



Femke Derks realiseert haar droom

**‘Als je gelooft in
wat je doet,
kun je alles aan’**

‘Verkopen of juist groeien?’

*Met Lansigt en IRIS
CF heeft de ondernemer
‘best of both worlds’
bij bedrijfsovername*

‘Houd uitgaven onder controle’

*Hét advies van
Ben Liebrechts*

‘Expertise inzetten in marketing’

*Arnold van Steenderen
over ondernemen in
de advocatuur*

‘Geloof in wat je doet’

Femke Derks heeft moeilijke keuzes moeten maken



‘Je expertise is een goede marketingtool’

Arnold van Steenderen over ondernemen in de advocatuur

04

12

17



‘Houd ook bij mooi weer je uitgaven onder controle’

In zijn werk bij autodealers deed Ben Liebrechts ervaringen op waarvan hij nu als ondernemer profiteert

07 **Lansigt Business Boost 2016**

Bent u klaar voor de volgende stap?

10 **Nieuwe auto**

Auto in privé of auto in de BV; wat is slim?

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
Volg de actualiteit ook op twitter via [@lansigt](https://twitter.com/lansigt) of via www.linkedin.com/company/lansigt-accountants-en-belastingadviseurs

Sigt wordt kosteloos toegestuurd aan de relaties van Lansigt. **Concept** PXL **Interviews** Jeroen Sprenkeler **Redactie, vormgeving en coördinatie** Graficelly **Fotografie** Mike van Bemmelen en anderen **Druk** Leerdamdruk **Reacties** naar sigt@lansigt.nl of Lansigt o.v.v. Sigt, Postbus 2150, 2400 CD Alphen aan den Rijn



LANSIGT
ACCOUNTANTS EN
BELASTINGADVISEURS

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

Gelijk of geluk

Op de mat ploft een envelop van de belastingdienst; een herinnering met daarbij een boete. Je hebt, net als vorig jaar, de motorrijtuigenbelasting te laat betaald. De hoogte van de belasting zelf bedraagt 60 euro. De boete maar liefst 158 euro. De boete is ruim twee keer hoger dan het oorspronkelijk te betalen bedrag, dat voelt onrechtvaardig. Ook de student die 40 euro overmaakt na het overschrijden van de maximum-snelheid met 5 km per uur, ervaart dit als onterecht. Een dagloon inleveren voor iets te hard rijden?

Ik ben vast niet de enige die vindt dat de sancties in bovenstaande voorbeelden buiten proporties zijn. Als jou dit overkomt, kun je je boos maken en daar heel negatief op reageren. Sommigen zijn jaren bezig met rechtzaken om hun gelijk te halen. En dat niet alleen met boetes trouwens.

Niet zelden ontsporen conflicten, omdat van lieverlee je gelijk halen alléén niet meer als genoegdoening voelt. Het doel verschuift naar maximale vergelding, ten koste van alles. Rechtvaardigheid en billijkheid zijn dan ver te zoeken. Het resultaat: vechtscheidingen, verregaande burenruzies en ontspoorde zakelijke geschillen.

In zo'n conflict terechtkomen levert veel negativiteit op. Het ontnemt je je geluk en het zicht op de toekomst. Laat het zover niet komen. Mijn ervaring is dat het accepteren dat je je gelijk niet krijgt, zo erg niet is. Hoe slecht dat in eerste instantie ook voelt. Mijn ervaring is ook dat als je sterker bent dan je tegenstander, je niet altijd voor het maximale resultaat hoeft te gaan. Kijk liever vooruit. Steek je energie in de toekomst, want die levert je het meest op.

Pieter van der Kwaak RA
algemeen directeur



Reageren? Dat kan via:

-  nl.linkedin.com/in/pietervanderkwaak
-  pvdk@lansigt.nl
-  [@PietervderKwaak](https://twitter.com/PietervderKwaak)

Toen Femke Derks samen met haar man en schoonzus haar bedrijf in home textiles begon, dienden zich de eerste tekenen van de crisis aan. 'Maar niemand wist hoe diep die zou worden. Hoe lang was het immers geleden dat we een crisis van zo'n omvang hadden meegemaakt? Uiteindelijk bleek de crisis voor ons een uitkomst. Het stimuleerde ons creatieve denken en onze flexibiliteit om dat wat we voor ogen hadden daadwerkelijk te realiseren.'

04

**'ALS JE
GELOOFT IN
WAT JE DOET,
KUN JE
ALLES AAN'**

Femke Derks
Fem Home, Amsterdam



Tien jaar lang werkte Femke voor een bedrijf in karpetten. 'Het was mijn stagebedrijf,' zegt ze, 'en ik kon er na mijn studie direct aan de slag. Bij dat bedrijf ontwikkelde ik mijn liefde voor textiel. Ik word bijvoorbeeld heel blij van mooie weefsels of het fijne gevoel van kasjmierwol. Gaandeweg ontstond het idee om het breder te trekken dan enkel karpetten en een eigen lijn in home textiles neer te zetten.'

Handgemaakte producten

Ze bedacht het concept voor wat Fem Home zou worden aan de keukentafel, samen met haar schoonzus en haar man die vertegenwoordiger is in Italiaanse meubels. 'Het is belangrijk om mensen om je heen te verzamelen die geloven in wat je voor ogen hebt,' zegt ze over die samenwerking. 'Geen ja-knikkers, maar mensen die je advies geven en jou aanvullen. Je kunt nooit alles voor de volle 100 procent in je eentje doen.' De droom van Femke was het ontwikkelen van een stijlvaste collectie in home textiles, gereed product: karpetten, plaids, kussens, bedlinnen, alles om woon- en slaapkamers in één stijl aan te kleden. 'Bovendien moest het een collectie met

100 procent natuurlijke materialen en met een duidelijke oorsprong worden. Door deze keuze hebben we nu onze grote kracht te pakken: het op maat maken van handgemaakte producten binnen een korte levertijd.'

Showroom niet nodig

Het kantoor waarin Fem Home zit is licht en compact. Het staat in een woonwijk en heeft uitzicht op een speelweide. In een kast liggen de kussens en plaids. Presentatiemateriaal. Een showroom waar het gereed product gepresenteerd wordt aan klanten lijkt te ontbreken. 'Niet nodig,' zegt Femke. 'Interieurzaken en Interieurarchitecten in Nederland, Duitsland, Zwitserland en Amerika laten onze producten zien in hún showroom. Zij gebruiken hiervoor onze presentatieboxen. Om een idee te geven pakt Femke zo'n presentatiebox. In de deksel zit een groot sample geplakt van een vloerkleed gemaakt van eucalyptus. In de box zelf zit in een raster met kleine vierkante samples van de uiteenlopende kleuren waarin het vloerkleed kan worden uitgevoerd. 'We kunnen zo'n kleed in elke gewenste maat en kleur binnen vijf weken leveren. Dat geeft ons een enorm voordeel want we hoeven geen grote voorraden aan te leggen.'

Dat roept vragen op. Hoe doe je dat, in vijf weken een vloerkleed produceren? Femke lacht. 'Dat is ons bedrijfsgeheim,' om er serieus aan toe te voegen: 'Ik denk dat dat is wat de crisis ons gebracht heeft. De economie die nu ontstaat is er één van samenwerken, van elkaar iets gunnen. Alleen door goede samenwerkingen kunnen we die korte levertijd hanteren.'

Lees verder op volgende pagina.

‘Als je gelooft in wat je doet, kun je alles aan’

Ook richting de retailers waarmee we werken, stellen we ons op als samenwerkingspartner. We luisteren naar hun problemen en proberen mee te denken en oplossingen aan te dragen. We hebben gevraagd waarmee we hen het beste kunnen ondersteunen. Aan welk presentatiemateriaal zij behoefte hebben, en ook bespreken we de marges op een eerlijke manier.’

06

klant in beeld

De wijze waarop Fem Home omgaat met internet en haar webshop is een goed voorbeeld van hoe zij met de retailer omgaat. ‘Veel retailers zien door internet omzet wegvloeien,’ zegt Femke. ‘Het is hen een doorn in het oog. Dus stunten wij niet met prijzen op onze webshop. Ook hebben wij afgesproken

dat bij verkoop aan een consument de retailer die in het gebied van die consument een verkooppunt heeft, meedeelt in de opbrengst. Mijn mening is wel dat ook retailers een vertaalslag moeten maken. Kiezen voor een meer specialistisch product bijvoorbeeld en uitblinken in advies dat consumenten niet via internet kunnen vinden. Bedrijven die dat in de crisistijd hebben begrepen, groeien nu het hardst.’

Interieurarchitecten

Naast het retailkanaal zijn ook interieurarchitecten belangrijke partners waarmee Fem Home samenwerkt. Met hen richten Femke en haar team hotels, kantoren en (land)huizen in. Op dit moment werken ze aan de inrichting van een kasteeltje op de Utrechtse Heuvelrug. Ze laat foto's zien die niet zouden misstaan in boeken als “De mooiste hotels ter wereld” of “101 Droomhuizen”. ‘Voor hen zijn we een interessante partner, vanwege het

product dat we leveren, het maatwerk tegen korte levertijden, maar ook omdat we een compacte organisatie zijn. We weten waar het product vandaan komt, wie het maken en onder welke omstandigheden dat gebeurt.’

Het bedrijf dat Femke voor ogen had noemt ze ‘een droom’. En als je haar enthousiasme hoort en de fraaie voorbeelden van haar werk ziet, lijkt die droom uitgekomen. ‘Vanzelf ging het niet,’ zegt ze. ‘Ook ik heb keuzes moeten maken en dat was soms pittig, maar ik heb het wel gedaan. Ik denk dat als je iets doet waar je écht in gelooft en je de mensen om je heen hebt die je daarin ondersteunen, je alles aan kunt.’

Fem Home

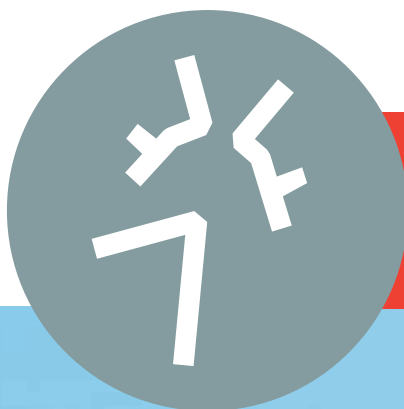
020 - 737 08 18

www.femhome.com

/fem home

‘De economie die nu ontstaat is er één van samenwerken, van elkaar iets gunnen’

**Spijker uw kennis bij,
zoek naar samenwerking
en laat u inspireren door
mede-ondernemers.**



2016

LANSIGT BUSINESS BOOST

31 mei 2016

Programma

- 13.00 Inloop en check-in
- 13.30 Opening en welkom door
Pieter van der Kwaak
- 13.45 Iedereen ondernemer, breng de
snelheid terug in je bedrijf,
take-off door **Arko van Brakel**
- 14.45 Keuzesessies:
1 Cybercrime: hoe een visite-
kaartje genoeg kan zijn, door
Sander Timmerman
2 Waarde en prijs van je bedrijf;
twee verschillende zaken!, door
Duncan Eduard
3 Inspirerend leiderschap: wat
is het geheim?, door **Els van Dijk**
- 15.30 Pauze
- 16.00 Keuzesessies:
1 Wanneer kun je als
ondernemer met pensioen, door
Henry Meijer
2 De toekomstige digitale
wereld en e-facturatie, door
Jan Baan en **Johan Schaeffer**
3 Bouwen aan je merkwaardig-
heid, door **Louis Diepeveen** en
Lindy Dragstra
- 17.00 Prepare for landing met
Pieter van der Kwaak
- 17.15 Voordracht door taalkunstenaar
Frank van Pamelen
- 17.45 Netwerkborrel



ARE YOU READY FOR THE NEXT LEVEL?

**LANSIGT BESTAAT 70 JAAR. EEN MOOIE
GELEGENHEID OM ONZE BUSINESS EN DIE
VAN U EEN BOOST TE GEVEN.**

We kijken niet terug op de afgelopen jaren, maar blikken
vooruit op de toekomst. Uw toekomst. Wat is uw
bestemming? Ligt u op koers? Bent u klaar voor de
volgende stap? Kom **dinsdagmiddag 31 mei** naar de

Lansigt Business Boost en laat u inspireren. Het wordt een energieke middag
die u als ondernemer gaat helpen uw toekomstbeeld scherp te krijgen. Hoe ver
wilt u komen? Wij nodigen u van harte uit voor dit event. Indien u een introducté
zoals bijvoorbeeld een collega-ondernemer wilt uitnodigen kan dat.

Dit event wordt u kosteloos aangeboden door Lansigt accountants en
belastingadviseurs. Boek uw ticket via www.lansigt.nl/businessboost

lansigt business boost

07

Ars Musica

Concert in De Doelen

Mendelssohn en Schubert,
vertolkt door Ars Musica, dat
kan niet anders dan indruk-
wekkend worden. Lansigt
beveelt deze uitvoering van
harte aan. Als partner van Ars
Musica weten we hoe hoog de
lat ligt bij de uitvoerende
artisten. Dirigent Patrick van der
Linden, het Ars Musica Orkest
en de diverse koren hebben bij
de uitvoering internationale
topsoliste Carla Leurs te gast.

- Zaterdag 17 september
- De Doelen, Rotterdam
- www.stichtingarsmusica.nl



31/5

17/9

Frank van Hoepen

Telefoon 0172 - 750 150
Frank.vanHoepen@lansigt.nl

Tobias Taminiau

Telefoon 010 - 820 2242
tobias.taminiau@iriscf.nl

BEDRIJF VERKOPEN

Lansigt en IRIS CF begeleiden ondernemers in het mkb bij verkoop,

Duncan Eduard, managing partner

Iris CF: 'Ons bedrijf richt zich met zeven professionals op het begeleiden van ondernemers rondom overname- en fusietransacties en het aantrekken van externe transactiefinanciering. We zijn volledig onafhankelijk. Dat neemt niet weg dat we wel geregeld de expertise van bank of accountant inschakelen. We vullen elkaar aan.'

Frank van Hoepen, partner Lansigt accountants en belastingadviseurs:

'Vaak zijn wij als accountant de eerste aanspreekpersoon wanneer een ondernemer voor een bedrijfsovername komt te staan. Binnen ons kantoor is veel kennis aanwezig, bijvoorbeeld over bedrijfswaardering, op fiscaal-juridisch gebied of over het uitvoeren van een due diligence onderzoek. Lansigt-partner Piet Noteboom, die de afgelopen jaren een groot aantal overnames heeft begeleid, is als Register Valuator expert op het gebied van bedrijfswaarderingen. Maar bij de aan- of verkoop van een bedrijf komen

ook andere zaken kijken: het aanbieden van het bedrijf, de juiste kopers zoeken, het onderhandelen.'

Duncan: 'Juist op dat terrein is Iris het verlengstuk van de accountant. Verkopen of aankopen van bedrijven kan een grillig proces zijn, waarbij snel geschakeld moet worden. Wij kunnen bogen op vijftien jaar ervaring en hebben een sterk specialisme opgebouwd. Door de strategische samenwerking die we vanaf dit jaar met Lansigt hebben, krijgt de ondernemer "the best of both worlds". Hij weet zich verzekerd van partijen die hem in het totale proces kunnen bijstaan. Bovendien zit ons kantoor in Rotterdam; we bedienen dezelfde regio. Zo is ook het contact tussen Lansigt en Iris ontstaan.'

Voorbereiden**Tobias Taminiau, partner Iris CF:**

'Bedrijfsverkoop komt voor de

ondernemer niet uit de lucht vallen. Het is meestal een proces van enkele jaren waar de ondernemer naartoe groeit. In zo'n aanloop kunnen wij al een rol spelen. Door naar het bedrijf te kijken met de blik van een koper bijvoorbeeld. Hoe staat het bedrijf ervoor? Waar moet je aan werken om het bedrijf aantrekkelijker te maken? Filteren waarmee het bedrijf werkelijk zijn geld verdient. Hoe zit het met de

"Sommige ondernemers slaan op hun dertigste een andere weg in en verkopen hun bedrijf"

branchespecifieke regelgeving, welke veranderingen zijn er op dat terrein te verwachten?

Het in kaart brengen van de kansen en bedreigingen dus, zodat het bedrijf er goed voorstaat wanneer het daadwerkelijk tot een verkoop komt.'



Duncan Eduard

Telefoon 010 - 820 2241
duncan.eduard@iriscf.nl

09

OF JUIST GROEIEN?

fusie of aankoop van hun bedrijf of bedrijfsonderdeel

Frank: 'Wij komen regelmatig ondernemers tegen die al heel jong in het familiebedrijf aan de slag zijn gegaan en doorgegroeid zijn tot eigenaar. Als dertiger beseffen ze dat ze liever een andere weg inslaan en besluiten om het bedrijf te verkopen. Een andere categorie ondernemers die wij spreken, is de afgelopen jaren met de kaas-schaaf over hun bedrijfsvoering gegaan om de kosten beheersbaar te houden. Ze staan er mede daarom nu goed voor en willen dat te gelde maken. Met name deze twee groepen ondernemers zorgen op dit moment voor een toenemend aantal bedrijfsoverdrachten.'

Duncan: 'Als het aankomt op verkoop zie je meestal drie vormen. De eerste is dat bedrijf A verkoopt aan bedrijf B, een tweede vorm is een management buy-out, en de derde een bedrijfsoverdracht binnen de familie. Alle drie de vormen hebben hun eigen kenmerken. Het begeleiden van dit proces is maatwerk. De specifieke vraag van de ondernemer bepaalt hoe wij het team vanuit Lansigt

en Iris hiervoor inrichten. Ik vind het belangrijk om te benadrukken dat het hier niet gaat om gedwongen winkelen. De ondernemer bepaalt altijd zelf het procesmanagement. Lansigt en Iris werken strategisch samen ten voordele van de ondernemer. Dat versterkt onze dienstverlening, maar betekent geen verplichting tot afname.'

Extern geld aantrekken

Frank: 'Naast het verkopen van een bedrijf, zijn er ook ondernemers die willen groeien door een bedrijf over te nemen. Soms is dat een toevalstreffer: een ondernemer komt een bedrijf tegen dat interessant is om over te nemen. Maar door de samenwerking met Iris kan dat proces met gerichte zoekopdrachten bewust worden opgepakt.'

Tobias: 'Groeien kan ook het aantrekken van extra financiering betekenen. In deze tijd zijn banken terughoudend met het geven van kredieten. Aan de andere kant zie je dat vanwege de lage rente, er privaat geld beschikbaar is.

Private equity fondsen zijn de laatste jaren dan ook een grotere rol gaan spelen. Ze staan misschien een beetje in een kwaad daglicht, vanwege de slechte pers rondom bijvoorbeeld V&D en Hema maar er zijn talloze, succesvolle transacties waarover je niets hoort. Binnen Iris is ook op dat terrein de expertise aanwezig om ondernemers die met private equity te maken krijgen, adequaat bij te staan.'

Vertrouwen

Duncan: 'Voor ons is het belangrijk om op een vertrouwde manier bij ondernemers aan tafel te komen. Wij staan niet op feesten en partijen te roepen dat we overnames begeleiden. We richten ons op mensen die een gelijke kleur hebben qua benadering van klanten. Bovendien zijn we gedreven en stellen het belang van onze klant voorop. Advies kan ook betekenen: wacht nog even twee jaar. Het draait om goed luisteren naar wat de klant wil. Daarin vinden Lansigt en Iris CF elkaar.

Auto in privé of
auto in de BV?

dga



INKOMSTENBELASTING (IB)

Auto in privé

De autokosten die privé gemaakt worden,
krijgt de dga vergoed uit de BV



totale zakelijke autokosten	€ 9530
vergoeding zakelijke kosten € 0,19 per km woon-werk & zakelijk	€ 2375 -
bruto vergoeding	€ 7155



vergoeding in de vorm van DIVIDEND	vergoeding in de vorm van SALARIS
Gecombineerd Inkomsten- & Vennootschapsbelasting 40% over € 7155	Inkomstenbelasting 52% over € 7155
€ 2862 te betalen IB / VPB	€ 3720 te betalen IB

bv

Auto in de BV

< 500 km privé per jaar



sluitende
kilometeradministratie?



JA	NEE
geen bijtelling voor privégebruik	wel bijtelling voor privégebruik

Bijtelling Ampere
15% van € 34.900



€ 5235



Inkomstenbelasting
52% over € 5235



€ 2722
te betalen IB

> 500 km privé per jaar



voordeel privégebruik van de auto
als bijtelling op bruto-inkomen



Op naam in 2016	
CO2 uitstoot	bijtelling
0	4%
14 / m 50	15%
54 / m 106	21%
vanaf 107	25%

Inkomstenbelasting
52% over € 5235



€ 2722
te betalen IB

WAT IS
SLIM?

De aanschaf van een nieuwe auto kan lastig zijn. Merk, type, extra's, kleur, stoelen, velgen... zo veel te kiezen. Is daar een beslissing over genomen, dan rijst voor de dga de volgende vraag: koop ik de auto in privé of wordt het een auto in de BV? Dat is niet makkelijk uit te rekenen op een kladje. Er zijn zoveel factoren om rekening mee te houden: zuinigheid van de auto, aantal te rijden kilometers en niet te vergeten de fiscale situatie van zowel BV als privé. Michelle Vergeer, fiscalist bij Lansigt accountants en belastingadviseurs: "Alleen op basis van een nauwkeurige berekening kan een goed besluit worden genomen. Om u een idee geven van de vele factoren die van invloed zijn, is hiernaast een versimpelde berekening afgedrukt. Als fiscalisten maken wij graag een passende berekening voor uw situatie. Mijn collega's en ik kijken vanzelfsprekend naar de huidige wetgeving. En we houden de wetsvoorstellen in de gaten, zodat ons advies altijd gebaseerd is op de meest actuele informatie."

Meer informatie

0172 - 750 150 Michelle.Vergeer@lansigt.nl

VENNOOTSCHAPSBELASTING (VPB)

Auto in privé

BV vergoedt de autokosten aan de dga door middel van extra salaris of dividenduitkering

Budgethair neutraal voor de BV



Opladpaal duurder dan € 2500 ex btw?

36% MIA + 75% VAMIL (nog een extra aftrekpost in de VPB)

Auto in de BV

Alle autokosten voor rekening BV

Budgethair neutraal voor de BV

Milieu Investerings Aftrek (MIA) van toepassing?

soort personenauto	MIA %	maximum
waterstof uitstoot = 0	36%	€ 50.000
elektrisch uitstoot = 0	36%	€ 50.000
plug-in hybride uitstoot = max 30	27%	€ 35.000
pezzine, diesel, gas uitstoot = > 30	0%	nt

Aftrekpost VPB

27% van 28.901 = € 7803

20% van 7803 = € 1560

voordeel in BV

BTW

Auto in privé

geen afdracht BTW
geen aftrek voorbelasting

Auto in de BV

BTW aanschaf	€ 5999	-
BTW onderhoudskosten & brandstof	€ 1648	-
Correctie BTW privégebruik op basis van forfait 2,7% cataloguswaarde	€ 4712	+
BTW op verkoop	€ 1590	+
saldo negatief = voordeel in BV		
€ - 1345		

Voorgenomen wijzigingen autobelastingen

Begin dit jaar is het wetsvoorstel Wet uitwerking Autobrief II bij de Tweede Kamer ingediend. Het voorstel bevat verschillende autobelastingen (waaronder bijtelling, motorrijtuigenbelasting, BPM, MIA) over de periode van 2017 tot en met 2020. Doel is stabiele belastinginkomsten, efficiëntere bijdrage aan een gezonder milieu en een eenvoudiger stelsel van autobelastingen. Zo blijkt uit het voorstel dat we uiteindelijk in 2020 slechts nog twee tarieven hebben voor de bijtelling, namelijk 4% of 22%. Het ziet er nu naar uit dat er op dit wetsvoorstel weinig wijzigingen zullen plaatsvinden en de regeling per 1 januari 2017 in werking zal treden.

De infographic hiernaast gaat uit van de volgende gegevens.

U koopt een Opel Ampera Plug-in Hybrid met een cataloguswaarde van € 34.900 (inclusief € 5999 btw en € 337 BPM)

U rijdt jaarlijks: 10.000 km privé 7.500 km zakelijk 5.000 km woon-werkverkeer

De autokosten bedragen jaarlijks gemiddeld € 9530. Hierin zijn opgenomen: onderhoud, motorrijtuigenbelasting, afschrijving, brandstof/elektriciteit, parkeren, etc

De BV kan alle voorbelasting verrekenen

Uit de BV ontvangt u een salaris van € 75.000 bruto per jaar

U valt privé in het IB-tarief van 52%. Met uw BV valt u in het VPB-tarief van 20%

U betaalt geen eigen bijdragen voor privé gebruik auto

U verkoopt de auto na 5 jaar

‘Soms zijn we ook druk
met druk doen’

12

klant in beeld

‘Houd ook bij mooi weer je uitgaven onder controle’

Ben Liebregts
Cock van Buren Auto's, Velddriel



Ben Liebregts

Vanaf 1986 werkt Ben Liebregts bij diverse dealers van nieuwe en gebruikte auto's. Vijftien jaar geleden stapt hij over naar autogroothandel Cock van Buren Auto's. Na anderhalf jaar wordt Ben daar mede-eigenaar. 'Nu zes jaar geleden gaf Cock aan uit te willen treden,' vertelt Ben. 'In goed overleg heb ik de zaak volledig overgenomen. Helaas heeft Cock maar drie maanden van zijn prepensioen kunnen genieten. Hij overleed op 57-jarige leeftijd.'

‘Houd ook bij mooi weer je uitgaven onder controle’

In zijn werk bij de dealers deed Ben Liebrechts ervaringen op waarvan hij nu als ondernemer profiteert. ‘Ik zag dat in veel ondernemingen de bakens pas verzet worden als het minder gaat,’ zegt Ben. ‘In feite sta je dan met 1-0 achter. Vrijwel alle ondernemers wéten wel dat het verstandig is om ook bij mooi weer naar je kosten te kijken, maar er zijn er weinig die dat daadwerkelijk doen. Begrijpelijk, want als de zaken goed gaan heb je het druk genoeg. Maar soms zijn we ook druk met druk doen. Neem eens een stap terug, denk ik dan, en neem de kosten die je maakt in ogenschouw. Zijn al die abonnementen op kranten en tijdschriften nodig? Kun je een betere deal krijgen voor je telecom? Is je marketingbudget nog up-to-date of wordt het al jaren aan dezelfde zaken uitgegeven? Heb ik het juiste aantal personeelsleden en zitten ze op de juiste plaats? Het maakt je slagvaardiger in tijden dat het minder gaat.’

Voorraadbeheersing

Hoewel Ben op een gegeven moment merkte dat de handel stroperig begon te worden, was de crisis niet iets dat hij zag aan komen. ‘De markt van gebruikte auto’s past zich altijd heel snel aan,’ zegt hij. ‘En binnen de autoverkoop zijn occasions niet weg te denken. Doordat onze voorraden op orde waren, konden we snel schakelen Wij zijn een tussenstation, kunnen in bulk inkopen voor onze klanten: dealers en onafhankelijke autobedrijven. Door de crisis ging de prijs wel onderuit. Dat betekende dat de inkoopprijs van de occasions daalde, waardoor de auto’s interessanter werden voor onze klanten. Zij profiteerden zo direct mee van die lagere prijs. Op hun beurt konden zij de prijs van de gebruikte auto’s bijstellen. Voorraadbeheersing is onontbeerlijk. Autobedrijven die een te grote voorraad hebben op een moment dat de prijs onderuit gaat, die krijgen het moeilijk. Wij proberen een zo goed mogelijke



‘Met de bijtellingsregeling bepaalt de overheid in feite welke auto’s er gereden worden’

mix auto’s op voorraad te hebben en te luisteren naar waar de klantbehoefte ligt. In ons geval proberen we de juiste auto bij de juiste klant te krijgen. Hoe sneller onze klant de auto verkoopt des te sneller hij terugkomt.’

Bijtellingsregeling

De auto’s die Cock van Buren Auto’s inkoopt komen hoofdzakelijk van lease-maatschappijen en faillissementspartijen. Per jaar verhandelt het bedrijf maar liefst 4000 auto’s. ‘Met de bijtellingsregeling bepaalt de overheid in feite welke auto’s er gereden worden. De Toyota Prius bijvoorbeeld is een populaire lease-auto, enkel vanwege de lage bijtelling. Gebruikt is er veel minder vraag naar. Die modellen gaan daarom veelal naar het buitenland. Sinds 2008 kennen we de BPM teruggaafregeling, bij export krijgt men de rest BPM terug die nog op de auto zit. Dit betekent dat de exportklant deze auto voor minder kan kopen dan een Nederlander. Er zijn wel restricties, want die teruggave kost de overheid geld.’

Omdat de bijtellingregeling op de schop ging, doet zich sinds enkele jaren een hausse voor in de verkopen van nieuwe auto’s die in een gunstige bijtelling vallen. ‘Omdat de berijder maximaal

voordeel wil hebben van lage bijtelling, ligt de afleverdatum zo dicht mogelijk tegen het eind van het jaar. Want op 31 december geldt nog bijvoorbeeld 7 procent bijtelling, terwijl op 1 januari dezelfde auto naar 14 tot 15 procent is gegaan. Daardoor komen in de eerste maanden veel gebruikte auto’s op de markt. Ik heb gezorgd voor voldoende ruimte om de auto’s tijdelijk te kunnen stallen. Na het eerste kwartaal drogen gaandeweg de voorraden weer op.’

Zorg dat je bij de les blijft, is het devies van Ben. ‘Ik heb bewust een kleine organisatie. Ik run dit bedrijf met vijf man. Zaken als transport, boekhouding en werkplaatswerkzaamheden heb ik allemaal uitbesteed. Dergelijke zaken kun je beter aan experts overlaten. Ook hier is het zaak om de kosten reëel te houden. Want uiteindelijk willen we allemaal een goede boterham hebben. Als je zorgt dat iemand iets aan je kan verdienen, dan willen ze graag voor je werken. En daar hebben we dan beiden profijt van.’

Cock van Buren Auto’s

📞 0418 - 639 009

🌐 www.cockvanburenautos.nl

‘WAT ALS WIJ ER NIET ZOUDEN ZIJN?’



Bambino



De Brug

Stichting Vrienden van De Hoop ontvangt giften van particulieren, kerken en vermogensfondsen. Ook ontvangt de stichting geld uit nalatenschappen. Daarnaast organiseert de stichting een aantal evenementen, zoals Cycle for Hope. In totaal ontvangt de ‘Vrienden’ gemiddeld zo’n 3 miljoen euro jaarlijks. Aan dat bedrag droeg Cycle for Hope vorig jaar 500.000 euro bij.

www.cycleforhope.nl

In elke uitgave van Sigt leest u over Cycle for Hope, het fietsevenement waarbij in 48 uur in estafettevorm 1200 km wordt afgelegd door Nederland. Lansigt is ook in 2016 hoofdsponsor van dit evenement.

Maarten Ouweneel is teamleider Fondswervende Evenementen bij stichting Vrienden van De Hoop. Hij vertelt over de bestedingen van de ‘Vrienden’. “Het ingezamelde bedrag wordt aangewend voor ondersteuning van de projecten van stichting De Hoop. Deze projecten



hebben tot doel om verslavingszorg te bieden: drugs-, alcohol-, eetverslaving, welke verslaving dan ook. Ook wordt zorg bij psychische problemen geboden. Voor de behandeling van patiënten ontvangt De Hoop vergoedingen van verzekeraars of overheden. Maar deze inkomsten dekken bij lange na niet alle kosten voor de behandeling die De Hoop, als expert in verslavingszorg, noodzakelijk acht. Voor een duurzaam resultaat heeft de patiënt vaak op meer terreinen en voor een langere periode zorg nodig. Alleen hulp bij het afkicken is niet voldoende. Om uit te leggen wat de ‘Vrienden’ doen, draai ik het vaak om. ‘Wat als wij er niet zouden zijn?’ Neem bijvoorbeeld drugs-verslaafde prostituées met een kind. De Hoop is de enige plek in Nederland waar moeder en kind sámen worden opgevangen. Bambino is de kinderopvang (dagopvang en kinderdagverblijf) waardoor moeders hun behandeling kunnen volgen. De ‘Vrienden’ droeg vorig jaar 35 duizend euro bij aan Bambino. In Katwijk biedt De Hoop verslavingszorg onder de naam De Brug. Door middel van straatwerk, spreekuren en een inloophuis worden kwetsbare jongeren een weg geboden naar een verslavingsvrij leven. Met een bijdrage van 20 duizend euro door de ‘Vrienden’ kan het werk in Katwijk blijven doorgaan. In 2015 is de opvang verhuisd van een oud voormalig kleuterschooltje naar een bescheiden nieuw onderkomen. Cycle for Hope is een enorm belangrijke inkomstenbron voor ons. Als dat evenement niet zou bestaan, heeft dat een direct effect op de zorg die De Hoop biedt. Het motto van dit fietsevenement luidt ‘Omzien door af te zien’. En afzien is het echt, 48 uur op de pedalen. Maar door dit afzien, zie je om, zorg je voor mensen die toevallig aan de andere kant van de streep beland zijn. Stichting de Vrienden van De Hoop is enorm dankbaar voor alle fietsers die zich elk jaar weer melden om mee te doen.”

Omzien door af te zien

Fiets ook mee met het team van Lansigt. Voor meer informatie en aanmelding neemt u contact op met Martin van Beelen via [mvp@lansigt.nl](mailto:mvb@lansigt.nl) of telefonisch 0172 - 750 150.

1 Onze ijsberg smelt

John Kotter en Holger Rathgeber

Aan de hand van een fabel wordt verteld hoe een pinguïngemeenschap die met een ingrijpend probleem geconfronteerd wordt, omgaat met noodzakelijke veranderingen in hun leven. Op luchtige wijze komen alle stadia die een project doorloopt aan de orde. Ook de manier waarmee je veranderingen tot stand probeert te brengen, wordt behandeld. Als bijlage worden die stadia en de theorie rond veranderingen op serieuze en compacte wijze gepresenteerd. Het boek geeft stof tot nadenken en zet u aan om vergelijkingen te trekken met uw eigen praktijk. Welke pinguïn bent u?

Dit boek is getipt door:
Ad Louter,
Business & Pricing
Analist bij Multirent

‘Een briljante en ludieke parabel die op een sprekende wijze de zeven stappen naar een succesvolle verandering van groepen, teams en organisaties bloot legt. Lees je in één avond uit.’

2 Exponentiële organisaties

Salim Ismail en Yuri van Geest

Een must-read voor ceo’s, ondernemers en beleidsmakers die niet alleen de noodzaak voor verandering zien, maar ook mee aan de slag willen. ‘In een wereld waarin de kosten van ondernemerschap lager zijn dan ooit, is een nieuw soort bedrijf opgestaan’, zeggen de auteurs in dit boek. Startups hebben nauwelijks overhead, groeien als kool, en zullen het concurrentielandschap fundamenteel transformeren. Het boek wil bestaande bedrijven wakker schudden, want ‘te veel leiders steken nog hun kop in het zand.’

3 De kleine Covey

Jan Kuipers & Ben Tiggelaar

De ‘zeven eigenschappen’ is al 25 jaar een klassieker. Het is het perfecte boek voor mensen die meer sturing aan hun leven willen geven. Of u nu betere keuzes wilt maken, uzelf en anderen beter wilt begrijpen of weerbaarder wilt worden in deze hectische tijden. Covey-kenners Jan Kuipers en Ben Tiggelaar brengen een heldere samenvatting van dit meesterwerk, zodat u een eerste stap kunt zetten naar een leven met meer grip en succes.

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

4 RetailTheater

Carin Frijters en Femke Cuijpers

‘RetailTheater’ is een prima boek voor iedereen die een winkel gaat beginnen of er al een heeft. De auteurs ontwikkelden een naslagwerk waarmee u meteen aan de slag kunt om van uw winkel een echte experience te maken én om die beleving goed over te brengen in alle communicatiekanalen.

5 De Wet van Snuf

Jos Burgers

Waarom iets geven een goed idee is. We weten allemaal dat wederkerigheid een sterk principe is. Maar: wanneer of hoeveel moet je geven om dit voor je te laten werken? De lezer van dit boek leert de kunst van het geven. Prettig leesbaar en voor iedereen toepasbaar.

6 De Corporate Tribe

Danielle Braun en Jitske Kramer

Lezers van dit boek worden meegenomen op een reis langs verre vreemde volkeren. De auteurs beschouwen organisaties als tribes, structuren als verwantschapssystemen, leiders als chiefs, visiedocumenten als totempalen. De antropologische verhalen in dit boek geven inzicht en praktische tools en modellen voor organiseren, veranderen en leiden van organisaties.



1



2



3



4



5



6

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



Negenentwintig jaar werkte Arnold van Steenderen voor het gerenommeerde Rotterdamse advocatenkantoor Nauta Dutilh. “Daar had ik rustig tot mijn zestigste kunnen blijven,” zegt hij, “waarna ik op de golfbaan aan het verbeteren van mijn handicap zou kunnen gaan werken. Maar ik weet zeker dat ik dat dan met een knagend ‘wat als’-gevoel zou doen.” Vandaar dat hij op 1 januari 2006 zijn eigen kantoor begon: Van Steenderen Mainport Lawyers.

‘JE EXPERTISE IS EEN GOEDE MARKETING TOOL’

Arnold van Steenderen
Van Steenderen Mainport Lawyers,
Rotterdam

Wat is content marketing?

Wie content marketing bedrijft, speelt in op de informatiebehoefte van zijn doelgroep. Met content, redactionele informatie, wordt een helpende hand geboden die verband houdt met de aanschaf of het gebruik van de producten of diensten van de afzender. Deze content wordt vervolgens aangeboden via een doordachte mix van on- en offline middelen en (sociale) media met als doel klanten aan te trekken en te binden.

18

klant in beeld

“Advocaten zijn professionals in hun vak, maar daarmee niet altijd goede bestuurders,” zegt Arnold als hij de structuur uiteenzet van een gemiddeld advocatenkantoor. Een verzameling van professionals, omschrijft hij, waarbij de grotere kantoren over stafafdelingen beschikken voor bijvoorbeeld financiën, personeelszaken en marketing. Bepaalde aangelegenheden plegen door de professionals in commissies te worden besproken. “Dat kan vaak een snelkookpan aan ideeën opleveren,” zegt Arnold, “maar de eigenlijke beslissing wordt door de partnervergadering genomen. Die structuur staat haaks op de mogelijkheid om echt te ondernemen. Ik merkte een grens bij mijn vorige kantoor. Een mooie organisatie waar we naar mijn mening niet volledig uithaalden wat erin zat. Vandaar dat het idee om als kroon op mijn werk een eigen kantoor te beginnen, steeds meer vorm kreeg. In 2006 kwam het ervan. Met twee collega-advocaten en twee secretaresses van mijn vorige kantoor gingen we van start.”

Het werkveld van Van Steenderen Mainport Lawyers omvat de maritieme praktijk. “Je hebt het ‘natte’ werk. Dat zijn zaken betreffende aanvaringen, strandingen, hulpverlening en berging. Hierbij komt het, naast het juridische handwerk, vooral aan op nautische kennis. Het grootste gedeelte van onze werkzaamheden betreft echter het ‘droge’ werk; contractuele zaken rondom bijvoorbeeld de bouw van een

schip of een jacht, exploitatie-overeenkomsten (charters), ladingclaims, geschillen rondom ligtijden, die om wat voor reden dan ook uitlopen, of rondom de vervoerde goederen. Ook houden we ons bezig met logistieke contracten en verzekeringen en financieringen, toegespitst op vervoer en opslag. Dat werkveld verschilt niet ten opzichte van de praktijk bij mijn vorige kantoor. Grootste verschil zit hem in de manier van bedrijfsvoeren. Wij kunnen veel sneller beslissen over alle bedrijfsorganisatorische zaken, zoals hoe de website eruit ziet en actueel wordt gehouden en welke marketinguitingen van ons uitgaan ter versteviging van onze reputatie. Zaken als: op welke klanten we ons richten, de tariefstelling, hoe we ons onderscheiden in de dienstverlening en waarom kiezen klanten voor het ene bureau en niet voor het andere.”

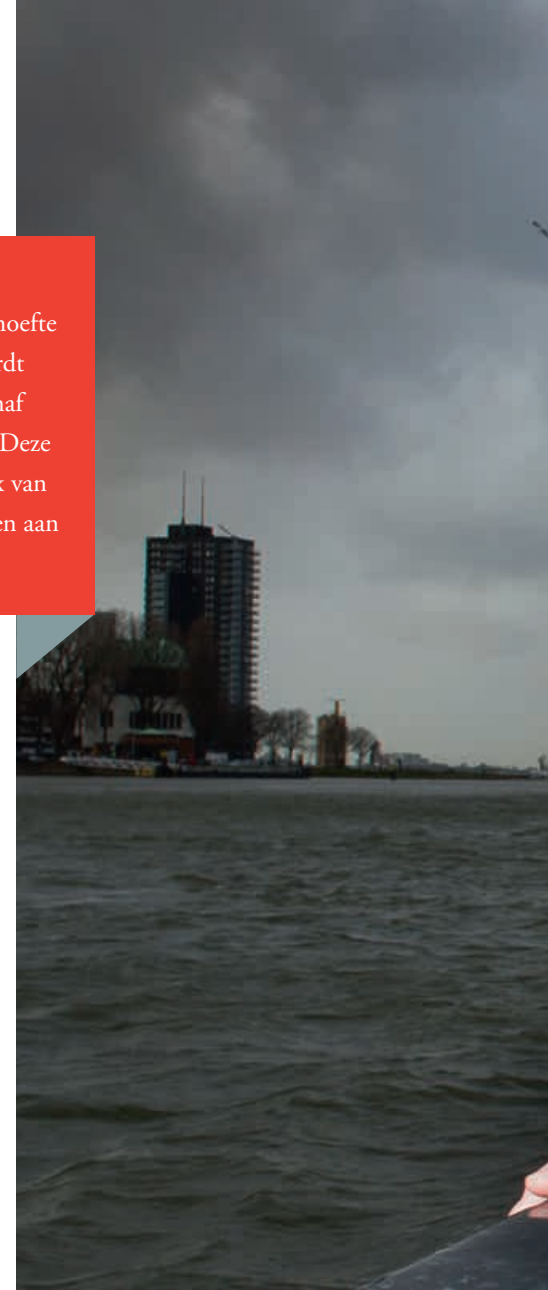
Content marketing

Marketing is duidelijk een terrein waarmee Van Steenderen Mainport Lawyers zich onderscheidt in de branche. Het enthousiasme waarmee Arnold erover spreekt en de voorbeelden die hij laat zien, maakt duidelijk dat hij dit terrein met plezier bestiert. Op de tafel achter zijn bureau ligt een groot aantal bladen. Juridische vakbladen, maar ook speciale uitgaven als ‘The Superyacht Owner’. “In dit soort uitgaven hebben we een vermelding in een bedrijvenoverzicht. Soms adverteren we, en dan bedenken we zelf de

tekst en lay-out.” Arnold bladert even en laat dan een advertentie zien. “Dit schip is van een van onze klanten. Maar we hebben de foto wel bewerkt. De naam is van het schip af en ook andere details hebben we aangepast. Binnen de advocatuur kun je nu eenmaal niet je klanten als referentie in reclame-uitingen gebruiken. De klant zal zijn schip nog herkennen, maar een buitenstaander niet. Belangrijker dan adverteren vind ik de mogelijkheid om redactioneel iets in dit soort bladen te doen. Dan kun je je expertise goed etaleren. Wij worden met grote regelmaat benaderd door redacties van tijdschriften op de deelvakgebieden waarop wij ons richten. Zij vragen ons dan om een artikel voor hen te schrijven op een bepaald juridisch terrein. We kopen die ruimte niet in. Het moet een win-win voor beide zijn.”

Seminars

“Hetzelfde gebeurt online op een aantal internationale websites die gericht zijn





‘Rondom de presentatie van de concepttekst van het nieuwe verdrag was het drie dagen feest’

op bedrijfsjuristen. Ook aan hen levert Van Steenderen Mainport Lawyers met regelmaat vakinhoudelijke informatie. Het organiseren van of meewerken aan seminars is een goede marketingtool. In het jaar van onze start, 2006, hebben we met een aantal buitenlandse advocaten kantoren het ‘London Seminar’ opgezet. In London omdat binnen de verzekeringswereld en de scheepvaart Londen toonaangevend is. Het is een seminar op maritiem terrein, bedoeld voor Londense advocaten, verzekeraars en tussenpersonen. We begonnen het seminar met zes kantoren en vijfenzeftig deelnemers. Nu organiseren we het met veertien kantoren en schrijven zich jaarlijks driehonderdvijftig deelnemers in. Hetzelfde doen we in oktober 2016 voor expediteurs in Antwerpen. Er is een

website, forwarderlaw.com, waarop we – tezamen met correspondenten in andere landen – nieuws en rechtspraak bijhouden op vervoers- en logistiek gebied en van waaruit regelmatig een seminar wordt georganiseerd. Voor ons is het een mooie, relevante op export gerichte doelgroep. In onze thuisstad Rotterdam werd onlangs een tekening-ceremonie gehouden voor een internationaal vervoersrechtelijk verdrag. De oorspronkelijke tekst stamt uit 1924. In 1968 werd het verdrag al eens aangepast en nu dus opnieuw. Het nieuwe verdrag staat bekend als de ‘Rotterdam Rules’. De gemiddelde Rotterdammer zal er niets van gemerkt hebben, maar rondom de presentatie van de concepttekst van het nieuwe verdrag was het drie dagen feest in de stad. Wij hebben het initiatief genomen

voor een website, rotterdamrules.com, waarop we nieuws over de voortgang van het verdrag bijhouden. Het kan nog enkele jaren duren voordat dit verdrag in werking treedt. Dat hangt samen met het aantal benodigde ratificaties door relevante zeevarende naties. Elk juridisch inhoudelijke informatie over het verdrag zetten we op deze site. Aan de statistieken kunnen we zien dat de site zeer goed bezocht wordt. Op die manier positioneren we ons kantoor precies in het veld waarin we opereren,” besluit Arnold.

Van Steenderen Mainport Lawyers

☎ 020 - 266 78 66

🌐 www.mainportlawyers.com

📌 [/mainportlawyers](https://www.facebook.com/mainportlawyers)

📧 @mainportlawyer

QUOTE

Wie altijd in zijn
comfortzone blijft,
kan niet innoveren

Arko van Brakel