

STERK!

VOOR ONDERNEMERS

JANUARI
'24

Bring out **YOUR BEST**

Ton Keunen van Brout weet precies hoe

Canvas Company *vs.*
**DAMSTRA
INSTALLATIETECHNIEK**

Van marathon tot sprint

*Hardlopende
ontwikkeling AI*

Door AI-specialist
Alex van Ginneken

STERK! is een uitgave van:


OMNYACC
ACCOUNTANTS & ADVISEURS

Inhoud



38



4



27



19



24

4. **CANVASCOMPANY VS. DAMSTRA INSTALLATIEGROEP**
10. **SNELGROEIENDE BEDRIJVEN: ALS HARDLOPERS DE TOEKOMST TEGEMOET SNELLEN**
14. **GROOTTECRITERIA VAN ONDERNEMINGEN AANGEPAST**
15. **ALTIJD IN BEWEGING: PENSIOEN & HRM-TAK**
19. **HARDLOPERS IN BEELD**
23. **WIJZIGINGEN VASTGOED 2024**

24. **AI EN JOUW ONDERNEMING - ALEX VAN GINNEKEN**
27. **BROUT: BRING OUT YOUR BEST - TON KEUNEN**
32. **COLUMN MELANIE SCHINTZ-PRIVÉE**
33. **BEDRIJFSOVERDRACHT: BEGIN OP TIJD**
36. **DE DAG VAN VINCENT VERBURG**
37. **ONDERNEMEN IN EEN KETEN**
38. **DIENT UITGELICHT - BEDRIJFSFINANCIERINGEN**
42. **SUDOKU**

Colofon

STERK! is een magazine voor alle relaties van Omnyacc. Het magazine wordt twee keer per jaar uitgebracht. In dit magazine willen wij je inspireren en informeren over alle zaken die je als ondernemer tegenkomt. Zo maken wij ons sterk voor ondernemers, jou! 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 Roeper-Oudkerk, Melanie Kolster en Paula Nanninga
Ontwerp: Indrukwekkend, Heerhugowaard
Drukwerk: Indrukwekkend, Heerhugowaard
Fotografie: Eric van der Eijk, Rianna Hilarius en Melanie Kolster
Voor informatie: redactie@omnyacc-federatie.nl
Website: www.omnyacc.nl



Voorwoord

OEI, IK GROEI

Oei ik groei. Het is een boek die bij mij regelmatig is opengeslagen. Hoewel het hier ging om de sprongen bij mijn pasgeboren baby, merk je ook dat de groei van een onderneming in etappes gaat. Dat is niet alleen maar koek en ai. AI? In dit magazine met het thema 'hardlopers' komt alles aan bod rondom snelgroei. Of het nu gaat om jouw organisatie die snelle groei doormaakt of ontwikkelingen zoals AI. We kunnen, en volgens mij willen, hier niet meer omheen.

Als je binnen 5 jaar van 0 naar 30 mensen groeit en een succesvol bedrijf weet op te richten dan verdienen je een prominente plek in deze editie over snelgroei! Ton van Keunen is het brein achter Brout. Het team van brouteers traint mensen om leiderschap te nemen over zichzelf, hun team of organisatie. Natuurlijk heeft Ton mooie doelen gesteld, maar zijn droom is dat het woord 'brout' wordt opgenomen in de Dikke van Dale. Dat iedereen snapt wat er bedoeld wordt met: 'Dat vind ik nou echt brout van jou!' Wat dit betekent vind je op pagina 27. En natuurlijk zijn verhaal over het beste uit jezelf en je bedrijf halen. Sierk van Lingen en Teake Damstra staan beide aan het roer van mooie, hardlopende bedrijven. De groei die ze doormaken levert de nodige uitdagingen op. Hoe behoud je de cultuur? Hoe ga je nieuwe ontwikkelingen en ideeën financieren?

En hoe laat je automatisering voor je werken? Deze ondernemers vertellen gepassioneerd over hun ervaringen en plannen! Laat je inspireren door de manier hoe zij hun zaken aanpakken. Op pagina 4 trappen de heren af. De ontwikkeling die de laatste tijd een sprint trekt is AI. In deze editie zijn we daarom erg blij dat Alex van Ginneken, AI-specialist, ons meeneemt in de noodzaak van AI en hoe je op korte termijn praktisch kunt beginnen. Download ook zeker zijn eBook met handige tips voor jou als ondernemer. Ook wij van de marketingafdeling bij

Omnyacc weten steeds vaker de weg naar AI-tools te vinden. De meest verrassende zaken floepen eruit. Een laatste transcriptie van een audio bestand leverde wel een heel leuk resultaat op. 'Bij Ome Jack kun je...' zeg toch zelf, dat klinkt toch eigenlijk veel leuker dan Omnyacc?!

Nienke Roeper-Oudkerk

STERK!

In een dynamisch gesprek tussen Sierk en Teake komen we veel te weten over de ondernemersgeest die beide heren bezitten. Ook al zijn de branches waarin ze werken verschillend, herkenning en overlap is er zeker tussen de ondernemers. Beiden hardlopende bedrijven, met de nodige uitdagingen. Hoe kom je een crisis door? Hoe behoud je de cultuur in een groeiende onderneming? Hoe ga je nieuwe ontwikkelingen en ideeën financieren? We spreken af bij CanvasCompany in Kollum. De Friestalige ondernemers kenden elkaar nog niet, maar raken direct al aan de praat. We vragen de heren hoe het allemaal begon.

Canvas Company vs. DAMSTRA INSTALLATIEGROEP

VAN MARATHON TOT SPRINT

SIERK VAN LINGEN – CANVAS COMPANY

CanvasCompany.nl is gestart in 2004 en al bijna 20 jaar marktleider in Nederland en België in het afdrukken van canvas prints. En dat doen ze goed: de canvasdoeken zijn als beste beoordeeld door o.a. de Consumentenbond, Kassa, Zoom.nl en DigifotoPo. Door een groeiend productaanbod (o.a. foto's op glas en reiskoffers) en het betreden van internationale markten is het bedrijf enorm hard gegroeid in de afgelopen jaren. En er liggen nog meer kansen in het verschiet, met mogelijk andere EU-landen als volgende stap op hun groeiagenda. Het feit dat ze hun webshops vrijwel volledig intern beheren en complete grip hebben op het verzendproces onderstreept hun toewijding aan kwaliteit en succes. Sierk, die in 2011 is ingestapt bij CanvasCompany, spreekt bescheiden maar vol passie over de groei van het bedrijf.

Het beste van twee werelden

Sierk: "Mijn compagnon Halbe begon in 2004 met het bedrijf. Zelf zit ik er sinds 2011 bij. Ik had daarvoor een bedrijf dat websites bouwde. Na oplevering van zo'n website moesten ondernemers dan zelf aan de slag, maar dat vond ik eigenlijk wel jammer. Het echte werk begint dan pas. In die tijd leerde ik Halbe kennen. Hij had juist moeite met de IT-kant van zijn bedrijf en wilde daardoor zelfs bijna zijn bedrijf verkopen. Gelukkig hebben we in plaats daarvan onze krachten gebundeld en zijn we er met onze IT-expertise bijgekomen. Inmiddels zijn we van één of twee producten gegroeid naar een ontzettend breed assortiment met meerdere websites en verkoopkanalen. We doen zaken in Nederland, maar ook in Frankrijk, Duitsland en Oostenrijk. We zaten in 2018 nog op ongeveer 40 fte aan medewerkers, vandaag de dag is dit bijna 100 fte. Door de groei op alle fronten zijn we zelfs controleplichtig geworden."

Teake: "Een behoorlijke groei inderdaad, al helemaal in personeel. Hoe ga je om met al die personeelsvraagstukken die bij groei spelen?"

Sierk: "Ja, dat is echt een uitdaging. Aandacht voor onze interne processen is nu echt cruciaal. Voor het personeel hebben we net samen met Omnyacc alles rond de cao weer goed geregeld. Maar ook in onze productie moeten we onze processen stroomlijnen. We verzenden tienduizenden pakketjes, dat is wel even wat anders dan voorheen."

OVER CANVAS COMPANY

Sierk van Lingen runt samen met zijn compagnon Halbe Boersma een hard groeiende onderneming. Ze verkopen emotie. Van origine zijn ze gestart met foto's op mokken en canvas, nu zorgen ze dat afbeeldingen op meer dan een miljoen producten gedrukt worden. Met een hoge mate van IT- en marketingkracht groeien ze hard op diverse platformen in binnen- en buitenland. Ook hun eigen websites groeien met deze ontwikkeling mee. Sierk laat niets aan het toeval over en is datagedreven. Hij houdt niet van verrassingen en zit echt aan het stuur van de onderneming. Halbe is creatief en leunt liever achterover in zijn stoel om te bedenken welke marktkansen er nog zijn. Dit duo maakt het verschil. De onderneming is in het noordoosten van Friesland een grote werkgever en draagt daarmee bij aan het leefklimaat op het platteland. Ik weet zeker dat iedere lezer een product uit deze onderneming thuis heeft. Een mooie klant om voor en mee samen te werken!

Chris van Buitelo

TEAKE DAMSTRA – DAMSTRA INSTALLATIEGROEP

Koninklijke Damstra Installatiegroep is specialist in alle aspecten van de installatietechniek. Ze staan voor comfortabel leven in een duurzaam klimaat van licht, lucht, water & warmte. Damstra is een echt familiebedrijf, met betrokken collega's en actief in de regio's Friesland, Groningen, Drenthe en de wadden. Het bedrijf is inmiddels gegroeid naar zo'n 190 medewerkers. Mede dankzij een groot aantal overnames, maar ook de krappe arbeidsmarkt en natuurlijk de energietransitie, komen er veel uitdagingen op het pad van de organisatie. Die worden met beide handen door de vier Damstra broers opgepakt. Succesvol zo blijkt. Zowel nieuwe collega's als klanten weten de weg makkelijk te vinden naar Driezum. Teake vertelt met hart en ziel over de ontwikkelingen de afgelopen jaren.

Van vader op zoon

Sierk: "Hoe is het voor jou begonnen?"

Teake: "Ik ben inmiddels al zo'n 30 jaar betrokken bij de onderneming. Toen ik in het bedrijf stapte rond 1997 had het bedrijf zo'n 20 werknemers. Ik was op mijn laatste stage op Curaçao toen mijn vader mij vroeg terug te komen en in het bedrijf te stappen. Ik had net een mooie baan aangeboden gekregen op Curaçao, maar besloot toch terug te keren. Mede omdat mijn vriendin, die inmiddels mijn vrouw is, ook in Nederland wilde blijven."

Sierk: "Jij stapte dus ook een lopend bedrijf in?"

Teake: "Ja, toen bestond het bedrijf al bijna 100 jaar. Destijds was het bedrijf te groot voor alleen particuliere klussen en te klein voor de grote projecten zoals nieuwbouw en fabriekshallen, dus we moesten wel groeien. In 2006 kwam de eerste gelegenheid om een ander bedrijf over te nemen."



Ik vergeet het nooit weer, mijn vader belde mij op dat er een bedrijf failliet was gegaan. We moesten zo snel mogelijk om tafel. Toen hebben we een bod gedaan op de inboedel en het bedrijf over kunnen nemen. Inmiddels waren we denk ik met een man of 50, maar met de overname zouden er in één klap zo'n 20 á 30 man bijkomen.

Sierk: "Waarom wilden jullie het bedrijf overnemen? Was dit voor de mensen?"

Teake: "Ja dat was wel belangrijk in een groeiende markt. Daarnaast deden we het ook voor het werk en de klanten die zij zelf nog hadden. Helaas duurde het best lang voordat het faillissement rond was, dus uiteindelijk was veel personeel alweer weg en bleven er zo'n 15 mensen over. Gelukkig ging dat bij de volgende overname veel sneller. Toen was alles in enkele dagen rond en zijn we in één keer ongeveer verdubbeld naar 150 man.

Zijn hardlopers doodlopers?

Teake: "In 2008 liep het nog goed, maar daarna kwam de crisis. Wij hadden inmiddels dik 100 man aan het werk, maar opeens konden we ons personeel

we inmiddels zo groot waren. Alles ging dubbelop: projecten nam je al erg scherp aan, maar vervolgens gingen onze opdrachtgevers ook nog eens failliet en werden de rekeningen niet

Je kunt wel blijven rennen, maar we moeten echt aandacht schenken aan de interne processen en alles uit de huidige producten halen.

niet kwijt. De bouw stortte volledig in. We konden niet zomaar afscheid nemen van ons personeel. Je wil je best doen om iedereen aan het werk te houden. Bovendien waren de ogen van de FNV en CNV op ons gericht, omdat

betaald. We hebben in één jaar twee van de zes aannemers failliet zien gaan. Het vlees op de botten waren we kwijt, maar we hebben het gered."

Sierk: "Hoe ging dat?"

Teake: "Het waren echt tropenjaren,

mijn kinderen waren jong, maar ik was 6 lange dagen per week aan het werk. De kinderen zaten op de lagere school, maar juffen en meesters kenden mij niet. We hebben echt over het randje gelopen, maar we zijn eruit gekomen. In 2015 ging het weer de goede kant op. Het jaar erop ging mijn vader met pensioen en zijn ook mijn andere broers bij het bedrijf gekomen. Nu zitten we er met zijn vieren in."

Het verschil maken met automatisering en techniek

Teake: "Toen ik in het bedrijf kwam hadden we nog niks van projectadministratie. Geen inkoop, niks geautomatiseerd. Calculaties deden we niet zelf en we hadden geen tekenaar. Langzaamaan zijn we gaan opbouwen, zodat we zo veel mogelijk zelf en onafhankelijk konden doen."

Sierk: "Herkenbaar! De groei is bij ons ook echt wel dankzij de techniek. Wij hebben heel wat websites ontwikkeld en nieuwe ideeën gelanceerd. Eigenlijk kan alles bedrukt worden tegenwoordig. Dus als je denkt daar zit een markt in, dan gaan we daarmee aan de slag. Het laatste project zijn onze koffers: No Boring Suitcases. De website is een jaar geleden online gegaan en als je ziet hoe het groeit en hoe leuk mensen het vinden, dan ben ik daar echt trots op. Je kunt er initialen op zetten, je eigen foto of bijvoorbeeld een bedrijfslogo. Dat werkt gewoon goed en dat doen we steeds beter."

Teake: "Komen die ideeën bij jullie vandaan?"

Sierk: "Ja toch vaak wel bij mijn compagnon Halbe of mij, maar er zijn nog een aantal in ons bedrijf met goede (product)ideeën."

Teake: "En is het dan meteen gaan, of ga je op onderzoek uit?"

Sierk: "Het begint vaak met onderbuikgevoel. En hier en daar mislukt een idee/project, maar als er

van de tien ideeën zes goed gaan en vier niet, heb je toch twee in de plus. Nu is onze uitdaging wel echt focus houden. Je kunt wel blijven rennen, maar we moeten echt aandacht schenken aan de interne processen en alles uit de huidige producten halen. De IT op orde brengen, zodat we ook op onze locaties altijd weten waar de pakketten zijn, er niks kwijtraakt en we goed kunnen meten hoe het gaat. We worden zelf altijd enthousiast van nieuwe ideeën, maar het is ook belangrijk om de bestaande ideeën goed neer te zetten, voor alle landen waarin we operationeel zijn."

Strakke logistieke planning

Teake: "Als iemand een koffer bestelt in het buitenland, komt dat dan allemaal hier vandaan?"

Sierk: "De koffers komen hier allemaal vandaan. Niet alles wat wij verkopen wordt hier gemaakt hoor, maar toch wel zo'n 50 á 60%. We kijken goed welke producten we het beste zelf kunnen produceren en voor andere producten werken we samen."

Teake: "Wij hebben bij Damstra juist gezegd; we houden onze focus op Noord-Nederland, maar dat is voor jullie natuurlijk anders. Ik kan mij voorstellen dat je dan wel met flinke logistieke kosten kunt zitten."

Sierk: "We hebben eigenlijk in al die jaren met alle vervoerders wel een lijn op gezet. DHL, DPD, PostNL, maar ook buitenlandse postpartijen die dan weer met andere vervoerders gekoppeld zijn. We hebben nu ook een systeem waarmee we kunnen kijken met welke vervoerder we op dat moment een pakket het beste kunnen versturen. Dat is echt een heel IT-project



geweest, maar we hebben hier ook niet voor niets 10 programmeurs zitten die niks anders doen dan software ontwikkelen voor ons. We willen zien waar elke order op elk moment ligt, de processen steeds beter inkaderen. Voor onszelf, maar ook om de klant op de hoogte te houden. We doen nu voor een aantal producten zelfs 'same day delivery'. Oftewel, gisteravond voor 24.00 uur bestelt, vandaag nog in huis. Normaal met een pakketje is dat natuurlijk uit de stelling pakken en wegsturen 's ochtends. Maar bij ons moeten ze dan 's nachts en 's ochtends vroeg nog gemaakt worden. Dus dat doen we nu voor een aantal producten. En voor onze hardlopers willen we dat nu ook steeds meer gaan doen."

Alle neuzen dezelfde kant op

Sierk: "Hoe zorgen jullie dat iedereen weer bij elkaar komt, na de overnames?"

Teake: "De bedrijven die we overnemen moeten op voorhand al bij ons passen. Het zijn allemaal familiebedrijven. We willen hun

naam overeind houden en de cultuur bewaren, maar ze gaan wel over op onze automatiseringssystemen. Je ziet vaak dat bedrijven nog papieren business voeren. De monteurs krijgen een bonnetje uit de computer en moeten uren en materialen opschrijven. Bij ons is het allemaal geautomatiseerd, tot aan de urenregistratie. De jongens hebben iPads en computers. Dat is fijn, maar soms wel een cultuurschok.

Sierk: "Ja, dat zie ik hier ook wel. Alle veranderingen, hoe doe je dat?"

Teake: "Dat is soms best een probleem. Als je een jongere generatie hebt dan nemen die het wel over, maar anderen hebben het al 10, 15 jaar zo gedaan. Er waren jongens bij die nog nooit een smartphone hebben gehad. Dan start je langzaam met één monteur, die krijgt een iPad en leg je alles uit. Stapje voor stapje ga je steeds verder, en dan is het aan hem om zijn collega's het weer uit te leggen. Uiteindelijk is dat allemaal gelukt."

Controle over je bedrijf

Sierk: "Heb jij altijd de commerciële rol gehad?"

Teake: "Ik heb altijd van alles gedaan en doe dat nu nog. Maar in 2015 zei ik dat ik niet nog eens 20 jaar met weken van tachtig, negentig uren wilde werken. Ik was nooit thuis. Na de crisis heb ik aangegeven dat we een algemeen directeur moeten aannemen voor de organisatie en algemene zaken, zodat ik zelf meer kon focussen op de commercie en techniek. We hebben 4 jaar een extern algemeen directeur gehad. Sinds februari 2022 is mijn jongste broer Symen naar voren gestapt als algemeen directeur en vormt hij samen met mij de directie."

Sierk: "Wij hebben het hier ook wel eens wat geprobeerd, maar het is nog niet gelukt om de juiste persoon te vinden. Hoe vind je iemand die net zo wil investeren als jij en die je helemaal kunt loslaten?"

Teake: "Hij was wel echt gewend om sommige zaken anders te doen, omdat hij uit een andere branche kwam. Maar dan zat ik gewoon elke week 2 uur met hem om de zaken door te nemen en kon hij weer door. Hij nam echt van alles uit handen en dat gaf lucht aan mij. Er ging echt wel eens wat mis, maar dat moet je ook laten gebeuren. Je moet je ook niet overal druk om maken. Voorheen wist ik alles. Ze belden mij zelfs als ze met een kapotte auto stonden. Nu hebben we alles gewoon goed geregeld in processen. Dat heeft hij mede met ons opgezet. Het moet als je bedrijf groeit. Maar bij jullie is het dus niet gelukt om een deel van de directietaken uit handen te geven?"

Sierk: "We zochten voor de productie een manager. We hebben net een nieuw pand voor de productie, die we volledig zelfstandig willen laten opereren, maar dat is tot nu toe nog niet gelukt. Misschien omdat we te weinig tijd nemen om iemand op te leiden, maar het is ook dat stukje verantwoordelijkheid. Je wil iemand vinden die net als wij niet eerder naar huis gaat dan wanneer het werk klaar is. Gewoon omdat het je niet lekker zit. Maar zo ver zijn we nu dus nog niet. Halbe focust daarom nu op de productie. Wel hebben we inmiddels mooie stappen gezet in de rest van de organisatie. Zo hebben we inmiddels een MT waarmee we samen het een en ander oppakken."

Teake: "Wie heb je dan in het MT?"

Sierk: "We hebben een jongen die leiding geeft aan de marketing en een jongen die leiding geeft aan de IT. Plus Halbe en ik. Ik ondersteun veel bij IT,

financiën en verkoop en Halbe doet vooral marketing en op dit moment heel veel productie."

Teake: "Heb je geen controller?"

Sierk: "Nee dat pak ik zelf op met onze administratie afdeling. We sturen met maandcijfers en actuele dashboards van onze verkopen."



Teake: "Bij ons doet de controller dat allemaal. Morgen hebben we bijvoorbeeld weer MT-overleg, dan moet hij de cijfers van september klaar hebben en gaan we met de vestigingsleiders om tafel om te vergelijken en hebben we het erover. Hoe maken jullie dat inzichtelijk?"

Sierk: "Bij ons is alles digitaal. We hebben dashboards gemaakt om alles inzichtelijk te maken. We weten onze kosten en opbrengsten en nemen alles mee. We weten wat we uitgeven per campagne en we weten wat converteert, per doelgroep en per afdeling. Zo kunnen we ook de afdelingen met elkaar vergelijken en van elkaar leren."

Investeren in de toekomst

Teake: "We willen nog graag uitbreiden. We willen in Noord-Nederland sterk in de markt staan. Wij zitten nu op 190 medewerkers, maar ik verwacht dat we tussen nu en 5 jaar met 100 man gaan groeien. En hoe zit dat bij jou?"

Sierk: "Voor ons hoop ik dat we deze koffer wereldwijd, maar om te beginnen in Europa overal weg kunnen zetten. Het wordt zeer goed ontvangen, dus we kunnen hier nog veel meer uithalen. Verder ligt onze focus nu intern, zoals de processen strak trekken."

Teake: "Hebben jullie het pand zelf gekocht?"

Sierk: "Ja, wel met een stuk hypotheek hoor. Verder financieren we alles zelf zonder de bank."

Teake: "Dus als er 30.000 koffers moeten komen? Of ergens anders geïnvesteerd moet worden?"

Sierk: "Ja, dat betekent minder dividend uitkeren en gewoon veel in het bedrijf houden."

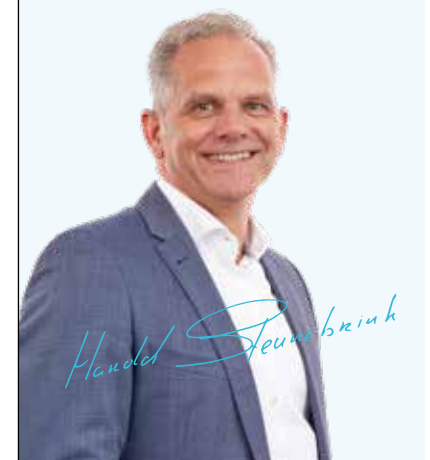
Teake: "Wij zijn een familiebedrijf en dachten eerst ook zo. Maar nu denk ik, alles wat de bank wil financieren; gaat de bank financieren. Al moet ik 5%, 6% rente betalen. Probeer die banken erbij te trekken. Zo hou je cash over voor mindere tijden. Dat is iets wat ik echt van de crisis geleerd heb."

Sierk: "Wat als er weer een crisis komt en je zit met zoveel personeel?"

Teake: "We moeten Europees gezien verduurzamen. In 2050 moeten alle gebouwen CO2-neutraal zijn. Tot 2050 hebben wij niet zoveel mensen aan het werk in de techniek. Er zullen meer mensen nodig zijn en daarom zie ik geen problemen voor in de toekomst."

OVER DAMSTRA INSTALLATIETECHNIEK

Damstra is in alle facetten een echt Fries familiebedrijf uit 1910. Familiebedrijven zijn de motor van de economie, bedrijven met een ziel, die niet meteen omvallen als het even zwaar wordt. Het gaat veel verder dan de ratio. Opvolging binnen de familie, grote maatschappelijke betrokkenheid in de regio en bij het eigen personeel. Dit is niet anders bij Damstra. Werknemers werken er graag. Ruim dertig jaar geleden maakte ik kennis met pa Thymen Damstra, met toen circa 20 werknemers. Teake was de meest logische opvolger. Het was een moeilijke periode en markt. En toch heeft Teake samen met de andere broers Rein, Sijtse en Symen het bedrijf uitgebouwd naar 190 werknemers. Hij is een echte ondernemer, innovator en ook gegroeid naar de rol als verbinder binnen de familie. Prachtig om te zien! Het is een kwaliteit dat je in een altijd dynamische markt samen met je broers, die je als werkgever niet selecteert maar gewoon hebt, zo'n toonaangevend, hecht, gezond bedrijf kan opbouwen. Het is mooi om te zien dat Symen de rol van algemeen directeur overgenomen heeft, dit op zijn eigen wijze invult en dat Teake Symen daar weer in steunt. En de nieuwe generatie? Die staat al weer klaar.



(SNEL)GROEIENDE BEDRIJVEN:**ALS HARDLOPERS
DE TOEKOMST
TEGEMOET SNELLEN****HARDLOPERS**

Als ondernemer bevind je je soms in de rol van een sprinter, waarbij je bedrijf in een razend tempo vooruit lijkt te rennen. Dit fenomeen, dat we 'hardlopers' noemen, kan zowel spannend als uitdagend zijn. Snelgroeiende bedrijven hebben een geheel eigen set van financiële, juridische en operationele overwegingen. In dit uitgebreide artikel duiken we dieper in op de wereld van 'hardlopers' en bieden we inzichten en concreet advies om de groei op een gezonde en duurzame manier te beheren.

**Financiële Focus****Hoe ga je als snelgroeiend bedrijf om met je financiën?**

Wanneer je bedrijf snel groeit, is financiële discipline van cruciaal belang. Hier zijn enkele concrete tips:

- **Stel een realistisch groeibudget op:** Creëer een gedetailleerd budget dat rekening houdt met de kosten van groei, zoals nieuwe medewerkers, marketing en voorraad. Wees realistisch over je verwachte inkomsten en uitgaven.
- **Cashflowmanagement:** Beheer je cashflow zorgvuldig en zorg ervoor dat je voldoende werkkapitaal hebt om onverwachte wendingen op te vangen. Overweeg het gebruik van werkkapitaalfinanciering om liquiditeit te behouden.
- **Kostenbeheersing:** Houd je kosten onder controle en identificeer mogelijke besparingen. Overweeg uitbesteding voor niet-kernactiviteiten om efficiëntie te verbeteren.

Juridische hordes

Wat moet ik doen als ik controleplichtig wordt? Met welke wetgeving krijg je te maken als je snel groeit als bedrijf?

Juridische aspecten kunnen een uitdaging vormen voor snelgroeiende bedrijven. Hier zijn enkele concrete tips:

- **Zoek juridisch advies:** Raadpleeg een juridische expert om te begrijpen wanneer en hoe controleplicht van toepassing wordt en hoe je eraan kunt voldoen.
- **Compliance prioriteit:** Neem compliance serieus en zorg ervoor dat je voldoet aan alle relevante wetten en regels. Dit omvat onder andere arbeidswetten, belastingregels en branche-specifieke voorschriften.
- **Intellectueel eigendom:** Bescherm je intellectuele eigendom, zoals merken en patenten, om concurrentievoordeel te behouden.

Personeelsbeheer

Hoe houd je grip op een groeiend personeelsbestand? Wat kun je het beste doen als je steeds meer mensen in dienst krijgt?

Personeelsbeheer is cruciaal voor succesvolle groei. Hier zijn enkele concrete tips:

- **Ontwikkel een sterke bedrijfscultuur:** Behoud de kernwaarden en bedrijfscultuur die je hebben geholpen bij de start. Zorg ervoor dat nieuwe medewerkers hierbij passen.
- **Training en ontwikkeling:** Investeer in opleiding en ontwikkeling om je personeel op te leiden en hen in staat te stellen met het bedrijf mee te groeien.
- **Flexibiliteit in werving:** Pas je wervingsproces aan om snel te reageren op veranderende behoeften. Overweeg ook het inhuren van freelancers of tijdelijk personeel wanneer dat nodig is.

Fiscale slimheid

Hoe profiteer je van fiscale voordelen als snelgroeiend bedrijf?

Fiscale voordelen kunnen een groot verschil maken voor snelgroeiende bedrijven. Hier zijn enkele concrete tips:

- **Investeer in R&D:** Profiteer van fiscale incentives voor onderzoek en ontwikkeling (R&D). Dit kan helpen bij innovatie en productontwikkeling.
- **Verliescompensatie:** Onderzoek fiscale verliescompensatieregelingen om verliezen te benutten en belastingen te verminderen.
- **Internationale uitbreiding:** Verken internationale mogelijkheden om gebruik te maken van gunstige belastingstructuren en handelsovereenkomsten.



Valstrikken vermijden

Welke groeivalkuilen zijn er? Voor welke fouten moet je waken als je snelgroeiend bent?

Het vermijden van valkuilen is essentieel. Hier zijn enkele concrete tips:

- **Strategische planning:** Blijf altijd je strategische plannen herzien en bijwerken om te anticiperen op veranderende marktomstandigheden.
- **Overmatige schuld:** Wees voorzichtig met schulden en zorg ervoor dat je een realistisch plan hebt om deze af te betalen.
- **Crisisbeheer:** Ontwikkel een crisismanagementplan om snel te reageren op onvoorziene gebeurtenissen.

Conclusie

Snelgroeiende bedrijven worden geconfronteerd met een breed scala aan uitdagingen en kansen. Het is als het lopen van een race die niet altijd in een rechte lijn gaat. Het vereist vastberadenheid, planning en doorzettingsvermogen.

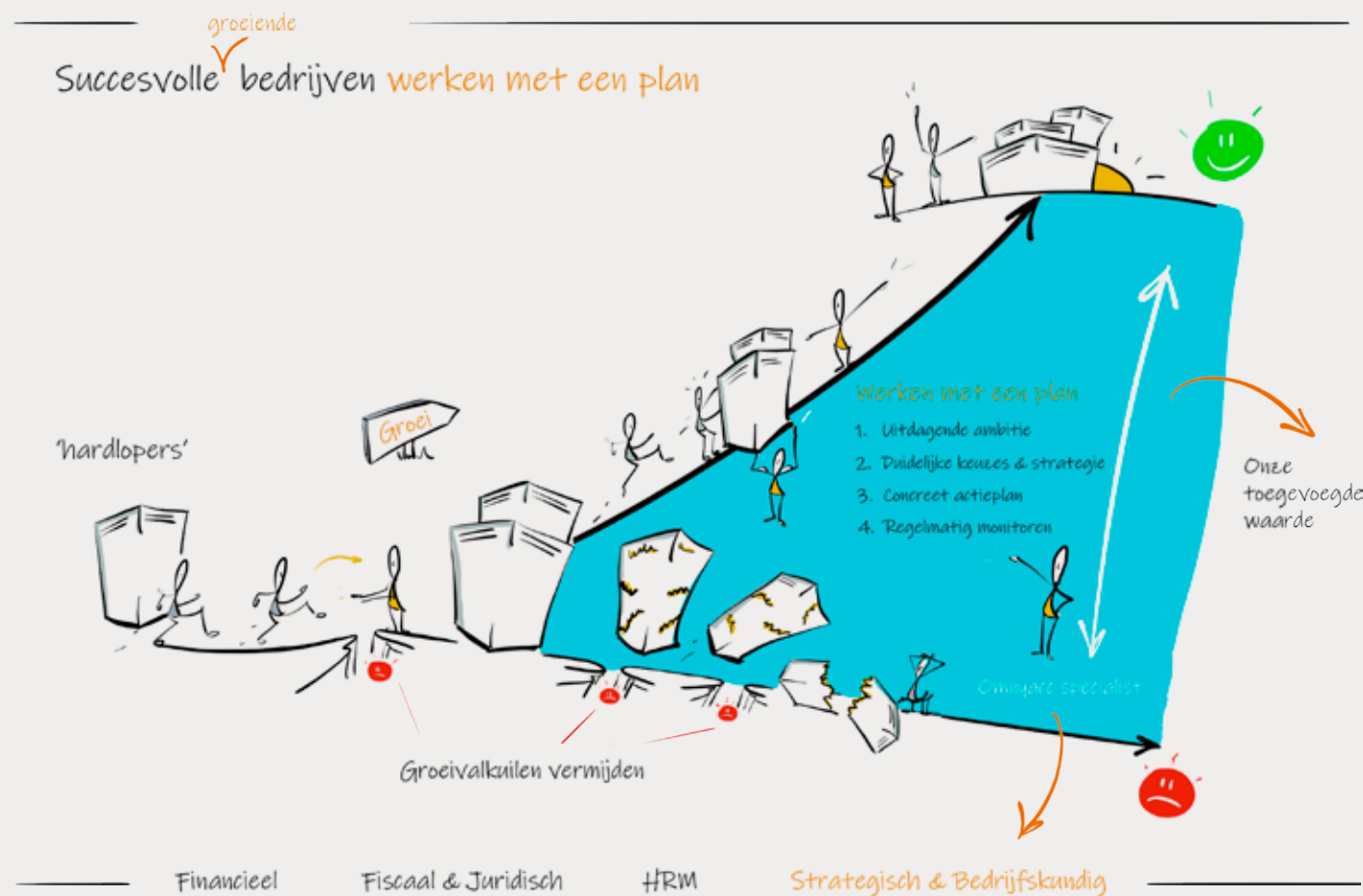
Bedrijfskundige focus

Wat is bedrijfskundig belangrijk om op te letten als jouw onderneming snelgroeiend is?

Bedrijfskundige focus is van vitaal belang. Hier zijn enkele concrete tips:

- **Schaalbare processen:** Ontwikkel schaalbare bedrijfsprocessen die de groei aankunnen zonder inefficiëntie.
- **Data-analyse:** Maak gebruik van gegevensanalyse om inzicht te krijgen in je markt, klanten en operationele efficiëntie.
- **Innovatiecultuur:** Moedig een cultuur van innovatie aan, waar medewerkers worden aangemoedigd om met nieuwe ideeën te komen.

Met de juiste aanpak en een goede begeleiding kan jouw snelgroeiende bedrijf niet alleen over de eindstreep komen, maar ook floreren op de lange termijn. Dus, trek je hardloop-schoenen aan en ga vol vertrouwen de toekomst tegemoet!

**Gefopt! Of..**

Omnyacc: "En was het geloofwaardig dat dit artikel is geschreven door een specialist? Het is echt bizar wat ChatGPT allemaal kan. Daar vertelt externe specialist Alex van Ginneken ook op pagina 16: Hardlopende ontwikkeling AI. Wij hebben deze opdracht gegeven:

Hi, kun je me helpen met het schrijven van een artikel voor ons magazine voor ondernemers die te maken hebben met flinke groei van hun bedrijf of specifiek een product of dienst van hen? Wij noemen flinke groei 'snelgroeiend'. In ons magazine hebben we dit als haakje 'hardlopers' genoemd. Als opdracht wil ik je meegeven om metaforen te gebruiken in de tekst rondom hardlopen. Gebruik voor dit stuk maximaal 1100 woorden en schrijf in de je-vorm. Wil je er wel een verhaal van maken met subkoppen waarbij in ieder geval antwoord wordt gegeven op de volgende vragen? Hoe ga je als snelgroeiend bedrijf om met je financiën? Wat moet ik doen als ik controleplichtig wordt? Met welke wetgeving krijg je te maken als je snel groeit als bedrijf? Hoe houd je grip op een groeiend personeelsbestand? Wat kun je het beste doen als je steeds meer mensen in dienst krijgt? Welke groeivalkuilen zijn er? Voor welke fouten moet je waken als je snelgroeit? Wat is bedrijfskundig belangrijk om op te letten als jouw onderneming snelgroeit?

Ai ChatGPT: "Ik hoop dat dit artikel nuttig is voor je lezers in het 'hardlopende' bedrijfsleven. Als je nog aanvullende informatie of specifieke details wilt toevoegen, laat het me weten, en ik help je graag verder. Veel succes met je magazine!"

Ai Omnyacc: "Super fijn al, dank je wel. Het artikel is nog tekort. Kun je hier minimaal 1000 woorden van maken en dieper ingaan op concrete tips voor ondernemers?"

Ai ChatGPT: "Natuurlijk, ik kan het artikel uitbreiden met meer diepgaande tips voor ondernemers. Hier is een langere versie van het artikel met meer concrete adviezen."

OVER HET GEBRUIK VAN CHATGPT

Omnyacc: "De uitkomst heb je gelezen. Hier hebben we alleen de spelfouten uitgehaald. Hieronder vind je de reactie van onze collega Gerard de Graaf, accountant en vennoot bij Omnyacc: "Wees ervan bewust dat iedereen dit soort teksten kan maken met de bestaande technologie. Dit is natuurlijk prima als kapstok, maar uiteindelijk moet je het bedrijfsspecifiek maken. Het is eigenlijk als een lading ingrediënten van een recept, waar je de bereidingswijze niet van hebt. En dus zal er ook niet een lekker bord eten op tafel komen. Wat je moet doen, dat haal je er nog wel uit. Vooral HOE je het moet aanpakken, dat is iets waar je een expert bij nodig hebt. Iemand die jouw persoonlijke situatie kent, de cijfers kan meenemen en daardoor verbanden kan leggen die op deze manier niet worden gemaakt! Dan hebben we het nog niet eens over onze cultuur en veranderende wetgeving. Haal eruit wat voor jou handig is en laat je vervolgens goed adviseren!"

Gerard de Graaf

**MEER TIPS OF INFORMATIE**

Lees meer fiscale, financiële en HRM-tips rondom snelgroeiend in het onderdeel 'Hardlopers in beeld' op pagina 19. Onze collega's geven daar vanuit hun eigen expertise tips voor hardlopende organisaties. Heb je verder nog vragen? Neem dan zeker contact op met jouw relatiebeheerder.

Groottecriteria van ondernemingen aangepast

De criteria om te bepalen of jouw bedrijf als groot, middelgroot, klein of micro wordt geclassificeerd, zijn door de Europese Commissie gewijzigd vanwege inflatieontwikkelingen in de eurozone.

Drempelbedragen

De drempelbedragen worden bepaald door drie criteria: omzet, balanstotaal en gemiddeld aantal medewerkers. Brussel verhoogt nu, conform eerdere voorstellen, de bedragen van de criteria balanstotaal en omzet met zo'n 25 procent. De huidige en bijgestelde drempels (voor 25% inflatie en afgerond naar boven) worden:

		BALANS	NETTO OMZET
MICRO	Huidig	350 000	700 000
	Bijgesteld	450 000	900 000
	Toename	28,6%	28,6%
KLEIN (ONDERKANT)	Huidig	4 000 000	8 000 000
	Bijgesteld	5 000 000	10 000 000
	Toename	25,0%	25,0%
KLEIN (BOVENKANT)	Huidig	6 000 000	12 000 000
	Bijgesteld	7 500 000	15 000 000
	Toename	25,0%	25,0%
MIDDELGROOT /GROOT	Huidig	20 000 000	40 000 000
	Bijgesteld	25 000 000	50 000 000
	Toename	25,0%	25,0%

Bron: Europese Commissie (DG FISMA)

Ben je controleplichtig?

De drempelbedragen bepalen onder andere of jouw onderneming controleplichtig is. Op dit moment krijgen ondernemingen te maken met de controleplicht van de jaarrekening als zij twee achtereenvolgende boekjaren voldoen aan twee van de drie criteria:

- het balanstotaal kent een waarde van minimaal € 6.000.000
- de omzet bedraagt minimaal € 12.000.000
- er zijn minimaal 50 werknemers in dienst

Door de verhoging van de eerste twee criteria zullen minder ondernemingen controleplichtig worden. Tevens hoeven minder ondernemingen te voldoen aan de

vereisten op het gebied van duurzaamheidsrapportage (CSRD). Volgens de Europese Commissie wordt hierdoor een deel van de regeldruk bij mkb-ondernemingen weggenomen.

Ingangsdatum boekjaar 2024 of 2023?

Alle lidstaten van de EU moeten de nieuwe drempelwaarden uiterlijk vanaf boekjaar 2024 toepassen. De Nederlandse overheid heeft de mogelijkheid om deze nieuwe drempelbedragen met een vervroegde toepassing voor boekjaar 2023 al te laten gaan. Het is nog niet duidelijk of de overheid hiervoor kiest.

ALTIJD IN BEWEGING: ONS WERKGEVERSLOKET

Stop de tijd! Is het echt meer dan tien jaar geleden dat wij buiten de gebaande paden van het accountantskantoor gingen? En naast de salarisverwerking ook op gebied van collectieve pensioenen, verzuimverzekeringen, arbo-dienstverlening en HR-beleid gingen adviseren en organiseren binnen Omnyacc? Zeker. Casper Müller en Harold Steunebrink zagen grote kansen om de krachten te bundelen binnen Omnyacc. Dat het combineren van deze diensten onder één dak werkt is nu wel duidelijk. Inmiddels kun je een beroep doen op één van de 32 HRM- en loonadviseurs, casemanagers en pensioen- en inkomensadviseurs. Wij zijn trots op deze snelgroeiende tak binnen onze club en nemen je graag mee in ons verhaal.

“Door onze werkwijze en de manier waarop we dat kunnen aanbieden aan de klant, ontstaat de mogelijkheid voor iedere ondernemer om een vakinhoudelijk specialist ‘in huis’ te hebben, terwijl je hem of haar niet in dienst hebt. Zo profiteren ook kleinere bedrijven van de beste kennis en de laatste inzichten zonder dat het te kostbaar wordt.”

Roots

Casper heeft bij makelaarskantoor Hoekstra & Van Eck jarenlang als pensioen- en inkomensadviseur gewerkt. Hij zag kansen in de markt deze dienstverlening te combineren met HRM. Zijn vader had toen al het accountantskantoor met een afdeling salarisadministratie. “Het advies en beheer combineren van pensioenadvisering, verzuimverzekeringen en arbodienstverlening met salarisverwerking en HR-diensten bleek een schot in de roos.” Harold is jarenlang manager geweest bij het pensioenbureau van de Friesland bank. Een bekend gezicht bij veel ondernemers in Friesland. “Uiteindelijk gaat het om risicomanagement. Door het bundelen van kennis van diverse disciplines werd integraal advies al snel ons onderscheidend vermogen.” Zo’n 10 jaar geleden besloten de heren om hun krachten te bundelen vanuit een gezamenlijke visie binnen Omnyacc.

Groeiende behoefte

Eén ding was Casper en Harold duidelijk. Werkgevers hadden een groeiende behoefte aan één plek voor hun werkgeverszaken. De salarisadministratie was al onderdeel van het dienstenpakket en het uitbreiden naar arbeidsvoorwaarden advies, pensioen, inkomen en arbo dienstverlening was dan ook heel logisch. “Een prachtige uitdaging, want de werelden van accountancy, financiële dienstverlening, arbo en HRM-consultancy zijn heel verschillend. De kracht van de combinatie is dat de som der delen voor de klant vele malen groter is. Hoe? Door een hoge mate van digitalisering en professionals laten samenwerken, onderling en met de klant binnen één online omgeving,” aldus Harold.



V.L.N.R. MARITA VAN LINGEN, YNTE KOOPAL, LINDA TEEUWISSE EN WENDY DE KLEINE

Van start tot finish

Iedere ondernemer die te maken heeft met medewerkers, heeft te maken met Een krappe arbeidsmarkt, hoog landelijk verzuim, een nieuwe pensioenwet, hoog verloop en toenemende loonkosten. Het zijn allemaal zaken die nu aan de orde zijn! Daar komt nog een snel veranderende markt met AI, digitalisering en robotisering bij. Welke werknemers heb je dan nu nodig en in de toekomst? Het zijn allemaal, soms strategische, vraagstukken die nu spelen voor werkgevers. Dan is het mooi dat wij vaak werkgevers met de meeste vraagstukken bij kunnen staan met ons team. Toeval of niet, we merken het aan de groei van het werkgeversloket.

Even concreet: wat doen we nu precies?

Je kunt bij ons voor een heel breed dienstenpakket terecht, wat niet betekent dat je dit allemaal hoeft af te nemen!

HRM

Bij de ene organisatie is behoefte aan een strategisch personeelsplan. Oftewel vanuit je strategie het beste passende team samenstellen, met passende kernwaarden en talenten, om samen de ondernemersdoelen te behalen. Ook een strategische sessie met jouw team behoort tot de mogelijkheden. Zo kun je leren van elkaar en samen de stip

op de horizon te zetten en ze mee te nemen in je visie. Maar ook praktische (operationele) zaken, zoals het opstellen van een personeelsreglement, arbeidsovereenkomsten, arbeidsvoorwaarden, het opstellen van een wervingsprofiel, vacatures of een onboardingprogramma, behoort tot de mogelijkheden. Voor onze HRM-adviseurs is dit dagelijkse kost. Zij worden ook geregeld ingehuurd voor een bepaalde periode om inhouse aan de slag te gaan bij onze klanten. Harold: “Door onze werkwijze en de manier waarop we dat kunnen aanbieden aan de klant, ontstaat de mogelijkheid voor iedere ondernemer om een vakinhoudelijk specialist ‘in huis’ te hebben, terwijl je hem of haar niet in dienst hebt. Zo profiteren ook kleinere bedrijven van de beste kennis en de laatste inzichten zonder dat dat te kostbaar wordt.”

Arbo

Mocht er ondanks het nodige advies met betrekking tot preventie en duurzame inzetbaarheid toch nog sprake zijn van verzuim of conflict dan komt onze arbodienst om te hoek kijken. Onze casemanagers zijn bij verzuim de spil tussen jou als werkgever en/of leidinggevende, de werknemer en de bedrijfsarts. De lijnen zijn kort, ook in de communicatie. Afhankelijk van het traject is er inzet van specialistische diensten zoals: mediation, coaching, arbeidsdeskundigen, 2e spoortrajecten, arbeidshygiënist, veiligheidsdeskundigen etc. Ook stelt de casemanager jou actief op de hoogte van alle verplichtingen die voortvloeien uit de Arbowet en de bijbehorende wet- en regelgeving. Daarnaast kunnen onze casemanagers jou naast verzuimbegeleiding ondersteunen

met Risico-inventarisatie en –evaluatie (RI&E), PMO, aanstellingskeuringen, onderzoek en advies Psychosociale Arbeidsbelasting (PSA), een cursus Preventiemedewerker en een BHV-cursus.

Pensioen en inkomen

Zowel voor jou als ondernemer en als werkgever adviseren onze pensioen- en inkomensadviseurs je uitgebreid. Van het opzetten van een nieuwe (collectieve) pensioenregeling tot het verlengen of oversluiten van een bestaand contract. Zij analyseren, implementeren, beheren en controleren. Voor een advies en begeleiding van de OR bij pensioenvraagstukken staan ze je bij, maar ook als je met vervroegd pensioen wilt of arbeidsongeschikt wordt. Dit geldt daarnaast voor je verzuimverzekering: de verzekeringen die personeelsgerelateerd zijn om risico's af te dekken. Denk hierbij aan een verzuimverzekering of een WGA Hiaat verzekering als arbeidsvoorwaarden voor de medewerkers. Volledig gedigitaliseerd zetten we van meerdere verzekeraars de beste aanbieding zo voor je op een rij. Wat erg handig is nu de tarieven weer stijgen. Zowel het inkomens- als verzekeringsadvies is onafhankelijk van een product en/of verzekeraar. Er is ook geen sprake van provisie of financiële compensatie of belang bij een verzekeraar. De ondernemer en de onderneming of diens medewerkers staat centraal. Doordat we een groot volume hebben kunnen we scherp inkopen waar je weer van kunt profiteren. En door het administratieve proces, dekkingen en arbeidsvoorwaarden op elkaar aan te sluiten via één digitale applicatie ontstaat op allerlei vlakken voordelen. Harold: “Ondernemers moeten zichzelf niet vergeten. Vooral voor ondernemers geldt: regel je basisinkomen bij arbeidsongeschiktheid, overlijden en op pensioendatum goed.



V.L.N.R. SIETSE BUURSMA, GEERT JAN HELLINGA, HAROLD STEUNEBRINK, ANNETTE VAN OPZEELAND, RICHARD ZAAGEMANS EN ARJEN FEENSTRA



V.L.N.R. MONIQUE SLOTEMAKER, CASPER MULLER, LINDA VROLING EN INGE SPAAN-FLUITER

Naast het voorkomen van een onverwachte inkomens-terugval biedt dit ook fiscale voordelen. Hoe eerder je jouw pensioenzaken regelt hoe beter je er later voor staat. Samen met onze financieel planners en fiscalisten kijk we, indien nodig, naar het hele financiële plaatje.”

“Het softwarepakket levert je echt tijds winst op, actueel inzicht in loonstroken en het is ook nog eens eenvoudig te koppelen met andere bedrijfssoftware. Een optimaal HRM-beleid met minimale inspanning.”

Gaan voor winst

Zowel op gebied van pensioen als op het gebied van inkomen beschikken wij over vergelijkingssoftware om de beste passende en meest betaalbare oplossing voor jou te vinden. Of het nu gaat om verschillende pensioenaanbieders met elkaar te vergelijken of meerdere aanbieders van verzuimverzekeringen of collectieve arbeidsongeschiktheidsverzekeringen. Elk jaar monitoren we de ontwikkelingen actief. Wat daarbij echt handig is, is dat we alle diensten en verzekeringen aan elkaar gekoppeld hebben en adviseurs met elkaar samenwerken. Wellicht nog belangrijker, we kennen de ondernemer goed en hebben alle data. Maatwerk wordt dan bijna eenvoudig.

Salaris- en HRM-pakket Nmbrs

Nmbrs is het softwarepakket dat je digitaal ondersteunt bij je salarisadministratie en HR. Vanuit daar vindt verdere digitalisering plaats van je HR Processen én zijn er weer koppelingen met je pensioenverzekeraar, verzuimverzekering, onze arbodienst en meer. Het pakket geeft je ook handige signalen als iemand jubilaris is en kan handige ken- en stuurgetallen opstellen. Jouw eigen op maat gemaakte HRM-dashboard! Casper: “Het softwarepakket levert je echt tijds winst op en is flexibel in de samenwerking. Als Certificeerde Payroll Professionals hebben we ook alle licenties en zijn we netwerkpartner van Nmbrs, waarmee kennis en continuïteit is gebord. Het gebruik van Nmbrs zorgt voor efficiënte inrichting en digitale administratieve processen. Het pakket is ook nog eens eenvoudig te koppelen met andere bedrijfssoftware. Een optimaal HRM-beleid met minimale inspanning” Harold vult aan: “Wat je zelf kunt doen, hoeft je niet uit te besteden. En ook al doe jij als ondernemer een deel zelf, we blijven natuurlijk wel meekijken. Wij houden samen met de ondernemer het overzicht, wij toetsen aan wet- en regelgeving, cao, beloningsbeleid, subsidiekansen, zorgen voor de controle, werken daarbij nauw samen met de andere specialisten, zoals fiscalisten en onze pensioen- en verzekeringsafdeling.”

Op naar de volgende 10 jaar

Als je het opsomt is het niet niks. Trots zijn we op deze tak en de hulp die we jou als ondernemer kunnen bieden. We kijken uit naar de toekomst waarbij we nog meer willen aansluiten bij de behoefte en toekomstplannen van de organisaties waarmee we samenwerken. Hierbij gaan wij zeker nog meer gebruik maken van digitalisering, het integreren van diensten en ongetwijfeld ook nieuwe diensten aanbieden. We blijven innoveren, maar vooral altijd het persoonlijke contact met onze werkgevers en werknemers houden. Daar maken we juist het verschil! De juiste adviseur, op het juiste moment aan tafel via jouw vaste aanspreekpunt van Omnyacc. Wij hebben er zin in!



HARDLOPERS *in beeld*

“Zowel hardlopers als ondernemers streven naar groei en ontwikkeling. Dagelijkse, beheerste stappen in de juiste richting kunnen een bedrijf naar duurzaam succes leiden. En er moet ook weleens een sprint getrokken worden om verder te komen. Voor groeiende ondernemers, jou, is het belangrijk om de balans op te maken om je tempo op peil te houden,” aldus Eke Hus, hardloper en belastingadviseur bij Omnyacc. Fervent hardloper Frank Zwagerman, eveneens belastingadviseur vult aan: “Neem regelmatig die stap terug om je te richten op de taken die echt passen bij jouw visie. Deel deze visie vervolgens ook binnen je onderneming. Dit zorgt voor beweging en energie bij de mensen!” Dit en meer tips geven onze hardlopers vanuit hun eigen expertise voor (snel)groeiende ondernemers.

Bas van den Wijngaard

Controleleider – Heerhugowaard

Groei je als ondernemer zo hard dat je wordt geconfronteerd met een verplichte accountantscontrole? Beschouw deze controle dan niet enkel als een verplichting, maar als een waardevolle kans voor verbetering! Vaak blijkt bij snelgroeiende ondernemingen dat de interne beheersing niet meegroeit met de omvang van de organisatie. Tijdens de jaarrekeningcontrole richten we ons niet alleen op de financiële administratie, maar duiken we ook in de bedrijfsprocessen die relevant zijn voor de jaarrekening. Ons primaire doel is het beoordelen of deze processen een solide basis bieden voor een goedkeurende controleverklaring, maar het biedt ook de mogelijkheid om waardevolle adviezen te verstrekken. Deze adviezen kunnen resulteren in een betere risicobeheersing, meer financiële transparantie en een verbeterde operationele efficiëntie. Kortom, de accountantscontrole kan een hefboom zijn voor positieve verandering en verdere groei in jouw onderneming! Ook als dit niet verplicht is kunnen wij de administratieve organisatie / interne beheersing AO/IB) tegen het licht houden.

Peter Bancken

Zelfstandig assistent accountant – Texel

Ben je een snelgroeiend bedrijf, dan is het goed om te kijken naar een gezond werkkapitaal. Bij snelle groei gaat er vaak 'geld' zitten in debiteuren. En omdat je bedrijf groeit nemen ook de kosten toe. Snelgroeiende bedrijven hebben daarom financiering nodig. Korte termijn wordt nog wel eens een voorschot in rekening-courant gedaan, wat vaak erg duur is. Het is daarom raadzaam om de betaaltermijn van debiteuren in de gaten te houden. Welke financieringsvorm daarnaast het best passend is hangt per onderneming en situatie af. Om daarnaast inzicht te hebben in het werkkapitaal zijn goede prognoses opstellen erg belangrijk. Vergeet hierbij niet om die ook bij te stellen aan de laatste ontwikkelingen.



Peter

ze moeten voor iedereen gelijk zijn. Of heb je door groei te maken met het opstellen van een arbeidsvoorwaardenhandboek? In beide gevallen is het een mooi moment om alle zaken eens onder de loep te nemen.

Mijn advies in de hele linie: digitaliseer waar mogelijk. Denk hierbij aan koppelingen met het salarispakket en urenregistratiesoftware, declaratiemodules en wellicht ook het inlezen van de loonjournaalposten in de financiële administratie. Je kunt ook een complete workflow vanuit het salarispakket aanmaken. Daarnaast zorgt een digitaal onboardingproces ervoor dat er geen zaken worden vergeten. Verder kunnen documenten direct online worden opgenomen in het personeelsdossier en taken aan de verschillende personen worden uitgerold. Je kunt jouw tijd wel beter gebruiken!



Monique

Monique Slotemaker –

Salaris- en personeelsadviseur – Hoorn

Een groeiende organisatie is een positieve ontwikkeling maar betekent ook meer aandacht voor de personeelsadministratie. Te vaak zien we nog dat de arbeidsvoorwaarden nooit echt goed zijn vastgelegd of verouderd zijn en niet meer voldoen aan de laatste wetgeving. Alle werknemers moeten op de hoogte zijn van de voorwaarden en nog belangrijker,

Frank Zwagerman

Belastingadviseur – Zwaagdijk/Heemstede

Praktisch gezien raad ik je aan om je administratie altijd up-to-date te houden. Zo kom je niet voor verrassingen te staan en worden de juiste aangiften ingediend. Attentiepunt: stijgt je winst sterk, pas dan je voorlopige aanslagen vennootschapsbelasting of inkomstenbelasting aan om inzicht en grip te houden op je cashflow. Door tijdige rapportage kan mogelijk ook optimaal gebruik worden gemaakt van tariefschijven in de vpb. Tot een belastbaar bedrag van € 200.000 bedraagt het vpb-tarief in 2023 en 2024 19%, daarboven 25,8%. Mogelijk kan er gebruik worden gemaakt van kostenegalisatiereserve (KER), herinvesteringsreserve (HIR), voorzieningen (dubieuze debiteuren) of vervroegd afschrijven waardoor de winst belast wordt tegen 19% in plaats van 25,8%! Dit geldt ook voor de kleinschaligheidsinvesteringsaftrek (KIA) waarbij door de juiste investeringsplanning optimaal van deze



Frank

faciliteit gebruik kan worden gemaakt. Tot en met € 63.716 (2023) bedraagt deze aftrek 28% van het investeringsbedrag. Het minimum investeringsbedrag over een heel jaar (2023) moet €2.601 bedragen en elke losse investering minstens € 450 gekost hebben.



Eke

Eke Hus

Belastingadviseur – Den Helder

Fiscaliteit en hardlopen, daarin zijn interessante parallellen te ontdekken. Of je nu rent om te trainen voor een marathon, voor wedstrijden of zoals ik een recreatieve hardloper bent, we streven allemaal naar groei en ontwikkeling. Net zoals onze klanten. Mijn hardlooproutine herinnert me eraan dat zelfs kleine, consistente inspanningen leiden tot verbetering. Heb je te maken met groei, dan is het belangrijk om te onderzoeken of je huidige rechtsvorm nog wel past. Mogelijk is het verstandig om je onderneming in te brengen in de bv. Hoewel je als eenmanszaak gebruik kunt maken van diverse fiscale regelingen zoals de zelfstandigenaftrek en de MKB-winstvrijstelling, kan het belastingtechnisch voordeliger zijn om de onderneming in te brengen in de bv. Ook vanuit aansprakelijkheidsoogpunt kan dit verstandig zijn. Dit onderzoeken we graag samen met jou. Heb je daarnaast veel (ondernemings)vermogen opgebouwd, bekijk dan zeker of je testament daar nog wel bij past. Mogelijk wordt er in de huidige situatie meer erfbelasting betaald dan nodig. We laten toch geen kans onbenut om te verbeteren?

Erik Folbert

Salarisadviseur – Leeuwarden

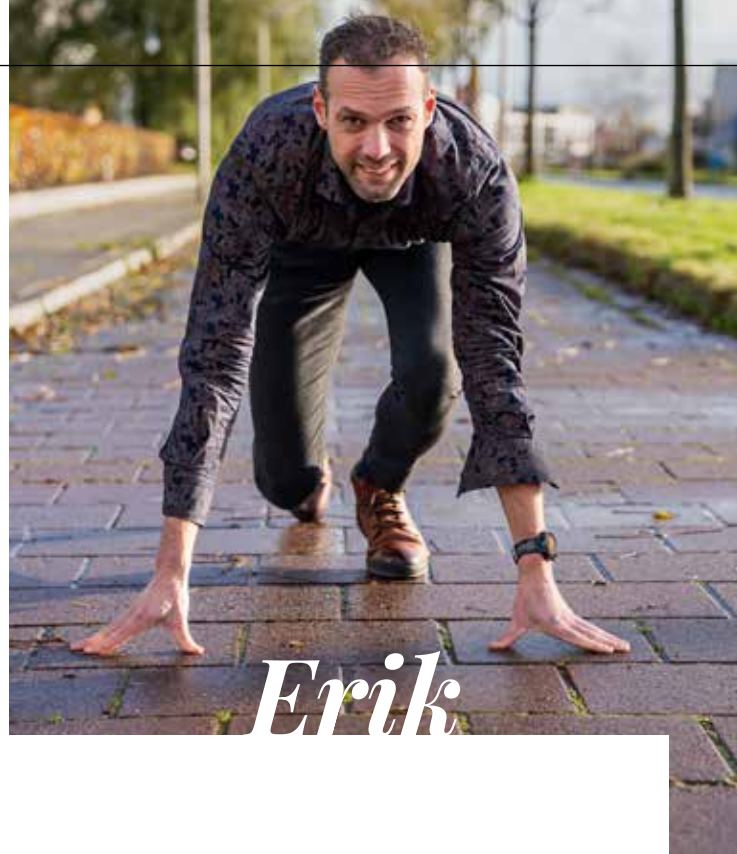
‘Hardlopers zijn doodlopers’ is een bekend gezegde, die voor mij niet opgaat. Luister altijd naar je gevoel bij belangrijke beslissingen en neem ook de tijd om terug te kijken en te leren van de afgelopen periode. Maar doet er een kans voor en moet er flink gas gegeven worden? Zorg er dan voor dat je onderneming er ook daadwerkelijk klaar voor is. Neem onderstaande tips ter harte, dan verandert het gezegde vanzelf naar ‘hardlopers zijn doorlopers’!

- Maak tijd vrij voor persoonlijke aandacht. Juist in tijden van groei vraag je veel van je medewerkers. Een juiste werkdruk, een prettige werksfeer en persoonlijke aandacht zijn heel belangrijk voor de motivatie en productiviteit van je medewerkers. Dit kan namelijk wrijving opleveren tussen je werknemers.
- Bij 50 medewerkers of meer ben je verplicht om een ondernemingsraad (OR) te hebben. Voor ondernemingen met 10 tot 50 medewerkers moet je een personeelsvertegenwoordiging (PVT) instellen als de meerderheid van de werknemers hierom vraagt.

Karina Brouwer

HRM-adviseur – Schagen/Den Helder

Als een klein bedrijf snel groeit, evolueren de rollen en verantwoordelijkheden. Wat eerst beheerd werd door één persoon, breidt uit naar meer gespecialiseerde functies. Met deze groei wordt het belangrijk om te delegeren en taken over verschillende werknemers te verdelen. Een oplossing voor deze ontwikkeling is het implementeren van een delegatieproces.



- Wist je dat er diverse subsidiemogelijkheden zijn bij het aannemen van personeel? Geregeld ook voor werknemers waarvan je het van te voren helemaal niet had verwacht.
- Weet je als ondernemer wat je personeel daadwerkelijk kost? Het is heel waardevol om inzicht te krijgen wat de kosten zijn per daadwerkelijk gewerkt uur.

Dit houdt in dat je niet alleen de verantwoordelijkheden deelt, maar ook de benodigde autoriteit en middelen toewijst. Door op een gestructureerde manier te delegeren, kan het bedrijf soepel blijven opereren, terwijl elk teamlid zijn of haar expertise kan benutten voor optimale groei en efficiëntie.

Bij het aannemen van personeel betekent dit bijvoorbeeld, dat je samen met je uitvoerende leidinggevende per jaar het totaal aantal personen, per functie, per afdeling afsprekt. Dat je daarbij tevens afsprekt wat de salarisrange is bij diverse hoogtes van het vervullen van een functie (junior, senior e.d.). En dat je de leidinggevende na het meenemen in kennis en aanleren van de benodigde vaardigheden, de verantwoordelijkheid geeft om nieuwe medewerkers zelf aan te nemen. Waarbij je periodiek het resultaat samen evalueert en tussentijds steunt in het leerproces.

In aanvulling op Monique wil ik meegeven dat de arbeidsvoorwaarden niet alleen zekerheid biedt aan medewerkers, maar ook een stevig juridisch fundament creëert voor het bedrijf. Denk hierbij bijvoorbeeld aan; verlofbeleid, gedragscodes en procedures voor conflictoplossing.



Wijzigingen vastgoed 2024

Op vastgoedgebied verandert veel voor beleggingsvastgoed. Hier zijn de belangrijkste wijzigingen rondom vastgoed in het Belastingplan 2024 voor jou op een rij.

Reparatie in eigenwoningregeling bij partners

Onder bepaalde omstandigheden maakt het uit of je de te verkopen oude woning verkoopt voordat of nadat je de nieuwe woning koopt en betreft. Dit speelt bij partners waarbij een of beide fiscale partners een eigenwoningverleden hebben. Dit wordt met terugwerkende kracht tot 1 januari 2022 opgelost.

Schenkingsvrijstelling eigen woning afgeschaft

De verruimde schenkingsvrijstelling voor de eigen woning (ook wel de jubelton genoemd) wordt per 1 januari 2024 volledig afgeschaft. In aanloop daartoe was deze vrijstelling van € 106.671 (2022) per 1 januari 2023 al verlaagd tot € 28.947.

Aanpak vastgoedaandelentransacties

Het kabinet constateert dat het mogelijk is om nieuwe onroerende zaken over te dragen via een aandelentransactie zonder dat btw of overdrachtsbelasting is verschuldigd. Het kabinet wil dit voorkomen door aanpassing van de samenloopvrijstelling. Gevolg daarvan is dat de verwerving van aandelen in onroerendezaaklichamen met ‘nieuwe’ onroerende zaken met ingang van 1 januari 2025 in bepaalde situaties niet langer onder de samenloopvrijstelling valt. Voor dergelijke transacties gaat een overdrachtsbelastingtarief gelden van 4%. Het verlaagde tarief van 2% én het zogenaamde

starterstarief worden niet aangepast. Er is overgangsrecht opgenomen. Het overgangsrecht eerbiedigt de huidige regels voor lopende projecten op het moment van indiening van het wetsvoorstel (19 september 2023 om 15:15 uur) en voor op dat moment getekende intentieverklaringen voor nog te realiseren projecten, met een verkrijging op uiterlijk 31 december 2029.

Geen vastgoedbelegging meer voor de FBI

Het FBI-regime zal niet langer directe beleggingen in vastgoed toestaan.

Tijdelijke vrijstelling overdrachtsbelasting voor omzetting van een Fiscale Beleggingsinstelling (FBI) in een fiscaal transparante Fonds voor Gemene rekening (FGR)

Vanaf 1 januari 2025 mag een FBI niet meer direct beleggen in Nederlands of buitenlands vastgoed. Om te voorkomen dat hiervoor overdrachtsbelasting is verschuldigd, gaat een voorwaardelijke vrijstelling gelden. Deze vrijstelling geldt vanaf 1 januari 2024 tot en met 31 december 2024. Voor herstructureringen die zijn vrijgesteld van overdrachtsbelasting op grond van deze tijdelijke vrijstelling geldt bovendien dat de FBI-status niet met terugwerkende kracht komt te vervallen. Voor het verkrijgen van deze tijdelijke vrijstelling van overdrachtsbelasting moet, net als voor andere vrijstellingen in de overdrachtsbelasting, aangifte worden gedaan.

We kunnen er niet meer omheen: AI brengt een grote revolutie teweeg in hoe bedrijven opereren en groeien. Met de introductie van tools zoals ChatGPT wordt het voor ondernemers steeds duidelijker dat de tijd rijp is om deze technologie te omarmen. We spreken Alex van Ginneken over deze 'hardlopende' ontwikkeling. Enthousiast deelt hij zijn visie op de essentie en de urgentie van het integreren van AI in je bedrijfsstrategieën. Een waardevolle ontwikkeling voor ondernemers die efficiënter willen werken én sneller willen groeien.



EXTERNE SPECIALIST ALEX VAN GINNEKEN

HARDLOPENDE ontwikkeling AI

Bij blijven met AI

Het is niet te ontkennen dat we in een digitaal tijdperk leven waarin technologische vooruitgang de bedrijfswereld snel verandert. "Niet eerder is het risico voor bedrijven om achterop te raken zo groot geweest. AI negeren is geen optie meer. Bedrijven die in staat zijn om het snelle tempo waarin AI-tools zoals ChatGPT worden gelanceerd enigszins bij te benen, ervaren daar direct de voordelen van. Het zal je enorm veel brengen", aldus Alex. Alex verwacht dat er over twee jaar een duidelijk onderscheid zal zijn tussen bedrijven die AI-technologie hebben omarmd en degenen die dat nog niet hebben gedaan.

Is AI niet een hype die wel weer overgaat?

"AI is misschien 'gehyped', maar het is geen hype. Als je nu met AI bezig bent doe je dat nog bewust, over een paar

jaar sta je er niet eens meer bij stil. Het zal straks verweven zijn in de software en apps die we dagelijks gebruiken. We zitten eerder in een pioniersfase. Een fase waarin we aan het ontdekken zijn hoe AI ons werk (en ons leven) eenvoudiger, leuker en efficiënter maakt", legt Alex uit. Maar betekent dat niet dat je wel kunt wachten en AI nog even links kunt laten liggen tot het verder ontwikkeld is? Nee, de boodschap van Alex is duidelijk. "Laat alles vallen en ga aan de slag met AI.". Hij geeft toe dat er veel 'troep' is in het aanbod van tools en dat niet alles naar behoren werkt. Het is een uitdaging om de juiste AI-tools te vinden die daadwerkelijk waarde toevoegen aan je bedrijf. Toch benadrukt Alex dat de voordelen van AI het waard zijn. "Van het automatisch genereren van teksten, foto's en video's tot aan het oplossen van complexe problemen en het automatiseren van bepaalde processen. Er kan nu al ontzettend veel en het wordt alleen maar meer."

Hoe zit het dan met privacy?

"Het is een serieus aandachtspunt.", aldus Alex. Maar met goede maatregelen hoeft dit je niet tegen te houden. "Om AI tools veilig te gebruiken zijn twee zaken belangrijk. Allereerst de instelling van de software. Bij het gebruik van bijvoorbeeld OpenAI/ ChatGPT, kun je instellen dat jouw input niet gebruikt mag worden om hun modellen te trainen. Dit is een instelling die je zelf moet uitschakelen. Het tweede punt is het stilstaan bij richtlijnen over wat je wel en niet in de AI tools stopt. Hiermee bedoel ik dat je intern afspraken met elkaar maakt over welke data en informatie wel of niet in een AI systeem gestopt mag worden. Of dat data bijvoorbeeld eerst anoniem gemaakt moet worden voordat deze wordt geüpload." Alex benadrukt dat je hierbij je bestaande software niet moet vergeten. "Ook zij zullen AI integreren in hun software. Let goed op of je leverancier AI netjes heeft geïntegreerd en geen privacy gevoelige data stuurt naar de onderliggende AI systemen."



OVER ALEX

Ontmoet Alex van Ginneken, een gedreven ondernemer, inspirerende business coach, investeerder en voorzitter van de Noordelijke Online Ondernemers (NOO). Hij heeft zes online bedrijven (mede) opgezet en is de laatste zeven jaar actief als business coach. Alex heeft een schat aan kennis en ervaring om bedrijven te helpen versneld te groeien. Zijn expertise in strategische online groei en zijn scherpe inzicht in de mogelijkheden van AI op het gebied van marketing, sales en IT, maken hem een onmisbare gids in de wereld van ondernemen met AI. Zijn kennis over AI deelt hij graag. In de laatste maanden gaf hij workshops aan honderden ondernemers en presentaties aan duizenden mensen.

"Think big. Start small. Scale fast."

"De angst voor het onbekende, de zorgen over privacy en intellectueel eigendom en het gebrek aan kennis over hoe te beginnen, kunnen logischerwijs verlamdend werken. Echter, zonder AI zullen bedrijven het moeilijk hebben om bij te blijven ten opzichte van hun meer technologisch onderlegde concurrenten."

3 tips: waar kun je beginnen met AI?

Tijd om aan de slag te gaan. Maar waar begin je dan? Alex adviseert op korte termijn om in ieder geval het volgende op te pakken:

- 1 Begin met een betaald ChatGPT account.**
Het taalmodel is vele malen krachtiger dan de gratis variant. Daarnaast zijn er vele extra tools in ChatGPT geïntegreerd, zodat je hier ook afbeeldingen mee kunt genereren of documenten in kunt uploaden en analyseren. Met deze ene tool kom je dus een heel eind!
- 2 Zoek iemand met AI ervaring.** Wanneer je als ondernemer zelf onvoldoende kennis of expertise in huis hebt, helpt het je logischerwijs om een enthousiaste collega het voortouw te laten nemen (en hier tijd voor vrij te maken), of externe hulp in te schakelen.
- 3 Neem de tijd om al jouw bedrijfsprocessen na te gaan.** Als je eenmaal weet wat de mogelijkheden zijn ga dan na waar je AI mogelijk al kunt inzetten? Waar zitten de 'quick wins' binnen jouw organisatie?

Marketing en sales met gemak opschalen

Alex raadt ondernemers aan om te beginnen met AI op gebieden waar het de meeste waarde kan toevoegen, zoals online marketing, sales en internationalisering. "Er zijn krachtige tools, zoals bijvoorbeeld Jasper AI, waarmee je snel goede marketing en sales teksten kunt schrijven en optimaliseren voor zoekmachines. Die krachtige teksten zorgen bijvoorbeeld voor een hogere conversie op de website. Ook volledige websiteanalyses kunnen in een handomdraai worden gemaakt. Daarnaast zijn er AI tools zoals Otter.ai, waarmee je salesgesprekken kunt laten samenvatten, analyseren en zelfs de acties na het gesprek voor je op een rij zet. Ook voor internationalisering zijn er nu ontzettend veel kansen. Het is nog nooit zo eenvoudig geweest om je website in meerdere talen te lanceren, terwijl je maar 1 taal hoeft te onderhouden. De automatisch vertaalde versie van de website wordt vervolgens ook automatisch geïndexeerd in Google, andere landen en talen. Je kunt met de tool HeyGen bijvoorbeeld zelfs geautomatiseerd video's in meerdere talen maken, met jouw eigen stemgeluid en beeld. Hierdoor is het mogelijk om zonder grote investeringen internationaal te groeien!"

Groeien met AI

ALEX VAN GINNEKEN
Think big. Start small. Scale fast.

MOGELIJKHEDEN CHAT GPT OP EEN RIJ

Denk je er sterk aan om een betaald ChatGPT account aan te schaffen? Het is wel fijn om al een concreet idee te hebben wat je ermee kunt doen. We vroegen aan ChatGPT om zichzelf even voor te stellen:

"Hallo ondernemers! Ik ben ChatGPT, een AI van OpenAI, gebouwd om te converseren en te assisteren met teksten. Als digitaal brein begrijp en genereer ik menselijke taal, en bied ik hulp aan ondernemers - van het automatiseren van communicatie tot het brainstormen van ideeën. Toegankelijk via het internet, fungeer ik als een 24/7 assistent die streeft naar het verrijken van jouw bedrijfsvoering met directe, intelligente ondersteuning. Denk aan mij als een oneindige bron van kennis en een partner in efficiëntie, altijd klaar om te helpen jouw zakelijke uitdagingen te overwinnen."

MEER WETEN?

Dit jaar lanceerde Alex zijn gratis eBook 'Ondernemen met AI' die in korte tijd meer dan 1500 keer werd gedownload. Interesse? Ga naar: www.alexvanginneken.com/ai. Wil je je direct aanmelden voor een van de workshops over AI? Ga dan naar www.alexvanginneken.com/ai-voor-ondernemers.



Bring out your best

Veranderen, Ton Keunen (55 jaar) is er gek van. En dan met name gedragsverandering. Hij heeft ruim 18 jaar ervaring op dat vlak. Combineer dit met een flinke dosis lef, een bak aan ambitie en Brout was in 2018 een feit. Het team van 30 *brouteers* traint mensen om leiderschap te nemen over zichzelf, hun team of organisatie. Van leiderschapsprogramma's via de Brout School tot een op maat gemaakt programma gecreëerd in hun 'Broutlab'. Trainen, maar ook coachen en mentoring zodat het geleerde ook daadwerkelijk blijft plakken. En vooral niets toevoegen, maar eruit halen wat erin zit. Daar staat Brout voor vanuit hun mooie locatie in Maarssen aan de Vecht. De gedrevenheid van Ton is voelbaar. Dat hij met Brout binnen 5 jaar is uitgegroeid tot zo'n belangrijke speler in Nederland verbaast ons helemaal niets.



FOOTPRINT ACHTERLATEN

Inspirator Ton is niet op deze wereld gekomen om het leven geruisloos aan zich voorbij te laten gaan. Als zzp'er heeft hij bij duizenden mensen het verschil gemaakt op gebied van gedragsverandering. Van reorganisaties tot een andere ondernemingskoers varen en meer. De ambitie rijkte alleen veel verder. "Als ik dit blijf doen, dan heb ik dadelijk het verschil gemaakt voor zo'n 30.000 mensen in mijn leven. Nou, ik kom uit Deurne, daar wonen 30.000 mensen. Vind ik dat nou genoeg footprint? Nee. Ik wil geen dorp, maar voor een provincie met zo'n 1 miljoen mensen het verschil maken. Dat kan ik niet alleen. Dus werd het tijd om mensen te betrekken en mijn zzp-schap achter me te laten."

HET DOEL VOORBIJ HET DOEL

Dat Ton bij Brout dingen graag even anders aanpakt wordt ons snel duidelijk. Zo hebben zij hier de BHAG, Big Hairy Audacious Goal. Oftewel de droom of

het lange termijn doel waar je met z'n allen aan werkt. "Het doel dat boven alle doelstellingen ligt. Het gaat niet over geld en niet over 1 miljoen mensen bereiken. Maar wat wordt jouw leuke uitdaging waar je elke dag een beetje mee kan spelen. De BHAG van de man die de stormparaplu heeft uitgevonden is dat in 2025 kinderen op de lagere school een paraplu in deze nieuwe vorm tekenen. 'Want dan is mijn stormparaplu echt helemaal ingeburgerd.' Wij hebben bedacht dat 'Brout' in de Dikke Van Dale staat. Dat iedereen snapt wat er bedoeld wordt als je zegt 'Dat vind ik nou echt brout van jou.'"

GEK VAN VERANDERING

"Als je kijkt naar verandertrajecten, en daar heb ik nogal wat van gedaan, dan is leiderschap gewoon het allerbelangrijkste. Ik heb veel gesprekken gevoerd met directeuren en directies om te kijken of ik op die manier verandering teweeg kon brengen. Dat werkte goed, dus ging ik de coaching op een bepaald

Bijv. naamw.: -er, -st. **Uitspraak:** /braut/ **Samentrekking:** 'bring out', naar buiten halen wat er van origine al in zit. **Definitie:** [gedurfd, heldhaftig, eigenzinnig, rebels, sprankelend, onverschrokken, stout, speels, aanstekelijk]
Bijv.: 'Mijn manager is écht brout. Hij ging de confrontatie aan in de vergadering, ook al was de tegenpartij onze grootste opdrachtgever. Hij staat voor waar hij in gelooft.' of 'Mijn opa neemt dansles op zijn 86e – zo brout!'

de manier inzetten. Ook heb ik een MBA verandermanagement gedaan. Ik merkte dat alles wat met verandering te maken had, ik heel erg leuk vond. Vroeger ging ik ook elke week een kamer veranderen, dus misschien heeft het daar wel mee te maken. De keuze om me met Brout te richten op leiderschap was dan ook heel logisch."

DUURZAME GEDRAGSVERANDERING

Hoe krijg je menselijk gedrag nou veranderd? Ton heeft zich in alle jaren helemaal ondergedompeld in deze wereld. Hij zet de 3 zaken die heel belangrijk zijn voor verandering op een rij:

1

URGENTIE > ERVAAR IMPACT

"Als mensen de impact van een verandering niet voelen, dan gaat er niks gebeuren. Er moet urgentie zijn om te veranderen. Mijn moeder van 85 jaar rookt al zeventig jaar en er is niets met die vrouw aan de hand. Dus denk maar niet dat zij gaat stoppen met roken. Er is geen enkele impact. Ja, de kans dat er kanker komt. Die kans is er al heel lang, dus dat heeft geen impact meer."

2

AMBITIE > KRIJG INZICHT

"Op het moment dat je wilt veranderen heb je mensen nodig die meegenomen worden in een visie waar ze geïnspireerd van raken. Dat ze heel helder weten waarom ze iets doen! En het dus intrinsiek willen. Waar urgentie de duwende kracht is, staat ambitie meer voor de trekkende kracht."

3

LEIDERSCHAP > ONTWIKKEL INVLOED

"Naast een duwende en trekkende kracht, gaat het ook om de drijvende kracht van verandering: leiderschap. De interactie met je medewerkers. Een plan zonder actieplan blijft een leuk idee. Als je wilt dat mensen persoonlijk leiderschap pakken, dan moet je geen hiërarchische verhoudingen hebben. Als je € 50 wilt uitgeven, dat je niet eerst tien handtekeningen moet halen, want dat bevordert het gewenste gedrag niet. Daarnaast gaan ze pas het gewenste gedrag laten zien als ze het vertrouwen hebben dat ze het kunnen."

STINKENDE VIS OP TAFEL

Brout graaft, confronteert, schudt wakker en beweegt op zijn eigen onorthodoxe manier. Ze durft de koe letterlijk bij de horens te vatten. Intrinsieke verandering is waarop Brout inzet. Een voorbeeld van Ton: "Als een organisatie ons belt en vraagt om een feedbacktraining te geven, zeggen we nee. Feedback is namelijk de oplossing ergens voor. Maar het probleem wat daaronder zit, dat gaat heel vaak niet over feedback geven. Het gaat over dat je het niet durft. Wat helpt is dat je gaat kijken: 'Waarom durft iemand mensen niet aan te spreken? Waarom vind ik het nou zo verdomde lastig om tegen mensen te zeggen wat ik er eigenlijk van vind?' Kortom, waar komt dat gedrag vandaan. We halen de wortel eruit. Dat is wat wij doen. De vis die al zes jaar onder de tafel ligt en waarvan iedereen denkt wat stinkt het hier. Wij trekken die vis onder de tafel vandaan en houden hem voor. Pas daarna kunnen we kijken hoe we de vaardigheden kunnen trainen."



HOOGMOED KOMT VOOR DE VAL

Eerlijk, we groeien zo hard dat er echt wel eens angst opkomt bij mij. 'Icarus, vlieg niet te dicht bij zon', is een uitdrukking die mijn zus mij voorhield. Icarus was overmoedig en vloog te dicht bij de zon waardoor zijn vleugels smolten. Voor ons

geldt hetzelfde; zorg dat je het niet te hoog in je bol hebt. Een hardloper kan een doodloper zijn als je op dezelfde manier blijft rennen. Als je de hele tijd hetzelfde blijft doen, dan is het op een gegeven moment klaar. Ik vind dat je jezelf steeds opnieuw moet uitvinden."

BROUT HOOR!

In het geval van Ton betekent 'brout zijn' dat hij in 2020 afscheid heeft genomen van zijn compagnon en recent het CEO-stokje aan Annelies den Boer heeft gegeven. "Ook impopulaire beslissingen moet je durven maken. Toen ik voelde dat het klaar was met mijn compagnon zijn we gesprekken gaan voeren. Enorm lastig. Collectief leiderschap gaat altijd over de kwaliteit van de relatie en de kwaliteit van de conversatie. Conversatie gaat over hoe spreken we elkaar aan, dingen naar elkaar uit en wat spreken we precies af? Durf echte gesprekken te hebben. En als je dat niet doet, dan ontstaat de onderstroom. Ik vergelijk het altijd met een aquarium. Als je dat niet schoonmaakt komt er allemaal groene aanslag, waardoor vissen bijna geen adem meer kunnen halen. In de mensenwereld is het niet anders. Waarom zit er eigenlijk geen energie meer in deze hut? Waarom gaat het eigenlijk allemaal zo langzaam? Heb het lef om te handelen!"

LEF OM LOS TE LATEN

Lef genoeg bij Ton, want sinds 6 maanden staat Annelies aan het roer van 'zijn' organisatie. "Het was tijd om meer los te laten. Ik moet en wil me niet overal meer mee bemoeien. Al is dat niet zo makkelijk. Het was wel nodig voor de organisatie. Net als even niet meer zo hard groeien om de mensen wat ademruimte te geven. Al kan ik dan heel erg in de paniek schieten dat ik denk, ja wacht eens even, gebeurt er nog wat? Maar dat ligt in mijn aard."

LAAT JE ZIEN EN HOREN

"Naast loslaten adviseer ik ondernemers zeker om zich bloot te geven. Vertel waar je tegenaan loopt, open en eerlijk. Toen ik een ondernemer dat zag doen ten overstaan van 180 medewerkers was ik tot tranen geroerd. En het had ook effect! Het gaat dan gewoon over authenticiteit, echtheid en kwetsbaarheid. Helemaal niks hiërarchisch. Echte mensen, daar werken we graag me samen!"

Dat echte stuk vind je ook bij Brout. Alles wordt hier op tafel gelegd. Open en eerlijk. Soms schrikt zelfs Ton daarvan. "Een stemmetje zegt nog wel eens dat het goed is dat je een beetje bang bent voor de baas. Je hebt het wel tegen mij. Maar meteen daarna denk ik nee, wacht eens even. Blijkbaar kun jij dat tegen mij zeggen. Dat is heel gaaf!"

KIPPENVELMOMENT

"Als je een bedrijf begint en je wordt op een gegeven moment benaderd door gerenommeerde organisaties voelt dat heel goed. Of je wint een offerte van Nijenrode. Ja, dan ga je ineens meedoen. Toen ik in 2018 begon waren we gewoon klein, dapper en rebels. Nu met dertig man word je ineens gezien door organisaties als de partij die de organisatieverandering gaat begeleiden. We zijn nu in een fase terechtgekomen waarin we door de markt echt serieus worden genomen. Daar ben ik het meest trots op!"

OVER BROUT**Roelof Schoonheim – relatiebeheerder Omnyacc GoesDeen**

Ton is een heel prettig, energiek, intelligent mens en een snelle verwerker van informatie. Dit gecombineerd met zijn open houding en doortastende ondernemerskwaliteiten maakt hem simpelweg succesvol. Zijn intrinsieke motivatie om mensen en organisaties te veranderen is voelbaar in ieder contact! Ton streeft altijd naar het toevoegen van waarde. Vanaf de oprichting is met Brout zorgvuldig een bruisende & snelgroeiende onderneming opgebouwd. Met grote bewondering heb ik gezien hoe na onder meer twee verhuizingen van locatie, twee jaren covid er toch een stevige omzetgroei is gerealiseerd. In 2023 is gekozen om de interne organisatie verder te versterken. Brout staat hiermee garant voor verandering en is klaar voor de toekomst!

Roelof Schoonheim



"Een organisatie is net als een relatie: als je lang samen bent en jij verandert, maar je partner verandert niet mee, dan gaat het mis. Met elkaar meegroeien is belangrijk voor elke organisatie."

HARDLOPEN IS 'HOT'

Melanie Schintz-Privée

Registeraccountant en vennoot – Den Helder

Hardlopen, wat een toepasselijk thema in deze editie van Sterk! Ik ben zelf gestart met hardlopen, en dan niet zakelijk maar gewoon, buiten in de wind. Heerlijk om na een drukke dag je hoofd leeg te maken en nog goed voor je ook.



COLUMN

Hardlopen is ook in veel organisaties een 'hot-item'. Mensen raken burned out omdat ze teveel hooi op hun vork nemen. Organisaties met snelle groei lopen tegen grenzen aan en er ontstaat onvrede.

Het is goed om je te beseffen dat groeipijnen er soms ook bij horen. Wanneer er een grote order binnenkomt ben je natuurlijk geneigd de champagne te ontkurken en een tandje bij te zetten met zn allen. Dit is hartstikke goed natuurlijk en vaak ook heel goed voor het team om gezamenlijk, onder druk, een prestatie neer te zetten. Wanneer de groei structureel is gaat het echter wel eens 'schuren'. Je bent gewend om alles te weten in de organisatie en bij snelle groei kan je weleens het overzicht kwijt raken. In onze eerder editie over 'grip' kun je daar meer over lezen.

Bij (snelle) groei komen ook andere vragen om de hoek. Hoe financier je bijvoorbeeld die hele grote order, of de uitbouw voor de extra opslag? Wanneer je bij een bank aanklopt zullen zij kritisch kijken naar de haalbaarheid van je verzoek. Het is goed

om zelf al een zo goed mogelijk beeld te hebben van de toekomst. Wat zijn de verwachtingen, hoe is jouw markt en hoe duurzaam is de groei. Met duurzaam bedoelen we in dit geval hoe structureel is de groei. Daarnaast zien we bij de financiers dat ook duurzaamheid op andere vlakken steeds meer aandacht krijgt.

Als je dan een uitbreiding van de opslag wilt financieren, houdt dan vooral ook rekening met het energielabel van de gehele ruimte, of met de mogelijkheid voor zonnepanelen. Als er verduurzaamd kan worden in de gehele opslag, neem dat dan gelijk in de overwegingen mee want dat maakt vaak dat er gunstigere voorwaarden kunnen worden afgesproken.

Na de periode van groei en hardlopen kun je de spierpijn trouwens het beste ontlopen door lekker te ontspannen maar vooral te blijven bewegen. Kijk je organisatie nog eens na in de breedte en dan vind je zo weer een nieuwe route om een sprintje te trekken.



Bedrijfsoverdracht: begin op tijd!

Ga jij jouw bedrijf overdragen? Door een fusie, bedrijfsovername of familieopvolging? Wat de reden ook is, een overdrachtstraject is een langdurig proces met veel haken en ogen. Begin daarom op tijd, want dit proces neemt gemiddeld 4 tot 6 jaar in beslag.

Fasen van bedrijfsoverdracht

Wil jij jouw bedrijf in de toekomst overdragen, houd dan rekening met de volgende acht fasen van het verkoopproces.

Fase 1: Wensen in kaart brengen

Waarom wil je jouw bedrijf verkopen, aan wie wil jij het bedrijf verkopen en wat wil jij gaan doen na de verkoop? Het is belangrijk dat jij eerst voor jezelf in kaart brengt wat jouw persoonlijke en financiële wensen zijn. Dit kan je helpen in het latere verkoopproces.

Fase 2: De voorbereiding

In deze fase vindt een analyse van jouw 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. Serieus 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 jij 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 jij ook privé gebruikt. Je zal in dat geval moeten nagaan of jij die in privé wilt overnemen. Hiervoor moet dan een reële prijs worden berekend. 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 en vaak is ook terugwerkende kracht maar beperkt mogelijk.

Fase 4: Waardebepaling

Al vrij vroeg in het hele overdrachtsproces wordt de waarde van jouw bedrijf bepaald. Hiervoor bestaan verschillende methoden. Van liquidatiewaarde tot de discountcashflowmethode en van intrinsieke waarde tot de goodwillmethode. 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 waarderingen, zoals marktprognoses en groeimogelijkheden, een belangrijke rol, iets wat in deze onzekere tijd vanwege het coronavirus ook voor een deel koffiedikkijkerij is. Eén ding is zeker: de waarde ligt altijd in de toekomstige opbrengsten en nooit in de resultaten die in het verleden zijn behaald. Houd dit ook in jouw achterhoofd als resultaten door de coronacrisis zijn beïnvloed. Lees meer over bedrijfswaardering.

Fase 5: Prijsbepaling

Is jouw bedrijf helemaal verkoopklaar en is de waarde bepaald, dan is het tijd om de verkoopprijs vast te stellen. Stel jezelf 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, verstevigt jij jouw onderhandelingspositie met een mogelijke koper.

Let op! *Ben jij van plan jouw bedrijf binnen jouw familie over te dragen, dan ben je wellicht geneigd genoeg te nemen met een lagere verkoopprijs. Echter, als jij jouw bedrijf overdraagt tegen een niet-marktconforme prijs kan de Belastingdienst zich op het standpunt stellen dat er sprake is van een schenking en is er in beginsel schenkbelasting verschuldigd.*

Fase 6: Geschikte koper zoeken

In deze fase ga je op zoek naar een mogelijke koper. Dat kan een onbekende zijn, maar ook een zoon of dochter, een werknemer binnen jouw bedrijf of iemand uit jouw zakelijke netwerk.

Heb je nog geen geschikte kandidaat, dan kun je met jouw bedrijf de markt opgaan. Je kunt hiervoor ook een derde inschakelen.

Op internet zijn verschillende zoekmogelijkheden aanwezig. Alvorens jij de markt opgaat, is het belangrijk dat jij een korte profielschets van jouw bedrijf maakt om interesse van potentiële kopers te wekken.

Fase 7: Onderhandelingsfase

Heb je 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.

Het opstellen van een vertrouwelijkheids-overeenkomst voorkomt 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 jij als verkoper hebt verstrekt, willen toetsen. Daarvoor dient het due diligenceonderzoek. 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 voorovereenkomst worden gesloten.

Fase 8: Verkoop

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

Alhoewel de overdracht nu is afgerond, wil dat nog niet zeggen dat jij alle banden met jouw onderneming hebt doorgesneden. Misschien blijf je nog actief betrokken bij de onderneming. Het kan natuurlijk ook zo zijn dat jij afspraken hebt gemaakt over de koopsom, waarbij de uiteindelijke hoogte mede wordt bepaald door de toekomstige resultaten van de onderneming.

Fiscale gevolgen

Bij een bedrijfsoverdracht krijg je 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 jou op een rij:

- De inkomstenbelasting kent onder andere een doorschuiffaciliteit 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.
- Om van deze faciliteit gebruik te kunnen maken, is een van de voorwaarden dat de overdracht plaatsvindt aan een medeondernemer die ten minste 36 maanden als ondernemer winst uit jouw onderneming heeft gehad of ten minste 36 maanden als werknemer in jouw onderneming werkzaam was.
- De doorschuiffaciliteit hoeft niet altijd voordeliger te zijn, dus is het voor jou en voor de koper van belang vooraf de voordeligste optie te laten berekenen.
- De inbreng van een onderneming in een bv tegen uitreiking van aandelen kan geruisloos plaatsvinden.
- Voor de aanmerkelijkbelanghouder is er een doorschuiffaciliteit, bijvoorbeeld bij een aandelenfusie of juridische splitsing.
- Ook de vennootschapsbelasting kent een aantal doorschuiffaciliteiten, zoals de bedrijfsfusiefaciliteit.
- Er is een doorschuiffaciliteit in de inkomstenbelasting bij schenking van aanmerkelijkbelangaandelen. Ook bij vererving van aanmerkelijkbelangaandelen is er een doorschuiffaciliteit.
- De Successiewet kent de bedrijfsopvolgingsregeling (BOR). 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 € 1.205.871. Is de onderneming meer waard, dan geldt een voorwaardelijke vrijstelling van 83% over het meerdere.

Wijzigingen doorschuiffaciliteit (DSR) en bedrijfsopvolgingsregeling (BOR)

De bedrijfsopvolgingsregeling en de doorschuifregeling bij schenken en overlijden zullen aanzienlijke wijzigingen ondergaan. Vooral vanaf 2025 staan er ingrijpende veranderingen gepland, maar op Prinsjesdag 2023 heeft het kabinet ook enkele aanpassingen aangekondigd die al vanaf 2024 van kracht zullen zijn.

Van de aangekondigde voornemens zetten we de belangrijkste op een rij:

1. De vrijstelling in de BOR van 100% wordt per 2025 verhoogd van € 1.205.871 naar € 1.500.000. Van het meerdere boven € 1.500.000 wordt 70% vrijgesteld in plaats van 83%.
2. Vanaf 2024 worden aan derden verhuurde onroerende zaken in beide regelingen standaard aangemerkt als beleggingsvermogen. Zij komen niet meer in aanmerking voor BOR en DSR.
3. De doelmatigheidsmarge van 5% wordt afgeschaft. Hierdoor wordt een deel van het beleggingsvermogen niet meer aangemerkt als ondernemingsvermogen en is dus niet langer vrijgesteld.
4. Bedrijfsmiddelen die deels privé worden gebruikt, het zogenaamde keuzevermogen, komen slechts voor de regelingen in aanmerking voor het deel waarvoor ze in de onderneming worden gebruikt.
5. De bezits- en voortzettingseis in de BOR worden vanaf 2025 in bepaalde situaties versoepeld. In situaties waarbij sprake is van oneigenlijk gebruik worden deze eisen juist strenger. De eis inzake de dienstbetrekking wordt afgeschaft.
6. Alleen reguliere aandelen met een belang van 5% die volledig meedelen in de winstgerechtigheid en liquidatieopbrengst komen vanaf 2025 nog in aanmerking voor de regelingen.

Vanaf 2026

Wijzigingen vanaf 2026 worden volgend jaar op Prinsjesdag in een wetsvoorstel opgenomen. Dit zal onder meer gaan om versoepelingen van de bezits- en voortzettingseis in de BOR voor bepaalde situaties en om bepalingen om constructies met de BOR aan te pakken.

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.



Vincent Verburg

Functie: Belastingadviseur
Vestiging: Schagen
Omnyacc'er sinds: 2018

08:30 uur – Starten en doorgaan met espresso

Ik kom op kantoor ná een rustige rit, tegen de verkeersdrukte in, van Alkmaar naar Schagen. De kinderen zijn op school afgezet en ik start met een espresso. Dat gaat overigens de hele dag door. Het is wat mij betreft beter dan een rook/drank/gokverslaving. Dan is het tijd om aan de slag te gaan met een controle van de opgelegde aanslagen door de Belastingdienst. Dit is een goede graadmeter van de fiscale stand van zaken. Vaak sluiten de aanslagen (voorlopig of definitief) aan bij de ingediende aangiften en kunnen we de klant informeren over de juistheid. Wel zo klantvriendelijk.

09:00 uur – Hulp bij verdwalen in fiscale bos

Het vak van belastingadviseur is mij al een tijdje bekend. Per week golven de

werkzaamheden en het is geen enkele week precies duidelijk wat ik ga doen. Uiteraard staan een aantal ingeplande werkzaamheden op de rol, kijk ik een tijdje naar buiten en ondervraag ik een aantal collega's die verdwaald zijn in het fiscale bos. Verder is het kijken wat de week brengt. Dat lijkt ongestructureerd, niet weten waar je aan toe bent, maar ik heb leren ervaren dat dat niet zo is. De afwisseling houdt het juist interessant.

12:00 uur – Het belang van bellen

Tijd om te bellen met een aantal klanten die een vraag op de mail hebben gezet. Als het even kan bel ik liever dan dat ik mail. Bij het spreken van een klant kom je vaak achter de aanleiding van de gestelde vraag en ontdek je extra werk wegens de aanvullende werkzaamheden waar de klant geen rekening mee heeft gehouden. Zo mocht een medewerker aandelen kopen bij een bestaande onderneming, waarbij alles wel duidelijk leek. Het belang was te groot om gewoon even langs de notaris te gaan. Goed dat ik belde, want hier moest eerst een aanvullende voorbereiding worden getroffen.

12:45 uur – Mooi teammoment

We lunchen samen met iedereen die op kantoor is. Een broodje of sinds kort zeer gezonde natuurlijke alternatieven. Zo kwam gebakken pastinaak langs, bloemkool uit de oven en gegrilde courgettes. Het is gezellig en de onderwerpen hebben een behoorlijke afstand van het werkzame leven ná 13:15 uur.

13:15 uur – Winst behalen voor de klant

De ene keer heb ik een afspraak met klanten op kantoor, de andere keer ben ik druk met het uitwerken van adviezen, opstellen van allerlei (juridische) stukken en hier en daar een (review van) een aangifte inkomstenbelasting of vennootschapsbelasting. Niet op woensdag overigens, dan houd ik mijn kinderen in leven. Afspraken zijn vaak zeer nuttig en zonder goede voorbereiding een kans op een stroperig gesprek. Ik bereid mij tijdig voor en zorg dat ik een plan van aanpak heb klaarliggen. Zo kon tijdens een eenvoudige bespreking van een jaarrekening een behoorlijke belastingbesparing worden behaald door haar partner te betrekken bij de onderneming en hier een goede onderbouwing voor te maken. Dat maakt het werk leuk; klant tevreden en wij tevreden.

15:30 uur – Klaarstaan voor collega's

Veel collega's hebben mij nodig, althans mijn fractionele kennis over creativiteit met fiscaliteit en juridische aangelegenheden. Daar maak ik graag tijd voor. Ik sta klaar om vragen door te nemen, teksten te schrijven of mails te dichten. Alles om samen voor een tevreden klant te zorgen. Uiteraard zijn sommige onderwerpen mij wereldvreemd en duik ik de wet en achterliggende stukken van de wetgeving in om het uit te zoeken en weer uit te leggen.

17:15 uur – Tijd om naar Alkmaar te gaan

Ná zo'n dag met veel werkzaamheden is het verstandig de uren netjes op een rij te hebben, want dat zijn er soms een hele berg van dagdeeltjes. Tijd om naar Alkmaar te gaan, het was weer een geslaagde en leerzame dag.

Ondernemen in een keten 2023

Besteed je weleens (een deel van) aangenomen werk uit aan een ander bedrijf? Dan word je aangemerkt als aannemer en kun je aansprakelijk zijn voor de niet-betaalde loonheffingen van jouw onderaannemers. Ook als je werknemers inleent van anderen kun je aansprakelijk zijn. Zorg dat je jouw zaken goed hebt geregeld en beperk daarmee jouw keten- en inlenersaansprakelijkheid.

Een keten

Is (een deel van) het door jou aangenomen werk uitbesteed aan een onderaannemer, dan is het mogelijk dat deze onderaannemer dit op zijn beurt weer (deels) uitbesteedt aan een andere onderaannemer. Ook deze onderaannemer kan het werk weer verder uitbesteden. Op deze manier ontstaat een keten van aannemers en onderaannemers.

Ketenaansprakelijkheid

Ketenaansprakelijkheid houdt in dat als één onderaannemer zijn loonheffingen (verzamelterm voor loonbelasting, premies volks- en werknemersverzekeringen en inkomensafhankelijke bijdrage Zvw) over het aangenomen werk niet betaalt, elk van de aannemers in de keten vóór hem hoofdelijk, dus in persoon, aansprakelijk is voor deze loonheffingen. Je kunt als (hoofd)aannemer dus aansprakelijk worden gesteld voor de niet-betaalde loonheffingen van elk van jouw onderaannemers. De keten van aansprakelijkheid eindigt namelijk pas bij de hoofdaannemer.

Let op!

Een opdrachtgever kan niet aansprakelijk gesteld worden, tenzij het gaat om een van de volgende situaties:

1. De opdrachtgever wordt aangemerkt als aannemer omdat hij in het kader van zijn gewone onderneming zonder opdracht van een ander een stoffelijk werk koopt (hij is dan een eigenbouwer).
2. Opdrachtgevers in de confectiesector en kopers van nog te vervaardigen kleding.

Inlenersaansprakelijkheid

Inlenersaansprakelijkheid is aan de orde wanneer een werkgever werknemers inleent van een andere werkgever (veelal via een uitzend- of payrollbureau) om deze onder

zijn leiding of toezicht te laten werken. Betaalt de eigenlijke werkgever de door hem verschuldigde loonheffingen en eventuele btw geheel of ten dele niet, dan kan de inlener via inlenersaansprakelijkheid aansprakelijk worden gesteld voor het niet-betaalde bedrag. Ook kan de Belastingdienst via inlenersaansprakelijkheid (bij doorlenen) of via ketenaansprakelijkheid de andere bedrijven in de keten aanspreken.

Aannemer en ketenaansprakelijkheid

De ketenaansprakelijkheid is alleen van toepassing als je wordt aangemerkt als aannemer. Hiervan is sneller sprake dan je wellicht denkt. De ketenaansprakelijkheid komt dan ook niet alleen voor in de bouw, maar ook in andere branches. Een aannemer is namelijk iedere natuurlijke of rechtspersoon die, anders dan in dienstbetrekking, een werk van stoffelijke aard uitvoert tegen een te betalen prijs. Zoals aangegeven, valt een eigenbouwer ook onder de ketenaansprakelijkheid. Een eigenbouwer is degene die zonder daartoe van een opdrachtgever opdracht te hebben gekregen buiten dienstbetrekking in de normale bedrijfsuitoefening van zijn bedrijf een werk van stoffelijke aard uitvoert. Hieruit volgt dat – om als eigenbouwer te worden aangemerkt – de volgende vijf voorwaarden gelden:

- Er moet sprake zijn van een werk van stoffelijke aard.
- Er is daartoe een opdracht van een opdrachtgever ontvangen.
- De werkzaamheden vinden niet in dienstbetrekking plaats.
- Er dient sprake te zijn van een bedrijf.
- De werkzaamheden vinden plaats binnen de normale bedrijfsuitoefening.

Wil je onder andere meer lezen over deze vijf voorwaarden, het opnemen van het kettingbeding en de Wet aanpak schijnconstructies? Ga dan naar omnyacc.nl/nieuws/ondernemen-keten-2023 voor meer informatie.



WILLIAM VAN HAASTER (L) EN RICHARD VAN DER VLIET (R)

DIENT UITGELICHT – PIZZAFINANCIERING

Het best bewaarde geheim van Omnyacc

Door onze collega's
Richard van der Vliet en William van Haaster

Groei je snel als organisatie en heb je een groter pand, nieuwe machines, meer voorraad of voor andere zaken extra kapitaal nodig? Dan raden wij je aan om voor elk object de beste financieringsoplossing te zoeken. Waar je voorheen mogelijk alles bij één financieringspartij neerlegde raden wij aan om meerdere financieringsvormen te onderzoeken. Een gestapelde financiering oftewel de pizzafinanciering noemen wij dit binnen Omnyacc. “De pizzafinanciering is niet nieuw, meer een soort oude wijn in nieuwe zakken. Nieuw is het toegenomen aantal smaken op de pizza oftewel het uitgebreidere financieringslandschap.” Financieringsspecialisten Richard van der Vliet en William van Haaster snijden de pizza(financiering) uitgebreid aan.

Met wie hebben we het genoeg?

William werkt sinds 2014 bij Omnyacc als relatiebeheerder, maar hij is toch wel een beetje een vreemde eend in de bijt. “Ik ben vanuit mijn studie eerst vijf jaar bij de Rabobank werkzaam geweest. Hier heb ik veel te maken gehad met de bedrijfsfinancieringen, herfinancieringen, maar ook de groeifinancieringen.” Bij Omnyacc mag hij nu het hele spectrum voor de klant oppakken. Van jaarrekening, advies, prognose tot financieringen! Richard is accountant en adviseur in hart en nieren. Sinds 2005 versterkt hij het Omnyacc team en vanaf 2022 als kantoorpartner. “Ik ben als adviseur veel bezig met prognose, tussentijdse rapportage en overnames. Bij deze onderwerpen is liquiditeit en dus financieringen een vast onderdeel. Wij nemen steeds meer de rol over van accountmanager financieringen in plaats van of in samenwerking met de huisbankier. Mijn twee motto's zijn: ‘elk goed plan is financieerbaar en elke post in de jaarrekening is in theorie afzonderlijk financieerbaar’.

Samenwerkingen met andere partijen

Vanaf 2014 hebben William, Richard en twee andere collega's zich door gewijzigde marktomstandigheden helemaal ondergedompeld in de wereld van financieringen. Juist ook de alternatieve varianten die tot dan toe nog geen gesneden koek waren. William: “Wij sloten ons aan bij een landelijke franchise die actief is als intermediair voor bedrijfsfinancieringen. Via hen konden we gebruik maken van vele vormen van krediet, maar ook diverse opleidingen volgen om onze klanten op de best mogelijke manier te helpen met financieringsvraagstukken. Vanaf heden zijn we overgestapt naar een platform waar ook zo'n zestig financieringspartijen bij zijn aangesloten. Door dit grote netwerk van accountmanagers kunnen wij snel schakelen. Daarnaast beschikken wij over eigen inloggegevens bij veel financieringspartijen, waardoor wij sneller, en met kortingen, aanvragen kunnen indienen.

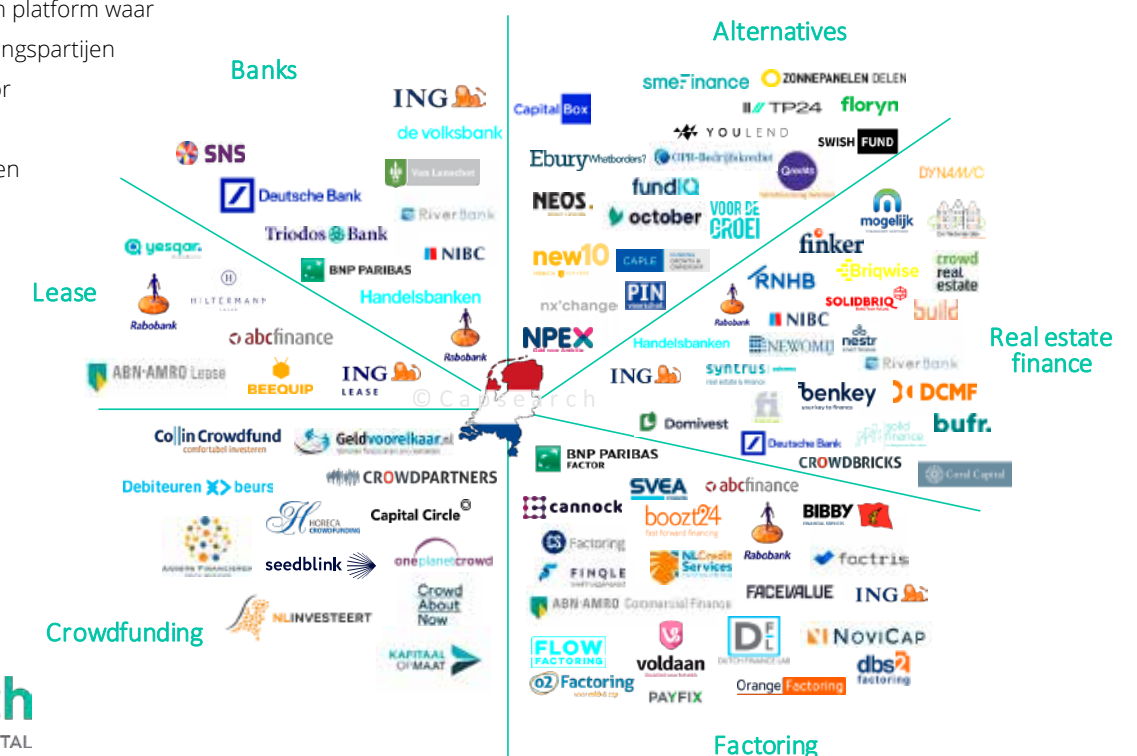
Bron:

capsearch
CONNECTING CAPITAL

“We kijken niet alleen naar het object wat gefinancierd moet worden, maar vooral ook welke vorm financiering daarbij past. Zowel bij het bedrijf als het type ondernemer.”

Verder kijken dan het object lang is

De goedkoopste financiering voor een bepaald object regelen is veel te kort door de bocht. Financieren is echt maatwerk en meer dan alleen een pot geld ophalen. William: “Wij kijken allereerst naar de peilers rentabiliteit, dekkingpositie, zekerheden en liquiditeit in relatie tot het bedrijfsplan de komende jaren. Vanuit de cijfermatige onderbouwing en prognose beoordelen we de betaalcapaciteit, oftewel 'kan ik het betalen'. Plus als een bedrijf in een groeifase zit, dan bekijken we eerst welke financieringsstructuur daar het beste bij past. Vervolgens kijk je naar de juiste financieringsoplossingen.” Richard vervolgt: “Hoe flexibel is en wil de ondernemer zijn? Wil je zo laag mogelijke kosten met heel veel zekerheden of minder zekerheden en wat meer betalen voor deze flexibiliteit? Daar moet je naar kijken. Het allergeodkoopste is nog steeds de huisbankier, al maakt het niet heel veel verschil meer. Flexibiliteit weegt bij ondernemers ook steeds zwaarder.



William "Startende ondernemers geven eerst alles weg omdat ze moeilijk financiering kunnen krijgen. En bij de groeifase is het van belang om die zekerheden juist weer los te weken en in te zetten naar de juiste financieringsvorm." De conclusie van de heren voor een groeiende onderneming is om niet vast te zitten aan één partij, maar om te stapelen. Die pizzavariant smaakt pas echt goed!

Als je één keer zekerheid hebt gegeven en je wilt later meer financiering ophalen, dan is dat lastiger. Let dus goed op wanneer je zekerheden afgeeft en maak afspraken, want dan kun je ze ook weer terughalen.

Pizzafinanciering IN STUKKEN

1 INTAKE: bespreek de financieringsbehoefte van de klant voor nu en komende jaren, maar besteed hierbij ook zeker aandacht aan zekerheden en flexibiliteit.

2 PROGNOSIS: wij kijken naar het hele plaatje en stellen een meerjarenprognose op met de toekomstige kasstromen. En dan komt het heel simpel neer: Kan ik het betalen nu en in de toekomst? Het voordeel van onze rol is dat veel kennis van jouw organisatie al bij ons bekend is.

3 PLAN: wat heb je nodig qua financiering/liquiditeiten, nu en in de nabije toekomst? Wat kan en wil je aan zekerheden geven en hoe past de financiering in de prognose? Dit alles nemen wij mee in het financieringsplan. Hierin lichten wij de sterktes en zwaktes en andere belangrijke punten van de onderneming/ondernemer toe, waardoor een financieringspartij direct de juiste informatie ontvangt. Vervolgens kan de financieringspartij ook snel de aanvraag beoordelen en met een voorstel komen.

4 AFSTEMMING: toelichten van de verschillende mogelijkheden en ons advies daarover. Aan de hand van de gemaakte keuze gaan we de financiering aanvragen.

5 FINANCIERINGSAAVRAAG: doordat wij de financieringsaanvraag uniform en volledig gericht bij één of meer financieringspartijen indienen krijgen we snel vergelijkbare voorstellen.

6 ADVIES: wij lichten de voors en tegens toe van de verschillende mogelijkheden en ons advies. Gezamenlijk maken we de keuze voor de meest passende oplossing.

7 FINANCIERING: we vragen het definitieve voorstel op, die vervolgens ondertekend moet worden. Daarna zetten wij de financiering in gang en ondersteunen we nog waar nodig.

"Een financiering is maar klein onderdeel van geheel. Het gaat om het totale liquiditeitsbeheer van de onderneming."



Voordelen van een pizzafinanciering via Omnyacc

Een financiering zelf regelen kan natuurlijk. Nog te vaak hebben wij dit fout zien aflopen. Niet elke ondernemer die een financiering zelf regelt overziet de toekomst en de effecten daarop. Bovendien is het steeds makkelijker om geld op te halen, maar is er geen goed idee van de aflossingsdruk die daarmee gepaard gaat. En dan hebben we het nog niet gehad over de periodieke check waarmee je bepaalt of de financieringsvorm nog passend is. Van looptijden, zekerheden tot aflossingsverplichtingen. Daarom raden we je aan om een gestapelde financiering via Omnyacc te regelen of je plannen af te stemmen:

- Je bent minder afhankelijk van één financieringspartij en daarmee flexibeler
- Met de stapelfinanciering kun je meer per object financieren
- De aflossingsdruk kan worden verlaagd, wat goed is voor je cashflowbeheer
- De financieel en fiscaal adviseurs van Omnyacc geven je gelijk advies over prognoses en in welke BV het beste gefinancierd kan worden
- Je kan eenvoudiger de optimale zekerheidsstelling realiseren

Let op! Een kleine aanvullende financiering kan snel geregeld zijn, maar deze financiering kan toekomstige groei in de weg zitten.

BESCHIK SNEL OVER JE GELD MET FACTORING

Ben je een groeiende organisatie en betalen debiteuren jou veel later dan gewenst en heb je daardoor minder geld tot je beschikking? Vergt het innen van openstaande facturen ook steeds meer tijd dan gewenst? Factoring is een duidelijk voorbeeld van een pizzafinanciering bij groeiende ondernemers. Kijk op omnyacc.nl/ factoring hoe dit precies werkt.

Tip: (her)financieren kan op elk moment, dus kijk hier juist naar in goede tijden!

De succesfee is een blijde klant

"In het oude model kreeg de tussenpersoon een succesfee voor de gesloten deal. Wij krijgen geen financiële vergoeding van de financieringspartij. Onze succesfee is een tevreden klant die een succesvolle financiering heeft opgehaald, aldus William. Richard: "Onze aanpak wordt opgemerkt. Ook andere accountantskantoren weten de weg naar ons te vinden voor het regelen van zo'n pizzafinanciering. Heb je vragen over een pizzafinanciering, ga dan naar je relatiebeheerder. Hij schakelt indien nodig William, mij of een andere financieringsspecialist in. Zo heb je de kennis en ook het vertrouwen van je eigen contactpersoon."

SUDOKUPUZZEL

Plezier met cijfers

WIJ HOUDEN ONS MET PLEZIER BEZIG MET JOUW CIJFERS. NU IS HET TIJD OM DE ROLLEN OM TE DRAAIEN. EEN MOMENT VOOR JEZELF. BELEEF JIJ OOK PLEZIER MET CIJFERS?

Spelregels Sudoku:

Wat is een sudoku? Het is een puzzel die bestaat uit 9 blokken van 3 keer 3 vakjes. In elk vakje hoort een cijfer van 1 tot en met 9 te staan. Vul het diagram zo in, dat in elke rij, elke kolom en elk blok van 3 keer 3 vakjes de cijfers 1 tot en met 9 één keer voorkomen.

Wij zien graag het succesvolle eindresultaat tegemoet. Stuur een foto van de ingevulde sudoku vóór 31 januari 2024 naar redactie@omnyacc-federatie.nl.

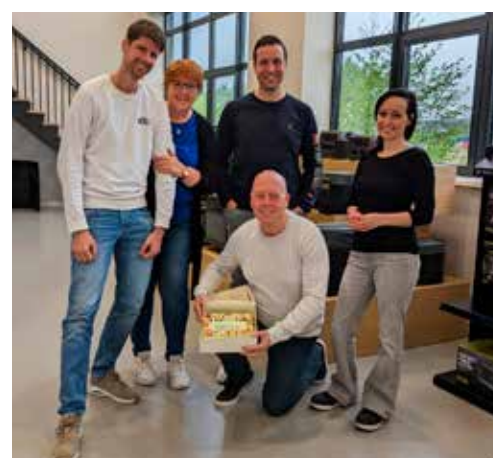
Uit de succesvolle inzendingen wordt een winnaar getrokken. Ben jij dat? Dan win je taart voor het hele bedrijf!

6	1			4			5	8
			8		9			
		4				7		
8				3				2
	2			5			3	
		7		8		9		
			5	7	6			
				9				
2				1				6

Winnaar sudoku STERK 1-2023

De winnaar van de sudoku van de vorige editie van ons magazine STERK! is **Solar Power Supply**. Nogmaals van harte gefeliciteerd! Hopelijk heeft de taart goed gesmaakt!

Alle andere deelnemers van de sudoku: bedankt voor het meedoen. Ben jij wel in voor nog een spelletje? Maak dan opnieuw kans met onze sudoku!



STERK IN JE SCHOENEN MET OMNYACC



VERSTERK ONS MET JOUW NETWERK

Heb jij:

- een dochter of zoon die verder wilt in de accountancy?
- iemand die HRM-adviseur is, of wilt worden?
- in jouw omgeving een fiscalist die een nieuwe uitdaging zoekt?
- een bekende die aan de slag wilt in de administratie?
- een salarisadviseur in jouw netwerk die ons team wilt versterken?

Pssstt,
wijs ze
hierop



niet alleen
STERK! VOOR
ONDERNEMERS

OMNYACC
ACCOUNTANTS & ADVISEURS

STERK!



VESTIGINGEN

Omnyacc Den Helder

Verkeerstorenweg 1
1786 PN Den Helder
T: 0223-688600
E: info@omnyacc-denhelder.nl

Omnyacc Heemstede

Lanckhorstlaan 8
2101 BD Heemstede
T: 023-5283254
E: info@omnyacc-goesdeen.nl

Omnyacc Heerhugowaard

W.M. Dudokweg 70A
1703 DC Heerhugowaard
T: 072-5720626
E: info@omnyacc.nl

Omnyacc Hoorn

Koopvaarder 4
1625 BZ Hoorn
T: 0229-271994
E: info@omnyacc-hoorn.nl

Omnyacc Leeuwarden

Balthasar Bekkerwei 90
8914 BE Leeuwarden
T: 058-8200900
E: info@omnyacc-leeuwarden.nl

Omnyacc Schagen

Piet Ottstraat 1
1741 NW Schagen
T: 0224-762886
E: info@omnyacc-schagen.nl

Omnyacc Texel

Groeneplaats 11
1791 CC Den Burg
T: 0222-315444
E: info@omnyacc-texel.nl

Omnyacc Zwaagdijk

Bollenmarkt 8a
1681 PJ Zwaagdijk
T: 0228-561010
E: info@omnyacc-goesdeen.nl



**STERK! VOOR
ONDERNEMERS**

[OMNYACC.NL](https://www.omnyacc.nl)


OMNYACC
ACCOUNTANTS & ADVISEURS