

BrabantBreed



WIM VAN DE WAARSENBURG

SEPTEMBER 2012 11

CREATIEF ONDERNEMEN: WIM VAN DE WAARSENBURG STEEDS OP ZOEK NAAR NIEUWE WEGEN
HET BEGINT MET DROMEN
TWEEDE HELFT TEKENEN BIJ HET KRUISJE
CREATIVITEIT VAN GEMEENTEN
BANKIEREN: SAAI?

■ EEN INITIATIEF VAN BRABANT ONDERNEEMT

WIM VAN DE WAARSENBURG VAN MOVICO IN DEURNE:

"STEEDS OP ZOEK NA

In de enorme bedrijfshal van Movico aan Daalder 9 in Deurne glimmen de trucks met opleggers je toe. Niet zo maar gewone combinaties. De opleggers herbergen immers een uitgebreid stelsel van mobiele voorzieningen voor roadshows (bedrijfs- en productpresentaties), pers- en hospitality faciliteiten, regieruimtes of gewoon mobiele tribunes en podia. Movico-directeur Wim van de Waarsenburg spreekt gepassioneerd over zijn bedrijf dat hij in ongeveer twintig jaar tijd heeft opgebouwd. "Ik wilde begin jaren negentig niet in de 'stoeimarkt' terecht komen. Ik wil gewoon iedereen voor zijn. En dat kun je alleen als je zelf iets creëert."

Radio en tv

Het huidige bedrijf Movico (voorheen 'Wim van de Waarsenburg Producties') is echter niet het startpunt geweest van de geboren Eindhovenenaar. Wim van de Waarsenburg (58) werkt al vanaf zijn 26ste als zelfstandig ondernemer, met name in de radio- en tv-wereld. Heel specifiek als producer en organisator van nationale en internationale evenementen. Hij wilde echter niet zijn gehele leven actief blijven in die amusements- en entertainmentwereld.

"Mijn hart lag altijd al bij marketing. In combinatie met mobiliteit en menselijk vermaak ben ik uitgekomen op de 'Kindertruuk', een rijdende speeltuin. Dat was een enorm succes. En het is de start geweest van mijn huidige mobiele bedrijfsuitingen."

Buitenland

In een rap tempo ontwikkelde zich het bedrijf van Wim van de Waarsenburg, dat in 2000 de naam Movico (Mobile Visual Communication) kreeg. "Ik kwam steeds meer in het buitenland. En de nieuwe bedrijfsnaam is in alle talen bruikbaar. Een kwestie van creatief omgaan met taal", lacht de Deurnese ondernemer. Een belangrijke stap tot die internationalisering

waren de roadshows, mobiele productpresentaties door geheel Europa. Wim van de Waarsenburg: "Maximale exposure door een snelle verplaatsing. Dus in korte tijd op diverse locaties."

Operationeel

De basis voor de Movico-activiteiten zijn de uitschuifbare trailers met een keur aan technische hoogstandjes. Vooral op het gebied van hydraulica. En uitschuifbaar betekent in de lengte en de breedte, maar ook in de hoogte. Tot in drie etages. "Wij bieden custom-made-oplossingen met als basis de ideeën van de klant. En wij zijn zo creatief dat voor ons alles uitvoerbaar is. Technologisch en

"Wij schrikken voor geen enkele vraag terug en durven buiten de gebruikelijke kaders te denken!"



AR NIEUWE WEGEN"



kwalitatief hoogstaande mobiele oplossingen rollen ons bedrijfspanid uit over alle Europese wegen." Wim van de Waarsenburg heeft een duidelijke verklaring voor het succes van zijn toonaangevend bedrijf: "Wij schrikken voor geen enkele vraag terug. Wij durven, bij het invullen ervan, buiten de gebruikelijke kaders te denken!"

Mijlpalen

Movico kent verschillende momenten die Wim van de Waarsenburg kenschetst als essentieel voor de ontwikkeling van zijn bedrijf. Natuurlijk de mobiele speeltuin 'Kindertruuk'(1993) en vooral ook de eerste roadshow met de Philips interactieve compact disk(1994). De derde mijlpaal, en zeker niet de minst belangrijke, was het contact met de Tour de France-organisatie. "Bij de start van het wielerspektakel in 1996 in Den Bosch stonden we daar met de Philips roadshow. Die Fransen wisten niet wat ze zagen", lacht Wim van de Waarsenburg. Na enkele snelle contacten kreeg Movico een voet tussen de deur bij de

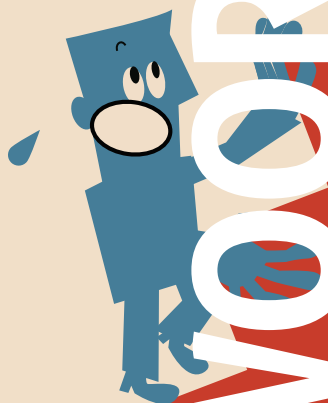
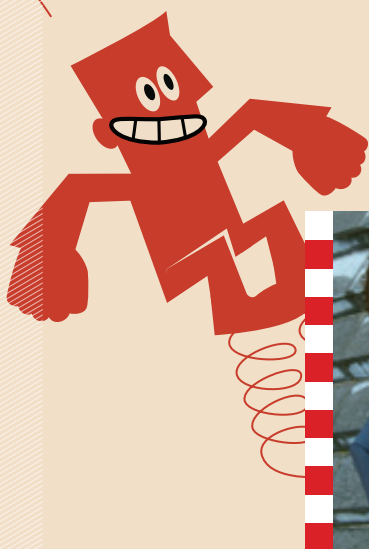
tourorganisatie. In eerste instantie met een hospitalityvoertuig, vervolgens ook een perstribune en nu bouwt Movico in elke etappeplaats een complete finishstraat vanaf één kilometer vóór de eindstreep. "Wij plaatsen daar over een afstand van honderden meters onder meer de hospitality- en perswagens. En voorzien dat allemaal ook nog van eigen personeel."



Trots

Wim van de Waarsenburg spreekt uiterst gereserveerd, maar wel met een duidelijk trotse ondertoon. Zijn grootste uitdaging in de voorbije twintig jaar is steeds geweest iets nieuws te bedenken. Alsmar kijken of er een nog beter passende oplossing is. Proberen het onmogelijke mogelijk te maken. En vooral ook risico's durven nemen. Sinds 2011 is Wim van de Waarsenburg minder operationeel actief en heeft hij een directieteam om zich heen geformeerd. Met het idee de jeugd naar voren te schuiven om zo flexibel, innovatief en gepassioneerd in de markt te kunnen blijven. En dat is al meteen succesvol. Het komend seizoen wordt immers ook de wintersport een item bij Movico. "In de toekomst zoeken we nog meer markten op die we tot nu toe niet doen."

Tekst:
Geert van den Eijnden
Fotografie:
Cheezz Photography



VOORWOORD

'MAAK TIJD VOOR CREATIVITEIT'

Een van de factoren waarmee een ondernemer zich in de markt kan onderscheiden is de mate van creativiteit die hij in zijn dienst- of productverlening weet aan te brengen. Om de concurrent steeds een stap voor te blijven, is het 'out of the box' kunnen denken dan ook erg belangrijk. Een goed businessplan en een gezonde bedrijfsvoering zijn al lang niet meer voldoende.

Creatief ondernemerschap is het thema dat in deze editie van Brabant Breed centraal staat. Wanneer wij het Brabants bedrijfsleven onder de loep nemen, kunnen we niet anders dan vaststellen dat steeds meer ondernemers op een creatieve wijze de markt benaderen. Niet alleen wordt in toenemende mate aandacht geschonken aan de vormgeving en presentatie van de geleverde producten en diensten, maar ook lijken ondernemers anders met hun klanten, relaties en personeel om te gaan. Zo slagen ondernemers er zelfs in om hun bedrijf op een geheel alternatieve wijze in te richten. Het 'nieuwe werken' is hiervan een mooi voorbeeld.

Vanwege de economisch moeilijkere tijden kan een ondernemer ook niet anders dan zich onderscheidend in de markt positioneren. Enkel op die manier kunnen baanbrekende prestaties worden geleverd. Gelukkig nemen diverse (semi-)overheidsinstellingen steeds meer maatregelen om de creativiteit in de zakelijke

markt aan te wakkeren. Denk maar aan de verschillende subsidievormen die op Europees, maar ook op nationaal en regionaal vlak aan ondernemers ter beschikking worden gesteld. Een ander voorbeeld is de Prijs Creatief Ondernemerschap die al een aantal jaren door de Kamer van Koophandel aan bijzondere bedrijven wordt uitgereikt.

Creatief ondernemerschap wordt ook vanuit de werking van Brabant Onderneemt al geruime tijd gestimuleerd. De brainstormsessies die op initiatief van de Stichting tussen designers en ondernemers in het kader van de Dutch Design Week worden georganiseerd en de samenwerking met de organisatie van de Creatieve Marktplaats te Tilburg zijn illustratief in dit verband.

'Being creative' is in ieder geval hetgeen waarmee u zich als ondernemer steevast zult kunnen onderscheiden. Het net iets anders doen dan de ander kan immers leiden tot fantastische resultaten!

Met ondernemende groet,

Niels Vanaken
Bestuurslid Stichting
Brabant Onderneemt



Deze QR code verwijst u naar het digitale magazine Brabant Breed.



10

DE FLEX-BV

Wilt u een BV oprichten zonder startkapitaal van €18.000? Meer flexibiliteit bij het inrichten van uw BV? Dat kan binnenkort; de Flex-BV komt eraan! Per 1 oktober a.s. zal de nieuwe wettelijke regeling inzake de vereenvoudiging en flexibilisering van het BV-recht in werking treden.



26

TEKENEN BIJ HET KRUISJE A.U.B.

Stel: u bent bestuurder en/of aandeelhouder van een b.v. (besloten vennootschap). U heeft een gat in de markt gevonden en wilt direct aan de slag gaan. Er dient echter wel te worden geïnvesteerd. Een bank is bereid een lening te verstrekken en vraagt u om een aantal overeenkomsten te ondertekenen. Leest u de overeenkomsten en alle bijlagen voordat u tekent?



40

CREATIEVE INDUSTRIE BIEDT KANSSEN

Creative Industrie is een van de negen topsectoren. Deze sector groeit met 6% per jaar harder dan de rest van de Nederlandse economie. Stichting Brabant Onderneemt en TRIAS gaan met een groep van 10 tot 20 ondernemers samen een Innovatie Prestatie Contract (IPC) aanvraag indienen, aansluitend bij de topsector Creatieve Industrie.

Coverstory	2
Wim van de Waarsenburg: Steeds op zoek naar nieuwe wegen	
Voorwoord	4
Rubriek	6
Creatief met interactie	
Column	7
Een pitch uitschrijven	
Reorganisatie	8
De tweede helft	
Juridisch / Fiscaal	10
De FLEX-BV	
Advertorial	15
Villa de Vier Jaargetijden	
Energie	16
Zonnepanelen, wek uw eigen energie op	
Communicatie	18
Het begint met dromen	
Advertorial	20
De Voorste Venne	
Rubriek	23
De wereld wordt steeds kleiner	
Productontwikkeling	24
Design componeert succes	
Juridisch	26
Hoofdelijkheid en borgtocht	
Internetmarketing	28
Het nieuwe winkelen	
Bancair	30
Bankieren: saai of een feest der creativiteit?	
Redactioneel	32
Brabant onderneemt agenda	
Gerechtsdeurwaarders	34
Groen licht	
De Gids	36
Gemeente Eindhoven	
Rubriek	39
Creative industrie biedt kansen voor Brabantse ondernemers	
Subsidies	18
Het begint met dromen	
Pensioen	42
Zeven pensioentips	
Accountancy	44
Fiscale creativiteit van gemeenten	

LEGENDA

- Er is een inhoudelijke tip bij het artikel toegevoegd.
- U kunt online aanvullende documentatie downloaden.
- Er is een LinkedIn profiel gekoppeld.
- Er is een film- of geluidsfragment gekoppeld.
- Er is een website link toegevoegd aan het artikel.
- Er is een Twitter account gekoppeld.
- Er kan online verder gediscussieerd worden over het artikel via de Brabant Onderneemt LinkedIn groep.
- Scan het beeldmateriaal om de layar-app te activeren.



SCAN AFBEELDING OM DE LAYAR-APP TE ACTIVEREN.

KOPPEL DE WERELD AAN DIGITALE CONTENT

CREATIEF COMMUNICEREN

Creatief communiceren gebeurt al eeuwen. De eerste grotbewoners schilderden jachttaferelen op de muur van hun verblijf. De Egyptenaren maakten de meest mooie tekeningen en hiërogliefen. Dankzij het Latijnse alfabet werd de moderne mens in een keurslijf gewrongen. Creativiteit werd verdrongen door het ABC. Tekst en lijstjes werden de norm bij online communicatie. Kijk eens naar de email-inbox in Outlook, tweets op Twitter of nieuwsberichten op een website. Uniformiteit maakt het geheel onmogelijk om snel informatie tot ons te nemen.

Een foto zegt meer dan duizend woorden. Alleen willen we veel meer vertellen, dus maken we een website, slideshow of video om onze boodschap over te brengen. Alleen die ene foto in een magazine geeft geen koppeling met al dat digitale moois daarachter. Logistieke techneuten hadden de waarheid in pacht en gaven de barcode een derde dimensie. De QR-code maakte zijn entree als analoge poortwachter naar de digitale wereld. Menig mooi opgemaakte pagina werd van zijn schoonheid ontdaan met een zwart-wit geblokte 'puist'.

In de digitale wereld deed in 2009 Layar haar intrede. Dit Amsterdamse bedrijf bedacht een browser voor mobiele apparaten. Layar voegt informatie toe aan het beeld van de camera. Door het GPS-signaal is de locatie bekend en door het kompas de richting waarnaar gekeken wordt. Via de bewegingssensoren in de smartphone wordt de stand van het apparaat geregistreerd, zodat precies bepaald kan worden waarnaar gekeken wordt. Kijkend naar het scherm wordt aanvullende digitale informatie toegevoegd aan het beeld van de omgeving. Zo kan met de Funda-laag in Layar rondgekeken worden met de smartphone, terwijl de te koop staande huizen in de buurt in beeld komen. Dit gaat eenvoudig:

- scan de omgeving voor te koop staande panden;
- klik verder om informatie over een object op te halen.

Dit is natuurlijk geweldig (voor Funda), alleen wat kan u daarmee?

In juni 2012 introduceerde Layar de Creator tool. Met deze tool kan augmented reality worden gekoppeld aan afbeeldingen. Vervolgens kan de bezoeker gaan bellen, websites bezoeken, twitteren, facebooken, een video afspelen of iets kopen in een webshop. Zonder gebruik te maken van een QR-code, herkent Layar de afbeelding en zoekt daar de digitale informatie bij.

Layar Creator maakt het mogelijk om een magazine, poster of visitekaartje interactief te maken. Digitale content wordt dus aangeboden in een handomdraai. Bezoekers komen met één druk op de knop in de webshop terecht. Advertenties worden eenvoudig gedeeld op Facebook en Twitter. Scan mijn afbeelding linksboven en de afbeeldingen van Veldkamp producties hiernaast om de layar-app te activeren.

De techniek is voorhanden. De creatieve invulling is aan u.

- download de Layar app voor smartphone (iPhone/iPad of Android);
- activeer bijvoorbeeld de Funda-laag;

Detlef La Grand

Co-creator en innovator
Detlef@woid.nl

DetlefLg
 www.linkedin.com/in/detleflagrand

SOCIAL MEDIA

EEN PITCH UITSCHRIJVEN

WAAROM ZOU IK?

Het derde kwartaal zit er alweer bijna op. Veel organisaties komen er nu achter dat de gestelde doelen voor dit jaar nog lang niet in zicht zijn. In september, oktober, november en het altijd te korte december moet het jaar nog goed gemaakt worden. Maar voordat er werk verzet kan worden, moeten veelal leveranciers geselecteerd worden én offertes worden goedgekeurd. Zeker in deze periode een tijdrovende formaliteit. Maar juist deze fase kan u duur komen te staan...

Zeker als het gaat om een leverancier waarvan u veel creatieve inbreng verwacht zoals een reclamebureau, ontwerpbureau of bureau als het onze voor het maken van een webvideo of commercial. Niet de tijd nemen voor een gedegen selectie betekent veel risico nemen op het gebied van benodigde kennis, ervaring, creativiteit en, het belangrijkste, synergie. Iets wat u op lange termijn duur kan komen te staan. Zeker door de gemiste kansen én de achterstand die u oploopt... En ja, u dient dan weer opnieuw te selecteren met alle risico's van dien. De oplossing? Een gedegen bureaucompetitie. Oftewel: Een pitch!

"Maar zo'n bureaucompetitie is zo'n tijdrovend traject" hoor ik u denken. Dat klopt. Zes weken is gebruikelijk als aan een volledige creatieve pitch wordt gedacht. Maar bedenk dat bureaus per definitie veelal enkele weken nodig hebben voor een goed voorstel. Waarom deze tijd niet direct gebruiken voor een goede selectie? U weet immers daarna 100% zeker dat u gekozen hebt voor de beste partner met de, specifiek voor u, benodigde kennis, ervaring en creativiteit. Alle energie in die relatie uit zich in de beste gezamenlijke resultaten. Geen kans wordt gemist en door de ontstane synergie lijkt het alsof uw organisatie, dienst of product vleugels krijgt. 1+1

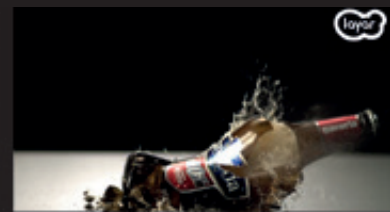
wordt 3. En, nóg een voordeel; zolang u dat gevoel heeft, hoeft u niet bij elke opdracht een leverancier te selecteren, maar weet u zich de komende jaren verzekerd van de beste voor u. Dát scheelt tijd!

Gelukkig hoeft u het proces van een bureaucompetitie niet zelf te bedenken. Door belangenverenigingen van opdrachtgevers en de Vereniging van Communicatie-adviesbureaus (VEA) zijn de gewenste gang van zaken vastgelegd in een questionnaire, een leidraad pitchproces en een tiental eenvoudige regels om dit in goede banen te leiden. Via onderstaande link vind u beide documenten.

<http://www.veldkampproducties.com/2012/08/pitch/>

Maar natuurlijk breek ik ook een lans voor ons als bureaus. Het is niet de eerste keer dat een 'aanvraag' bij meerdere bureaus, met alle inspanningen van dien, uiteindelijk geen opdracht blijkt. Of ingebrachte ideeën van het creatiefste bureau uitgevoerd worden door het goedkoopste bureau. Gelukkig is de wereld door social media steeds transparanter, maar laten we vooral duidelijk tegen elkaar zijn. Dat scheelt veel energie, die we liever inzetten voor indrukwekkende doeltreffende campagnes voor u.

Jeroen Veldkamp is directeur / eigenaar van Veldkamp Producties BV en produceert al meer dan 17 jaar uiteenlopende commercials, televisie-, film- en videoproducties voor bedrijven, instellingen, overheid en omroepen. Daarnaast wordt hij regelmatig als marketing- en communicatiespecialist gevraagd voor adviezen en lezingen. In Brabant Breed deelt hij met u wat hem bezig houdt in de media. Mét tips en tricks...



Jeroen Veldkamp

jeroen@veldkampproducties.com

[jeroen_veldkamp](https://www.linkedin.com/in/veldkampjeroen)

www.linkedin.com/in/veldkampjeroen

www.veldkampproducties.com

DE TWEEDE HELFT

LEEFTIJSBEWUST LOOPBAANBELEID BEGINT BIJ DE WERKNEMER ZELF

Je kijkt naar een voetbalwedstrijd van het Nederlands elftal. Ze staan achter....., het wordt rust....., en je denkt.....het kan nog in de tweede helft. Leeftijdsbewust personeelsbeleid is niet een eenzijdige verantwoordelijkheid van de werkgever. Nadenken over loopbaanontwikkeling na je 50ste begint bij de werknemer. Eigen verantwoordelijkheid en die van de werkgever zouden hand in hand moeten gaan.

Werken tot 67

De gevolgen van de vergrijzing in Nederland kunnen we niet meer ontkennen. Tijd voor actie. We werken door tot 67, maar hoe? In de media wordt de noodklok geluid: overheid en bedrijfsleven wordt wakker! De krantenkop "Wil jij de geraniums water geven? Oma is aan het werk", een artikel uit het Brabants Dagblad, is daar een sprekend voorbeeld van.

aan: flexibele werktijden, opleidingen, wijzigingen in functie-inhoud, focus op gezondheid. Effectieve thema's om het gesprek over leeftijdsbewustzijn inhoud te geven. Maar zijn dit ook niet de onderwerpen waar jongere werknemers mee bezig zijn? "Waar wil jij over vijf jaar staan", is een logische vraag. Maar niet alleen voor jongeren. Het is de hamvraag, óók voor de 50-plus werknemer.

Bezinning en reflectie door de 50-plusser zelf zijn cruciale randvoorwaarden. Weten wat je wilt in de toekomst legt een basis voor een effectief gesprek met de werkgever over 50-plus loopbaanplanning. Het verdient de voorkeur de medewerker eerst zelf te laten nadenken over waar hij staat en waar hij naartoe wil. En het verkleint het risico van onbewuste sturing door de leidinggevende. Pas dan wordt de medewerker zelf eigenaar van de eventuele verandering. Burn-out of ander ziekteverzuim en outplacement zal worden gereduceerd.



TIP

Workshop 'De Tweede Helt'. Geef je medewerkers een workshop cadeau waarin zij leren zelf de verantwoordelijkheid te nemen over hun eigen "Tweede Helt". Het scheelt jou, als leidinggevende, een hoop werk.

Eigen verantwoordelijkheid

Leeftijdsbewustzijn begint bij de 50-plus professional zelf. Hoe maakt hij zijn eigen vertaalslag naar de toekomst? In de eerste helft van ons leven plannen wij bewust. Onze carrières, de invulling van ons leven, ons gezin. We denken bewust na over de stappen die we nemen. Maar wat doen wij in de tweede helft? We weten vaak wel wat we na ons pensioen willen doen, maar staan we voldoende bewust stil bij de jaren die hieraan voorafgaan? Wat zou je nog willen doen? Wat zou je willen laten? Niet alleen wat betreft werk, maar ook de invulling van het privéleven speelt een grote rol. Meer nadruk leggen op je privéleven genereert energie en bereid je tegelijkertijd beter voor op pensionering.

Case

Annemarie, 57 jaar, werkt inmiddels 17 jaar bij een organisatie. Het is weer tijd voor de loopbaangesprekken. Haar leidinggevende geeft aan dat het voor Annemarie toch wel verstandig zou zijn om een bepaalde opleiding te volgen. Daarmee kan zij doorstromen naar leidinggevende en groeit zij in salaris. Annemarie heeft echter geen ambitie om leidinggevende te worden en is tevreden met haar salaris. Angst om op een zijspoor gezet te worden, houdt zij haar mond, zegt erover na te denken en heeft vervolgens slapeloze nachten met alle gevolgen van dien.

Motivatie als primaire sleutel tot succes

Diversiteit in personeelsbeleid en -management houdt onder andere rekening met verschillen in leeftijd. Leeftijdsbewust personeelsbeleid gaat nu vooral over personeelsleden boven de 50. Hoe houden we deze steeds groter wordende groep gemotiveerd? Werkgevers reiken hiervoor verschillende instrumenten



Het Perspectiefgesprek

Een standaard onderdeel van de gesprekscyclus is het loopbaangesprek over vervolgstappen en ontwikkelgebieden. De gemiddelde 50-plusser is vaak niet meer zo uitgesproken over zijn/haar carrièreambitie. Het loopbaangesprek inruilen voor een 'perspectiefgesprek' past beter in leeftijdsbewust personeelsmanagement. Immers, menig 50-plusser staat op de laatste sporten van de carrière ladder. En kent daardoor andere wensen, behoeften en eisen ten aanzien van het vervolg van zijn loopbaan dan de jongere werknemer.

Bijscholing

De vraag is of de veelal jongere manager voldoende vaardig en kundig is om effectief met de 50-plus werknemer in gesprek te gaan. Is hij zich bewust van de veranderingen die zich voordoen in de tweede helft van iemands (werkende) leven? Op ervaring kan hij immers niet varen. De leidinggevende is dit niet aan te rekenen, maar wel aan te reiken.

TIP

Voer perspectiefgesprekken met je 50-plus medewerkers. In deze levensfase gelden vaak andere waarden dan die van de jongere werknemers. Zorg er, als leidinggevende voor, dat je op de hoogte bent van deze levensfase.

50-plus. Nou en?

Het leven begint bij 40, een gevleugelde uitspraak. Maar de maatschappelijke normen verschuiven: wij leven langer en zullen langer doorwerken. Hiermee verschuift ook de inhoud van genoemde uitspraak: het leven begint bij 50! Dit betekent wel dat de 50-plus professional zelf het heft in handen mag nemen, keuzes moet maken, zodat hij volmondig kan beamen: 50-plus? Nou en!



Pia Peltzer

Algemeen directeur
piapeltzer@commoti.nl
nl.linkedin.com/in/piapeltzer

Commoti
Dalienwaard 41
5221 KD Den Bosch
Tel: (06) 536 850 32
www.commoti.nl



DISCUSSIE

Zit de vijftigplusser vastgeroest in zijn/haar werk?

Discussieer mee via de linkedin groep van Brabant Ondernemt

DE FLEX-BV;

EEN FLEXIBELER SPEELVELD BINNEN HET ONDERNEMINGSRECHT

Wilt u een bv oprichten zonder startkapitaal van € 18.000,-? Meer flexibiliteit bij het inrichten van (de statuten van) uw bv? Dat kan binnenkort; de flex-bv komt eraan! Per 1 oktober as zal de nieuwe wettelijke regeling inzake de vereenvoudiging en flexibilisering van het BV-recht in werking treden. De nieuwe regeling heeft niet alleen consequenties voor nieuw op te richten bv's, ook bestaande bv's krijgen met de wijzigingen te maken. De regelgeving treedt namelijk in het algemeen met onmiddellijke ingang in werking. De wet heeft tot doel, zoals de naam reeds doet vermoeden, het recht aangaande bv's te vereenvoudigen. Hiermee wordt tevens beoogd een aantrekkelijk(er) vestigingsklimaat te creëren dat meer aansluit bij het recht van andere Europese landen. De belangrijkste wijzigingen voor u als ondernemer op een rij:

Afschaffing minimumkapitaal

Een belangrijke wijziging is de afschaffing van de eis ter zake het minimumkapitaal van €18.000 voor de BV bij oprichting. De oprichter kan er na de invoering van de nieuwe wet zelf voor kiezen welk bedrag hij inbrengt.

Kapitaalbescherming

Met de afschaffing van de minimumkapitaaeis komt tevens de verplichte accountantsverklaring bij inbreng in natura te vervallen, alsmede de bankverklaring bij inbreng in geld. De ratio hierachter is dat crediteuren niet langer meer beschermd worden door

het systeem van kapitaalbescherming. In plaats hiervan komen regels die zien op de taken en verantwoordelijkheden van het bestuur. Hierbij dient gedacht te worden aan regels met betrekking tot uitkeringen aan aandeelhouders en verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid van het bestuur. De wijziging met betrekking tot het minimumkapitaal zal naar verwachting een gunstig economisch effect hebben. Immers, voor kleinere en startende ondernemers wordt het makkelijker (en goedkoper) om te kiezen voor een rechtsvorm met beperkte aansprakelijkheid.

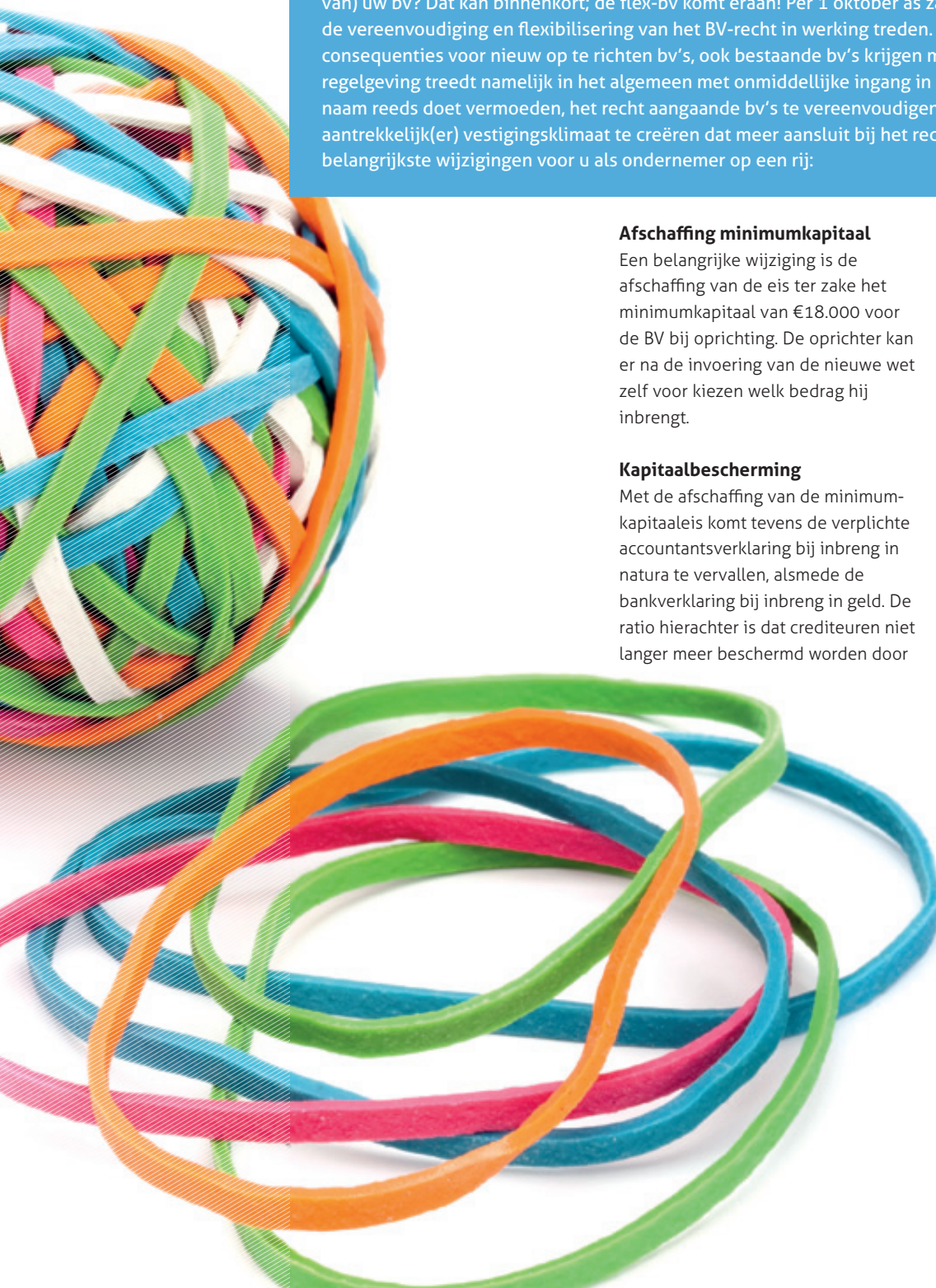


TIP

Laat u goed adviseren over welke mogelijkheden de nieuwe regelgeving u zou kunnen bieden.

Tevens komen de regels over nachgründung te vervallen. Dit betreffen regels die zien op verkoop van goederen door een aandeelhouder aan de vennootschap binnen 2 jaar na oprichting.

In het kader van de kapitaalbescherming is voorts nog van belang dat de eisen inzake steunverlening door een BV in het kader van de verkrijging van aandelen in diezelfde BV, komt te vervallen. Thans is het namelijk niet toegestaan dat een BV leningen



verstrekt aan de kopende partij die aandelen in voornoemde BV wenst te verkrijgen. Het vervallen van dit verbod tot financiële steunverlening zal naar verwachting de overname-financiering vergemakkelijken. Hierbij zij wel opgemerkt dat de verantwoordelijkheid bij het bestuur komt te liggen om te beoordelen of de voorgenomen transactie in het belang van de vennootschap is.

Stemrecht- en winstrechtloze aandelen

Ondernemers krijgen meer mogelijkheden om de BV zelf in te richten. Het wordt maatwerk. Hierbij kan gedacht worden aan de mogelijkheid om aandelen zonder stemrecht of zonder winstrecht uit te geven. Aandelen kunnen evenwel niet zowel stemrechtloos, als winstrechtloos zijn. Een stemrechtloos aandeel biedt een goed alternatief voor certificering van aandelen via een STAK (stichting administratie kantoor). Door certificering van aandelen of middels een stemrechtloos aandeel ontstaat de mogelijkheid om geen stemrecht toe te kennen maar wel een winstgerechtigdheid.

Vergaderrechten en besluitvorming

Voorts is er een aantal wijzigingen ten aanzien van de stem- en vergaderrechten en de besluitvorming. Vergaderrechten komen na de invoering van de wet, onder meer toe aan houders van certificaten waaraan bij de statuten vergaderrecht is verleend. Dit maakt een einde aan de vaak lastige beoordeling of certificaten al dan niet met medewerking van de vennootschap zijn uitgegeven. Van belang is slechts nog of aan hen in de statuten een vergaderrecht wordt toegekend. Voor certificaathouders is het daarbij wel van belang dat zij

aandringen op een spoedige statutenwijziging waarbij aan hen een vergaderrecht wordt toegekend.

De minimale oproepingstermijn voor een algemene vergadering van aandeelhouders wordt verkort van 15 naar 8 dagen. Dit is met name van belang bij besluiten die een spoedeisend karakter hebben. Denkt u hierbij bijvoorbeeld aan het schorsen en ontslag van een statutair bestuurder. Let wel; deze mogelijkheid kan worden beperkt indien in de statuten wel nog een oproepingstermijn van 15 dagen staat vermeld. Alsdan geldt de langere termijn in de statuten. Dit geldt voor meerdere zaken. Het is derhalve zaak dat uw statuten hierop gecheckt worden.

Daarnaast wordt het makkelijker om besluiten buiten vergadering te nemen. Een vergadering op een andere plaats is mogelijk indien alle vergadergerechtigden met die andere vergaderplaats hebben ingestemd en de bestuurders

Bestuur en instructiebevoegdheid

In de statuten kan worden bepaald dat aan houders van aandelen van een bepaalde soort of aanduiding (bijvoorbeeld nummering) specifieke bevoegdheden worden gegeven, zoals de benoeming en/of het ontslag van bestuurders en commissarissen.

Voorts kan in de statuten worden opgenomen dat de algemene vergadering bevoegd is om aan de directie instructies te geven, welke vervolgens ook opgevolgd dienen te worden.

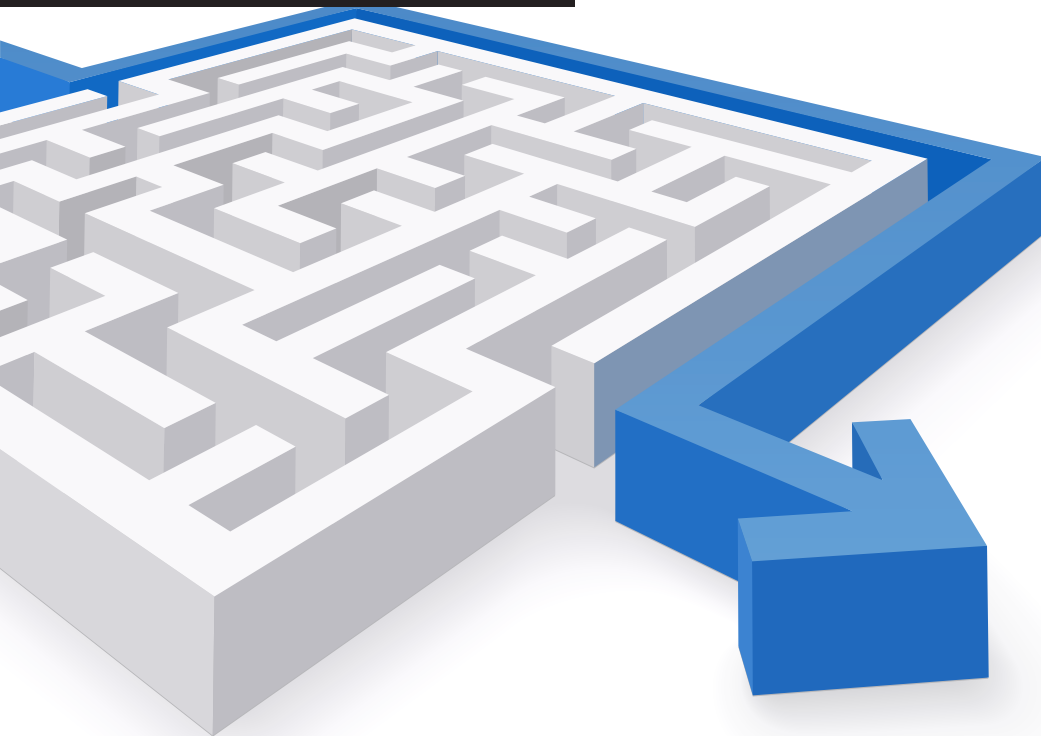
Afspraken tussen aandeelhouders

Afspraken tussen aandeelhouders hoeven met de nieuwe regelgeving niet meer in een aandeelhoudersovereenkomst vastgelegd te worden, maar kunnen ook in de statuten vastgelegd worden. Het kan dan bijvoorbeeld gaan om de verplichting van een aandeelhouder om een lening aan de BV te verstrekken of om (mee)koop of verkoopverplichtingen. Het vastleggen

“De nieuwe wet biedt derhalve een enorme verruiming van de mogelijkheid van besluitvorming buiten vergadering.”

en commissarissen in de gelegenheid zijn gesteld om advies te geven. Onder de huidige regelgeving is voor besluitvorming buiten vergadering vereist dat dit statutair is geregeld en dat het besluit met algemene stemmen wordt genomen. Dit laatste wil zeggen dat niemand tegenstemt. De nieuwe wet biedt derhalve een enorme verruiming van de mogelijkheid van besluitvorming buiten vergadering.

van dergelijke afspraken in de statuten heeft tot voordeel dat deze makkelijk afgedwongen kunnen worden. Statuten zijn echter wel openbaar en dus voor iedereen toegankelijk. Dit laatste zou een reden kunnen vormen om (bepaalde) afspraken alsnog in een aandeelhoudersovereenkomst vast te leggen.



Blokkeringsregeling niet meer verplicht

De (wettelijk) verplichte blokkeringsregeling wordt afgeschaft. De blokkeringsregeling houdt in dat, indien een aandeelhouder zijn aandelen wenst te verkopen, hij hiervoor de goedkeuring nodig heeft van zijn mede-aandeelhouders, of de aandelen eerst moet aanbieden aan zijn mede-aandeelhouders.

De blokkeringsregeling wordt met de Flex-BV facultatief. Het wordt mogelijk om geen blokkeringsregeling van toepassing te laten zijn. Aan de andere kant is het ook mogelijk om de overdraagbaarheid van de aandelen gedurende een bepaalde periode uit te sluiten. De ondernemer bepaalt hiermee zelf hoe ver het besloten karakter van de vennootschap strekt.

Crediteurenbescherming/uitkeringen

Een belangrijke nieuwe wijziging is dat voor iedere uitkering de goedkeuring van de directie benodigd is. Op het moment dat deze uitkering ontbreekt, wordt een besluit van de algemene vergadering geacht niet te zijn genomen. Dit betekent dat, indien er reeds uitgekeerd is, dit bedrag als onverschuldigd door de BV kan worden teruggevorderd.

Het bestuur moet voorafgaand aan haar besluit een zogenaamde uitkeringstest doen. Zij mag haar goedkeuring namelijk niet zonder meer weigeren. Het bestuur mag slechts haar goedkeuring weigeren indien zij weet, dan wel redelijkerwijs behoort te weten, dat de BV na de uitkering niet zal kunnen blijven voortgaan met het betalen van haar opeisbare schulden. Het risico voor het bestuur is groot. Indien achteraf blijkt dat de BV insolvent is, kan het bestuur aansprakelijk worden gesteld voor het tekort dat door de uitkering is ontstaan. Overigens kunnen ook de aandeelhouders aansprakelijk zijn indien zij bekend waren, dan wel behoorden te zijn met het feit dat niet aan de uitkeringstest kon worden voldaan.

TIP

Zorg ervoor dat uw statuten waar nodig aangepast worden aan de nieuwe regelgeving inzake de Flex-BV.

Fiscale aspecten

De wetgever heeft slechts zeer beperkt aandacht geschonken aan de fiscale gevolgen van de nieuwe Flex-BV. Dat is opmerkelijk bij zo'n belangrijke wijziging. Men zou verwachten dat de

nodige aanpassingen in de diverse fiscale wetten noodzakelijk zouden zijn. Vooralsnog blijkt dit redelijk mee te vallen.

De volgende punten zijn hierbij noemenswaardig en zullen in de praktijk nog verder uitgekristalliseerd gaan worden.

Belastingvrij uitkeren

Vanaf 1 oktober kunnen bestaande BV's worden omgezet naar een Flex-BV, waardoor het minimum vereiste kapitaal van € 18.000 kan worden verlaagd. Kapitaaluitkeringen zijn onbelast. Daarmee is het mogelijk onbelast het kapitaal uit te keren naar privé. Ingeval van een aanwezige rekeningcourant positie (vordering van BV op privé), kan de kapitaalvermindering ook worden gebruikt om de rekeningcourantschuld af te lossen. Deze aflossing is eveneens belastingvrij. Hierbij moet wel de hiervoor beschreven crediteurenbescherming in ogenschouw worden genomen.

Beloning werknemers

Aangezien het eenvoudig wordt stemrechtloze aandelen te creëren, biedt dit perspectieven voor de participatie van werknemers. Daarmee kunnen werknemers wel winstrechten krijgen, maar geen zeggenschap.

Aanmerkelijk belang

Voor de inkomstenbelasting heeft een natuurlijk persoon in ieder geval een aanmerkelijk belang (ab) ingeval hij minimaal 5% van de aandelen bezit. Dit geldt per soort aandelen. Mocht er sprake zijn van een ab, dan vindt de belastingheffing in box 2 plaats tegen 25%.

Bij de Flex-BV is het mogelijk meerdere soorten aandelen te creëren, zodat eerder sprake zal zijn van een ab. Dit kan gevolgen hebben voor het minimum salaris wat een ab-houder moet ontvangen als hij werkzaamheden verricht voor dezelfde vennootschap (gebruikelijk loon regeling). Ook de fiscale terbeschikkingstellingregeling zal

"Vanaf 1 oktober kunnen bestaande BV's worden omgezet naar een Flex-BV, waardoor het minimum vereiste kapitaal van € 18.000 kan worden verlaagd."

eerder van toepassing zijn. Hierdoor wordt rente en/of huur van privé gelden of goederen die aan een vennootschap ter beschikking worden gesteld niet in box 3 maar in box 1 belast.

Waardering aandelen

In box 2 wordt de winst belast die wordt bepaald op de verkoop van ab-aandelen. Dit vervreemdingsvoordeel wordt bepaald door de verkoopprijs te verminderen met de kostprijs van de aandelen. Het is de vraag hoe het vervreemdingsvoordeel moet worden bepaald ingeval een volwaardig aandeel stemrecht- of winstrechtloos is gemaakt. Wat is überhaupt een winstrechtloos aandeel waard?

Als gevolg van de crediteurenbescherming kan het voorkomen dat een aandeelhouder een reeds verrichte dividenduitkering moet terugbetalen aan de vennootschap. In dat geval zal dit leiden tot een verhoging van het opgeofferde bedrag van de aandelen. Zonder deze verhoging zou sprake kunnen zijn van dubbele belasting ingeval van verkoop van de aandelen.

Wettelijke rente

Bij een onverantwoorde winstuitkering ontstaat een terugbetalingsverplichting aan de vennootschap. De aandeelhouder is hierover de wettelijke rente verschuldigd. Deze verschuldigde rente kan hij niet in mindering brengen op de belaste box 2 voordelen. De schuld die ter zake van de rente ontstaat, wordt in box 3 in aanmerking genomen. De door de vennootschap ontvangen wettelijke rente, zal tot de winst worden gerekend en daarmee belast met vennootschapsbelasting. Dit klinkt wat tegenstrijdig.

Aansprakelijkheid aandeelhouders

Door de hiervoor beschreven kapitaal- en crediteurenbescherming kunnen aandeelhouders verplicht worden tot terugbetaling van reeds gedane dividend- en winstuitkeringen. Deze aansprakelijkheid geldt vooralsnog alleen voor besloten vennootschappen (BV's) en niet voor naamloze vennootschappen (NV's).

TIP

Na 1 oktober belastingvrij kapitaal uitkeren.

Om dit risico te beperken zou men kunnen overwegen de bestaande BV om te zetten in een NV. Dit kan belastingvrij.

Vennootschapsbelasting

In de vennootschapsbelasting wordt vaak gebruik gemaakt van het begrip 'verbonden persoon' of 'lichaam'. Hierbij wordt bedoeld een bepaalde omvang (bijvoorbeeld 1/3e) aandelenbelang in een andere vennootschap. Dit omvat zowel het stemrecht, als het winstrecht. Aangezien hierin na 1 oktober onderscheid wordt gebracht, zal nog duidelijk moeten worden of dit effect heeft voor het begrip 'verbonden lichaam'. Dit kan gevolgen hebben voor de wettelijke bepalingen die gaan over de renteaftrekbepalingen en investeringsaftrek.

Fiscale eenheid

Zowel voor de vennootschapsbelasting, als voor de omzetbelasting is het mogelijk dat meerdere vennootschappen samen worden beschouwd als één belastingplichtige. Men spreekt dan van een fiscale eenheid. Voor een

fiscale eenheid vennootschapsbelasting moet ondermeer sprake zijn van een 95% aandelenbelang en voor de omzetbelasting dient meer dan 50% van de aandelen in bezit te zijn. Na 1 oktober is het mogelijk dat een aandeelhouder weliswaar procentueel voldoende zeggenschap/stemrecht heeft, maar dat het winstrechtloze aandelen betreffen (of andersom). In dergelijke gevallen moet worden bezien of de fiscale eenheid in stand kan blijven of dient te worden verbroken. Het ligt voor de hand dat na 1 oktober nog steeds sprake zal moeten zijn van een procentueel voldoende belang (95% resp. 50%) van zowel het stemrecht, als het winstrecht.

Conclusie

De nieuwe wetgeving biedt ondernemers aldus veel meer mogelijkheden om een BV op maat in te richten. Een aantal van de wijzigingen zijn optioneel. Van belang hierbij is echter wel dat een oude statutaire bepaling een dergelijke verruiming zou kunnen belemmeren, hetgeen bijvoorbeeld het geval is bij de oproepingstermijn. Voorts dienen de statuten op een aantal punten verplicht aangepast te worden.

Op fiscaal gebied is nog maar weinig duidelijk over de gevolgen van de Flex-BV. De praktijk zal uitwijzen hoe de beschreven vraagpunten opgelost gaan worden. Het is in ieder geval wel mogelijk na 1 oktober onbelast het kapitaal uit te keren (bij voldoende vermogen) en deze uitkering eventueel weg te strepen tegen een openstaande rekening-courant positie.

Het bestuur krijgt voorts een duidelijk zwaardere taak die onder meer tot uitdrukking komt in de uitkeringstest. Een goede advisering over de mogelijkheden en gevolgen voor u als ondernemer zijn derhalve van essentieel belang!



Mr. Rob P.M. Hoeks FB

Fiscaal strateeg
info@feros.nl
www.linkedin.com/in/robhoeks

FEROS financieel en fiscaal strategen
Bleekstraat 1
Postbus 6209
5600 HE Eindhoven
Tel: (040) 252 03 25
www.feros.nl

FEROS
FINANCIEEL EN FISCAAL STRATEGEN



Linda Relouw

Advocaat
lrelouw@poelmannvandenbroek.nl
www.linkedin.com/in/lindarelouw

Poelmann van den Broek
St Canisiussingel 19F
6511 TE Nijmegen
Tel: (024) 381 08 10
www.poelmannvandenbroek.nl



VERNIEUWING



Met Mamut One van Visma Software bespaart u tijd, geld en kunt u als kleine groothandel snel uw openstaande orders inzien, waar u ook bent. Dat is de V van Vernieuwing, de V van Visma.

Meer weten? Kijk op www.vismaoftware.nl/mamutone/groothandel of bel met 0800 - 444 66 71.

INZICHT • GRIP • RESULTAAT





Expositie Villa de Vier Jaargetijden

september tot en met november 2012



Een stijlvolle locatie en een boeiende kunstcollectie ontmoeten elkaar 13 weken lang in hartje Tilburg. Voeg daar een scala hemelse gerechten aan toe, en je weet meteen waar je moet zijn!

In het centrum van Tilburg prijkt al sinds 1873 een schitterende historische villa. Het oorspronkelijke 'Kasteeltje van Pollet' werd herdoopt tot 'Villa de Vier Jaargetijden'. Het prachtige gebouw met zijn indrukwekkende stadstuin geldt als een prominente evenementlocatie en culinaire bestemming.

Kunstenares Bregje Horsten vond in Villa de Vier Jaargetijden het ideale decor voor haar creaties. Speciaal voor deze expositie creëerde ze een nieuwe reeks schilderijen. Janny Vos Kunstbemiddeling, tevens contactpersoon voor deze collectie, zorgde voor een perfecte symbiose tussen de kunstcreaties en het majestueuze kader van de Villa.

Een borrel, etentje of andere gelegenheid in Villa de Vier Jaargetijden kan tot eind november worden gecombineerd met een bezoek aan de tentoonstelling. Villa de Vier Jaargetijden informeert u graag over de mogelijkheden.

Villa de Vier Jaargetijden
Noordstraat 36
5038 EJ Tilburg
Tel: (013) 590 0348
www.villadevierjaargetijden.nl



Janny Vos Kunstbemiddeling
Tel: 06 3395 0244
www.jannyvoskunst.com
Bregje Horsten
www.bregjehorsten.com

**JANN
YVOS
KUNST
T.COM**

ZONNEPANELEN

WEK UW EIGEN ENERGIE OP: DUURZAAM EN VOORDELIG

Zonnepanelen zijn 'hot' in Nederland. Er komen steeds meer aanbieders van zonnepanelen en iedereen heeft de beste en meest voordelige zonnepanelen én een passend advies. Maar werken zonnepanelen ook als het bewolkt is? Hoe duurzaam zijn zonnepanelen? En hoe hoog is het rendement?

PV-systeem?

Zonnepanelen maken elektriciteit op het dak van uw bedrijf, doordat zonlicht elektrische spanning opwekt tussen de twee laagjes silicium die op een paneel zitten. Dit heet een fotonvoltaïsche reactie (in Engels photo voltaic, vandaar PV-systeem). Om deze spanning om te zetten naar bruikbare wisselstroom voor het elektriciteitsnet zijn, behalve panelen, ook een omvormer en elektriciteitskabels nodig.

Bewolking

Voor het opwekken van stroom hebben zonnepanelen niet noodzakelijk direct zonlicht nodig. Ook op een bewolkte dag levert een zonnepaneel elektriciteit. Net als bij alle elektrische apparaten wordt ook het vermogen van zonnepanelen uitgedrukt in Watt. De productie van elektriciteit is niet gelijkmatig verdeeld doordat de hoeveelheid zonlicht steeds verandert. Daarom staat bij zonnepanelen het maximale vermogen aangegeven: Watt-piek (Wp). Deze is gemeten in een testomgeving met onveranderlijke omstandigheden voor licht en temperatuur (Standaard Test Conditities).

Bij het berekenen van de werkelijke opbrengst gebruiken installateurs tabellen om de waarden voor Nederlandse omstandigheden te combineren met de hellingshoek en windrichting van het paneel.

"Voor het opwekken van stroom hebben zonnepanelen niet noodzakelijk direct zonlicht nodig."

Klimaatbescherming?

Stroom uit zonlicht is duurzaam, omdat bij de productie van elektriciteit geen broeikasgassen en schadelijke stoffen vrijkomen en het zonlicht onuitputtelijk is. Nederlands zonlicht is geschikt om met zonnepanelen elektriciteit op te wekken, ondanks dat de zon niet altijd schijnt. Voor de productie van zonnepanelen is echter wel energie nodig uit fossiele brandstoffen en daarbij komt CO₂ vrij. Na 3 jaar elektriciteitsproductie heeft een zonnepaneel net zoveel energie bespaard, als er nodig was bij de productie van het systeem. Zonnepanelen gaan 25 jaar mee; de rest van de 22 productieve jaren is elke opgewekte kWh netto milieuvrij.

winst. Aan de belangrijkste grondstof van zonnecellen, silicium, zal geen tekort ontstaan. Het is het hoofdbestanddeel van zand en komt overal op aarde voor.

Kostenbesparing

Een zonnepaneelsysteem van 1.400 Watt-piek, dat ongeveer 10 m² panelen heeft, kost ongeveer €3.400,- (inclusief installatie). De prijzen van zonnepanelen hebben een dalende trend door technische ontwikkelingen en schaalvergroting. Wat een investering in zonnepanelen oplevert, hangt af van de lokale zonlichtomstandigheden.

TIP

Voor het plaatsen van zonnepanelen heeft u geen vergunning nodig. Uitzonderingen gelden voor monumenten en beschermde stads- of dorpsgezichten.



nog interessanter maakt, is dat de prijs van elektriciteit van het elektriciteits-net waarschijnlijk zal stijgen. Jaarlijks produceert het zonnepaneelensysteem van 1.400 Watt-piek bijna 1.200 kWh elektriciteit: bij de leverancier zou u daarvoor 260 euro betalen (prijsspeil 2012).

Terugleveren

Soms produceren zonnepanelen meer stroom dan een bedrijf verbruikt. Dat overschot wordt dan geleverd aan het elektriciteitsnet. De energieleverancier verrekent de levering vervolgens met de elektriciteitsrekening (dat heet salderen). Energiebedrijven zijn wettelijk verplicht om voor de eerste 5.000 kWh die een bedrijf aanlevert via zonnepanelen, het geldende stroomtarief te betalen (inclusief energiebelasting en btw). Om te weten hoeveel stroom aan het net is teruggeleverd, is een meter nodig die

niet alleen kan meten hoeveel stroom een bedrijf afneemt, maar ook hoeveel

TIP

Kies voor zonnepanelen als u de CO₂ voetafdruk van uw bedrijf wilt verlagen. Een deel van uw energieverbruik zelf opwekken zorgt voor een groener imago van uw bedrijf.

het aanlevert. Heeft u een meter die toegeleverde stroom niet registreert, maar die wel terug kan draaien, dan verrekent uw meter uw afname van elektriciteit automatisch met de teruggeleverde elektriciteit.

Toekomst

Er vindt veel onderzoek plaats naar het verbeteren van zonnepanelen. De opbrengst wordt bijvoorbeeld vergroot wanneer er geen verlies van

zonlicht optreedt door reflectie op het zonnepaneel. Onderzoek naar anti-reflectietechnieken, oppervlakte-structuren en absorptie van licht moeten die verliezen in de toekomst tegengaan.

Zelf aan de slag?

Ga eerst na of het dak van uw bedrijf geschikt is voor zonnepanelen en hoeveel dakoppervlak er beschikbaar is om te bedekken met zonnepanelen. Voor een advies op maat kunt u terecht bij een van onze energieadviseurs.



Gerard van den Bogaart
Manager Marketing & CRM
gerard.van.den.bogaart@eon.com
www.linkedin.com/in/gerardvandenbogaart

E.ON Benelux
Dr. Holtropaan 2 – 28
5652 XR Eindhoven
Tel: (040) 257 76 00
www.eon.nl/zakelijk



DISCUSSIE

Het rendement op zonnepanelen is niet laag, zonlicht is gratis.

Discussieer mee via de LinkedIn groep van Brabant Ondernemt

e-on

LESSEN VAN DE GROOTSTE CREATIEVE ONDERNEMER ALLER TIJDEN

HET BEGINT MET DROMEN

Deze uitgave van Brabant Breed gaat over creatief ondernemen. Of, zo zou ik liever zeggen, over creatief ondernemerschap. Want we hebben het niet (uitsluitend) over ondernemen in de creatieve sector. Ondernemers in alle sectoren en branches moeten creatief omgaan met snel veranderende omstandigheden. Hoe? Kijk de kunst af van één van de succesvolste creatieve ondernemers aller tijden: Walt Disney.

! TIP

De dromer

- Wat wil je maken of bereiken?
- Wat maakt je enthousiast en inspireert je aan dat doel?
- Als je kon toveren: wat zou je creëren?
- Hoe ziet het eruit, wat kun je ermee?
- Welk gevoel geeft het?

De realist

- Wat heb je nodig om je droom te realiseren (mensen, geld, materiaal)?
- Wat is je plan?
- Welke obstakels verwacht je tegen te komen? Hoe ga je daar mee om?

De criticus

- Is wat je nu doet het beste wat je kunt doen?
- Hoe ziet je product of dienst eruit in de ogen van een klant? Of van een expert?
- Welke details zie je die beter kunnen?

De mythe van creativiteit

Laten we om te beginnen afrekenen met de geheimzinnigheid die hangt rondom creativiteit. Creativiteit is niet uitsluitend weggelegd voor kunstenaars en artiesten. Creativiteit is ooit heel mooi omschreven als 'two old ideas meeting for the first time, creating a new idea.' Voorbeeld: mensen hebben vaak oude spullen waar ze vanaf willen. Andere mensen zijn juist op zoek naar die spullen. Een landelijke markt is lastig te organiseren maar met een nieuw medium (internet) kun je opeens bij miljoenen Nederlanders op de rommelzolder kijken. Nieuw idee: marktplaats.nl.

Kansen, kijken, combineren

Creatief zijn als ondernemer betekent kijken naar wat er al is, kansen zien en dan slimme combinaties maken. En dat hoeft niet per se kaskrakers als marktplaats.nl op te leveren. Ook op kleinere schaal kun je als ondernemer het verschil maken door te doen wat je concullega's niet zien. Waarom zie ik bijvoorbeeld nergens een financieel adviseur die een avondopenstelling heeft? Een hypotheekcheck op zaterdagmorgen? Een financieel vragen uurkje op zondagavond? Wanneer denken mensen na over hun

financiële toekomst? Niet overdag als je voor je baas werkt, maar 's avonds, of in het weekend.

Dat ik dat niet heb gezien

Creativiteit is dus niet iets wat je hebt, of niet hebt. Het is wel degelijk aan te leren. En natuurlijk: niet iedereen is in de wieg gelegd om met grootse ideeën de wereld te veranderen. Dat hoeft ook niet. Soms ligt een eenvoudig maar toch vernieuwend idee zó voor de hand, dat je je erover verbaast dat je het zelf niet hebt gezien. Bovendien kan het heel leerzaam zijn om de kunst af te kijken van creatieve ondernemers die de wereld wél hebben veranderd met hun ideeën. Henry Ford. Steve Jobs. Of Walt Disney.

De dromer, de realist, de criticus

Over de creativiteit van Walt Disney is heel veel geschreven. Hoewel Disney een creatief product verkocht, was hij zelf een matige tekenaar. Hij was vooral goed in het managen en stimuleren van de talenten van zijn medewerkers. Zo kreeg iedere medewerker die een goede visuele grap aandroeg voor Disney's eerste speelfilm 'Sneeuwwitje' een bonus van 50 dollarcent. Robert Dilts schrijft in zijn boek *Strategies of Genius* over de grootste kracht van Disney's



creativiteit als ondernemer: zijn rollen als dromer, realist en criticus. Zijn medewerkers, zo schrijft Dilts, wisten nooit welke Disney ze in een vergadering zouden aantreffen.

De dromer

De dromer Disney kon de complete film die hij wilde maken al zien voordat er een potlood op papier was gezet. Het is bekend dat hij tijdens productievergaderingen bepaalde scènes uit de film helemaal voorspeelde voor zijn tekenaars. Zo had hij ook een zeer gedetailleerd beeld voor ogen hoe Disneyland moest worden. Disney had een levendige fantasie én hij had visie. Hij 'zag' wat hij wilde: een betoverende ervaring voor zijn publiek. Of je nu speelfilms maakt of een restaurant runt: dáár begint het creatief ondernemerschap.

De realist

Disney was een dromer, maar geen fantast. Hij had een doel en hij wist heel goed wat er voor nodig was om zijn droom werkelijkheid te maken. En hij wist hoe hij dat moest organiseren. Zoals hij zelf zegt in zijn boek *Growing Pains*: "Ons succes is gebouwd op hard

werken en enthousiasme, een integer doel, toewijding aan het medium film en geloof in de toekomst ervan en, boven alles, een dagelijkse en gestage groei van onze kennis van ons vak."

De criticus

Disney in zijn rol van criticus stond erom bekend dat hij iedere meter animatiefilm net zo lang opnieuw liet tekenen totdat hij zei: "Dit is het beste

"Disney 'zag' wat hij wilde: een betoverende ervaring voor zijn publiek. Of je nu speelfilms maakt of een restaurant runt: dáár begint het creatief ondernemerschap."

dat we kunnen doen." Net als Steve Jobs jaren later, was Disney nooit tevreden. Hij wilde voortdurend de

grenzen verleggen van wat op dat moment technisch mogelijk was. Met zijn films en themaparken heeft Disney een ongekend hoge, wereldwijde standaard voor publieksvermaak neergezet. De rol van criticus in het creatieve proces maakt het verschil tussen goed en groots.

Wereldbedrijf

Walt Disney, dat moge duidelijk zijn, was niet de eerste de beste. Hij verstond de kunst om de drie rollen in het creatieve proces –de dromer, de realist, de criticus– beurtelings op zich te nemen, al naar gelang hij vond dat nodig was. Vind je dat je als ondernemer zelf beter in de ene rol bent dan in de andere, bouw dan een team met mensen die de andere rollen kunnen vervullen. De les die Disney ondernemers in alle branches en sectoren leert is dat creatief ondernemen begint met dromen, met zien, en kan eindigen met een wereldbedrijf.



Peter Rademaker
copywriter / eigenaar
peter@robertenrademaker.nl
<http://nl.linkedin.com/in/prademakerr>

Robert en Rademaker
Scherpakkerweg 8
5616 HP Eindhoven
Tel: (040) 235 01 52
www.robertenrademaker.nl





AILEEN KOK EN LARS ZEBREGS VAN 'DE VOORSTE VENNE' IN DRUNEN:

"WIJ HEBBEN HIER ONEINDIG VEEL MOGELIJKHEDEN."

'De Voorste Venne' in het Noord-Brabantse Drunen, tussen 's-Hertogenbosch en Waalwijk, is meer dan een cultureel centrum met een fraaie theaterzaal en een grote, sfeervolle foyer. Allereerst is het een karakteristiek gebouwencomplex in de stijl van Anton Pieck. Maar bovenal herbergt 'De Voorste Venne' een aantal multifunctionele ruimten, waar naast theatervoorstellingen vooral ook grote en kleine (bedrijfs-)evenementen gehouden kunnen worden. Van presentaties en personeelsfeesten tot onder meer congressen, concerten, beurzen of vergaderingen. Aileen Kok en Lars Zebregs zijn éénstemmig: "We hebben hier oneindig veel mogelijkheden."

Sfeer

Alleen al voor de sfeer van het gebouw is een bezoek aan 'De Voorste Venne' meer dan de moeite waard. Het complex, waarin vroeger het Autotron gehuisvest was, is ontworpen door de Nederlandse kunstschilder, tekenaar en graficus Anton Pieck (1895-1987). Hij is vooral bekend vanwege het naburige sprookjespark De Efteling. Het Drunense gebouw ademt echter

ook iets sprookjesachtigs, iets nostalgisch uit. Fantasievol, idyllisch en romantisch met typische Anton Pieck krulletjes op lantaarns en schoorstenen én natuurlijk de raampjes met luikjes. Het is ook niet voor niets dat op zondag 14 oktober de 'Grote Anton Pieck/Efteling Verzamelbeurs' in 'De Voorste Venne' gehouden wordt. Bedrijfsleider Lars Zebregs: "Wij kunnen grote beurzen of

productpresentaties met gemak kwijt. En daarbij kunnen we ook de sfeervolle binnenplaatsen inzetten." Aileen Kok, verantwoordelijk voor sales en marketing, vult haar collega direct aan: "En we beschikken met het Anton Pieckplein over een gratis parkeergelegenheid voor ongeveer driehonderd voertuigen."



Multifunctioneel

De kracht van 'De Voorste Venne' zit in de veelzijdigheid van het gebouw. Standaard is er de beschikking over de foyer, de evenementenhal met een podium en vide, Zaal Utopia en natuurlijk het theater met bijna 350 zitplaatsen. Al deze ruimten zijn afzonderlijk te gebruiken, veelal met een eigen uitstraling en een vaste bar. "De kracht van ons bedrijf is dat de gebruikers van de individuele zalen elkaar niet voor de voeten lopen. Maar we kunnen ook alles aan elkaar koppelen, waardoor het één groot, bruisend geheel wordt", legt Aileen Kok uit.

Verscheidenheid

De foyer, met een maximale vloeroppervlakte van 650 vierkante meter, is geschikt te maken voor gebruik van vijftig tot meer dan duizend personen. Te denken vooral aan onder meer concerten, expositie- en/of demonstratieruimten. Voor dezelfde doelgroep is geschikt te maken de wat kleinere Zaal Utopia tot ten hoogste 450 personen. Bovendien is deze ook

nog te splitsen in twee delen. En Lars Zebregs vergeet in dit geval ook de ogenschijnlijke details niet: "Zaal Utopia heeft een eigen toegang. En ook het buitenterrein is erbij te betrekken."

Pleinen

Van extra toegevoegde waarde binnen het totale 'De Voorste Venne'-complex zijn inderdaad de buitenruimten. Eentje direct grenzend aan de hoofdingang aan de Afrikalaan en de ander wat kleinere binnenplaats, omsloten door gebouwen. "Bij goed weer voor alles te gebruiken", en Aileen Kok wijst dan op terras, kerstmarkt, openluchtfilm, kleine concertjes, ontvangsten, bedrijfsbarbecue. "Juist hier tussen de gebouwen is die unieke Anton Piecksfeer voelbaar."

Theater

Het theater van 'De Voorste Venne' heeft uiteraard een eigen programmering. Voor het seizoen 2012/2013 zijn ongeveer veertig voorstellingen gepland, veelal in het weekend. Op alle andere dagen is de theaterzaal met 344 comfortabele zitplaatsen voor andere doeleinden te gebruiken. Voor kortere of langere bijeenkomsten. Voor lezingen, debatten, presentaties of seminars. En in combinatie met de foyer zijn er grote culinaire en/of alle denkbare feestelijke gelegenheden mogelijk. "We beschikken over alle technische faciliteiten. Het podium is nog uit te breiden. We nemen elke uitdaging aan", klinkt Lars Zebregs gedecideerd. "En ook hierbij zijn theatervoorstellingen op verzoek mogelijk."

Restyling

De beide jeugdige leidinggevenden Aileen Kok en Lars Zebregs willen met de aanvang van het nieuwe theaterseizoen met 'De Voorste Venne' een nieuwe start maken. Een onderdeel daarvan is een soort restyling van de foyer. "Na tien jaar gaan we er een

andere uitstraling aan geven", verklaart Aileen Kok. Lars Zebregs onderschrijft het belang van die nieuwe look door nog eens nadrukkelijk te wijzen op de vele mogelijkheden die juist die foyer biedt. En vervolgt met een glimlach en gevoel voor humor: "Wij zitten hier in het centrum van de Benelux."

Reserveringen

In het kader van die metamorfose willen Aileen Kok en Lars Zebregs dat met name het bedrijfsleven kennis komt maken met de mogelijkheden van 'De Voorste Venne'. Gedurende het gehele seizoen, van september 2012 tot en met juni 2013, kunnen dan ook geïnteresseerde ondernemers ter kennismaking tegen sterk gereduceerde prijzen voor hun activiteiten bij 'De Voorste Venne' terecht. "Degenen die in de maanden september of oktober een reservering boeken voor het seizoen 2012/2013 kunnen een korting tegemoet zien van vijftig procent op de zaalhuur", aldus Lars Zebregs. Voor de precieze invulling van het wensenpakket is de horecamanager kort en duidelijk: "We hebben vaste relaties in de catering, maar degene die reserveert mag ook de eigen cateraar meebrengen. Wij zijn uiterst flexibel. In alles!"

De Voorste Venne
Afrikalaan 100
5150 AE Drunen
Tel: (041) 637 44 78
Fax: (041) 638 06 30
info@devoorstevenne.nl
www.devoorstevenne.nl



BurgGolf



Netwerken in een ontspannen omgeving

Business Open Eindhoven 2012

Golfend Eindhoven is op vrijdag 12 oktober weer te vinden bij BurgGolf Gendersteyn Veldhoven. Daar vindt die dag voor de vijfde keer het "Business Open Eindhoven" plaats voor ondernemers. Golfen wordt gecombineerd met ontspannen netwerken. Voor de beginnende golfer organiseren we een Masterclass om de beginselen van het golfspel te verbeteren. U kunt zich zowel voor de wedstrijd als voor de Masterclass als koppel inschrijven. Dit jaar strijd u naast de felbegeerde wisseltrofee, ook voor een plaats in de landelijke finale.

Uiteraard zijn erop deze dag voor bedrijven volop mogelijkheden om zich te presenteren. Dit kunt u doen door mee te doen aan de masterclass of wedstrijd en/of door middel van sponsoring.

Ga voor meer informatie, de toernooidata en de inschrijf- en sponsormogelijkheden naar www.business-open.nl

Vrijdag 12 oktober 2012: Noteer het alvast in uw agenda

Golfen en zaken doen in de Brabantse Kempen? Dat kan bij BurgGolf Gendersteyn Veldhoven.
Uw ideale locatie voor uw zakenlunch en/of diner.

www.business-open.nl

DE WERELD WORDT STEEDS KLEINER

Bij het lezen van deze kop zal er door menigeneen gedacht worden: "Heb je weer zo'n open deur!" Dit klopt natuurlijk helemaal. Internet, 3G (binnenkort zelfs 4G), 'in the cloud', bluetooth en noem er nog maar een aantal, zorgen ervoor dat we met onze smartphone, tablet en laptop overal en altijd online zijn. Ook in het weekend en tijdens vakanties. 's Morgens even de mail checken, de krant online lezen, even kijken wat bekende Nederlanders twitteren en een WhatsApp versturen naar vrienden en vriendinnen. 's Middags even kijken op weeronline, dan nog even googlen naar een leuk restaurant in de buurt en pingen met de burens. Zo kan ik nog wel even doorgaan. Ik denk dat dit voor velen niet onbekend voorkomt.

Recent onderzoek heeft zelfs aangetoond dat 95% van de werkzoekenden tijdens de vakanties door gaat met solliciteren. Velen denken dan zelfs meer kans te maken op een baan, omdat er minder sollicitanten zouden zijn. Niets is



Nico Hoenen

Directie
n.hoenen@carriereinbrabant.nl
carrierebrabant
nl.linkedin.com/pub/nico-hoenen/2/b91/34b

Carrière in Brabant
Postbus 42
6040 AA Roermond
Tel: (047) 533 84 40
www.carriereinbrabant.nl

echter minder waar. Het onderzoek gaf verder aan dat P&O'ers na hun vakanties dan bergen sollicitanten moeten doorworstelen. Hier geloof ik helemaal niets van. Ook voor P&O'ers is de wereld kleiner geworden. Ook zij zijn continue online. Neem dan in ogenschouw dat sollicitanten meteen kunnen worden gegoogled (Facebook, Twitter, en andere (social) media) en een afwijzing of uitnodiging voor een gesprek (agenda en outlook zijn natuurlijk web-based of in the cloud) zijn snel geregeld.

Onze vacaturesite www.carriereinbrabant.nl laat duidelijk zien dat bezoekers en sollicitanten op peil blijven tijdens vakanties. Zelfs het aantal aanmeldingen voor onze CV Database blijft op niveau. Inmiddels komt vanuit de VS het fenomeen 'videosolliciteren' overwaaien. Als we daar dan het 'nieuwe werken' aan toevoegen, dan kan het in de toekomst zo zijn dat er werknemers bij een organisatie op de payroll staan die het bedrijf of collega's nog nooit hebben gezien. De wereld wordt dan inderdaad steeds kleiner. Solliciteren is plaats- en tijdonafhankelijk geworden. De hele arbeidsmarkt is zelfs plaats- en tijdonafhankelijk geworden. Ik ben weleens benieuwd en vraag me af hoe de wereld er over 25 jaar uitziet.



TOP JOBS

Jobcoach m/v (36 uur)

Peijnenburg & Van der Velden Re-integratie begeleidt vooral jongeren met een Wajong-status naar de arbeidsmarkt en coacht ze in hun baan. In ons team heerst een no-nonsense mentaliteit. Onze werkwijze is daadkrachtig, empathisch en gericht op duurzame relaties.

PLC/Electrical Engineer bij Orion

Orion Engineering is werkzaam in een breed spectrum van technische vakdisciplines en al ruim 20 jaar een betrouwbare partner. Orion Engineering beschikt over slagvaardige teams die met een frisse blik ondersteuning bieden bij gecompliceerde technische processen en vraagstukken.

C#.NET Junior Developer bij Please Payroll

Please Payroll is gespecialiseerd in het aanbieden van payrolldiensten ten behoeve van het MKB. Jij werkt op de afdeling softwareontwikkeling voornamelijk aan het online portaal waarmee onze klanten en gepayrolde medewerkers met ons communiceren.

Online Marketeer bij Dremel

Dremel is de wereldwijde marktleider op het gebied van Versatile Tool Systems: compacte en gebruiksvriendelijke precisieproducten voor doe-het-zelvers en hobbyisten. Het is onze missie om mensen wereldwijd te inspireren met nieuwe, innovatieve producten.

Account Manager Frankrijk bij NewResponse

NewResponse is een dynamische datamarketingorganisatie die sinds de oprichting in april 2011 een sterke ontwikkeling doormaakt. Wij zijn gespecialiseerd in online response campagnes, e-mailmarketing en affiliate marketing en actief in heel Europa.

Kijk voor meer informatie op:
- www.brabantbreed.nl/vacatures
- www.carriereinbrabant.nl





ROB CRINS EN JEROEN OP TEN BERG VAN GBO HELMOND:

“DESIGN COMPONEERT SUCCES!”

Al bij het betreden van het bedrijfspand van GBO aan de Wethouder den Oudenstraat in Helmond bespeur je een enorme gastvrijheid. Open ruimtes met tal van fleurige, frisse en vooral innovatieve producten, een rijk gevulde prijzenkast én een vergaderplek à la een Grand Café. Het geheel is voorzien van uiterst moderne audiovisuele apparatuur en een opvallende materialenbibliotheek. Hier schuiven met enige regelmaat ook externe partijen aan bij brainstormsessies. Rob Crins: “Door de veelsoortige en direct aanwezige materialen kunnen we onze klanten ter plekke met nieuwe zaken en concepten verrassen.”

Brabants

De beide leidinggevenden Rob Crins (32) en Jeroen op ten Berg (47) zijn trots op die gastvrije uitstraling. Omdat het past bij hen als persoon en omdat het ook aansluit bij de werkwijze van het bedrijf. GBO is ontstaan en doorgroeit in Zuidoost Brabant en beiden hechten aan de basiskenmerken van het Brabantse ondernemerschap: innovatief en authentiek, met oog voor detail. “In heel veel branches is het van belang dat je lef toont, dat je snel schakelt en ook snel beslist. Wij voelen dat bij onszelf, maar ook heel nadrukkelijk bij diverse ondernemers binnen deze regio”, verklaart Jeroen op ten Berg.

Historie

GBO heeft een internationale reputatie in de relatief nieuwe branche ‘Design’. De start van het bedrijf in 1989 was met GBO DESIGN. Jeroen op

ten Berg startte toen met twee collega-afgestudeerden van de Design Academy (Erwin Boes en Jacques Gramser) een adviesbureau in industriële vormgeving. “Wij wilden naast het ontwikkelen van reële producten ook concepten introduceren om het profiel van GBO te bepalen. Juist de combinatie van creativiteit en commercie was voor ons een uitdaging.” En volgens Jeroen op ten Berg is de groei van GBO onlosmakelijk verbonden met het innovatieve karakter van de regio. Desondanks beperkt de GBO-klantenkring zich niet tot Zuid-Nederland (met onder meer Spirotech, Ergonomique, VDL). Het Helmondse bedrijf heeft ook als partner diverse internationale opdrachtgevers zoals Ahrend, Matsushita, Heineken en Samsonite. Jeroen op ten Berg: “Maar ook de

(GBO) DESIGN

samenwerking met opleidingen en kennisinstellingen zoals TNO, BOM, Syntens en Holland Food Camp zijn voor ons essentieel."

GBO PROJECTS

De directie van GBO zag meer kansen in de markt van productontwikkeling m.b.t. verantwoordelijkheid. Dit heeft geleid tot de oprichting van GBO PROJECTS in Helmond en Hong Kong in 2008. "Te meer ook omdat opdrachtgevers er steeds meer op aandrongen om ons ook bezig te houden met het vervaardigen van de producten. En uiteindelijk vonden we het ook een logische stap als designbureau, om naast het bewaken van het design en de engineering, ook het ontzorgen van de opdrachtgevers op het gebied van tooling, productie, QC en levering te waarborgen. Vanuit creatieve ideeën komen tot een realiseerbaar product. De verwevenheid van design met de realisatie en time to market", aldus Rob Crins.

Fasen

Concreet betekent het dat het bedrijf GBO PROJECTS zich richt op de realiseerbaarheid van de producten binnen de afgesproken tijd en kwaliteit. Rob Crins (en met hem Ingmar Kramer) monitoren voortdurend de diverse productielocaties in binnen- en buitenland. GBO voert dan ook de complete regie en acteert hierdoor voor verschillende opdrachtgevers als one-stop-shopping partner. Rob Crins: "Intensief begeleiden van

de tooling en productie en er voor zorgen dat de realisatie gewaarborgd wordt. Wij hanteren daarbij heel strikt de begrippen produceerbaarheid, aantrekkelijkheid en functionaliteit. Vanzelfsprekend blijft het design gerespecteerd." Recente resultaten van GBO PROJECTS zijn een bedieningspaneel in opdracht van Bruynzeel Storage in samenwerking met Neways, een productencollectie voor Spirotech, een vitamine dispenser voor Dagravit en verschillende producten voor Dremel.

Toekomst

Vooruitkijkend geeft Jeroen op ten Berg aan dat naast GBO DESIGN en GBO PROJECTS ook GBO PRODUCTS inmiddels het levenslicht heeft gezien. "Wij gaan ons ook richten op eigen producten en die eventueel ook zelf vermarkten." Een eigen product is al succesvol: de 'Kroonring', een kunststof ring voor de 'Plastic Heroes-zakken' zodat men deze op kan hangen aan een lichtmast. Dit product wordt al op grote schaal toegepast in achttien gemeenten. GBO wil elk jaar een innovatief, eigen product introduceren. Jeroen op ten Berg: "Samen met regionale bedrijven zien we hiervoor grote mogelijkheden. Design blijft daarin de stabiele factor. Design componeert succes. En de combinatie met productie maakt GBO uniek!"

Brabant: Europese topregio

Brabant is succesvol in ondernemerschap, innovatie en sport. Brabanders zoeken slimme oplossingen, ondernemen met lef en zoeken van nature de samenwerking op. Maar ook bij Bourgondisch gastvrij en gemoedelijk denk je aan Brabant.

Het is juist deze unieke combinatie van de harde (high tech) en zachte kant (high touch) van het leven, die Brabant zo uniek maakt. Het één kan niet zonder het ander. Goede prestaties door de goede sfeer, en vice versa. Dat is de basis van ons succes en daarmee behoort Brabant tot de Europese topregio's in kennis en innovatie.

www.dandenkjeaanbrabant.nl





HOOFDELIJKHEID EN BORGTOCHT: TEKENEN BIJ HET KRUISJE A.U.B.

Stel: u bent bestuurder en/of aandeelhouder van een b.v. (besloten vennootschap). U heeft een gat in de markt gevonden en wilt direct aan de slag gaan. Er dient echter wel te worden geïnvesteerd in bijvoorbeeld nieuwe machines. Een bank is bereid een lening te verstrekken en vraagt u om namens de b.v. een aantal overeenkomsten te ondertekenen. Leest u de overeenkomsten en alle bijlagen voordat u tekent?

Waarschijnlijk niet. De overeenkomsten bevatten namelijk veel juridische termen en de algemene voorwaarden zijn zo lastig leesbaar dat u besluit om ze later nog wel een keer na te lezen. Zolang het goed gaat met de onder-neming, is er niets aan de hand.

Op het moment dat het niet goed gaat met de onderneming en de lening van de bank niet wordt afgelost, blijkt snel waarvoor u heeft getekend. De bank heeft er namelijk niet alleen voor gezorgd dat de b.v. een lening verkreeg. Zij heeft zich er ook van verzekerd dat de lening wordt afgelost. De bank mag namelijk op grond van een bedongen hypotheekrecht het bedrijfsgebouw verkopen. De nieuwe machines worden op grond van een bedongen pandrecht verkocht. De bank

verhaalt zich vervolgens op de opbrengst. Deze is vaak niet voldoende om de lening af te lossen. U ontvangt een brief van de bank. De bank wil geld van u zien. Kan dat?

In principe niet. Het is namelijk de b.v. die de lening is aangegaan. Toch kan de bank bij u aankloppen indien u zich hoofdelijk aansprakelijk of borg heeft gesteld voor de terugbetaling van de lening van de b.v. aan de bank. Ook wel hoofdelijkheid en borgtocht genoemd.

Wat is hoofdelijkheid?

Hoofdelijkheid betekent dat u zich samen met de b.v. aansprakelijk heeft gesteld voor de terugbetaling van de door de bank verstrekte lening. De bank is dan in beginsel vrij om te kiezen wie zij tot betaling aanspreekt.

Wat is borgtocht?

Borgtocht is een (bijzondere) vorm van hoofdelijkheid. Een borg presenteert zich als iemand die de schuld niet aangaat, maar als iemand die slechts zekerheid verstrekt voor de schuld van een ander. Borgtocht onderscheidt zich op twee belangrijke punten van hoofdelijkheid:

Indien u zich borg heeft gesteld, zal de bank eerst haar vordering op de b.v. moeten proberen te verhalen alvorens zij bij u mag aankloppen. Wij zagen dat bij hoofdelijkheid de bank in beginsel een keuzevrijheid heeft. Bij borgtocht is dat dus niet het geval. Dit noemt men ook wel het subsidiaire karakter van de borgtocht. Dit valt mede te verklaren doordat de borg zich presenteert als iemand die de schuld zelf niet aangaat, maar slechts zekerheid wenst te stellen.



“De bank mag namelijk op grond van een bedongen hypotheekrecht het bedrijfsgebouw verkopen.”

Een ander belangrijk onderscheid is dat borgtocht afhankelijk is van de schuld van de hoofdschuldenaar. Dit wordt ook wel het afhankelijke karakter van de borgtocht genoemd. In ons voorbeeld is de b.v. in geval van borgtocht de hoofdschuldenaar. Is er echter sprake van hoofdelijkheid dan is de b.v. samen met u medeschuldenaar. Er is dan geen hoofdschuldenaar. Het afhankelijke karakter betekent dat, indien de bank de schuld van de b.v. kwijtscheldt, u als borg ook bent bevrijd. In geval van hoofdelijkheid betekent het feit dat de bank eventueel uw b.v. kwijting verleent, niet dat u bent bevrijd.

Vaak wordt betoogd dat borgtocht de voorkeur geniet boven hoofdelijkheid, gelet op het subsidiaire en afhankelijke karakter.

Bij borgtocht dient u er overigens wel op bedacht te zijn dat er twee verschillende vormen zijn: de zakelijke borgtocht en de particuliere borgtocht. Voor de particuliere borg gelden strengere regels. Indien daar niet aan wordt voldaan, is de borgtocht niet geldig. Zo dient er in een particuliere

borgtocht altijd een maximum bedrag te worden vermeld waarvoor de borg kan worden aangesproken.

Borgtocht en hoofdelijkheid gecombineerd met ander zekerheidsrecht

Veelal zal een bank in de overeenkomst naast hoofdelijkheid of borgtocht nog meer zekerheid willen dat de vordering wordt voldaan. Een bank bedingt daarom vaak dat de hoofdelijk schuldenaar of borg een hypotheekrecht vestigt op zijn/haar woonhuis. Indien de bank haar vordering dan (ook) niet op de hoofdelijk schuldenaar of borg kan verhalen, kan zij het woonhuis van de hoofdelijk schuldenaar of borg verkopen en zich op de opbrengst verhalen.

Toestemming echtgenoot

In sommige gevallen is het mogelijk om de hoofdelijkheid of borgtocht te vernietigen indien bijvoorbeeld uw echtgenoot geen toestemming heeft verleend voor het aangaan van de hoofdelijkheid of borgtocht. De wet bepaalt echter dat in sommige situaties geen toestemming hoeft te worden gevraagd, bijvoorbeeld

wanneer de hoofdelijkheid of borgtocht wordt aangegaan in het kader van de “normale bedrijfsuitoefening” van de b.v. en u tevens bestuurder bent van de b.v.

Conclusie

De figuren hoofdelijkheid en borgtocht kunnen voor u verstrekende gevolgen hebben zonder dat u het beseft.

TIP

Hoofdelijkheid en borgtocht zijn zeker geen eenvoudige rechtsfiguren. Daarom twee tips:

- Neem de tijd om de overeenkomsten en algemene voorwaarden aandachtig te lezen.
- Laat u goed adviseren over de risico's.



Délon Vielvoye
Advocaat

d.vielvoye@holla.nl
www.linkedin.com/company/holla-advocaten
[Hollaadvocaten](#)

Holla advocaten
 Beukenlaan 46
 5651 CD Eindhoven
 Tel: (040) 238 06 00
www.holla.nl

holla
advocaten

HET NIEUWE WINKELLEN

EYE-OPENERS VOOR DE RETAILER

Zet de tijd naar uw hand en verander van visser naar jager. Blijf niet passief in uw winkel wachten tot de klanten naar u komen, maar treedt actief naar buiten via uw digitale netwerk. Ga op zoek naar uw klanten en probeer ze te boeien en te binden aan uw winkel. Want zelfs in tijden van overbewinning en hoge huurkosten, kunt u eruit springen door u te onderscheiden van de rest door een beter klantcontact.

De groei van online shopping is niet meer te stoppen. Welke gevolgen heeft dat voor fysieke winkels in de binnenstad? Slim combineren is het devies. Dit artikel is verplicht leesvoer voor winkeliers die nieuwe klanten willen.

We leggen even uit wat er aan de hand is: Door de jaren heen is het koopgedrag van de consument veel veranderd. De tijd dat de klanten vanzelfsprekend naar uw winkel toekwamen is voorbij. Het kijk- en keurproces van de hedendaagse consument vindt niet meer alleen plaats in uw winkel, maar ook op internet. Met name de inspiratie tot aankoop en beïnvloeding van keuzes wordt bepaald door het internet en sociale media. Door de opkomst van de vele webshops en websites waar de consument producten kan vergelijken, is de markt veel transparanter geworden. De consument weet precies welk product waar te koop is en stapt met veel meer productkennis uw winkel in. Oude verkooptrucs zullen hun kracht verliezen. U zult als retailer mee moeten gaan met uw tijd en proberen in te spelen op de nieuwe behoeftes van de klant.

Cross Channel Retail

Een van de belangrijkste trends de komende jaren is het zogenoemde 'cross channel retail'. Dit betekent dat consumenten kopen en zich oriënteren in zowel de winkel, als op internet. Een belangrijk punt hierin is dat de consument helemaal niet bezig is met

de verschillende kanalen die er zijn. Het is van belang dat de producten en productinformatie gewoon 24/7 beschikbaar zijn. Klanten willen zelf kunnen bepalen wat ze waar en op welk moment willen kopen. Als retailer is het dus belangrijk hierop in te spelen en te zorgen dat er een goede balans is tussen de fysieke winkel en het internet. De klant moet eigenlijk zo min mogelijk merken van de verschillende kanalen.

Op dit moment is het koopgedrag van de consument een samensmelting van MObiel, SOciaal en LOkaal (MoSoLo). Met de nieuwste Smartphone is de consument altijd bereikbaar en online. Niet iedereen doet dat natuurlijk, maar de groep wordt wel steeds groter. Daarnaast zorgen Social Media zoals Facebook en Twitter ervoor dat consumenten altijd in contact zijn met anderen. Ook kunnen bedrijven voortaan zien waar consumenten zich bevinden en wat ze daar op dat moment doen door applicaties zoals Foursquare.

Als retailer is het belangrijk om de perfecte combinatie tussen online en offline te creëren. Probeer bijvoorbeeld uw webshop als verlenging van uw fysieke winkel te gebruiken. Dit

kan bijv. door afhaal- en retourneer mogelijkheden aan te bieden van in de webshop gekochte artikelen in de winkel. Of door een kledingstuk wat via een fotograferende spiegel kan worden doorgetwitterd. Deze spiegel heeft ook een beeldscherm met touchscreen.

Combinatie met Social Media

Wanneer u nu als retailer alleen een fysieke winkel bezit en nog niet actief bent op internet, is het een optie om eerst wat binding te creëren met uw klanten via Social Media. U kunt bijvoorbeeld een Facebook pagina beginnen en hier interessante weetjes of foto's van nieuwe producten op plaatsen. Zo houdt u het contact en aansluiting met uw doelgroep en maakt u het aantrekkelijk om uw echte winkel eens te bezoeken, zonder veel te investeren in een webshop.

Een mooi voorbeeld van een winkelier die dit devies gevolgd heeft, is kindermodezaak Kid'z Industry, die met onze hulp een Facebook pagina hebben gelanceerd. Op deze pagina zet de eigenaresse bijvoorbeeld foto's van nieuwe kleding die binnen is gekomen. Ook fotografeert ze kinderen die ze leuk heeft aangekleed.

**TIP****De eerste stappen**

Wat kunt u nu als retailer zelf doen om de eerste stappen te maken met cross channel retail?

- Zorg dat u zowel offline als online actief bent en deze twee goed combineert.
- Wanneer u een fysieke winkel en een webshop hebt, probeer deze dan met elkaar te integreren door bijvoorbeeld afhaal- en retourmogelijkheden in de winkel aan te bieden.
- Maak gebruik van Social Media, door middel van een bedrijfspagina op Facebook, Twitter en Google+, voor het delen van interessante feitjes en nieuwtjes.
- Verzamel contactgegevens van uw klanten, zodat u eventueel een nieuwsbrief kunt sturen.
- Zorg dat u vindbaar bent via Google+ Lokaal

Door deze foto's te delen op Facebook, krijgt ze veel likes en reacties. Dit is natuurlijk goed voor de naamsbekendheid van de winkel en betrokkenheid van uw klanten.

Workshop

Tijdens onze workshop op 18 september in Tilburg besteden wij onder andere aandacht aan 'Het Nieuwe Winkelen'. Meer informatie en deelnemen? Kijk dan op www.dommelweb.nl.



Jos Oerlemans

Internetmarketeer
info@dommelweb.nl

www.linkedin.com/in/dommelweb
[facebook.com/dommelweb](https://www.facebook.com/dommelweb)

Dommelweb
St. Jorisstraat 125
5211 HA Den Bosch
Tel: (073) 610 12 13
www.dommelweb.nl



BANKIEREN: SAAI OF FEEST DER CREATIVITEIT?

ER ZIJN VELE WEGEN DIE NAAR FINANCIERING LEIDEN: VIND DE JUISTE WEG!

Als ondernemer concentreer je je op de business. Verbeteren, optimalisatie. Je hebt specifieke expertise. Je neemt voortdurend beslissingen. Beslissingen die met kennis en inzicht weloverwogen worden genomen. Maar neem je de bijbehorende financiële beslissing ook weloverwogen? Een goede investering met een verkeerde financiering kan de ondergang van uw bedrijf inluiden. Een matige investering met een optimaal financieeringsplan bevat veel minder risico's. Kortom: een goed plan verdient een goede financiering.

"Hoe creatief kan je zijn met financieren? Immers, geld is geld. Klopt, maar de ene geldgever is de andere niet."

"Ik ga een nieuw huis bouwen"

"Ik heb een perceel grond, de stenen zijn al geleverd", zo vertelde mijn buurman. 't Is een kwestie van stenen stapelen, dak erop en afwerken." Leder van ons weet dat dat zo niet werkt. Eerst een goed fundament. Toch? Nee, onvoldoende. Eerst maak je plannen. Dat doe je zelf: je fantaseert, je hebt ideeën, je hebt wensen. Dan besteed je het uit aan een specialist, een architect, die de plannen uitwerkt. De architect geeft vorm aan jouw ideeën. Die let op dingen waar je als gebruiker geen weet van hebt, maar waar je wel heel veel voordeel van hebt.

Zo is het ook met de financiering van uw bedrijfsplannen. Een maatwerk financieringsplan is essentieel. In het huidige tijdsgewricht waarin banken terughoudend zijn, kan een specialist je op creatieve wijze helpen met de realisatie ervan. Van een goede financiering merk je niets, maar een onjuiste financiering is als zand in een motor. Aanvankelijk jammer, op den duur desastreus.

Hoe creatief kan je zijn met financieren? Immers, geld is geld. Klopt, maar de ene geldgever is de andere niet.

Een voorbeeld ter verduidelijking

Janssen investeert in een nieuwe machine. Kosten: €200.000

Oplossing 1

Ga naar de bank en vraag €200.000. Het antwoord volgt meestal snel: neen.

Oplossing 2

Er blijkt een deel eigen inbreng mogelijk, namelijk:

De oude inruiler levert nog op:

€15.000

Aan middelen is beschikbaar:

€20.000

Derhalve benodigde financiering:

€165.000

Ga naar de bank en vraag een lening van €165.000. Kans van slagen is nog niet groot en je moet rekening houden met 'stevige voorwaarden en condities'. Probeer het aandeel van de bank verder te verkleinen.

Oplossing 3

Kom met de leverancier een uitgestelde betaling overeen. In de huidige tijd zijn velen daartoe bereid.

Bijvoorbeeld: je betaalt 80% bij aflevering, 10% na een half jaar en

10% na een jaar. De benodigde externe financiering daalt €40.000 tot €125.000. Voor een bank al een stuk gemakkelijker.

Oplossing 4

Wellicht kan je privé nog wat extra inbrengen. Dit hoeft niet persé door middel van storting in de onderneming, maar er zijn veel ondernemers die best een kortstondige periode hun eigen salaris of management fee kunnen opschorten. Stel je schort dit enkele maanden op en laat zo €25.000 in de zaak zitten. De vereiste bankfinanciering daalt nu tot €100.000. Het voordeel is dat je als ondernemer op deze wijze een sterkere onderhandelingspositie verwerft tegenover een bank.

Als aanvulling op de genoemde oplossingen zijn er nog diverse andere mogelijke financieringsbronnen, bijvoorbeeld werknemersparticipatie, participatiemaatschappijen, regionale investeringsmaatschappijen, informal investors, bankunies, crowdfunding, etc.

TIP

Besteed voldoende tijd aan het voorbereiden van een goede financiering: dat bespaart u veel geld.



Een toelichting

Werknemersparticipatie: er zijn diverse vormen van werknemersparticipatie denkbaar waarbij (een deel van) uw werknemers geld beschikbaar stellen aan de onderneming. Veelal gaat dit niet om grote bedragen, maar het kan wel een bijdrage vormen aan de financiering van de onderneming. Daarnaast realiseer je met een werknemersparticipatie ook andere effecten als betrokkenheid, motivatie en opvolgingsmogelijkheden.

TIP

Financieren is specialistenwerk: schakel een ECHTE specialist in. Een 'bankier zonder bank' verdient zich altijd terug.

De (inmiddels klassieke) participatiemaatschappijen: er zijn er vele, met verschillende strategieën. Sommigen richten zich op het verkrijgen van meerderheidsbelangen, andere juist op minderheidsbelangen.

Regionale investeringsmaatschappijen zijn bijvoorbeeld de BOM en Rewin.

De informal investor: financieel onafhankelijke private investeerders. Dit zijn veelal oud- ondernemers die meer kunnen leveren dan alleen maar geld.

Ondernemers investeringsprojecten: groepen van ondernemers die zich verenigen om gezamenlijk 'een pot te vormen' waaruit investeringen van anderen gefinancierd kunnen worden. Sinds de start van de bankencrisis is er een toenemende financieringsstroom tussen ondernemingen, zonder tussenkomst van banken. Er zijn inmiddels landelijke initiatieven voor het opzetten van zogeheten kredietunies. Ik verwacht dat dit in de toekomst een reëel alternatief gaat vormen voor bankfinancieringen.

En dan zijn er ook internetinitiatieven als crowdfunding. In Nederland nog héél klein, maar in Duitsland begint ook deze vorm van financieren al enige substantie te krijgen.

Conclusie

Dank aan de banken voor de bankencrisis! Dankzij die crisis (die nog vele jaren zal voortduren) is de creativiteit in de markt van financieren terug. Oude mogelijkheden worden opnieuw benut en nieuwe initiatieven ontstaan. Er zijn steeds meer oud-bankiers die als 'bankier zonder bank' ondernemers begeleiden in het vinden van de beste financieringsmogelijkheden. Creëer de beste kansen en maak gebruik van zo'n creatieve specialist. Gun een goed plan de beste financiering.



Fons Huijgens

Bankier zonder bank
fons@debankdebaas.nl
nl.linkedin.com/pub/fons-huijgens/18/51/55
DeBankDeBaas

Huijgens Corporate Finance
Reitseplein 5
5036 AA Tilburg
Tel: (013) 594 41 33
www.debankdebaas.nl
www.hucofin.nl



DISCUSSIE

Er is voldoende geld onder mensen en ondernemingen. Als we dat weten te mobiliseren, wordt de rol van banken vanzelf geringer. Banken zullen minder belangrijk worden in de toekomst.

Discussieer mee via de linkedin groep van Brabant Ondernemt



Onderdeel van:



HCF | HUIJGENS CORPORATE FINANCE

EXTREME

Iedereen heeft het vast weleens gedaan: karten. En wij nu ook. Niet zomaar karten. Nee, op een ware ijsbaan! In karts uitgevoerd met spike-banden gleden en driftten we over het ijs. Nadat ondernemer Nicky Broos iedereen hartelijk welkom heette in Skidôme Rucphen, werden we allemaal in een kart-overall gehesen. Helm op, handschoenen aan en racen maar! Waar sommigen geregeld 180 graden draaiden, hadden anderen het snel onder de knie en gingen al driftend de bocht door.

TERUGBLIK

LOGISTIEK

Het was toch wel heel bijzonder om een kijkje te mogen nemen bij Vanderlande Industries in Veghel. Zo'n grote naam in ons kleine Brabant. Terwijl wij verdwalen op de immense parkeerplaats en in de enorme fabriekshallen, loopt alles logistiek op rolletjes in dit Brabantse bedrijf. Na een inspirerende presentatie van C.F.O. Herman Molenaar kregen we een rondleiding door het Innovation Center. 'De juiste dingen, op de juiste tijd, op de juiste plaats, in de juiste hoeveelheden, tegen optimale kosten'. Ook wij weten nu hoe het eraan toe gaat.

BRABANT ONDERNEEMT

AGENDA 2012

Brabant Onderneemt heeft binnenkort weer tal van interessante en uitdagende activiteiten op de agenda staan. De genoemde activiteiten zijn onder voorbehoud. Nadere informatie over de verschillende activiteiten, zoals de actuele data en het programma, vindt u tijdig terug via de digitale agenda op de website www.brabantonderneemt.nl.

11 OKTOBER 2012: AUTOMOTIVE & DESIGN

Oktober staat in het teken van de Dutch Design Week en daar haken wij graag bij aan. We doen het alleen net even anders. Snelheid, auto's, PK's en design: het zijn maar enkele steekwoorden. Reserveer 11 oktober alvast in uw agenda en laat je verrassen!

14 NOVEMBER 2012 DE MONNIK

Het is tijd om te ontspannen. Laat het werk even los en geniet samen met ons van een heerlijk biertje in een historische omgeving. Op 14 november bezoeken we Bierbrouwerij de Koningshoeven, de enige Trappistenbrouwerij van Nederland. Hier worden in samenwerking met de monniken van abdij O.L.V. van Koningshoeven alle 'La Trappe' bieren ontwikkeld en gebrouwen.

26 NOVEMBER 2012: BRABANT ONDERNEEMT 5 JAAR

Van 0 naar meer dan 250 deelnemers, van campagnes tot subsidieregelingen en van netwerkbijeenkomsten tot gewilde fun-activiteiten: Je vindt het inmiddels al 5 jaar allemaal bij Brabant Onderneemt. Een actief zakelijk platform voor ondernemers, door ondernemers. Daarom, ter ere van ons 5-jarig bestaan, brengen we de Brabant Brede Netwerkgids uit en nodigen we u als trouwe netwerker van harte uit om dit met ons te vieren.

Wilt u meer weten over Brabant Onderneemt?

Kijk dan snel op www.brabantonderneemt.nl of neem contact met ons op via (040) 266 15 28. Ook kunt u mailen naar mail@brabantonderneemt.nl.



UITGELICHT




Olympia Uitzendbureau
Stadhuisplein 356 A
5038 TH Tilburg
T 013 580 26 50
m.vandekerkhof@olympia.nl
www.olympia.nl

Milka van de Kerkhof




Walravens Advies
Bogert 9
5612 LX Eindhoven
T 06 22318170
john@walravensadvies.nl
www.walravensadvies.nl

John Walravens




Wijnkelder 13
Theerestraat 13
5271 GB Sint-Michielsgestel
T 073 551 16 00
info@wijnkelder13.nl
www.bijzonderewijn.nl

Jac Bouwmans




Bylei BV
Ruysdaelbaan 3
5642 JJ Eindhoven
T 040 245 88 49
lei@bylei.com
www.bylei.com

Lei Willems




de netwerkgids
Dillenburgstraat 53
5652 AM Eindhoven
T 040 235 00 58
info@denetwerkgids.nl
www.denetwerkgids.nl

André Egelmeers

Stichting Brabant Onderneemt is een actief zakelijk platform zonder poespas. We zijn er voor steeds meer Brabantse bedrijven, non-profitorganisaties en (semi)overheidsinstellingen. Hierboven treft u de vijf laatst aangesloten positieve ondernemers in de categorie uitgelicht.

GROEN LICHT!

WANNEER DE OPLOSSING GEEN PROBLEEM HOEFT TE ZIJN.

De meeste incassobureaus schrijven uw debiteur aan, treffen waar nodig een regeling en sturen de zaak uiteindelijk door naar een deurwaarder. Als alles wordt geïncasseerd, ontvangt u uw geld. Als uw debiteur in het traject bij de deurwaarder - het zogenaamde executietraject - geen verhaal biedt, krijgt u een vaak hoge nota.

Omdat uw debiteur niet kan betalen wordt u geconfronteerd met een hoge nota. Volgens uw incassobureau zal dit liggen aan de kosten die de deurwaarder heeft gemaakt.

Nu kunt u kiezen voor een zogenaamde "no cure no pay" constructie, maar op de lange termijn bent u hiermee niet gebaat. "No cure no pay" afspraken zorgen namelijk vaak voor een vertraging in uw debiteurenbeleid met als gevolg dat u op de lange termijn een hoger debiteurensaldo heeft. Vaak krijgt u na een aantal maanden het schrijven dat de vordering niet geïncasseerd kan worden en dat u deze beter kunt afboeken. Al die maanden bent u er zelf ook mee bezig geweest, al is het maar om vragen van het incassobureau te beantwoorden, of u komt hem wekelijks tegen op de debiteurenlijst.

"Procederen kost nu eenmaal geld. Daar kan uw incassobureau, uw deurwaarder, of zelfs uw advocaat niets aan veranderen."

Uiteindelijk zal uw vordering toch voorgelegd moeten worden aan de

TIP

"No cure, no pay" klinkt aantrekkelijk, maar op termijn kost het u meer dan het u oplevert.

rechter om te bepalen of uw debiteur inderdaad aan u moet betalen. De rechter doet uitspraak en met zo'n uitspraak kan de deurwaarder uw debiteur tot betaling dwingen middels beslaglegging.

Procederen kost nu eenmaal geld. Daar kan uw incassobureau, uw deurwaarder, of zelfs uw advocaat niets aan veranderen. Wel is het zo geregeld dat degene die veroordeeld is tot betaling ook de kosten van de procedure moet dragen. Maar wat nu als uw debiteur failliet gaat? Of als uw debiteur al zoveel schulden heeft dat incasseren nagenoeg onmogelijk is? Of uw debiteur heeft te weinig

inkomsten om beslag op te leggen? Dan zal het geen zin hebben om de

zaak verder voort te zetten en wordt deze gesloten. Wat volgt is een nota voor u van de procedure, alsmede eventuele beslaglegging(en). Een vaak hoge nota.

Een hoge nota omdat uw debiteur niet betaald is natuurlijk iets dat u niet wilt. Eigenlijk zou ik mij kunnen voorstellen dat het u al helemaal niet interesseert wie de kosten in rekening brengt. U als opdrachtgever wilt ze gewoon niet in rekening gebracht krijgen.

Voorkomen is beter dan genezen

Het klinkt logisch: een applicatie waarin uw debiteur gecontroleerd wordt op verhaalbaarheid en die als uitkomst de kleur rood, oranje of groen laat zien. Zo'n applicatie is door ons ontwikkeld en laat op basis van verschillende variabelen zien of uw vordering geïncasseerd (groen) of niet geïncasseerd kan worden (rood). Is er twijfel over de verhaalbaarheid dan is de kleur oranje en kunt u zelf beslissen of u het kostenrisico wilt nemen. Of het nu gaat om 10 vorderingen of om 10.000, deze stoplicht-app kan ze allemaal aan. Op deze manier kan het u een hoop tijd en geld besparen wanneer uw debiteur nalaat tijdig te betalen.



Maatschappelijk verantwoord

De stoplicht-app klinkt misschien erg eenvoudig en logisch, maar toch is het een applicatie die pas in het afgelopen jaar steeds vaker en serieuzer wordt toegepast door onze opdrachtgevers. De laatste jaren liggen kosten in het bedrijfsleven steeds meer onder druk, hetgeen verklaard waarom de stoplicht-app het laatste jaar steeds meer wordt ingezet. Naast het feit dat kosten de voornaamste reden zijn om gebruik te maken van de stoplicht-app, zijn er ook opdrachtgevers die verlangen dat hun debiteuren niet onnodig met kosten worden opgezadeld, hetgeen tot gevolg kan hebben dat er meer schuldsaneringen en faillissementen volgen. Maatschappelijk gezien is het dus ook nog eens verantwoord.

Poortwachtersfunctie

In aanvulling op de stoplicht-app

TIP

Uw openstaande vorderingen kunnen sneller worden geïncasseerd als u meer gegevens heeft van uw debiteur zoals b.v. een bankrekening.

hebben we ter voorkoming van onnodige kosten voor zowel schuldeiser, als debiteur nog de zogenaamde poortwachtersfunctie. Voor het starten van een procedure wordt door de deurwaarder de dagvaarding uitgebracht. De dagvaarding is de oproeping om te verschijnen voor de rechter. Deze oproeping wordt persoonlijk door de deurwaarder aan de debiteur uitgereikt. Ter plaatse wordt door de deurwaarder een laatste inschatting gemaakt of het verantwoord is om de procedure daadwerkelijk door te zetten. Hij of zij is dan de poortwachter als het gaat om uw openstaande vordering.

Doelgericht

Het klinkt misschien allemaal als een 'softe' aanpak, maatschappelijk verantwoord incasseren, maar dat is het helemaal niet. Door doelgerichter uw vordering te incasseren zijn de resultaten op termijn veel beter dan bij het lukraak incasseren van al uw openstaande vorderingen. U ontvangt namelijk sneller uw uit handen gegeven vorderingen, uw eigen klanten betalen sneller en beter, uw klantenbestand wordt betrouwbaarder door uw eigen ervaringen en uw kosten voor het incasseren van uw vorderingen dalen drastisch.

Natuurlijk zult u sommige vorderingen negatief moeten afboeken, maar laten we nu eerlijk zijn, u kunt deze beter afschrijven voor het openstaande saldo dan dat u deze afboekt met €500,00 aan extra kosten!



Carlo Eussen

Gerechtsdeurwaarder
c.eussen@agc-incasso.nl
 ceussen
 nl.linkedin.com/inceussen

AGC gerechtsdeurwaarders & incasso
Stationsplein 91
5211 BM Den Bosch
Tel: (073) 704 03 84
www.agc-incasso.nl



VAN IDEE NAAR MARKT

"DE GIDS: HANDLEIDING VOOR SUCCES!"

Je bent een beginnend creatief ondernemer en wilt graag jouw idee op de markt brengen. Maar waar moet je beginnen? Waar kun je bijvoorbeeld jouw idee toetsen, hoe maak je een ondernemersplan, en waar kun je je vestigen? De gemeente Eindhoven wil je hierbij graag helpen. Samen met internationale partners en ondernemers is er een digitale tool gemaakt speciaal voor beginnende creatieve en innovatieve ondernemers, genaamd: De Gids. Deze gids biedt inzicht in hoe je van idee naar markt komt en welke organisaties je bij de verschillende stappen kunnen helpen. Je vindt De Gids op www.eindhoven.nl/degids.

De Creatieve Industrie is al jaren één van de snelst groeiende sectoren van de Nederlandse economie. Bedrijfstakken die onder meer tot de creatieve industrie worden gerekend zijn: architectuur, mode, gaming, design, reclame en nieuwe media. Bedrijven binnen de Creatieve Industrie vinden hun bestaansrecht in creativiteit, innovatie en ondernemerschap.

Ontwikkeling

De gemeente Eindhoven constateerde een toenemende behoefte bij creatieve ondernemers aan meer inzicht en informatie over huisvesting, financiën, advies en coaching. Dat resulteerde in een praktisch, maar nog niet compleet overzicht met allerhande informatie. In het kader van een Europees project heeft de gemeente het initiatief genomen om deze informatie in een vernieuwende vorm te gieten. Hierdoor krijgt de ondernemer nog duidelijker inzicht in de processen die nodig zijn om van idee naar markt te komen. Bij de online tool van De Gids blijft het niet. Op termijn kunnen ondernemers hun eigen ervaringen of tips delen met andere ondernemers. Op die manier wordt de online tool tevens een platform om ervaringen en informatie uit te wisselen.



Fancy van de Vorst

Afdeling Economische Zaken
en Arbeidsmarkt
Gemeente Eindhoven
www.linkedin.com/groups/
Eindhoven-Creatief-3761609

f.vorst@eindhoven.nl
Tel: (040) 2386352

Hoe werkt De Gids?

In De Gids wordt met een stappenplan ingegaan op de basis of 'de wortels' van de onderneming. De Gids maakt onderscheid tussen ondernemen onder licentie en het bouwen van een bedrijf om je idee. Iedere tak staat voor een te maken stap van idee (stam) naar markt (top van de boom). Naast De Gids heeft de gemeente Eindhoven een Kalender creatieve industrie samengesteld met activiteiten die kunnen bijdragen aan het succesvol ondernemen, bijvoorbeeld netwerkbijeenkomsten, workshops en OpenCoffees. Voor een uitgebreid overzicht kun je de kalender bekijken op: www.eindhoven.nl/ondernemersplein onder het kopje activiteitenkalender.



De Gids

Om succesvol te kunnen ondernemen, is het belangrijk om eerst de basis voor een bedrijf te leggen. Als ondernemer moet je eerst wortel schieten en deze stevig met de grond verankeren, om vervolgens de stam van de boom te laten groeien en kwalitatieve vruchten af te werpen. Ofwel: resultaten te boeken. De Gids zet de basis voor het starten van een onderneming in zes stappen voor je uiteen in de wortels van de boom. De linkerzijde van de boom geeft aan hoe men een idee onder licentie kan uitbrengen en de rechterzijde van de boom beschrijft het bouwen van een bedrijf om je idee.

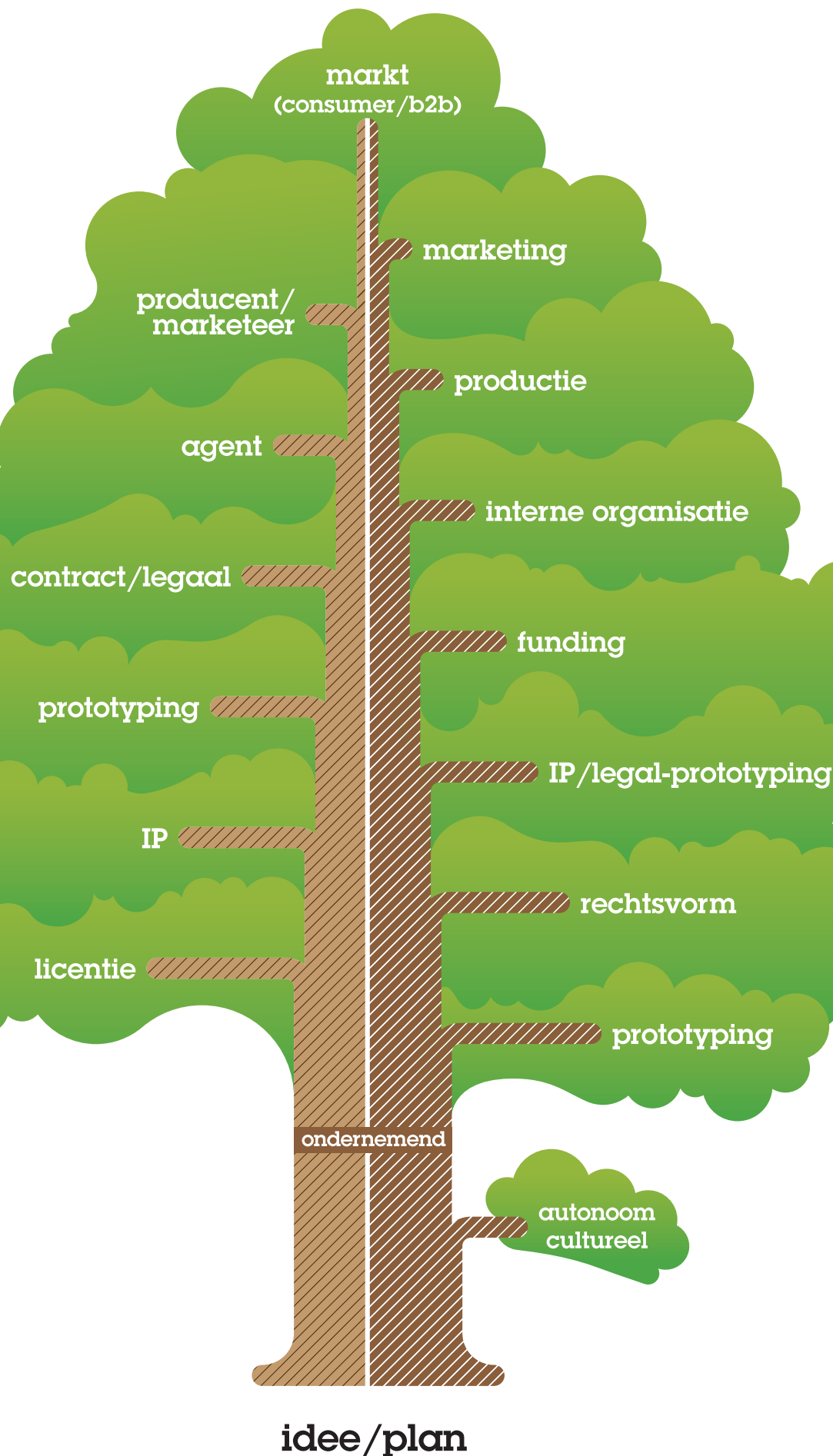
Meer informatie

Bekijk De Gids op:
www.eindhoven.nl/degids
www.eindhoven.nl/ondernemersplein
www.creatieveindustrieindhoven.nl
www.eindhoven.nl/ondernemersplein/activiteitenkalender



gemeente Eindhoven

De Gids
Creatief en innovatief ondernemen



ACTIVITEITEN UIT DE KALENDER ONDERNEMERSPLEIN CREATIEVE INDUSTRIE

26 september, 3-4-5 oktober

Beeldenstorm: Workshop kunststoffen

20 tot 28 oktober

Beeldenstorm overzichtstentoonstelling: over wat deze werkplaats in Eindhoven te bieden heeft.

20 t/m 28 oktober

Dutch Design Week.

23 oktober

Business Women Event, vijfde editie (op uitnodiging).

24-25-26 oktober

Creative Trade Mission: European Creative Business Network in Eindhoven.

3 november

Startersdag Kamer van Koophandel.

8 november, 14-15-16 november

Beeldenstorm: Workshop zandgieten.

12 t/m 18 november

Global Entrepreneurship Week (14 november in Eindhoven).

15 november

Creatief Business Event i.s.m. Stichting Ruimte, Kamer van Koophandel Brabant en Business angels van Investormatch

16 november t/m 23 november

Innovation in a Week: Binnen 1 week van patent naar product.

TERUGKERENDE ACTIVITEITEN

OpenCoffees Eindhoven

OpenCoffee is een on- & offline netwerk. Het is een zeer laagdrempelige manier om je netwerk uit te breiden.

Het European Creative Business Network

Organiseert verschillende handelsmissies. Creatieve ondernemers uit Eindhoven worden uitgenodigd om deel te nemen. Het Klokgebouw Strijp 5 is aangesloten op dit netwerk als creative residence.

- ✓ 3.000 ENTHOUSIASTE BEZOEKERS
- ✓ 2 UUR SPETTERENDE OPTREDENS
- ✓ **1 KANS**

TOP IN
VERKOOP
EN VERHUUR



LAAT NIETS AAN HET TOEVAL OVER.

Een spetterende indruk maken tijdens een meerdaagse beurs of tentoonstelling? Bedrijfsfeest of muziekconcert organiseren waarbij het dak eraf gaat? Hoe u zich ook wilt presenteren: u krijgt maar één kans voor een onuitwisbare indruk. Laat Bazelmans AVR ook uw presentatie tot in de puntjes verzorgen. U concentreert zich op uw verhaal, producten of relaties. Wij zorgen als totaalleverancier voor professioneel licht, beeld, geluid en ... vooral spektakel.

VERKOOP EN VERHUUR | BEELD EN GELUID | LICHT EN SPEKTAKEL



www.bazelmans.com

Veldhoven: De Run 6821 | 5504 DW Veldhoven | tel. 040 2544222 | Amstelveen: De Kuiperij 3 | 1185 XS Amstelveen | tel. 020 4415060

DOE NOU MAAR 'NORMAAL'...

Creatief, creëren, innoveren, scheppen, nieuwe paden... De wanhoop stijgt mij ten top. Hoe kan uitgerekend IK iets zinvols zeggen over het thema van deze editie. Ik doe al bijna 18 jaar exact hetzelfde! Glazig voor me uit starend lig ik met m'n iPad op een strandje op de Antillen. Ik ben al een maand op reis en zit volledig met de handen in het haar. Ik moet binnen 2 weken iets creatiefs opleveren. Ik heb reeds gegoogled en gewikid, maar dat leverde weinig nieuws op. Slechts alom bekende quotes als: "If you do what you always did, you wil get what you always got." Of die van de vermaarde bestseller psychiater Morgan Scott Peck: "Take the road less travelled, that will make the difference." En ik vond natuurlijk een paar van die geijkte how-to trucs:

- Brainstormen: samen met je high-po's en crea-bea's op de hei lekker 'out-of-the-box' denken. Doe eens gek.
- Brown Paper sessies: je huidige shit overzichtelijk proberen te krijgen om uit de chaos eventuele verbeterpunten te ontdekken.
- Helikopteren, of liever nog Giraffen: Dat is ook afstand nemen, maar dan wel met beide benen aan de grond.

Neen, dat durf ik de intelligente lezers van dit blad niet voor te schotelen. Dan maar nadenken over wie mij de laatste jaren écht creatief heeft verrast. Zoek, zucht, peins...euh... Apple misschien. Altijd weer dat Apple. Er moeten toch verdomme meer creatieve ondernemers zijn dan Steve.

Wat me al zoekende wel verbaast, is het grote aantal 'ondernemers' die me negatief hebben verrast. Daarvan schieten er legio voorbeelden door mijn hoofd. Aannemers die me met duizenden euro's projectoverschrijding confronteren en als verdediging enkel verwijzen naar de incompetentie van een collega (onder-)aannemer. Een tuinder, die bij een partij duurbetaalde edoch dood uitziende boompjes, over de bast krabt en zegt: "Niets aan de hand hoor, zit nog zat leven in." Grrr... Weet je wat ik wil met een fokking tuin? Dat zelfs een complete leek vanaf een afstand kan zien dat ie gezond is. Ik wil niet met m'n visite al bastkrabbend van boom tot boom lopen om uit te leggen dat er toch echt niets aan de hand is. Ik wil niet het gevoel hebben dat ik een doktersassistente 'lastig val' wanneer ik een klein vraagje heb over een bijsluit. En waarom voel ik me meteen een lastige zeik-ouder wanneer ik een leraar ter verantwoording roep over een onterechte onvoldoende. M'n kind komt thuis met een 1 voor Duits omdat ze gespiekt zou hebben. Ze beweert dit niet te hebben gedaan en ik geloof haar. Sterker nog, de persoon waar ze naar zou hebben gekeken had een compleet ander fokking proefwerk. Ik bel 'corpus non educativus' op. Het blijkt 21 lentes jong, behandelt mij als een klein kind en het vermaledijde oordeel blijft gehandhaafd. Volgens mij betaal ik haar fokking salaris en dat maakt mij haar fokking klant.

Sorry van mijn fokking taalgebruik maar ik ben het fokking zat. Creatief ondernemerschap, "MY ASS!". Niks innovatie, njente nieuwe paden, ga eerst maar eens back to basic:

Dienstbaar, klantgericht, WAARDE TOEVOEGEN. Dat is ondernemerschap!

Aannemers; verras me eens met "Sorry meneer, het is al klaar én goedkoper dan we verwachtte". Hoveniers; luister naar mijn grieven en geef geen biologieles. Sterker nog, vervang op eigen kosten die zombie flora en u hebt aan mij een klant voor het leven. Doktersassistenten; bel eens uit eigen initiatief terug of ik die pillen wel in het juiste gat heb geduwd. En wat zou het toch fantastisch zijn wanneer je als ouder sommige leraren het gevoel kon geven dat wanneer ze zich niet snel aanpassen ze een klant (of mooier nog hun baan) kunnen verliezen.

Uiteindelijk blijft maar een ding als een paal boven water, in welke branche je ook opereert:
de KLANT is en blijft KONING! Ook in de non-profit hoek. Als we dát nou eerst eens weten te herstellen, dan kunnen we daarna nog altijd kijken of er vernieuwing gewenst of noodzakelijk is.

Zo... en nu eerst een Bavaria euh, een Piña Colada.

Remco Claassen



CREATIEVE INDUSTRIE BIEDT KANSSEN VOOR BRABANTSE ONDERNEMERS

CREATIVITEIT EN INNOVATIEF ONDERNEMERSCHAP GAAN HAND IN HAND MET IPC

Creatieve Industrie is een van de negen topsectoren. Deze sector groeit met 6% per jaar harder dan de rest van de Nederlandse economie. Er zijn zo'n 43.000 bedrijven en 172.000 personen actief in de branche. Stichting Brabant Onderneemt en TRIAS gaan met een groep van 10 tot 20 ondernemers samen een Innovatie Prestatie Contract (IPC) aanvraag indienen, aansluitend bij de topsector Creatieve Industrie. De kracht van de aanvraag schuilt in creatieve crossovers tussen verschillende sectoren.

"Sectoren die tot de creatieve industrie worden gerekend zijn: architectuur, mode, gaming, design, reclame en nieuwe media."

Brainport Eindhoven loopt voorop in technologie, design en innovatie. Deze regio is dé creatieve hotspot van Nederland. Veel grote en kleine innovaties worden hier bedacht en ontwikkeld, geproduceerd en verhandeld. De toevoeging van waarde aan producten en diensten zit vooral in het bedenken en ontwikkelen en daar is creativiteit voor nodig. Door kruisbestuiving en het betrekken van creativiteit aan het begin van ontwikkelprocessen, komt men tot innovatie. Brabant Onderneemt en TRIAS ondersteunen Brabantse bedrijven bij de aanvraag en ontwikkeling van een Innovatie Prestatie Contract (IPC). Het centrale thema voor deze aanvraag is Creatieve Industrie in combinatie met ICT.

Sectoren die tot de creatieve industrie worden gerekend zijn: architectuur, mode, gaming, design, reclame en nieuwe media. Het gaat om bedrijven die hun bestaansreden vinden in creativiteit, innovatie en ondernemerschap. Het landelijke innovatienetwerk heet CLICK: Creativity, Learning,

Innovation, Co-creation, Knowledge. CLICK is een open innovatienetwerk. Bedrijven (ook MKB en ZZP'ers!) en (potentiële) opdrachtgevers worden van harte uitgenodigd om zich bij CLICK aan te sluiten.

Het IPC programma heeft als doel om 10 tot 20 MKB'ers te ondersteunen om samen te innoveren. De ondernemers werken in clusters aan een aantal innovatieve producten en/of diensten. Binnen het cluster is het de bedoeling dat er samengewerkt wordt, maar er is ook ruimte en budget voor eigen innovatie. Hiervoor krijgt iedere ondernemer maximaal €25.000 subsidie. De groep ondernemers van Brabant Onderneemt heeft de aanvraag op 13 september ingediend en de beslissing wordt in december verwacht.

Ook het ontwikkelen van de aanvraag was een creatief proces. Samen met Brabant Onderneemt organiseerde TRIAS diverse brainstormsessies met de ondernemers. Opvallend was de snelheid waarmee crossovers werden

gemaakt en nieuwe vormen van dienstverlening werden ontwikkeld. Daar gaat het om: voor gezamenlijke rekening en risico nieuwe producten en diensten op de markt brengen. Het ontwikkelen van deze aanvraag in de vakantieperiode vergde ook het een en ander aan creativiteit.

De aanvraag bestaat uit meerdere clusters. Binnen ieder cluster werken een aantal bedrijven gezamenlijk aan een innovatie met als gemeenschappelijke noemer: Creatieve Industrie en ICT. Twee van de clusters hebben hierbij gefocust op gaming. In een steeds digitaler wordende wereld maakt gaming vanzelfsprekend deel uit van het dagelijkse leven van kinderen en (jong) volwassenen. De gaming clusters willen nieuwe toepassingen ontwikkelen waarmee de offline en online wereld met elkaar gekoppeld worden. Zo ontstaan er nieuwe marktkansen voor bedrijven uit de fitnesswereld, of uit de rijschoolbranche. Met de ontwikkelde technieken kunnen eindgebruikers zelf eigen content maken en uploaden



ZEVEN

PENSIOENTIPS

VOOR DE ONDERNEMER MET PERSONEEL

De opbouw van pensioen is gebaseerd op complexe wetten en regels. Deze wetten en regels worden om allerlei redenen ook regelmatig weer gewijzigd door de overheid. Hierdoor verloopt de communicatie over pensioen richting u als ondernemer en uw werknemers vaak stroef. Dit terwijl er genoeg te winnen valt! Graag helpen wij u een handje op weg met praktische tips om het rendement op uw investering te verhogen.

1. Vraag na of premiepensioen-instelling voor uw onderneming interessant is

U kunt nu kiezen om de pensioen-opbouw van uw werknemers onder te brengen bij een premiepensioen-instelling (PPI). Voordeel van een PPI is dat men werkt met een lage kostenstructuur en daarnaast een transparante en efficiënte dienstverlening voert. Goed voor uw portemonnee, maar ook voor de pensioenopbouw (en het pensioen-

bewustzijn) van uw werknemers. Laat u adviseren of een PPI ook voor uw onderneming een passende oplossing is.

2. Check de nota van uw pensioenuitvoerder

De nota van de pensioenuitvoerder is niet eenvoudig te doorgronden. Toch is het van belang om hieraan voldoende aandacht te besteden. Kostenbesparingen liggen voor het oprapen, zoals:

- Controleer of alle mutaties zijn verwerkt middels een verschillenlijst. Komt uw eigen bestand overeen met dat van de verzekeraar? U zult niet de eerste zijn die hierin fouten ontdekt.
- Vergeet niet de inhouding van de eigen bijdrage van de deelnemers aan te passen, in geval van gestegen salarissen.
- Houdt vooraf rekening met de gevolgen van een salarisstijging voor uw pensioenkosten.

■ Ga over op maandbetaling i.p.v. jaarbetaling. Hierdoor creëert u extra financiële ruimte.

3. Kies nu al voor een transparante toezegging op basis van netto premies

Tot voor kort werden de kosten voor overlijdensdekking, arbeidsongeschiktheidsdekking en administratie vaak betaald uit de ingelegde pensioenpremie. Binnenkort is dit niet meer toegestaan en worden deze kosten apart gefactureerd. U kunt er

ondanks eerdere afstand, alsnog recht wil ontnemen aan de eerder gedane pensioentoezegging.

Een eenmalig getekende afstandsverklaring zonder vermelding van de daadwerkelijke pensioenbedragen zal voor de rechtbank geen stand houden. Zorg ervoor dat de afstandsverklaringen jaarlijks vernieuwd en opnieuw ondertekend worden door uw werknemer en zijn of haar partner. Hiermee verstevigt u uw juridische positie.

"De nota van de pensioenuitvoerder is niet eenvoudig te doorgronden."

echter nu al voor kiezen om over te stappen op deze netto premies. Hierdoor komen fiscale kostenopslagen binnen de pensioenregeling te vervallen, wat een aanzienlijke kostenbesparing kan opleveren.

4. Pas op met het gebruik van afstandsverklaringen

Als een werknemer afstand wil doen, dan is het belangrijk dat dit wordt vastgelegd met een afstandsverklaring. Daarmee geeft een werknemer aan af te willen zien van deelname aan de pensioenregeling. Als deze werknemer een partner heeft dan is het belangrijk dat ook de partner de afstandsverklaring tekent. Afzien van pensioen betekent ook afzien van nabestaandenpensioen. Door het tekenen van een afstandsverklaring wordt voorkomen dat u als werkgever in de toekomst geconfronteerd wordt met een werknemer of nabestaande die,

5. Meld uw werknemers tijdig aan bij uw pensioenuitvoerder

Zorg voor tijdige aanmelding van uw werknemer(s). Stelt u zich eens voor dat een nog niet aangemelde werknemer ziek wordt of overlijdt. De partner van de overleden werknemer zal zich bij u melden voor een pensioenuitkering. En ook de arbeidsongeschikte werknemer zal zich op enig moment bij u melden voor een pensioenuitkering. Het pensioenfonds of de verzekeraar zal door de verlate aanmelding echter niet uitkeren. Verweer tegen deze claim houdt geen stand, zo blijkt uit een recente rechterlijke uitspraak. Zelfs als u als werkgever de werknemer meerdere malen hebt verzocht om het aanmeldingsformulier tijdig in te vullen en in te leveren, dan nog ontslaat dat de werkgever niet van zijn verplichtingen, in de visie van de rechtbank.

6. Informatieplicht werkgever bij wijziging pensioenregeling

Indien u voornemens bent om uw huidige pensioenregeling te wijzigen, zorg er dan voor dat alle werknemers hiervan op de hoogte zijn en hiermee expliciet instemmen. Doet u dat niet, dan kunt u later voor verrassingen komen te staan doordat uw werknemer een succesvol beroep doet tot nakoming van de (vaak duurdere) oude pensioenregeling.

7. Kijk uit met pensioenadvies op basis van execution only

Execution Only houdt in dat u zelf de keuze maakt welk pensioenproduct naar uw oordeel het beste past bij uw situatie. U ziet daarbij af van de mogelijkheid om een pensioenadvies te ontvangen, waardoor de zorgplicht ook volledig bij u als werkgever komt te liggen. De kosten van deze beperkte vorm van dienstverlening zullen doorgaans minder zijn ten opzichte van een adviestraject door een pensioendeskundige. Maar let op, de gevolgen van een bepaalde keuze zijn voor een niet-pensioendeskundige vaak niet te overzien. Hierdoor kan ongewild schade ontstaan, die op u(w onderneming) verhaald kan worden. De inzet van een pensioendeskundige zal dit voorkomen.

Zorg dat u de regie over de pensioenregeling houdt. Het verhoogt het rendement op uw investering!



Bart van de Wouw
Pensioenconsultant
bwouw@psipensioenbeheer.nl
PSI_Pensioen
[linkedin.com/in/bartvandewouw](https://www.linkedin.com/in/bartvandewouw)

PSI Pensioenbeheer
Hart van Brabantlaan 12
5038 JL Tilburg
Tel: (088) 736 74 63
www.psipensioenbeheer.nl

FISCALE CREATIVITEIT VAN GEMEENTEN

DE SCHEIDSLIJN TUSSEN FISCALE GRENSVERKENNING
EN MISBRUIK VAN RECHT

In de rechtspraak speelt al enige tijd een verwoede strijd tussen een aantal gemeenten en de Belastingdienst. Het onderwerp van de strijd is een creatieve btw-constructie bij de levering van gebouwen. Het geeft fijntjes weer dat ook gemeenten dankbaar gebruik maken van creatieve fiscale adviezen. Het onderwerp ethiek is daarbij blijkbaar niet ter sprake gekomen. Een kijkje in de fiscale trukendoos.

De laatste maanden duiken diverse arresten op van btw-constructies waarbij gemeenten betrokken zijn. Het gaat hierbij veelal over leveringen van schoolgebouwen, ziekenhuizen en sportcomplexen. De arresten geven keer op keer blijk van fiscale creativiteit welke men niet direct van een gemeente zou verwachten. Met het gevaar te gedetailleerd te worden, wordt in dit artikel slechts één van de velen gevallen toegelicht.

Gedachte achter de fiscale constructie

Scholen, ziekenhuizen en soortgelijke instanties verrichten prestaties die van btw zijn vrijgesteld. Ondernemers die enkel btw-vrijgestelde prestaties verrichten hebben geen recht op vooraftrek van btw. Een school krijgt dan geen btw terug op de kosten die zij maakt. Denk hierbij niet alleen aan de inkoop van computers, schoolborden en meubilair, maar ook op de huur-, verbouwings- of aankoopkosten van het schoolgebouw zelf.

Diverse gemeenten in Nederland hebben actief meegewerkt aan constructies waarbij alsnog de btw-druk voor een school kan worden verlaagd. Veel van dit soort constructies worden nu door de rechter



afgedaan als misbruik van recht. Dit betekent dat op basis van de letterlijke tekst van de wet de gemeente niets verkeerd doet, maar dat het niet de bedoeling van de wetgeving is om deze op deze wijze toe te passen. Uiteraard kan men hierover discussiëren; een enkeling ontspringt dan de dans en hoeft het behaalde btw voordeel niet terug te betalen (zie bijvoorbeeld de jurisprudentie over de Gemeente Albrandswaard en eventueel ook Gemert-Brakel en Nijkerk).

Hoe wordt de belasting bespaard?

Bij de constructie koopt de gemeente van de school het eigendom van de grond met daarop het bestaande (verouderde) schoolgebouw. Dezelfde gemeente verleent hierop een sloop- en bouwvergunning. Vervolgens wordt voor vele miljoenen een nieuw schoolgebouw gebouwd. De kosten

is een groot bedrag aan btw door de gemeente teruggevorderd en wordt er slechts btw afgedragen over de lage overdrachtprijs. Saillant detail is dat de gemeente de school een lening verstrekt voor de aankoop van het gebouw met een zeer aantrekkelijke lage rente. Op gemeentelijk niveau wordt een belastingvoordeel behaald ten koste van de landelijke belastingopbrengst.

Misbruik van recht

De vraag rijst hierbij of het gebruik van een dergelijke constructie door de gemeente kan worden aangemerkt als misbruik van recht.

Dit is het geval indien aan twee voorwaarden wordt voldaan: (1) de transacties leiden tot een belastingvoordeel welke niet strookt met de bedoeling van de wet, en (2) de transacties zijn gekunsteld en/of enkel

begint. Gezien de aard van de transacties en het forse btw-voordeel, beslissen de meeste rechters dat de gemeenten hierin te ver zijn gegaan. Een enkele gemeente ontspringt de dans. Bij deze uitzonderingen heeft de beoogde fiscale planning haar doel bereikt.

Parallel

Kunnen reguliere commerciële bedrijven via soortgelijke grensverkenning eenzelfde belastingvoordeel behalen? Op zichzelf is de beschreven btw-constructie niet beperkt voor gemeenten en zou je een aardige parallel kunnen bedenken voor reguliere bedrijven. Helaas gaan dan ook andere belastingsoorten een rol spelen, welke verschillende anti-misbruik maatregelen in zich hebben die indirect het behaalde btw-voordeel weer ongedaan kunnen maken. Tot nu toe is daarmee de beschreven btw-constructie bij uitstek bestemd voor gemeenten. Gelukkig zijn er nog legio andere creatieve planningsmogelijkheden waarbij de belasting wordt bespaard voor reguliere commerciële bedrijven.

“ Saillant detail is dat de gemeente de school een lening verstrekt voor de aankoop van het gebouw met een zeer aantrekkelijke lage rente.”

hiervan worden door de gemeente gedragen. Ook wordt alle btw op deze kosten door de gemeente teruggevraagd van de Belastingdienst. Nadat het nieuwe schoolgebouw gereed is, wordt het voor een fractie van de werkelijke waarde verkocht aan de school, veelal via een stichting. Per saldo heeft de school een nieuw gebouw tegen een lagere kostprijs en

gericht op het verkrijgen van belastingvoordeel. In het geval van de diverse gemeenten lijkt hiervan sprake te zijn en wordt de constructie bestempeld als misbruik van recht. Uiteraard moet ook een gemeente, net als reguliere ondernemers, aan fiscale planning kunnen doen. Dergelijke planning kent echter wel een grens; daar waar het misbruik van recht



DISCUSSIE

Fiscale creativiteit van gemeenten. Moet een gemeente het “goede voorbeeld” geven of bestaat er onbeperkte ruimte voor fiscale grensverkenning?

Discussieer mee via de LinkedIn groep van Brabant Ondernemers



Mr. Rob P.M. Hoeks FB

Fiscaal strateeg

info@feros.nl

www.linkedin.com/in/robhoeks

FEROS financieel en fiscaal strategen
Bleekstraat 1
Postbus 6209
5600 HE Eindhoven
Tel: (040) 252 03 25
www.feros.nl

FEROS
FINANCIEEL EN FISCAAL STRATEGEN



BEREIK DE **WELVARENDE** BRABANDER

ZIJN UW PRODUCTEN OF DIENSTEN NIET VOOR IEDEREEN WEGGELEGD? BENT U VOORAL OP ZOEK NAAR DE BRABANDERS UIT DE HOGERE INKOMENSKLASSEN? DAN IS EEN CAMPAGNE RONDOM DE TV-PROGRAMMA'S 'ONDER ONS' EN 'DE KAMER VAN BRABANT' EEN UITSTEKENDE IDEE.

BIJ 'ONDER ONS' STAAN DE ACHTERGRONDEN BIJ HET NIEUWS CENTRAAL. 'DE KAMER VAN BRABANT' IS EEN TALKSHOW MET GASTEN UIT DE WERELD VAN CULTUUR, ECONOMIE, POLITIEK EN MEDIA. BEIDE PROGRAMMA'S TREKKEN BOVENGEMIDDELD VEEL KIJKERS MET EEN HOGER INKOMEN EN EEN HOGER OPLEIDINGSNIVEAU. DOOR HET FORMAT VAN HET PROGRAMMA KIJKEN ZIJ MET VEEL AANDACHT EN DAAR PROFITEERT U DAN WEER VAN.

INTERESSE?

NEEM DAN CONTACT OP MET ÉÉN VAN ONZE ACCOUNTMANAGERS.

T 040 - 29 49 349

E RECLAME@OMROEPBRABANT.NL

Uitgave van
DeltaZuid B.V.
Postbus 536
5600 AM Eindhoven
mail@deltazuid.nl
www.deltazuid.nl

Initiatief van
Brabant Onderneemt
Postbus 536
5600 AM Eindhoven
mail@brabantonderneemt.nl
www.brabantonderneemt.nl

Hoofredactie
Elke Knapen
elke@deltazuid.nl

Eindredactie
Frank Cuijpers
frank@deltazuid.nl

Redactiemedewerkers
Geert van den Eijnden, Niels Vanaken, Frank Cuijpers,
Elke Knapen, Thijs Dorssers, Claire van den Brekel,
Detlef La Grand, Remco Claassen, Pia Peltzer, Linda
Relouw, Bart van de Wouw, Níco Hoenen, Ron
Coenen, Peter Rademaker, Jos Oerlemans, Rob Hoeks,
Gerard van den Bogaart, Jeroen Veldkamp, Carlo
Eussen, Fons Huijgens, Délon Vielvoye.

Advertenties
DeltaZuid B.V.
mail@deltazuid.nl
Tel. 040 - 266 15 25

Cover fotografie
Cheezz Photography

Fotografie
Cheezz Photography
040fotografie

Vormgeving
DeltaZuid B.V.
Bart Heijman Producties

Drukwerk:
*van de Garde I Jémé, Eindhoven

Verspreiding
Brabant Breed wordt verspreid in de gehele
Brabantse regio met een bereik van meer dan
20.000 bedrijven.

Abonnementen
Voor niet aangesloten deelnemers van Brabant
Onderneemt: Nederland
€ 19,95 per jaar excl. BTW. Buitenland op aanvraag.
Losse nummers € 4,95 excl. BTW.

Adreswijzigingen
Adreswijzigingen doorgeven aan DeltaZuid B.V.

Disclaimer

In verband met mogelijke wijzigingen en eventuele
zetfouten kunnen geen rechten worden ontleend
aan de in deze uitgave vermelde prijzen en
gegevens.

Copyrights

Niets uit deze uitgave mag op welke wijze dan ook
worden vervaelvoudigd zonder voorafgaande
schriftelijke toestemming van de uitgever en
andere auteursrechthebbers.

ISSN

Print: 1897-7067
Online: 1879-7075





De juiste maat voor elk kantoor

Of het nu gaat om een werkplek aan huis of de complete inrichting van kantoorruimten, de ontvangstruimte of de kantine, om Kantoormeubelland kunt u eenvoudigweg niet heen.

Kantoormeubelland levert meubilair in talloze uitvoeringen en verschillende prijsklassen. Voor ons is geen project te groot en geen kantoorruimte te klein; ook voor úw maat bent u bij ons aan het juiste adres.

