

**Bedrijf
verkocht...**
en dan?

Hoek
en Blok
Schrift

2021 Najaar

Cyberdreigingsbewust?

Einde aan
**fiscale
eenheid?**

Na corona:
**meer
overnames**

Inhoud



Hoek en Blok

4

Bestuursmodel



Hoek en Blok

5

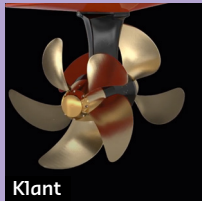
Relatieavond



Corporate finance

6

"Er zit veel geld in de markt"



Klant

8

Erik Veth gelooft in zakkensnijmachines



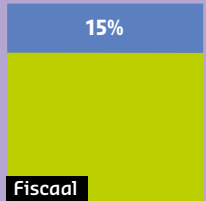
Groei

11

Vacatures
Hoek en Blok zoekt...

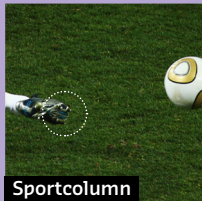
Sponsoring

12

Verenigingen
na corona

Fiscaal

16

Einde aan
fiscale eenheid?

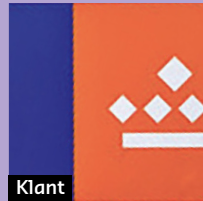
Sportcolumn

18

Maartens
top 3 WK-wedstrijden

Hoek en Blok-er

20

11 Vragen aan...
Jeroen Groot

Klant

23

Van der Leun
...is Koninklijk

IT

24

Bewust van
cybercriminaliteit

Klant

26

Hoogvliet
Totaalonderhoud

Kenniss

29

Ondernemerscollege
Overeenkomsten

Subsidie

30

Verduurzaming
krijgt zetje in de rug

Normaal...

Schreven we vorige editie over uitzonderlijke tijden, in dit Schrift kan ik gelukkig berichten dat we een toenemende normalisatie zien van ons persoonlijke en zakelijke leven.

Dit zien we aan een forse toename van de activiteiten bij onze klanten, economische groei, oplopende inflatie én de krapte op de arbeidsmarkt. Weinigen van ons hadden gedacht dat het groeitempo zo hoog zou liggen na de coronapandemie.

Helaas zijn er ook klanten die door de coronapandemie fors geraakt zijn. Wij doen er alles aan, met gebruik van alle steunmaatregelen van de overheid, om hen breed te ondersteunen en te zorgen voor een toekomstperspectief.

Het teruggaan naar het 'normale' blijkt ook doordat er weer activiteiten worden georganiseerd door onder andere ondernemersverenigingen, businessclubs en sportverenigingen. Hier nemen wij graag aan deel. We ontmoeten veel blij mensen omdat dit weer op gang is gekomen en we elkaar in levenden lijve kunnen ontmoeten.

Datzelfde geldt voor ons eigen medewerkers-event. Door een combinatie van sport, spel, borrel en barbecue was het een waar feest met elkaar.

Als aandeelhouders van Hoek en Blok hebben we dit jaar ook benut om ons bestuursmodel eens tegen het licht te houden, met het oog op de toekomst. Op pagina 4 lees je hier meer over.

Om onze klanten nog beter van dienst te zijn, zijn we voortdurend op zoek naar nieuwe medewerkers. We stellen het zeer op prijs als je hierbij aan ons denkt. Neem eens een kijkje op: werkenbijhoekenblok.nl.

Veel succes, een goede gezondheid en veel leesplezier.

Hartelijke groet,
Ad Riebergen



Hoek en Blok

Toekomstbestendig Nieuw bestuursmodel

Jarenlang heeft Hoek en Blok gefunctioneerd met een bestuur bestaande uit vier personen. Met de groei van de afgelopen tijd, naar inmiddels meer dan 160 collega's, hebben we echter geconstateerd dat meer slagkracht in onze organisatie gewenst is.

In onze groep van aandeelhouders is daarom besloten dat we per 1 november overgaan op een bestuursmodel met twee directieleden. Dit zijn Bas van der Corput en Ad Riebergen.

Naast deze aanpassing, zal de directie ondersteund worden door een nog te werven operationeel manager. Deze gaat alle ondersteunende stafdiensten en de interne organisatie binnen Hoek en Blok coördineren.

De nieuwe opzet van het bestuursmodel betekent dat Jan de Blok en Letty Voets terugtreden uit de directie.

Jan blijft verbonden aan Hoek en Blok met zijn mooie klantenportefeuille en is nauw betrokken bij de verdere uitbouw van onze corporate finance werkzaamheden.

Voor Letty is het ook de afsluiting van haar Hoek en Blok-tijd. Zij heeft besloten een andere richting buiten ons bedrijf in te slaan.

Letty is één van de mensen die aan de wieg van Hoek en Blok in Sliedrecht heeft gestaan. Onze dank aan haar is groot. Vanzelfsprekend komen wij in een later stadium terug op haar afscheid. ■



Ad Riebergen



Bas van der Corput

Relaties

8 november Relatieavond Hoek en Blok

Op maandagavond 8 november staat hopelijk onze relatieavond in jouw agenda.

We starten de avond met het geven van een inkijkje in de dienstverlening bij Hoek en Blok. Vervolgens is het woord aan onze speciale gast: Guido Weijers.

Guido neemt ons mee in een masterclass over geluk, waarin hij ingaat op de wetenschap en filosofie achter geluk. Uiteraard met de nodige dosis humor. Iedereen wil gelukkig zijn, maar hoe doe je dat? Na Guido's uiteenzetting heb je direct heldere antwoorden en praktische tips. Op weg naar meer geluk!

Heb je geen mail ontvangen en wil je aanwezig zijn? Stuur dan een e-mail naar: communicatie@hoekenblok.nl

De inloop is vanaf 19:15 uur.
Vanaf 21:30 uur is het tijd voor een hapje en drankje.
Locatie: Partycentrum De Lockhorst,
Sportlaan 1 in Sliedrecht.



Corporate finance

Na corona:

Flinke groei corporate finance-praktijk

Met het virus op z'n retour is de markt voor het kopen en verkopen van ondernemingen flink aangetrokken.

“Eigenlijk is het ‘t hele jaar al druk.

Er zit veel geld in de markt”, aldus adviseur Julian Pieper van Hoek en Blok.

“Maar... met op tijd beginnen, valt veel te winnen.”



Samen met collega Rens Gamers verzorgt Julian de advisering richting klanten op het gebied van corporate finance. Naast fusies en overnames, gaat het dan om overwegend bedrijfswaarderingen en -financieringen. “Het is een goede tijd om je bedrijf te verkopen. Door de lage, en soms zelfs negatieve rente bij de banken is er veel geld beschikbaar. Bovendien is de verwachting dat de Bedrijfsopvolgings-regeling versoberd gaat worden. Dan kan het toch verstandig zijn om nu actie te ondernemen.”

Verkoopklaar?

“Het is zaak om tijdig te beginnen”, vult Rens aan. “Sowieso vergt zo’n beslissing vaak wel enige tijd om te nemen, maar voor het echt goed verkoopklaar maken van een onderneming is vijf jaar een ideale periode. Fiscaal kun je dan nog veel zaken optimaal inregelen.”

Voor de meeste ondernemers is zo’n verkoop- of aankooptraject een ‘once in a lifetime experience’, voor het zeven man sterke corporate finance-team van Hoek en Blok is het dagelijks werk. “Daar behoren inmiddels ook twee juristen vast toe”, legt Julian uit. “Daarnaast hebben we alle expertise in eigen huis: van fiscalisten en accountants tot aan subsidie-experts. Als relatie-beheerders zijn wij het vaste aanspreekpunt en ontzorgen we onze opdrachtgevers.”

Netwerk

Het jaarlijks aantal corporate finance-trajecten is gegroeid naar dertig tot veertig per jaar; met een grootte van grofweg tussen de 1 en 15 miljoen euro per transactie. Rens: “Het betreft vooral midden-groot tot groot MKB met een focus op industrie, vastgoed, logistiek en dienstverlening. Op die vlakken weten we precies hoe de hazen lopen; wat bijvoorbeeld van belang is voor de waardering van een bedrijf. Wat bovendien meespeelt is dat we een groot en goed netwerk hebben in de regio. Voor iemand die wil kopen of verkopen, kennen wij meestal al een partij die interesse heeft. Dat maakt het toch allemaal wat makkelijker.”

Financiering: steeds minder bank

Op het gebied van bedrijfsfinanciering is het laatste decennium heel veel veranderd.

Julian: “Veel banken maken een terugtrekkende beweging. De tijd dat je een financiering voor honderd procent bij één bank ondergebracht kreeg, is grotendeels voorbij. Het is nu vooral een mix van bijvoorbeeld eigen geld, crowdfunding, een stukje bank en informal investment.

Met onze in-house subsidie-adviseurs van IMC, een eigen netwerk aan informal investoren uit de regio, oplossingen voor crowdfunding en goede contacten met de banken, komen we er eigenlijk altijd wel uit voor onze klanten. ■



'An offer you can't refuse'

In 2018 verkocht Erik Veth zijn bedrijf

Veth Propulsion in Papendrecht en was in één

klap, zoals dat heet, een man 'in bonus'. Dit jaar

nam hij een meerderheidsbelang in ATS Transport-

technieken. Kruipt het ondernemersbloed toch

weer waar het niet gaan kan?

Men zegt wel eens dat de eerste generatie het bedrijf opricht, de tweede generatie het uitbouwt en de derde generatie het afbreekt. Erik was derde generatie binnen Veth Propulsion en het bedrijf is inderdaad niet meer van hem. Maar van het afbreken was geen enkele sprake. Hij wist het bedrijf juist met heel hard werken en slimme, innovatieve oplossingen tot grote hoogte te stuwen. Veth Propulsion was en is mede daardoor een begrip in de mondiale scheepsbouwsector.



• "Wat het voor mij extra bijzonder maakte, is dat ik het hele aankooptraject samen met mijn zoon Alex heb gedaan.

• Dat was erg leuk om samen op te pakken."

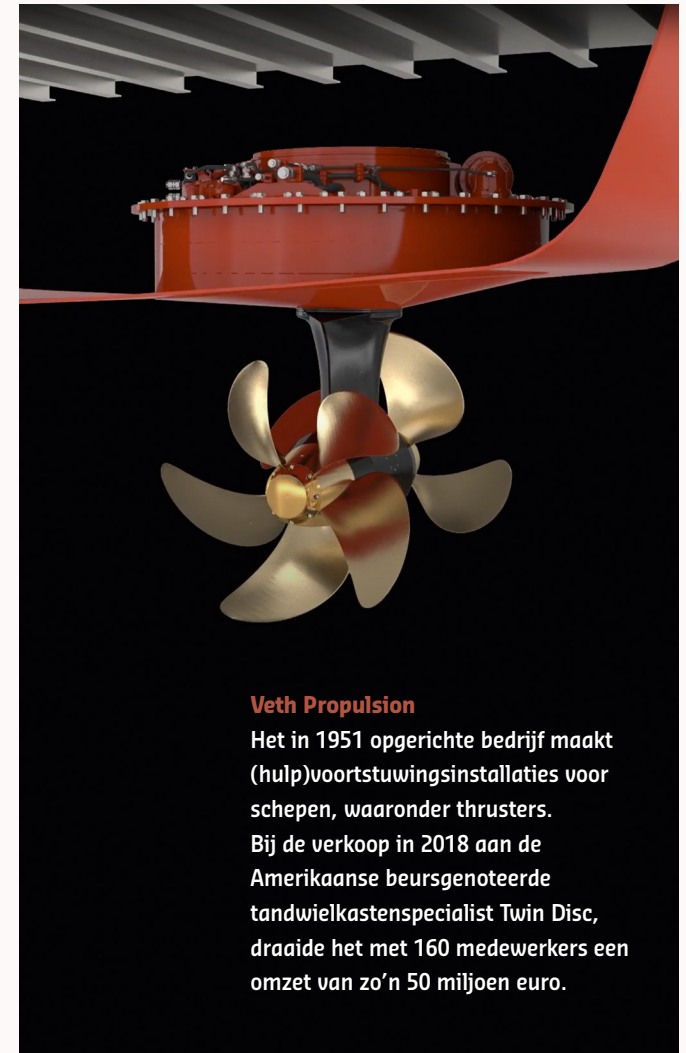
Maar waarom dan toch?

"We hebben getalenteerde kinderen, maar hun interesse lag gewoonweg niet bij het voortzetten van de zaak. Het is ook echt topsport. Ik denk dat ze in het verleden ook wel hebben meegereggen dat je er enorm veel tijd en energie in moet willen stoppen. Toen ik de voorkeur van m'n kinderen kende, wilde ik ook niet wachten met de verkoop tot ik achter een rollator zou lopen. Dus toen op m'n 51'ste 'an offer you can't refuse' kwam van mijn Amerikaanse distributiepartner Twin Disc, heb ik het gedaan."

Inmiddels is hij er aardig aan gewend dat het bedrijf met zijn familienaam niet meer van hem is. "Alhoewel ik het nog steeds lastig vind om het over 'zij' te hebben, als ik over Veth Propulsion spreek."

En toen kon je rentenieren?

"Nou ja, de eerste tijd ben je bezig met het kapitaal verstandig en slim te beleggen in diverse zaken, maar al snel kwamen daar wat investeringen bij in minderheidsdeelnemingen of financieringen van bedrijven waar ik tegenaan liep. Dat is heel divers. Van een uitvinder van een innovatieve kinderwagen tot een paar, ik hoop baanbrekende, projecten in de zorg. Dat laatste doe ik dan vooral omdat ik denk dat ik er iets mee kan bijdragen aan het grotere geheel, maar wellicht levert het ooit ook nog wel geld op." >



Veth Propulsion

Het in 1951 opgerichte bedrijf maakt (hulp)voortstuwingsinstallaties voor schepen, waaronder thrusters. Bij de verkoop in 2018 aan de Amerikaanse beursgenoteerde tandwielkastenspecialist Twin Disc, draaide het met 160 medewerkers een omzet van zo'n 50 miljoen euro.

Improvisatievermogen

Bij Hoek en Blok zijn we zeer betrokken bij de regio om ons heen. We steunen tal van sportverenigingen, goede doelen en culturele instellingen. Door mee te doen en te bezoeken, maar ook door middel van sponsoring. Juist voor die organisaties was de coronatijd een lastige periode. Hoe gaat het nu met hen? Op bezoek bij Sliedrecht Sport en Hospice de Reiziger in Barendrecht als voorbeelden.



SLIEDRECHT

In Sporthal De Basis zijn de velden inmiddels weer afgeladen met trainingen door de meer dan vijftig zaalvolleybalteams van Sliedrecht Sport. Ook de competities zijn weer in volle gang, waarbij Dames 1 voor de vijfde keer op rij het landskampioenschap in de Eredivisie wil binnenhalen. “Met bruisend als één van onze kernwaarden, waren de Covid-maanden wel erg stil”, blikt voorzitter Cees Boer terug. “We hebben er zeker wel de moed ingehouden. We hebben strikt de overheid gevolgd, maar ook steeds gekeken van wat er nog wél kon.”



In de sneeuw

En dat was toch nog best wat, zeker als je het zo op een rijtje zet, zoals secretaris Krista Verhaar doet. “Toen we niet meer in de zaal mochten trainen en spelen, zijn we buiten verder gegaan. Op de beachvelden, maar ook op het gras en parkeerterrein. Tot in de sneeuw aan toe. We hebben livestreams opgezet, zodat fans de wedstrijden van onze eerste teams in de Eredivisies konden blijven volgen.

Veel ging natuurlijk online. Van klaverjasavonden tot bierproeverijen, maar we hebben bijvoorbeeld ook als bedankje voor onze vrijwilligers een drive-through met presentjes opgezet. En de keukenbrigade maakte afhaalmaaltijden. Je wilt toch enigszins actief blijven.”

Qua ledenaantal heeft de volleybalvereniging – één van de grootste van Nederland – een niet al te grote veer hoeven laten. Krista: “Uitstroom heb je altijd, alleen was er nu vrijwel geen instroom. Gelukkig haalt dat nu wel weer in. Mensen beseffen nog beter dat bewegen, vooral ook voor de jeugd, van vitaal belang is.”

Meebewegen

Wat betreft sponsoring toont Cees zich ook niet ontevreden. “In ons netwerk zitten gelukkig veel gezonde bedrijven. Bij een aantal dat wel getroffen was, hadden we gelukkig ook ruimte om mee te kunnen bewegen met uitstel of korting. We hebben sponsors die ons soms al decennia steunen. Dan denken we graag ook mee als het hen eens tegenzit.”

“Op Hoek en Blok kunnen we altijd rekenen”, vervolgt de voorzitter. “Ook in deze onzekere tijden waren zij één van de eersten die hun steun toezegden voor bijvoorbeeld de Europacup (dat mocht bij wijze van uitzondering nog in 2020). Maar ook stellen zij vaak hun expertise ter beschikking, bijvoorbeeld met vergunningen en subsidietrajecten toen we een paar jaar geleden de bouw van onze eigen sporthal hebben opgepakt. En verder staan er altijd veel Hoek en Blok-ers langs het veld. Het zijn in alle aspecten hele warme supporters!” >



Krista Verhaar en Cees Boer





BARENDRECHT

“Het was aanpassen en heel wat improvisatie, maar ik ben er trots op dat we samen met onze vrijwilligers het hospice open hebben weten te houden tijdens de pandemie.” Aan het woord is voorzitter **Bert Pothoven; gepensioneerd ICT-manager.** **“Op een gegeven moment hebben we het aantal plaatsen wel van zes naar vier moeten terugbrengen, omdat we vrijwilligers in de risicoleeftijdsgroep wilden beschermen tegen eventueel besmettingsgevaar. Maar dan heb je het bij ons al snel over ruim honderd van de 140 vrijwilligers. Inmiddels is alles gelukkig weer genormaliseerd.”**

Hospice de Reiziger

Het hospice is een dikke vijf jaar geleden ontstaan uit een initiatief van de lokale Rotary-club. Inmiddels wordt er jaarlijks aan zo'n zeventig mensen een warme, huiselijke plek geboden die toe zijn aan palliatief terminale zorg.

Een of twee keer per jaar knapt een gast op en is De Reiziger niet de plaats van overlijden, maar gemiddeld verblijven de mensen er een maand voordat ze sterven.



Bert Pothoven



Grafstemming

“Toch heerst hier zeker geen grafstemming”, licht Bert toe. Onze bewoners weten dat ze gaan sterven. Dat laatste stukje leven willen ze vaak nog zo intens en intensief mogelijk leven. De sfeer is hier doorgaans heel opgewekt. Het klinkt misschien gek, maar mensen zijn vaak blij dat ze hier terecht kunnen. Ze komen uit een lastige thuissituatie of het ziekenhuis en vinden hier rust en hebben alle faciliteiten. Ook voor de familie is het fijn. Ze worden ontzorgd, zodat ze er maximaal ruimte en tijd is om afscheid te nemen.”

Ook een handje helpen?

Word vrijwilliger en/of sponsor! Elk uurtje tijd en elke euro is er goed mee besteed.

Kijk op sliedrechtsport.nl of op hospicedereiziger.com wat jij kunt doen om mee te helpen het verschil te maken.



Santa Run

“Jaarlijks zijn we naast eigen bijdrage van gasten en de bijdrage van de overheid, voor zo'n 60.000 euro aangewezen op sponsoring, donaties en legaten. Een fors deel daarvan komt via fundraising events, zoals de Santa Run door de Rotary club Barendrecht. Maar ja, afgelopen maanden was er geen enkel evenement. Het is dan top als sponsoren zoals Hoek en Blok, die hoofdsponsor is van de Santa Run, ook zonder die events, blijven steunen. Dat geeft een goed gevoel en helpt ons enorm.” ■



Fiscaal

Vennootschapsbelasting

Hoe aantrekkelijk is de fiscale eenheid nog?

In de vennootschapsbelasting (Vpb) bestaan al jaren twee tarieven. In 2021 is het verschil tussen het lage en hoge tarief weer groter geworden. En voor 2022 is voorzien dat het verschil nog groter wordt. Reden om afscheid te nemen van de fiscale eenheid?

In 2021 is het tarief 15 procent voor het winstdeel tot 245.000 euro en 25 procent voor de winst daarboven. Vanaf komend jaar wordt die eerste schijf opgerekt tot 395.000 euro. Als meerdere bv's onderdeel zijn van een fiscale eenheid vennootschapsbelasting, kan niet elke BV apart gebruikmaken van deze zogenaamde tariefopstap. De fiscale eenheid leidt bij hogere winsten daarom veelal tot hogere belastingen.

Naast het tariefnadeel geeft een fiscale eenheid de Belastingdienst de mogelijkheid om bijvoorbeeld een teruggaaf omzetbelasting van de ene BV te verrekenen met een openstaande loonbelastingsschuld van een andere BV uit die fiscale eenheid.

VOORDELEN ZIJN ER OOK...

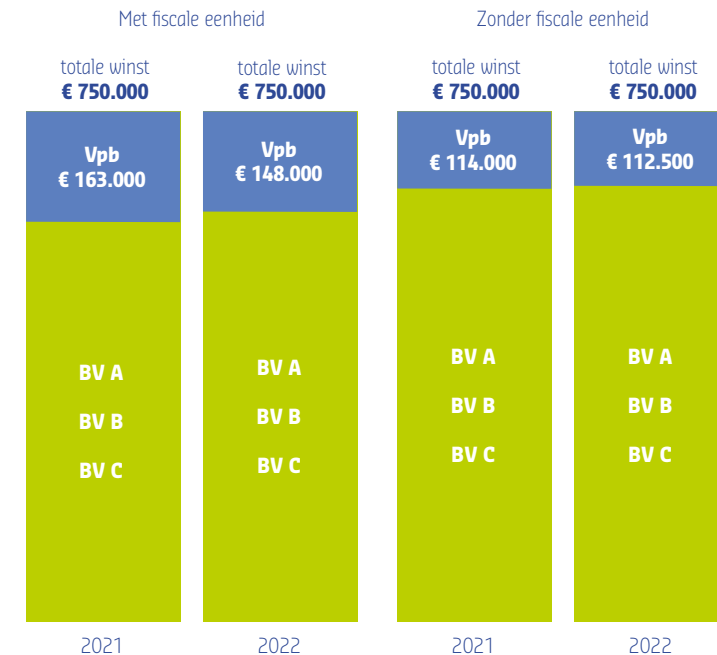
Vanzelfsprekend kent de fiscale eenheid ook voordelen, die je mee moet wegen in jouw beslissing over de fiscale eenheid. Zo kunnen na verbreking ervan verliezen van de ene bv niet meer verrekend worden met winsten van de andere bv(s). Ook het voordeel dat er geen winstverantwoording hoeft plaats te vinden op onderlinge diensten en leveringen, vervalt na verbreking van de fiscale eenheid. En denk ook aan het verdwijnen van de mogelijkheid om zonder fiscale afrekening bezittingen en schulden te verplaatsen tussen bv's.

ANDERE FISCALE GEVOLGEN

Overweeg je de fiscale eenheid te verbreken? Vergeet dan niet ook de andere fiscale gevolgen daarvan in ogenschouw te nemen. Een belangrijk aandachtspunt hierbij is bijvoorbeeld de sanctie die op kan treden als vermogensbestanddelen de afgelopen drie of zes kalenderjaren tussen bv's zijn overgedragen.

TOEKOMST

De afgelopen jaren zijn de wettelijke bepalingen voor de fiscale eenheid diverse keren gewijzigd. Daarnaast bestaat onduidelijkheid over het voortbestaan ervan. Zo is nagedacht over een nieuwe groepsregeling in de Vpb. Of die er komt en hoe deze regeling er precies uit gaat zien, is nog niet bekend. De beslissing hierover wordt overgelaten aan een volgend kabinet. ■



VOORBEELD

- Drie bv's met elk 250.000 euro winst, maken onderdeel uit van een fiscale eenheid.
- De Vpb bedraagt dan in 2021 163.000 euro en 148.000 euro in 2022.
- Zonder fiscale eenheid zou de Vpb in 2021 op een totaal van 114.000 euro uitkomen. In 2022: 112.500 euro. Dat scheelt toch behoorlijk.

LET OP!

Het tarief vanaf 2022 staat weliswaar al wettelijk vast, maar het is nooit te voorzien of hier op een later tijdstip nog verandering in komt. Op dit moment is het voorstel om het hoge tarief op 25,8 procent te zetten.

TIP!

Overleg nog vóór het einde van dit jaar met jouw relatiebeheerder bij Hoek en Blok over de voortzetting of verbreking van de fiscale eenheid. Als de belastingdienst vóór 1 januari 2022 het verzoek tot verbreking heeft ontvangen, profiteer je met ingang van het nieuwe boekjaar al van de verhoging van de eerste belastingsschijf.



Albert de Jager
0180 64 54 64
a.de.jager@hoekenblok.nl

Sportcolumn

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

Het recht op WK-klassiekers

Slechts twee hordes – Montenegro-uit en Noorwegen-thuis – scheiden Oranje nog van het WK. Even de discussie over Qatar buiten beschouwing gelaten, is er voor mij geen mooier sportevenement dan het WK voetbal. De sfeer, het nieuws, discussies over opstellingen: heerlijk. En we zijn er ook aan toe na het mislopen van het WK in 2018. Stel dat je een jaar of 14 bent, straks in 2022; dan heb je dus nog nooit echt bewust een WK meegeemaakt. Dat kan echt niet. Iedereen heeft recht op WK-klassiekers!

Hiernaast mijn top 3.

"Dennis Bergkamp, Dennis Bergkamp, Dennis Bergkamp, enz..!"



WK 1998 Nederland-Argentinië (2-1)

De mooiste voetbalwedstrijd ooit. Twaalf was ik, maar ik weet alles nog. Hoe heet het was die dag. De gezelligheid tijdens de barbecue met de familie, maar tegelijkertijd de nervositeit bij een paar voetbalverslaafde ooms. Die had ik nog nooit zo nerveus gezien.

En dan de wedstrijd in Marseille. De vroege bal op de paal van Wim Jonk, de 1-0 van Patrick Kluyvert na een subtiel kopballetje van Dennis Bergkamp, de snelle gelijkmaker van Claudio Lopez na een mislukte buitenspelval, het geweldige spel van Edgar Davids; we waren bekaft in de rust. De tweede helft was nog mooier en spannender. De kiezelharde uithaal van Batistuta op de paal, de rode kaart voor Arthur Numan, het formidabele toneelspel van Edwin van der Sar, die Ortega een rode kaart aansmeerde: wat een wedstrijd. En dan het slotstuk. De pass van Frank de Boer, de formidabele aanname van Dennis Bergkamp, de afronding; een van de mooiste doelpunten in de WK-geschiedenis wat mij betreft.

De ontlading die de goal veroorzaakte, heb ik nooit meer mee-gemaakt. Alles klopte die dag. Het WK 1998 is het toernooi dat ik het meest intens beleefd heb. Na de halve finale tegen Brazilië (verlies na strafschoppen) stroomden de tranen over mijn wangen.

"Arjen Robben, Arjen Robben, op weg naar ...oooooohhh!"



WK 2010 Nederland-Spanje (0-1)

De teen van Casillas heeft mij een voetbaltrauma bezorgd. Het komt serieus nog steeds voor dat de beelden door mijn hoofd flitsen. De pass van Wesley Sneijder, Arjen Robben een-op-een met de Spaanse doelman Iker Casillas, het commentaar van Frank Snoeks ("Arjen Robben, op weg naar....."). Naar niets dus. Dankzij de kleine teen van Casillas. Nou ja, niets. Tweede worden op een WK is geweldig knap natuurlijk, maar we waren zo dichtbij.

Ik keek de finale in eerste instantie op een groot plein in Rotterdam. Maar dat werkt niet voor mij. Er gebeurt te veel om me heen, zodat je snel afgeleid raakt. Er zijn te veel mensen die voor het feestje komen en niet voor het voetbal. De tweede helft keken we bij iemand thuis. Daar zag ik de kans van Arjen Robben en de late 1-0 in de verlenging van Andrés Iniesta.

Al met al een mooi toernooi met de geweldige goal van aanvoerder (en mede-Krimpenaar) Giovanni van Bronckhorst tegen Uruguay. En die spectaculaire wedstrijd tegen Brazilië in de kwartfinale. Ik had die dag mijn sollicitatiegesprek bij Hoek en Blok. Ik weet nog steeds niet waarvoor ik nu eigenlijk zenuwachtiger was.

"Da's een beste bal ... op Van Persie, Van Persie ... ja, ja, ja, ja!"



WK 2014 Nederland - Spanje (5-1)

Er waren twijfels in aanloop naar het toernooi. Niet alleen om Oranje, maar ook om mezelf. Ik was net vader geworden. Het vaderschap is natuurlijk het mooiste wat er is en dus maakte ik me enigszins zorgen; kun je dan nog wel in optima forma van een eindtoernooi genieten? Ja dus! Ik merkte het direct op de dag van de wedstrijd. Dat lekkere gevoel dat je weet dat Oranje die avond een belangrijke wedstrijd gaat spelen. Dat er iets staat te gebeuren. Ook na een gebroken nacht heb je dat kennelijk nog. En kun je nog uitbundig juichen na een doelpunt als je weet dat er boven een kleintje (eindelijk) ligt te slapen? Ja hoor; je moet vervolgens alleen even naar boven rennen om een speentje te geven. Maar dat oergevoel dat ontstaat na een belangrijk doelpunt, in dit geval van Robin van Persie, kun je blijkbaar niet uitschakelen. De zweefduik van Van Persie, de goal van Stefan de Vrij (afkomstig van mijn amateurclub), de wraak van Robben op Casillas, probeer dan maar eens stil te blijven.

Een prachtig eindtoernooi dit, met de late ontsnapping tegen Mexico, de keeperswissel die Louis van Gaal doorvoerde voor de strafschoppenserie tegen Costa Rica en de bloedstollende wedstrijd tegen Argentinië (verlies na strafschoppen). Doe mij er daar nog maar een paar van. ■

Hoek en Blok-er

11 Managementvragen aan...

1

Wat wilde je vroeger later worden?

“Chirurg. Het menselijk lichaam als mechanisme vond ik altijd erg interessant. Nog steeds trouwens.”

Jeroen Groot

Jeroen startte zijn loopbaan bij Deloitte en stapte per oktober 2000 over naar Hoek en Blok. Inmiddels is hij één van de partner-aandeelhouders van het bedrijf.

2

Het beste advies dat ik ooit kreeg

“Door altijd net iets meer doen dan een ander, onderscheid je je van de rest, maar verwacht dat niet automatisch van de mensen om je heen. En ook een goed advies: luisteren...”

3

Mijn motto als manager

“Probeer de mensen in hun kracht te krijgen.”

4

De rode draad in mijn loopbaan

“Blijf altijd positief kritisch, betrokken en met een open mind je cliënten bedienen. Wees geen ja-knikker en vertrouw als ‘brede’ adviseur (generalist) op de kennis en expertise van je collega specialisten.”

5

Zakelijk ben ik het meest trots op...

“De groei die onze club heeft gemaakt in de laatste 21 jaar van 25 naar meer dan 160 medewerkers. Dat kan alleen maar met gemotiveerde en gepassioneerde mensen en die hebben we gelukkig heel veel bij Hoek en Blok.”



6

Als ik dit werk niet zou doen, zou ik graag...

“Chirurg zijn geworden of gaan sleutelen aan auto’s.”

Jeroen's Top 10 Favo's

Gerecht

Boerenkool met worst en spekjes. Maar ik kan ook genieten van speciale gerechten in een restaurant.

Drank

Ik heb pas mijn eigen bier gebrouwen: 'Groot's genot', echt een aanrader!

Film

The Godfather serie.

Boek

Daar neem ik te weinig tijd voor.

Muziek(nummer)

Queen.

Vakantieland

Frankrijk.

Sport

(Race)fietsen.

Guilty pleasure

Een lik uit de pindakaaspot.

Restaurant

Geen voorkeur.

Bucket list-item

Toeren met de cabrio door Schotland en Zuid-Italië.

7

De belangrijkste ontwikkeling voor de toekomst van ondernemers

“De steeds verdere digitalisering. Het maakt de wereld veel kleiner, sneller en als het goed is gemakkelijker.”

8

Als ik me wil ontspannen en even helemaal los wil maken van m'n werk, dan...

“Stap ik met mijn vrouw in de camper en gaan we een paar nachtjes op pad. Het lukt niet altijd, maar even lekker toeren in de cabrio doet ook wonderen.”

10

De meest overschatte ontwikkeling in de zakenwereld

“Thuiswerken. Handig in coronatijd, maar bijna ieder mens zoekt sociale interactie en inspiratie met collega's.”



9

Het leukste aspect van mijn werk

“Het omgaan met mensen, zowel collega's als cliënten, en iets voor hen kunnen betekenen.”

11

Hier lig ik wel eens wakker van

“Het kwaken van de eenden in de sloot naast ons huis. De buurman fokt eendjes.” ■

Royal van der Leun

Koninklijke klant

We zijn er trots op dat een klant van Hoek en Blok het predicaat 'Koninklijk' in ontvangst heeft mogen nemen. We feliciteren Martin den Breejen en het team van Royal van der Leun van harte met deze geweldige gebeurtenis!

Met de titel wordt 100 jaar vakmanschap beloond. Sinds de oprichting in 1920 is Van der Leun een constante factor in de scheepsbouw, industrie en metaal. Vandaag de dag is Van der Leun het enige familiebedrijf onder de grotere Nederlandse maritieme elektro-installatiebedrijven.

In juni heeft de officiële uitreiking van het Koninklijk predicaat plaatsgevonden en werd het aangepaste logo onthuld, in het bijzijn van Jaap Smit, Commissaris van de Koning in Zuid-Holland, en burgemeester van Sliedrecht, Jan de Vries. ■



E-learningmodule

Cyberdreigingsbewust?

VDL, ROC Mondriaan en de Colonial Pipeline. Steeds vaker wordt het nieuws opgeschrikt met hacks bij grote bedrijven en instanties. Dat betekent echter niet dat het bij het mkb niet voorkomt. Sterker nog, hackers weten dat kleinere en middelgrote bedrijven over het algemeen minder goed beschermd zijn. Ze richten zich juist daarom op dat soort organisaties. Alleen halen die hacks het nieuws niet. Vaak wordt dit stil gehouden, het is immers geen goede publiciteit.

Bedrijven treffen steeds meer maatregelen om hun IT-processen veilig in te richten door middel van bijvoorbeeld tweetrapsverificatie en het afdwingen van complexe wachtwoorden. Deze maatregelen maken het voor hackers lastiger om binnen te dringen. De laatste jaren is echter gebleken dat zo'n tachtig procent van alle ransomware-aanvallen voortkomen uit menselijke fouten. Technische maatregelen alleen zijn dus niet voldoende om aanvallen te voorkomen. Daarom bestaat cybersecurity uit maatregelen op het gebied van techniek, processen én ... mensen.

Phishing

Bewustwording van cybersecurity onder jouw medewerkers is dus van essentieel belang. Voorbeelden van menselijke fouten zijn: het niet herkennen van een phishingmail, het hergebruiken en/of delen van wachtwoorden, het maken van verbinding met onbetrouwbare wifinetwerken of installeren van onbekende, vervuilde software. Van al deze fouten maakt een hacker graag gebruik.

Wees bewust!

Menselijke fouten kunnen geminimaliseerd worden door het trainen van bewustwording op cybersecuritygebied. Een bewuste medewerker trapt minder snel in 'de trucjes' van een hacker. Van belang is dan wel om er regelmatig aandacht aan te besteden, onder andere door periodieke cursussen. Cybersecuritybewustwording is helaas geen eenmalige actie.

E-learningmodule

Om bewustwording bij jou en je medewerkers te creëren, hebben we een e-learningmodule ontwikkeld. In een digitale leeromgeving leer je hoe je potentiële cyberaanvallen kunt herkennen en hoe je ermee om dient te gaan. Naast lesstof bevat de module een quiz om de opgedane kennis te toetsen. Je kunt ook monitoren wie de module gevolgd heeft en wie dat nog moet doen. Zo komt jouw organisatie weer een stapje dichterbij een 'veilige' IT-omgeving. ■

De zwakste schakel

Hackers zoeken de zwakste schakel. Vaak zijn dat medewerkers die zich niet voldoende bewust zijn van de dreiging. 80 procent van succesvolle hacks begint met de fout van een medewerker. Cybercriminelen krijgen toegang tot de systemen, gooien ze plat en eisen losgeld. Bedragen van boven een miljoen euro zijn geen uitzondering meer.

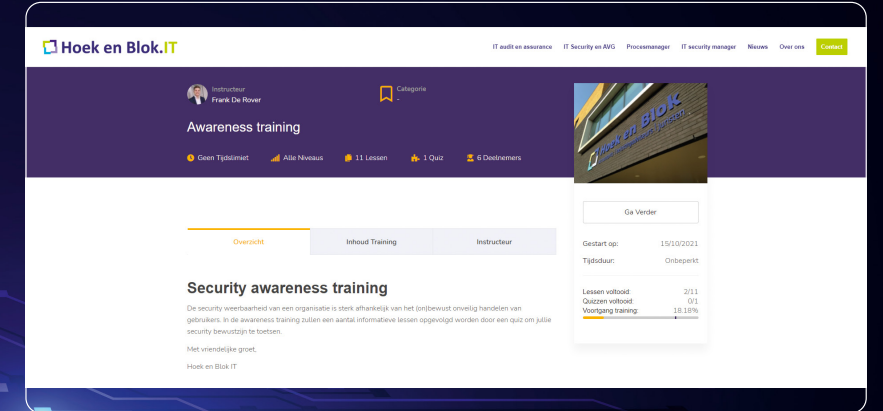
Online demo

Voor meer informatie en een online demo van de e-learning, kijk je op: hoekenblok.it/security-en-avg/e-learning-module of volg de QR-code



Meer informatie

Steven Verkaart
0184 49 68 00
s.verkaart@hoekenblok.it



Van een likje verf naar onderhouds visie

In 1946 begonnen als eenmans-schilderbedrijf, is Hoogvliet Totaalonderhoud in Spijkenisse in 75 jaar uitgegroeid tot een regionale aanbieder van vastgoedonderhoud. Inmiddels staat de derde generatie aan het roer en heeft de vierde generatie ook al z'n opwachting gemaakt. "Aan hoogdravende slogans doen we niet. Ons motto: "in één keer goed."

Ondanks dat de directie al een aantal jaar geleden uitgebreid is met 'buitenstaander' Jacquot Odijk, is Hoogvliet Totaalonderhoud een op en top familiebedrijf. Henk Hoogvliet begon op z'n twaalfde als schilder en kwam op z'n 23'ste in de zaak. Nadat zijn vader al jong – vanwege zijn gezondheid – gedwongen was te stoppen, nam zijn generatie de leiding over. Broer Wim completeert de directie.

POT VERF EN KWAST

"We zijn de pot verf en de kwast al lang voorbij," steekt Henk van wal. "Of eigenlijk natuurlijk ook weer niet. Schilderwerk maakt nog steeds een belangrijk deel uit van ons aanbod. Daar zijn we trots op, maar het pakket is inmiddels veel breder. We bestrijken nu het hele spectrum van planmatig onderhoud, dagelijks onderhoud, renovatie en verduurzaming. En natuurlijk het advies erover."

Het succes van Hoogvliet schuilt er deels in dat ze precies weten waar hun kracht ligt. "We werken eigenlijk alleen voor woningcorporaties, gemeenten, zorg- en onderwijsinstellingen en VVE's," somt Jacquot de doelgroep vlotjes op. "Geen industrie en geen particulieren. En dan alleen voor de activiteiten die Henk net zegt. Dus ook geen nieuwbouw."

ZWALUWEN EN VLEERMUIZEN

De scope van het werk is in de loop der tijd volledig veranderd. Henk: "Vroeger paktten we een ladder, reden langs de groothandel voor een blik verf en gingen we aan de slag. Vandaag de dag kennen onze projecten maanden aan voorbereiding. Checks op beschermde diersoorten als zwaluwen en vleermuizen in de te renoveren panden. Tijdig informeren van bewoners. Opzetten van een spreekuur voor ze. Modelwoning voorbereiden. We hebben nu het eerste complex aan de hand waar in het verleden Chrom 6-houdende verf is gebruikt. Hoe ga je daarmee om? Het is een stuk ingewikkelder geworden, maar daardoor ook interessanter."

"Ons doel is om daarin mee te groeien met onze klanten", vult Jacquot aan. "We ontzorgen hen door steeds meer taken uit handen te nemen. Zo maken wij inmiddels vaak de onderhoudsplannen en een onderhoudsvisie voor hun vastgoed voor de komende dertig jaar. Dat kan alleen maar als je het vertrouwen én verstand van zaken hebt. Daar investeren we veel in. We hebben op kantoor nu ook bouwkundigen met een hbo-opleiding werken." >



Jacquot Odijk (l) en Henk Hoogvliet



Marrewijkflat in Spijkenisse

HANDJES

Dat is ook meteen de uitdaging voor de komende jaren: 'handjes'. We hebben in de uitvoering zelf timmerlieden, schilders, houtsaneerders en glaszetters in dienst, maar de instroom voor dat soort opleidingen is niet groot. Met een flexibele schil kun je wel het een en ander oplossen. We zijn zelf met veertig man en een 'vaste' flexpoule van nog eens vijftien, maar we kennen ook zo 150 zzp'ers met wie we niet zouden willen werken. Echt vakmanschap wordt steeds schaarser."

TROTS

Henk: "De Marrewijkflat in Spijkenisse. Hebben we al vanaf de bouw in de jaren '60 in onderhoud. Begin volgend jaar starten we met een grote verduurzamingslag. Alle 270 woningen naar label A. Het plan ligt al klaar." Jacquot: "De Panoramafat, ook in Spijkenisse. Ons eerste verduurzamingsproject. We hebben zowel de schil als alle installaties helemaal aangepakt. Zo'n eerste is dan toch wel bijzonder."

■



Groei

In 2022 verhuist Hoogvliet naar een nieuw, groter pand in Spijkenisse. "We willen nog best verder groeien, maar het moet wel behapbaar blijven", legt Jacquot uit. "Meer omzet in deze markt scoren, is echt niet moeilijk. De vraag is er en je kunt veel mensen uit alle windstreken inlenen. Maar het rendement en de sfeer in het bedrijf gaan eraan. We willen juist onze kwaliteit kunnen blijven garanderen. Dat doe je ook door het werk voor je mensen leuk te houden." Henk: "En ondertussen maken we langzaam het bedrijf gereed voor overdracht aan de volgende generatie. Die lange termijn houden we altijd voor ogen."

Ondernemerscollege

Aandeelhouders- en samenwerkingsovereenkomsten

In de praktijk blijkt dat aandeelhouders binnen een bv hun onderlinge verhoudingen en afspraken niet of niet goed vastleggen. Dat kan in de toekomst duur komen te staan!

Maarten Tissink en Jeffry Goedbloed geven je tijdens dit college antwoord op de vraag wat een aandeelhouders- en samenwerkingsovereenkomst zijn en waarom het van belang is om deze op te stellen.

Het college is speciaal opgezet voor DGA's en andere aandeelhouders van een bv en staat niet alleen open voor klanten van Hoek en Blok. Ook bevriende relaties zijn van harte welkom. De entree is gratis en de deelname is beperkt tot 24 personen.

Datum

**Maandag
22 november 2021**

Locatie

Ons kantoor in Sliedrecht:
Stationspark 625

Programma

15.30 uur Inloop
16.00 uur Start college
17.00 uur Pauze
17.15 uur Vervolg college
18.00 uur Afsluiting

Inschrijven

hoekenblok.nl bij 'Actualiteiten'



Op weg om de klimaatdoelstellingen te realiseren, heeft de overheid een nieuwe subsidieregeling geïntroduceerd, die specifiek op het mkb gericht is. Met deze regeling, 'advies en ondersteuning verduurzamingsmaatregelen mkb' (AOVM), krijg je als ondernemer een financieel zetje in de rug om het klimaat een goede dienst te bewijzen.

Het doel van de regeling is om zoveel mogelijk mkb-ondernemingen laag-drempelig te ondersteunen bij de energietransitie. Dit kan door het bieden van inzicht in het brede scala aan energiebesparende maatregelen ('advies') of door ondernemers te helpen bij het nemen van concrete maatregelen ('ondersteuning').

De subsidie geldt concreet voor het inzetten van een energieadviseur die je helpt om op een rijtje te zetten, hoe je het beste jouw bedrijfspand of bedrijfsvoering kan verduurzamen. Dit advies wordt tot 750 euro vergoed.

Gesubsidieerd verduurzamen

Financieringsplan

Ga je concreet aan de slag met het advies, dan geldt daarbij een maximale subsidie van 2.500 euro voor de ondersteuning van de energieadviseur of -regisseur. Dat kan bijvoorbeeld ook het aanvragen van offertes of subsidies zijn of het opstellen van een financieringsplan.

De regeling is recent – per 1 oktober 2021 – ingegaan en er zit ruim 28 miljoen euro in de pot. Maar het kan hard gaan bij dit soort subsidies, dus zorg dat je er snel bij bent en neem contact op met het IMC team Subsidieadvies mkb. ■

Meer

Aan welke verduurzamingsacties moet je denken?

Het energieadvies bevat een overzicht van energiebesparings- en verduurzamingsmaatregelen. Denk aan aanpassingen als het aanbrengen van muur-, vloer- of dakisolatie of HR++-glas. Of het toepassen van PV-zonnepanelen, zonneboilers, warmtepompen of andere energiezuinige installaties. Maar ook kleinere aanpassingen, zoals het aanbrengen van ledverlichting. Of andere energiebesparings- of verduurzamingsmaatregelen voor bijvoorbeeld energiezuinige koeling, keukenapparatuur en ICT-apparatuur. Daarnaast kan het gaan om aanpassingen in overige onderdelen van je bedrijfsvoering, zoals het gebruik van elektrische bestelwagens.

Voor wie is het?

De regeling is voor mkb-ondernemingen tot 250 werknemers (fte's) en een jaaromzet van maximaal 50 miljoen euro, die één of meer bedrijfspanden hebben of een bedrijfspand (of ruimte daarin) huren en niet onder de wettelijke energiebesparingsplicht vallen. Het bedrijfspand mag dus per jaar niet meer dan 25.000 kubieke meter aardgas en 50.000 kilowattuur elektriciteit verbruiken.

Meer informatie



Roland van de Graaf
0184 49 68 07
r.vd.graaf@imcosa.nl

Sliedrecht

Stationspark 625
3364 DA Sliedrecht
0184 49 68 00

info@hoekenblok.nl
www.hoekenblok.nl

Barendrecht

Tuindersweg 22
2991 LR Barendrecht
0180 64 54 64



facebook.com/hoekenblok



linkedin

Hoek en Blok is an
independent member of
Morison Global



Independent member
Morison Global

