

Sigt



LANSIGT

ACCOUNTANTS EN
BELASTINGADVISEURS

05

winter 2015/2016

‘Continu voortuit- kijken’

*Bert Spijkstra over
moeilijke keuzes
maken*

‘Je hoeft niet overal voor naar school’

*Len Neeleman vindt
vernieuwing niet eng*

‘Wat als...’

*Een gesprek over
risico's*

‘Duurzaamheid levert ook geld op’

Hans van de Graaf over milieubewust ondernemen

‘Ondernemen is vooruitkijken’

Bert Spijksma wist al snel dat hij het anders zou gaan doen



‘Je moet verbluffend zijn’

Volgens Len Neeleman is compleet en snel handelen het devies

04

11

16



‘Duurzaamheid levert ook geld op’

Hans van de Graaf vertelt hoe kinderlijk eenvoudig het soms is

08 Wat als...

*Maria Dorresteyn
en Piet Noteboom
over risicomangement*

10 Lezen

*Welke management-
boeken lezen de relaties
van Lansigt?*

14 Bedrijfs- financiering voor het MKB

Simpel: met Credion

eSigt

Lansigt geeft ook maandelijks een digitale nieuwsbrief uit: eSigt. Meld u aan voor een gratis abonnement door een bericht te sturen naar esigt@lansigt.nl

Uiteraard vindt u ook op onze website veel ondernemersinformatie: www.lansigt.nl
Of volg op ons op twitter via [@lansigt](https://twitter.com/lansigt)



LANSIGT
ACCOUNTANTS EN
BELASTINGADVISEURS

Alphen aan den Rijn - Gouda - Ridderkerk
Telefoon 0172 - 750 150 www.lansigt.nl

Kan ik u helpen?

Een hotelketen hield eens 5000 sollicitatie-gesprekken om 500 vacatures in een nieuw hotel te vullen. De hotelmanagers die deze gesprekken afnamen, schrapten alle kandidaten die tijdens een gesprek minder dan vier keer glimlachten – ongeacht het soort betrekking waarvoor ze solliciteerden.

Veel bedrijven voeren 'De klant centraal' hoog in het vaandel. Toch maak ik nog regelmatig mee dat ik mezelf als klant helemaal niet centraal voel staan. Sterker nog, ik krijg het gevoel dat ik blij mag zijn dat ik hun klant ben. Zo staan er heel wat mensen achter de toonbank, receptie of balie die er niet in slagen om de klant het gevoel van welkom te geven. Of die écht ingaan op de klantbehoefte.

We weten allemaal dat een welgemeende glimlach op het terras je meer omzet brengt. We bestellen sneller een tweede kopje koffie als je je welkom voelt. Maar, hoe zit dat in uw bedrijf? Heeft u daar ook contactmomenten die uw klantrelatie kunnen maken of breken? Je bent bijna klaar met dat lastige rapport, belt die ene klant... Kunt u, en kunnen uw medewerkers dan toch opgewekt blijven aan de telefoon of per e-mail? Of is dat toch moeilijk en voelen klanten zich soms onbedoeld een lastige onderbreking van het werk?

Hoe ervaart u dat bij Lansigt? Voelt u zich bij ons welkom? Luisteren wij, geven wij u échte aandacht, om vervolgens daadkrachtig en met plezier voor u aan het werk te gaan? Houd u ons af en toe de spiegel eens voor zodat wij onszelf op dat punt kunnen blijven verbeteren.

Pieter van der Kwaak RA
algemeen directeur



Vertel mij wat u van onze

klantvriendelijkheid vindt via:

 nl.linkedin.com/in/pietervanderkwaak

 pvdk@lansigt.nl

 [@PietervderKwaak](https://twitter.com/PietervderKwaak)

Dat Bert Spijksma ooit de modezaak van zijn vader over zou nemen, lag niet in de lijn der verwachting. ‘Ik had al die verhalen aan de keukentafel gehoord, en dacht daar het mijne van,’ zegt hij lachend.

‘Maar toen ik als intercedent bij een uitzendbureau met een grote reorganisatie werd geconfronteerd, dacht ik “als ik ooit voor mezelf ga beginnen, ga ik op een andere manier met mijn personeel om.’ Toen zijn vader aangaf in Bert de enige juiste opvolger voor zijn zaak te zien, maakte Bert uiteindelijk de keuze.

‘ONDERNEMEN BETEKENT CONTINU VOORUITKIJKEN’

Bert Spijksma
Elite Mode, Den Haag





Een ingewikkelde branche, zo omschrijft Bert de mode. 'Eigenlijk is de mode zelf maar een klein onderdeel van de totale werkzaamheden. Er komen zoveel aspecten bij kijken: bedrijfseconomisch, personeelszaken; het managen van al die verschillende zaken is soms best ingewikkeld.' Als voorbeeld noemt Bert het terugbrengen van het aantal filialen. 'Toen ik de zaak overnam hadden we drie filialen. Dat bleek lastig te managen. Ik was toch het vaakst in het filiaal aan het Willem Royaardsplein, waar we nu nog zitten. Als ik in een van de andere zaken kwam, voelde het soms alsof ik op visite kwam. Halverwege de jaren 90 zat het economisch ook tegen, we hebben toen besloten om de drie zaken terug te brengen naar één. En die ene winkel hebben we toen vergroot. Uiteindelijk behaalden we naar verloop van tijd met deze ene zaak hetzelfde rendement als daarvoor met drie.'

Samen optrekken

Bert spreekt bewust steeds van 'we', waarmee hij doelt op zijn vrouw Nelleke. 'We doen het echt samen,' zegt hij. 'Mijn vrouw is de bedrijfsleider, ik concentreer me op de commerciële kant. Inkopen bijvoorbeeld doen we samen. We hebben één stelregel: als een van ons het niet ziet zitten, doen we het niet. Sinds kort helpt onze dochter ook mee. Zij concentreert zich op de back-office werkzaamheden en assisteert in de verkoop.'



‘Als één van ons het niet ziet zitten, doen we het niet’

Nelleke en Bert Spijksma

Nieuwsgierig naar de collectie van Elite Mode? U bent welkom aan het Willem Royaardsplein 3-4, te Den Haag. Op vertoon van deze Sigt ontvangt u bij de eerste aankoop tot en met eind december 2015 een leuke attentie.

‘Ondernemen betekent continu vooruitkijken’

Zo trokken ze ook samen op toen zich de crisis aandiende. ‘Eerst merkten we er nog niet veel van. In 2008, vlak voor de crisis echt uitbrak, draaiden we onze beste omzet ooit. Maar in 2009 sloeg dat langzaam om. Jaar naar jaar begonnen we in te boeten op onze omzet. Natuurlijk herinnerde ik me toen de reorganisatie van het uitzendbureau en mijn belofte om het anders te doen als ik voor de keuze kwam te staan. En het moment was daar, ook bij Elite Mode moest worden gereorganiseerd. We hebben het personeel bijeengeroepen en helder uitgelegd hoe we er voor stonden. We konden op twee manieren reorganiseren: volgens de evenredige afspiegeling afscheid nemen van medewerkers, de manier die de wet voorschrijft, of door allemaal een deel van ons salaris in te leveren. Daarbij deden we de toezegging dat als de zaken weer zouden aantrekken, we in evenredigheid het weer zouden vergroten. Het personeel koos voor het laatste. We hebben een jurist in de hand genomen, die met iedereen 1-op-1-gesprekken heeft gevoerd, de

contracten zijn opgebroken en zo zijn we het gaan doen. Dat was een moeilijke periode. Sommigen maakten uiteindelijk toch de keuze om zelf weg te gaan. Zes personen bleven. Nu in 2015 merken we echt dat het weer aantrekt, het wordt drukker in de zaak. Dat is voor ons allemaal fijn om te merken. Het is niet voor niets geweest.’

Vooruitkijken

Nu de zaak weer een beetje op de rit is dient zich een volgende uitdaging aan: het winkelplein waaraan Elite Mode is gevestigd, gaat gereorganiseerd worden. ‘Op zich is dat hard nodig, maar het betekent wel dat er twee jaar lang niet bij het plein geparkeerd kan worden en dat we volop in een bouwlocatie komen te zitten. Dat zal onmiskenbaar van invloed zijn op mijn omzet. Ik moet daar nu al op anticiperen. Als ik de projectontwikkelaar naar de plannen vraag, zegt hij dat het pas in 2017 zo ver is. Maar in de mode lopen de inkoopseizoenen een jaar vooruit. Dus voor mij is het over een halfjaar al 2017. Ik overweeg misschien toch weer een

tweede filiaal om het omzetverlies mee op te vangen.’

De klantengroep van Elite Mode omvat nu zo’n zesduizend vrouwen. ‘Tweeduizend uit de directe omgeving en zo’n vierduizend van verder weg. ‘Op zich is dit een goede buurt. Vlakbij komt het internationale straffhof. Dat levert toch een grote groep expats op. Ik ben nu aan het kijken of ik bijvoorbeeld een loyaltycard kan opzetten, of speciale evenementen als evening shopping en het inzetten van een personal shopper. Dat laatste ziet mijn dochter erg zitten. Ondernemen vraagt een continue flexibiliteit van je. Ik word eerdaags 57 en soms vraag ik me af of er geen grens aan die flexibiliteit zit. Maar tot nu toe zit ik nog steeds op mijn plek.’

t 070 - 328 12 62

a Willem Royaardsplein 3-4, Den Haag

f www.facebook.com/elitemode

i www.elitemode.nl



ARS MUSICA DOELENCONCERT

Repetities, overleggen, nervositeit en concentratie: ingrediënten die voorafgaan aan elk optreden. Hoe groot of klein ook. Voor een optreden zoals Ars Musica in De Doelen te Rotterdam verzorgde, geldt dit in nog sterkere mate. Een zaal vol muzikliefhebbers genoot op zaterdag 19 september jl. van de optredens van diverse koren en muziekensembles die er samen met sopraan Margreet Rietveld een prachtige avond van maakten. Lansigt is trots op haar partnerschap met Stichting Ars Musica.

www.stichtingarsmusica.nl



WAT ALS...

08

Alle bedrijven lopen risico's in de bedrijfsvoering. Soms zit het risico in de organisatie zelf, een andere keer komt het van buiten. Veranderende wetgeving bijvoorbeeld of productontwikkeling. Met risicomanagement worden risico's in kaart gebracht zodat er op kan worden geanticipeerd. Maria Dorresteyn begeleidt organisaties daarbij. Zij sprak met Lansigt-vennoot Piet Noteboom over het concreet maken van risico's.

Maria Dorresteyn (Risicare) en Piet Noteboom (Lansigt) over risicomanagement

Maria: 'Beneden bij entree hebben jullie een mooie banier staan: "Wie onderneemt, loopt het risico te slagen". Dat is een positieve kijk op risico's, en eigenlijk ook wat risicomanagement is. Gaan jullie er zo mee om als accountants?'

Piet: 'We proberen ons te onderscheiden door echt mee te denken met de ondernemer. Hem of haar meer bieden dan enkel het controleren van zijn jaarrekening. Het signaleren en benoemen van risico's hoort daarbij.'

Maria: 'Ik denk ook dat jullie de uitgelezen partij zijn om dat te doen. Jullie kennen het bedrijf door en door, en hebben vaak ook de nodige branchekennis. Bovendien is er voor accountants geen eigenbelang, anders dan bijvoorbeeld bij verzekeraars die daarbij ook een product verkopen.'

Piet: 'Als ik kijk naar de controlepraktijk, dan lag vroeger meer de focus op het opstellen van de jaarrekening en de juistheid van de cijfers. Je ziet dat steeds meer mkb⁺-bedrijven dat nu prima zelf kunnen doen. Voor ons is het soms niet meer dan vinken zetten. Daardoor verschuift onze focus steeds meer naar tussentijdse controles. Daarbij kijken we naar risico's die uiteindelijk van invloed kunnen zijn op de jaarrekening.'

Vijf jaar

Maria: 'Elk risico kan de jaarrekening beïnvloeden. Kijk bijvoorbeeld naar de laatste klant waaraan je gewerkt hebt. Wat als die over vijf jaar failliet zou gaan? Wat is het grootste risico dat die

klant nú loopt? En mogelijk dus het faillissement kan veroorzaken?'

Piet: 'Dat is een grote diervoedercoöperatie. Als het daar misgaat, dan is het op het gebied van voedselveiligheid. Dat wordt streng gecontroleerd natuurlijk. Dus bij grove nalatigheid lopen ze bijvoorbeeld het risico dat een certificaat wordt ingetrokken.'

Maria: 'Als je dat dus met elkaar in kaart probeert te krijgen, dan doe je aan risicomanagement. Het haalt je uit de waan van de dag. Je neemt de tijd en de rust om na te denken wat er in bijvoorbeeld vijf jaar tijd op je af kan komen. En daarbij gaat het niet alleen om je eigen idee. Het gaat erom dat je ook naar anderen luistert: je eigen personeel, je accountant, de ervaring die hij heeft van andere klanten, zijn sector kennis. Organisaties die hun risico meenemen als stuurvariabele, gaan minder snel failliet en halen betere resultaten. Ook overheden en non-profitorganisaties moeten er vaak mee bezig zijn.'

Non-profit

Piet: 'Ik heb een aantal non-profitklanten. Die hebben een verantwoordelijkheid af te leggen aan bijvoorbeeld donateurs. Soms hebben ondernemingen dat aan financiers. Maar vaak is het enkel de ondernemer. Die denkt het vaak allemaal in de vingers te hebben.'

Maria: 'Het vraagt inderdaad krachtig leiderschap om risicomanagement serieus aan te pakken. Wat dat betreft vormt de baas soms het grootste risico.'



Maria Dorresteijn

Risicomanager, adviseur, docent,
co-auteur 'Ga niet langs af'
www.ganietlangsaf.nl



Dwingende ogen die meekijken kunnen dan helpen.'

Piet: 'Toch zie je vaak dat ze denken het allemaal goed onder controle te hebben. Je rapporteert de mogelijke risico's in het accountantsverslag in de hoop dat ze er misschien iets mee doen.'

Er kan 'iets' fout gaan

Maria: 'Als ondernemer wil je eigenlijk niet nadenken over de kans dat iets fout kan gaan. Dat is gewoon niet leuk. En zo lang je praat in algemeenheden als "er kan 'iets' fout gaan" op het gebied van veiligheid, productie, personeel, kun je er voor je gevoel niets aan doen. Daarom maak je het bij risico-management bewust heel concreet. Wat precies kan er fout gaan en welke gevolgen heeft dat? Dan worden die gesprekken erg leuk.'

Piet: 'We kijken heel breed naar een bedrijf en brengen op verschillende terreinen de risico's in beeld: krediet-risico's bijvoorbeeld, of aansprakelijkheid, maar ook compliance en branche-economische risico's. We proberen dergelijke risico's om te zetten in kansen voor onze klanten.'

Maria: 'Dat zijn inderdaad zaken waarop je goed kunt sturen. Dan kun je je aanpassen aan waar het heen gaat. Bedrijven die aan risicomanagement doen, zijn innovatiever. Nee dat moet ik omdraaien. Innovatieve bedrijven zien de noodzaak van een goed inzicht in risico's.'

Piet: 'Als je een goedlopend bedrijf hebt valt het niet altijd mee om daarin

adaptief te zijn. Met een mammoet-tanker is moeilijk van koers te veranderen.'

Bijsturen

Maria: 'Ja, als je in het Nauw van Calais vaart. Maar als je halverwege Afrika bent, kan je best bijsturen. Wat denken we? Welke kant gaan we op, hoe komen we daar en wat kunnen we onderweg tegenkomen? Dan kun je besluiten om bij Portugal niet rechtdoor te varen maar naar links te gaan. En als je dat dan samen bedacht hebt, heb je gelijk draagvlak gecreëerd. Dus probeer bij elkaar te zitten, probeer met elkaar na te denken over wat het grootste risico is waardoor je er over vijf jaar niet meer kunt zijn.'

Piet: 'Dat gebeurt veel te weinig. Wanneer kom jij in beeld?'

Ga niet langs af

'Ga niet langs af' is een praktisch boek waarmee het mkb haar risicico's in kaart brengt. Lansigt geeft een aantal boeken weg aan personen die met risicomanagement aan de slag willen. Vraag uw exemplaar aan via Bianca Griffioen, bg@lansigt.nl. De eerste 25 aanvragers ontvangen het boek gratis.

Maria: 'Wanneer een organisatie uit z'n comfortzone komt. Bijvoorbeeld als ze hard groeien of wanneer ze iets anders gaan doen. Als een ondernemer het gevoel heeft dat zijn eigen ervaring en intuïtie in de nieuwe situatie niet voldoende is, dan is risicomanagement een goede manier om de grip te hervinden.'

LEZEN

1 Blauwe Bananen

Wouter de Vries jr.
en Thiemo van Rossum

Onze tipgeefster is ondernemerscoach en leert haar klanten dat ze eerst op zoek moeten naar hun eigen unieke ‘ik’ om überhaupt op te vallen in een markt waar het aanbod groter is dan de vraag. Het boek Blauwe bananen geeft daar heel duidelijk inzicht in. Het is een must voor iedere dienstverlener; waarom jij en niet iemand anders die hetzelfde aanbod heeft. Als jij voor je unieke waarde kunt gaan staan, maak je het voor klanten heel gemakkelijk om te kiezen.



Dit boek is getipt door:
Veronique Prins
Je zaak Voor Elkaar

2 Leiderschap & Ondernemen

Robert Gorissen

Er is zoveel wijsheid in Nederland als het gaat om leiderschap en ondernemen. Het boek van Gorissen bevat tien gesprekken met verschillende bijzondere Nederlandse leiders en ondernemers, vanuit verschillende achtergronden, leeftijden en branches. Zij delen hun ‘know how’ over leidinggeven, ondernemerschap en alles wat daarbij komt kijken.

3 Verdraaide organisaties

Wouter Hart, met Marius Buiting

Beheersbaarheid is een manier van denken en organiseren die diep in ons zit, maar die steeds vaker leidt tot inefficiënte bedrijfsvoering en slechte dienstverlening. Bovendien schieten we door deze manier van denken steeds meer in een kramp. Wouter Hart ging op zoek naar het denkpatroon achter onze huidige manier van organiseren en beschrijft de uitkomst van deze zoektocht.

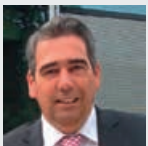


Dit boek is getipt door:
Bert de Jong
Fondswerver bij WIZO
Nederland

4 Timemanagement is zelfmanagement

Andreas Eppink

Het is de kunst om vervelende klussen meteen af te werken: telefoontjes, rommel opruimen of een saai bezoek. Stel nooit iets uit; schrap het dan liever van uw lijstje. Ga zo min mogelijk verplichtingen aan waar u spijt van krijgt of die u moeilijk waar kunt maken. Alles wat u niet afmaakt zal ergens in uw geheugen blijven hangen en op onverwachte momenten als hinderlijke gedachte de kop op steken. Na het lezen van het boek verheugt u zich er elke dag op dat u door dit soort timemanagement een steeds gemakkelijker leven krijgt.



Dit boek is getipt door:
Cees van den Berg
Zelfstandige SIMA
Professional

5 Ik wil een coach

Marleen Boen, Leen Lambrechts en
Georges Anthoon

In ‘Ik wil een coach’ wordt vlot verteld wat coaching inhoudt en waartoe coaching concreet bijdraagt. Misverstanden omtrent coaching worden uit de weg geruimd. Het boek focust op de competenties en kwaliteiten van een degelijke coach. De persoonlijke ervaringen die coauteur Georges Anthoon in dit boek met de lezer deelt, zijn zeer verhelderend. Coaching is veel meer dan een luxeservice, het is een essentieel element in de businesswereld van morgen.



Dit boek is getipt door:
Sybren Tuinstra
Managing Partner The
Coaching SquareNL

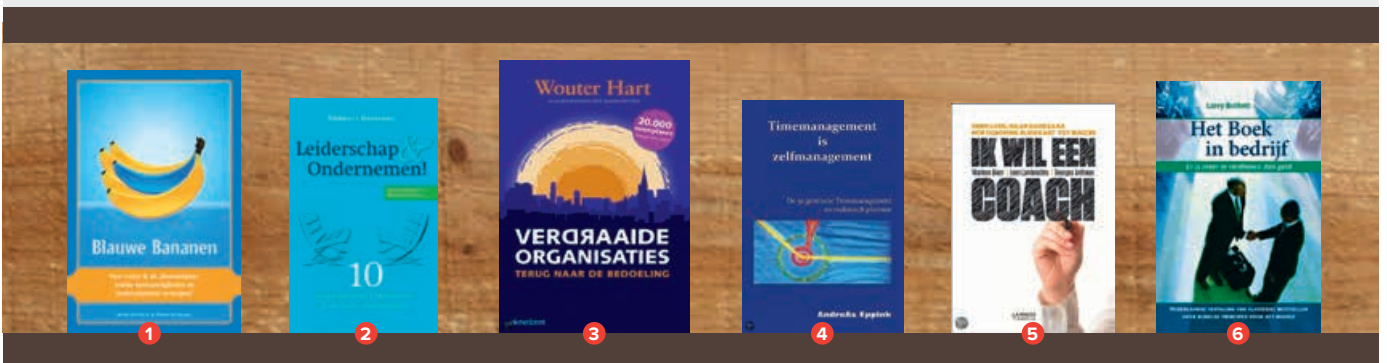
6 Het Boek in bedrijf

Larry Burkett

Het bestverkochte boek aller tijden, de Bijbel, staat vol bedrijfsgeheimen. Stap voor stap geeft Larry Burkett inzicht in principes die hun waarde door de eeuwen heen hebben bewezen. In het boek met praktische en herkenbare voorbeelden presenteert de auteur een radicaal andere doelstelling voor bedrijven. Hij schetst een beleid dat concrete oplossingen biedt voor problemen met personeel, financiële transacties, samenwerkingsverbanden, het gezin en de samenleving.



Dit boek is getipt door:
Rob Brand
Co-Founder bij
JobSurfing



Welk boek móet elke ondernemer gelezen hebben? Wij horen uw suggestie graag.
Geef het door aan Bianca Griffioen via sigt@lansigt.nl

“DUURZAAMHEID LEVERT OOK GELD OP”

Hans van de Graaf
Van de Graaf en Meeusen, Ridderkerk



“Duurzaamheid levert ook geld op”

Reder Hans van de Graaf lag er nachten wakker van: hoe kon hij voldoen aan de nieuwe milieuwetgeving rondom het schoonmaken van zijn duwbakken? Want ze naar een gespecialiseerd afvoerbedrijf brengen zou te veel tijd kosten. ‘De oplossing bleek uiteindelijk kinderlijk eenvoudig.’

Het uitzicht vanuit Hans’ kantoor over het brede water van de Nieuwe Maas doet even denken dat je op de brug van een schip staat. Een mooiere link met de werkzaamheden van zijn bedrijf is niet denkbaar. ‘We exploiteren vierenvertig binnenvaartschepen,’ begint Hans. ‘Eenendertig duwbakken, negen duwbotten, een motorschip en drie ondersteunende vaartuigen voor het onderhoud van de vloot. We vervoeren miljoenen tonnen aan droge lading: kolen, erts, staalproducten, bouwstoffen zoals zand en grind, en agri-producten. Daarnaast vervoeren we ook een miljoen ton kunstmeststoffen.’

Reinigen

In het reinigen van de duwbakken nadat er kunstmeststoffen waren vervoerd zat het probleem. ‘Eerst maak je de bak veegschoon,’ legt Hans uit. ‘En daarna



“de opdrachtgever weet nu exact waar de stromen heen gaan”

chemisch en fysisch, waardoor we schoon water overhouden wat weer weer opnieuw wordt gebruikt als waswater. De droge reststof gaat terug naar de opdrachtgever. Die kan op zijn beurt dit restproduct opnieuw als grondstof gebruiken. Op het schip is een klein laboratorium gebouwd waar de monsters van het waswater voor en na behandeling worden geanalyseerd. Zo zuiveren we het water verantwoord.’ Naast deze waswater behandeling zijn de ondersteunende vaartuigen uitgerust om het volledige onderhoud van de vloot duwbakken uit te voeren, waarbij het vooral gaat om de kwaliteit van de laadruimen. ‘Voor een grote kunstmestproducent uit het zuiden van ons land vervoeren wij een groot tonnage Zwavelzure Ammoniak in korrels,’ legt Hans uit. ‘Dit kunstmestproduct wordt spierwit geproduceerd en het is onze taak om er tijdens het vervoer voor te waken dat er geen verkleuring plaatsvindt. Om die redenen worden de scheepsruimen geprepareerd, voordat de lading wordt ingenomen. Dit betekent dat na een lading kolen de laadruimen grondig moeten worden gereinigd, waarna er een nieuwe laag lichte kleur verf wordt opgespoten.’

Ontzorgen

‘Het reinigen van waswater is natuurlijk niet nieuw, maar het in eigen beheer en ook nog drijvend of varend uitvoeren mag je best vernieuwend noemen.’ Hans nuanceert het bijna glunderend, want uiteindelijk waren instanties als Rijkswaterstaat enigszins verrast door zijn oplossing. ‘Belangrijker is wat het voor opdrachtgevers oplevert. Zij blijven altijd verantwoordelijk voor de lading en dus ook voor het volgens de regels

schoonmaken en voor wat er met het waswater gebeurt. Ze weten nu exact waar de stromen heen gaan. Geheel volgens de regels vullen we namens hen de losverklaringen in dat het waswater is ingenomen door een verwerkingsbedrijf. Ze weten dat we dat zelf zijn en dat we dat water recyclen. Hen ontzorgen we dus volledig met dit systeem.’

Klanten binden

Ook voor Hans’ eigen onderneming levert het voordelen op. ‘Doordat wij het waswater zelf innemen is de duwbak direct weer beschikbaar. We zijn in staat om een duwbak die ’s middags om vier uur leegkomt van bijvoorbeeld kolen, te reinigen, te drogen en te verven, en ’s morgens om zeven uur weer beschikbaar te hebben voor de volgende lading. We kunnen dus snel leveren én een opdrachtgever volledige garantie bieden dat de reststoffen volledig volgens de regels worden verwerkt. Op die manier onderscheiden we ons van concurrenten. Het werkt als een klantenbinder. Zo verdien je dus geld met milieubewust en duurzaam ondernemen,’ besluit Hans.

Green & Moving B.V.
(Van de Graaf & Meeusen groep)

-  Boelewerf 52, 2987 VE Ridderkerk
-  info@vdgm.nl
-  www.vdgm.nl

spuit je hem verder schoon. De voorschriften om het waswater te kunnen lozen binnen de wettelijke kaders onderging een wijziging, die eind 2014 van kracht zou worden. Vanaf die datum is lozen op het oppervlaktewater niet meer toegestaan, het moet via een gespecialiseerd bedrijf worden afgevoerd. Je begrijpt, dat zou veel tijd en daarmee geld gaan kosten.’ Hans dook in de vernieuwde voorschriften met het doel te kijken waar hij tijdsparing kon realiseren. Het kostte hem heel wat hoofdbrekens, maar gaandeweg ontstond het idee om het zelf te gaan doen. Hij nam een ingenieur in de arm om een dergelijk reinigingssysteem uit te denken. ‘We richtten uiteindelijk een servicevaartuig in waarmee we de duwbakken reinigen en het waswater vervolgens opvangen in vaten. Dat water zuiveren we

Bedrijfsfinanciering voor het MKB

Goed nieuws. Steeds meer financiële instellingen tonen interesse in de MKB-markt. Hierdoor zijn ondernemers niet meer alleen afhankelijk van de gevestigde banken voor hun krediet. Maar hoe vindt de ondernemer dé partijen om zijn of haar plannen te financieren? Simpel: met Credion.

14

bedrijfsfinanciering



Jaco Jonker AA

t 088 - 440 66 55

m 06 22 21 32 03

e jjonker@credion.nl

i www.credion.nl

Credion

Credion is een keten van ruim 35 zelfstandige vestigingen; het is geen bank of financieringsmaatschappij, maar een 100% onafhankelijke intermediair. Credion heeft toegang tot verschillende bronnen van geld: lease- & factoringmaatschappijen, crowdfunding-platforms, investeerders en natuurlijk ook banken. Door de vele, verschillende bronnen van geld en het gezamenlijk financieringsvolume realiseert Credion meer bedrijfsfinancieringen dan wie dan ook.

Sinds 1 oktober 2015 heeft Lansigt accountants en belastingadviseurs haar eigen Credion-vestigingen. Jaco Jonker, accountant en financieringsspecialist binnen Lansigt, geeft leiding aan de Credion-activiteiten van Lansigt.

“

Ik ben enorm enthousiast over de stap van Lansigt om per oktober van dit jaar met eigen Credion-vestigingen te starten. Het sluit naadloos aan op onze bestaande dienstverlening. Bij Lansigt streven we ernaar om de ondernemer echt te leren kennen. Om te weten wat zijn of haar dromen, uitdagingen en risico's zijn. Zo kennen we de financiële ruimte en kunnen we onze adviezen toespitsen op de ondernemer. Adviezen die we nu kunnen uitbreiden met concrete stappen voor financieringsaanvragen. Zo kunnen we een geweldige extra stap maken voor onze klanten.

Ik weet, als oud-bankier en tegenwoordig financieringsspecialist, hoe een bank naar een financiering kijkt en hoe ver een bank wil gaan. Steeds vaker wil een bank maar een deel van het benodigde bedrag lenen. Hierdoor vallen mooie plannen buiten de boot; plannen die met wat aanpassingen wel goed financierbaar zijn. Met Credion heeft de ondernemer diverse mogelijkheden om de financiering toch rond te krijgen. Als je het maar goed aanpakt. Die aanpak start al bij de selectie van de juiste financieringsbronnen. Dat kun je als mkb'er niet alleen. Samen met een partij als Credion lukt dit wel omdat wij - door het grotere volume van aanvragen - makkelijker toegang krijgen tot alternatieve financieringsproducten, dan een mkb-ondernemer in zijn eentje. De keuze in potentiële geldverstrekkers is, kortom, in één keer een heel stuk ruimer.

Tegenwoordig worden financieringen vaak gestapeld. Diverse partijen lenen de ondernemer een deel van de totaal benodigde som. Bij dit soort trajecten zit ik als adviseur naast de ondernemer. Mijn rol is breed: van het schrijven van de kredietaanvraag tot het advies over het werkkapitaalbeheer. Voor het schrijven van de aanvragen maak ik overigens gebruik van identieke software als de kredietsystemen van diverse banken. Hiermee wordt zowel de geldverstrekker als de ondernemer veel werk uit handen genomen. Doordat ik de bemiddeling van de financieringsaanvraag verzorg, houdt de ondernemer sowieso de handen vrij voor zijn of haar eigenlijke werkzaamheden. Onthoud dat maar als nog een bijkomend voordeel.

Meer weten? Bel of mail mij over uw vragen met betrekking tot bedrijfsfinanciering. Ik maak graag met u een vrijblijvende afspraak.

Jaco Jonker AA



Investeerder

Ondernemers met 'overtollige' liquiditeiten investeren steeds vaker rechtstreeks in andere MKB-bedrijven. Zij onderzoeken de aanvragen ook zelf op haalbaarheid en wegen rendement en risico af alvorens hun beslissing te nemen. Credion kent de platformen waar investeerders actief zijn. En we matchen ook regelmatig zelf investeerders en aanvragers. Doordat beide partijen ondernemer zijn kan dit ook resulteren in interessante samenwerkingen op andere terreinen.

7 TIPS VAN DE EXPERT

- 1 U krijgt maar één keer de mogelijkheid om een eerste indruk te maken... Inderdaad, de eerste keer! Neem pas contact op als uw financieringsverzoeken compleet zijn.
- 2 Laat altijd eerst de haalbaarheid beoordelen van het plan of project waarvoor u de aanvraag indient.
- 3 Voeg bij de financiering van spronginvesteringen altijd een uitgebreide prognose toe.
- 4 Maak in uw prognoses diverse scenario's. De geldverstrekker wil haar risico bij tegenvallende cijfers afwegen, en beoordeelt of u dat ook doet.
- 5 Heeft u een duidelijk seizoenspatroon in uw onderneming? Voeg dan altijd gedetailleerde liquiditeitsprognoses bij.
- 6 Betrek Lansigt altijd bij de invulling van uw financieringsbehoefte.
- 7 Ga niet 'leuren' met uw financieringsaanvraag. U breekt meer af dan u opbouwt.

Bent u een ondernemer met een wens om te investeren in andere bedrijven, of is dat aan u gevraagd? Laat het ons weten. Wij analyseren de aan u voorgelegde investeringsmogelijkheden en adviseren hoe u uw investeringen het best kunt volgen. Mail Jaco Jonker op jjonker@credion.nl of bel 088 - 440 66 55.



‘Echt een dorpsinstallateur,’ zo omschrijft Len het begin van Neeleman Installatietechniek. ‘Mijn opa begon in 1936 met een kleine werkplaats aan de Stationsstraat in Waddinxveen. Later verhuisde hij naar de Kerkweg, waar hij naast de werkplaats ook een winkel startte. Mijn zus en zwager hebben op die plek nog steeds een winkel in witgoed. Mijn vader nam de firma in 1976 over, en in 1996 verhuisden we naar het industrieterrein Coenecoop. In 2000 nam ik het bedrijf van mijn vader over.’

Inmiddels is het bedrijf uitgegroeid tot een totaalinstallateur. ‘We doen dak, lood en zinkwerk, centrale verwarming, elektra en badkamers,’ licht Len toe, ‘zowel voor particulieren als voor bedrijven en scholen. Nieuwbouw, verbouw, onderhoud, we kunnen het allemaal verzorgen.’ Sinds 2014 hebben we ook een aannemerstak, de Dorpsaannemer, die zich bezighoudt met interne verbouwingen en het plaatsen van badkamers. Dat sluit uitstekend aan op ons installatiewerk.

“Je moet verbluffend

Ook totaalinstallateur Len Neeleman moest alle zeilen bij zetten om de storm van de crisis goed door te komen. Waar andere ondernemingen sneden in kosten, deed Len het tegenovergestelde. Hij investeerde in een nieuw verkooplabel, Budgetketel.nl. Mede daardoor groeide zijn onderneming van zeven man personeel naar eenentwintig en verdrievoudigde zijn omzet.

Toen in 2009 de eerste tekenen van een economische crisis zichtbaar werden, wist Len direct dat hij moest omschakelen. ‘Ik ben altijd al een conceptmatige denker geweest,’ zegt hij. ‘Als zich een vernieuwing aandient, vraag ik me gelijk af welke mogelijkheden ik daarmee heb in de markt. Zo ging dat ook in 2010. Ik zocht naar continuïteit om de financiële basis van mijn bedrijf gezond te houden. Dat leidde uiteindelijk tot de introductie van budgetketel in 2011.’

De domeinnaam kocht Len al in 2006. ‘Het leek me een pakkende naam, maar de invulling van het concept kwam later.



zijn”

Len Neeleman Totaalinstallateur Neeleman, Budgetketel.nl Waddinxveen

Ik zag dat consumenten die opzoek zijn naar een nieuwe cv-ketel behoefte hebben aan duidelijkheid. Ze willen eigenlijk direct weten wat zo'n ketel hen compleet met installatie gaat kosten. Bovendien, als ze een offerte opvragen zijn ze vaak in een “koop mood”. Dus moet je ervoor zorgen dat ze snel een beslissing kunnen nemen.’

Snelheid

Wie nu via internet een aanvraag doet bij Budgetketel ziet dan ook direct de totaalprijs. Hij kan gelijk bestellen of eerst een offerte aanvragen. ‘Die aanvraag beantwoorden we binnen

vijftien minuten,’ zegt Len. ‘Daarnaast bellen we altijd na. Vragen of alles duidelijk is en aangeven wanneer de ketel geplaatst kan worden. Ook dat kan een extra beslissingsargument zijn. Snelheid van handelen is het devies. Ik heb regelmatig gezien dat de offerte van een concurrent pas binnenkomt als wij de ketel al geplaatst hebben.’ Len noemt het een “wow”-gevoel creëren bij een klant. ‘Deze tijd vraagt om een modernisering van je klant-contact. Je moet verbluffend zijn. Iets bieden dat een klant op het eerste gezicht niet verwacht. Dat betekent natuurlijk ook een verbetering van je

eigen business. Om het waar te kunnen maken, is het nodig om je interne processen daar goed op af te stemmen.’

Complete prijs

De complete prijs houdt in dat alle extra materialen die bij een installatie nodig zijn, zoals aansluit- en bevestigingsmaterialen, een rookafvoer, buizen en dergelijke, erbij inbegrepen zijn. ‘Je ziet dat installateurs bij je langs komen om de situatie te bekijken om dergelijke meerkosten te berekenen,’ ligt Len toe. ‘Dat kost tijd. Wij vinden het onnodig. We kunnen op basis van onze ervaring daarvoor best een goede inschatting



‘Je moet verbluffend zijn’

maken. Bij de één win je wat, bij de ander kost het misschien iets. Gemiddeld komen we altijd goed uit. En dat leidt sowieso tot tijdwinst.’

Landelijk en duurzaam

‘Het besluit om met Budgetketel landelijk te gaan opereren hebben we binnen een dag genomen,’ zegt Len, wiens bedrijf tot de start van het verkooplabel voornamelijk regionaal actief was. ‘De eerste aanvraag kwam namelijk uit Almelo. We hebben nu vier eigen teams die de ketels in heel Nederland plaatsen. Afhankelijk van de aanvragen zijn dat er soms acht. Het betekende een enorme boost voor ons bedrijf. In mensen, materieel en auto’s bijvoorbeeld.’ Budgetketel kwam naast de andere

installatiewerkzaamheden van Neeleman. Ook voor de ontwikkelingen op dat gebied houdt Len zijn ogen open. ‘Ik vind vernieuwing niet eng. Ik kijk juist naar de mogelijkheden die nieuwe producten kunnen bieden voor consumenten en bedrijven. Natuurlijk moet je je vakkennis bijhouden, maar je hoeft echt niet overal voor naar school. Durf iets uit de doos te halen en durf het te installeren. Daar leer je van. We deden dat bijvoorbeeld op het gebied van duurzaamheid. Onze eerste zonneboilers plaatsten we al in de jaren 80. In de jaren 90 volgden de zonnepanelen en begin 2000 de warmtepompen. Daar hebben we veel van geleerd waarmee we nu ons voordeel doen. Wat dat betreft is gemakzucht de grootste valkuil.’

“Van de 200.000 ketels die jaarlijks geplaatst worden, pak ik heus wel mijn deel”

- ☎ 088 - 500 6000
- 🌐 www.budgetketel.nl
www.neeleman.com
- 📘 www.facebook.com/Neelemanbedrijven
- 🐦 twitter.com/neelemanpuntcom
- 🌐 www.linkedin.com/in/lenneleman

“Ik doe mee met Cycle for Hope omdat dit evenement mij uitdaagt om hulp aan medemensen te combineren met een gezellige en sportieve ontmoeting met andere fietsers. Dat maakt mij enthousiast om geld in te zamelen voor stichting de Hoop. Ik heb dit jaar voor de tweede keer meegedaan en ben in gedachten al weer bezig met komende editie.”

Arjan Griffioen,

eigenaar bouwbedrijf Goudriaan-Jongerius

Blijven bewegen

Het is hét advies om gezond te blijven, in beweging blijven. Daarom sport, wandelt en fietst de Nederlander. Als hoofdsponsor van Cycle for Hope betekent fietsen voor Lansigt meer dan alleen bewegen. Fietsen is trainen geworden, trainen om een keer per jaar 48 uur lang op de pedalen te staan en daarmee geld op te halen voor Cycle for Hope. In 2015 is bij Cycle for Hope het prachtige bedrag van € 500.000 binnengekomen. Team Lansigt - Wille Donker - Drillguide heeft hieraan € 50.000 bijgedragen. Met dit bedrag geeft Cycle for Hope nieuwe hoop aan mensen aan de rand van het bestaan. Naar schatting lijden twee miljoen personen in Nederland aan trauma's, verslaving of psychische problemen. Stichting de Hoop wil er ook zijn voor de mensen die lijden in stilte, met hun verslaving onder een nette jas.

De mensen van Lansigt geloven dat er altijd meer kan dan op het eerste gezicht mogelijk lijkt. Vanuit die overtuiging willen zij ondernemers aanzetten hun uitdagingen te realiseren, ze in beweging zetten en er vooral plezier aan beleven. Lansigt is in 2016 voor de vijfde keer op rij een van de hoofdsponsors van Cycle for Hope. Het komende jaar staan drie fietstochten op de agenda. U bent van harte uitgenodigd om mee te fietsen!

Fiets u met ons mee?

MTB-marathon	1 en 2 april 2016
Rondje Nederland	23, 24 en 25 juni 2016
Toertocht	10 september 2016

Voor meer informatie en/of aanmelden kunt u contact opnemen met Martin van Beelen (mvp@lansigt.nl of 0172 - 750 150).



Fietst u in 2016 ook met ons mee?

Eerlijke besteding

De giften die met Cycle for Hope worden opgehaald, worden gebruikt om de opvang, het onderdak en het voedsel te betalen voor cliënten in de projecten van Stichting De Hoop.

Kijk voor meer informatie over de gesponsorde projecten op www.cycleforhope.nl



QUOTE

**‘In veel organisaties
vormt de baas het
grootste risico’**

Maria Dorresteyn
Risicomanager