwoordelijkheid met de werknemer (beide hebben een inspanningsverplichting)

13. Volg de wettelijke verplichtingen van de Wet Verbetering Poortwachter op om loonsancties te voorkomen
14. Voer frequent verzuimgesprekken bij frequent verzuim (3 of meer keer arbeidsongeschikt per jaar) om langdurig verzuim te voorkomen.
15. Leg instructies, verplichtingen en verantwoordelijkheden omtrent arbeidsongeschiktheid vast in het verzuimreglement

Personeel

16. Zorg ervoor dat je je werknemer bind aan je bedrijf en blijft boeien om aan het werk te zijn voor jouw bedrijf
17. Functionerings- en beoordelingsgesprekken zijn een goede basis om disfunctioneren te bespreken en vast te leggen
18. Onderneem tijdig actie bij disfunctionerende werknemers: geef de werknemer een eerlijke kans om het functioneren te verbeteren
19. Beloon werknemers die hun werk goed uit voeren
20. Zorg voor een goede aansturing van het personeel door de leidinggevende

Arbeidsomstandigheden

21. Zorg voor goede arbeidsomstandigheden, deze dragen bij aan een goede werksfeer en meer productiviteit
22. Zorg voor een actuele Risico-inventarisatie – en evaluatie (RI&E), hiermee voldoe je als werkgever aan de wettelijke verplichting conform de Arbeidsomstandighedenwet
23. Zorg voor de aansluiting bij een Arbeidsdienst die voldoet aan eisen van de nieuwe Arbowet (01-07-2017)
24. Geef werknemers aanwijzingen en instructies inzake de veiligheid en leg dit vast
25. Beroepsziekte nummer 1 zijn psychische beroepsziekten. Maak werkstress bespreekbaar, om overspanning en/of een burn-out te voorkomen.

Uiteraard is dit slechts een kleine greep uit al onze kennis over HR-zaken. Mocht u willen sparren of onze hulp nodig hebben? Schakel dan tijdig hulp in voor ondersteuning en neem direct contact op met uw (HRM) contactpersoon van Omnyacc.

Bedrijfsoverdracht: begin op tijd

Rob Schouten

Er komt een moment dat u uw bedrijf gaat overdragen. Of dat nu is om gezondheidsredenen, uw leeftijd of als appeltje voor de dorst. Wat de reden ook is, een bedrijfsoverdracht is niet van de ene op de andere dag geregeld en vergt vaak jaren van voorbereiding. Begin dus op tijd.

Fasen van bedrijfsoverdracht

Wilt u uw bedrijf in de toekomst overdragen, houd dan rekening met de volgende acht fasen van het verkoopproces:

Fase 1: wensen in kaart brengen

Waarom wilt u uw bedrijf verkopen, aan wie wilt u het bedrijf verkopen en wat wilt u gaan doen na de verkoop? Het is belangrijk dat u eerst voor uzelf in kaart brengt wat uw persoonlijke en financiële wensen zijn. Dit kan u helpen in het latere verkoopproces.

Fase 2: de voorbereiding

In deze fase vindt een analyse van uw bedrijf plaats. Er wordt gekeken naar de markt waarin de onderneming opereert, de financiële situatie, de kwaliteit van het management en de organisatie van het bedrijf. Deze bevindingen worden vastgelegd in een informatiememorandum. Serius geïnteresseerde kandidaten kunnen dit memorandum in een latere fase ter inzage krijgen.

Fase 3: verkoopklaar maken

Een bedrijf dat te koop wordt aangeboden, moet in goede conditie verkeren. Het is noodzakelijk dat u solide jaarrekeningen van ongeveer vijf achtereenvolgende jaren kunt overleggen. De jaarrekening moet een juist beeld geven van de winstgevendheid van het bedrijf, maar ook een schone balans is van groot belang. Wellicht staan er op de balans bepaalde activa die u ook privé gebruikt. Privéschulden aan de bv kunnen maar beter worden afgelost. Daarnaast moet ook de verhouding tussen eigen en vreemd vermogen overeenkomen met wat in de branche gebruikelijk is.

Verder is het zaak de juridische en fiscale structuur van de onderneming zo sterk mogelijk te maken. Het kan bijvoorbeeld zinnig zijn om onroerend goed in een aparte vennootschap onder te brengen of een holdingstructuur met één of meer werkmaatschappijen te creëren. Het wijzigen van de structuur van uw bedrijf kan soms grote fiscale voordelen opleveren. Tijd speelt daarbij

een belangrijke rol, want soms gelden wettelijke termijnen van een aantal jaren.

Fase 4: waardebeoordeling

Al vrij vroeg in het hele overdrachtsproces wordt de waarde van uw bedrijf bepaald. Hiervoor bestaan verschillende methoden. Van liquidatiewaarde tot de discounted cash flow-methode en van intrinsieke waarde tot de goodwill-methode. Welke methode ook wordt gebruikt, de exacte waarde van een onderneming vaststellen is een utopie; het gaat altijd om een bandbreedte. Behalve cijfers spelen namelijk ook subjectieve waarderings, zoals marktprognoses en groeimogelijkheden, een belangrijke rol. Eén ding is zeker: de waarde ligt altijd in de toekomstige opbrengsten en nooit in de resultaten die in het verleden zijn behaald. Lees meer op pagina 23.

Fase 5: prijsbepaling

Is uw bedrijf helemaal verkoopklaar en is de waarde bepaald, dan is het tijd om de verkoopprijs vast te stellen. Stelt u zich daarbij de volgende vragen:

- Wat wil ik minimaal voor mijn bedrijf krijgen?
- Wat kan ik maximaal voor mijn bedrijf krijgen?
- Wat is een reële verkoopprijs?

Door vooraf goed zicht te hebben op de verkoopprijs, versterkt u uw onderhandelingspositie met een mogelijke koper.

Let op!

Bent u van plan uw bedrijf binnen uw familie over te dragen, dan bent u wellicht geneigd genoeg te nemen met een lagere verkoopprijs. Echter, als u uw bedrijf overdraagt tegen een niet-marktconforme prijs kan de Belastingdienst zich op het standpunt stellen dat er sprake is van een schenking.

Fase 6: geschikte koper zoeken

In deze fase gaat u op zoek naar een mogelijke koper. Dat kan een onbekende zijn, maar ook een zoon of dochter, een werknemer binnen uw bedrijf of iemand uit uw zakelijke netwerk. Heeft u nog geen geschikte kandidaat, dan kunt u met uw bedrijf de markt opgaan. Via internet zijn verschillende zoekmogelijkheden aanwezig. Zo vindt u op Ondernemersplein.nl een handig overzicht van de belangrijkste databanken voor de koop en verkoop van bedrijven. Alvorens u de markt opgaat, is het belangrijk dat u een korte profielschets van uw bedrijf maakt om interesse van potentiële kopers te wekken.

Fase 7: onderhandelingsfase

Heeft u eenmaal een potentiële koper gevonden, dan start de onderhandelingsfase. Het is belangrijk om alle handelingen schriftelijk vast te leggen. Zodra duidelijk is dat een potentiële koper echt geïnteresseerd is, wordt het tijd om belangrijke informatie uit te wisselen. Door het opstellen van een vertrouwelijkheidsovereenkomst voorkomt u dat onzorgvuldig met deze informatie wordt omgesprongen. Als beide partijen vertrouwen hebben in de uitkomst van de onderhandelingen, is het gebruikelijk om elkaars intenties op papier vast te leggen met een 'intentieovereenkomst' ('letter of intent'). Na de intentieovereenkomst zal de potentiële koper

de informatie die u als verkoper heeft verstrekt, willen toetsen. Daarvoor dient het due diligence-onderzoek. In de meeste gevallen is dit een zo breed mogelijk onderzoek naar het bedrijf. Alle juridische, fiscale, financiële en bedrijfseconomische aspecten komen aan bod.

Zodra beide partijen in de onderhandelingsfase op hoofdpunten een akkoord hebben bereikt, kan een overeenkomst worden gesloten.

Fase 8: verkoop

Als de onderhandelingsfase is afgerond, kan de definitieve koopovereenkomst worden gesloten. Als u een bv verkoopt, is nog een gang naar de notaris nodig. Daar worden de aandelen officieel overgedragen. Nadat u de koopsom heeft ontvangen, is uw bedrijf definitief verkocht.

Alhoewel de overdracht nu is afgerond, wil dat nog niet zeggen dat u alle banden met uw onderneming heeft doorsneden. Misschien blijft u nog actief betrokken bij de onderneming. Het kan natuurlijk ook zo zijn dat u afspraken heeft gemaakt over de koopsom, waarbij de uiteindelijke hoogte mede wordt bepaald door de toekomstige resultaten van de onderneming.

Fiscale gevolgen

Bij een bedrijfsoverdracht krijgt u altijd te maken met de fiscus. Daarbij maakt het verschil of het gaat om bijvoorbeeld de overdracht van een eenmanszaak of van een bv. Vaak zal er moeten worden afgerekend, maar dat hoeft niet altijd. Er is namelijk een aantal 'verzachtende regelingen'. De belangrijkste zetten wij voor u op een rij:

- De inkomstenbelasting kent onder andere een doorschuifcificiteit bij de overdracht van een eenmanszaak of een aandeel in een vennootschap onder firma. Als aan de voorwaarden wordt voldaan, hoeft niet te worden afgerekend met de fiscus en gaan de fiscale claims over op de koper.
- De inbreng van een onderneming in een bv tegen uitreiking van aandelen kan geruisloos plaatsvinden.
- Voor de aanmerkelijkbelanghouder is er een doorschuifcificiteit in geval van bijvoorbeeld een aandelenfusie of juridische splitsing.

- Ook de vennootschapsbelasting kent een aantal doorschuifcificiteiten, zoals de bedrijfsfusiefaciliteit.
- Vanaf 2010 is er een doorschuifcificiteit in de inkomstenbelasting bij schenking van aanmerkelijkbelangaandelen. Ook bij vererving van aanmerkelijkbelangaandelen is er een doorschuifcificiteit.
- De Successiewet kent de bedrijfsopvolgingsregeling. Een verkrijging van ondernemingsvermogen of aandelen in een bv is voor 100% voorwaardelijk vrijgesteld van erf- of schenkbelasting als de waarde van de objectieve onderneming niet groter is dan € 1.063.479. Is de onderneming meer waard, dan geldt een voorwaardelijke vrijstelling van 83% over het meerdere.

Tot slot

De koop en verkoop van een bedrijf is een uitermate complexe aangelegenheid. Daarbij spelen bedrijfseconomische, juridische, fiscale, financiële en sociale aspecten een grote rol. Neem voor advies op maat contact met ons op.



Marco Bakker



William van Haaster

25 TIPS voor uw bedrijfsfinanciering

Met hun bancaire achtergrond, opleiding tot financierings-specialist en ervaring geven onze financieringsspecialisten Cees Jan de Jager en William van Haaster u 25 tips op gebied van bedrijfsfinancieringen.

1. Laat u informeren over de mogelijkheden

Een Quick Scan laten uitvoeren door een financieringsspecialist geeft u de richting van mogelijke financieringsoplossingen.

2. Een goede voorbereiding is het halve werk

Voor het krijgen van financiering is het van belang dat uw kredietdossier compleet is.

3. Weet wat uw financieringscapaciteit is

Laat een financieringscheck uitvoeren en kijken naar de mogelijkheden.

4. Bepaal goed uw financieringsbehoefte

Teveel vragen heeft als risico dat de financiering niet doorgaat. Te weinig vragen kan er voor zorgen dat u niet uitkomt.

5. Match de looptijd van de financiering

Financier lang met lang en kort met kort. Wilt u investeren in een pand dan kunt u beter op zoek gaan naar financieringen die langer lopen.

6. Snel geld nodig?

Bij sommige financiers is het, afhankelijk van de financieringsbehoefte, mogelijk om een financiering binnen een paar dagen te regelen.

7. Kies de juiste financier

Het financieringslandschap breidt zich steeds meer uit en financiers zijn er in alle soorten en maten. Zoek de juiste financier(s) en voorkom teleurstellingen

8. Toets uw plannen bij een deskundige

Laat u informeren door een deskundige over de risico en kansen bij een (gestapelde) financiering.

9. Zorg dat uw boekhouding up to date is

Heeft u voor het verkrijgen van een financiering snel tussentijdse cijfers nodig, zorg dan dat uw boekhouding up to date is.

10. Maak een prognose

Veel financiers vragen om een prognose (balans, exploitatie en liquiditeit) met een goede onderbouwing.

11. Kredietaanvraag - de eerste indruk

Niets is tegenwoordig zo belangrijk als een volle uitgewerkte kredietaanvraag welke past binnen het acceptatiekader van de geldverstrekkers.

12. Laat je kredietaanvraag opstellen door een deskundige

Het aanleveren van een professionele kredietaanvraag levert u voordeel op. U wordt herkend als een professionele en serieuze ondernemer, dit geeft de geldverstrekkers vertrouwen.

13. Let op de kredietvoorwaarden

Het is bijvoorbeeld belangrijk om te weten wat er gebeurt als u onverhoopt niet in staat bent om tijdig te betalen. En kan de financier de voorwaarden zomaar wijzigen?

14. Gestapeld financieren

Ook wel het nieuwe financieren genoemd. Bij een stapelfinanciering combineert u diverse financieringsvormen bij verschillende partijen. Dit kan voordelig zijn of er voor zorgen dat u de gevraagde financiering rond krijgt.

15. Inbreng eigen geld

Het ligt voor de hand, maar de inbreng van eigen geld vergroot de kans op een succesvolle financiering.

16. Welke zekerheden geeft u weg

Kijk niet alleen naar de rente, maar ook naar de zekerheden die de financier vraagt.

17. Vergelijk de mogelijkheden

Er zijn meer dan 100 partijen die bedrijfsfinancieringen aanbieden. Breng op basis van uw criteria de verschillende mogelijkheden en hun eigenschappen in beeld voordat u kiest.

18. Crowdfunding als marketingtool

Naast het verkrijgen van financiering kan crowdfunding ook ingezet worden om een breed publiek voor jouw product en/of dienst te bereiken.



Cees Jan de Jager

19. Haal een financiering op in ruil voor een aandeel in uw bedrijf

Veelal startende en snelgroeiende bedrijven kunnen op deze wijze kapitaal verkrijgen zonder schuld op de balans. Hiermee stijgt het eigen vermogen, wat later weer kan fungeren voor het aangaan van een financiering.

20. Factoring, een alternatieve financiering voor werkkapitaal

Verkoop uw facturen aan een factoringbedrijf en ontvang direct liquide middelen die kunnen worden ingezet als werkkapitaal. U kunt op deze manier zonder banklening uw groei financieren.

21. Al eens gedacht aan subsidie?

Voor ondernemers bestaan er diverse subsidiemogelijkheden. Heeft u al gekeken of u hiervoor in aanmerking komt?

22. Al eens gedacht aan de "Innercrowd"?

Naast geld ophalen bij een breed publiek kunt u ook uw financiering zoeken in uw eigen netwerk.

23. Al eens gedacht aan overheidsregelingen?

Er bestaan diverse overheidsregelingen die er voor kunnen zorgen dat uw financieringsaanvraag (sneller) geaccepteerd wordt.

24. Laat je rentevoorstel toetsen

Is het rentevoorstel van de bank passend voor de financiering? Laat dit toetsen door een financieringsspecialist, zodat u weet of u niet teveel betaald.

25. Monitoring na kredietverlening

Onderhoud periodiek contact met de geldverstrekker en werk aan een betere creditrating wat resulteert in een lagere prijs die u gaat betalen. Zo blijft u optimaal gefinancierd.

Wij kunnen u helpen bij een rentevoorstel, een financieringsplan en meer op gebied van bedrijfsfinancieringen. Het intakegesprek, waarbij de eerste beoordeling plaatsvindt, is vrijblijvend. Heeft u vragen naar aanleiding van deze tips of uw (gewenste) financiering? Onze collega's helpen u graag verder.

Business Valuation:

met deskundige blik in de toekomst kijken



Aad Dobbe

Onze collega Aad Dobbe houdt zich als Register Valuator regelmatig bezig met waardebeoordelingen. In dit artikel deelt hij zijn inzichten.

Varianten waardebeoordeling

"De meest voorkomende waardebeoordeling heeft te maken met de overdracht van aandelen in een onderneming. Daarbij zijn verschillende varianten te onderscheiden: strategische overname, management buy-out, uitkoop van een minderheidsaandeelhouder, bedrijfsopvolging, boedelscheiding (echtscheiding) of vererving. Verder speelt waardebeoordeling een rol bij het vaststellen van economische schade, bij fiscale kwesties, gerechtelijke procedures en bij het invoeren van aandelen- en optieregelingen. Vanwege het specialistische karakter van bedrijfswaarderingen hebben wij ons gespecialiseerd en aangesloten bij het Nederlands Instituut voor Register Valuators (NIRV)."

Waardering van uw onderneming

"Bij de waardering van uw onderneming vormt de economische waarde een belangrijk uitgangspunt. Bepalend voor de waarde van het bedrijf zijn namelijk de netto-geldstromen en de samenhangende ondernemingsrisico's. Op basis van de grondige kennis van uw onderneming en de omstandigheden waarin u opereert, kunnen wij de waarde van uw onderneming bepalen. Dit geldt ook bij bijvoorbeeld schadeberekeringen en waardeeringskwesties ten

behoefte van de jaarrekeningverslaggeving."

Waarderingsrapport

"Onze werkzaamheden worden uiteengezet in een waarderingsrapport. Met deze rapportage krijgt u inzicht in de uitgangspunten, veronderstellingen, gebruikte informatie en berekeningswijze van de economische waarde van uw onderneming. Dikwijls voor een bepaalde belanghebbende, zoals een potentiële koper. De uitgangspunten en berekeningswijze hangen af van de opdrachtformulering en de context van de waardering. Het waarderingsrapport geeft u een goede analyse van de situatie en een gedegen onderbouwing van de gehanteerde uitgangspunten, die uiteindelijk leiden tot de waardering."

Breder dan alleen waardering

"Naast het waarderen van uw onderneming zijn wij betrokken bij het gehele traject van onder andere bedrijfsovernames, afsplitsingen, nalatenschappen of overdracht op de volgende generatie. Wij maken graag het hele verhaal voor u rond in samenwerking met onze eigen fiscalisten en juristen. Voor meer informatie over Business Valuation kunt u contact met ons opnemen."

DAI Stabiele rit

naar 40-jarig jubileum Groet Auto

In 1977 zijn Jan en Tineke Groet gestart met de verkoop van de merken Lada en Zastava. Al snel werden deze merken ingeruild voor Hyundai, Mazda en Peugeot, wat hen een gevarieerd aanbod opleverde. In de jaren die volgden kwamen de kinderen Arjan, Tineke, Margriet en hun partners het bedrijf Groet Auto versterken. Het enthousiasme en de passie straalt van de familie af. Beslissingen, zoals het exploiteren van Profile Tyrecenter en de bouw van een nieuw pand, worden weloverwogen genomen. Op een stabiele en rustige wijze heeft dit familiebedrijf een sterke positie in Den Helder en daarbuiten weten te bemachtigen en bestaan zij dit jaar maar liefst 40 jaar!



“Elke dag ben ik bezig met ontwikkelingen. Mijn gedachten staan nooit stil. Ik probeer altijd een paar stappen vooruit te denken. Ik vind onze uitbreidingen echt mooi om te zien,” aldus Jan Groet, oprichter van Groet Auto. Dochter Tineke Groet vult aan: “De nieuwbouw is inderdaad heel bijzonder. Al is iedere dag hier eigenlijk wel een hoogtepunt.”



“Op mijn zestiende werkte ik al als automonteur. Ik heb altijd al de drang gehad om voor mezelf te beginnen. In 1977 ben ik van de grond af aan begonnen. De techniek was toen nog heel anders en storingen kwamen vaker voor. We sleutelden veel meer aan een auto, waar ik net zo hard aan meedeed. In 1978 kwam Hyundai in Nederland en werden wij een van de eerste dealers. Onze verwachting was dat de ontwikkeling van die auto's net zo snel ging als de Mitsubishi auto's, omdat veel componenten in de Hyundai auto's zaten. Helaas ging de ontwikkeling niet zo snel. In 1984 konden we Mazda dealer worden. Het was een mooi en veel beter product. In de tijden van de 626 en de 323 steeg de verkoop elk jaar. In 1994 kwam Peugeot vrij, dat kwam prachtig uit. Ik had al met Peugeot gewerkt en affiniteit met het merk,” vertelt Jan.

Ieder z'n kracht

Tineke: “Ik wilde eigenlijk kapster worden, maar dat werd hem niet. Mijn broer Arjan kwam in 1993 in het bedrijf. Hij wilde altijd al graag bij het bedrijf. Het was een jongen, dat klinkt ouderwets, maar toen was het nog meer vanzelfsprekend dat je als jongen iets met auto's ging doen. In mijn tijd zaten vrouwen op kantoor en verder niet. Na mijn studie ben ik in de verkoop begonnen om te kijken of ik de autowereld leuk zou vinden. Dat ging op zich wel en ik verkocht snel mijn eerste auto. Ik heb altijd gezegd dat ik niet in de administratie zou gaan. Ik zag die mensen van Omnyacc in die grijze pakken en dacht: “dat ga ik echt niet doen”.

Toen een collega op de administratie stopte ben ik het toch gaan doen. Ik heb eerst mijn draai moeten vinden, maar nu vind ik het gewoon leuk!” Jan: “Ik hou me met van alles bezig, zoals het nieuwe pand en ook de invulling van de andere panden. Arjan is echt een verkoopdier en van marketing is hij echt weg. Met de rest bemoeit hij zich liever niet.” Tineke: “Margriet doet ook de administratie en de verkoop, daar is ze goed in. We hebben allemaal onze sterke kanten.”

Snel maar bewust schakelen

“We zijn met niets begonnen en doorgegroeid. Mensen willen bij winnaars horen, dat slaat toch wel over. Als je nu ziet wat voor deel we van de markt pakken in Den Helder is dat best fors, we zijn er marktleider. Je hebt niet veel originele autobedrijven meer in Den Helder. Den Helder is echt een ‘ouwehoerenstad’. Ik denk dat iedereen wel weet wie Groet is.” Tineke: “Ze kennen allemaal Jan Groet, maar als hij voor mensen staat herkennen ze hem niet.” Jan: “Met automerken heb je z'n ups en downs. Het ene type is niet aan te slepen en de andere keer moet je weer wachten op een bestseller. Ik trek graag een breed publiek. Daarom exploiteren wij nu ook het Profile Tyrecenter, wat veel laagdrempeliger is. Je richt je daarmee op een heel andere doelgroep. Als dealer heb je toch de naam dat je duurbent. Ze kijken vaak uit naar zo'n club. Als er een echt probleem is dan kan toch iemand uit de garage daar even naar kijken. Ik heb er hoge verwachtingen van.”

Lease

Momenteel is de verhouding zakelijk/particulier 10% om 90% bij Groet Auto, terwijl dit cijfer landelijk op 40%/60% ligt. Jan en Tineke vinden dit geen probleem, al zijn er wel plannen om zakelijk meer te gaan doen. Jan: “Ik denk dat ondernemers hier toch liever in Den Helder een auto regelen. Ik bouw nieuw en dan denk je ook zoveel mogelijk aan ondernemers in de regio. We willen een speciale hoek voor de bedrijfswagens creëren. Het inspelen op de fiscale bijtelling, met onder andere elektrische auto's, hangt wel heel erg af van hetgeen we in huis hebben.” Tineke: “Met het Peugeot model 308 hebben we gescoord toen deze auto in de 14% bijtelling zat. Dat was ongekend. Nu is dit allemaal weer veranderd en is de Hyundai Ionic een sterke speler. Omdat we verschillende merken hebben kunnen we altijd wat bieden. Voor particuliere rijders is private lease soms een hele goede oplossing. Als je het doorrekent is het best interessant en je kunt elke vier jaar een nieuwe auto uitzoeken. Deze nieuwe manier van kopen wordt steeds populairder.”

(Be)grip

“In Den Helder zijn we wel een begrip. We doen veel in sportsponsoring. Voor bijna elk evenement in Den Helder zetten we auto's in of steunen we op een andere manier,” aldus Jan. Tineke: “Wij doen veel voor de jeugd. Van tennes tot het ter beschikking stellen van auto's voor scholen. De jeugd heeft toch de toekomst. Voor ons is het



peanuts, maar anderen kunnen we hier heel blij mee maken. Blij gezichten zien we hier ook graag op het bedrijf. Wij vinden het heel belangrijk dat iedereen met plezier bij ons werkt. Dan heb je gewoon al zoveel winst. Daar zijn we scherp op, ook in geval van ziekte of zeer heb ik regelmatig contact, daar investeren we in. We werken nu met jullie samen op dit gebied. Met jullie arbodienst zijn de lijnen veel korter. Ik ben heel blij met het overleg dat we hebben, zodat onze mensen op onze manier worden benaderd. Normaal heb je hier geen grip op en nu heb je dit toch een beetje zelf in de hand. Heel prettig."

Samen opgegroeid

Jan: "Onze eerste boekhouder heette meneer Ramp. Arie Laan werkte bij hem en heeft het kantoor overgenomen toen meneer Ramp verder ging in de bemiddeling van huizen. Arie vroeg al adviezen bij jullie in voor de overname. Toen dit kantoor onderdeel werd van Omnyacc is de overgang soepel verlopen. We hebben veel van jullie geleerd. Onze kwaliteit moest flink omhoog om op gelijk niveau met Omnyacc te praten." Tineke: "Toen we net met elkaar werkten maakte Erwin een lijstje, want ik wist niet waar ik moest beginnen. Nu zeg ik tegen Erwin hoe we het gaan aanpakken. Vragen stelt hij eerst aan mij, dit scheelt veel zoektocht. We hebben elkaar een beetje opgevoed en met elkaar leren werken. Zo gaat het ieder jaar beter en hebben we nu alles zoveel beter op orde. Dat is heel fijn. Je

moet ook een klik hebben met je contactpersoon. Toen Erwin laatst een collega wilde meenemen, wilde ik wel eerst kijken of er een klik zou zijn. Ik ben vrij direct namelijk. Sander kwam en dat ging gelijk goed. Het is een super jongen waar je makkelijk mee kunt samenwerken." Jan: "Nu loopt het administratieproces synchroon. Wat ik heel plezierig vind is dat we jarenlang dezelfde contactpersoon hebben. Het is voor ons niets om steeds te switchen."

10 jaar en tips

Tineke: "In de afgelopen tien jaar is er al heel veel veranderd in de automotive branche. De komende tijd verwacht ik veel veranderingen op gebied van techniek. We staan nu aan het begin van de elektrische auto's. Ook de klantbeleving en het shopgedrag wordt anders. Vroeger kwamen de mensen nog verschillende keren kijken voordat ze tot koop over gingen, tegenwoordig nog maar 1 of 2 keer en misschien is dit in de toekomst één keer op afspraak." Jan: "Energie is ook een hot item. Waar komt de overheid straks mee? Je kunt het vergelijken met de eerste mobiele telefoon. Ik zie mezelf nog met een koffer gaan en nu heb je een klein dun ding. Over vijf jaar heb je weer heel andere auto's." Tineke: "Je moet nu al rekening houden met de scholing van je medewerkers, je verkopers, laadpalen op het terrein etc. Voor nu kijken we uit naar ons nieuwe pand. Daar hebben we heel veel zin in. Als ik langs de Kievitstraat rijd ben ik beretrots. Met dit pand zijn we klaar voor de toekomst."



Rob Schouten, registeraccountant en venoot Omnyacc Huyg & Partners

Jan heb ik leren kennen en als een slimme ondernemer die stap voor stap zijn organisatie heeft opgebouwd. Iemand die altijd droomt, maar wel het juiste momentum weet te pakken om deze dromen waar te maken. Dit vertaalt zich terug in een solide onderneming met binnenkort een groot nieuw pand. Zijn kinderen zijn geleidelijk in het bedrijf gekomen. Het is mooi om te zien hoe zij zich ontwikkelen en eenieder in zijn eigen kracht staat. Ik zie ontzettend veel werkplezier. Dat zelfs de schoonfamilie in het bedrijf werkzaam is zegt genoeg.

Om het bedrijf zo fiscaal vriendelijk mogelijk over te dragen aan de kinderen zijn we al jaren geleden gestart met bedrijfsopvolging. Het vooruitdenken typeert Jan. Dit zie je ook terug in de koop van het pand aan de Kievitstraat, die hij al een tijd geleden heeft gekocht. Het proces tot de realisatie van het nieuwe pand heeft hij gefaseerd aangepakt. De wijze waarop de familie Groet zijn stempel drukt in de markt bekijk ik met veel bewondering. Dat wij kunnen bijdragen, door ze op financieel en fiscaal optimaal te ondersteunen, daar word ik echt blij van.



Bijtelling privégebruik auto

Fiscaal vriendelijk rijden wordt steeds lastiger nu in 2017 wederom de autobelastingen worden aangescherpt. Het kan nog wel, maar de voordelen zijn voor een steeds kleinere groep beschikbaar. In deze advieswijzer een blik op de fiscale toekomst van de auto.

2017-2018

Voor de meeste nieuwe auto's van de zaak waar ook privé mee wordt gereden, geldt vanaf 2017 een standaardbijtelling van 22% van de cataloguswaarde (inclusief btw en BPM). Alleen voor nieuwe auto's zonder CO2-uitstoot geldt vanaf 2017 nog een lagere bijtelling van 4%. Voor een nieuwe auto gelden in 2017 en 2018 de volgende bijtellingspercentages en CO2-grenzen:

Soort auto	Bijtelling	CO2-uitstoot
Nulemissie	4%	0
Overig	22%	meer dan 0

Het aanscherpen van de CO2-grenzen heeft niet tot gevolg dat u elk jaar met een nieuw bijtellingspercentage wordt geconfronteerd. Een vastgesteld percentage blijft voor alle auto's gedurende 60 maanden geldig. Na deze periode van 60 maanden wordt per jaar beoordeeld of er een lagere bijtelling kan worden toegepast aan de hand van de dan geldende wettelijke bepalingen.

De periode van 60 maanden geldt ook voor bestaande auto's. Hierop geldt één uitzondering: auto's van vóór 1 juli 2012 met

een bijtelling van 14% en 20% blijven deze bijtelling houden tot 1 januari 2019, dus ook nadat de 60 maanden verstreken zijn. Voorwaarde is dat gedurende de gehele periode de auto aan dezelfde automobilist ter beschikking staat.

Auto's met eerste toelating van uiterlijk 31 december 2016

Voor auto's met een datum eerste toelating van uiterlijk 31 december 2016, bedraagt de bijtelling standaard 25%. Deze bijtelling is niet beperkt tot een periode van 60 maanden maar geldt onbeperkt. Voor op 31 december 2016 bestaande auto's kunt u dus geen gebruik maken van het algemene bijtellingspercentage van 22%, zoals dat geldt vanaf 1 januari 2017.

Kortingspercentage

Geldt voor de auto met een datum van eerste toelating van uiterlijk 31 december 2016 een kortingspercentage, dan blijft dit percentage gelden gedurende 1 termijn van 60 maanden (te rekenen vanaf de eerste dag van de maand volgend op die waarin de auto voor het eerst te naam is gesteld in het kentekenregister). Na deze termijn moet jaarlijks worden bekeken of op grond van de

dan actuele wettekst nog een kortingspercentage geldt. Dit zal alleen het geval zijn bij auto's met geen CO2-uitstoot. Is daarvan geen sprake, dan vallen ook deze auto's terug naar een bijtelling van 25% en dus niet naar een bijtellingspercentage van 22%.

Tip:

Voor ondernemers in de inkomstenbelasting blijft de bijtelling beperkt tot maximaal het bedrag dat in een jaar aan autokosten ten laste van de winst is gebracht. Bereken daarom wat voor u het voordeligst is!

2019

In 2019 wijzigt de bijtelling wederom. De standaardbijtelling blijft 22%, maar de bijtelling van 4% voor auto's zonder CO2-uitstoot geldt alleen voor de eerste € 50.000 cataloguswaarde. Daarboven geldt ook voor deze auto's een bijtelling van 22%. Er geldt een uitzondering voor auto's zonder CO2-uitstoot op waterstof; deze auto's houden wel een bijtelling van 4% over de gehele cataloguswaarde. Voor een nieuwe auto gelden in 2019 en 2020 de volgende bijtellingspercentages en CO2-grenzen:

CO2-uitstoot	Bijtelling
0 (op batterij)	4% tot € 50.000, daarboven 2%
0 (op waterstof)	4% onbeperkt
meer dan 0	22%

2021

Vanaf 2021 is er nog maar één bijtellingspercentage van 22%. Uiteraard geldt dit niet voor auto's van voor die datum die nog in hun 60-maandentermijn zitten. Een bijtelling kan overigens helemaal achterwege blijven indien u kunt aantonen dat u op jaarbasis niet meer dan 500 kilometer privé met de auto heeft gereden. Woonwerkkilometers worden daarbij gezien als zakelijk, ook als u thuis gaat lunchen.

Let op!

Is uw auto ouder dan 15 jaar? Dan bedraagt de standaardbijtelling niet 22% van de cataloguswaarde, maar 35% van de waarde in het economisch verkeer!

Milieu-investeringsaftrek

Er bestaat in 2017 geen recht op de kleinschaligheidsinvesteringsaftrek (KIA). Voor de waterstofpersonenauto bestaat recht op 75% willekeurige afschrijving milieubedrijfsmiddelen (VAMIL) over een bedrag van maximaal € 50.000, net zoals in 2016. In 2017 geldt de milieu-investeringsaftrek (MIA) voor de waterstofpersonenauto met een CO₂-uitstoot van 0 gr/km, voor de elektrische auto's met een CO₂-uitstoot van 0 gr/km en voor de plug-in hybride met een CO₂-uitstoot van maximaal 30 gr/km (niet zijnde een dieselauto). Hierbij gelden verschillende aftrekpercentages en zijn er maxima gesteld aan de in aanmerking te

Soort auto	MIA %	Max. investeringsbedrag
Waterstofpersonenauto (CO ₂ -uitstoot = 0)	36%	€ 50.000
Elektrische auto (CO ₂ -uitstoot = 0)	36%	€ 50.000
Plug-in hybride (CO ₂ -uitstoot max. 30)	27%	€ 35.000

nemen investeringsbedragen.

Ook voor het oplaadstation van uw elektrisch aangedreven auto die op uw eigen bedrijventerrein staat geldt in 2017 de MIA. Het aftrekpercentage voor het oplaadstation bedraagt 36%. Voor het oplaadstation geldt ook de VAMIL, waardoor u het voor 75% willekeurig mag afschrijven.

Motorrijtuigenbelasting

De hoogte van de motorrijtuigenbelasting (MRB) is afhankelijk van een aantal factoren, waaronder de CO₂-uitstoot van uw auto. Voor personenauto's met een CO₂-uitstoot van 0 gr/km geldt tot en met 2020 een vrijstelling. Voor plug-in hybrides met een CO₂-uitstoot van maximaal 50 gr/km geldt

tot en met 2020 een halftarief (dat wil zeggen de helft van het tarief dat voor een gewone personenauto geldt).

Voor alle personenauto's en bestelauto's voor particulieren wordt de MRB vanaf 2017 generiek verlaagd met 2%.

BPM

Als uw auto op kenteken wordt gezet, wordt BPM geheven. Deze BPM zorgt er mede voor dat auto's in Nederland duur zijn.

De hoogte van de BPM is voor personenauto's gebaseerd op de CO₂-uitstoot. Tot en met 2020 geldt nog een vrijstelling BPM voor auto's met een CO₂-uitstoot van 0 gr/km. Voor personenauto's waarvoor geen vrijstelling geldt, is de BPM hoger naarmate de CO₂-uitstoot groter is.

Tip:

Ondernemers kunnen voor een bestelauto een beroep doen op een vrijstelling BPM. De belangrijkste voorwaarde is dat meer dan 10% van de jaarlijks gereden kilometers zakelijke kilometers zijn.

Geen bijtelling bestelauto

Heeft uw werknemer geen kilometerregistratie voor zijn bestelauto? Beschikt hij ook niet over een verklaring geen privégebruik auto of een verklaring uitsluitend zakelijk gebruik bestelauto? Dan kan de bijtelling

toch achterwege blijven als de auto buiten werktijd niet gebruikt kan worden. De Hoge Raad heeft dit onlangs nog eens bevestigd. Een bijtelling kan niet zonder meer achterwege blijven. Voor bestelauto's die buiten werktijd niet gebruikt kunnen worden, is in de wet echter opgenomen dat geen bijtelling hoeft te worden toegepast.

Voorbeeld

Een voorbeeld van een bestelauto die buiten werktijd niet gebruikt kan worden, is de bestelauto die elke dag na het werk op het parkeerterrein van de werkgever wordt geparkeerd (ofwel achter het hek van de werkgever gaat). De Belastingdienst achtte het daarbij wel essentieel dat de werkgever

controleert of de auto inderdaad op het parkeerterrein wordt geparkeerd, bijvoorbeeld door controle van de achtergelaten sleutels.

Let op!

Een dergelijke wettelijke regeling bestaat niet voor personenauto's.

U kunt zich dus voor personenauto's niet zonder meer op deze regeling beroepen. Overleg daarom met de Belastingdienst of het buiten werktijd parkeren van personenauto's op het parkeerterrein bij het bedrijfspand in uw specifieke geval voldoende is om geen bijtelling toe te passen.

Alleen bijtelling bij vervangende auto

Als u aan uw werknemer tijdelijk een andere auto van de zaak ter beschikking stelt heeft dit consequenties voor de bijtelling. De Belastingdienst heeft onlangs duidelijkheid verschaft hoe voorkomen kan worden dat tegelijkertijd over zowel de reguliere als de vervangende auto een bijtelling moet plaatsvinden. Als een reguliere auto tijdelijk wordt vervangen door een andere auto hoeft gedurende die periode voor de reguliere auto geen bijtelling plaats te vinden als:

- de reguliere auto, de papieren en de sleutels worden ingeleverd bij de werkgever of de leasemaatschappij, en
- de niet terbeschikkingstelling schriftelijk wordt vastgelegd tussen werkgever en werknemer, en
- deze vastlegging wordt bewaard bij de loonadministratie en in ieder geval de catalogusprijs en CO₂-uitstoot van de vervangende auto, de periode van vervanging en het kenteken van de reguliere auto bevat.

Wordt voldaan aan de afspraken dan vindt gedurende de vervangingsperiode alleen bijtelling plaats over de tijdelijke vervangende auto. De bijtelling over de reguliere auto kan dan gedurende die periode achterwege blijven. Let op! De afspraken gelden niet zonder meer voor een dga. Stem daarom vooraf met de Belastingdienst af welke aanvullende maatregelen getroffen kunnen worden om de uitvoeringsafspraken ook voor de dga te kunnen toepassen.

Voor meer informatie kunt u altijd contact met ons opnemen.

Vakantie anno 2017

@dewatersnip

In 1990 is Recreatiepark De Watersnip ontstaan. Roel en Anneke Snip hebben, na het verkopen van hun kotter, de camping in Petten gekocht van de gemeente. Zoon Marc, schoondochter Nancy, dochter Sandy en schoonzoon Menno Jonk werken vanaf het begin mee. Dit 5-sterren familiebedrijf is in de jaren flink uitgebreid en biedt nu plaats aan zo'n 2.500 mensen. Verdeeld over 19 hectare zijn er 250 chalets, 180 kampeerplaatsen, 60 bungalows, 6 kampeerwagens, 4 kampeerhutten en een groepsboerderij. Daarmee is dit park nu één van de grootste van Noord-Holland.

“Toen mijn schoonouders de camping overnamen heette dit De Verzorging. Het was geen bejaardentehuis, maar zo klonk het wel. De naam is daarom gelijk veranderd. De ligging aan het water en de passie voor het water, in combinatie met de achternaam, leverde al snel De Watersnip op,” aldus Menno Jonk. Een toepasselijke naam, want deze strandloper is ook veelvuldig in deze gebieden te zien. Net als de vele vaste gasten die elk jaar Recreatiepark De Watersnip weten te vinden.



Simon Verduin, accountant en vennoot bij Omnyacc Van Teylingen

Al ruim 11 jaar ben ik betrokken bij de familie Snip. In al deze jaren heb ik met enorm veel plezier de belangen van de familie mogen behartigen. Het is bewonderingswaardig hoe de familie samen deze gezellige 5-sterrencamping runt. Ieder lid van de familie draagt bij aan het succes van Recreatiepark De Watersnip B.V. Een andere bijdrage aan het succes is dat De Watersnip mee gaat met de veranderingen van deze tijd. Kijk maar eens op hun internetpagina (www.dewatersnip.nl) en je ziet gelijk dat zij alles zeer professioneel aanpakken, met name op het gebied van social media. De laatste paar jaar is Omnyacc ook zeer intensief betrokken geweest bij de migratie van diverse softwarepakketten naar een totaaloplossing in Exact Online. De continue innovaties en investeringen in het bedrijf, samen met het enthousiasme van de familie, zullen ertoe bijdragen dat De Watersnip de komende jaren een begrip zal blijven. En mocht u het zelf willen zien, breng dan een bezoek aan de camping en ervaar de goedheid van de familie Snip en de camping zelf!

5-sterren

Een buitenzwembad, diverse grote speeltuinen, indoor activiteiten, animatieteam, supermarkt, fietsverhuur, restaurant en meer. De gasten, met name families, ontbreekt het hier aan niets. Dit leverde De Watersnip dan ook de huidige 5-sterren op. Natuurlijk een mooi resultaat, maar er kleven ook zo zijn nadelen aan. Marc legt uit: "In het voor- en naseizoen komen oudere mensen met hun camper aan en draaien ze zich om zodra ze 5-sterren zien staan. Ze denken dat we duur zijn. Wij zijn niet heel duur, maar wij hebben veel faciliteiten wat voor de 5-sterren zorgt. Deze faciliteiten moet je tip top in orde houden en daar besteden wij de nodige tijd en geld aan. Natuurlijk hebben we wel eens gedacht om terug te gaan naar de basis. Nu is de keuze gemaakt om ons vooral op families te richten en dan werkt deze combinatie heel goed. Bijkomend voordeel is dat families een stuk rustiger zijn dan jongeren. Ook hebben wij zo meer mensen per kampeerplaats of accommodatie."

Camping naar recreatiepark

"In 1990 waren er 170 jaarplaatsen en 150 kampeerplaatsen. Vanuit de gemeente werd geëist dat we ook bungalows plaatsten. Per vijf zijn ze gebouwd en verkocht tot we er 60 hadden staan. Dat ging heel snel. In de jaren die volgden is er grond bijgekocht en zijn er chalets bijgebouwd en meer kampeerplaatsen gecreëerd. De laatste jaren is het aantal kampeerplaatsen juist weer geslonken en hebben we hier chalets, kampeerhutten en -wagons van gemaakt.

De trend van glamping en kant-en-klaar zien we echt de laatste drie jaar. Mensen willen met de auto komen voor een week, geen gedoe hebben en makkelijk kunnen gaan. De kampeerhutten en -wagons zijn dan ook altijd gevuld," aldus Menno. De tendens dat nu meer buitenlandse toeristen de Nederlandse kust weten te vinden, kan hij alleen maar beamen. Al kan het vernieuwde strand van Petten, wat op 800 meter ligt, ook gezorgd hebben voor deze stijging.

Verandering vakantietendens

Sinds het internettijdperk is er het nodige veranderd. "Vroeger belden ze in januari voor een plek voor de zomer en boekten ze gelijk drie tot vier weken. De laatste tien jaar zijn de vroege boekingen naar beneden gegaan. Mensen kunnen via onze website kijken of er nog plek is en bepalen aan de hand van het weer wat ze gaan doen. De hele tendens is nu veranderd," vertelt Marc. Hij vervolgt: "In de zomer zitten wij gemiddeld altijd vol. Voor of na de zomervakantie is het afhankelijk van het weer. Zo hebben we nu in mei en juni volgestaan." De website wordt door een externe partij bijgehouden, die actief is met optimalisatie en ook betaalde advertenties plaatst. Ook zorgen ze ervoor dat mensen makkelijk via de website kunnen boeken. Broodnodig in deze tijd. Menno: "Ruim 60% van de boekingen komt online binnen, dus ik zie aan de cijfers dat het werkt. Al blijft het voor mij nog wel een lastige materie. Vroeger deed ik dit hele stuk zelf, maar de techniek verandert razendsnel. Ondanks de flinke kosten ben ik blij dat dit voor ons wordt geregeld."

WiFi is key

De komst van internet en de smartphone levert daarnaast ook heel andere uitdagingen op. Natuurlijk moet je een goed zwembad hebben, lekker kunnen eten in het restaurant, maar toch wel het allerbelangrijkste in deze tijd is goede WiFi. Marc: "Het eerste wat mensen doen als ze aankomen is naar de receptie gaan en vragen hoe ze op internet kunnen komen. We hebben het internet vorig jaar helemaal vernieuwd, omdat dit jarenlang een struikelblok was. Het kost wat, maar het draait nu wel goed. De WiFi is wel betaald. We hebben het internet wel eens vrij gezet twee jaar terug. Uiteindelijk had niemand WiFi door overbelasting. Gezinnen komen tegenwoordig met 4 tot 5 mobieltjes, 2 iPads en kijken Netflix. Dat gaat met een vol park niet goed komen. Alleen chalets en huisjes hebben hun eigen modus en kunnen gratis op het netwerk. In de toekomst wordt dit misschien weer anders, maar voor nu zijn we blij dat het goed werkt."

Uitdagingen rondom personeel

Ondanks dat er enkele duizenden vakantiegevoelers tegelijk kunnen verblijven op het park, is het team van De Watersnip compact. Zo'n 10 vaste medewerkers en 20 parttimers zorgen er dagelijks voor dat het de gasten aan niets ontbreekt. Het vinden van goede mensen is een uitdaging. Menno: "Ik beheer een paar Facebookpagina's waaronder 'werk gezocht omgeving Schagen'. Als ik daar een vacature opzet moet ik dit na een kwartier weer stopzet-

ten vanwege de hoeveelheid reacties. De goede mensen eruit vissen is wel lastig. De receptie is wel makkelijk in te vullen, maar een tijdelijke horecafunctie is een ander verhaal. Sollicitanten zijn vaak nog maar 15 jaar en gaan dan ook nog op vakantie. Wij zitten al jaren te denken om het restaurant te verpachten, alleen willen we niet dat het een kroeg wordt. Het hoort bij het park en het totaalplaatje. Ook zit er veel aan vast, namelijk onze recreatiezaal, receptie en opslagplaats. Je moet dan hele goede afspraken maken. Voor het entertainment hebben wij wel een apart bedrijf. Zij regelen het allemaal zelf en hoef ik alleen het opgestelde, wekelijkse programma te keuren. Verder heb ik er geen omkijken naar, ideaal."

Bouwen op vertrouwen

"Financiën? Dat doet Simon (Verduin, accountant en vennoot bij Omnyacc). Wij hebben een rekening-courant die ons de ruimte geeft om investeringen te doen. Die houden we altijd in de gaten en daar sturen we op, kort door de bocht gezegd. Elk jaar in november of december wordt er een gesprek gepland waar de jaarrekening wordt besproken. De gesprekken zijn eigenlijk altijd goed. Dit geldt ook voor het contact met Simon en ook Monique Slotemaker (salarisadministrateur, Omnyacc). Jullie doen alles voor ons. Voorheen hadden we Deloitte & Touche, Omnyacc, een bankdirecteur en een fiscalist die altijd samen bezig waren. Alleen Omnyacc is overgebleven. We zijn nu ook bezig met Exact Online, waarbij vorig jaar

een omzetting heeft plaatsgevonden van de financiële administratie naar Exact Online. Vanaf mei hebben wij de kassasystemen van het restaurant gekoppeld aan de financiële administratie in Exact Online," aldus Marc. Omnyacc begeleidt de tweede generatie van de familie Snip al enige jaren met de bedrijfsverdracht van ouders naar hen. Menno: "Als we iets moeten tekenen, dan doen wij dat gewoon. Dat vertrouwen hebben we. Wij zijn bezig om deze overdracht fiscaal zo slim mogelijk aan te pakken en alles in een goed vat te gieten. De bungalows zijn nu nog ondergebracht bij de ouders. In oktober worden deze aan ons overgedragen en wordt het weer één geheel. Dat maakt het makkelijker werkbaar voor ons."

Eigen broek ophouden

Menno: "Zaterdag zit het park goed vol en ben je alleen maar aanwezig om alles netjes te houden. In het voor- en naseizoen zijn we hard aan het werk om alles weer te regelen en op orde te maken. Tegenwoordig zijn we ook veel bezig met het aanleggen van tuinen bij de nieuwe chalets. Je bedenkt en probeert iets. Uiteindelijk hebben we daar weer veel werk aan overgehouden en dat vinden wij erg leuk. Wij houden ervan om iets te verzinnen waar we extra aan kunnen verdienen in het laagseizoen. We doen hier verder alles zelf. Van elektriciteit, riolering tot banaanvaren en onderhoud. Dit moet ook wel op een camping. Het feit dat we van bijna niemand afhankelijk zijn geeft ons een goed gevoel."



Voor informatie over de in deze uitgave genoemde onderwerpen en over regelmatige toezending kunt u contact opnemen met:

Omnyacc Synergie

Balthasar Bekkerwei 90 • 8914 BE Leeuwarden
Telefoon: 058 - 820 09 00
E-mail: info@omnyacc-synergie.nl

Omnyacc Huyg & Partners

Verkeerstorenweg 1 • 1786 PN Den Helder
Telefoon: 0223 - 68 86 00
E-mail: info@omnyacc-denhelder.nl

Omnyacc KREDO

Doctorandus F. Bijlweg 7 • 1784 MC Den Helder
Telefoon: 0223 - 62 82 84
E-mail: info@omnyacc-kredo.nl

Omnyacc Van Teylingen

Stationsplein 69 • 1703 WE Heerhugowaard
Telefoon: 072 - 572 06 26
E-mail: info@omnyacc.nl

Omnyacc Müller & Partners

Koopvaarder 4 • 1625 BZ Hoorn
Telefoon: 0229 - 27 19 94
E-mail: info@omnyacc-hoorn.nl

Omnyacc GoesDeen

Bollenmarkt 8a • 1681 PJ Zwaagdijk
Telefoon: 0228 - 56 10 10
E-mail: info@omnyacc-goesdeen.nl

Lanckhorstlaan 8 • 2101 BD Heemstede

Telefoon: 023 - 528 32 54
E-mail: info@omnyacc-goesdeen.nl

Omnyacc Texel

Abbewaal 1 • 1791 WX Den Burg
Telefoon: 0222 - 31 54 44
E-mail: info@omnyacc-texel.nl

