



Hoek  
en Blok  
**Schrift**

2018 voorjaar

Het success  
van  
Zusss

Privacy  
als  
kans

Maak het  
in de  
maakindustrie

## Onze nieuwe ruimte om te ondernemen

### We groeien door in Barendrecht

Dit jaar gaat onze vestiging in Barendrecht verhuizen. U vindt ons dan op de begane grond van het grondig verbouwde pand aan de Tuindersweg 34.

Ooit was hier Renault-garage Indumij gevestigd. Vanaf eind dit jaar kunt u er bij ons terecht voor onderhoud aan, en het chiptunen van, de 'motor' van uw onderneming.



### Inhoud

- 4 **Juridisch**  
Algemene Verordening  
Gegevensbescherming
- 6 **Klant**  
Numafa:  
Young Potentials Program
- 10 **Subsidies**  
Ondernemen in Sliedrecht
- 12 **Sportcolumn**  
'De Forrest Gump van het  
wielerpeloton'
- 16 **Klant**  
Zusss: van postzak naar  
lifestyle brand
- 19 **Agenda**
- 20 **Klant**  
SelectDrive: leasen zonder  
bijtelling
- 22 **Klant**  
Anders Invest: participeren  
in de maakindustrie

# Medewerkers werven

Het vertrouwen in de economie is volledig terug en in de meeste bedrijfssectoren gaat het weer goed. Het meeste is dat te merken aan de hoeveelheid personeelsadvertenties die je in allerlei vormen tegenkomt. Er wordt traditioneel geadverteerd in dag- en weekbladen, via reclamezuilen langs onze inmiddels volledig verstopte wegen en er wordt gejaagd via de social media, zoals LinkedIn, Facebook en Instagram. De scholen kunnen, in tegenstelling tot nog maar een jaar geleden, de vraag naar stagiairs niet aan.

Een heel belangrijk kanaal wordt, zo blijkt uit een niet wetenschappelijk onderbouwd onderzoek, niet of nauwelijks voor de werving van personeel benut. Dat is het kanaal van de eigen medewerkers en hun netwerken. Hiermee laten veel werkgevers een heel krachtig middel liggen om aan nieuwe mensen te komen. Als je het kanaal van de eigen medewerkers wilt benutten werkt dit natuurlijk alleen als de werknemers tevreden en enthousiast zijn over hun huidige werk en werkomgeving.

Als een werkgever zijn of haar medewerkers betreft bij het werven van personeel en daarbij een vergoedingensysteem inricht, dan is het wel noodzakelijk om duidelijke spelregels af te spreken. Te denken valt aan wanneer wordt er een beloning uitgekeerd, wie willen we als mogelijke sollicitant hebben, wordt er bij de bonusverstrekking onderscheid gemaakt tussen contracten voor bepaalde en onbepaalde tijd, et cetera.

Binnen onze eigen groeiende organisatie komt circa 50 procent van de nieuwe medewerkers via onze eigen mensen binnen. Wij zijn er dus van overtuigd dat het geen verloren moeite is om de acquisitie van nieuwe mensen vooral binnen de eigen organisatie te stimuleren. ■

Wim Stuij,  
Algemeen directeur

# De AVG biedt kansen



**Het zal u niet ontgaan zijn: per 25 mei 2018 is de Algemene Verordening Gegevensbescherming van toepassing. Radiocommercials, media-aandacht, de relatieavond van Hoek en Blok, u wordt er overal en steeds weer aan herinnerd dat u 'iets' moet met deze privacy-verordening. Maar wat ook alweer? Wellicht ervaart u de nieuwe regelgeving als een blok aan uw been, maar let op: de AVG biedt ook kansen. Het kan een instrument zijn, waarmee u zich van andere ondernemingen kunt onderscheiden.**

Ieder bedrijf dat persoonsgegevens (gegevens aan de hand waarvan iemand direct of indirect kan worden geïdentificeerd) verwerkt (verstuurde, verzamelt, opslaat et cetera), dient zich steeds weer de vraag te stellen of deze

verwerking in lijn is met de regels, die zijn gebaseerd op een aantal solide en algemeen geaccepteerde privacy-beginselen. Helemaal nieuw is dit niet. U was hiertoe immers al verplicht onder de Wet Bescherming Persoonsgegevens (de voorloper van de AVG).

## Register

Startpunt hierbij is het inventariseren van de verwerking van persoonsgegevens en de vastlegging van deze inventarisatie in een register. Per verwerking moet worden beoordeeld of er een wettelijke grondslag is voor de verwerking en of de juiste processen zijn ingericht die ervoor zorgen dat de privacyregels worden nageleefd. U moet passende technische en organisatorische maatregelen treffen om de door u verwerkte persoonsgegevens te beschermen.

## Functionaris gegevensbescherming

Eén en ander dient te worden vastgelegd in een privacybeleid. Mocht u daarover namelijk vragen van bijvoorbeeld de Autoriteit Persoonsgegevens krijgen, dan kunt u aantonen, wat er geregeld is binnen uw organisatie voor wat betreft privacy en dan meer specifiek de verwerking van persoonsgegevens. En er is meer. U moet ook afspraken maken met degenen die onder uw verantwoordelijkheid persoonsgegevens verwerken (stel verwerkersovereenkomsten op). Daarnaast stelt u een functionaris gegevensbescherming aan; de persoon die binnen uw organisatie wordt 'opgezadeld' met het privacyvraagstuk. Ten slotte is het goed om te weten dat de AVG ook uw HRM-beleid raakt. Hoe verwerkt u (gevoelige) persoonsgegevens van uw eigen personeel (bijvoorbeeld

ten aanzien van ziekte) binnen uw organisatie, welke gegevens legt u vast in een personeelsdossier en hoe lang bewaart u ze vervolgens? En wat doet u met gegevens van sollicitanten? Genoeg om over na te denken dus.

## Onderscheiden met privacy

Het privacybewustzijn is sterk genomen. Consumenten hechten (steeds meer) waarde aan bescherming van hun privacygevoelige gegevens. Privacy naleving wordt steeds vaker geschaard onder het maatschappelijk verantwoord ondernemen. Wanneer u als bedrijf in staat bent om aantoonbaar de privacy van uw klanten te waarborgen, dan geldt dat inmiddels als een onderscheidend vermogen, een 'unique selling point'.

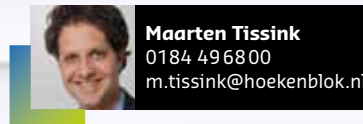
## Privacy naleving

Het is dan ook niet vreemd dat bedrijven hun leveranciers selecteren op basis van privacy naleving. Zoals gezegd, bij het uitbesteden van een deel van het proces aan een verwerker blijft u namelijk zelf verantwoordelijk voor privacy naleving. Volgens de AVG moet u ook periodiek verifiëren of de privacy-waarborgen bij uitbesteding worden nageleefd.

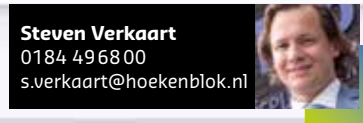
## Aantoonbaar in control

Wilt u zich onderscheiden op de markt? Laat een deskundige uw privacy-processen beoordelen en u hierover rapporteren. Deze rapportage kunt u aan uw klanten overhandigen in commerciële trajecten of op het moment dat uw klant u vraagt om naleving van de privacywetgeving aan te tonen. Komt aantoonbare privacy

assurance voor u te vroeg en bent u nog bezig met het bepalen van de uitdagingen die de AVG biedt? Laat dan een gap-analyse uitvoeren. Kortom, zie privacy naleving niet als een obstakel, maar vooral ook als een kans. Maak privacy naleving aantoonbaar en creëer onderscheidend vermogen. ■



**Maarten Tissink**  
0184 496800  
m.tissink@hoekenblok.nl



**Steven Verkaart**  
0184 496800  
s.verkaart@hoekenblok.nl



Klant

# Begrip als basis voor de toekomst

**Bij Numafa wordt er nadrukkelijk voorgesorteerd op wat de toekomst brengen zal. Ook over het bijpassende management wordt nagedacht. Vier jonge talentvolle managers hebben de kans gekregen om zich in een intern Young Potentials Program voor te bereiden op een zwaardere managementfunctie. Hoek en Blok verzorgt daarbinnen als partner een deel van die opleiding.**

## Machinaal reinigen

Numafa Cleaning & Automation is wereldwijd actief op het gebied van industriële reinigingssystemen voor transport- en verpakkingsmiddelen voor de food- en non-foodindustrie.

De 'wasmachines' kunnen wel tot 5.000 kratten per uur reinigen. Daarnaast worden er handlingsystemen geproduceerd voor het (de)pallettiseren, (ont)stapelen, in- en uitvouwen, opslaan en transporteren. Vanzelfsprekend kunnen de reinigungs- en handlingssystemen gekoppeld worden, waardoor hele, geautomatiseerde bewerkingsstraten ontstaan.

De systemen worden in eigen huis ontwikkeld en gebouwd. Het hoofdkantoor is gevestigd in Heinenoord met nevenvestigingen in het Italiaanse Porcia en Rheine in Duitsland. Bij Numafa werken in totaal zo'n honderd medewerkers die afgelopen jaar 20 miljoen euro omzet realiseerden.

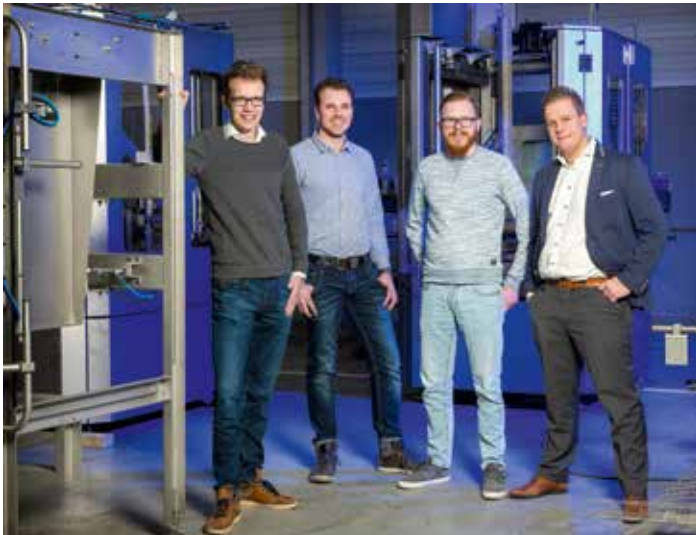
"Wij vragen veel van ons management", trapt Hans Andeweg, managing director van Numafa af. "In een steeds sneller veranderende wereld zal dat alleen maar toenemen, denk ik. We doen vanuit Heinenoord zaken over de hele wereld. Onze systemen staan in Zuid-Amerika, maar ook in Azië. Wil je in die werelddelen succesvol kunnen zijn, dan moet je begrip en respect voor de cultuur aldaar hebben. Sowieso vind ik dat de kern van het succes. We zijn, na de herstart, in zes jaar tijd van twintig naar honderd man personeel gegaan. Dat is behoorlijk groot. De kunst is om toch als een klein bedrijf te blijven denken en opereren, met de klant als centrale en leidende factor."

## Kerstmarkt

Om een aantal talenten binnen de organisatie goed voor te bereiden op hun toekomstige rol is Andeweg drie jaar geleden gestart met een Young Potentials Program. Doelstelling hiervan is om de managers van de toekomst begrip bij te brengen voor de andere disciplines binnen het bedrijf én voor de omstandigheden waarin de producten bij de klanten ingezet worden. Elke zes weken draaien de vier een halve tot een hele dag, deels in eigen tijd, mee in het programma. De eerste opdracht betrof ooit de organisatie van de jaarlijkse Kerstmarkt, maar er wordt bijvoorbeeld ook geregeld een week meegelopen met een manager van een andere afdeling. Ook het bezoek aan beurzen en klanten in het buitenland behoort tot het repertoire van de opleiding. Andeweg: "En dan niet om een beetje sightseeing te doen, maar we sturen ze altijd op pad met concrete opdrachten om zaken uit te zoeken of aan het eind vijf ideeën te presenteren."



Hans Andeweg



### Duidelijkheid

Purchase & logistics manager Derk Verdoorn vormt samen met Olaf Andeweg (area sales manager), Maurits den Boer van de besturingsafdeling en Patrick van Hennik (tweede man op de engineeringafdeling) het 'klasje'. Verdoorn wordt klaargestoomd om operations manager te worden bij de Numansdorpse Machine Fabriek, zoals Numafa in een ver verleden heette. "Dat weet ook iedereen binnen het bedrijf. Die duidelijkheid is alleen maar fijn." Het programma helpt hem om naar die rol te groeien. "Je komt met allerlei aspecten in aanraking die in je huidige functie irrelevant zijn, maar voor het reilen en zeilen van Numafa als geheel ontzettend belangrijk zijn. Het is goed om je daar bewust van te zijn. Je begrijpt daardoor de positie van collega's en hun invalshoek ook veel beter."

*Derk Verdoorn, Maurits den Boer,  
Patrick van Hennik en Olaf Andeweg.*

### Strategieontwikkeling

De afgelopen maanden is het Program verzorgd door deskundigen vanuit Hoek en Blok. De focus ligt daarbij vooral op het ontwikkelen van brede managementvaardigheden en -kennis. Zo waren er sessies over strategieontwikkeling, financiële zaken zoals het lezen van een balans en human resource management. Olaf Andeweg, opgaand voor verkoopdirecteur: "Superinteressant. Het gaat dan niet alleen om de juridische aspecten van HRM, maar ook vooral om hoe je medewerkers mee kunt krijgen in je visie en hoe je iedereen beter kunt betrekken. Ik heb wel vaker opleidingen en cursussen gevolgd, maar nu is alles specifiek op de situatie van Numafa toegespitst. Voor mij is dat heel effectief." ■

### Interesse?

**Ook interesse in een Young Potential Program of het, al dan niet in groepsverband, op maat laten bijspijkeren door experts van Hoek en Blok en andere organisaties?**

**Neem contact op met Letty Voets via [l.voets@hoekenblok.nl](mailto:l.voets@hoekenblok.nl) of 0184 49 68 00.**



# Gezocht: afstudeerders, stagiairs en schoolverlaters

Bij Hoek en Blok zijn we altijd op zoek naar talenten voor onze financiële adviesteams. Dus ben of ken je vwo-6-leerlingen die bij ons willen werken en leren voor accountant, hbo-studenten accountancy die stage bij ons willen lopen of een afstudeeropdracht willen doen of hbo-studenten accountancy die hun reguliere studie toch liever af willen maken met werken en leren bij ons... Meld je dan!

Geef je carrière een jumpstart en kom werken bij Hoek en Blok.

Meer weten? Bel of mail Machteld Pot:  
**0184-49 68 00**  
**[pz@hoekenblok.nl](mailto:pz@hoekenblok.nl)**  
**[www.hoekenblok.nl](http://www.hoekenblok.nl)**



# Laat de ondernemers ondernemen

**“Een slaapdorp?” Hans Tanis kijkt bij de suggestie alsof er zojuist een oneervol voorstel gedaan is.**

**“Welnee, dat past toch helemaal niet bij de identiteit van Sliedrecht.**

**Wij houden van aanpakken. Daar moet juist volop ruimte voor zijn.**

**Je moet ondernemers vooral laten ondernemen.”**

De wethouder van de SGP/CU en eerste loco-burgemeester van Sliedrecht heeft als één van zijn portefeuilles de coördinatie van de totale economische agenda van Sliedrecht. Een uitdagende klus, zo zegt hij zelf. “We zijn er zeker nog niet, maar we maken wel goede stappen. Daarbij is het onze insteek om samen met de ondernemers zaken op te pakken. Werd in het verleden nog wel eens ‘stand alone’ vanuit de gemeente bepaald wat goed is, nu zoeken we veel meer de samenwerking op. Het adagium daarbij is: laat de ondernemers ondernemen. Wij faciliteren.”

## Kerstversiering

In dat kader geeft Tanis, die ook Sliedrecht in het Drechtstedenbestuur vertegenwoordigt, een paar voorbeelden. “Met bedrijven uit de gemeente en de regio zijn we nu actief aan de slag om voorstellen te formuleren hoe de bereikbaarheid van Sliedrecht via de A15 verbeterd kan worden, terwijl ook de duurzaamheid daarbij gebaat is. Dat is echt inspirerend.” Ook het recent ingestelde Ondernemersfonds wordt aangehaald. Hierbij wordt een opslag op de OZB voor verhuurders van winkelpanden via de gemeente ter beschikking gesteld aan de

Sliedrechtse detailhandel voor onderling verbindende activiteiten. “Dan ben je ook meteen af van de retailers die niet mee willen betalen aan bijvoorbeeld de kerstversiering in de Kerkbuurt.”

## Ultieme probleemoplossers

Ook het Baggerfestival noemt Tanis als goed voorbeeld. “Ondernemers hebben dat opgepakt en wij faciliteren. Kortom, we zijn als gemeente niet de ultieme probleemoplossers, maar denken wel graag mee. Dat kan gaan over het geven van een andere bestemming aan kantoorpanden, over matchmaking tussen bedrijven onderling, maar bijvoorbeeld ook over het creatief meedenken over leegstand op de Kerkbuurt of een uitruil van ondernemers die watergebonden zijn en graag willen switchen met bedrijven die aan de Merwede zitten, maar dat water niet gebruiken.”

## Waterbussen

De eerste contacten die Tanis met subsidieadviesbureau IMC heeft, vallen wat hem betreft ook onder de noemer van die samenwerking. “Je ziet dat er nog best wat mogelijk is ten aanzien van nationale en Europese subsidies, met name op

het gebied van innovatie en duurzaamheid. Daar zouden we actiever gebruik van kunnen maken. Bijvoorbeeld als het gaat om de aanstaande vervanging van de waterbussen, waar we het liefst een oplossing vanuit de regio zouden willen aandragen. Het gaat erom dat ondernemers en gemeente elkaar versterken.” ■



## Meer regionaal

**Vanwege de regionale samenhang tussen overheidsbeleid, onderwijs en het bedrijfsleven, ondersteunt IMC steeds vaker belangrijke regionale spelers. Zo is IMC bijvoorbeeld coördinator van het Energieke Regio-programma in opdracht van onder andere de gemeente Barendrecht. Dit subsidieprogramma stimuleert de verduurzaming van vastgoed en bedrijfsterreinen. Daarnaast wordt sinds kort onderzocht welke subsidie-mogelijkheden er bestaan voor de onderwijsinstelling ‘HBO-Drechtsteden’. Bekend in de regio is natuurlijk ook het Flow Center of Excellence dat gevestigd is in de Duurzaamheids-Fabriek in Dordrecht. Voor dat project is destijds gewerkt met het subsidieprogramma Pieken in de Delta.**



Behalve sportverslaafd en fanatiek schrijver is Maarten jurist bij Hoek en Blok.

# Marathonman Adam Hansen

Je zou hem de Forrest Gump van het wielerpeloton kunnen noemen. Adam James Hansen, van 11 mei 1981, begon in 2011 immers in de Ronde van Spanje te fietsen en is daar sindsdien eigenlijk niet meer mee gestopt. Sinds die Vuelta d’España van 2011 reed de Australiër liefst negentien grote wielerrondes (Giro d’Italia, Tour de France en Vuelta) achtereen. Een record! De nummer twee volgt op gepaste afstand (elf rondes). En: hij reed ze allemaal uit. Een unieke prestatie van een bijzondere vogel.

“Ik weet niet waarom ze me altijd vragen,” vertelde Hansen eens lachend aan de verzamelde media. “Soms hoop ik wel eens dat ze me een keer niet selecteren,” voegde hij daar met een knipoog aan toe. Toch was hij bijzonder teleurgesteld toen zijn ploeg Lotto-Soudal hem in eerste instantie niet selecteerde voor de Ronde van Spanje van 2017. Door een blessure van een ploeggenoot startte hij uiteindelijk alsnog. En (uiteraard) reed hij de ronde uit en fietste hij na drie weken Madrid binnen.

Hansen is geen klassementsrenner die drie weken tot het uiterste moet gaan. Terwijl ik het opschrijf, realiseer ik me echter hoe raar dat klinkt. Drie weken fietsen door regen, wind, hitte en over bergtoppen: alsof dat je niet in de koude kleren gaat zitten. Hansen eindigt doorgaans een paar uur achter de klassementswinnaar. Dat lijkt misschien veel, maar over drie weken gezien, valt dat ook wel mee. Vergist u zich vooral niet in een dergelijke, gigantische inspanning.

Zich verschuilen, kan Hansen ook niet. In de eerste week rijdt hij over het algemeen met zijn kop in de wind in de sprint-trein van André Greipel.

In het hooggebergte wordt hij geacht zijn kopmannen te steunen en van water te voorzien en in de paar vrijbuitertappes die de grote rondes doorgaans kennen, laat hij zich maar al te graag van voren zien.

Hansen won al eens etappes in de Giro en de Vuelta. Etappewinst in de Tour zou hem een plekje in een ander illustreer gezelschap bezorgen.

Daarnaast valt op dat Hansen in al die jaren schadevrij is gebleven. De valpartijen lijken ieder jaar talrijker en massaler te worden, maar Hansen blijkt de dans steeds te ontspringen. Je zou dat geluk kunnen noemen, maar ergens is het ook een kwaliteit.

Zoals gezegd, mengt Hansen zich dagelijks in het gedrang en geduw tussen de sprinters-treinen. Het is dus niet zo dat hij een veilig plekje in de buik van het peloton zoekt, voor zover die überhaupt bestaan. Hoe het ook zij: Hansen zit stevig in het zadel.

Hansen zelf vindt dat hij ‘gewoon zijn ding doet’. Daarmee doet hij zichzelf echter te kort. In een tijdperk waar renners zich vooral focussen op een bepaald gedeelte van het jaar of zich enkel richten op een aantal specifieke koersen, is Hansen een fijne uitzondering en een bijzondere renner. Laten we die koesteren.

In mei, als de Giro d’Italia van start gaat in Israël, zullen alle ogen gericht zijn op Tom Dumoulin. De Nederlander gaat proberen om zijn kunststukje van 2017 (winst van de Giro) te herhalen. Veel aandacht zal ook uitgaan naar Chris Froome die heeft aangekondigd de Giro van 2018, mits niet geschorst, te zullen rijden. Let u vooral ook op een sympathieke Australiër in het rode shirt van Lotto-Soudal. Hij is namelijk bezig met het schrijven van een uniek stukje wielergeschiedenis. ■





# Ontferf de fiscus... ga schenken!

**De schenkingsvrijstelling van een ton (ook wel de 'jubelton' genoemd) die sinds 1 januari 2017 weer in het leven is geroepen, biedt veel kansen om belastingvrij vermogen over te dragen. Er geldt wel een paar voorwaarden. Daarnaast zijn er andere mogelijkheden. Zo kan het schenken onder schuldigerkenning ook interessant zijn.**

Niet alleen de erfbelasting na een overlijden, maar ook de sinds 2017 progressieve inkomstenbelastingheffing in box 3 over uw privé-vermogen kan een reden zijn om tijdens leven al over te gaan tot schenking van aanzienlijke bedragen. Ook de dreiging van een hoge eigen zorgbijdrage kan hiervoor een aanleiding zijn.

## Kinderen

Om gebruik te kunnen maken van de schenkingsvrijstelling van 100.800 euro is vereist dat de ontvanger het geld, afgezien van de eerste 25.731 euro (zie tabel 1), gebruikt voor het eigen huis, een verbouwing daarvan of het aflossen van de hypotheek. Ook moet de ontvanger 18, maar nog geen 40 jaar zijn. Op de leeftijdseis bestaat een belangrijke uitzondering: als de ontvanger ouder dan 40 jaar is, maar zijn partner nog niet, kan toch van de vrijstelling gebruik gemaakt worden. Als de eigen kinderen te oud zijn, kan worden uitgeweken naar de meerderjarige kleinkinderen. De ontvanger hoeft overigens geen kind te zijn.

Zelfs op het sterfbed kan nog van deze vrijstelling gebruik worden gemaakt. De hoofdregel is dat schenkingen die worden gedaan binnen 180 dagen voor het overlijden bij de met erfbelasting te belasten nalatenschap worden geteld, maar dat geldt niet voor schenkingen die met een beroep op deze vrijstelling worden gedaan.

## De 'jubelton'

De schenking voor het eigen huis mag worden uitgesmeerd over drie jaar. De gever kan in het eerste jaar bijvoorbeeld 30.000 euro geven en het jaar daarop 70.000 euro. De ontvanger moet dan wel gedurende de hele periode jonger dan 40 jaar zijn. Bij de aangifte schenkbelasting moet een beroep worden gedaan op de vrijstelling. De jubel-schenking hoeft niet notarieel vastgelegd te worden.

## Papieren schenking

Wie minder geld kan missen, kan het laten bij de jaarlijkse schenkingsvrijstelling van 5.363 euro voor kinderen en 2.147 euro voor anderen, zoals kleinkinderen of vrienden. Ook populair is de 'papier schenking', waarbij (vaak) ouders geld aan hun kinderen schenken en meteen teruglenen. Het voordeel daarvan is dat het geld uit hun vermogen verdwenen is, maar nog wel op hun bankrekening staat. Voor de ouders is het een

Tabel 1

Schenkingsvrijstellingen 2018					
	€ 100.800	€ 53.602	€ 25.731	€ 5.363	€ 2.147
Van wie?	Iedereen	Ouders	Ouders	Ouders	Anders dan ouders
Voor wie?	Iedereen	(Pleeg)kind	(Pleeg)kind	(Pleeg)kind	Iedereen
Leeftijdsgrens?	Ja, 18-40 jaar	Ja, 18-40 jaar	Ja, 18-40 jaar	Nee	Nee
Hoe vaak?	Eenmalig	Eenmalig	Eenmalig	Jaarlijks	Jaarlijks
Waarvoor?	Eigen huis	Dure studie	Geen eisen	Geen eisen	Geen eisen

Let op: Schenkingen van ouders in één kalenderjaar, ook als ze zijn gescheiden, moeten bij elkaar worden opgeteld.

Als ontvanger ouder is dan 40 jaar, maar partner niet, geldt vrijstelling toch.

Tabel 2

Tarieven schenk- en erfbelasting 2018			
Waarde schenking	Partner en (pleeg)kinderen	Kleinkinderen en verdere afstammelingen	Overigen
€ 0 - € 123.248	10%	18%	30%
€ 123.248 en hoger	20%	36%	40%

schuld die hun vermogen vermindert, maar voor de kinderen is het een vordering die belastbaar is met inkomstenbelasting in box 3. Vereist is wel dat de ouders jaarlijks 6 procent rente betalen over het bedrag dat ze van hun kind hebben geleend, anders heft de fiscus na het overlijden van de ouders alsnog erfbelasting over het 'geschonken' geld. De betaalde rente vermindert uiteraard ook weer het vermogen van de ouders, zodat hiermee ook weer de toekomstige nalatenschap verlaagd wordt. Een schenking op papier (ook wel schenking onder schuldigerkenning genoemd) moet wel notarieel worden vastgelegd.

## Overgangsregeling

**Voor degenen die al vóór 2017 een beroep op een verhoogde vrijstelling in verband met de eigen woning hebben gedaan, moet nagegaan worden of, dan wel voor welk bedrag, er nog een beroep op de vrijstelling gedaan kan worden. Dit is vastgelegd in een complexe overgangsregeling.**

## Geef met gulle en warme hand

Schenkingen met behulp van de hiervoor beschreven vrijstellingen voorkomen een latere heffing van erfbelasting die voor kinderen maximaal 20 procent is, maar bijvoorbeeld voor neven en nichten kan oplopen tot 40 procent. ■



**Ad Versluis**  
0180 64 54 64  
a.versluis@hoekenblok.nl



Klant

# Het successs van Zusss



Sietske van Hartingsveldt en Femke van der Hoef

**Wat ooit voor de lol begon met het maken van een paar stoere kussens van oude PTT-postzakken, is inmiddels uitgegroeid tot een bedrijf met 35 medewerkers. Met het 'Zusss-gevoel' als leidend principe voor de collectie- en merkontwikkeling verkopen Sietske van Hartingsveldt en Femke van der Hoef een heel breed palet aan producten. Van kleding tot badzout en van opschrijfboekjes tot thee. "De kunst is om dicht bij jezelf te blijven."**

Het 'Zusss-gevoel' komt een paar keer langs in het gesprek met Sietske. Zie je de producten dan herken je de stijl meteen. Omschrijven is lastiger. Zelf noemen de zussen het "basic, stoer, uniek en een tikkeltje eigenwijs". En dat is het ook. Geen zorgvuldig uitgekiend lifestyleconcept, maar "leuke dingen maken die ik zelf ook graag zou willen hebben". Dat het tot zo veel succes zou leiden, hadden de zussen nooit bedacht.

## Lunchroom

Tien jaar geleden werkte de een op de ambulance en de ander in het ziekenhuis; beiden met gezin. Creatief waren ze altijd al, maar het maken van leuke accessoires bleef beperkt tot hobby voor de vrije tijd. Zo werd ook een paar oude postzakken achter de naaimachine verwerkt tot een stapel kussens. Tijdens een borrel voor vriendinnen en familie werden ze getoond en niet lang daarna kregen ze de eerste aanvragen van dealers. Na een jaar ging alle vrije tijd er aan op en besloten ze hun baan op te zeggen om zich volledig toe te leggen op Zusss. Eerst nog vanuit huis, maar inmiddels vanuit een fors pand in Ridderkerk met onder andere een showroom, opslag, atelier, lunchroom en fotostudio.

## Eigen smaak

Het geheim van het succes? Sietske moet erom lachen. "Toch gewoon dichtbij jezelf blijven. Vertrouwen op je eigen smaak." Die heeft hen tot nu toe nog niet veel in de steek gelaten. Het aanbod omvat inmiddels fashion, tassen, thee, woonaccessoires, stationery, een verzorgings- en een papierlijn. Naast een succesvolle webshop is Zusss te koop bij 450 verkooppunten, waarvan inmiddels ook een paar in het buitenland. "We vinden alle aspecten van het ondernemen eigenlijk wel leuk en willen dan ook







overall bij betrokken zijn. Zo zijn we nu met de digitalisering van het magazijn bezig. Superinteressant, maar met 35 mensen in dienst, moet je ook dingen kunnen loslaten. Dat is best lastig. Onze kerntaak is en blijft ontwerp, inkoop en verkoop.”

### Cijfers bijhouden

Vanuit die optiek zijn de gezusters al lange tijd klant bij Hoek en Blok. “Ze ondersteunen ons op administratief, fiscaal en juridisch vlak. Dat gaat veel verder dan alleen de cijfers bijhouden. Regelmatig sparren we met Wim Notenboom over allerlei aspecten van het ondernemen. Hoek en Blok heeft ons echt geholpen om zaken professioneler aan te pakken.”

### Fiat 500

Voor de nabije toekomst voorziet Sietske geen grote wendingen. “Het is belangrijk dat we het merk zuiver en exclusief houden. We krijgen zo veel aanvragen voor licenties. Daar moet je heel voorzichtig mee zijn. Voor je het weet liggen je spullen bij een of andere winkelketen.” Een uitzondering zou Sietske nog wel willen maken voor een Zusss-editie van de Fiat 500. Die zie ik al helemaal voor me.” Een ander voornemen is om wat meer te genieten van het succes. “We zijn net tot zakenvrouwen van het jaar van de regio Barendrecht, Albrandswaard en Ridderkerk verkozen. Dat is nou typisch zo’n momentje dat je beseft dat het toch echt wel heel erg goed gaat. Daar sta je normaal eigenlijk niet zo bij stil.” ■



# Agenda

## Ondernemerscolleges

Bij het besturen van een onderneming stuit u op genoeg onderwerpen die voor u geen dagelijkse kost zijn. Voor de experts van Hoek en Blok zijn ze dat wel. Daar kunt u van profiteren. Bij onze ondernemerscolleges kunt u zich in een paar uur weer helemaal up-to-date laten brengen door die deskundigen.

De colleges worden doorgaans in sessies van drie uur gegeven in groepjes van maximaal twintig deelnemers.

Kijk voor meer informatie en aanmelden op: [hoekenblok.nl/ondernemerscollege](http://hoekenblok.nl/ondernemerscollege)

## Beurzen, conferenties en colleges

**April**

**10 t/m 12**

Fenexpo (Gorinchem)

**Mei**

**14**

Ondernemerscollege Fiscale optimalisatie van uw vermogen

**28**

Ondernemerscollege Privacy (AVG)

**Juni**

**19**

Ondernemerscollege Balanslezen

**Oktober**

**1**

Ondernemerscollege Cyber security



## Deelauto 4.0

# Auto voor de deur zonder bijtelling

**De maatschappij gaat van bezit naar gebruik en met name auto's ontkomen daar niet aan. Bij het creëren van deelauto 4.0 bleken Nick Vlot en Ted Sluymer een formule te hebben bedacht met verrassende voordelen. Niet alleen wordt autorijden in alle gevallen voordeliger, het heetste hangijzer in autoland is verleden tijd: de bijtelling.**

Kern van het verhaal is dat je geen auto leest, maar dat door SelectDrive, het bedrijf van Vlot en Sluymer, een deelauto voor de deur wordt gezet. In de meest simpele vorm deel je die dan als privé-persoon met een zakelijke partij als je eigen bedrijf of je werkgever en betaalt elke deler de eigen tijd en de kilometers van de deelauto. In beide gevallen ben je zelf de berijder en heb je de auto dus toch gewoon voor jezelf, zonder enige vorm van bijtelling bij je inkomen.

## Deeconomie

Volgens Sluymer is dat inderdaad één van de uitwerkingen, maar kent het concept van de deelauto veel meer interessante toepassingen. "Nu kennen we eigenlijk alleen het deelautogebruik zoals bij Greenwheels. Op diverse locaties staan van die

autootjes en wie er één wil gebruiken, maakt een reservering. Wij draaien het concept helemaal om. We zoeken eerst naar berijders en zorgen dan voor een auto op maat. Die berijders kunnen één en dezelfde persoon zijn, maar je kunt natuurlijk ook met je buurman, familie of vrienden afspraken maken over deelgebruik. Daarmee dalen de kosten alleen nog maar verder. Als lid van Club SelectDrive betaal je niet langer voor bezit, maar voor gebruik. Het is de economie optima forma."

## Screening

Vorig jaar hebben de ondernemers het idee handen en voeten gegeven en per 1 januari van dit jaar is de automotive start-up echt begonnen. De eerste SelectDrive-auto's rijden inmiddels in de rondte. Waarbij opgemerkt dat, omdat deelauto 4.0 geen contracten kent, vertrouwen in de klant essentieel is en er daarom een strikte screening vooraf is.

## Scepsis

Geen bijtelling, dat moet toch aardig wat scepsis opleveren? "Zeker", antwoordt Vlot. "We horen nog wel eens dat het te mooi is om waar te zijn, maar dat is gewoon niet zo. Fiscalisten en juristen hebben

ons begeleid en twijfel is een gepasseerd station. Geen bijtelling is overigens een bijkomend voordeel van een formule die deelauto 4.0 tot misschien wel het meest logische, transparante en voordeligste product in de markt maakt. Wanneer prospects vragen of ze de constructie eerst eens aan hun accountant mogen voorleggen, juichen we dat alleen maar toe. Dan hebben we er doorgaans meteen twee fans bij."

## Verduurzaming

Het ontstaan van het idee is volgens de initiators een typisch geval van 'iedereen wist dat het niet kon, totdat er iemand kwam die dat niet wist'. Sluymer: "Deelauto 4.0 is mede gebaseerd op wat de overheid graag wil: van autobezit naar het delen van liefst elektrische mobiliteit. Binnen de bandbreedte van die wens ontwikkelden wij een formule die veel extra voordelen bleek te bevatten. Zo heb je ook de 2,7 procent forfaitaire bijtelling niet, is er geen verminderde leencapaciteit voor het bedrijf en geen risico op eventuele BKR-registratie. En als je de auto daadwerkelijk deelt met anderen, wat we sterk stimuleren en helemaal is ingebakken in SelectDrive, dan lever je toch ook een aardige bijdrage aan de verduurzaming." ■

## SelectDrive Alliantie

SelectDrive kent met onder andere SeniorDrive (de deelauto voor senioren), DemoDelen (exclusievere demomodellen) en SelectricDrive (elektrische auto's) ook nog een aantal specifieke concepten voor deelmarkten. SelectDrive Alliantie is een vorm van franchise waardoor autodealers zelf het concept kunnen aanbieden. Vlot: "De eerste dealers zijn aan boord. We verwachten mede via deze route aan het eind van het jaar zo'n vijfhonderd SelectDrive-auto's op de weg te hebben."



Ted Sluymer en Nick Vlot



# Private equity maar dan anders

**Sprinkhanen. Het is de weinig vleiende aanduiding die de laatste tijd opgeld doet om investeringsmaatschappijen aan te duiden. Dat het ook op een andere manier kan, bewijzen Gert-Jan Huisman en zijn team. Hun onderneming is dan ook toepasselijk 'Anders Invest' gedoopt.**

"Ik merkte dat ik me steeds vaker ergerde aan die Angelsaksische manier van private equity investing, waarbij het draait om zo snel mogelijk zo veel mogelijk geld verdienen. En dat terwijl ik al bij tientallen bedrijfsovernames en investeringen betrokken was geweest, waarbij je ziet dat het ook anders kan. Zo is het idee ontstaan."

## Waarden

Aan het woord is Gert-Jan Huisman, 49 jaar oud, gepromoveerd econoom, ex-McKinsey en veertien jaar CEO bij een Duitse beursgenoteerde onderneming, actief op het gebied van verwarming en ventilatie. "Ik vind dat je moet investeren en ondernemen vanuit waarden-gerichte groei. Dus met oog voor de belangen van medewerkers, maar ook voor het milieu en de maatschappij. Dat mag op korte termijn best wat rendement kosten. Wij participeren voor de lange termijn en zijn betrokken aandeelhouders. Als het nodig is, springen we bij en zetten onze

expertise in. Bijvoorbeeld op het gebied van ICT en digitalisering, maar ook voor de organisatie van een fabrieksproces. Alle zes de partners en medewerkers komen uit de maakindustrie. Dat zijn dan ook de bedrijven waar we in investeren. Daar begrijpen we zelf wat er gebeurt."

## Meer gevoel dan spreadsheet

De visie van Anders Invest slaat aan; 'boven verwachting' noemt Huisman het. In drie jaar tijd is er 33 miljoen euro in het Industriefonds van het bedrijf ingelegd door zo'n dikke honderd investeerders. Inmiddels is er een aardige wachtrij voor gegadigden die minimaal een ton inleggen. De dividenduitkering bedroeg na het eerste jaar 2,5 procent en na het tweede jaar 5 procent. De waardeontwikkeling van het fonds zit jaarlijks in de dubbele cijfers, maar investeerders komen ook voor het bredere verhaal en het netwerk. "Onze investeerders waarderen het dat we meer dividendgericht zijn, dan dat

we meteen met exitstrategieën klaarstaan om grote klappers te maken.

Het zijn dan ook vrijwel allemaal zelf ondernemers. We organiseren drie keer per jaar een bijeenkomst bij één van onze negen participaties, die allemaal in Nederland zijn.

Dan kan men zelf zien en voelen waar het geld in zit en hoe het gaat. Dat vinden we zelf ook belangrijk, ook wij moeten ons verantwoorden.

We werken meer op gevoel dan met een spreadsheet. Geld moet gewoon niet alles bepalen.

Het langetermijnsucces komt uiteindelijk van de kwaliteit van mensen en de positie in een markt."

## Tweede fonds

Vorig jaar is Vaster Invest, een tweede fonds, van start gegaan.

Hierin wordt geïnvesteerd in huurwoningen. Een lager risico, maar met toch een 8 procent verwacht rendement. Inmiddels hebben zo'n veertig investeerders er 11 miljoen euro ingelegd. ■



## Hoek en Blok en Anders

**Huisman: "we hebben inmiddels in twee ondernemingen geïnvesteerd waar Hoek en Blok de huisaccountant is. Dat zijn goede samenwerkingen. Ook zij denken in de lange termijn en zijn erg betrokken bij hun klanten."**

## Fonds voor de maakindustrie

Voor het Industriefonds verstrekt Anders risicodragend kapitaal in de grootte van één tot 15 miljoen euro, in ruil voor meerderheids- of minderheidsbelangen. De focus ligt op grotere mkb-ondernemingen in de maakindustrie met een omzet vanaf zo'n 10 miljoen euro en een EBITDA-niveau vanaf 1 miljoen euro. Dat betekent dat start-ups en 'early stage'-investeringen buiten de scope vallen.



**Sliedrecht**

Stationspark 625  
3364 DA Sliedrecht  
0184 496800

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

**Barendrecht**

Donk 7a  
2991 LE Barendrecht  
0180 645464

 [facebook.com/hoekenblok](https://facebook.com/hoekenblok)  
 [@HoekenBlok](https://twitter.com/HoekenBlok)

Hoek en Blok is an  
independent member of  
Morison KSi



**Morison KSi**  
Independent member