

**RIVIERENLAND**

www.rivierenlandbusiness.nl | Jaargang 35 | nummer 5 | november 2024

# BUSINESS

ONDERNEMERSPLATFORM VOOR DE REGIO RIVIERENLAND



**COVERSTORY**

**DUBBELE JUBILARIS ACCOUNTANTZ IN TIEL TRAKTEERT**

**FORUM BEDRIJFSOVERNAMES  
REURING IN DE MARKT**

**MANAGEMENTTRENDS 2025**



Uw uitzendpartner voor  
Midden-Nederland!



SprintWerkt

UITZENDGROEP



SprintWerkt  
UITZENDGROEP

SprintWerkt - Bonegraarseweg 6, 4051 CH - Ochten  
+31 (0)488 441688 - [www.sprintwerkt.nl](http://www.sprintwerkt.nl) - [info@sprintwerkt.nl](mailto:info@sprintwerkt.nl)



## FAMILIEBEDRIJVEN

Elk jaar is het met Prinsjesdag afwachten wat het kabinet in petto heeft voor ondernemers. Dit jaar liepen de gemoederen extra hoog op en de inwerkingtreding en ingangsdata van de plannen zijn nog niet definitief. Toch leek het ons verstandig om de belangrijkste plannen nog even op een rijtje te zetten. Zo wordt naar verwachting per 1 januari 2025 de voortzettingseis bij de Bedrijfsopvolgingsregeling teruggebracht. De Bedrijfsopvolgingsregeling en de Doorschuifregeling zorgen ervoor dat bij overdracht van een familiebedrijf door de volgende generatie, minder of geen erfbelasting of schenkbelasting betaald hoeft te worden. De opvolgende ondernemer moet dan wel minimaal drie jaar doorgaan met de overgedragen activiteiten. Nu is dat nog vijf jaar.

Tijdens ons rondetafelgesprek over bedrijfsovernames, waarvan een verslag in deze editie staat, kwam het onderwerp familiebedrijven ook aan bod. De deelnemers gaven aan dat er in de regio Rivierenland veel overnames binnen de familiesfeer plaatsvinden en dat dit niet altijd zonder slag of stoot gaat. Dit is een thema dat je ook bij een aantal andere artikelen over overnames in deze editie terugleest. Uit de gesprekken die we met de geïnterviewden voerden werd tevens duidelijk dat de familiedynamiek vaak omgeven is door emotionele aspecten en dat vraagt volgens de experts nog meer om speciale aandacht.

De uitspraak 'Met je familie moet je wandelen, niet handelen' kwam in de gesprekken vaak naar voren, maar toch blijkt ook dat met de juiste begeleiding het wel kan. Wanneer alles achter de schermen goed geregeld is, zijn familiebedrijven juist vaak zeer succesvol, omdat iedereen elkaar zo goed kent binnen het bedrijf. Vaak is een half woord genoeg om te begrijpen wat de ander bedoelt. Maar het allerbelangrijkst is nog wel de passie die voelbaar is op de werkvloer van een familiebedrijf. De liefde voor de onderneming wordt van generatie op generatie doorgegeven.

Met vriendelijke groet,

Jessica Scheffer  
 Hoofdredacteur Rivierenland Business  
[jessica@vanmunstermedia.nl](mailto:jessica@vanmunstermedia.nl)





**BEDRIJFSOVERNAMES**

- 6 Coverstory: Dubbele jubilaris AccountantZ in Tiel trakteert
- 8 Rondetafelgesprek bedrijfsovernames
- 15 'Op achterkant bierviltje kan niet'
- 17 'Kijk vooral naar de zachte kant'
- 19 Kreston van Herwijnen kijkt verder dan de getallen
- 21 'Liefde maakt blind'
- 23 'Mismatch voorkomen'
- 25 'Vertrouwen geeft vrijheid'
  
- 26 Column Bewustzoo
- 27 FoodNL breidt uit en start nieuwe samenwerkingen
- 28 Column Maartje Koppen
- 29 Medewerker uit doelgroepenregister groeit met sprongen bij Via Chassé
- 30 Managementtrends 2025
- 32 Crossroads 2024: Waar Utrecht en innovatie samenkomen
- 34 Kan ik met AI-tools SEO-content maken?
- 36 Maatregelen met impact voor ondernemers
- 39 Column Goud & Kobalt
- 40 Zo overtuig je je klanten op LinkedIn
- 42 Energietransitie meer dan een technische opgave
- 46 Waarom loopt mijn evenement niet op tijd?



**van  
munster  
media  
publishers**

Dit zakenmagazine maakt onderdeel uit van Rivierenland Business; een on/offline platform voor ondernemers uit de regio Rivierenland.  
www.rivierenlandbusiness.nl

**JAARGANG 35**  
November 2024, editie 5

**REDACTIEADRES**  
Postbus 6684  
6503 GD Nijmegen  
jessica@vanmunstermedia.nl

**UITGEVER**  
Michael van Munster

**HOOFDREDACTIE**  
Jessica Scheffer

**REDACTIE BIJDAGEN**  
Sofie Fest, Hans Hajee, Aart van der Haag

**VORMGEVING / OPMAAK**  
Ton van Zoest

**FOTOGRAFIE**  
Joost Franken, Aart van der Haag, Raphaël Drent

**DRUK**  
Balmedia

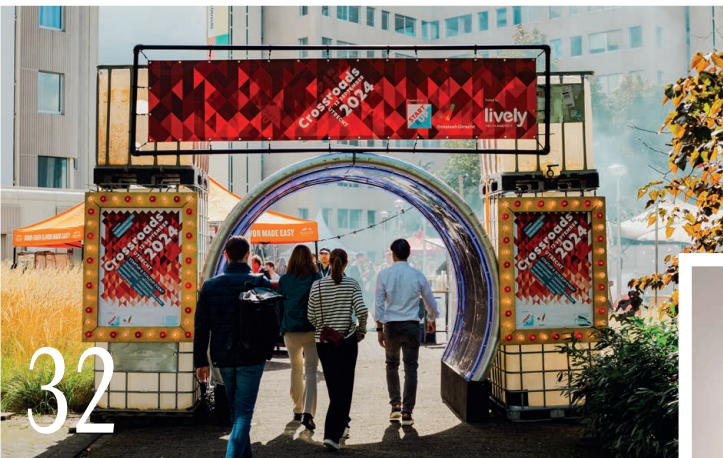
**ADVERTENTIE-EXPLOITATIE**  
Van Munster Media B.V.  
Marie-Louise van Heeckeren  
T.:024-3738505

**ABONNEMENTEN**  
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Alle abonnementen hebben een looptijd van één jaar en worden automatisch verlengd. Opzeggingen kunnen uitsluitend schriftelijk worden doorgegeven en dienen uiterlijk twee

**COPYRIGHTS**  
Hoewel de informatie gepubliceerd in deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten de uitgever en de redactie uitdrukkelijk iedere aansprakelijkheid uit voor eventuele onjuistheden en/of onvolledigheid van de verstrekte gegevens.

© 2024 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.







6

# DUBBELE JUBILARIS ACCOUNTANTZ IN TIEL TRAKTEERT

Accountant, fiscalist en bedrijfskundige Leon Zoetekouw van het Tielse accountantskantoor AccountantZ viert dit jaar twee jubilea. Hij zit vijftientig jaar in het vak en zijn kantoor bestaat tien jaar. “Dat zijn twee redenen voor feest en wie wat te vieren heeft, trakteert.”

De organisatie van AccountantZ staat met ruim tweehonderd klanten, vijf deskundige medewerkers en een betrouwbaar imago als een huis. De kennis en knowhow van het kantoor zijn uniek in de regio. “We verzorgen vanzelfsprekend financiële administraties, salarisverwerking en fiscale aangiften. Daarnaast bieden we veel meer dan een doorsnee accountantskantoor door de samenhangende strategische adviezen op voornamelijk financieel, fiscaal én bedrijfskundig

gebied.” Bovendien heeft Leon ruime bestuurlijke ervaring. Hij is sinds 2013 regievoorzitter van de NBA, de Koninklijke Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants.

## LAAGDREMPELIG KLANKBORD

Ondernemers staan er - als het erop aankomt - vaak alleen voor. Ze moeten kansen zien, afwegingen maken en knopen doorhakken. “In het ondernemers-



klimaat van de afgelopen jaren geldt dit meer dan ooit”, stelt Leon Zoetekouw, bij wie zelf het ondernemersbloed door de aderen stroomt. “Mijn AccountantZ-team vervult daarin de rol van laagdrempelig klankbord. Zeg maar gerust dat wij ook ongevraagd adviezen geven.” Een toegankelijke en proactieve stijl dus. “Dit is onze toegevoegde waarde waar we als AccountantZ al tien jaar ondernemers uit diverse branches en van uiteenlopende bedrijfsomvang mee bedienen.”

### DUBBEL OPGELEID

Leon is breed opgeleid in zowel accountancy als bedrijfskunde én hij heeft landelijk bestuurlijke ervaring. Daar doen ook andere organisaties, zoals raden van toezicht, graag een beroep op. “We zijn als kantoor steeds bezig met ondernemen en onszelf verbeteren. We maken het verschil in de persoonlijke aandacht die we voor onze klanten hebben. Er is veel contact, ook telefonisch. Mede daardoor weten we precies wat er bij wie speelt.” Met het vermogen om de onderneming als geheel te beschouwen creëren Leon en zijn team een natuurlijke samenhang tussen financiële, fiscale en strategische adviezen. “Die adviezen en de toelichting daarop communiceren we in heldere taal. In onze beroepsgroep is dat zeker vernieuwend”, zegt Leon hierover. “Onze klanten vinden dit zeer prettig en geven ons te kennen dat ze deze helderheid enorm waarderen.”

### KENMERKENDE COMBINATIE

De combinatie van expertise en doortastendheid zijn kenmerkend voor alle leden van het AccountantZ-team. Men is altijd scherp, zeker ook door de afwisseling in werkzaamheden. “Zo doen we de boekhouding voor zzp'ers, helpen we ondernemers in het MKB bij overnames en begeleiden we bestuurders

van stichtingen bij het maken van strategische keuzes. Die diversiteit maakte de afgelopen tien jaar van elke dag een bijzondere dag.”

### (ZELF-)ONTWIKKELING IS VAN LEVENSBELANG

Na een kwart eeuw in het accountantsvak staat Leon inmiddels wel ‘boven de stof’. Om als ondernemer op topniveau succesvol te blijven is het van levensbelang om je te blijven ontwikkelen. Daarom organiseert Leon in samenwerking met businesscoach Guido Vermeeren een Inspiratiedag Succesvol Ondernemen. Deze unieke Inspiratiedag is ván, mét, dóór en vóór ondernemers. “Dit is mijn ‘verjaardagscadeau’ aan degenen die ook toe zijn aan een volgende stap in het ontwikkelen van hun leiderschapskwaliteiten”, zegt Leon hierover. “Deze Inspiratiedag is mijn jubileumcadeau aan DGA's, directeuren en ondernemers.”

### MET MINDER MOEITE MEER MARGE

Wie na de Inspiratiedag de smaak te pakken heeft, kan hier een vervolg aan geven door mee te doen met de tiendaagse Masterclass Succesvol Ondernemen. “Als ‘met minder moeite meer marge’ je aanspreekt, dan sluit dit programma perfect aan op je behoeften en de ontwikkelingsfase van jou en je onderneming”, licht Leon toe. “Veel DGA's en ondernemers merken - naarmate hun onderneming of organisatie groeit - dat ze opgeslokt raken door de waan van de dag. Zij zijn constant druk met werken in de zaak in plaats van áán de zaak. En dat is op zijn zachtst gezegd: onhandig.”

### EFFICIËNT EN EFFECTIEF

In tien intensieve dagen, verspreid over een half jaar, ontwikkel je je op allerlei gebieden die met succesvol ondernemen, leiderschap, interactie, (samen-)werken en effectiviteit te maken hebben. Je haalt het beste uit jezelf, je teams en medewerkers. Kortom: uit de gehele onderneming. Deze kennis en inzichten vormen de gereedschapskist die iedere DGA of ondernemer zou moeten hebben. “Want als DGA en ondernemer ben je de spin in het web, de motor van de tent en het brein achter de organisatie.” Vandaar dat Leon vanuit AccountantZ dit unieke verjaardagscadeau aanbiedt aan DGA's, directeuren en ondernemers. Uit welke branche je komt of wie je accountant is, maakt niet uit. “Als je honger hebt naar zakelijke en persoonlijke groei & ontwikkeling, ben je welkom!”

Wil je ook op de gastenlijst van deze Inspiratiedag komen? Geef dit dan snel door op het hieronder vermelde e-mailadres. Of nog beter: bel gewoon even met Leon. Hij staat je graag te woord.

AccountantZ  
Leon Zoetekouw  
Lingedijk 58  
4002 XL Tiel  
T: 0344 - 700212  
E: [info@accountantz.nl](mailto:info@accountantz.nl)  
I: [www.accountantz.nl](http://www.accountantz.nl)

### MELD JE AAN VOOR DE INSPIRATIEDAG SUCCESVOL ONDERNEMEN

In de ochtend van deze Inspiratiedag ontdekken we de unieke eigenschappen van de aanwezige ondernemers. We maken talenten, valkuilen en patronen op een eerlijke en heldere manier zichtbaar. Ook stippen we vragen aan als:

- Waar sta je nu en waar wil je naartoe - als mens en als ondernemer?
- Wat is het verschil tussen drijfveren, routines en patronen en hoe bepalen die het gedrag van iemand?
- Hoe stuur je op taakvolwassenheid, pro-activiteit en eigenaarschap?
- Communicatie en motivatie, hoe werkt dat eigenlijk?
- Hoe maak je van een groep een team?

In de middag laat ondernemerscoach Guido Vermeeren zien hoe je met heldere en direct toepasbare inzichten en handvatten, zonder investeringen en reorganisaties, op heel korte termijn veel meer uit je onderneming, je medewerkers en je klanten kunt halen. En we maken kennis met onderbouwde modellen die direct al als handvat kunnen worden ingezet in de eigen organisaties om medewerkers en teams meer in hun kracht te zetten. De Inspiratiedag is interactief. Dus inbreng van eigen praktijkvoorbeelden en daarop toegespitste antwoorden krijgen zeker voldoende aandacht.



V.l.n.r. Jan Pieter van Woerekom, Remko van de Craats, Gerard Janssen, Peter van Wijk, Martijn van de Zand.

## RONDETAfelGESPReK BEDRIJfSOVERNAMES

# REURING IN DE MARKT

De maatschappij beweegt zich dynamischer dan ooit en veranderingen volgen elkaar in hoog tempo op. Aansluitend is er steeds meer reuring op het gebied van bedrijfsovernames, aangewakkerd door verschillende factoren, zoals jonge generaties die andere keuzes maken, herzieningen van het fiscale stelsel en bredere financieringsmogelijkheden. Vijf experts in deze markt delen hun ervaringen en kaarten de valkuilen aan.

Hoezeer de materie leeft, blijkt wel als de deelnemers aan het rondetafelgesprek 'Bedrijfsovernames' op 17 oktober hun conversatie onveranderd voortzetten tijdens de pauze. Gastlocatie is Brasserie Poelzicht in Kapel-Avezaath, waar de vijf gesprekspartners onder voorzitterschap van Michael van Munster (Van Munster Media Factory) interessante inzichten delen, onder meer over het belang van due diligence-onderzoek. Terwijl zij verschillende branches vertegenwoordigen, valt op dat ze verregaand op één lijn zitten en dat de casussen die zij schetsen over en weer veel herkenning oproepen. Duidelijk wordt ook dat zij vanuit hun vakgebied allemaal een belangrijke rol spelen bij bedrijfsovernames. Zulke processen zijn dermate complex, dat ze om een meervoudige expertise vragen, willen ze succesvol afgerond worden en geen vervelende nasleep voor de betrokken partijen krijgen. Onderschatting van de factoren om rekening mee te houden kan serieuze zakelijke risico's en bedrijfseconomische of andere consequenties met zich meebrengen.

### MBI'S, MBO'S, FAMILIESFEER

De eerste stelling die ter tafel komt luidt: 'Welke soort overnames zien we momenteel veel?' "MBI's en MBO's springen er duidelijk uit," reageert Peter van Wijk, financieringsspecialist bij ABN AMRO Midden-Nederland. Deze afkortingen staan voor management buy-in en management buy-out. "Daarbij komt veel private equity om de hoek kijken." Remko van de Craats, corporate finance-adviseur/belastingadviseur bij Van Ree Finance Consultants, constateert dat er in de regio Rivierland veel overnames binnen de familiesfeer plaatsvinden. Gerard Janssen, directeur corporate finance bij Kreston Van Herwijnen, bevestigt dat ten volle: "Daarbij treedt de eigen accountant veelal als de deskundige en vertrouwenspersoon op. Zulke overnames worden in de meeste gevallen geheel of gedeeltelijk binnenskamers gefinancierd, waar nodig met financiële ondersteuning vanuit de huisbankier. Het blijft dus in kleine kring. Je ziet hier veel MBO en weinig MBI."



## ONDER EEN VERGROOTGLAS

Van Wijk herkent dit plaatje. "Wanneer je als bankier al twintig jaar lang regelmatig met de klant om tafel zit, dient zich een keer het moment aan om dit onderwerp te bespreken, op basis van de kennis en ervaring die je in huis hebt. Meestal gebeurt dat 'vanzelf', zonder dat er enige acquisitie aan te pas komt. Hooguit een teaser, bijvoorbeeld dat je met je gezicht in een magazine staat."

"Ik zie veel reuring in de markt," haakt Van de Craats daarop in. "Er treedt momenteel een versnelling op in de overname van familiebedrijven en daar ligt een directe link met de fiscale veranderingen per 1 januari 2025. Kleinere accountantskantoren benaderen ons om op dit vlak bij te springen. Vaak óók naar aanleiding van een profiel in een tijdschrift." Janssen: "Dan moet een register valuator de onderneming gaan waarderen, in opdracht van de accountant. Juist dan blijkt dat een bedrijfsovername veel meer met zich meebrengt dan - plat gezegd - het schuiven met de sleutelbos."

Van de Craats: "Zeker bij bedrijfsoverdrachten binnen de familie wil de Belastingdienst dat er een objectieve waardebeoordeling van de onderneming wordt gedaan om aan tonen dat er een zakelijke prijs betaald wordt."

Janssen: "Inderdaad. Overnames binnen de familie liggen onder een vergrootglas, omdat de gunfactor daar de zakelijke realiteit kan overschaduwen. Vaak gaat het hierbij om het inzichtelijk maken van het nut van fiscaal vriendelijke regelingen, in plaats van gekunstelde constructies."

## DEELNEMERS RONDETAFLGESPREK

- Remko van de Craats, corporate finance-adviseur/belastingadviseur Van Ree Finance Consultants
- Jan Pieter van Woerikom, NVM Register Makelaar & Taxateur Rozenhage Makelaardij
- Martijn van de Zand, advocaat Bierman Advocaten
- Peter van Wijk, financieringsspecialist ABN AMRO Midden-Nederland
- Gerard Janssen, directeur corporate finance Kreston Van Herwijnen

Gespreksleider: Michael van Munster,  
eigenaar Van Munster Media Factory



## LIJKEN UIT DE KAST

Jan Pieter van Woerekom van NVM Register Makelaar & Taxateur Rozenhage Makelaardij knikt direct bij het aanroeren van de stelling 'Bij aankoop van een bedrijf is een due diligence-onderzoek onmisbaar.' "Altijd doen." Van de Craats licht dat kort toe: "Wanneer er later lijken uit de kast komen, sta je als koper op grote achterstand als je geen due diligence-onderzoek gedaan hebt."

"Bij ons maakt dit deel uit van de richtlijnen," zegt Van Wijk. "Wel geldt er een nuance bij familiebedrijven, want een jonge generatie die al jaren in de zaak zit zou van de hoed en de rand moeten weten. Ook bij MBO is dit aan de orde: het zittende management kent alle ins en outs. Bij MBI echter mag due diligence absoluut niet ontbreken, want als koper moet je een helder beeld krijgen van wat er achter de schermen gebeurt en wat er wel of niet op papier staat. Neem het concentratierisico: afhankelijkheid één grote debiteur, in plaats van spreiding."

"De verkoper zal die kwetsbare positie vaak zelf niet aanstippen," beaamt Janssen. "Heel gevaarlijk zijn bovendien overeenkomsten die contractueel vervallen zodra de eigenaar de zaak overdraagt. Dus gekoppeld aan de ondernemer in plaats van aan de onderneming. Als koper wil je natuurlijk graag vastleggen dat contracten ook na de overname in stand blijven."

"Lastig voor de verkoper," stelt advocaat Martijn van de Zand van Bierman Advocaten. "Die maakt doorgaans liever niet vroegtijdig wereldkundig dat zijn zaak in de verkoop staat, zeker niet aan zijn grootste klanten."

## ZORGWEKKEND VERSCHIJNSEL

Janssen wijst in het kader van due diligence op regelingen met het personeel. "Staat iedereen onder contract? Zijn simpele zaken als een concurrentiebeding goed vastgelegd? Dat niet een medewerker kort na de overname om de hoek een gelijksoortig bedrijf begint." Van de Zand haalt een zorgwekkend verschijnsel aan. "Er worden in de transactiedocumenten wel eens garanties bij ons neergelegd die helemaal niet door partijen zijn overeengekomen, die niet gegarandeerd kunnen worden, of die niet overeenstemmen met de voorwaarden die met name de fiscus en de bankierswereld stellen. Een moeilijk verhaal, want hoe ga je dat in een fase waar al grotendeels overeenstemming bestaat als verkopende partij weer rechte trekken? Bijvoorbeeld deze regelingen met personeel, zoals het bestaan van een pensioenregeling, die worden soms onjuist of zelfs helemaal niet beschreven."



Martijn van de Zand





Jan Pieter van Woerkekom

“Heel bijzonder,” vindt Van de Craats. “Dat je die wél hebt voor je medewerkers, maar dat er niks over op papier staat.”

Janssen: “Geldt zo’n pensioenregeling voor het voltallige personeel? Ook voor mensen die buiten de CAO vallen? Wat doe je met mensen die er bijvoorbeeld vanuit gewetensbezwaren niet aan willen deelnemen? Heb je als ondernemer de juiste wegen bewandeld om ervoor te zorgen dat niet later een echtgenote verhaal komt halen? Kijk, elementen als omzet zijn duidelijk bij due diligence, daar zit het probleem niet. Veel vervelender wordt het wanneer je als koper niets weet van een kortingsregeling met een afnemer.” “Of een geschil met de fiscus,” vult Van de Craats aan. “Het zou kunnen dat een verkoper hierover zwijgt.”

#### KWANTITATIEVE ALS KWALITATIEVE CRITERIA

Op de vraag ‘waarop let een bank bij overnamefinanciering?’ kan Van Wijk vanuit zijn ervaring bij ABN AMRO een helder antwoord formuleren. “Wij kijken zowel naar kwantitatieve als kwalitatieve criteria. Onder die laatste noemer vallen zaken als historie, structuur en positie van de onderneming, personeel en afnemers, bestendigheid van het verdienmodel en disruptie: hoe speel je in op situaties

die dit ondermijnen, zoals corona? Ook afhankelijkheid van de eigenaar vormt een criterium. Het verhaal van ‘de vent is de tent’ maakt de case een stuk lastiger. Kwantitatieve criteria betreffen onder andere vrije kasstroom en EBITDA, een term die staat voor het resultaat vóór afschrijvingen, opbrengsten uit deelnemingen, rente, overige financiële baten en lasten, belastingen en het aandeel van derden.” Janssen schetst een gevaar dat om de hoek loert. “EBITDA houdt geen rekening met aflossingen, rente en investeringen die het bedrijf nog moet doen. Koppelingen met verplichtingen, dus. Blijven er daarna nog voldoende middelen over om de overname te kunnen voltooien?”

#### MANAGEMENTFEE

Volgens Van Wijk hanteert het bankwezen de richtlijn van tweeënhalve tot viermaal de EBITDA als maximale financiering. “Met daarbij, wat ons betreft, minimaal 25 procent inbreng van de koper uit eigen middelen. Soms toont de verkopende partij zich bereid om een achtergesteld lening te verstrekken, waar natuurlijk wel verplichtingen aan hangen.” Janssen vindt dat best risicovol. “Alsof je de sleutel van je huis aan iemand anders geeft. Past de koper net zo goed op de

winkel als jijzelf? Als onder zijn beleid de zaak bergafwaarts gaat, moet je als verkoper maar afwachten of je nog ooit iets gaat terugzien van het uitgegeven krediet.” Van Wijk: “Sowieso is een buffer van tenminste twintig procent op de EBITDA belangrijk, zodat je aan je betalingsverplichtingen kunt blijven voldoen wanneer het tegenzit. Wij toetsen ook op de bestendigheid van het businessmodel en op de situatie rondom een managementfee. Kruip je zelf in de rol van directeur en neem je misschien in eerste instantie met minder genoeg of stel je een vervanger aan?” Janssen: “Pas op, want die vraagt misschien wel anderhalf tot twee keer zoveel. Dat zie je vaak genoeg. In het algemeen zou ik willen zeggen: reken jezelf niet rijk, door teveel te ‘normaliseren’, want er gebeurt bij wijze van spreken ieder jaar wel iets ‘geks’, waarop je misschien niet bedacht was.”

#### CADEAUTJE

Van Woerkekom hamert erop dat partijen die een bedrijfsovername willen doen op belangrijke fronten deskundigen inschakelen. “Laat ik een voorbeeld op het fiscale vlak geven. Een vader die units binnen zijn eigen bedrijfsverzamelgebouw verhuurt aan zijn zonen. Daarbij

hanteert hij maandbedragen die passen bij hun bedrijfsvoering, niet bij de richtlijnen in de markt. Kortom, niet op basis van zakelijke overwegingen. De Belastingdienst is het vanzelfsprekend niet eens met deze waardering en komt met een terugvordering op basis van de afgelopen zes jaren. Zie alles dan nog maar eens te ontrafelen.”

Janssen: “Daarbij luidt de cruciale vraag of de ondernemende vader lagere huursommen berekent omdat het zijn kinderen betreft, in plaats van gebaseerd op hun businessmodel. Wanneer de fiscus het opvat als een cadeautje met een grote rode strik eromheen, zit je in het veld van schenkingsrecht.” Van de Craats: “Dat maakt waarde-bepaling bij overdracht binnen de familie zo ontzettend belangrijk.”

Janssen: “Dat betekent dus overal met de stofkam doorheen gaan en alles goed uitkauwen.”

## OVERSTROMINGEN EN NETCONGESTIE

“In toenemende mate beoordelen banken ondernemingen op ESG, een afkorting van ‘environmental, social and governance,’ aldus Van Wijk. “Dit vanwege stijgende risico’s, zoals de kans op overstromingen door de klimaatverandering en netcongestie. Ik ken voorbeelden uit de praktijk van bedrijven die naast een woonwijk liggen en waar de netbeheerder tussen vier uur ’s middags en acht uur ’s avonds gewoon de stroom uitschakelt. Dat moet je dan met batterijopslag zien op te lossen. Aan de menselijke kant kun je denken aan onderbezetting door krapte op de arbeidsmarkt en risico op repu-

tatieschade door uitbuiting, zelfs wanneer dat alleen bij concollega’s speelt en een schaduw over de sector heen werpt.” Van Woerikom plaatst een kritische noot: “In de makelaardij merken we dat steeds meer banken van taxateurs verlangen dat zij een object op duur-

zaamheid en klimaatbelasting beoordelen, terwijl zij daarvoor niet zijn opgeleid. Er moeten echt externe adviseurs op het gebied van energielabels aan te pas komen.” Van Wijk erkent de situatie en voegt toe: “Teveel partijen die een overname willen doen bezuinigen op het inwinnen van gedegen advies in diverse disciplines, met alle risico’s van dien. Aan de andere kant moet je ervoor waken dat je geen bureau’s inschakelt die er een sport van maken om zoveel mogelijk uren te schrijven.”

## BOR EN DSR

Ten aanzien van het onderwerp ‘welke fiscale regelingen zijn er bij overdracht binnen de familie?’ stipt Van de Craats een aantal veranderingen aan, die per 1 januari 2025 zullen ingaan. “Bij een bedrijfsoverdracht binnen de familie kan er gebruik worden gemaakt van de bedrijfsopvolgingsregeling (BOR). Om van de regeling gebruik te kunnen maken, moet er aan verschillende voorwaarden worden voldaan. De belangrijkste voorwaarden zijn dat het om een actieve onderneming moet gaan, daarnaast moet de overdrager minimaal vijf jaar eigenaar zijn van de onderneming wat geschonken wordt. Bij vererving is dit een jaar. Vanaf 1 januari 2025 is de eerste anderhalf miljoen euro van de waarde van de onderneming vrijgesteld en alles daarboven voor 75 procent. In de huidige regeling geldt er een dienstbetrekkingseis: de opvolger met minimaal drie jaar in dienst zijn bij de onderneming die wordt geschonken. Deze eis vervalt vanaf 1 januari 2025. Wel dient de opvolger minimaal 21 jaar oud zijn op het moment van overdracht van de onderneming.



Remko van de Craats



Peter van Wijk





Gerard Janssen

Een andere voorwaarde is dat in de huidige regeling de opvolger het bedrijf minimaal vijf jaar moet voortzetten. De 'voortzettingsvereiste' wordt per 1 januari aanstaande verlaagd naar drie jaar. Als de verkrijger dit niet doet vervalt de geclaimde vrijstelling en is alsnog schenk - (of erf)belasting verschuldigd. In de inkomstenbelasting is een doorschuifregeling opgenomen, in de praktijk ook wel DSR genoemd. Deze regeling voorziet in de mogelijkheid om de winst die bij schenken of vererven van een onderneming ontstaat, door te schuiven naar de opvolger. De onderneming mag van generatie op generatie worden doorgeschoven."

Janssen: "Dus totdat er een verkoop buiten de familie plaatsvindt. Dat zal ongetwijfeld zo ingericht zijn ten behoeve van de continuïteit."

### ONNODIGE SCHAARSTE

Vanuit zijn vakgebied, de bedrijfsmakelaardij, kan Van Woerekom uitweiden over de stelling 'momenteel heerst er schaarste in hoogwaardige bedrijfsobjecten, denkend aan duurzaamheid etcetera.' "Dat laatste eigenlijk niet eens zo nadrukkelijk," meldt hij. "Ik constateer veel meer een ander probleem, namelijk een tekort aan passende gebouwen. Hier in de regio zie je voorbeelden te over van projectontwikkelaars die een groot

pand laten realiseren en het opdelen in units, die per vierkante meter het meeste opleveren. Vervolgens hopen deze partijen daar gegadigden voor te vinden onder bevestigende beleggers, die de ruimten tijdens de bouw al trachten door te verkopen of later proberen te verhuren. Dit blijkt echter veelal niet bij de behoeften in de markt aan te sluiten en dan heb je dus een kavel opgeofferd die anders beschikbaar was geweest om wél een passend pand voor een potentiële afnemer neer te zetten. Mede gelet op de beperkte verkrijgbaarheid van grond en netcongestie creëert dat een enorme en vooral onnodige schaarste. In opdracht van klanten met een dringende behoefte stropen makelaars nu de markt af, op zoek naar geschikte gebouwen. Dat gaat soms zo ver als een ondernemer op leeftijd vragen of hij eventueel overweegt om te stoppen."

### MÓET VERKOCHT WORDEN

Het rondetafelgesprek wordt afgesloten met de stelling 'De markt zal met betrekking tot bedrijfsovernames de komende jaren een positieve boost gaan krijgen.' "Klopt," bevestigt Janssen. "Er is veel geld." "...dat anders weinig oplevert," vult Van Woerekom aan.

Janssen: "Dat verhoogt de bereidheid om te investeren, ook al hangt daar meer risico aan dan dat je het op de bank zet. Steeds meer

in trek raken fondsachtige constructies, met voor de gezamenlijke deelnemers het doel om rendement te behalen, niet om 'winkelkje te spelen'. Private equity, dus."

"Vanuit die hoek krijgen wij inderdaad veel juridische vragen en verzoeken om overnames te begeleiden," knikt advocaat Van de Zand.

Janssen: "Het hangt vermoedelijk samen met de wijzigingen in de BOR en het feit dat generaties van nu steeds meer hun eigen keuzes maken, waardoor eerder derde partijen in beeld komen om het familiebedrijf over te nemen. Vroeger belandde je bijna vanzelfsprekend in de zaak van je ouders." "En dat ging vaak mis," grijnst Van Wijk. "Tegenwoordig hechten jongeren waarde aan een goede work-lifebalance en willen ze niet meer dag en nacht in touw zijn voor een eigen onderneming."

Van de Zand: "Het feit dat de zaak van de ondernemer die zelf te oud wordt toch verkocht móet worden aan een derde zal de markt wel een boost geven." Van Wijk: "Je ziet een consolidatieslag in de assurantiebranche, waar grote partijen kleine kantoren opkopen." Bewijzen te over van de reuring die op het gebied van bedrijfsovernames heerst.



Cupbrothers is dé naam waarop je kunt vertrouwen als het gaat om duurzame en hoogwaardige cups voor allerlei gelegenheden. Wij zijn gespecialiseerd in het leveren van cups voor diverse gelegenheden, variërend van levendige evenementen en bruisende horecagelegenheden tot gemeentelijke evenementen. We bieden een variatie cups die je zowel kunt huren als kopen. Het assortiment stelt je in staat om te kiezen uit PC Clear en PP cups in verschillende maten.

## De voordelen:

- **Bezorgen en halen**  
Wij zorgen voor de logistiek
- **Duurzaam**  
Zero waste, geen afval meer
- **Personaliseren**  
Bedrukking in alle vormen en maten mogelijk

## Betaalbaarste van Nederland:

- Scherpe prijzen
- Op maat gemaakte offerte
- Snel schakelen, ook in de avond en weekenden

**EN... Wij doen de afwas!**



**Benieuwd naar de mogelijkheden? Neem dan vrijblijvend contact met ons op.  
[www.cupbrothers.com](http://www.cupbrothers.com) - [info@cupbrothers.com](mailto:info@cupbrothers.com)**



MARTIJN VAN DE ZAND, BIERMAN ADVOCATEN, OVER JURIDISCHE BEGELEIDING BIJ OVERNAMES:

# 'OP ACHTERKANT BIERVILTJE KAN NIET'

Nadert een overnameproces de eindstreep, doemt er ineens een juridisch struikelblok op dat roet in het eten gooit. “Vaak worden wij gevraagd om alleen een laatste check te doen,” vertelt advocaat Martijn van de Zand van Bierman Advocaten in Tiel. “Dan is er al heel veel beklonken en loop je tegen contractuele bepalingen aan die helemaal niet kunnen of die nadelig uitpakken voor degene die wij bijstaan. Het werkt beter als beide partijen zich tijdig door advocaten laten begeleiden.”

“Heel begrijpelijk dat beide partijen al in een vroeg stadium een intentieovereenkomst tekenen, wanneer zij op hoofdlijnen een akkoord hebben bereikt,” vervolgt Van de Zand. “Het gaat dan vooral om: wat neem je over, wanneer en voor hoeveel geld? Soms echter blijkt dat belangrijke onderwerpen nog ontbreken of een aanpassing behoeven. Bijvoorbeeld als ter sprake komt dat de koper het personeelsbestand niet geheel overneemt, terwijl contractueel vastligt dat dat wel zou moeten gebeuren. Als advocaat kun je dat niet later ‘even’ corrigeren. Ook zien we geregeld dat één van de partijen conceptstukken laat opmaken die duidelijk in eigen voordeel geschreven zijn. Wanneer de advocaat van de andere partij opkomt voor de belangen van zijn cliënt en er met gestrekt been in gaat, zou de deal zomaar eens kunnen klappen. Zonde, als beide partijen de intentie hebben om met elkaar in zee te gaan. Verstandiger is het wanneer ze zich allebei al vanaf het moment dat ze de intentieovereenkomst willen sluiten juridisch laten bijstaan. Als ze elkaar dan de hand schudden, bestaat er in ieder geval veel meer duidelijkheid over de haalbaarheid van de transactie. Natuurlijk hangt er een kostenplaatje aan onze inbreng, maar je wilt dit toch succesvol en zonder nadelige gevolgen afronden? Een deal op de achterkant van een bierviltje sluiten kan niet, zonder achteraf op de blaren te moeten zitten.”



Martijn van de Zand.

## BEPAALED AANSPRAKELIJKHEID ACCEPTEREN

Een bedrijfsovername vormt een delicate proces, dat een zorgvuldige benadering vergt. Bierman Advocaten neemt daarom vaak een begeleidende rol aan. “Laat ik nog even terugkomen op concept-stukken die in het voordeel van één partij werken,” zegt Van de Zand. “In dit geval de verkoper, die tracht alle aansprakelijkheid in de toekomst uit te sluiten of in ieder geval tracht het risico zo laag mogelijk te houden. Op zichzelf een logische gedachte, alleen

is de kans groot dat dit veel argwaan wekt bij de koper. Wat ik er maar mee wil aangeven: wanneer je als advocaat teveel één kant op leunt en alleen kijkt naar de belangen van de partij die je begeleidt, wat normaliter natuurlijk wel onze taak is, zou het kunnen gebeuren dat de deal niet doorgaat. Waar nodig adviseren wij onze cliënt om wat water bij de wijn te doen. Kijk, als je een bedrijf hebt opgebouwd, weet je van de hoed en de rand. Je levenswerk, daar sta je toch achter?

Durf dan eerlijk te zijn en een bepaalde mate van aansprakelijkheid te accepteren. Tot slot nog even dit: door de complexiteit blijft een overnameproces tot het allerlaatste moment spannend, ook als beide partijen zich door ervaren advocaten laten bijstaan. Soms ontbreken er stukken, ontdekt iemand een onregelmatigheid of nemen emoties de overhand. Schrik daar niet van, het hoort erbij.”

[www.bierman.nl](http://www.bierman.nl)



# We ♥ PrintMedia



## crisis management



[www.vantienen.nl/webshop](http://www.vantienen.nl/webshop)



### vantienen

Landweer 2a  
5411 LV Zeeland (NB)  
T 085 20 20 720  
E [info@vantienen.nl](mailto:info@vantienen.nl)  
[www.vantienen.nl](http://www.vantienen.nl)

Nijverheidsweg 25  
6171 AZ Stein  
T 046 433 93 83  
E [info@limcaf.nl](mailto:info@limcaf.nl)  
[www.limcaf.nl](http://www.limcaf.nl)



Houdt u ook zo van schitterend drukwerk, scherpe prijzen en uitstekende service? Neem nu contact op en ondervind zelf de geweldige kwaliteit van ons Nederlands/Baltisch traject: optimaal van boom tot deur.

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam  
T 010 247 6666 W [www.balmedia.com](http://www.balmedia.com)

 **BalMedia**



REMKO VAN DE CRAATS (VAN REE FINANCE CONSULTANTS) OVER FAMILIEBEDRIJVEN IN OVERNAMESITUATIES

# 'KIJK VOORAL OOK NAAR DE ZACHTE KANT'

Bij een familiebedrijf is meestal het ideaalbeeld dat het bij een overname binnen eigen kring blijft. Tegelijkertijd liggen daar valkuilen: belangen van de betrokkenen, onderlinge verhoudingen en emoties die voortvloeien uit zakelijke keuzes. “Vandaar dat wij in zulke situaties adviseren om niet alleen naar de harde, zakelijke kant, maar vooral ook naar de zachte kant te kijken,” zegt Remko van de Craats, adviseur corporate finance bij Van Ree Finance Consultants.

Begeleiding van familiebedrijven bij overname door een volgende generatie vormt een specifieke tak van sport. Van Ree Accountants heeft deze ondergebracht bij de afdeling Finance Consultants, die zich onder andere bezighoudt met begeleiding bij aan- en verkoop van bedrijven, herstructureringen (fusie, juridische splitsing, inbreng van een onderneming in de bv) en bedrijfswaardering. “De ‘harde’ kant heeft betrekking op zaken als waardebeoordeling en financieringsmogelijkheden,” stelt van de Craats. “De zachte kant houdt rekening met de emotionele en psychologische aspecten

bij de overdracht van de onderneming binnen de familie. Daarbij hoort ook procesmatige en bedrijfskundige planning. Het kan zijn dat meerdere kinderen al dan niet werken binnen de zaak en één het bedrijf gaat overnemen, waardoor de anderen zich misschien gepasseerd voelen en bovendien kritisch kijken of dat wel tegen de juiste prijs gebeurt.”

## SCHIJN VOORKOMEN

Juist vanwege zulke factoren raden de adviseurs van Van Ree Finance Consultants klanten aan om de tijd te nemen voor het

proces van bedrijfsopvolging. “Ga in een vroeg stadium het gesprek met elkaar aan en stel een plan van aanpak op,” zegt Van de Craats. “Wij kunnen dat vanuit een onafhankelijke adviseursrol begeleiden en waar nodig andere expertise inschakelen, zoals een bureau dat de overnamekandidaat op competentie test. Zo’n objectieve vaststelling is richting de andere familieleden heel belangrijk, net als transparantie over cijfers en andere zaken. Je wilt de schijn voorkomen dat één van de kinderen bevoordeeld zou worden. Dat maakt ook een zuivere waardering van de onderneming door een onafhankelijke partij essentieel, wat ook de fiscus verlangt. Wij denken trouwens graag mee over het toepassen van de bedrijfsopvolgingsregeling, de BOR, die de overgang van het ondernemingsvermogen door schenken of erven vergemakkelijkt. Als je de juiste structuur kiest, kan dat belastingheffing verminderen en bestaat de mogelijkheid om de inkomstenbelasting door te schuiven.”

## FAMILIESTATUUT

Om na de bedrijfsopvolging de toekomst van de onderneming te waarborgen is het volgens Van de Craats essentieel om een familiestatuuut op te richten. “Daarin leg je van alles vast, zoals visie, missie en strategie, rollen, verantwoordelijkheden en zeggenschap, aandelen, beloning, gevolgen van echtscheiding en overlijden, vermogensverdeling, regels en maatregelen wanneer iemand die niet naleeft. Neem bij voorkeur ook mee dat je periodiek of bij grote veranderingen in de familie het statuut tegen het licht houdt, om te bekijken of de afspraken nog relevant zijn. Je kunt ook duidelijk met elkaar afspreken dat de generatie die de onderneming overdraagt zich niet langer meer met het bedrijf bemoeit, wat nog weleens gebeurt. Andersom wil degene die zaak voortzet soms al voortijdig de structuur of andere dingen veranderen en leidt dat tot verschil van inzicht. Wij kunnen als onafhankelijk adviseur met beide partijen in gesprek gaan en hen een spiegel voorhouden. Zo komen zowel de harde, zakelijke als de zachte kant aan bod en dat geeft de mooiste uitkomst voor alle betrokkenen.”

[www.vanreeaccountants.nl](http://www.vanreeaccountants.nl)



Remko van de Craats.



## Activeer het verborgen potentieel in jouw organisatie

Ben jij klaar voor verandering en wil je je projecten naar een hoger niveau tillen? ProjectPiloot helpt je verborgen talenten te activeren en je team vol vertrouwen en kracht naar de toekomst te leiden.



*Check de website*

Gebruik de kracht van je eigen medewerkers en creëer een cultuur van succes, zelfs in tijden van personeelstekorten.

Neem direct contact op met ProjectPiloot en zet de eerste stap naar een succesvolle transformatie.

[www.projectpiloot.nl](http://www.projectpiloot.nl) | [info@projectpiloot.nl](mailto:info@projectpiloot.nl)



**Wim Rutten**

1



# ETILEX

Onafhankelijke en veelzijdige partner in hout- en plaatbewerking.

## De winst van modulaire bouw

Modulaire constructies – van verpakkingen tot woningen – dragen sterk bij aan het oplossen van diverse maatschappelijke opgaven. Het totale proces van bouwen wordt duurzamer en gaat sneller. De impact op alle facetten in de keten: digitalisering, automatisering, productie, montage en transport. We zijn gespecialiseerd in het produceren voor modulaire bouw en parametrisch transformatiebouw.





# KRESTON VAN HERWIJNEN KIJKT VERDER DAN DE GETALLEN

Bij Kreston Van Herwijnen worden het stereotype beeld van een accountant die alleen maar van achter zijn bureau de getallen bestudeert, doorbroken. Gerard Janssen, directeur Corporate Finance, werkt in een interdisciplinair team, dat ook kijkt naar de strategische en persoonlijke kant van het ondernemerschap.

Jarenlang was betrouwbare financiële informatie verstrekken aan ondernemers de belangrijkste bezigheid van een accountant. Maar een groeiende groep ondernemers heeft volgens Janssen behoefte aan begeleiding in niet-financiële zaken. “Wij verzorgen niet alleen de jaarrekening en de fiscale aangifte”, zegt hij. “Eigenlijk zijn wij veel meer een vertrouwenspersoon en sparringpartner voor de ondernemer die met de meest uiteenlopende zaken bij ons terecht kan; van vragen over toekomstbestendig ondernemen, duurzaamheid, bedrijfsoptimalisaties of begeleiding bij een verkoop of overname, en ook bij het toepassen van innovaties of het vaststellen van een hernieuwde bedrijfsstrategie. Ook wanneer het op meer persoonlijke zaken komt, zoals het regelen van je financiële planning, financiële (her)structureringen, waardeoverdrachten of nalatenschap, staan wij voor de ondernemer klaar.”

## ROOTS IN RIVIERENLAND

Kreston Van Herwijnen heeft zijn roots in Rivierenland. “Zo’n 42 jaar geleden is het kantoor gestart voor diverse ondernemers in de regio. Doordat we al zo lang in de regio gevestigd zijn, kennen we de manier waarop in deze regio zaken worden gedaan. Dat wij bijvoorbeeld regelmatig aanschuiven aan de keukentafel wordt door de regionale ondernemers bijzonder gewaardeerd. Wij doen dit omdat daar vaak de belangrijkste beslissingen worden genomen. Wij gaan voor langdurige relaties en helpen de ondernemer bij alle facetten van het ondernemerschap.”

## FAMILIEBEDRIJVEN

Kreston Van Herwijnen is er volgens Janssen voor allerlei soorten ondernemers. “Van eenmanszaak en regionaal MKB tot grotere (inter)nationale spelers.” Een bijzondere rol is hierbij weggelegd voor familiebedrijven. Iedere ondernemer krijgt bij ons een team van specialisten toegewezen, zodat zij alles bij ons neer kunnen leggen. Dat zijn de gebruikelijke diensten voor de onderneming, zoals de jaarrekening, de financiële planning en de inkomstenbelasting. Maar wat we juist niet uit het oog verliezen, is dat de ondernemer het kloppende hart van het bedrijf is.”

Internationaal opererende ondernemingen vinden bij Kreston Van Herwijnen ruime ondersteuning. “Door onze aansluiting bij het internationale Kreston netwerk kunnen we ondernemers helpen bij een veelheid aan internationale vraagstukken.”

## KNOWING YOU

In het vakgebied van Kreston Van Herwijnen moet je beschikken over een groot inlevingsvermogen. “Je bent met mensen bezig en je moet goed voor hen zorgen”, benadrukt Janssen. “Voor een ondernemer is het vaak eenzaam aan de top. Wij zijn graag een sparringpartner, waarbij hij of zij zijn of haar ideeën kan ventileren en waar de ondernemer kan aankloppen voor hulp bij het maken van verstandige keuzes. Het zit ‘m vaak in de kleine dingen die we doen, ondanks dat het vaak om grote beslissingen gaat.”



Gerard Janssen.

## LOSLATEN

Janssen geeft aan dat ondernemers vaak moeite hebben om dingen los te laten. “Een onderneming is nooit uitgegroeid en uitontwikkeld. Je bent er continu mee bezig en je moet blijven meebewegen. Wij willen onze klanten graag bijstaan

in dit proces. Als een soort schaduwondernemer die helpt bij het nemen van de juiste beslissingen. Naast en achter de ondernemer, op ieder moment dat er geen normale reguliere gang van zaken is.”

[www.krestonvh.nl](http://www.krestonvh.nl)



## Volledig ontzorgen van logistieke opleidingen

Code95 | Heftruck | BHV | VCA  
Kijk voor al de opleidingen op onze website

Flevolaan 15, Weesp | Erasmusweg 15, Culemborg  
[www.alpopleidingen.nl](http://www.alpopleidingen.nl)



Een groene,  
levende verdeler  
op het kantoor

De LiveDivider is een modulaire groene  
roomdivider waarmee eenvoudig een  
aangename sfeer en privacy te creëren is.

Meer weten?  
[ambius.nl/greenwalls](http://ambius.nl/greenwalls)



## ACCOUNTANTS *jb* ADVISEURS

Een belangrijk uitgangspunt voor ons is de persoonlijke benadering van onze cliënten en relaties. Iedere ondernemer, onderneming en relatie is in onze ogen uniek en staat bij ons centraal.

Betrokkenheid, helderheid en vertrouwen zijn de kernwoorden van onze dienstverlening. En snelheid, want door alert te reageren op nieuwe situaties en wetswijzigingen stellen wij u in staat de juiste beslissingen te nemen. Snelheid betekent ook stiptheid, onder meer in het aanleveren van uw jaarstukken. Dit bespaart de cliënten tijd en kosten en wij kunnen tijdig adviseren.

Onze dienstverlening is erop gericht om u uw zorgen te ontnemen. U te informeren en adviseren met verstand van zaken. Uw zaken. Daarom werken wij voor u en uw bedrijf alsof het om onze eigen onderneming gaat. De

*JB Accountants & Adviseurs BV is een zelfstandig accountantskantoor waar een enthousiast team van accountants, belastingadviseurs en medewerkers als een hecht team samenwerkt ten behoeve van onze cliënten.*

diensten die JB Accountants & Adviseurs BV aanbiedt zijn onder te verdelen in de volgende hoofdgroepen:

- **Accountancy**
- **Salaris**
- **Advies**
- **Fiscaal**

Als u verdere informatie wenst over ons kantoor en onze diensten kunt u altijd contact met ons opnemen. Via de mail [jeroen@jbaccountants.nl](mailto:jeroen@jbaccountants.nl) of telefonisch onder het nummer 0345 535786.



### JB Accountants en Adviseurs

Herman Kuykstraat 56c | 4191 AL Geldermalsen | +31 (0)345 - 53 57 86  
[info@jbaccountants.nl](mailto:info@jbaccountants.nl) | [www.jbaccountants.nl](http://www.jbaccountants.nl)



PETER VAN WIJK (ABN AMRO) HAMERT OP ONAFHANKELIJKE, VIERVOUDIGE DUE DILIGENCE BIJ BEDRIJFSOVERNAME

# 'LIEFDE MAAKT BLIND'

Tijdsdruk. 'Honger' bij de kandidaat-koper, die een interessante bedrijfsovername voor zich ziet. Typisch factoren die eraan bijdragen dat het belang van due diligence oftewel boekenonderzoek weleens wordt onderschat. "Terwijl dat van cruciaal belang is," stelt Peter van Wijk, financieringsspecialist vanuit de afdeling Convenience Lending bij ABN AMRO. "Enerzijds uit oogpunt van financierbaarheid, anderzijds om jezelf als koper te behoeden voor valkuilen en risico's."

Vanuit een ruime ervaring in het veld weet Van Wijk dat een bedrijfsovername een complex proces betreft. "Vandaar dat ABN AMRO de koper adviseert om er specialisten bij te betrekken, teneinde de juiste informatie op de diverse vlakken te verkrijgen. Wanneer je daarop bezuinigt, wreekt dat zich later in het eindstadium van de transactie. Kijk alleen al naar waardering van de onderneming. Beide partijen hebben hun eigen belangen en vaak komt er aan de verkopende kant een stuk emotie bij kijken. Dit sluit aan op due diligence, een proces dat meerdere doelstellingen kent: de koper zekerheden verstrekken en risico's in kaart brengen, belangrijke informatie verschaffen in het kader van eventuele financiering en toekomstige performance voorspellen als basis voor een businessplan. Bovendien zou het, op basis van cijfers en randvoorwaarden, een bevestiging moeten geven van de koopprijs."

## VERDIENT ZICHZELF TERUG

Due diligence neemt doorgaans één tot twee maanden in beslag en er hangt een behoorlijk kostenplaatje aan, maar volgens de financieringsspecialist van ABN AMRO verdient het zichzelf vrijwel altijd terug. "Als er later lijken uit de kast komen vallen, kost het veel meer. Kopers die onder tijdsdruk staan en/of eager zijn om potentieel interessante business te verwerven stappen er weleens te makkelijk overheen. Liefde maakt blind. Dat kan bedrijfsmatig gezien verregaande consequenties hebben, maar maakt ook de



Peter van Wijk.

financierbaarheid lastig of onmogelijk. Als bank stellen wij het laten uitvoeren van gedegen boekenonderzoek als een strikte voorwaarde om een krediet te verstrekken, al maken we soms een uitzondering voor situaties als een management buy-out, wanneer de zittende directie al jaren het dagelijks bestuur vormt en het het reilen en zeilen door en door kent. Dit kan ook gelden voor de volgende generatie in een familiebedrijf. Bij due diligence onderscheiden we vier hoofdthema's: financieel, juridisch, fiscaal en commercieel. Het omvat in bepaalde gevallen ook een assessment: een competentietest van het zittende management bij overname vanuit private equity of de nieuwe generatie bij bedrijfsopvolging in de familie."

## RED FLAGS

Van Wijk kan vrij nauwkeurig specificeren wat veelal het juiste moment vormt voor boekenonderzoek. "Als koper doe je, liefst ondersteund door experts, een eerste check op basis van het verstrekte verkoop-

memorandum. Wanneer dat tot serieuze interesse leidt, kun je een voorlopig bod onder voorbehoud uitbrengen en daarmee aftasten of er een basis ligt voor een succesvolle transactie. Eerder wil je natuurlijk geen kosten voor due diligence maken. Indien het plaatje er hoopvol uitziet, wordt boekenonderzoek de volgende stap, ook om tijdig uitsluitel van een eventuele financier te kunnen verkrijgen. Bij ABN AMRO kijken we naar 'red flags', hetgeen je als kritische koper ook zou moeten doen. Vormen bepaalde risico's of andere ongunstige factoren een dealbreaker of zijn er oplossingen denkbaar, zoals een compensatie van de overnameprijs of bepaalde garanties die de verkoper zou willen geven? O ja, nog een belangrijk advies: laat due diligence bij voorkeur door een onafhankelijke, gespecialiseerde partij uitvoeren, in plaats van door de eigen accountant. Gezien de vier aandachtsgebieden vereist het specifieke kennis en vreemde ogen zien meer."

[www.abnamro.nl](http://www.abnamro.nl)

# Scoor nu jouw abonnement op ELF Voetbal al vanaf € 3,99 per maand



**OF VERRAS IEMAND ANDERS MET ONZE  
SPECIALE GIFTBOX VOL TIJDLOZE SPECIALS**

BESTEL VIA  
**WWW.ELFVOETBAL.NL/SHOP**





## ROZENHAGE MAKELAARDIJ KOPPELT ERVARING EN NETWERK AAN AI EN ANDERE KENGETALLEN

# 'MISMATCH VOORKOMEN'

Wanneer maatschappelijke ontwikkelingen het bedrijfsleven beïnvloeden, heeft dat - soms verregaande - consequenties voor de markt van zakelijk onroerend goed. Rozenhage Makelaardij schetst een aantal actuele situaties die uitdagingen opwerpen en om een inventieve, pragmatische benadering vragen. Daarbij vormen marktervaring, een netwerk, kengetallen en tegenwoordig ook AI elementaire factoren.

Rozenhage Makelaardij in Tiel vertegenwoordigt exact vijftig jaar marktexpertise, waarvan ruim de helft onder eigenaarschap van Jan Pieter van Woerekom. "Laatst hebben we een huurcontract uit 1983 in onze archieven opgesnord, omdat de eigenaar van het pand overweegt het te verkopen en er al 41 jaar dezelfde winkel in zit. Dankzij actief netwerken, mede vanuit een team van trouwe medewerkers die nagenoeg allemaal uit de regio komen, weten we hoe de hazen lopen en wie we waar zouden kunnen huisvesten. We matchen partijen die officieel niet eens in de markt zijn om te kopen of verkopen en worden regelmatig benaderd met een specifieke vraag. Laatst ging het zelfs om het gebruik van een spuitcabine, eens per maand. Recent wisten we een succesvolle koppeling te maken tussen een ondernemer die ooit te kennen gaf eventueel te willen stoppen en een bedrijf dat vanwege netcongestie dringend naar een ander pand zocht. Een mooi voorbeeld van inspelen op de uitdagingen in de energiemarkt, zoals we klanten ook weleens adviseren om hun verbruik tegen het licht te houden en waar mogelijk anders te managen. Ja, dat is breder kijken dan alleen huisvesting. Zo geven we soms ook de boodschap mee om advies in te winnen bij een fiscalist, bijvoorbeeld over de balanswaarde versus de verkoopwaarde van je pand, wanneer je besluit te gaan huren."

### OPENLUCHTMUSEUM

Alles draait om de balans tussen vraag en aanbod en volgens Rozenhage Makelaardij is anticiperen daarbij van doorslaggevende waarde. Van Woerekom: "Stel dat je een plan gaat ontwikkelen voor een kavel, neem dan de moeite om het zo vroeg mogelijk door ons te laten toetsen. Dan kijken we mee op basis van kennis in de markt en harde kengetallen die alleen voor insiders beschikbaar zijn. Zo voorkom je een mismatch: dat je vierkante meters ontwikkelt waarnaar geen vraag bestaat. Wanneer je dat pas in de vergunningsfa-



Jan Pieter van Woerekom.

se doet, wordt het heel lastig om nog bij te sturen. Tegenwoordig maakt AI-software het gemakkelijk om dingen te visualiseren, zoals het inrichten van een gebouw of juist het leegmaken van een gevulde ruimte. Dat brengt me op iets anders: de hevige veranderingen in de markt van winkelvastgoed. Kijk naar het bestemmingsplan voor de binnenstad van Tiel, dat door de gemeenteraad is goedgekeurd, maar waartegen nog bezwaar bij de Raad van State openstaat.

Als hierin wordt vastgehouden aan de gedachte dat je etages boven winkelpanden niet per se wilt kunnen transformeren tot woonappartementen, blijft er op den duur een openluchtmuseum over. Je moet een nieuwe markt aanboren om het centrum leefbaar te houden en daarmee de middenstand bestaansrecht te blijven geven. Waar mogelijk proberen wij ons daar sterk voor te maken."

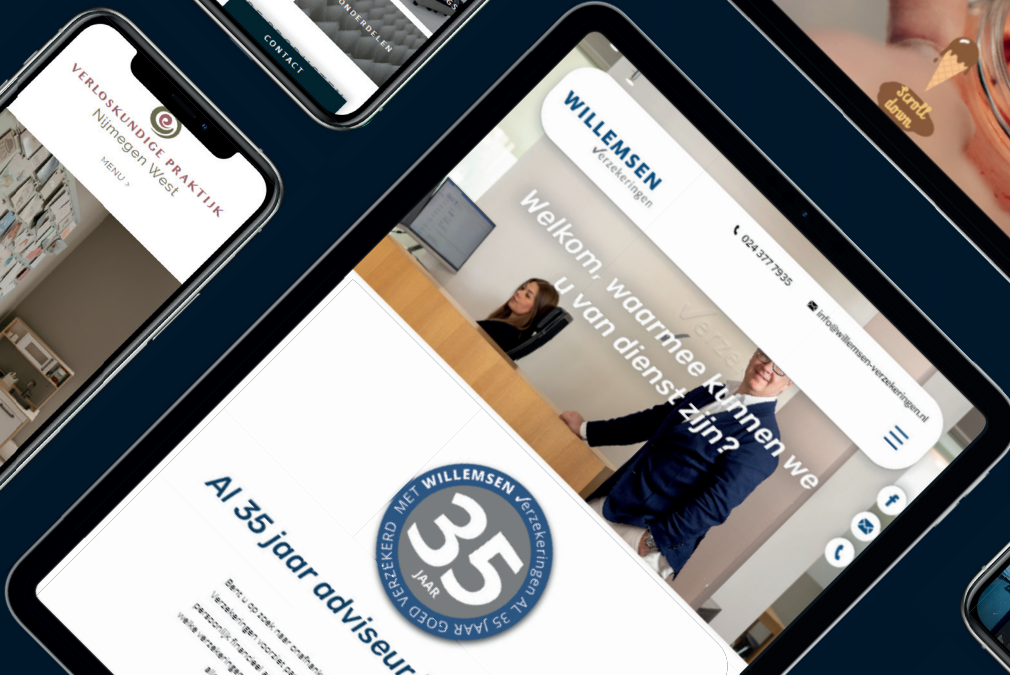
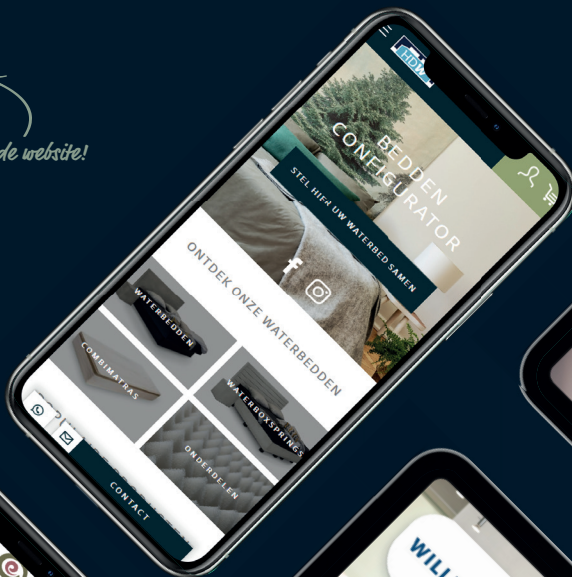
[www.rozenhage.nl](http://www.rozenhage.nl)

# » Toe aan een nieuwe website?

Passie voor het creëren van verbluffende websites die indruk maken en resultaten opleveren.



Check de website!





GIJS ALFERINK, HEUVELRUG NOTARISSEN

# ‘VERTROUWEN GEEFT VRIJHEID’

Iedere dag zijn er veel zaken die de aandacht vragen van de ondernemer. Hoe fijn is het dan om bij een notaris terecht te kunnen die met je meedenkt over de juridische basis van de onderneming, de statuten, risicospreiding, maar ook over de overdracht naar een volgende generatie of de aankoop van een nieuwe onderneming. “Wij zijn niet alleen expert in juridische zaken, maar tevens vertrouwenspersoon en betrouwbare adviseur voor de ondernemer”, aldus Gijs Alferink van Heuvelrug Notarissen.

“Bij het woord notaris denken mensen al snel aan notariële aktes”, aldus Alferink. “Maar wij doen zoveel meer en zijn ook sparringpartner voor de ondernemer. Vertrouwen geeft vrijheid. Wij proberen dan ook zoveel mogelijk te ontzorgen, zodat de ondernemer kan doen waar ie goed in is, namelijk ondernemen. Wij spreken de taal van de ondernemer en werken open en transparant. De ondernemer weet bij ons wat hij kan verwachten. We zeggen wat we doen en doen wat we zeggen.” Die transparantie komt ook goed van pas bij fusies en overnames. “Ook hierin zijn we heel duidelijk in wat er moet gebeuren”, vertelt Alferink. “Dit is juist bij een fusie of overname essentieel, aangezien er al gauw spanning in het spel komt omdat er zoveel veranderingen plaats gaan vinden. Voor ons is het zaak om de ondernemer in dit proces bij te staan met het maken van keuzes en gedegen advies.”

## SPECIALE AANDACHT

Bij familiebedrijven is de familiedynamiek omgeven door emotionele aspecten en dat vraagt volgens hem nog meer om speciale aandacht. “Als het bedrijf bijvoorbeeld overgedragen wordt aan één van de kinderen en er naast de bedrijfsopvolger nog andere kinderen zijn, kunnen meerdere belangen een rol spelen. Het is belangrijk om met elkaar in gesprek te gaan, zodat er geen scheve gezichten binnen de familie ontstaan. Een familiestatuut, waarin zaken staan over zeggenschap en bedrijfsopvolging, is hierbij onmisbaar. Dit biedt de

familie houvast om de continuïteit te waarborgen.”

Wat je volgens Alferink ook vaak ziet bij een overname, is dat de oud-eigenaar moeilijk los kan laten. “Hij of zij wil vaak de controle blijven houden. Wij adviseren hem of haar dan toch om een stapje terug te doen en benadrukken dat dit nodig is voor het proces. Tegelijkertijd beseffen we dat het nogal wat is voor de ondernemer. Hij of zij heeft jarenlang de touwtjes in handen gehad. Doordat wij samen met de ondernemer een plan van aanpak maken, vergroten we de kans op een succesvolle overname, omdat iedereen weet wat er van hem of haar verwacht wordt.”

[www.hrn.nl](http://www.hrn.nl)

## HEUVELRUG NOTARISSEN

Met kantoorvestigingen in Driebergen-Rijsenburg, Wijk bij Duurstede en Leersum is Heuvelrug Notarissen altijd dichtbij de klant. De geschiedenis van het kantoor in Driebergen-Rijsenburg gaat ver terug, tot in de 19e eeuw. Met jarenlange ervaring begrijpen de medewerkers van Heuvelrug Notarissen de complexiteit van het ondernemingslandschap. Of de ondernemer nu behoefte heeft aan advies over de juiste rechtsvorm, een overname of fusie, het omzetten van een eenmanszaak naar een B.V., het vormen van een joint venture, een aandeelhoudersovereenkomst of advies nodig heeft over complexere zaken. Heuvelrug Notarissen heeft de juiste expertise in huis.



Gijs Alferink.



### DANIEL SEESINK (BEWUST ZOO)

Oud-docent biologie Daniel Seesink houdt met zijn lezing Professioneel Vlooiën doe je Zoo mensen aan de hand van apengedrag een spiegel voor waarin zij hun eigen gedrag zullen herkennen. Boeking via Speakers Academy.

## ZOO MEETING

Toen ik elf jaar geleden bedacht om Bewust Zoo te starten, had ik niet kunnen vermoeden dat ik zoveel mensen nieuwe inzichten in hun eigen gedrag mocht geven door naar dat van de apen te kijken. Mijn missie is in al die jaren niet veranderd; mensen tijdens een leerzaam dagje in de dierentuin uit meer over de impact van hun eigen non-verbale gedrag te laten leren en zo de werkomgeving psychisch veiliger te maken. De omstandigheden waarbinnen en waaronder bedrijven en organisaties deze psychisch veilige omgeving moeten realiseren echter wel. Hoe mooi is het dan om via de apen samen naar elementair gedrag te kijken?

Wie nog denkt dat de dierentuin als locatie voor een event maar 'zo zo' is, heeft het dus grondig mis. Want wist je bijvoorbeeld dat dierentuinen in staat zijn om zowel kleine groepen als groepen van honderden mensen tegelijk een geweldige dag te bezorgen? En dat zij naast prachtige zalen en uitstekende verzorging van de inwendige mens ook in de inhoudelijke invulling van het programma kunnen voorzien? Voor mij als spreker zijn er geen mooiere plekken te bedenken om een lezing te verzorgen dan in de Haaienzaal in Diergaard Blijdorp, de mooie auditoria van Apenheul en Burgers' Zoo of het Zeeleeuwentheater in Ouwehands Dierenpark. Ook de Suite in Dierenpark Amersfoort ademt de juiste sfeer voor een lezing over apengedrag. Laatst nog mocht ik twee keer op een dag optreden in de Serengeti Lounge van Event Center Beekse Bergen voor in totaal zeshonderd leerkrachten en medewerkers uit het bijzonder onderwijs. Aansluitend op een lezing maken we regelmatig een ronde langs de chimpansees, bonobo's, gorilla's of orang-oetans. Wat is er immers leuker en meer confronterend dan je eigen gedrag gespiegeld te zien worden door onze naaste verwanten? En zeg nou zelf, hoe goed zou jij in staat zijn om daarbij niet te oordelen over wat je waarneemt? Want zit die aap nou met zijn rechterhand aan de linkerschouder van een andere aap? Of slaat de ene aap de andere? Wat jou dan weer doet denken dat ze ruzie hebben.

De grens tussen objectief kijken en oordelen is soms moeilijk te bepalen. Ons brein maakt het ons ook niet altijd even makkelijk. Het wil gedrag snel kunnen beoordelen als veilig of juist bedreigend. Snel oordelen over de situatie en dan actie ondernemen is voor veel dieren nog steeds een overlevingsmechanisme. Maar mensen hebben zichzelf proberen aan te leren dat situaties die eerder bedreigend waren, dat nu niet meer zijn. We vechten dus eigenlijk continu tegen de signalen die ons brein ons van nature geeft. En dat gaat niet altijd zoals gewenst. Maar als je dan 'per ongeluk' oordeelt over het gedrag van apen die je niet kent, hoe moeilijk is het dan om niet te oordelen over het gedrag van mensen die je wel denkt te kennen? Zolang je je daar nou maar bewust van bent en waar nodig jouw gedrag kan aanpassen aan dat van anderen.

Ik ben eigenlijk wel weer toe aan een Zoo-meeting. Ga je mee?



# FOODNL BREIDT UIT EN START NIEUWE SAMENWERKINGEN

Van 7 tot en met 10 oktober vond de European Week of Regions and Cities (EWRC) plaats. Een grote delegatie van FoodNL reisde naar Brussel af voor verschillende activiteiten met als doel om de positie van de Nederlandse voedselregio's binnen Europa te versterken. Bestuurders vanuit Regio Foodvalley, samen met vertegenwoordigers uit AgriFood Capital, Regio Foodvalley, Greenport Venlo en FruitDelta Rivierenland, vormden samen de FoodNL-delegatie. Tijdens de EWRC kondigde FoodNL de start van drie nieuwe samenwerkingen aan. Verder waren er gesprekken met vertegenwoordigers van Nederlandse instituten in Brussel.



In FoodNL werken de regio's samen aan innovatie op gebied van voedsel & gezondheid en eiwittransitie. En nemen via FoodNL deel aan verschillende Europese kennis- en innovatie-platforms en projecten.

## GESPREKKEN OVER NIEUWE ONTWIKKELINGEN IN DE EU

Het bezoek aan Brussel startte met een Masterclass "Lobbyen in Brussel". Vervolgens vond een informele ontmoeting plaats met bestuurders uit Utrecht (Randstad-receptie) en met bestuurders Gelderland en Overijssel (Oost-NL borrel). Op woensdagochtend is gesproken met vertegenwoordigers van Nederlandse instituten in Brussel. Carla Boonstra (Permanente Vertegenwoordiging van NL bij de EU) gaf een toelichting op de nieuwe Europese verhoudingen na de laatste EU-verkiezingen. Gijs Schilthuis (Directoraat Generaal Landbouw en Plattelandsontwikkeling) scheen zijn licht op het EU-Coalitieprogramma van de Europese Commissie en wat dit betekent voor onze landbouwsector en voor de FoodNL thema's. En Bas van de Voort (lid Comité van de Regio's) ging in op de rol van het Comité van de Regio's.

## AANSLUITING FRUITDELTA RIVIERENLAND BIJ FOODNL

Woensdagochtend is ook de aansluiting van FruitDelta Rivierenland per 1 januari 2025 tot FoodNL bekrachtigd. Servaas Stoop, waarnemend voorzitter van FruitDelta Rivierenland, en Kees van Rooij, voorzitter FoodNL, bekrachtigden de voorgenomen samenwerking met een handtekening. De vier regio's samen vormen de

grootste aaneengesloten voedselproductieregio van Europa.

## NIEUWE ALLIANTIES FOODNL IN 'SAMEN TEGEN VOEDSELVERSPILLING'

FoodNL heeft samen met de regio's Galicië en Vlaanderen en met de stichting Samen Tegen Voedselverspilling een overeenkomst getekend om meer samen te werken in het terugdringen van 'Food Waste'. Concreet gaan partijen samen campagnes oppakken tegen voedselverspilling, kennis uitwisselen, zoeken naar financieringsbronnen in Brussel en zorgen dat regelgeving meewerkt in het voorkomen van verspilling.

Toine Timmermans, directeur van de stichting Samen Tegen Voedselverspilling: "Terugdringen van voedselverspilling heeft echt effect, we sparen grondstoffen en veel geld uit. De laatste jaren hebben we verspilling met 20% teruggedrongen."

Maarten Jilisen, bestuurlijk trekker van de taskforce Voeding & Gezondheid: "Onze ambities zijn en blijven fors. Zo willen we voedselverspilling in 2028 met de helft teruggedrongen hebben, in elk geval in Nederland." Hij gaf aan dat dit pas een begin is. De ambitie is om de samenwerking met andere regio's uit te breiden.

## OP WEG NAAR EEN CIRCULAIRE VARKENSHOUDERIJ

Verder heeft FoodNL aangekondigd voorbereidingen te treffen voor een samenwerking met Roemenië op het gebied van het opzetten van digitale ketenvolgsystemen van varkens. De inzet is om in januari tijdens de Grüne Woche tot ondertekening over te gaan in aanwezigheid van de Roemeense minister.

Boris Meessen, trekker eiwittransitie: "Nu met Roemenië samenwerken, straks ook met Spanje Duitsland en Polen." Toine Claessens (ondernemer Piglet Treatment System BV): "Het volgsysteem voor varkens willen we op Europese schaal uitrollen. Het geeft duidelijkheid over de herkomst en kwaliteit van varkens en daarmee meer garantie voor consumenten."

Foto: Mirjam van Helvoort (Fotografie met een verhaal)



### Maartje Koppen

(Business) Coach, psycholoog en EFT in Business-expert

[www.maartjekoppen.nl/podcast](http://www.maartjekoppen.nl/podcast)

## MAARTJE KOPPEN IN GESPREK MET PEDRO VAN HELDEN GROEIEN DOOR TE REMMEN: DE BALANS VAN EEN BIG HAIRY AUDACIOUS GOAL

Elke ondernemer heeft dromen. Maar een BHAG - een Big Hairy Audacious Goal - gaat nog een paar stappen verder. Het is geen simpel doel, maar een gedurfde visie die richting geeft en je bedrijf uitdaagt. In mijn gesprek met Pedro van Helden, serial entrepreneur, deelt hij hoe het hebben van een grootse visie één van zijn bedrijven in zo'n grote stroomversnelling brengt dat het nodig is om op de rem te trappen.

Een BHAG zorgt ervoor dat je niet blijft hangen in klein denken, maar daagt uit om voorbij het logische te denken. Want voor het realiseren van je BHAG is méér nodig dan wat in de lijn der verwachtingen ligt. Maar als je je team goed weet mee te nemen in de visie, steek je mensen aan, ontstaat er gezamenlijkheid en krijgt de ambitie adrenaline.

Pedro vertelt hoe zijn BHAG niet alleen hemzelf maar ook zijn team inspireert. Die enorme ambitie geeft focus en energie en een golf van ideeën en plannen. "We waren er echt nog lang niet," vertelt Pedro, maar de visie begon hun manier van denken te veranderen.

Maar zoals Pedro ondervindt, is zo'n grote ambitie ook een soort onzichtbare motor die continu blijft draaien. Hij merkt dat de BHAG ervoor zorgt dat iedereen vooruit stormt, zonder dat er voldoende momenten zijn om stil te staan en te herijken. Wat begint als een manier om zijn bedrijf te versterken, dreigt bijna een valkuil te worden.

Pedro realiseert zich dat het tijd wordt om af te remmen. Zo'n BHAG geeft richting, maar kan ook overweldigend worden. Te veel snelheid zorgt voor ruis, voor beslissingen die te snel genomen worden en voor een team dat mogelijk moeite heeft om alle ontwikkelingen bij te houden. En dat is precies het moment waarop je als leider moet durven zeggen: even rust, even terug naar de basis.

Pedro besluit bewust tijd in te lassen om het doel helder te houden, waar nodig te herzien en zijn mensen ruimte te geven om mee te groeien in het proces. "Het is niet zo dat je stopt met ambitie," legt hij uit, "maar je leert dat je niet altijd volle kracht vooruit hoeft." Die momenten van rust zorgen ervoor dat je blijft focussen op wat echt belangrijk is, in plaats van alleen maar te kijken naar de volgende stap.

Kortom, een BHAG is een prachtig hulpmiddel om groot te denken, maar zorg dat je niet doorschiet. Want groei is niet alleen snelheid, maar ook richting en bijsturing. Juist door af en toe op de rem te staan, blijf je als ondernemer in controle over de koers en geef je je team de ruimte om mee te blijven bewegen.

Benieuwd naar andere ondernemerslessen die Pedro deelt in mijn gesprek met hem? Luister aflevering 10 van seizoen 2 van de podcast "Ondernemers in het MKB - over groeipijnen en andere uitdagingen" waarvan inmiddels 18 afleveringen in dit seizoen op je staan te wachten in elke podcastapp.



MEDEWERKER UIT DOELGROEPENREGISTER GROEIT MET SPRONGEN BIJ VIA CHASSÉ

# 'TELKENS OPSCHALEN'

Soms heeft iemand meer in zijn mars dan je verwacht. Zo overtrof een nieuwe medewerker, afkomstig uit het doelgroepenregister, van meet af aan de verwachtingen bij Via Chassé. “We kunnen met een gerust hart steeds meer dingen aan hem overlaten en daarmee ontstaat ruimte binnen ons bedrijf om eventueel nog een kandidaat met een rugzakje te begeleiden,” zegt directeur-eigenaar Sebastiaan Gielens. “Daarover lopen momenteel gesprekken.”

Iedereen komt weleens in aanraking bij de producten die bij Via Chassé in Maurik in het magazijn liggen. “Als importeur van huishoudelijke artikelen en schrijfwaren leveren we aan grote retailketens in Europa, zoals Action en Blokker,” vertelt Gielens. “Het bedrijf bestaat 46 jaar en toen mijn vader het in 33 jaar geleden overnam, kwam de focus op import van producten uit China en India te liggen. Daarbij werken we volgens het principe van private label: we kopen ze in en laten ze produceren naar specificaties van de klant. Ja, zelfs bij een rol tape of een wc-borstel. Sollicitanten en andere bezoekers reageren weleens verbaasd als we door het magazijn lopen en uitleggen dat we géén voorraad hebben. Wat we doen is stockeren voor onze klanten. Altijd met een buffer van een paar

weken, zodat er nooit tekorten ontstaan wanneer ineens de consumentenverkoop stijgt of er een boot uit Azië vertraging oploopt.” Via Chassé staat er volgens Gielens heel gezond voor. “Sinds mijn aanstelling als directeur, tien jaar geleden, groeien we continu met onze succesvolle klanten mee.”

## POSITIEVE INSTELLING

Wie ook grote stappen voorwaarts zet is de medewerker die vorig jaar vanuit het doelgroepenregister binnenkwam. “Een jongen die belemmeringen ervaart vanuit zijn autisme en hierdoor dingen anders doet en ervaart dan gemiddeld,” verklaart Tom Bronk, adviseur werk & inkomen voor de gemeenten Buren en Neder-Betuwe. “Hij zat al langere tijd in de bijstand en nadat we hem voor-

gesteld hadden bij Via Chassé, kwam het tot een proefplaatsing. Daaruit rolde een arbeidscontract, gebaseerd op een loonwaardenonderzoek en loonkostensubsidie.” Gielens: “De medewerker heeft wat meer tijd nodig, maar je zou hem eens een week moeten meemaken: fantastisch! We begonnen met hem heel eenvoudige taken te geven, die hij zo goed oppakte, dat we daarna telkens konden opschalen. Dat komt mede door zijn positieve instelling, want hij denkt in mogelijkheden. Voor ons een kwestie van goede 1:1-begeleiding. Hij kijkt mee en zodra hij aangeeft dat hij het begrijpt, kunnen we hem echt een opdracht toevertrouwen. Ik besef dat het niet met elke kandidaat uit het doelgroepenregister zo makkelijk werkt, maar als iemand wil en simpele taken aankan, kom je met persoonlijke begeleiding een heel eind. Die capaciteit hebben wij nu grotendeels beschikbaar voor een volgende kandidaat. Trouwens, er werkt hier al achttien jaar iemand met een afstand tot de arbeidsmarkt.”



Tom Bronk en Sebastiaan Gielens.

## IEMAND EEN KANS GEVEN?

Ondernemers die geïnspireerd zijn geraakt door dit verhaal en kandidaten een kans willen geven kunnen vrijblijvend contact opnemen met Tom Bronk, adviseur werk & inkomen ([tbronk@buren.nl](mailto:tbronk@buren.nl)) of via het WerkgeversServicepunt Rivierenland ([info@wsp-rivierenland.nl](mailto:info@wsp-rivierenland.nl) / 088 9375199). Het WSP betreft een samenwerking tussen UWV, Werkzaak Rivierenland en de gemeenten Buren, Culemborg, Maasdriel, Neder-Betuwe, Tiel, West Betuwe, West Maas en Waal en Zaltbommel.

# 'HOE JE IN 2025 MET AI OMGAAT, KAN WELEENS HET VERSCHIL MAKEN TUSSEN WINST EN VERLIES'

Ondernemen is nooit makkelijk geweest, maar het nieuwe jaar belooft weer veel uitdagingen voor managers en ondernemers. Kunstmatige intelligentie, cybercrime, wereldwijd politieke onrust: ben jij voorbereid op de belangrijkste trends?

Wie zich in deze complexe en veranderlijke wereld afvraagt hoe hij zich kan voorbereiden op de toekomst kan nu terecht bij de auteurs van Managementtrends 2025. Het boek biedt inzichten van zestien vooraanstaande experts over de trends die volgend jaar de managementagenda zullen bepalen. Van kunstmatige intelligentie tot integriteit en van cybercrime tot creativiteit: het boek is een onmisbare gids voor iedereen die klaar wil zijn voor de uitdagingen van morgen.

## SNELLE OPKOMST VAN KUNSTMATIGE INTELLIGENTIE

Een van de meest besproken onderwerpen is de snelle opkomst van kunstmatige intelligentie (zie ook kader). AI-experts Remy Gieling en Job van den Berg waarschuwen in het boek: 'Hoe je met AI omgaat, kan weleens het verschil maken tussen winst en verlies voor je organisatie.' Ook wordt er uitgebreid ingegaan op de steeds grotere dreiging van cybercrime, beschreven door Maria Genova (zie ook kader). Zij stelt: 'Een op de vijf ondernemingen wordt getroffen door een cyberaanval, toch besteden veel bedrijven nog steeds te weinig aandacht aan deze dreiging.'

## PERSOONLIJKE UITDAGINGEN

Naast technologische ontwikkelingen kunnen leidinggevende op de werkvloer ook rekenen op enkele persoonlijke uitdagingen. Zo zijn soft skills en creativiteit belangrijker dan ooit. Een slimme leidinggevende is geen

baas meer, maar een coach. Hij stimuleert mensen om verantwoordelijkheid te nemen, zelfstandig te werken en zich actief te ontwikkelen om beter te worden in zijn werk. Wie zich daar niets van aantrekt, moet niet vreemd opkijken als zijn medewerkers in 2025 weglopen en elders aan het werk gaan – wat weinig bedrijven zich in deze arbeidsmarkt kunnen veroorloven. Nieuw in de gereedheidskist is leidinggeven aan teams. Teamprestaties blijven achter, waarschuwt de bekende Nederlandse managementdenker Hans van der Loo: 'De boosdoener is een schrijnend gebrek aan aandacht voor het optimaal functioneren van teams.' Van der Loo raadt leidinggevendenden aan om actief te werken aan je team, zodat je team vervolgens beter kan gaan werken (zie ook kader).

## KANSEN

Het jaar 2025 biedt volgens hoogleraar Jan Adriaanse en consultant Erik in 't Groen weer veel kansen, maar er zijn ook bedreigingen, denk aan de conflicten in Oekraïne en Israël, en de spanningen met landen als China en de Verenigde Staten. Slimme ondernemingen kunnen voorbereid zijn op de mogelijke gevolgen door scenario's te ontwikkelen voor als het misgaat. Een effectieve methode om in te spelen op risico's is door je voor te stellen dat je onderneming failliet zou gaan. Hoe zou dit kunnen gebeuren, en hoe kun je het voorkomen? Zo'n doemscenario opstellen is volgens Adriaanse en In 't Groen een van de meest effectieve manieren om problemen te voorkomen.



Jan Adriaanse.



Erik in 't Groen.



## MANAGEMENTTRENDS 2025

Uitgeverij: Haystack

ISBN: 9789461266293

€ 25,-

Expert: Hans van der Loo



# MANAGEMENTTRENDS VOLGENS DE EXPERTS



Maria Genova.

## CYBERCRIME

Expert: Maria Genova

### Hacks en datalekken zwaar onderschat

De schade door cybercrime neemt elk jaar toe. Nederlandse mkb'ers zijn gemiddeld een kwart miljoen euro kwijt aan een cyberincident, becijferde IT-beveiliging ESET. Bij de grote organisaties loopt het meestal in de miljoenen. Mkb-ondernemers denken dat de kans op een cyberaanval niet zo groot is. Vaak hebben ze wel een brandalarm geïnstalleerd zonder zich af te vragen hoe groot de kans is. De kans op brand is slechts één op achtduizend. De kans om slachtoffer te worden van cybercrime is één op vijf.

Het lijkt moeilijk om cybercrime te voorkomen in je eigen organisatie omdat criminelen steeds nieuwe methoden ontwikkelen. Toch is het met beperkte middelen mogelijk om de risico's aanzienlijk te beperken. Besturingssystemen en apps braaf updaten en medewerkers bewust maken van de gevolgen van phishing; met dit soort maatregelen kun je al veel leed voorkomen.



Hans van der Loo.

## TEAMBUILDING

Expert: Hans van der Loo

### Hebben jullie al pop-up-teams?

Mensen werken steeds vaker in kleine en dynamische, betrekkelijk zelfstandig opererende, maar tegelijkertijd nauw met elkaar verbonden teams.

Deze teams zijn dynamischer dan ooit. Ze lijken steeds vaker uit het niets te ontstaan en worden na gedane arbeid weer snel ontbonden. Met andere woorden, het zijn pop-up teams. Nog een ander verschil met vroeger: niet alleen werken we toenemend in teamverband, ook is het aantal teams waarvan we gelijktijdig deel uitmaken fors toegenomen. Hogeropgeleide professionals werken gemiddeld in acht teams tegelijkertijd. Succesvolle teams voldoen op zijn minst aan de volgende drie principes. Principe #1: houd het klein! Het probleem bij een grote groep is dat de kwaliteit van onderlinge relaties afneemt naarmate teams groter worden. Een te klein team is ook niet goed, dan neemt de kans op diversiteit af. Het ideale team telt tussen de vijf en negen leden. Principe #2: om goed met elkaar te kunnen samenwerken, moet je over gemeenschappelijke doelen beschikken en gedeelde opgaven nastreven. Dat lijkt een open deur, maar uit onderzoek blijkt dat bijna een derde van de teams zich hier niet aan houdt. Principe #3: ga na of je samen echt sterker staat. De toegevoegde waarde van veel teams is beperkt: de leden zouden zonder hun collega's misschien beter hebben gefunctioneerd.

31

## KUNSTMATIGE INTELLIGENTIE

Experts: Job van den Berg en Remy Gieling

### Professionals kunnen met AI 37 procent efficiënter werken

De opkomst van generieke AI-chatbots zoals ChatGPT, Copilot, Claude en Gemini heeft een golf van interesse en enthousiasme teweeggebracht. Deze tools zijn nuttig voor een breed scala aan tekstgerelateerde taken. Of het nu gaat om het schrijven van boeiende LinkedIn-posts, het analyseren van complexe rapporten, het uitwerken van vergadernotities of het snel beantwoorden van e-mails; deze AI-assistenten hebben hun waarde

bewezen. Onderzoek van het Amerikaanse Massachusetts Institute of Technology toont zelfs aan dat professionals met de juiste vaardigheden en prompts dankzij deze tools tot 37 procent efficiënter kunnen werken en meer voldoening kunnen halen uit hun dagelijkse taken.

Er is inmiddels veel belangstelling voor AI, maar in de praktijk benutten managers, ondernemers en professionals lang niet alle kansen. Dat zouden ze wel moeten doen: naarmate meer organisaties de kracht van AI

benutten om hun activiteiten te transformeren, zullen degenen die achterblijven steeds meer concurrentienadeel ondervinden. Managers die voorop willen blijven lopen, moeten bereid zijn om te investeren in AI en de nodige veranderingen in hun organisaties door te voeren. Dit vereist visie, leiderschap en een bereidheid om gebaande paden te verlaten en nieuwe manieren van werken te omarmen.



Job van den Berg



Remy Gieling



CROSSROADS 2024

# WAAR UTRECHT EN INNOVATIE SAMENKOMEN

Op de tweede donderdag van september veranderde het Dotslash-terrein aan de Europalaan in Utrecht in een bruisende plek van innovatie en samenwerking. Tenten sierden het terrein, picknicktafels boden ruimte voor informele gesprekken, heerlijk eten stond klaar voor de bezoekers en een liveband speelde verzoeknummers om de sfeer compleet te maken. Crossroads 2024, een evenement dat aanvoelde als een festival, had echter een serieuze missie: startups helpen groeien en bloeien. Deze editie trok ruim 600 bezoekers waaronder startups, scaleups, investeerders en andere geïnteresseerden uit het startup-ecosysteem. Het evenement is intussen een vaste waarde in de Utrechtse startup- en scaleup-wereld.

## INSPIRERENDE VERHALEN OP HET PODIUM

Gedurende de dag konden bezoekers luisteren naar inspirerende sprekers die openhartig vertelden over hun ervaringen in de startup-wereld. Zo was Joeri Schoemaker, oprichter van het circulaire verpakkingenbedrijf Pieter Pot, een van de hoofdsprekers. Hij vergeleek zijn ondernemersreis met een wilde achtbaanrit vol pieken en dalen. Zijn verhaal maakte indruk op het publiek, vooral door zijn openheid over de uitdagingen en overwinningen die hij heeft ervaren. Ook andere prominente sprekers, zoals Thomas Mensink, auteur van Startup Funding, en investeerder Eva de Mol

gaven waardevolle inzichten. Met hun ervaring en expertise inspireerden zij het publiek en boden concrete handvaten voor ondernemers die financiering zoeken of een nieuwe strategie willen ontwikkelen.

## FINANCIERING VROUWELIJKE ONDERNEMERS

Een belangrijk thema was het stimuleren van vrouwelijk ondernemerschap. Op het hoofdpodium vond een sessie plaats waarin werd besproken waarom vrouwelijke oprichters nog steeds tegen meer obstakels aanlopen dan hun mannelijke collega's als het gaat om het verkrijgen van financiering. Hoewel vrouwen we-

reldwijd steeds vaker bedrijven starten, blijft de toegang tot kapitaal voor hen moeilijker.

## WORKSHOPS: VAN JURIDISCH ADVIES TOT MARKETINGSTRATEGIE

Naast inspirerende verhalen op het podium bood Crossroads 2024 een breed scala aan workshops waar bezoekers waardevolle kennis konden opdoen. Of je nu vragen had over juridische kwesties, je marketingstrategie wilde verbeteren of financieringsopties voor impact-startups wilde verkennen; er was voor elk wat wils. Experts uit verschillende vakgebieden deelden hun inzichten en gaven concrete tips. Een populaire





sessie was bijvoorbeeld gericht op het verhogen van conversies door effectieve marketing. Hier leerden deelnemers hoe ze door middel van klantgerichte strategieën meer succes kunnen boeken.

### NIEUWE KENNIS EN ACTIEPLAN

De diversiteit aan workshops gaf startups de mogelijkheid om gericht aan hun zwakke punten te werken. Dit hands-on-aspect van Crossroads maakt het evenement tot een waardevolle gelegenheid voor bedrijven in verschillende stadia van hun ontwikkeling. Voor veel deelnemers betekende dit niet alleen dat ze met nieuwe kennis naar huis gingen, maar ook met een actieplan voor de komende maanden.

### INVESTEERDERSMARKT: WAAR IDEEËN EN KAPITAAL SAMENKOMEN

In één van de tenten vond de investeerdersmarkt plaats. Gedurende de hele dag hadden startups de mogelijkheid om in gesprek te gaan met diverse investeerders. Van grote investeringspartijen tot kleinere financiers, allemaal stonden ze klaar om potentiële investeringen te bespreken.

Voor veel startups is het vinden van financiering een cruciaal punt in hun groeiproces, en Crossroads bood ze de kans om in een laagdrempelige setting hun ideeën te presenteren. Deze ontmoetingen kunnen het verschil maken tussen een idee dat in de kinderschoenen blijft en een bedrijf dat zich doorontwikkelt tot een serieuze speler.



### NETWERKEN

Het vinden van de juiste persoon om mee te praten kan op een groot evenement als Crossroads een uitdaging zijn. Daarom werd er dit jaar gebruikgemaakt van de event-app van Lively. Via deze app konden deelnemers eenvoudig connecties leggen met andere aanwezigen en afspraken plannen. Door gericht te netwerken, konden startups bijvoorbeeld direct de juiste investeerder vinden of experts ontmoeten die hen konden helpen bij specifieke uitdagingen. Het resultaat: minder tijd verloren en meer impactvolle gesprekken.

### VRUCHTBARE BODEM

Crossroads heeft in de vier jaar van zijn bestaan een indrukwekkende groei doorgemaakt en speelt een belangrijke rol in het versterken van het Utrechtse startup-ecosysteem. Utrecht biedt jonge bedrijven een vruchtbare bodem met een mix van talent, kennis en kapitaal, en de stad trekt steeds meer investeerders en ondernemers aan die impact willen maken. Crossroads heeft bewezen dat Utrecht een platform biedt voor nieuwe ideeën en verbindingen tussen ondernemers, investeerders en ondersteunende partners. In de komende jaren zal dit ecosysteem waarschijnlijk alleen maar blijven groeien. Crossroads zal daar ongetwijfeld een centrale rol in spelen.

# KAN IK MET AI-TOOLS SEO-CONTENT MAKEN?

In de afgelopen jaren hebben we een ongekeerde opkomst van AI-tools en toepassingen gezien. Deze worden toegepast door grote bedrijven, maar zeker ook in het mkb. Van eenvoudige tekstgenerators tot complexe systemen die menselijke creativiteit proberen te benaderen. De mogelijkheden lijken eindeloos...

Deze technologische vooruitgang heeft geleid tot een trend waarbij bedrijven massaal AI-tools inzetten om grote hoeveelheden SEO-content te produceren. Regelmatig hoor ik uitspraken zoals: "Marco, we creëren wel tien SEO-pagina's per dag!"

Het onderliggende idee lijkt te zijn: hoe meer content, hoe beter. Maar klopt dit wel?

## DE GROEI VAN SEO EN DE ROL VAN AI-TOOLS

SEO, oftewel Search Engine Optimization, is tegenwoordig belangrijker dan ooit. Bedrijven zijn de torenhoge kosten van Google Ads beu. Inzetten op social media is leuk, maar leidt meestal onvoldoende naar conversies. Steeds vaker kiezen mkb-bedrijven daarom voor SEO als een duurzame manier om hun online zichtbaarheid te vergroten.

Dit geldt vooral voor consumentenwebwinkels en websites met hoge zoekvolumes en een breed bereik. Sommige webwinkels trekken dagelijks duizenden bezoekers aan dankzij effectieve SEO-strategieën.

34

Wat er meestal gebeurt, is dat met beginnende ervaring met diverse AI-tools mooie prompts in elkaar worden gezet. Lengte: 1.000 woorden, zoekwoord en zoekwoordverbasteringen, zoekwoorddichtheid, ruwe indeling van het artikel... en binnen een handomdraai verschijnt daar de 'SEO-tekst'.

Het idee is eenvoudig: meer content betekent meer kansen om hoger te scoren in de zoekresultaten. Deze gedachtegang is vaak gebaseerd op de overtuiging dat kwantiteit, gecombineerd met zoekwoordoptimalisatie, de sleutel is tot SEO-succes. Hoewel deze logica in het verleden heeft gewerkt en op het eerste gezicht aantrekkelijk lijkt, schuilt er een groot gevaar in het klakkeloos inzetten van AI-tools voor dit doel.

## KWALITEIT BOVEN KWANTITEIT

De gedachte dat meer content automatisch leidt tot betere SEO-resultaten is een hardnekkige misvatting. Hoewel dit in het verleden misschien waar was, is het anno 2024 niet langer het geval.

Zoekmachines zoals Google zijn steeds geavanceerder geworden. Ze richten zich nu meer op de kwaliteit van content dan op de kwantiteit. Googles algoritmes evolueren voortdurend.





Marco Bouman is Online Groei Consultant voor B-C mkb-bedrijven. Hij helpt hen online te groeien door actuele CRO- en SEO-strategieën te implementeren die gericht zijn op de gebruiker. Sinds 2007 heeft hij meer dan 400 mkb-bedrijven geholpen met effectieve, helpul content en unieke merkstrategieën, wat resulteert in hogere online betrokkenheid en meer conversies. Kijk voor meer informatie op [marcobouman.com](http://marcobouman.com).

De focus ligt nu op het leveren van de meest relevante, informatieve, nuttige en waardevolle resultaten aan gebruikers.

Content die simpelweg is gegenereerd om zoekwoorden te vullen of om zoekmachines te manipuleren, zal niet slagen. Het internet staat nog steeds vol met dit soort lage kwaliteit content. Google heeft echter duidelijk aangegeven dat het dergelijke websites actief zal weren.

Dit betekent dat het willekeurig inzetten van AI-tools om grote hoeveelheden SEO-content te creëren een verspilling is van tijd en energie. Sterker nog, het kan zelfs schadelijk zijn voor je website, omdat zoekmachines je domein kunnen afstraffen.

### DE WAARDE VAN AI-TOOLS IN SEO: KWALITEIT BOVEN KWANTITEIT

Hoewel AI-tools snel grote hoeveelheden tekst kunnen genereren, zullen ze zonder een door-dachte strategie en menselijke tussenkomst niet bijdragen aan een hogere positie in Google.

Het gaat niet om de hoeveelheid content, maar om de kwaliteit van de informatie die je aanbiedt. Kwalitatieve content houdt rekening met de zoekintentie van de gebruiker. Het biedt antwoorden op specifieke vragen en brengt vooral de menselijke ervaring in.

### HOE AI-TOOLS WÉL KUNNEN HELPEN BIJ SEO

Dit betekent echter niet dat AI-tools geen waarde kunnen toevoegen bij het creëren van SEO-content. Integendeel, wanneer AI-tools op de juiste manier worden ingezet, kunnen ze een krachtig hulpmiddel zijn om je content te verbeteren en je SEO-doelen te bereiken.

Hier zijn enkele taken waarbij AI-tools echt een verschil kunnen maken:

1. **Zoekwoord- en zoekintentieonderzoek**  
AI-tools kunnen snel en grondig onderzoek doen naar de mogelijke zoekintenties (de vraag achter een zoekopdracht) die horen bij een bepaald thema of zoekwoord. Ze kunnen inzicht geven in de problemen, zorgen en wensen van mensen die zoeken op Google.

Ook het analyseren van concurrenten op basis van zoekwoorden verloopt bijzonder efficiënt met behulp van AI-tools. Al deze input is het fundament voor kwalitatieve SEO-content.

2. **Onderzoekswerk**

Voorheen was het voor mij als SEO-content-schrijver een flinke klus om me in te lezen. Vaak interviewde ik medewerkers van het bedrijf van mijn klant om de nodige informatie te verzamelen.

Tegenwoordig kan ik dit onderzoek eenvoudig laten uitvoeren door AI-tools, wat me veel tijd en moeite bespaart. Met een doorontwikkelde prompt weet ik binnen een handomdraai zowat alles wat ik over een product of dienst weten moet.

3. **Pakkende titels bedenken**

Een artikel is zo goed als zijn titel. Vaak heb ik een idee voor een titel in mijn hoofd. Maar wanneer ik AI-tools hierbij betrek, krijg ik al snel tien gerichte suggesties, wat het eenvoudiger maakt om de juiste keuze te maken.

4. **Redigeren**

Dit zal niet voor iedereen nodig zijn, maar ik laat mijn uiteindelijke artikel altijd redigeren door AI-tools zoals ChatGPT omdat ik dyslectisch ben. Ik geef specifieke instructies mee, zoals de aanspreekvorm (je of u), de notatie van de bedrijfsnaam, de informatiewinst en vraag om een grondige controle op spelling, grammatica en interpunctie.

Door AI-tools voor deze taken in te zetten, kan ik veel effectiever echt kwalitatieve SEO-content maken. Ik bepaal zelf de strategie en opbouw van het artikel, ik besteed veel tijd aan de menselijke ervaring en laat AI-tools mij uitstekend assisteren om de beste pagina voor dat zoekwoord online te maken.

**Conclusie: gebruik AI-tools als assistent**  
De explosie van AI-tools heeft zeker nieuwe mogelijkheden geopend voor bedrijven die willen investeren in SEO. Het idee dat meer content automatisch leidt tot betere SEO-resultaten, is onjuist.

In plaats van AI-tools blindelings te gebruiken om grote hoeveelheden content te genereren, is het veel effectiever om AI-tools in te zetten als assistent in je concentratieproces.

Door AI-tools verstandig te gebruiken, kun je niet alleen efficiënter werken, maar ook daadwerkelijk waardevolle, behulpzame en kwalitatieve content produceren die bijdraagt aan je SEO-succes.

## MAATREGELEN MET IMPACT VOOR ONDERNEMERS

# PLANNEN VAN PRINSJESDAG

Vooruitlopend op Prinsjesdag was er veel te doen over de verwachte kabinetsmaatregelen. Ook in de Kamerdebatten na de derde dinsdag van september liepen de gemoederen regelmatig hoog op. Bij een overzicht van de belangrijkste plannen past daarom zeker dit jaar een cruciale disclaimer: de inwerkingtreding en ingangsdata zijn nog niet definitief maar hangen af van goedkeuring door de Tweede en Eerste Kamer.

### BOR EN DSR

De Bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) en Doorschuifregeling (DSR) zorgen ervoor dat bij overdracht van een familiebedrijf door de volgende generatie minder of geen erfbelasting of schenkbelasting betaald hoeft te worden. Naar verwachting wordt per 1 januari 2025 de voortzettingseis bij de BOR teruggebracht. De opvolgende ondernemer moet dan minimaal drie jaar doorgaan met de overgedragen activiteiten. Nu is dat nog vijf jaar. Opvolgers kunnen dus sneller andere activiteiten ontplooiën of kiezen voor een andere rechtsvorm of samenwerking, zoals een joint venture.

Vanaf 1 januari 2026 kan geen beroep meer op de BOR worden gedaan als de opvolger al eerder eigenaar was van het over te dragen bedrijf. Per dezelfde datum geldt bij de BOR een

langere bezitseijs bij overdracht door een ondernemer die het bedrijf later dan twee jaar na de AOW-leeftijd startte. Deze ondernemer moet dan langer eigenaar zijn van het bedrijf op het moment van schenken of erven. Achterliggende gedachte hierbij is dat misbruik van de BOR moeilijker wordt. Zo kan het gebeuren dat iemand op hogere leeftijd een bedrijf koopt om later bij de overdracht schenk- of erfbelasting te ontlopen. Nu geldt nog een bezitseijs van vijf jaar bij schenken en 1 jaar bij erven.

Belangrijke voorgenomen wijziging is ook dat BOR en DSR per 1 januari 2026 alleen nog gelden voor gewone aandelen en niet langer voor winstbewijzen of opties op aandelen. Ook moeten deze aandelen minimaal 5% van de bedrijfswaarde vertegenwoordigen.





Verder wordt het eenvoudiger voor een opvolger om in te spelen op veranderende omstandigheden. Waarschijnlijk is het per 2026 mogelijk om het overgedragen bedrijf te herstructureren door bijvoorbeeld een fusie of splitsing. Ondanks dat formeel niet voldaan wordt aan de voortzetting- of beziteis blijft het BOR-voordeel dan in stand.

### MKB-WINSTVRIJSTELLING

Is de vrijstelling waarover geen inkomstenbelasting betaald hoeft te worden in 2024 nog 13,31%, volgend jaar wordt dit percentage teruggebracht tot 12,70%. De beperking van de zelfstandigenaftrek was al eerder aangekondigd. Die zal in 2025 2.470 euro bedragen en wordt in de daaropvolgende jaren verder teruggebracht.

### OVERDRACHTSBELASTING BELEGGINGSOBJECTEN

De overdrachtsbelasting voor woningen die aangekocht worden als belegging of vakantieverblijf gaat in januari 2026 van 10,4% naar 8%. Dit moet het aantrekkelijker maken om deze objecten na aanschaf als huurwoning aan te bieden. Wordt een woning aangekocht voor eigen verblijf dan blijft de overdrachtsbelasting net als nu 2%. Ook de startersvrijstelling blijft ongewijzigd van kracht.

### GIFTENAFTREK

Veel bedrijven steunen goede doelen als onderdeel van hun maatschappelijke verantwoordelijkheid. Dat gebeurt bijvoorbeeld door bijdragen aan organisaties die worden beschouwd als steunstichtingen Sociaal Belang Behartigende Instellingen (SBBI) of Algemeen Nut Beogende Instellingen (ANBI). Dergelijke giften zijn voor vennootschappen met ingang van 2025 niet meer aftrekbaar van de winst.

Als een gift wordt gedaan op verzoek van iemand met een aanmerkelijk belang (meestal ten minste 5% van de aandelen) wordt zo'n gift per 2025 beschouwd als dividend. De betreffende aandeelhouder is dan inkomsten- en dividendbelasting verschuldigd.

### BELASTINGVOORDEEL PERSONEEL MET ARBEIDSBEPERKING

Bedrijven die vrijwillig of verplicht medewerkers met een arbeidsbeperking in dienst hebben, krijgen een Loonkostenvoordeel (LKV). Op dit moment geldt deze tegemoetkoming voor maximaal drie jaar. Met ingang van 1 januari 2025 is er een LKV zolang iemand in dienst is. Ook is dan geen speciale verklaring van UWV meer nodig. Bedrijven die meer mensen met een arbeidsbeperking in dienst nemen dan zij volgens de quotumregeling verplicht zijn, krijgen als bonus een hoger LKV.

Werkgevers die werknemers van 56 jaar of ouder in dienst nemen, krijgen vanaf 1 januari 2026 geen Loonkostenvoordeel meer als deze medewerkers op of na 1 januari 2024 in dienst zijn gekomen. Verder wordt het bedrag van het LKV voor oudere werknemers verlaagd van 3,05 naar 1,35 euro per verloond uur. Het maximum daalt van 6.000 naar 2.600 euro per jaar.



Minister van Financiën Eelco Heinen in het middelpunt van de belangstelling.

### TRANSITIEVERGOEDING

Bij ontslag van een werknemer die al twee jaar ziek is, moet vaak een transitievergoeding worden betaald. Die wordt bepaald op basis van het bruto maandsalaris en de duur van het dienstverband. Op dit moment worden alle werkgevers gecompenseerd voor zo'n transitievergoeding. Vanaf 1 juli 2026 geldt die compensatie alleen nog voor werkgevers met minder dan 25 werknemers.

### BELASTINGVOORDEEL BUITENLANDSE WERKNEMERS

Op dit moment kunnen hoogopgeleide buitenlandse werknemers via de werkgever jaarlijks een fiscaal voordeel krijgen van 30% van hun salaris. Datzelfde geldt voor werknemers met een specifieke vaardigheid die uitgezonden worden naar het buitenland. Dit percentage wordt vanaf 2027 beperkt tot 27%. Ook is een hoger loon vereist om een beroep te kunnen doen op deze regeling. De precieze verandering hangt ervan af of de regeling voor of na 1 januari 2024 is ingegaan.

### ENERGIEBELASTING EN SALDERING

Per 1 januari 2025 wordt de energiebelasting op aardgas verlaagd tot 0,028 euro per kuub gas. Dit tarief geldt tot een verbruik van 170.000 m<sup>3</sup> per jaar.

Mkb-bedrijven die met zonnepanelen of kleine windmolens energie terugleveren aan het net

mogen dit nu verrekenen met de gebruikte stroom. Wekken zij meer op dan betaalt de energieleverancier een vergoeding. Deze salderingsregeling vervalt per 1 januari 2027. Wel komt er een andere, nader te bepalen regeling met een redelijke vergoeding. Met deze maatregel wil het kabinet stimuleren dat opgewekte stroom zoveel mogelijk zelf wordt gebruikt. Zo wordt het elektriciteitsnet minder belast.

### MOTORRIJTUIGENBELASTING, BPM EN BRANDSTOFACCIJNS

Uitstootvrije auto's zijn dit jaar nog vrijgesteld van motorrijtuigenbelasting. In 2025 geldt een korting van 75%. Van 2026 tot en met 2029 daalt deze korting tot 25% en vanaf 2030 betalen uitstootvrije auto's het normale tarief.

Voor bestelauto's op benzine, diesel of gas verdwijnt de bpm-vrijstelling per 1 januari 2025. Voor plug-in hybrides geldt momenteel een speciaal tarief. Dit verdwijnt vanaf 2025; dan wordt de bpm voor plug-in hybrides net zo berekend als voor andere auto's.

De tijdelijke verlaging van accijns op benzine, diesel en lpg blijft gelden tot eind 2025. Ook wordt volgend jaar geen inflatiecorrectie toegepast. Dit betekent dat ook in 2025 volgend jaar accijnsbedragen gelden van 0,79 euro voor benzine, 0,52 euro voor diesel en 0,19 euro voor lpg.





Wij zijn staalkunstenars. We ontwerpen en realiseren unieke producten in en rondom uw woning of (bedrijfs)pand. Denk hierbij aan stalramen, kerkramen, stalen deuren en kozijnen voor zowel binnen als buiten (geïsoleerd). Maatwerk is voor ons de standaard. Uw opdracht is bij ons in goede handen!

MEER INSPIRATIE?

**VRAAG GRATIS ONS  
INSPIRATIEMAGAZINE AAN!**

Scan de QR-code







Thomas Kristian Teerink  
[www.goudenkobalt.nl](http://www.goudenkobalt.nl)

## EEN PINGPONGTAFEL ALS PERSONEELSMAGNEET?

Oké. Het is tijd om te stoppen met zeuren over de krapte op de arbeidsmarkt. Ik ga je helpen met wat cijfertjes. Let op.

De banen liggen voor het oprapen en de concurrentie is moordend. Maar dat betekent niet dat het onmogelijk is. Verre van. Volgens het rapport uit Global Talent Trends van LinkedIn staat 70% van de werkende mensen open voor een nieuwe job. Yep. Dat zijn in Nederland bijna 7 miljoen mensen. Dat is dus los van de mensen die op dit moment werkloos zijn.

Een flinke groep, dus. En toch reageert niemand op je vacature? Dan zul je het probleem waarschijnlijk bij jezelf moeten zoeken. Je bent simpelweg niet aantrekkelijk genoeg. Confronterend. I know. Want voor je gevoel doe je er alles aan. Jij weet dat het grootste deel van de werkzoekenden het salaris en de secundaire arbeidsvoorwaarden als de hoogste prioriteit heeft... Dus probeer je met man en macht op te boksen tegen de bizarre aanbiedingen van je concurrenten. Een pingpongtafel is tot daar aan toe, maar als MKB-er kun je niet blijven strooien met extravagante bedrijfsuitjes en onbeperkte vakantiedagen.

Gelukkig staat op plek 2 van die prio-lijst 'cultuur en werksfeer'. Zo'n 40% vindt dit het allerbelangrijkst. 40%. Dat zijn 2,7 miljoen mensen. Als je het niet kunt winnen op voorwaarden, dan zit daar je ideale kandidaat. En geloof me. Dat is ook precies de groep waar je ze wil vinden. Als jij met je bedrijfscultuur voldoet aan de verwachting van die kandidaat, blijft die gemiddeld 2,5x langer op hun plek.

Dan heb je natuurlijk te maken met je regio. Mensen zijn tegenwoordig minder bereid om ver te reizen voor hun werk dan vroeger. De gemiddelde woon-werk afstand is op dit moment 22 kilometer. Dat betekent dat er op een redelijke reisafstand rondom je bedrijf gemiddeld 49.000 mensen wonen die openstaan voor een nieuwe baan én de bedrijfscultuur als hoogste prioriteit hebben.

Volg je me nog?

Gemiddeld 49.000 mensen in je regio. Maar die zijn niet allemaal gekwalificeerd voor de baan die op hebt staan. Ik heb daarom voor onszelf even uitgezocht hoeveel procent van de werkenden grafisch vormgever is: 0,18%. Dat wil zeggen dat er 88 designers in onze regio zitten die én open staan voor een nieuwe baan én niet per se voor het hoogste salaris gaan. En ik weet zeker dat er voor jouw functieprofiel ook een behoorlijke groep te vinden is.

Grappig wel. Want toen wij onze vacature online knalden kregen we 101 sollicitaties binnen. Gewoon op LinkedIn. Zonder wervingsbudget. Een bovengemiddelde prestatie als ik mijn eigen berekeningen moet geloven. Ons geheim? We schreven een bloederlijke vacaturetekst. Alle kaarten op tafel, tot het naïeve aan toe. Onze krachten én zwaktes, de leuke taken én de kklussen. We topten het af met originele slogans die bij ons merk passen en zetten bovenal ons karakter en de werksfeer op de voorgrond. Zonder pingpongtafel.

Dus stop met klagen en begin met communiceren. Eerlijk, authentiek en aantrekkelijk.

# ZO OVERTUIG JE JE KLANTEN OP LINKEDIN

Een LinkedIn-profiel is anno 2024 een van de belangrijkste manieren om je zakelijk te profileren. En volgens LinkedIn-expert Marjolein Bongers kun je met de juiste inzet van LinkedIn zelfs je bereik vergroten en je sales verhogen.

Marjolein Bongers geeft met haar bedrijf House of Social Media inmiddels alweer veertien jaar LinkedIn-trainingen aan diverse grote en kleine bedrijven. Vier jaar geleden volgde zij een studie beïnvloedingspsychologie en sinds 2023 is zij gecertificeerd Cialdini-trainer. “Oud-hoogleraar psychologie en marketing Roberto Cialdini heeft zeven wetenschappelijk onderzochte beïnvloedingsprincipes uiteengezet in zijn wereldberoemde boek ‘Influence: The Psychology of Persuasion’ uit 1984. Wanneer je deze principes toepast, kun je mensen ervan overtuigen om ‘ja’ tegen jou te zeggen. Ook op LinkedIn kun je deze principes toepassen om zo potentiële klanten te beïnvloeden om eerder ‘ja’ te zeggen tegen je product of diensten.”

## WEDERKERIGHEID

Marjolein noemt als eerste het principe van wederkerigheid, waarbij mensen proberen evenredig te vergoeden wat de ander heeft gekregen. “Met andere woorden: ik doe iets voor jou, jij voelt de drang iets terug te doen voor mij. Via LinkedIn kun je bijvoorbeeld statusupdates of blogs plaatsen, of kennis delen in de vorm van tips, een whitepaper of een checklist. Pas je dit principe toe, dan moet je het wel onvoorwaardelijk doen, dus niet in ruil voor een e-mailadres of telefoonnummer. Ik deel zelf 80% van mijn kennis op deze manier en krijg daarmee een groot deel van mijn klanten binnen. Je hoeft niet bang te zijn dat je daarmee al je kennis weggeeft, want uiteindelijk zijn je klanten op zoek naar een maatwerkoplossing. Weet je niet wat je moet delen, vraag dan input aan je medewerkers, zoals drie tips binnen je eigen vakgebied waar de mkb-ondernemers echt iets aan heeft.”





Marjolein benadrukt dat aandacht geven aan je LinkedIn-connecties een belangrijk onderdeel is van dit principe. “Mensen reageren vaak op posts, maar iemand feliciteren met een verjaardag, werkjubileum of nieuwe baan vergeten we vaak. Het is een mooie vorm van aandacht geven die je uiteindelijk ook weer terugkrijgt. Let er dan wel op dat je niet de standaard tekstberichten stuurt, maar neem de moeite om een persoonlijk bericht te schrijven.”

### SOCIALE BEWIJSKRACHT

Het tweede principe dat Marjolein graag inzet, is sociale bewijskracht door middel van een social proof LinkedIn-profiel. “Mensen die zich in een onzekere of onduidelijke situatie bevinden, kijken naar andere mensen om te bepalen welk gedrag juist is. Dat onbewuste kuddegedrag vertonen we allemaal. Wanneer een klant op jouw LinkedIn-profiel kijkt en nog twijfelt of hij of zij met jou zaken wil doen, dan kun je deze klant door middel van aanbevelingen overtuigen. Deze aanbevelingen kun je opvragen bij bestaande klanten die tevreden zijn over jouw werk, bij voorkeur wanneer een opdracht net is afgerond. Als de aanbeveling op zich laat wachten, dan kun je via LinkedIn een reminder sturen. Let wel: aanbevelingen werken alleen als je er meerdere hebt en als deze recent zijn. Je moet dus steeds om aanbevelingen blijven vragen. Ook is het belangrijk dat je potentiële klanten zich in de aanbevelingen herkennen. Wanneer je je richt op de top vijf van landelijke bedrijven en je alleen aanbevelingen van zzp'ers hebt, werkt het dus niet.”

### SYMPATHIE

Het derde principe draait om sympathie. “Wanneer we iemand sympathiek en aardig vinden, zeggen we liever ‘ja’ tegen deze persoon. Uit wetenschappelijk onderzoek is gebleken dat we mensen die we fysiek aantrekkelijk vinden, eerder sympathiek vinden. Hetzelfde geldt voor mensen die een bepaalde gelijkens hebben, bijvoorbeeld qua hobby's, interesses of kledingstijl. Ook mensen die welgemeende en onderbouwde complimenten geven, vinden we sneller sympathiek.”

Marjolein geeft aan dat je eigen LinkedIn-profiel een belangrijke rol speelt bij het toepassen van dit principe. “Zorg voor een goede profiel-

foto waarop je glimlacht. Mensen hebben een positieve associatie bij glimlachende mensen en vinden jou dan sympathieker. Dat geldt ook voor mannen, ook al lachen zij vaak niet omdat zij denken dat ze zonder glimlach serieuzer worden genomen.”

Ook geeft ze de tip om bij je persoonlijke profiel bij het infogedeelte een persoonlijke samenvatting te plaatsen. “Hiermee kun je jezelf profileren door te vertellen wie je bent, wat je doet en wat je voor een ander kunt betekenen. Zet er ook iets over jezelf neer. Waar word je bijvoorbeeld blij van? Zorg wel dat je interesse breed zijn, zodat mensen zich in een bepaald aspect herkennen. En plaats complimenten in de comments onder een bericht, bijvoorbeeld over wat iemand schrijft of voor het delen van kennis.”

### SNACKABLE CONTENT

De inzet van deze principes wordt nog eens versterkt wanneer je wat extra aandacht besteedt aan je berichten. “Snackable content die visueel aantrekkelijk is en lekker leest, werkt het beste. Denk aan korte berichten met een goede kop en een foto. Gebruik zeker bij lange teksten witruimtes en pas alleen emoji's toe als ze functioneel zijn en de post aantrekkelijker maken. Ook storytelling doet het goed. Plaats in plaats van een vacaturetekst een video met iemand met dezelfde functie en laat die vertellen over diens werk. Video's doen het sowieso goed op LinkedIn. Belangrijk is dan wel om je video's te ondertitelen, aangezien LinkedIn een stil medium is.”

### ZAKELIJKE VIDEO'S

Marjolein haalt ook een nieuwe feature aan die LinkedIn gaat introduceren, waarmee je makkelijk zakelijke video's kunt maken en posten. “Het gaat om een videotab in je profiel. Wanneer je daarop klikt, kom je uit bij een video-omgeving waar je met je smartphone heel makkelijk zelf verticale video's kunt opnemen in de stijl van Instagram Reels en TikTok. Bovendien word je over het algemeen beloond met een groter bereik wanneer je gebruikmaakt van een nieuwe LinkedIn-functie. Het is dus zeker de moeite waard om dit uit te proberen, net als de principes van Cialdini.”

[www.houseofsocialmedia.nl](http://www.houseofsocialmedia.nl)



ENERGIETRANSITIE MEER DAN EEN TECHNISCHE OPGAVE

# 42 BEELDEN IN PLAATS VAN TABELLEN

Binnen dertig jaar wil Nederland kolen, olie en aardgas vervangen door energie uit hernieuwbare bronnen. Opwek en transport van fossiele energie spelen zich vooral buiten ons gezichtsveld af. Windmolens en zonneparken zijn juist prominent aanwezig. Tot groot verdriet van velen; nieuwe plannen kunnen stevast op weerstand rekenen. Daarbij komt dat woningbouw, bedrijvigheid en natuur met de energietransitie strijden om de schaarse ruimte. Lastige keuzes zijn onvermijdelijk. Dit vereist een zorgvuldige maatschappelijke dialoog. Met een rapport van Studio AMO levert een grote groep stakeholders een bijdrage aan de noodzakelijke discussie.

“Door de omslag naar schone energie gaat Nederland flink op de schop,” stelt Olof van der Gaag, directeur van De Nederlandse Vereniging Duurzame Energie (NVDE). “Waar fossiele energie van onder de grond komt, is van een hernieuwbaar energiesysteem méér te zien.”

## DISCUSSIE OP GANG

Dit was aanleiding voor een groot aantal organisaties en bedrijven uit de energiesector om studio AMO opdracht te geven voor een studie naar de mogelijke veranderingen in Nederland door de energietransitie. Van der Gaag: “De meeste beleidsnotities en visies bestaan vooral uit tabellen, cijfers en tekst. De AMO-studie laat juist zien hoe zonne- en windenergie kunnen worden ingepast, industriële landschappen kunnen veranderen en snelwegen of de agrarische sector eruit kunnen komen te zien. De

studie is gebaseerd op realistische uitgangspunten, maar bevat ook speelse, inspirerende en prikkelende beelden. Dit brengt de broodnodige discussie over de veranderende inrichting van Nederland verder op gang.”

## VOORKEUR VOOR ZEE

Windenergie op land schuurt nadrukkelijk met het dagelijkse bestaan van bewoners, constateert ook de AMO-studie. Locaties waarbij de hinder zoveel mogelijk wordt beperkt, hebben daarom de voorkeur. Een groot deel van de energiebehoefte van Nederland kan worden opgewekt met windmolens op zee. Dit heeft gevolgen voor het gebruik van de zee, het uitzicht erop en de biodiversiteit. Dat laatste is een belangrijk onderwerp dat tijdens de bouw van windmolens niet uit het oog mag worden verloren, stelt AMO.

## RUIMTE VOOR INDUSTRIE

In de strijd om ruimte raken nieuwe energiesystemen onvermijdelijk de activiteit die in Nederland de meeste plaats inneemt: landbouw. Naast bij de risico's die dit met zich meebrengt, ziet de studie zeker ook kansen.

AMO wijst verder op de tweeledige impact van industriële clusters. De industrie is verantwoordelijk voor een groot deel van de CO<sub>2</sub>-uitstoot maar is tegelijkertijd onmisbaar bij de energietransitie. Denk aan de productie van windmolens, elektrolyzers en kabels die nodig zijn voor de uiteindelijke omschakeling. Om dit proces te versnellen, heeft deze industrie meer ruimte nodig. Bij de inrichting van Nederland moet hier de komende decennia rekening mee worden gehouden.



De studie van AMO kwam tot stand in opdracht van Netbeheer Nederland, NVDE, Alliander, EBN, Element NL, Energie-Nederland, Enexis, Gasunie, Groningen Seaports, Port of Rotterdam en TNO.

Het complete rapport en een toelichtende film zijn te vinden op [nvde.nl](http://nvde.nl).

## SCHAARSE GRONDSTOFFEN

Ook autogebruik is verantwoordelijk voor een aanzienlijk gedeelte van de CO<sub>2</sub>-uitstoot. En ook hierbij spelen tegengestelde krachten, stelt AMO. Elektrisch vervoer is emissieloos, maar bij de productie ervan zijn zeldzame grondstoffen nodig. Het is onzeker of de voorraad hiervan voldoende is om onze huidige voertuigenvloot te vervangen.

Naast technische mogelijkheden en innovaties bepaalt ook ons gedrag de mobiliteit van morgen. Als mensen minder autokilometers maken, leidt dat tot veranderingen in de woonomgeving; vooral in grote steden waar vervoersalternatieven ruim voorhanden zijn.

## ONVERWACHT KANSEN

Naast een schets van de inhoudelijke kaders brengt de studie de mogelijke impact van de energietransitie op ons landschap prikkelend in beeld. Voor Van der Gaag is daarmee de missie van de opdrachtgevers geslaagd. "Ik word blij van de vele mogelijkheden uit het boek en het filmpje van AMO. Niet de moeilijkheden en de weerstand staan centraal, maar de onverwachte kansen. Fijn. Ik houd



## NEDERLANDSE VERENIGING DUURZAME ENERGIE

De 1.600 leden van de NVDE zijn actief op het gebied van zon- en windenergie, aardwarmte, groene waterstof, warmtepompen en energiebesparing. Ook netbeheerders zijn lid. Met bijna 200.000 werknemers realiseren de leden samen een jaaronzet van ruim € 43 miljard.

## 'DOOR DE OMSLAG NAAR SCHONE ENERGIE GAAT NEDERLAND FLINK OP DE SCHOP.'

van de contour van Nederland inclusief ons deel van de Noordzee; er kan zoveel in die zee. Bijvoorbeeld meer oesters, zeevieren en vissen dankzij de fundamenteën van windmolens. Een intensief gebruikt, hoogindustriële landschap enerzijds en meer natuur anderzijds spreken mij ook aan. Net als dat beeld van de zero emissiezones in het hart van de stad als gezondste leefomgeving; daar wil ik wel wonen."

## FEEST IN 2050

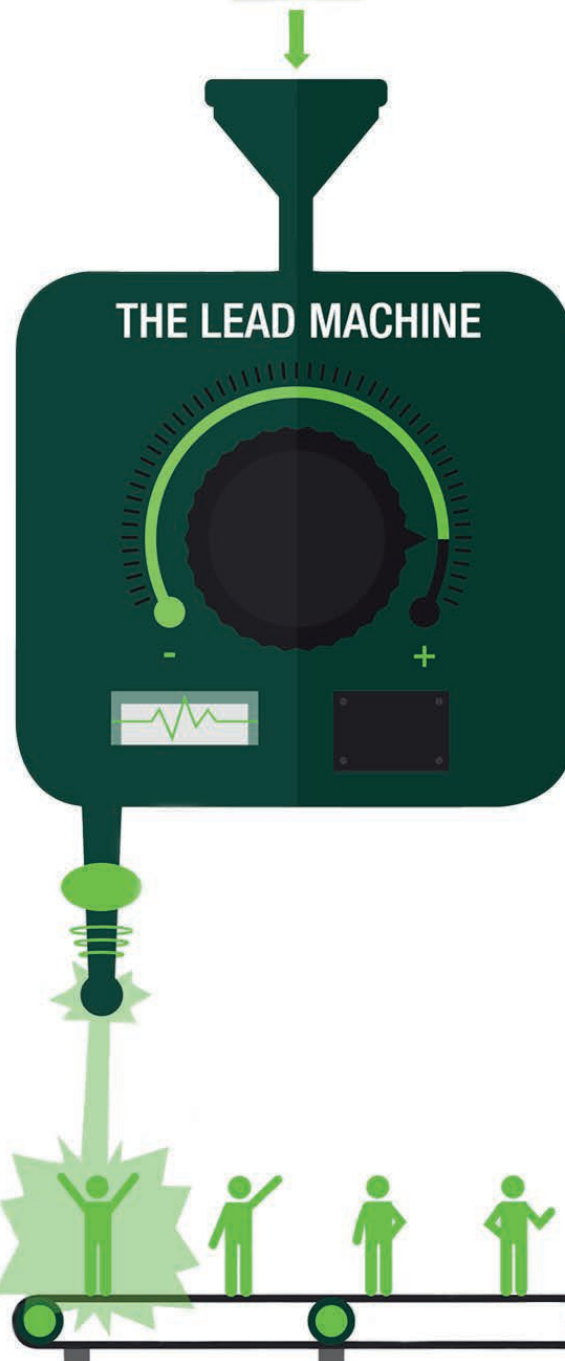
De overgang van fossiele naar duurzame energiebronnen is veel meer dan een technische exercitie.

De visuele impact speelt een cruciale rol bij de beleving en acceptatie van de inwoners. "Verandering roept sowieso weerstand op, maar dat is nog geen reden om het niet na te streven," stelt Van der Gaag. "Iedere energietechniek, zowel fossiel als duurzaam, heeft nadelen. Het is zaak om samen met mensen, zoals omwonenden of gebruikers van de energie, te bepalen hoe we meer duurzame energie kunnen opwekken en transporteren, en om te laten zien wat het hen oplevert. Ik verheug me al op dat feest in 2050, als Nederland energieneutraal is."

43



Op zoek naar nieuwe  
droomklanten?



Scan de QR-code en start  
vandaag met 25 gratis  
top leads!





# Mag ik commercieel voor u bellen?

## DOEL?

U een-op-een ondersteunen in uw acquisitie en volledig te ontzorgen in uw marktbenadering. Om u, zoals wij dat noemen, verkoopontspanning te bieden.

REGEL UW EIGEN PSA!  
SCAN DE QR-CODE



Een Personal Sales Assistant (PSA) is een professionele, commercieel georiënteerde verkoopassistent. De PSA heeft het doel u een-op-een te ondersteunen in uw acquisitie en een constante stroom aan nieuwe afspraken te genereren.

Met behulp van het DATA-collectief en Website-Leads worden interessante prospects geselecteerd en benaderd.

[www.psaprof.nl](http://www.psaprof.nl)  
0800-7727763





# HOE KIES JE DE JUISTE TECHNIEKLEVERANCIER?

Eventtechniek; voor veel eventmanagers en andere opdrachtgevers is het soms een hoofdpijndossier. Hoewel techniek een belangrijk deel van het event en het budget uitmaakt, lijkt het soms of mensen zich neerleggen bij een enorme kostenpost of bedenkelijke kwaliteit. En dat is opmerkelijk anno 2024. Want kwaliteit en budget spelen altijd een grote rol in events.

Techniek is onlosmakelijk verbonden met events. Maar wat nu als je daar geen affiniteit mee hebt? Als je niet voldoende kennis van zaken hebt, waar moet je dan op vertrouwen? Of waar moet je op letten bij de keuze van je technisch leverancier?

## INSCHATTEN OF INVENTARISEREN

Afhankelijk van je evenement wil je eigenlijk eerst inventariseren wat je nodig hebt. Als je voldoende weet of ervaring hebt, is dat bij de wat kleinere evenementen prima te doen. Beamer, laptop, switcher en wat microfoons en licht. Je kunt op basis van je ervaring ook

best een inschatting maken van de kosten. Maar dan nog is de vraag: 'Is het voldoende en werkt het zoals het moet?' Dat blijkt namelijk niet altijd het geval. En ga dan maar eens zoeken naar de oorzaak. Of de discussie aan over budget, te weinig tijd of andere 'externe factoren'.





## COMMUNICATIE EN 'GUT FEELING'

Bij de wat grotere en complexere events moet je al snel in gesprek met je technische leverancier of partner. Gewoon omdat het ingewikkelde materie en specialistisch werk is. En in dat laatste zit eigenlijk de crux. Je bent afhankelijk van de kennis en expertise van je techniekpartij. Maar is jouw technisch leverancier ook jouw partner? Dat wil zeggen, stelt hij zich zo op? Heb je het gevoel dat je leverancier jou wil helpen om - binnen de mogelijkheden - het beste resultaat te bereiken? Dan heb je de juiste te pakken!

Of merk je dat je met ingewikkelde termen wordt bestookt die stuk voor stuk leiden tot apparaten die je niks zeggen en een offerte die hoog, maar bijna onleesbaar is? Dan is het zaak om je wensen en verwachtingen te herijken en een keuze voor een andere leverancier te overwegen. En er zijn er echt voldoende.

Maar hoe maak je de keuze? Welke afwegingen maak je daarbij? Hieronder wat aandachtspunten en tips.

- Werk je met een vaste partner, dan zit je meestal goed. Er is onderling begrip en vertrouwen. Want de relatie speelt ook een rol. Dus wordt doorgaans gekeken naar de beste mogelijkheden binnen een budget. En werk je vaker met elkaar, dan is er de ene keer wat meer ruimte dan de andere. Zolang die balans goed blijft, is iedereen blij.
- Een nieuwe leverancier kan spannend, maar ook heel interessant zijn. Er is motivatie om jou als klant te krijgen. Deze nog onbekende partij kan ook een hele andere invalshoek of manier van werken hebben. En heeft misschien bijzondere apparatuur of creatieve oplossingen die je nog niet kent.
- Bij een groot evenement is het opvragen van meerdere offertes heel legitiem. Het gaat vaak om veel geld, dus sta je daar

langer bij stil. Zie het als een second opinion en kijk naar de verschillen, niet alleen budgettair. Is de omschrijving van de diensten logischer, creatiever, praktischer of wordt er meer met je meegedacht? Houd het bij maximaal drie verschillende offertes, want dat geeft genoeg variatie en inzicht.

- Vraag een externe partij om een onafhankelijke mening; iemand die niet bij een leverancier werkt, wel de materie kent en je adviseert. Dat is niet gratis, maar geeft wel meer zekerheid. Het kan ook goedkoper uitpakken als er door iemand met kennis van zaken op een andere manier naar wordt gekeken.
- Kijk of de leverancier veel opdrachten heeft die lijken op de jouwe. Dan is er veel ervaring en waarschijnlijk een kort en helder voortraject. Mogelijk nadeel kan zijn, dat je weinig

(persoonlijke) aandacht krijgt door het aantal opdrachten. Dat is een kwestie van aanvoelen.

- Vraag collega's of andere mensen die je kent en vertrouwt naar hun ervaring. En gebruik dat bij de intake als referentie. Het zal de techniekpartij op scherp zetten, omdat er al een relatie is met die persoon.

## TRANSPARANTIE IS KEY

In alle gevallen is open en transparante communicatie het belangrijkste. Bepaal je verwachting en breng die zo helder mogelijk over. Wees transparant over het beschikbare budget. Kijk en voel aan of en hoe men jou helpt en ondersteunt en maak dan een keuze. En vertrouw er dan op dat jouw technische partner er alles aan zal doen om de verwachting waar te maken of te overtreffen. Ook als er misschien dingen tegenzitten of anders lopen. Want ook zij zijn eventprofessionals.

René Pouwelse is eventregisseur, al meer dan vijftien jaar docent eventtechniek bij MIEM/Eventacademy en gastdocent op verschillende hoge scholen. In die hoedanigheid heeft hij honderden eventmanagers opgeleid en getraind in de basisbegrippen van eventtechniek. Zelf is hij zijn loopbaan begonnen als geluidstechnicus en is hij nu, naast eventregisseur, ook nog videoproducent.

RIVIERENLAND

FIT IN BUSINESS

# BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE



## Fit in Business

### Hoe werkt het 'Fit-voor-Business' ondernemersnetwerk voor de ondernemers (sporters)?

Hoe werkt het 'Fit-voor-Business' ondernemersnetwerk voor de ondernemers (sporters)?

Voor iedere MKB ondernemer is zakelijk netwerken van vitaal belang om ervoor te zorgen dat zijn bedrijf gezond blijft. Samen naar de gym is een uitstekende manier om collega-ondernemers uit eigen regio te ontmoeten.

Voor een (startende) ondernemer zijn nieuwe zakelijke contacten ontmoeten en zakelijk netwerken van essentieel belang om een succesvol en winstgevend eigen bedrijf neer te zetten. Samen naar de gym is een uitstekende manier om collega-ondernemers uit eigen regio te ontmoeten.

Een uitstekende manier om goed op de hoogte te blijven van wat er zich momenteel afspeelt binnen de regio en om bijvoorbeeld nieuwe zakelijke contacten te ontmoeten terwijl je ook lichamelijk in vorm blijft.

In het kort houdt dit in gezond worden/blijven en laagdrempelig netwerken ineen. Het concept is even eenvoudig als succesvol gebleken: netwerken zonder poespas. Klik op jouw dichtsbijzijnde locatie:

Meld je aan bij een van deze coaches/aanbieders en word zo opgenomen binnen het lokale ondernemersnetwerk!







**Cosyclub Juliën**

Beethovenstraat 24 | 4003 KX, Tiel  
T 085 485 7262 | info@cosyclubjulien.nl  
www.cosyclubjulien.nl



**Healthclub Juliën**

Provincialeweg 16 | 4033 BR, Lienden  
T 0344 - 60 22 04 | info@healthclubjulien.nl  
www.healthclubjulien.nl



**Uniek Fitness Ammerzoden**

Van Milstraat 1a | 5324 AX, Ammerzoden  
T 073-594 7040 | receptie@uniekfitness.nl  
www.uniekfitness.nl



**Sport & Fitness Geldermalsen BV**

Rijnstraat 33 | 4191 CK, Geldermalsen  
T 0345-581000 | email@fitnessgeldermalsen.nl  
www.fitnessgeldermalsen.nl



**Inspire Fitness Club**

Kenelweg 10 | 4205 ZR, GORINCHEM  
T 0183- 760 563 | info@inspirefitnessclub.nl  
www.inspirefitnessclub.nl

**van munster media factory**

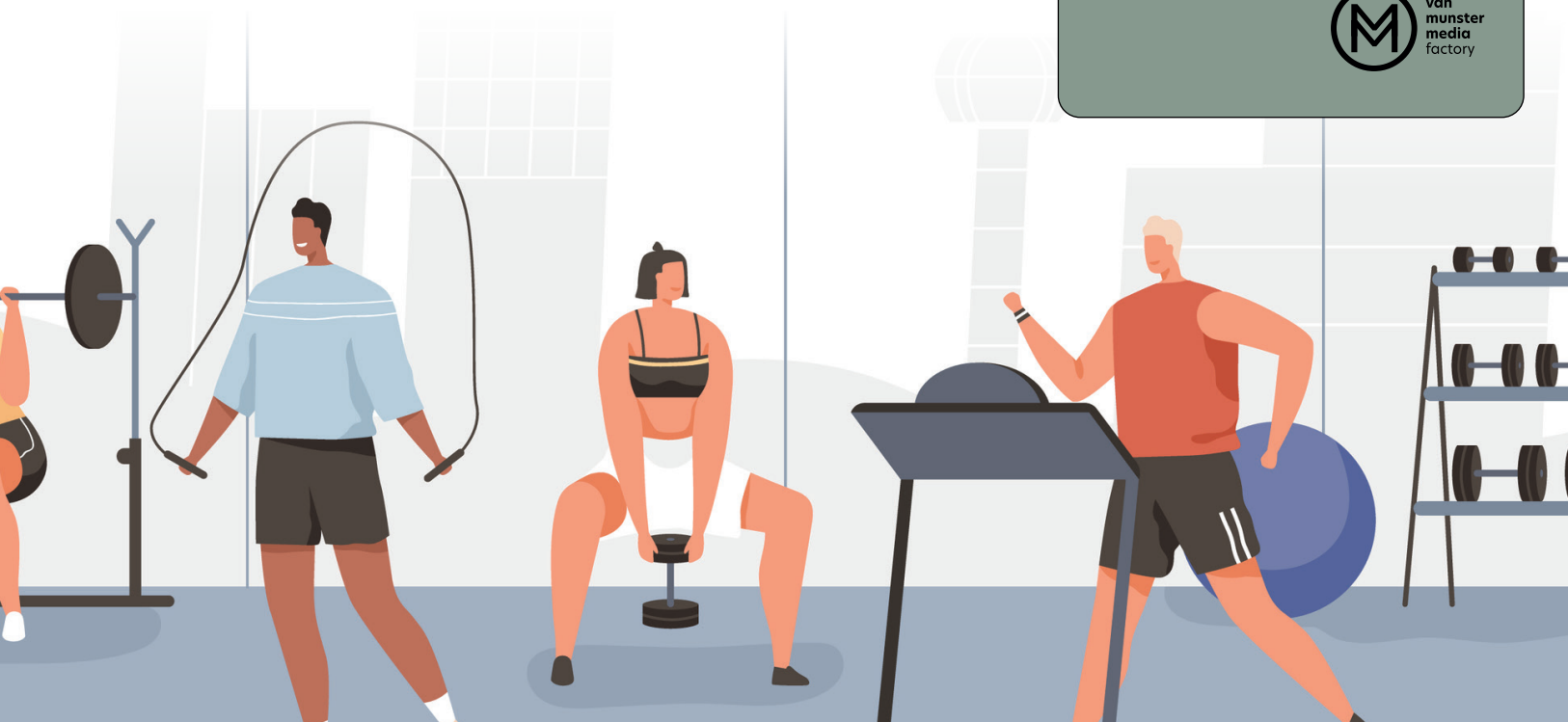
**>Wij zijn factory.**

Wij luisteren.  
Wij adviseren.  
Wij designen.  
Wij adverteren.  
Wij programmeren.  
Wij schrijven.

**>Ontdek alle mogelijkheden**

www.vanmunstermedia.nl | info@vanmunstermedia.nl

**van munster media factory**





# Aanbevolen locaties



## Herberg De Engel

Waalbandijk 102  
6669 ME Dodewaard  
T 0488 411 280  
E info@de-engel.nl  
I www.de-engel.nl



## Restaurant La Provence

Gamerschestraat 81  
5301 AR Zaltbommel  
T 0418 51 4070  
E info@la-provence.nl  
I www.la-provence.nl



## SALSA, catering op locatie

Postbus 41  
4153 ZG Beesd  
T 06 - 522 11 459  
E info@salsacatering.nl  
I www.salsacatering.nl



## De Twee Linden

Zandstraat 100  
6658 CX Beneden-Leeuwen  
T 0487 59 1234  
E info@detweelinden.nl  
I www.detweelinden.nl





# De route naar groei van je onderneming

Wij bouwen merken,  
marketingstrategieën en  
websites die je klanten  
opleveren.

Meer klanten? Meer omzet?

Heb je ambitieuze groeidoelen?

Dan heb je meer nodig dan alleen een website en wat social media posts. Je hebt een bewezen digitale strategie nodig die échte resultaten levert. Ontdek onze op maat gemaakte **Marketing Groeiplannen**. Jouw sleutel tot ongekend groeipotentieel.



**SPIJKERENCO**  
branding • marketing • webdesign

Peperstraat 13, 4116 BG Buren • 0344 57 91 81  
info@spijkerenco.nl • www.spijkerenco.nl





SKODA



# VOORRAAD

## waardeel.nl

Voorkom prijsverhoging!  
Stap in 2024 nog in je nieuwe auto.

### LAATSTE KANS: VOORKOM BPM

Financial  
lease vanaf  
**€ 399**  
per maand

**€ 3.000**  
inruilpremie

[www.dewaalautogroep.nl](http://www.dewaalautogroep.nl)