

Onderweg

Magazine van **OndernemersKompas**

thema
**De weg van
het onder-
nemen**



”
**Overdracht aan de
volgende generatie,
meerwaarde is
absoluut bewezen**



Blijven leren & groeien

Het ondernemerslandschap ondergaat voortdurend veranderingen. Dit jaar zijn er ook nieuwe mogelijkheden en uitdagingen. Of je nu een doorgewinterde ondernemer bent of net begint, het is essentieel om je strategie aan te passen aan de veranderende omstandigheden. OndernemersKompas geeft **vijf waardevolle tips** voor ondernemers die naar de toekomst kijken.

1

Vraag tijdig een voorlopige aanslag aan om belastingrente te voorkomen

De belastingrente stijgt naar 7,5% voor inkomstenbelasting en zelfs 10% voor vennootschapsbelasting. Voorkom onverwachte kosten door op tijd een voorlopige aanslag aan te vragen of je aangifte vroegtijdig in te dienen. Voor 2024 begint de rente te lopen vanaf 1 juli 2025, dus wees op tijd! Heb je liquiditeitsproblemen? Vraag dan om uitstel van betaling, dit is vaak voordeliger dan de hoge belastingrente. Wees proactief en bespaar onnodige kosten!

2

Investeer in een goede relatie met je personeel

Veel ontevredenheid, onduidelijkheid en zelfs arbeidsconflicten ontstaan door te weinig aandacht voor je medewerkers. In een tijd waarin goed personeel schaars is, is het behouden van je personeel extra belangrijk. Zorg voor een cultuur van open communicatie en wederzijds respect. Dit versterkt de band met je medewerkers en verhoogt hun motivatie en tevredenheid, en vermindert verzuim. Een sterke relatie met je medewerkers is een investering in de productiviteit en loyaliteit van je medewerkers.

3

Bescherm je onderneming door tijdig je (financiële) risico's in kaart te brengen

Het is belangrijk om periodiek te evalueren welke risico's je zelf kan en wil dragen én welke je beter kunt verzekeren. Zo blijf je voorbereid op onverwachte situaties en bescherm je jouw onderneming optimaal. Houd je verzekeringen actueel!

4

Bereid je voor op strengere handhaving van de Wet DBA

Vanaf 1 januari 2025 handhaaft de Belastingdienst de Wet DBA op onder andere schijnzelfstandigheid. Zorg voor een zorgvuldige beoordeling van je arbeidsrelaties en voorkom problemen. In 2025 geldt nog een overgangperiode zonder vergrijpboetes, mits je kunt aantonen dat je schijnzelfstandigheid voorkomt. Wees op tijd voorbereid en voorkom onverwachte kosten!

5

Let op! Lenen bij je eigen bv boven de €500.000 wordt belast in box 2

Vanaf 1 januari 2023 geldt de Wet excessief lenen bij een bv. Deze wet zorgt ervoor dat je belasting moet betalen als je per 31 december 2024 meer dan €500.000 (31 december 2023 €700.000) leent van je eigen bv. Het bedrag boven deze grens wordt in 2024 eenmalig belast in box 2 met 24,5% tot €67.000 en boven dat bedrag met 33% (2025 grens €67.804 en tarieven 24,5% en 31%). Leningen voor de aankoop van een eigen woning zijn onder bepaalde voorwaarden uitgezonderd. Als je de lening vóór 1 januari 2023 bent aangegaan, geldt een overgangsregeling. Voor nieuwe leningen afgesloten na 1 januari 2023 is een recht van hypotheek nodig om buiten deze wet te vallen.

In dit nummer:

Rondetafelgesprek Overdracht aan volgende generatie	4
Eén specialist voor al jouw ondernemersvragen	10
Vraag en antwoord Wanneer vraag je advies?	12
Goed werkgeverschap vanaf dag één	14
Kennissessies Kennisdelen met klanten	16
Zo doen we dat HR: de sleutel tot een sterk bedrijf	18
Roeterdink: Er komt een moment dat het mooi is geweest	22
Brood by Alex: Het succesverhaal	23
RS Contracting: Voorloper industriële mengtechnologie	24
Vreetech: De reis van zzp'er naar innovatieve en sociale werkgever	26
Financiering nodig? Schakel tijdig de juiste specialist in	28
Zo doen we dat Vergeet niet je verzekeringsportefeuille tegen het licht te houden	30
VvE Beheer in betrouwbare handen	31



Onderweg is een uitgave van OndernemersKompas.
De Hofstede 57 4033 BV Lienden
085 041 0025 info@ondernemerskompas.nl

OndernemersKompas
Wij weten de weg

Wij weten de weg

De tweede uitgave van Onderweg, het magazine van OndernemersKompas is een feit. De reacties op het eerste magazine, van zowel intern als extern, hebben ons geïnspireerd om een vervolg hieraan te geven in de vorm van een jaarlijkse uitgave.

De weg van de ondernemer was het thema van de eerste editie. Dit keer is gekozen voor het thema De weg van het ondernemen. Tijdens de levensloop van het ondernemen komt van alles op je pad. Groei, succes, tegenslagen, uitdagingen, verrassingen, externe factoren, en ga zo maar door. Ondernemen is een reis die nooit stopt. OndernemersKompas kan tijdens al deze facetten en bijbehorende aspecten met je optrekken. Net als de start, tijdens groei en bij mogelijke uitbreiding of overnames, of bij een bedrijfs-overdracht. Op enig moment is namelijk veelal sprake van verkoop of overdracht. Overdracht aan bijvoorbeeld de volgende generatie. In dit magazine lees je een mooi artikel gewijd aan een aansprekend en succesvol voorbeeld. Hoe pak je het aan, wat komt er allemaal bij kijken en wat zijn waardevolle tips.

Maar dit magazine bevat veel meer relevante informatie, interessante artikelen en nuttige tips. Zowel relaties als medewerkers krijgen een podium. Alles als onderdeel van onze koers om OndernemersKompas verder te profileren en positioneren, om onze visie, kwaliteiten en mogelijkheden uit te dragen én om te informeren en te delen. Want elke dag staan medewerkers van OndernemersKompas klaar om te navigeren en om naast onze relaties te staan. Samen verder op weg!

Veel leesplezier onderweg toegewenst en een hartelijke groet,

Johan van Kousterik

Overdracht aan volgende generatie

"Hij laat absoluut zijn
meerwaarde zien"

FRISO BONNEMA

”
Het zaadje was al wel
geplant door mijn vader.
Ik heb er mijn eigen
draai aan gegeven

Arjen Bonnema (directeur Zenith Rubber Europe) en zoon Friso Bonnema (directeur en opvolger Zenith Rubber Europe) gaan - met een fraai uitzicht over de uiterwaarden - in een open gesprek aan tafel met Henk Hoksbergen (directielid Boschland Accountants & Adviseurs) en Alfred Stegerman (accountant Boschland Accountants & Adviseurs).

Vonk sloeg over

In Rhenen, aan de rand van de prachtige Utrechtse Heuvelrug, is Zenith Rubber Europe gevestigd. Sinds 2010 leverancier van hoogwaardige rubberproducten (kwalitatieve rubberplaten en matten) aan diverse industrieën in heel Europa. Het productiebedrijf zetelt in Mumbai, India en is mondiaal actief.

“In 1995 ben ik begonnen met Arbon een bedrijf in koppelingen en slangen, mijn geesteskindje. Van die producten klopt mijn hart nog altijd sneller. Jaren later kwam ik, samen met een medewerker, in aanraking met rubberplaten en zijn we in deze nieuwe activiteit gestapt. Totaal uit onze veilige comfort-zone. We liepen vervolgens Zenith tegen het lijf, de vonk sloeg

over en de samenwerking was beklonken. Na jaren met veel ups, maar ook downs - inherent aan ondernemen - is de structuur aangepast. Met de komst van mijn zoon Friso is het bedrijf hernieuwd opgestart”, vertelt Arjen Bonnema in een notendop.

Overname

Friso (31) heeft Fiscale Economie aan de UvA gestudeerd en zag zichzelf in eerste instantie een ander pad bewandelen. “Eerst zette ik me wat af tegen mijn ouders en wilde vooral de wereld ontdekken. Werken op een groot kantoor leek me ook niks. Mijn pa vroeg me hier te komen toen iemand vertrok bij Zenith. Ik wilde het wel aankijken, ook met de insteek dit bedrijf ooit over te nemen. In 2018 begon ik als key accountmanager Benelux. Na drie maanden wilde ik meer en ben andere markten in Oost-Europa gaan ontdekken. Ik weet nog dat ik toen met volledig kale banden richting een stad reed. Zóveel kilometers maakte ik in die tijd. Toen ik begon, hadden we zes mensen in dienst en nu is dit naar 22 gegroeid. De omzet is ruim verdrievoudigd in iets meer dan zes jaar tijd. En met de forse groei van het bedrijf is de interne organisatie ook meegegroeid met onder meer professionele ICT en administratie. Kijk, het zaadje was al wel geplant door mijn vader hè. Ik heb er mijn eigen draai aan gegeven”, vertelt Friso bescheiden. Friso heeft ook nog een zus en een broer. Zij zitten niet in het bedrijf en hebben allebei een baan elders, waar ze hun passie insteken. Arjen Bonnema: “Mijn drie kinderen zijn me even dierbaar, maar Friso was wel degene die altijd interesse én ambitie in het bedrijf toonde. Ook reed hij altijd al graag in busjes rond. Mijn eigen kind zou ik nóóit vragen als ik geen vertrouwen had. Maar ga je als afgestudeerd fiscalist rubberen platen verkopen, was de vraag. Hij pakt het écht goed op, heeft alle perikelen doorstaan. Hij laat absoluut zijn meerwaarde zien.”

”
Voor het bepalen van
de koopprijs moest
een zakelijke waar-
dering plaatsvinden

Begeleiding in alle fases

Henk Hoksbergen en Arjen Bonnema kennen elkaar al ruim 25 jaar. “Als accountant en adviseur vanuit Boschland ben ik betrokken geweest bij zowel Arbon als Zenith. We hebben veel beleefd samen. Van de onstuimige groei, het compagnonschap met de Indiërs, de ontvlechting Arbon - Zenith én de toetreding van Friso. Natuurlijk heeft Friso toen even zijn weg hierin moeten vinden. Maar we zien bij veel andere bedrijven dat zo'n traject, waar vader of moeder de scepter zwaait, veel moeizamer verloopt dan hier het geval is. Onze rol van actieve adviseur is wel wat veranderd in de loop der tijd, maar niet minder uitdagend. Friso neemt zelf natuurlijk ook fiscale kennis mee gezien zijn studie. Wij zijn nu vooral samenstellende accountants”, legt Henk uit. De samenwerking is vanaf de start tot op heden altijd in harmonie verlopen. “Arjen heeft een duidelijke visie en blik. Hij is economisch breed georiënteerd en ziet ook het belang in om het bedrijf over te gaan dragen. Zijn zoon Friso heeft veel potentie. We hebben veel vertrouwen in hem.”



HENK HOKSBERGEN

Zakelijke waardebepaling

Een familieoverdracht is anders dan aan derden. “Voor het bepalen van de koopprijs moest een zakelijke waardering plaatsvinden. Er is dus een objectieve, zakelijke prijsbepaling geweest met een derde partij”, zegt Friso. Arjen vindt het belangrijk dat de andere kinderen niet tekortkomen en wijst op de BOR-regeling. Er is voor schenking gekozen. Over een tijdje neemt Friso de aandelen van zijn vader over. “Dit is op een eerlijke, transparante manier gegaan. Deze familieovername is eigenlijk niet anders dan bij een normale verkoop. Je moet zakelijk blijven en zakelijk handelen. En tuurlijk spelen er emoties, want er zijn meerdere kinderen bij betrokken”, legt Alfred Stegerman uit. Alfred werkt negen jaar bij Boschland en komt al jaren over de vloer bij Zenith en buurman Arbon. Hij is direct betrokken geweest bij zowel de verkoop van Arbon als de komst van Friso binnen het bedrijf. Henk Hoksbergen: “De vastlegging in deze is heel belangrijk. Hoe is de overname bijvoorbeeld gefinancierd? Is het pand eigendom of huur? Allemaal onderdelen van een bedrijfsoverdracht.” Bij de overname van dit bedrijf is de financiering tot stand gekomen door eigen middelen.

Familiebanden

Gevoeligheden als ‘zoontje van de baas’ heeft Friso als nieuwe directeur niet eens ervaren. “De meeste mensen die hier nu werken, heb ik zelf aangenomen”, zegt hij lachend. Zijn vrouw werkt sinds afgelopen augustus ook in het bedrijf en houdt zich vooral bezig met HR (er is ook een samenwerking met Loonvisie). Ze is nauwkeurig en heeft oog voor kloppende contracten. “We zijn dus echt een familiebedrijf, ik werk met mijn vader én vrouw. In de avonden praat ik liever niet over het bedrijf. Of de relatie met mijn broer en zus is veranderd? Ja, ik denk wel dat de band vroeger dieper was. We spraken elkaar toen meer. Dus niet per se omdat ik nu het bedrijf run, maar meer omdat we allemaal druk zijn met onze eigen kinderen. Dat is echt prima.”

Pensioen en toekomst

Als Arjen Bonnema straks 67 jaar is, wil hij definitief stoppen en zijn aandelen overdragen. “Hoewel loslaten niet mijn specialiteit is, kan ik dit straks zeker wèl. Het is gewoon een natuurlijk proces. En als ik dan nog fit ben, wil ik best eens een ritje voor ze doen. Alleen als ze het vragen! Ik houd heus de interesse, maar zal me niet met het bedrijf bemoeien.” Met het pensioen in zicht, heeft Arjen dit onderdeel goed geregeld. Voor Friso is het opbouwen van pensioen nog ver weg. “Dit speelt mij nog niet”, zegt hij. Alfred Stegerman geeft aan dat hierover geen zorgen zijn. “Bij veel andere ondernemers zie je hele andere situaties. Waar je wel op moet letten, is hoe je straks de uitkoop gaat financieren.

” Een aandachtspunt is om afspraken beter op papier te zetten

Als ondernemer loop je altijd risico’s”, zegt de accountant. Denk aan wetgeving, recessies, politieke situaties, turbulente wereld, leveranciers en ga maar door. “China is heel dominant. In ons geval zou het bijvoorbeeld interessant kunnen zijn om in China zelf een alternatief te zoeken als India als rubberproducent wegvalt”, kijkt Arjen vooruit. Als we Friso vragen om vooruit te kijken, noemt hij als eerste de interne organisatie. “Ik zou een wat sterker management willen neerzetten. Dat we minder afhankelijk zijn van mij. En hoe ontwikkelt zich dat? Qua omzet denk ik dat we over vijf jaar 30 miljoen moeten kunnen halen. Ja, er zijn genoeg kansen. Denk alleen al aan de Europese markt van transportbanden.”

Persoonlijke tips aan ondernemers

Samen hebben ze een berg aan ervaring opgedaan vader en zoon Bonnema. Beiden zijn ondernemers pur sang. Zij zijn het vooral oneens als het gaat over futiliteiten zeggen ze zelf. Ze laten elkaar zoveel mogelijk vrij en dat lukt meestal, niet altijd. Wat zijn verbeterpunten? Ofwel, wat geven



ARJEN BONNEMA

jullie mee aan andere ondernemers? “Een aandachtspunt voor ons is toch wel om dingen op papier te zetten in plaats van alleen mondeling af te spreken. Afspraken dus goed opschrijven. Je hebt dan geen frictie achteraf weten we beiden nu uit ervaring. Dit komt deels door mijn vrouw hoor, ze is het gewend vanuit haar vorige baan om alles op papier te zetten. Dit hebben we binnen Zenith vaak niet genoeg gedaan. Dit had wel beter gekund als ik eerlijk ben”, meent Friso. Henk Hoksbergen geeft aan dat Boschland hierin een belangrijke rol kan spelen. Neem alleen maar het belang van een managementovereenkomst.

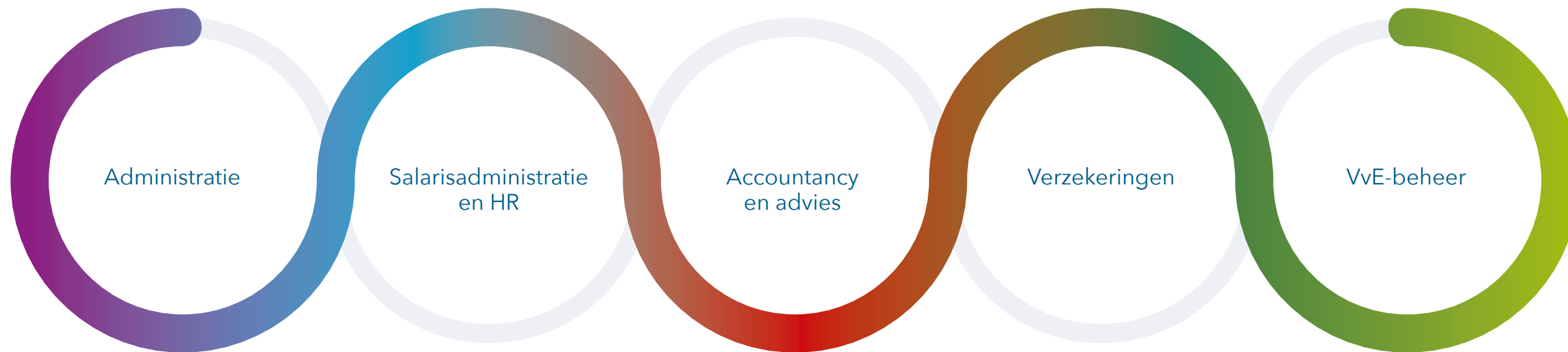
Géén veranderdrift

“Tot slot, mijn ervaring is dat veel accountants wat stroef zijn. Jullie denken altijd mee en zijn erg flexibel. Boschland is niet per se georiënteerd op de internationale groothandel, maar is wel groot genoeg in betrokkenheid”, meent Friso. Ook Arjen zou Boschland, zonder twijfel, adviseren aan anderen. “Ik vertrouw jullie blind. Je weet dat ik jullie enveloppen laat dichtzitten, ik lees ze niet eens. Dat zegt wel genoeg. Als je ergens goed zit, moet je het zo laten. Dit geldt voor onze vaste vervoerder en net zo goed voor jullie als onze accountant. De dingen zijn gewoon goed gefixed. Wij hebben geen last van veranderdrift, maar als je ergens niet goed zit, moet je afscheid nemen”, besluit Bonnema senior. [CO](#)



ALFRED STEGERMAN

Eén specialist voor al jouw ondernemersvragen



De zekerheid van een administratie, die op orde is. Maakt administratievoering gemakkelijk, inzichtelijk en geeft opbouwende adviezen waar je echt wat aan hebt op administratief, financieel en fiscaal gebied.

ACMA Administratiekantoor
CSE Administratie Service

Voor het geheel of gedeeltelijk uitbesteden van je salaris- en personeelsadministratie. Er is deskundig advies en ondersteuning op het gebied van salaris, HR en arbeidsrecht. Ook voor E-HRM optimalisatie kun je bij ons terecht.

Loonvisie Salarisadministratie & HR
CSE Administratie Service

Een sparringpartner met veel (ook branchegerichte) kennis en ervaring als het gaat om het opstellen van de jaarrekening, managementrapportage, fiscaal advies, financiële planning, fusie of overname, bedrijfsfinancieringen of bedrijfsadvies.

Boschland Accountants
& Adviseurs

Een betrokken specialist op het gebied van verzekeringen, pensioenen, bedrijfsfinancieringen en employee benefits. Daarnaast kun je ook terecht voor hypotheek.

Commitment Verzekeringen

Een compleet pakket aan dienstverlening van VvE-beheer binnen het domein van Verenigingen van Eigenaren en hun gebouwen c.q. gezamenlijke eigendommen. Begeleiding en advisering op het gebied van verduurzaming en energiebesparing is ook mogelijk.

Commitment VvE-beheer

Welke richting je ook opgaat

- Antwoord op elke ondernemersvraag
- Eén vaste sparringpartner
- Altijd bereikbaar en dichtbij
- Specifieke branchekennis
- Snelle opvolging en oplossingsgericht
- Groeit mee met jouw bedrijf
- Sterk netwerk en goede contacten met banken, belastingdienst en andere partners
- 135 medewerkers, 15 kantoren en 10 locaties in Midden-, Oost- en Zuid-Nederland



Gaan wij samen ondernemen?

We streven naar betekenisvolle en duurzame relaties met aandacht voor persoonlijk contact en op basis van wederzijds respect en vertrouwen. Als gelijkwaardige en betrouwbare partner staan we naast de ondernemer. Altijd. En altijd dichtbij.

We zijn er voor elke ondernemersvraag. Of het nu gaat om je onderneming, je rol als ondernemer of je privé-situatie. In elke levensfase spelen er specifieke vraagstukken. We zijn er voor starters die net aan het avontuur beginnen; voor bedrijven die aan het groeien zijn of nadenken over uitbreiden óf als het gaat om bedrijfsoverdracht of bedrijfsbeëindiging. Wij groeien met je mee: we helpen bij het maken van de juiste keuzes op het juiste moment.

Wij weten de weg

Samen ondernemen is samen werken aan de beste oplossingen. Door onze opvallende bundeling van krachten en onze uiteenlopende expertises benutten wij elkaars sterke punten en actuele kennis optimaal. Onze dienstverlening vult elkaar naadloos aan. Wij kennen elkaar door en door, spreken dezelfde taal en de lijnen zijn kort. Uiteraard zijn we op de hoogte van maatschappelijke uitdagingen. Je hebt één vast aanspreekpunt wat er samen met onze uitgebreide dienstverlening en bijbehorend netwerk voor zorgt dat jij overzichtelijk en efficiënt geholpen wordt. Zo bepalen we samen de koers.

Samen ondernemen

Ondernemen, dát doe je samen. OndernemersKompas helpt je met ieder vraagstuk en in elke fase van het ondernemerschap. Sam, Emmy, Cindy en Raymond geven alvast antwoord op vier veel voorkomende vragen.

Moeten stichtingen en verenigingen **verplicht hun jaarrekening deponeren bij de KVK?**

“Stichtingen en verenigingen die onder de wettelijke controleplicht (middelgrote stichtingen/verenigingen) vallen zijn niet verplicht om een jaarrekening te deponeren bij de Kamer van Koophandel. Wel zijn stichtingen en verenigingen die kleiner zijn dan middelgroot verplicht om een jaarrekening op te stellen met bestuursverslag. Stichtingen die een ANBI-status hebben moeten de jaarrekening wel voor 1 juli na afloop van het boekjaar op hun website publiceren.”

Sam Groenhof
Accountant bij **Boschland Accountants & Adviseurs**



“De WGA Hiaatverzekering zorgt ervoor dat werknemers, die na twee jaar ziekte in de WGA terechtkomen, een (gedeeltelijke) aanvulling krijgen op hun uitkering. Dit zorgt ervoor dat zij een inkomen behouden dat dicht bij hun oorspronkelijke salaris ligt, waardoor financiële zorgen voor de werknemer verminderd worden.

De kosten zijn afhankelijk van verschillende factoren, zoals de loonsom van je bedrijf, de dekking van de verzekering en de samenstelling van het personeelsbestand. De premie voor de WGA Hiaatverzekering wordt vaak door de werkgever betaald, maar mag in veel gevallen ook deels of zelfs volledig door de werknemers worden betaald via een inhouding op het salaris.

De WGA Hiaatverzekering is prima in te zetten als secundaire arbeidsvoorwaarde.”

Emmy van Doornspeek
Adviseur binnendienst bij **Commitment Verzekeringen**

Hoe kun je de **WGA Hiaatverzekering inzetten** en wat kost dat?

Hoe kan de werkgever een loonkostenkostenbesparing maken door het **slim verlengen van contracten voor onbepaalde tijd?**

“Sinds 1 januari 2020 is de wet Arbeidsmarkt in Balans in werking getreden. In deze wet is bepaald dat er een premiedifferentiatie geldt voor de WW premie. De lage premie AWF bedraagt 2,74% en de hoge premie 7,74%. De hoogte van de premie wordt bepaald door de soort arbeidsovereenkomst.

- Een schriftelijke arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd met een vast aantal uren valt onder de lage premie.
- Een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd met een flexibel aantal uren valt onder de hoge premie.
- Alle overige overeenkomsten (bepaalde tijd, mondeling, oproep, nuluren en minmax) vallen onder de hoge premie.

Eindigt een arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd en dient deze in verband met de ketenregeling verlengd te worden voor onbepaalde tijd, dan is het belangrijk dit zo tijdig mogelijk te doen. Zo kan de lage WW premie al eerder toegepast worden en levert dit een kostenbesparing op van 5%. Tussentijdse verlenging van een arbeidsovereenkomst kan ook geen verstandige keuze zijn. Advies is de overeenkomst altijd aan het begin van de maand of vier weken periode te verlengen.”

Cindy Pluijmen- Budé
Salarisadministrateur bij **Loonvisie Salarisadministratie & HR**



“Vanaf 1 januari 2025 handhaaft de Belastingdienst de Wet DBA actief. Dit betekent dat schijnzelfstandigheid – waarbij een zzp’er feitelijk als werknemer werkt – strenger wordt aangepakt. Er is geen harde definitie van ondernemerschap, maar belangrijke criteria zijn:

- Meerdere opdrachtgevers
- Bekend als ondernemer (website, reclame)
- Financieel risico (onbetaalde facturen)
- Investeren in bedrijfsmiddelen
- Vrije vervanging door een collega

Voldoe je hier niet aan? Dan loop je risico om als werknemer te worden aangemerkt. De beoordeling is holistisch: alle feiten en omstandigheden tellen mee. Let op: een overeenkomst van opdracht biedt geen zekerheid. De feitelijke werksituatie bepaalt of er sprake is van ondernemerschap of van een dienstverband. Wil je risico’s voorkomen? Vul de webmodule beoordeling arbeidsrelatie in en laat je contracten checken. Wij helpen je graag om duidelijkheid te krijgen en problemen te voorkomen!”

Raymond Kuipers
Belastingadviseur bij **Boschland Accountants & Adviseurs**

Hoe weet ik of ik als zzp’er **echt ondernemer** ben of eigenlijk als werknemer wordt gezien?

Ook een vraag? Stel deze aan een van onze collega’s via info@ondernemerskompas.nl

Goed werkgeverschap vanaf dag één


Eenzijds is OndernemersKompas een bundeling van no-nonsense bedrijven met een variëteit aan zakelijke, financiële dienstverlening. Anderzijds is OndernemersKompas een bijzondere en unieke organisatie met oog voor duurzaam ondernemen en goed werkgeverschap voor ruim 135 medewerkers.

Iedere ondernemer is weer anders, daarom is er voor iedereen een eigen weg. Die eigen weg is er ook voor elke medewerker van OndernemersKompas. Als je komt werken voor één van de bedrijven van OndernemersKompas kun je rekenen op verschillende faciliteiten. Ook voelen medewerkers zich door de prettige, informele sfeer én het sterke familiegevoel zich al snel thuis. Het voelt tegelijkertijd klein vanwege het laagdrempelige karakter en het aanwezige gevoel van saamhorigheid. Bovendien zijn de lijnen kort en staan de deuren altijd open, iedereen loopt gemakkelijk bij elkaar naar binnen. Collega's zijn benaderbaar en behulpzaam. Zij staan niet alleen voor hun klanten klaar, maar ook voor de eigen collega's. Iedereen bij OndernemersKompas is even belangrijk en doet ertoe. Je hebt een grote mate van vrijheid en je neemt zelf verantwoordelijkheid. Alles op basis van wederzijds vertrouwen.

Balans werk-privé

Onderzoek toont aan dat de balans tussen werk en privé de laatste jaren steeds belangrijker wordt als het gaat om een baan nemen of houden. OndernemersKompas als werkgever is zich hiervan bewust en voortdurend wordt getracht binnen de mogelijkheden hiermee rekening te houden. Dit naast relevante aspecten als verbondenheid, leer- en ontwikkelingsmogelijkheden en een positieve werkgever-werknemer relatie.

Kennismaken met OndernemersKompas

Om nieuw talent kennis te laten maken met OndernemersKompas, onze bedrijven en onze producten/diensten gaan wij inlooptdagen organiseren. Tijdens deze inlooptdagen geven wij inzicht in de praktijk en kan de dagelijkse gang van zaken worden ervaren. Het is ook een mooie mogelijkheid om te ontdekken hoe een dag bij één van onze bedrijven eruitziet. Naast een mooie baan kan je bij ons ook terecht voor een stageplek, of om duaal te studeren. Houd onze website in de gaten voor de inlooptdagen. 



Alles over jouw weg

1

Introductiebijeenkomsten

Als nieuwe medewerker is alles nieuw. Je werkomgeving, de collega's, de bedrijfsregels, de cultuur. Om nieuwkomers wegwijs te maken, zijn er laagdrempelige bijeenkomsten inclusief gezellige lunch. Directieleden van OndernemersKompas vertellen over het ontstaan van het bedrijf, over alle onderdelen van OndernemersKompas, over de kernwaarden én ambities waarvan je deel gaat uitmaken. Er is volop ruimte voor vragen en reflectie en je leert gelijk andere collega's kennen.

2

Inwerkprogramma

Wij staan voor een persoonlijk en gevarieerd inwerkprogramma. Een vast onderdeel van dit programma is o.a. een introgesprek met de afdeling HR. Tijdens dit gesprek is er uitleg over verlof, contract, pensioen, etc. Wij vinden het gewoon belangrijk om elke nieuwe collega écht dat gevoel van een warm bad mee te geven, een oprecht welkom gevoel. Wie hier komt werken, krijgt tevens een eigen mentor toegewezen. Dit is iemand uit de organisatie aan wie de nieuwe medewerker wordt gekoppeld.

3

Jouw leerweg

Iedere medewerker heeft recht op zijn/haar eigen loopbaan, in eigen tempo. Daar hoort een persoonlijk ontwikkelingsplan bij. Waar ligt je focus en kracht? Waar ligt je ontwikkelpunt? Elk kantoor van OndernemersKompas ondersteunt een duurzame loopbaan met ruimte om individuele talenten te ontwikkelen en ontplooien. Kortom, er zijn volop mogelijkheden voor ontwikkeling en scholing. Als een bepaalde cursus of studie helpend is voor je functie zijn er veel opties. Ook als je nèt bent gestart. Er is geen vast opleidingsbudget, juist op persoonlijk niveau kijken we naar wat passend is.

4

Academie

De Academie bestaat al enige tijd, maar is onlangs nieuw leven ingeblazen. De Academie van OndernemersKompas heeft als doel om kennis te delen via presentaties. De Academie is niet alleen voor nieuwkomers, maar voor iedereen binnen de organisatie. Zowel collega's intern als gastsprekers extern geven deze leerzame presentaties. Met elkaar - in een informele setting - passeren interessante, werkgerelateerde thema's de revue. Deze nieuwe, interactieve opzet levert veel positieve reacties op! Juist omdat de Academie voor alle medewerkers van OndernemersKompas is, is het een leuke manier van kennis en ervaring delen. Met veel enthousiasme worden de bijeenkomsten bijgewoond. Iedereen doet actief mee. Er is veel ruimte voor eigen input en discussie, waardoor er telkens weer interessante en leerzame gesprekken op gang komen. Door de informele afsluiting, inclusief lunch, is er genoeg ruimte om door te praten over het onderwerp en natuurlijk om elkaar beter te leren kennen.

“
Met de Academie
houd je continue
jouw eigen kennis
op peil

WAARDEVOLLE MOMENTEN BOORDEVOL INFORMATIE

Kennisdelen met klanten

Bij OndernemersKompas draait alles om kennis en expertise. Elk bedrijf van OndernemersKompas heeft zijn eigen specialisme en iedere medewerker brengt weer unieke vaardigheden en inzichten met zich mee. Die kennis delen we graag, zodat jij als klant je voordeel ermee kunt doen. Of het nu gaat om strategisch advies of praktische tips voor jouw bedrijf, onze medewerkers staan voor je klaar!



Vragen over een kennissessie?
Bel met je klantenadviseur!

- ✓ Fusies & Overnames
- ✓ Bedrijfsfinancieringen
- ✓ Detachering

OndernemersKompas
Wij weten de weg
CO ACMA CO Loonvisie CO Boschland

IMPRESSIE VAN NAJAAR 2024
GEHOUDEN KLANTBIJeenKOMST OVER BEDRIJFSOVERDRACHT, BEDRIJFSOVERNAME EN BEDRIJFSFINANCIERING.



De bedrijven van OndernemersKompas organiseren jaarlijks diverse bijeenkomsten. Tijdens deze bijeenkomsten bieden we ondernemers waardevolle inzichten, praktische tips en informatie over wet- en regelgeving. Dit helpt hen bij het maken van strategische keuzes voor de toekomst van hun bedrijf. Elk gekozen onderwerp sluit aan – ergens op de weg van de ondernemer. Of het nu om een startende of doorgewinterde ondernemer met personeel gaat: in elke fase zijn er interessante sessies te volgen.

Contactmomenten

De kennissessies zijn belangrijke, informele en persoonlijke contactmomenten. Je ziet elkaar fysiek op locatie en kunt samen in een ongedwongen setting sparren en contacten versterken. Als deelnemer kan je te allen tijde vragen stellen, klankborden en vrijblijvend advies bij onze specialisten inwinnen. Zij weten de weg! Kortom, de jaarlijkse kennissessies zijn telkens weer een bron van inspiratie, waar ondernemers kosteloos kennis kunnen opdoen. [CO](#)

HR: de sleutel tot een sterk bedrijf

Goede medewerkers zijn de basis van succes. Daarom is het belangrijk om hier zorgvuldig mee om te gaan en dat begint bij een sterk HR-beleid. Waar voorheen salarisadministratie en HR binnen Loonvisie samen één afdeling vormden, is nu voor twee afzonderlijke afdelingen gekozen om de klant nog beter te kunnen bedienen. Een eigen team met een eigen specialisme. Het HR-team heeft als doel het aanvullen en ondersteunen van klanten bij elke stap van de ondernemersreis.

HR is veel meer dan administratie en regels. Het bepaalt de toekomst van je bedrijf. Hoe ga je om met de nieuwste wet- en regelgeving, met loonontwikkelingen, verzuim en duurzame inzetbaarheid? Daarnaast brengen factoren, zoals stijgende kosten, politieke veranderingen en economische onzekerheid extra uitdagingen met zich mee. Hoe zorg je ervoor dat jouw HR-strategie flexibel en toekomstbestendig blijft? Karin Dekter - 't Hart, Dévinjo Lie en Sarah Sluijs - van den Berg nemen jou mee in het verhaal van HR.



DÉVINJO LIE, SARAH SLUIJS- VAN DEN BERG EN KARIN DEKTER-'T HART



SARAH SLUIJS-VAN DEN BERG

Uitdagingen

Of je nu een klein of groot bedrijf bent, in de praktijk loopt elke ondernemer tegen dezelfde uitdagingen aan. Werkgevers komen vaak een heel eind, maar ergens houdt de specifieke kennis en tijd op. Sommige onderdelen zijn al goed geregeld, terwijl andere onderdelen nog verbetering nodig hebben. Denk aan het opstellen van arbeidsvoorwaarden, een helder verzuimbeleid of een goed ingericht salarishuis. Dévinjo: “Werkgevers benaderen ons omdat ze het in basis goed willen doen, maar even niet weten hoe ze dit vorm kunnen geven. Op dat moment brengen wij de ondersteuningsbehoefte in kaart en bepalen we samen de volgende stap.”

“Neem bijvoorbeeld ziekteverzuim, dat raakt niet alleen de organisatie, maar ook de medewerker. Het is een proces waarin emoties kunnen oplopen en persoonlijke situaties een grote rol spelen. De relatie tussen de medewerker en werkgever is belangrijk, die moet goed zijn en goed blijven. Daarom is een zorgvuldige en menselijke aanpak essentieel. Hierbij ondersteunen wij de werkgever vakkundig op de achtergrond”, zegt Sarah.

Geld besparen

“Onlangs ondersteunden we een werkgever die met een andere uitdaging kampte. Een medewerker voldeed niet aan de verwachtingen en zorgde voor onrust op de werkvloer. Ondanks meerdere gesprekken en waarschuwingen bleef verbetering uit. Ontslag leek de beste oplossing, maar juridische kosten en onzekerheid speelden mee. Dit was het moment dat wij werden ingeschakeld. Samen met de werkgever hebben we het ontslag zorgvuldig voorbereid. We stelden een duidelijke vaststellingsovereenkomst op en regelden een eerlijke financiële afwikkeling. Hierdoor werd het ontslag, zonder juridische strijd, afgerond. De werkgever bespaarde niet alleen op juridische kosten, maar ook op tijd en stress. Door goed mee te denken met de klant hebben we niet alleen gezorgd voor een snelle en eerlijke oplossing, maar ook voor kostenbesparing. In tegenstelling tot de werkgever zijn wij emotioneel minder direct betrokken, waardoor je zo’n lastige situatie vanuit een ander perspectief bekijkt”, vertellen Karin en Sarah.

”
Werkgevers benaderen ons omdat ze het in basis goed willen doen, **maar even niet weten hoe ze dit vorm kunnen geven.**

Personeel

Daarnaast is het in deze tijd lastig om goed personeel te vinden én te behouden. De arbeidsmarkt is krap, verwachtingen van medewerkers veranderen en goed werkgeverschap wordt steeds belangrijker. Karin haalt aan: “Neem bijvoorbeeld het stuk onboarding bij de start van nieuwe medewerkers, dat is zó belangrijk en fantastisch. Dat verdient alle aandacht en is echt iets van deze tijd. Het gaat niet alleen om het juiste talent aantrekken, maar ook om betrokkenheid, ontwikkeling en tevredenheid van medewerkers. Laat een nieuwe medewerker zich welkom voelen. De eerste indruk kun je maar één keer geven. Doe het dan wel echt goed.”



KARIN DEKTER-T HART

Motivatie

Dévinjo: “Nog zo’n belangrijk onderdeel zijn functioneringsgesprekken. Deze worden nog weleens overgeslagen, terwijl ze juist zoveel opleveren. Medewerkers die zich gehoord voelen, nemen meer initiatief en zijn meer betrokken. Mijn advies: luister naar ze en help ze om hun dromen op werkgebied waar te maken. Hierdoor stijgt het werkgeluk en de motivatie. En dit draagt weer bij aan het succes van je onderneming.” ∞



DÉVINJO LIE

Wil jij werk uit handen geven? En op HR-gebied totaal ontzorgd worden? Dan zijn wij jouw HR-collega op afstand. Vraag informatie aan over het HR-abonnement. Er is meer mogelijk dan jij denkt.

www.ondernemerskompas.nl

MELKVEEBEDRIJF ROETERDINK

“Er komt een moment dat het mooi is geweest”

Jaarrond 215 melkkoeien, 120 stuks jongvee, 110 hectare landbouwgrond, vier melkrobots en een voeraanschuifrobot. Dit om schrijft in het kort het melkveebedrijf van de familie Roeterdink. Een waar familiebedrijf aan de Arkelsteijnweg in Bathmen dat teruggaat tot het jaar 1875. Wim (58) en Carolien (57) Roeterdink zijn inmiddels de vijfde generatie. Zoon Wessel (26) is de zesde generatie. Met zijn drieën bestieren ze 24 uur per dag - met passie én vrijheid - Arkelsteynhoeve.

“Er komt een moment dat het mooi is geweest. Naast onze gezondheid ligt het aan de financiële aantrekkelijkheid wanneer het interessant is om je bedrijf over te zetten. Het kan ook nog een tijd duren. Mijn vader heeft tot de dag voor zijn sterven gewerkt in het familiebedrijf”, begint Wim Roeterdink. Als bedrijfsoverdracht op een moment aan de orde is, zal Boschlandadviseur Aalt van de Kamp betrokken zijn. De laatste jaren is er intensief samengewerkt tussen het boerenbedrijf en het accountantskantoor gebaseerd op groot wederzijds vertrouwen. Neem het moment dat Wessel in het bedrijf kwam en een VOF ontstond. “Maar ook toen we van een boerenbedrijf (beoogde tweede locatie) naar enkele bouwkvelds gingen. Onze dochter, die niet in het bedrijf zit, bouwde hier een mooie woning. Dit zijn de zogenaamde VAB-locaties. We hebben samen met Aalt naar de fiscale aspecten gekeken en kijken proactief vooruit. Ook hebben we investeringen in vier melkrobots gedaan.” Volgens Wessel betaalt de flinke investering in deze robots zich goed uit. “We hebben dit vooral gedaan vanwege koecomfort, arbeidswinst en flexibiliteit. Met deze

robots heb je elke dag vier uur tijdswinst van één medewerker”, vult hij aan. Verder is in 2023 een voeraanschuifrobot aangeschaft, waardoor koeien worden gestimuleerd om altijd te eten.

Van subsidies tot stimulerende maatregel

Een boerenbedrijf runnen, is een doorlopend proces en vraagt om actie en reactie. Als er bijvoorbeeld grond vrij komt, is er snel inzicht in cijfers nodig. Of als het gaat om de aanschaf van zonnepanelen en het aanvragen van subsidies, energie-investeringsaftrek of een andere stimulerende maatregel. “De adviseurs komen zelf uit de agrarische sector en kennen de specifieke wetgeving. Dat is heel prettig”, zegt het echtpaar. Voor Wessel is Aalt van de Kamp vooral ‘n fijne sparringpartner bij grotere investeringen. “Ze helpen met fiscale mogelijkheden en kijken naar zoveel mogelijk financiële speelruimte om te kunnen blijven investeren. Aalt doet dat op een heldere, duidelijke manier. Het is fijn dat je niet van het kastje naar de muur wordt gestuurd. Als je iets wil weten, wordt het snel en direct voor je neus aan de keukentafel uitgerekend. Als jonge bedrijfsopvolger wil je goed inzicht hebben in cijfers van de afgelopen jaren: wat ging goed en wat ging minder? Wat ik denk over de toekomst? Ja, er zijn uitdagingen en kansen binnen onze sector, maar wij kunnen overleven om dit mooie levenswerk van vele generaties voort te zetten. Ik heb daar alle vertrouwen in. En daarbij schromen wij niet om contact op te nemen voor een stuk advisering”, aldus Wessel Roeterdink. “De sector is in beweging, niet veel anders dan in het MKB maar je moet wel scherp zijn en nú keuzes durven te maken om voor je bedrijf voldoende perspectief te houden. De kosten gaan altijd voor de baten uit”, eindigt Aalt van de Kamp. ☺



AALT VAN DE KAMP MET WIM, CAROLIEN EN WESSEL ROETERDINK

BROOD BY ALEX

Het succesverhaal van Brood by Alex



ALEX EN GERRIE STELLAARD EN KEES-JAN VAN HATTUM

Ambachtelijk, handgemaakt brood uit Utrecht. Dat is Brood by Alex, een begrip in Utrecht. In februari 2025 bestond Brood by Alex precies 10 jaar. Met ondertussen twee vestigingen, een eigen moderne bakkerij én - sinds twee jaar - een gezellige brasserie. Ook wordt vers brood op nog eens 100(!) verschillende adressen in de stad bezorgd.

Utrechters Gerrie (49) en Alex (65) genieten volop van het ondernemerschap. Samen met hun 16-koppige team werken ze hard. Van gebakjes maken, broodbakken, bediening tot 'n stukje boekhouden en persoonlijk bezorgen met de bus: ze draaien hun hand er niet voor om. “De passie en plezier voor ons bedrijf brengen we graag over op onze klanten en ons team. We houden bewust de prijzen laag, want we willen dat iedereen een lekker broodje of koffie met wat lekkers kan kopen. Juist ook voor de wijkbewoners hier, die het minder breed hebben”, vertellen Gerrie en Alex gedreven.

Unieke bakmethode

Door een unieke en bijzondere bakmethode en speciale broodovens zorgt Brood by Alex de hele dag voor vers brood, bolletjes, banket en koek. Recent is nog een slimme en geavanceerde miniroll kleinbroodstraat aangeschaft. “Dit is een forse investering van ruim twee ton, maar de efficiency verbetert enorm. Er is nu nog slechts één nachtbakker in dienst. Sowieso vind je bijna geen mensen meer, die in de nacht willen werken”, legt oprichter Alex uit.

Grote steun toen en nu

Over de uitdagingen in het bakkersvak, maar vooral over cijfers vindt het bakkersechtpaar gehoor bij Ondernemers-Kompas. Die relatie startte drie decennia terug al met Henk Hoksbergen. Alex voelde zich toentertijd zowel zakelijk (met een andere onderneming) als privé enorm gehoord en gesteund. En dit is nog altijd zo. “We hoeven maar te bellen of te mailen en er komt snel een kordaat antwoord van Kees-Jan van Hattum, onze vaste relatiebeheerder bij Boschland. Het persoonlijke contact is heel goed, ook al zie

je elkaar fysiek niet vaak. Tussentijdse cijfers zijn nooit een probleem. Onze kwartaalcijfers krijgen we in een overzichtelijk rapport. Voor ons geen ingewikkelde grafieken of tabellen. Gewoon cijfers en het liefst ouderwets op papier. En is er een afwijking in de cijfers? Dan is er gelijk uitleg bij. Ze kennen ons bedrijf door en door, weten goed hoe het zit en wat er speelt in de branche. Er wordt proactief meege-dacht. Neem als voorbeeld de investering van die nieuwe bakmachine. Hierbij kon gebruik worden gemaakt van een regeling in een bepaald jaar, waardoor je liquiditeit toch niet in gevaar komt”, zeggen ze. Kees-Jan vult aan: “Dit klopt. Je kijkt naar bepaalde fiscale regels om de investering optimaal te benutten. Is het niet vooraf, dan achteraf. Je wilt dat ondernemers kunnen anticiperen op belastingverplichtingen. Je denkt altijd mee over de financiële en organisatorische vraagstukken in elke fase van het bedrijf.” De verwachtingen van de nieuwe machine zijn overigens hooggespannen. “We wachten even af, maar als de resultaten goed zijn gaan we verder met investeren. We denken aan een geautomatiseerde inpaklijn, zodat je nog sneller en beter kunt produceren terwijl de fysieke belasting voor je medewerkers vermindert. Verder gaan we op dezelfde voet verder, géén winkels en mensen erbij. Het is goed zo! Onze droom is al uitgekomen”, besluiten Gerrie en Alex tevreden. ☺

KIJKJE IN DE KEUKEN VAN RS CONTRACTING

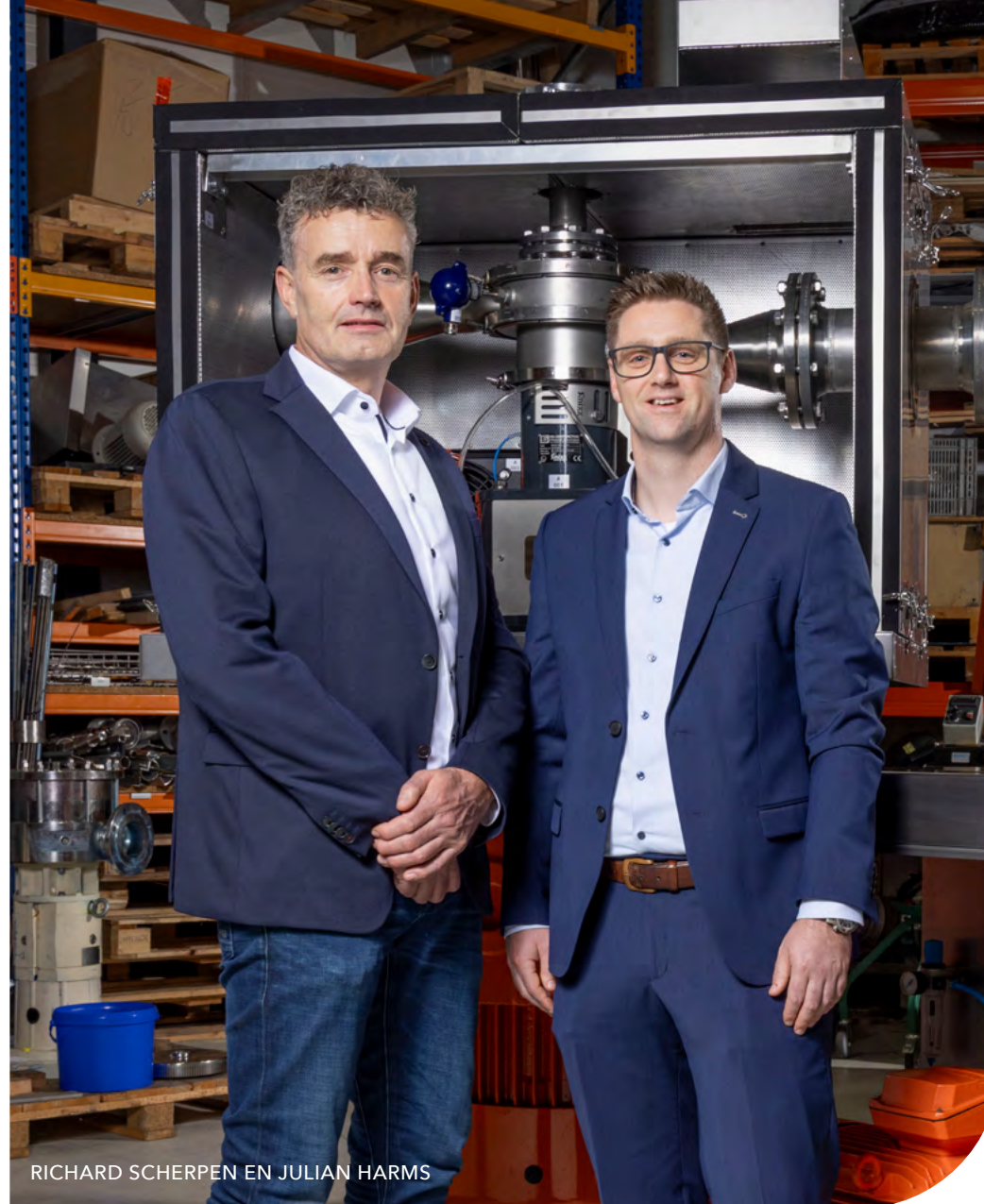
Voorloper industriële meng- technologie

Met 25 jaar ervaring heeft RS Contracting zich ontwikkeld tot een toonaangevende leverancier van procesapparatuur voor diverse industrieën. Door nuchtere maatwerkoplossingen en slimme innovaties centraal te stellen, blijft RS Contracting trouw aan de behoeften van de klant. Al die tijd staat CSE aan hun zijde voor financiële en belastingtechnische vraagstukken en als sparringpartner bij cruciale beslissingsmomenten. Samen bouwen ze voort op een sterke, vertrouwde samenwerking die het fundament vormt van hun succes.

Relatiebeheerder Julian Harms werkt 12,5 jaar bij CSE. Sinds een jaar of zes is RS Contracting een van zijn gewaardeerde klanten en nog altijd met veel plezier gaat hij naar Coevorden om ze te bezoeken. “Ondernemer Richard Scherpen weet goed wat er speelt op zowel organisatorisch als financieel gebied binnen zijn bedrijf. Wanneer hij contact opneemt met CSE is er duidelijk behoefte aan informatie. Als CSE zijn we nauw betrokken bij de diverse fases van zijn bedrijf: zowel de start en groei als bij het stopzetten van een Duitse samenwerking en vervolgens de investering in de baanbrekende Rmixx-lijn. Wij doen het hele financiële plaatje en houden Richard een spiegel voor op het organisatorische aspect van de onderneming. Veelvuldige vragen, die dan voorbijkomen zijn: Ben je nog op de juiste weg? Is dit wat je voor ogen hebt? Heb je ook gedacht aan...?” Op de vraag wat Julian Harms waardeert in Richard Scherpen is hij heel duidelijk: “De Duitse mentaliteit van pünktlichkeit, daar kunnen we in Nederland nog veel van leren”, lacht hij.

Optimalisatie in productieprocessen

RS Contracting biedt geavanceerde oplossingen in meng- en dispergeertechnologieën voor verschillende (complexe) industrieën, ieder met zijn eigen uitdagingen. Van de voedingsmiddelenindustrie en chemie tot de farmaceutische industrie en de cosmeticasector. Het bedrijf staat bekend als een uiterst betrouwbare leverancier van geavanceerde machines en als unieke vernieuwer in procestechnologie. Vanuit een probleem - hoe uitdagend ook - worden de meest geavanceerde oplossingen bedacht. Dit komt door de diepe kennis van mengprocessen in combinatie met de jarenlange expertise in de procestechniek. RS Contracting verzorgt, naast de aanschaf van machines, complete turnkey-installaties, die volledig operationeel en gebruiksklaar zijn. Daarnaast is er non-stop vakkundige ondersteuning aan klanten in machine-revisie en onderhoud.



RICHARD SCHERPEN EN JULIAN HARMS

In goede banen geleid

“Ik begon in 2002 als eenmanszaak en hield het een half jaar vol zonder boekhouder”, lacht Richard, eigenaar van het bedrijf. Hij vervolgt: “Toen dacht ik: en nu? Ik kwam terecht bij CSE en heb daar vanaf dag één goede adviseurs gehad. Er is veel kennis en die is altijd beschikbaar. Met de hele opzet van de B.V. in 2006 en daarna de nieuwbouw in 2007/2008 heb ik veel ondersteuning gehad. Daarnaast verzorgt CSE de hele salaris-administratie, inclusief de WBSO-regeling, een belastingvoordeel voor bedrijven die zelf onderzoek en ontwikkeling doen, zoals wij. Ook in de uitdagende coronatijd, met complexe subsidies en de nodige puzzelstukken rondom onderhanden werk en voorraad, stond CSE ons bij. Bij CSE weten ze precies hoe onze situatie eruitziet en hoe zaken correct bepaald kunnen worden. Alles is altijd goed onderhouden. Daarnaast zijn ze een onmisbare sparringpartner bij investeringen. Zeker toen ik afscheid nam van onze Duitse distributeur en zelf

met de Rmixx-lijn op de markt kwam. Eén van de innovaties binnen de Rmixx-lijn maakt het mogelijk om poeders Arbo-vriendelijk en stofvrij in vloeistoffen op te lossen en te dispergeren. Dankzij het vertrouwen en de professionele begeleiding van CSE konden we de investeringstrajecten van toen tot nu succesvol uitvoeren. Een mooi voorbeeld van de goede samenwerking met CSE is de mogelijke overname van een bedrijf. Dit speelde eind 2023 en hierbij was een sterke behoefte aan ondersteuning. Ondanks de vrije dagen rond de feestdagen heeft Julian er écht veel tijd en energie ingestopt. Op het moment dat het erop aankomt, kun je op ze rekenen, dat is héél erg fijn. Helaas is de overname niet doorgegaan. Op dit moment ben ik bijvoorbeeld bezig met het aanstellen van een Duitse medewerker. Ook dan denkt CSE out-of-the-box mee, want er komt wel wat bij kijken.” Julian beaamt dat. “Wij hebben binnen CSE diverse experts in eigen huis. Bij elke ondernemersvraag kun je terecht bij ons of weten wij intern de weg binnen OndernemersKompas.”

Blik op de toekomst

RS Contracting heeft de afgelopen jaren fors geïnvesteerd en ontwikkeld. “We zijn volop bezig met de opbouw van de Rmixx-lijn. Nu breekt de tijd aan waarin de omzet hiervan zal groeien. De ontwikkelingen van de afgelopen jaren moeten nu worden omgezet in seriematige productie. In de Benelux zijn al veel machines in bedrijf, en dit breidt zich langzaam uit naar gebieden buiten de Benelux. Ik verwacht de komende twee jaar ook omzetgroei in andere landen. Zodra de interne organisatie er klaar voor is, kan RS Contracting verder Europa in en liggen er op de iets langere termijn zelfs groeikansen buiten Europa. Maar stabiliteit staat altijd voorop. Zonder stabiliteit geen groei”, aldus een gedreven Richard. En hoe zit het met een thema als bedrijfsoverdracht? “Over tien jaar ben ik 67 jaar. Binnen nu en tien jaar zou ik het bedrijf wel moeten overdragen. Ik heb twee zonen, die zijn allebei ondernemend. Ze hebben er wel oren naar, maar kijken nu eerst buiten de deur en dat is ook gezond. Het ligt wel in de lijn der verwachting dat dit bedrijf binnen de familie blijft. In ieder geval is het verstandig om er op tijd met elkaar naar te kijken”, zegt hij. Julian is dan graag opnieuw van ondersteunende waarde. “Met onze eigen belastingadviseur kunnen we alle expertise inzetten bij een interne overname of verkoop van dit mooie bedrijf.”

De reis van zzp'er naar innovatieve en sociale werkgever

Het harde werken zit er al sinds jongs af aan in. Als 9-jarig jochie maakt hij al kennis met het slagersvak. Toch gooit Johan de Vree (31) het over een hele andere boeg en begint in 2017 voor zichzelf als zzp'er in de constructie en techniek. "In het begin verhuurde ik vooral mijzelf als monteur, gewoon een beetje sleutelen", blikt hij terug.

Johan verhuurde zichzelf in het begin aan tal van opdrachtgevers. Het gaat hard en de zes dagen in de week zitten ramvol. Hij kreeg de behoefte aan meer vrijheid en in 2020 besluit Johan Vreetech V.O.F. op te richten, vlakbij de dijk onder de rook van Dodewaard. Vreetech richt zich op drie pijlers: constructie & techniek, assemblage & montage en ontwikkeling & engineering. Gelijk in het eerste jaar komt de eerste medewerker in dienst. Inmiddels werken vier mensen in vast dienstverband. "Met hiernaast een grote kring van zzp'ers om ons heen zijn wij in staat snel te schakelen en op te schalen. Want 'nee' is geen antwoord. Hoe technisch uitdagend een opdracht ook is, ik neem elke klus aan", zegt Johan. Zijn vrouw Mirjam staat hem vanaf de prille start bij, vooral op de achtergrond. Maar ze remt de enthousiaste Johan ook wel eens af. "Het leuke is dat Johan altijd wel een kans ziet, een opening. Enorm vaak plopt er weer 'n nieuw idee bij hem op. Lukt het niet linksom, dan wel rechtsom", zegt Mirjam de Vree. De aanschaf van innovatieve robots zijn maar een voorbeeld van zijn ondernemersgeest. "Zonder Mirjam zou ik niet staan waar we nu staan als bedrijf. We zijn echt een eenheid en doen het samen. Zij zorgt voor een stuk discipline bij mij, anders kwam er niet veel van me van terecht", vertelt hij openhartig.

Positieve energie

In het begin deed het (schoon)zusje van Mirjam en Johan de administratie. Maar het bedrijf groeide door (telkens 100% groei t.o.v. het jaar ervoor) en de aanvragen bleven maar komen. Kortom, het moest professioneler. OndernemersKompas kwam in beeld. "Ze doen onze loonadministratie, boekhouding, jaarrekening én geven advies. En ze delen vooral héél veel positieve energie met ons", legt het ondernemersechtpaar uit.



GEURT NIJHOF EN JOHAN DE VREE



JOHAN DE VREE, MIRJAM DE VREE,
GERARD VAN DER GARDE EN GEURT NIJHOF

Met ACMA-administrateur Gerard van der Garde is een nauwe band en samenwerking ontstaan. "Wij kunnen Gerard dag en nacht bellen. Hij staat altijd klaar en geeft binnen no time antwoord. Alles is altijd snel geregeld. Hij is super flexibel en luistert geduldig naar ons, ook bij de wildste ideeën", zeggen ze. En als ideeën werkelijkheid worden, moeten zaken wel bedrijfseconomisch en belastingtechnisch worden geregeld. Het team van ACMA heeft Vreetech van dichtbij zien ontwikkelen en groeien. Dit is de aanleiding geweest om eens goed naar de bedrijfsstructuur te kijken. Zo is Vreetech in 2022 op advies van ACMA van een V.O.F. overgegaan naar een B.V. Het begint altijd met de klant kennen. Wat wil de klant? ACMA kent ze goed. Je bouwt echt een band op, waardoor je advies op maat levert. Je denkt altijd met ze mee, zodat ze zo min mogelijk belastingdruk hebben. Het begon bij Vreetech bijvoorbeeld met kwartaalcijfers en al snel gingen ze over op maandelijkse cijfers. "Vreetech is een prachtig bedrijf, Johan is recht voor zijn raap. Ze doen echt iets voor de maatschappij zonder daarmee te koop te lopen. Ze hebben 'n grote impact op veel mensen uit de omgeving", aldus Gerard. Johan vult hem aan: "Het klopt dat ik dat maatschappelijke stukje het meest fijn vind om te doen. Jongeren met een afstand tot de maatschappij bieden wij hier een plekje. Iedereen is welkom."

Pure vakmanschap

Johan blijft verrassen. Want eigenlijk heeft hij ook niet eens veel met het 'dode' product staal. Hij had vroeger nooit gedacht dat hij later iets met staal zou gaan doen. Toch kan hij er nu absoluut van genieten als van niets iets wordt gemaakt. "Met goede mensen en goede materialen - neem werktafels - kun je écht mooie dingen maken. Kijk, leidinggeven is niet mijn ding, maar mensen enthousiasmeren en meekrijgen wel. Hoe ouder je wordt, hoe beter dat gaat. Met je boerenverstand kom je een heel eind", zegt hij. En bij goede materialen hoort óók goede huisvesting. "Dit jaar willen we investeren in een nieuw pand. Als alles meezit, ook qua vergunningen, hebben we binnenkort een andere locatie hier in de buurt." En Mirjam droomt er stiekem van om - met haar zorgachtergrond - daar dan ook ooit een dagbesteding te gaan starten.

Betekenisvol

Voor Johan is zijn bedrijf een middel en geen doel op zichzelf. "Weet je, ik wil gewoon van betekenis zijn. Het menselijke aspect vind ik namelijk het mooist. Dat de mensen om je heen het goed hebben. Dat is veel belangrijker dan winst en omzet. Eigenlijk heb ik niks met cijfers, ook al stel ik elk jaar wel doelen qua omzet en resultaat. Ik ben niet getrouwd met het bedrijf hè. Dit bedrijf hoeft ook niet veel groter te worden. Er zijn heus wel ambities voor de nabije toekomst, maar ik vind het veel belangrijker dat de medewerkers het goed hebben en dat ze blijven. Het moet menselijk blijven!"

FINANCIERINGEN

Financiering nodig? Schakel tijdig de juiste specialist in!

Bij OndernemersKompas streven we naar een gezonde balans op de weegschaal. Of je nu groeiambities hebt of juist moet afslanken. Wie een doordachte financiering nodig heeft, kan niet om onze specialist financieringen heen.



Consistente bedrijfsvoering en risicobeheersing zijn van belang voor een solide onderneming. Bij OndernemersKompas houden we niet van een jojo-effect in het zakendoen en adviseren daarom onder meer over de hoogte van financiering en kredieten, mogelijke alternatieven die meer geld opleveren voor je bedrijf, maken we geldstromen inzichtelijk én geven we liquiditeitsprognoses af. Kortom: ‘passend’ adviseren.

Aanvullende dienst

Marco van de Lagemaat is specialist financieringen bij OndernemersKompas. Met een lange carrière bij de Rabobank (ruim 30 jaar) als aanspreekpunt voor de zakelijke markt kent hij alle ins & outs rondom financieringen. “Wat ik weet, is dat veel ondernemers het digitaliseren van de aanvraag van een financiering complex vinden. Als adviseur/ intermediair begeleid ik dit hele proces voor de ondernemer en maak een helder stappenplan naar passende bedrijfsfinanciering. Voor elke sector, elk type bedrijf en in welke fase dan ook. Dus voor alle klanten die financiering nodig hebben. En ik scan plannen op haalbaarheid”, zegt hij. Sinds de komst van Marco van de Lagemaat - ruim één jaar geleden - is bedrijfsfinanciering een aparte, aanvullende dienst op het hele pakket aan diensten van OndernemersKompas.

MARCO VAN DE LAGEMAAT

“

Om verrassingen te voorkomen is een **financieringsscan aan te bevelen**. Neem hiervoor contact met ons op.

Harde en zachte cijfers

Heb je voorbeelden van een financieringsaanvraag? “Neem een onderneming hier uit de regio die zijn bedrijf wil opfrissen omdat zijn bedrijfspand gedateerd is. Daar is financiering voor nodig. Ik stel dan een financieringsmemorandum op. Dit is een uitgebreid plan dat veel verder gaat dan een financieel plan. Er staan items in, zoals jaarcijfers, debiteurenlijsten, voorraadlijsten, taxaties en prognoses. Deze ‘harde’ cijfers combineer ik met ‘zachte’ cijfers. Er staat veel in over de onderneming en ondernemer zelf: wat is het voor bedrijf? Wie zit erachter? Wat zijn de sterktes en zwaktes (SWOT)? Met dit uitgebreide stuk kunnen banken aan de slag, ik kies altijd meerdere banken uit. En als dat niet lukt, gaan we richting alternatieve partijen. Een goede, professionele alternatieve partij is bijvoorbeeld Mogelijk.nl voor vastgoedfinancieringen. Omdat ik dit werk meer dan 30 jaar doe, weet je heel goed wat banken moeten weten en vooral wat ze willen horen. ‘De toon maakt de muziek’, zeg ik altijd. Kijk, als je weet dat een bedrijfsopvolger klaarstaat, geeft dat een bank meer comfort bij de beoordeling van een financieringsaanvraag. Of neem een autobedrijf als voorbeeld. Banken zijn vaak wat terughoudender in deze branche, waardoor alternatieven aantrekkelijk kunnen zijn. Commercieel vastgoed financieren via de bank blijkt ook lastig in de praktijk. Daarom wil ik elke ondernemer goed kennen. Kortom, je moet de kanalen kennen en goed weten wanneer je welk financieel vraagstuk waar moet neerleggen. Voor een ondernemer is namelijk het meest belangrijk: kan ik financiering krijgen? Daarna komt de prijs. Ik kijk vooral naar wat wél kan, in plaats van wat niet kan”, legt Marco gedreven uit.

Ruimte en tijd

Een bedrijfsfinanciering is niet van de een op de andere dag geregeld. “Voor een financieringsaanvraag wil je eigenlijk voldoende tijd hebben. Denk hierbij aan zo’n twee tot drie maanden. Onderweg kom je nu eenmaal hick ups tegen en zaken lopen wel eens uit, zoals taxaties of aanvullende vragen van een financier. Door zorgvuldig te werk te gaan en voldoende tijd te nemen, ontstaat er voor de ondernemer rust om goede, doordachte keuzes te maken.”, meent hij. Waarin zit jouw onderscheidende vermogen? “Mijn aanpak onderscheidt zich door écht naast de ondernemer te staan. Je komt met een maatwerk aanbod. Niet alleen voor nu, maar juist ook voor de toekomst. Met die toekomst hou je nu al rekening door een juiste financieringsstructuur te kiezen. Verder ben ik door mijn achtergrond in staat om in te schatten of iets lukt. En als het niet haalbaar is, zeg ik het ook eerlijk. Een zzp’er, die een pand wil kopen, maar nog geen buffers heeft opgebouwd krijgt ‘n eerlijk advies om te wachten. Dus als een bedrijf niet klaar is voor een investering vertel ik dit ook. Daar heeft een ondernemer het meest aan. Binnen mijn rol ervaar ik veel flexibiliteit én ruimte om er zelf invulling aan te geven. Je hebt binnen OndernemersKompas veel mogelijkheden om goed in te spelen op wat je klant wil. Je kunt de ondernemer op een heel breed terrein ondersteunen, het is gelukkig niet strak afgekaderd. Men kan de dienst bedrijfsfinanciering afnemen, maar ook een totaalpakket. Omdat we onderdeel zijn van OndernemersKompas schakel je gemakkelijk een expert van een ander bedrijf binnen OndernemersKompas in. In mijn geval begint het vaak met financieren, maar omdat ik de ondernemers goed leer kennen kun je vervolgens breed adviseren. Ik help ze echt graag verder, want je merkt dat veel ondernemers toch wel een klankbord missen”, aldus Marco.

Bestaande financieringen of herfinanciering

Wat ook veel voorkomt, is dat bedrijven langer geleden een financiering bij een bank hebben afgesloten en daar niet meer naar omkijken. “Het is verstandig om periodiek naar je bestaande financiering, leningen en/of aflossingsdruk te kijken. Neem als voorbeeld een borgstelling, die vanuit de privé-situatie kan vrijkomen. Ik adviseer graag vrijblijvend of de bestaande bedrijfsfinanciering beter en slimmer georganiseerd kan worden. Niet voor niets is SAMEN ons credo. Wij weten de weg”, eindigt Marco. 

COMMITMENT VERZEKERINGEN

Vergeet niet je verzekeringsportefeuille tegen het licht te houden

Ondernemen geeft veel vrijheid, maar betekent ook risico's nemen. Commitment Verzekeringen brengt op een deskundige en onafhankelijke wijze alle risico's in kaart als basis voor een gezonde bedrijfsvoering.

Het thema van dit magazine is 'De weg van het ondernemen'. Tijdens de reis van de ondernemer komt er van alles op zijn/haar pad, niet altijd zonder 'financiële' risico's. Commitment Verzekeringen helpt de ondernemer bij het afdekken van deze 'financiële' risico's. Zij gidst de ondernemer door de gehele verzekeringsmaterie en zorgt dat de ondernemer die verzekeringen krijgt welke nodig zijn. De omvang van de onderneming maakt daarbij niet uit: Commitment Verzekeringen weet de weg!

Passend bij soort en omvang bedrijf

Een overname of fusie van een onderneming zijn de momenten om dé verzekeringsportefeuille tegen het licht te houden. Zo wordt voorkomen dat er sprake is van dubbele verzekeringen of dat risico's niet juist of niet volledig afgedekt zijn.

Om een voorbeeld te geven: timmerman A besluit schildersbedrijf B over te nemen. In zo'n situatie heb je twee aansprakelijkheidsverzekeringen die beiden niet de volledige lading dekken. De werkzaamheden en samenhangende risico's van een timmerman zijn immers anders dan die van een schildersbedrijf. Commitment Verzekeringen zorgt in zo'n geval dat er één aansprakelijkheidsverzekering bedrijven komt waarop alle bedrijfsactiviteiten verzekerd zijn: dus zowel die van de timmerman als van het overgenomen schildersbedrijf.

Wat wij doen bij Commitment Verzekeringen is vooral héél goed inventariseren. Wij vragen door zodat alle 'financiële' risico's in kaart zijn gebracht. Wie is de ondernemer? Wat zijn de bedrijfsactiviteiten? En wat wordt er precies gedaan? Zo creëren we ook extra bewustwording bij de ondernemer. Samen zorgen we ervoor dat de financiële risico's, die de ondernemer zelf niet wil of kan lopen, adequaat verzekerd zijn.



MAARTEN DE WIT

Dichtbij de klant staan

Commitment Verzekeringen geeft onafhankelijk, deskundig advies op een laagdrempelige en persoonlijke manier. Periodiek nemen wij, tijdens een persoonlijk gesprek met de ondernemer, de verzekeringen door. Met onze beproefde risico-inventarisatie beoordelen we of de lopende verzekeringen alle 'financiële' risico's nog voldoende afdekken. Zo nodig vinden er aanpassingen plaats. Elke ondernemer heeft een uniek verhaal en daar horen verzekeringen op maat bij.

Commitment Verzekeringen ook voor particuliere verzekeringen en hypotheeken. ☎



DIENSTVERLENING VOOR VVE'S

VvE Beheer in betrouwbare handen

Binnen OndernemersKompas houdt Commitment VVE-Beheer zich bezig met het beheren van Vereniging van Eigenaren. Dit doen wij vanuit de hoofdvestiging in Lienden voor een kleine 300 VvE's.

Succesvol beheer van uw VvE hangt af van de deskundigheid en toewijding van de beheerder. Maar daarnaast is het van groot belang dat er een persoonlijke klik is tussen de beheerder, het bestuur en de leden van de VvE. Een belangrijke voorwaarde voor een prettige en efficiënte samenwerking. Communicatie en het nakomen van afspraken zijn cruciale succesfactoren. Wij zijn er voor alle VvE aangelegenheden.

Secretarieel beheer

Secretarieel beheer richt zich op de organisatie van de Vereniging van Eigenaren. Appartementen-eigenaren hebben niet altijd de nodige expertise of tijd in huis om zelfstandig hun VvE te besturen. Hierbij is een helpende hand met kennis van zaken nabij. Wij hebben jarenlange ervaring op het gebied van VvE beheer.

Financieel beheer

Een financieel gezonde VvE betekent een goed onderhouden gebouw en een verzorgde woon-omgeving. Commitment VVE-Beheer helpt jouw Vereniging van Eigenaren de financiën te beheren oftewel op orde te krijgen en/of te houden. Zo kom je niet voor onverwachte verrassingen te staan.

Technisch beheer

Onderhoud van een complex is zeer belangrijk. Je ontkomt er niet aan. En voorkomen is beter dan genezen. Dit geeft eigenaren een prettige en veilige omgeving. Een appartementengebouw met gemeenschappelijke delen is daarbij vaak complexer dan een gemiddelde woning. Een gedegen partij met bouwkundige en technische kennis helpt bij een efficiënt beheer van het pand.

Goed technisch beheer en regelmatig verzorgd onderhoud betaalt zich terug. En mocht er zich toch schade of een ander incident voordoen, dan is een snelle afhandeling natuurlijk erg prettig. ☎

Wil je meer weten over VvE Beheer? Neem dan contact met ons op via beheer@commitmentvvebeheer.nl, of bel 085 489 16 80.

Boschland

Loonvisie

ACMA

Commitment

CSE

Je vindt ons in:

Ede

Molenstraat 156
6712 CW Ede

Elsloo

Stationsstraat 82
6181 AK Elsloo

Emmen

Waanderweg 16a
7812 HZ Emmen

Hengelo (Gld.)

Hengelosestraat 28
7256 AC Keijenborg

Lienden

De Hofstede 44
4033 BV Lienden

Lienden

De Hofstede 57
4033 BV Lienden

Rhenen

Achterbergsestraatweg 1
3911 CR Rhenen

Roermond

Boven de Wolfskuil 3
6049 LX Roermond

Twello

Molenveld 3
7391 ZB Twello

Veenendaal

Landjuweel 11-A
3905 NL Veenendaal