



Hoek  
en Blok  
**Schrift**

2020 najaar

**Franchisen**  
in balans

**'Beste raad**  
is voorraad'

**Dragons' Den**  
en dan?

## Inhoud



IT

4

Nieuw: **IT-Security manager** op afstand



Klant

6

Van den Heuvel Dairy & Food Equipment  
**Van biest tot kefir**



Blijf op de hoogte

9

**Onze nieuwsbrieven,** uw gemak



Fiscaal

10

**Belastingplannen 2021** spannender dan verwacht



Hoek en Blok

12

Directie Hoek en Blok: **"Rust en ruimte"** nog steeds relevant"



Sportcolumn

16

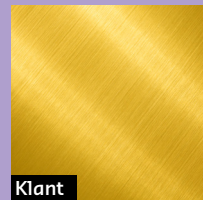
**Messi,** kijk in de spiegel!



Subsidie

18

Drechtsteden **Mobility HUB**



Klant

20

Juwelenatelier Ed Nobel **Vleugje 'P.C. Hooft'** in Spijkenisse



Corporate finance

23

**Overname** ovenbouwer



Juridisch

24

De nieuwe **Franchisewet**



Corporate finance

26

YOS Bottle scoort in **'Dragons' Den'**

# Focus en veerkracht

**Aerosolen, besmettingsgetal, Het Nieuwe Normaal en de anderhalve-meter-economie. Allemaal begrippen waar we nooit van gehoord hadden, maar die ons nu dagelijks bezig houden.**

Het coronavirus zet ook een streep door veel ondernemersplannen. Flexibiliteit, doorzettingsvermogen en creativiteit zijn belangrijker dan ooit om in deze moeilijke omstandigheden te overleven. Maar waar begin je en hoe geef je je bedrijf opnieuw vorm? Welke scenario's zijn denkbaar in het post-coronatijdperk?

We worden in deze uitzonderlijke tijd niet alleen geconfronteerd met de ontregeling van het heden, maar ook met grote vragen over de toekomst.

Maar toch. We leren van deze crisis dat we in staat zijn tot snelle en radicale aanpassingen in beleid. Met als wenkend perspectief een weerbaardere en duurzamere economie, die beter in staat is een nieuwe crisis te doorstaan. Ook binnen onze klantenportefeuille zien we een enorme veerkracht.

Als Hoek-en-Blokers hebben we vele ondernemers geholpen met het aanvragen van steunmaatregelen en (aanvullende) financiering. Er zijn liquiditeitsplanningen opgesteld en inmiddels ook enkele reorganisaties uitgevoerd. Een goede liquiditeitsprognose helpt bij het tijdig nemen van maatregelen. Ook fungeren onze adviseurs als klankbord bij het maken van strategische keuzes en het aanbrengen van focus.

We zijn er echter nog niet en kijken uit naar een vaccin. De ondernemer kan hier echter niet op wachten. Snel schakelen, creativiteit en het switchen naar andere klant- en productgroepen geven de ondernemer houvast en toekomstperspectief. De versnelling in de digitalisering en de aandacht van de consument voor een gezondere levensstijl bieden daarbij nieuwe kansen.

Vanzelfsprekend zijn wij er als Hoek en Blok ook om u in deze roerige tijden te ondersteunen. Daarover leest u meer in dit Schrift. Veel leesplezier!

Jan de Blok  
Directeur

**Hoek en Blok**  
accountants | belastingadviseurs | juristen





# Één loket IT-diensten voor mkb

**Bij onze klanten wordt IT steeds belangrijker. Zonder IT is het haast niet meer mogelijk om de doelstellingen te behalen. Door nieuwe applicaties, snellere systemen en online diensten worden processen efficiënter, producten steeds beter en klanten meer tevreden.**



*V.l.n.r.: Steven Verkaart, Jo-Anne Ottevanger-Kreukniet, Henk Roos, Bas van der Corput, Frank de Rover en Nick Bijmoer.*

## Advies

Om onze klanten te helpen het maximale uit IT te halen en om ervoor te zorgen dat de risico's afgedekt zijn, hebben we onze IT-diensten ondergebracht onder één loket: 'Hoek en Blok IT'. Uiteraard met een fancy website waar alle diensten overzichtelijk ondergebracht zijn. Of het nou gaat om de vraag welke IT-applicaties u nodig heeft of hoe je ervoor zorgt dat hackers de boel niet kunnen platleggen, de adviseurs van Hoek en Blok IT staan voor u klaar.

Is de inzet van IT dan overall een doorslaand succes? Helaas niet. Veel van onze klanten ervaren problemen. Bijvoorbeeld omdat de IT-functionaliteit het bedrijf niet goed ondersteunt of omdat de IT vaak uitvalt en bedrijfsgegevens niet veilig zijn.

Neem eens een kijkje op [hoekenblok.it](https://hoekenblok.it). Hier vindt u meer informatie over onze diensten op het gebied van privacy, procesoptimalisatie en IT-security. ■

## Meer informatie

**Steven Verkaart**  
0184 496800  
[s.verkaart@hoekenblok.it](mailto:s.verkaart@hoekenblok.it)



**De kans op een cyberaanval is 1 op 8. Dat is extreem hoog vergeleken met brand, waarbij de kans 1 op 8.000 is. De totale jaarlijkse schade van cybercriminaliteit voor de BV Nederland is opgelopen tot boven de 10 miljard euro, met een gemiddelde schade van meer dan 200.000 euro per geval. Hoewel mkb-bedrijven steeds afhankelijker worden van IT, blijft de beveiliging ervan achter. Waarom?**

Grotere bedrijven hebben een IT-securitymanager die namens het bedrijf de IT-afhankelijkheden en securityrisico's managet. Uitval wordt voorkomen en voor het geval dat... dan ligt er een plan klaar. Kleinere bedrijven hebben deze IT-securitymanager vaak niet.

Belangrijke maatregelen en periodieke controle blijven hierdoor achterwege. Daar helpen wij bij. Wij acteren als uw eigen IT-securitymedewerker en regelen uw IT-beveiliging van A tot Z. Wij zorgen dat IT voor uw bedrijf gaat werken en u zo min mogelijk last heeft van hacks en uitval.

## Hoe werkt het?

De IT-securitymanager brengt de risico's in kaart en gaat vervolgens samen met u aan de slag om de ontbrekende maatregelen in te richten. Daarna checkt hij periodiek of de beveiliging nog op orde is en scherpt hij aan waar nodig. Door nieuwe bedreigingen is controle van IT net zo belangrijk als de APK dat bij een auto is. Een voorbeeld van een periodieke controle is het uitvoeren van een technische securitytest waarbij wordt

beoordeeld of systemen veilig zijn en of het netwerk goed is afgeschermd van internet.

Een ander voorbeeld is een phishing-campagne waarbij wordt gecontroleerd of medewerkers veilig omgaan met frauduleuze e-mails. Aangezien 80 procent van de hacks begint met een menselijke fout is deze phishing-test geen overbodige luxe.

## Vast laag maandbedrag

Het veilig maken van uw bedrijf is geen eenmalige actie. De IT-securitymanager brengt de beveiliging op orde en houdt deze ook op orde. Is dat heel kostbaar? Nee. De IT-securitymanager helpt u het hele jaar door tegen een vast, laag, mkb-betalbaar bedrag. Kortom: geen eenmalige, hoge advieskosten én blijvend veilig. ■



Klant

# Kaasverhaal

**De titel van het artikel zal wellicht een wenkbrauw doen fronsen. Toch ligt in de kaasmakerij de reden van het ontstaan van Van den Heuvel Dairy & Food Equipment. Inmiddels is het productaanbod wel een stuk verbreed tot vrijwel alle vormen van zuivelverwerking en zelfs tot stroopwafels, bier en poffertjes aan toe.**

Het is begonnen bij de familie Van den Heuvel met een boerderij en kaasmakerij. In beide onderdelen werd geïnvesteerd. Zo paste een grote kaasbak in de plannen van de broers Van den Heuvel, wat voor die tijd (jaren '70) niet gebruikelijk was op een boerenbedrijf. De bak kwam er en de trend was goed ingeschat. Meer boeren kwamen met dezelfde vraag, waardoor naast de boerderij en kaasmakerij een handel in zuivelmachines was geboren. Inmiddels werken er zestien personen in Molenaarsgraaf, waarvan dertien in vaste dienst.

## Rusland en Afrika

In 1989 kwam Nico Maat in dienst als medewerker Machinehandel. "Een mooie tijd. We hadden een aardige reputatie opgebouwd als betrouwbare leverancier van kwalitatief hoogstaande machines voor de zuivelverwerkende industrie. Niet alleen in de Benelux, maar ook daarbuiten. Als achttienjarige zat je dan op een project in Tsjechië of elders in Oost-Europa, net na de val van de Muur. We hebben ook aardig wat projecten gedraaid in Rusland en Afrika. Echt leuk om mee te maken."

Veertien jaar geleden werd Maat tot directeur benoemd en vorig jaar nam hij, in goed overleg met de familie Van den Heuvel, de onderneming over. "Ik loop natuurlijk al een tijd in het bedrijf mee, maar bij zo'n overname komt toch nog aardig wat kijken. Hoek en Blok heeft me daar geweldig bij ondersteund. Van de waardebeoordeling tot aan de contracten en financiering. Nu hebben ze ook het accountancy-werk opgepakt."



Nico Maat, Arnolda Baars (administratie) en Wim Stuij (hoofd engineering)



# Goudse

Van den Heuvel Dairy & Food Equipment vindt zijn oorsprong in familiebedrijf Van den Heuvel waar al meer dan 100 jaar op traditionele wijze de beroemde Goudse boerenkaas wordt geproduceerd.

## Kefir, kwark en boter

“We leveren afzonderlijke componenten voor zuivel-machines tot aan complete proceslijnen”, aldus Maat. Het betreft nieuwe machines, maar ook veel gerevisieerd materiaal, waarvoor het bedrijf in heel Europa inkoop. Het heeft geresulteerd in een meer dan indrukwekkende hoeveelheid machines en onderdelen die in de gigantische kelder onder het pand en op het terrein daaromheen uitgesteld ligt. Apparatuur voor de inrichting van complete kaas-productielijnen zoals kaasbakken, persen, pekel-systemen, centrifuges, bacto-fuges en kaasvaten, maar ook een enorm assortiment aan proces- en opslag tanks, pompen, melkfilters, pasteurs,



homogenisatoren en installaties voor de productie van yoghurt, kefir, kwark, boter, smetana en room. “Bedrijfskundigen verklaren me wel eens voor gek, maar voor ons werkt dit prima zo. We kunnen altijd snel leveren. Bovendien is dit nou echt nog eens een manier om duurzaam te ondernemen. Kortom, er is geen betere raad dan voorraad!”

## Vleesvervanger

Nog steeds zorgen de machines voor melkverwerking voor het grootste deel van de omzet. Maar er wordt meer en meer vreemdgegaan. “We werken bijvoorbeeld al lang voor een producent van koelverse pannenkoeken en poffertjes, voor een fabrikant van stroopwafels uit Bergambacht en diverse brouwers.” Maar ook in de zuivel staan de ontwikkelingen niet stil. “Lange tijd zag je dat het schaalvergroting was wat de klok sloeg, maar nu zie je steeds meer kleinere, ambachtelijke projecten, zoals de verwerking van geitenmelk, amandelmelk of de melk van Jerseykoeien. Leuk om aan mee te werken. Het zijn vaak initiatieven waarbij beleving en ‘het verhaal erbij’ een grote rol spelen. We hebben ook ooit eens aan de wieg gestaan van de fabriek voor Valess; een vleesvervanger op basis van melk, zeewier en zonnebloemolie, waardoor een vleesachtige structuur ontstaat. Eveneens een interessant project, net als de medicinale toepassingen van Biest, die je nu her en der ziet ontstaan.”

Volgens Maat blijft de expansie van het aanbod wel beperkt tot de voedingsmiddelenindustrie. “Daar zijn we in thuis. We weten goed om te gaan met de, terecht, strikte regelgeving op dit gebied. En, ook niet onbelangrijk, de voedingssector is niet zo recessiegevoelig. Er zal toch altijd wel gegeten blijven worden.” ■



# Blijf op de hoogte!

## ONZE CORONANIEUWSBRIEF

Alle informatie rondom de zakelijke aspecten van de coronamaatregelen. Duidelijke en actuele digitale toelichting bij de steunpakketten en de impact daarvan voor ondernemingen.

## ONZE ALGEMENE NIEUWSBRIEF

Periodieke updates van relevante ontwikkelingen in wet- en regelgeving rondom onder andere fiscaliteiten, financiering, juridische zaken, HRM, ICT en subsidie-regelingen. Duidelijk uitgelegd inclusief tips, advies en verwijzingen naar meer informatie.

## ONZE VASTGOEDNIEUWSBRIEF

Specifieke updates van de ontwikkelingen rondom vastgoed. Van de strengere financieringsnormen door de gevolgen van corona tot aan de subsidieregeling Duurzame Energie ++ én de actualiteiten rondom de schenking van bedrijfsmatig vastgoed. Een must-read voor iedereen die zich zakelijk en privé bezighoudt met (investeringen in) vastgoed.



Aanmelden voor één of meerdere van de nieuwsbrieven kan door een mail te sturen aan [communicatie@hoekenvblok.nl](mailto:communicatie@hoekenvblok.nl).



# Belastingplannen 2021 spannender dan verwacht

**Meestal is het laatste belastingplan voor de verkiezingen niet zo spectaculair. Dit is echter niet het geval met het Belastingplan 2021.**

## Vpb-verlaging deels teruggeschroefd

Het is jammer dat het kabinet terugkomt op de eerder aangekondigde verlaging van het hoge vennootschapsbelastingtarief van 25 naar 21,7 procent per 1 januari 2021. Het lage Vpb-tarief gaat wel, zoals beloofd, volgend jaar verder omlaag naar 15 procent. Bovendien verhoogt het kabinet in twee stappen de tariefschijf van 200.000 naar 245.000 euro in 2021 en vervolgens naar 395.000 euro in 2022. Het gat tussen het lage en hoge Vpb-tarief wordt dus uiteindelijk netto 40.000 euro per jaar. Dat is voor veel mkb-ondernemers een hoop geld. Het effect hiervan zal zijn dat een fiscale eenheid minder aantrekkelijk wordt.

## Coronareserve

De fiscale coronareserve wordt in het Belastingplan 2021 wettelijk vastgelegd. Dit is een mooie oplossing voor de liquiditeitsproblemen waar veel bedrijven door de coronacrisis mee te maken hebben. Zij kunnen dankzij deze reserve de vennootschapsbelasting 2019 verlagen vanwege een verwacht coronagerelateerd verlies in 2020. Dit levert zo al op korte termijn liquiditeit op.

## Investeren in bedrijfsmiddelen aantrekkelijker

Vanaf 2021 wordt het voor bedrijven aantrekkelijker om te investeren door middel van een Baangerelateerde Investeringskorting (BIK). Als bedrijven investeringen doen

in bedrijfsmiddelen, dan mogen zij een percentage van die investeringen in mindering brengen op de af te dragen loonheffing. De regeling geldt voor twee jaar, waarna het de bedoeling is om het budget, 2 miljard euro, voor hetzelfde doel in te blijven zetten: 'het verlagen van de werkgeverskosten'.

De details van de regeling worden nog verder uitgewerkt.

## Twijfels bij wijzigingen overdrachtsbelasting

Ook in de overdrachtsbelasting zijn wijzigingen voorgesteld. In onderzoeksrapporten is de vrijstelling voor starters en een verhoging naar 8 procent voor beleggers volledig afgebrand.

Ook de Raad van State uitte kritiek op deze plannen. De verwachting is dat deze vrijstelling niet de groep bereikt waarvoor deze bedoeld is. De woningmarkt is al jaren een verkopersmarkt. Het is dus de verkoper die de sterkste onderhandelingspositie heeft en die zal de startersvrijstelling gewoon verdisconteren in de verkoopprijs. De verwachting is dat beleggers in woningen niet afgeschrikt worden door de verhoging van de overdrachtsbelasting van 2 naar 8 procent. De Raad van State wijst erop dat beleggers deze verhoging zullen verdisconteren in de huurprijs. Dit leidt tot stijging van de huren voor vrije-sectorwoningen.

## Kleine ondernemers de pineut

Om de fiscale verschillen tussen zelfstandigen en werknemers te verkleinen is een verdere stapsgewijze verlaging van de zelfstandigenaftrek in de inkomsten-

belasting voorgesteld naar 3.240 euro in 2036. Dit in aanvulling op de eerder geplande afbouw naar 5.000 euro in 2028. Die verlaging doet waar die voor is bedoeld, namelijk de aantrekkelijkheid verminderen van het kleine ondernemerschap. Er zal echter meer moeten gebeuren om werknemerschap aantrekkelijker te maken.

## En dan de Aof nog...

In dat verband is het onlangs ingediende wetsvoorstel voor een gedifferentieerde Aof-premie van belang. Het is de bedoeling dat kleine werkgevers vanaf 2022 een lagere premie voor het Arbeidsongeschiktheidsfonds (Aof) gaan betalen dan (middel)grote werkgevers. Kleine werkgevers kunnen deze tegemoetkoming gebruiken om zich goed te verzekeren via bijvoorbeeld de mkb-verzuim-ontzorgverzekering die het financiële risico van loondoorbetaling bij ziekte afdekt en de kleine werkgever helpt bij zijn verplichtingen en taken rondom loondoorbetaling bij ziekte. Hierdoor zijn kleine werkgevers misschien meer genegen om werknemers in dienst te nemen, waardoor kleine ondernemers wellicht zullen stoppen en weer in loondienst gaan werken. ■

## Meer informatie



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





# Hoek en Blok

accountants | belastingadviseurs | juristen

## Terugblikken en vooruitkijken

### Nieuw directieteam

*Met het afscheid van Wim Stuij als algemeen directeur per afgelopen 1 maart, heeft een nieuw directieteam het stokje overgenomen. Dat betekent echter niet dat de koers omgegooid gaat worden: "We blijven dichtbij en betrokken."*







“Met het vertrek van Wim is onze filosofie niet veranderd”, steekt *Ad Riebergen* van wal. “De overdracht van zijn portefeuilles was al jaren in voorbereiding. We gaan dan ook op de ingeslagen weg verder. Die heeft ons veel en ver gebracht. We voelen ons er als team van Hoek en Blok comfortabel bij en hebben het idee dat dit ook voor onze klanten geldt.”

“... zodat onze klanten zich kunnen focussen op wat zij het liefste doen: ondernemen.”



### Terugdringen ziekteverzuim

“We zetten al jaren in op brede, integrale dienstverlening”, vult *Letty Voets* aan. “Hoek en Blok staat voor ontzorgen. Door de kracht van onze gebundelde kennis bieden we niet alleen haarscherp inzicht in het reilen en zeilen van een onderneming, maar hebben we ook de expertise om te ondersteunen bij het nemen en uitvoeren van de juiste beslissingen. Of het nu gaat om bedrijfsfinanciering, de jaarrekening, het terugdringen van ziekteverzuim of de juridische en fiscale aspecten van een onderneming. En dat niet alleen in Nederland, maar ook ver daarbuiten. Zodat onze klanten zich kunnen focussen op wat zij het liefste doen: ondernemen.”



*Bas van der Corput*: “Ons motto dat we rust en ruimte bieden om te ondernemen, is nog even relevant als vroeger. Sterker nog, ondernemen wordt steeds complexer door alle regelgeving en al dan niet nieuwe, disruptieve ontwikkelingen. In goede tijden, maar ook in minder goede tijden kunnen onze klanten op ons rekenen. We willen altijd toegankelijk en dichtbij zijn.”



### Onzekerheid

“Alleen nu dan even niet”, voegt *Jan de Blok* lachend toe. “Tenminste niet letterlijk. In figuurlijke zin hebben we wellicht nog nooit zo dicht op onze klanten gezeten als in coronatijd. Er was en is veel onzekerheid; klanten zitten met vragen en lopen tegen problemen met financiering en contracten aan. Het is goed om te zien dat je er dan echt kunt zijn voor ze; voor oplossingen kunt zorgen, mede omdat we zo’n breed terrein aan diensten en producten in huis hebben.

*Letty Voets*: “Ook intern is er door COVID-19 aardig wat in beweging gezet. Op 1 maart nam Wim afscheid en twee weken later was de lockdown daar. Dat was toch wel even surrealistisch in het begin. Het deed meteen een beroep op de leider-

“We hebben wellicht nog nooit zo dicht op onze klanten gezeten als in coronatijd.”

“We willen wel trouw kunnen blijven aan onze kernwaarden.”

schapskwaliteiten van het nieuwe directieteam. Het was sowieso voor iedereen wel schakelen: veel meer thuiswerken, waardoor communicatie nog belangrijker werd. Als ik zie hoe alle collega’s er hun schouders onder gezet hebben, dan verdient dat een groot compliment. Wat dat betreft was het eigenlijk een superpositieve tijd, waarin je echt als één team aan de slag bent.”

### Onafhankelijk

“Het heeft ons ook een versnelling gebracht in het gebruik van IT-technologie”, vertelt *Bas van der Corput*. “Teams, Skype, webinars, noem maar op en we gebruiken het inmiddels alsof het nooit anders is geweest. Het toont ook meteen de afhankelijkheid van IT aan en is ook de reden waarom het team van *Steven Verkaart*, dat zich bezighoudt met allerlei aspecten van digitalisering, fors gegroeid is naar zes personen. Ondernemers willen ook graag op dat vlak geadviseerd en ontzorgd worden door een deskundige en onafhankelijke partij en niet alleen een leverancier van systemen.”

### Man- en vrouwkracht

De ontwikkelingen rond de pandemie betekenen niet dat de groei van Hoek en Blok tot stilstand is gekomen. *Ad Riebergen*: “per september zijn er acht nieuwe collega’s begonnen. Inmiddels zijn we qua medewerkers uitgegroeid tot het grootste kantoor binnen het *Morison KSi*-netwerk van onafhankelijke accountancy-, belastingadvies- en business consulting-kantoren. Op zich is dat geen doel voor ons, maar we willen wel trouw kunnen blijven aan onze kernwaarde dat we dichtbij onze klanten willen opereren. Dat we makkelijk bereikbaar zijn en goede ondersteuning bieden. Daar heb je voldoende man- en vrouwkracht voor nodig.”



### Webinars

“We zijn gewend om altijd volop aanwezig te zijn bij netwerken, verenigingen en events in de regio, maar dat is nu dus even wat minder”, aldus *Jan de Blok*. “We hebben zelfs ons dertigjarig jubileum moeten cancelen. Spijtig, maar het is niet anders. De nieuwe werkelijkheid dwingt je dan ook weer om nieuwe wegen te bewandelen. Zo zijn we begonnen met webinars. Die slaan goed aan, net als de nieuwsbrieven die we sinds de start van de pandemie als extra service aan onze klanten versturen. Het is leuk om te zien dat we aanvragen krijgen van bedrijven waar we geen relatie mee hebben, of ze de nieuwsbrief ook mogen ontvangen. Zo zie je dat er ook in mindere tijden, goede kansen en ontwikkelingen te noteren zijn. Ook in slechte tijden is er ruimte om te ondernemen. Dat kenmerkt onze opdrachtgevers, maar onszelf ook!” ■

“Ook in slechte tijden is er ruimte om te ondernemen.”



**Sportcolumn**

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

De laatste Champions League-winst van FC Barcelona dateert uit 2015. Sindsdien moesten de Catalanen toezien hoe eerst rivaal Real Madrid (driemaal) en vervolgens Liverpool en Bayern München het belangrijkste Europese clubtoernooi wonnen. Barça kwam niet eens in de buurt meer van 'de Cup met de Grote Oren' en leed smadelijke nederlagen tegen AS Roma (0-3), Liverpool (0-4) en Bayern (2-8).

Na de nederlaag tegen de Duitsers barstte de bom in Catalonië. Voorzitter Bartomeu kreeg de schuld, technisch directeur Abidal

kreeg bergen kritiek over zich heen en trainer Setien bakte er volgens de fans maar weinig van. De kritiek op de beleidsbepalers van de club is grotendeels terecht. Er worden immers al jarenlang miljoenen gespendeerd aan spelers die niet renderen (Dembélé, Coutinho, Griezmann) en vanuit de eigen, ooit zo befaamde jeugdopleiding komen maar geen nieuwe 'Xavi's' en 'Iniesta's' door.

Ook Lionel Messi was het zat. De sterspeler maakte zijn vertrek wenselijk. Later bond hij in toen duidelijk werd dat niemand de voor hem verlangde transfersom van

700 miljoen euro kon ophoesten. Ook voor de beste voetballer van de wereld kan het echter geen kwaad om eens goed in de spiegel te kijken. Want wanneer Messi niet tot het inzicht komt dat ook hij zal moeten veranderen, zal Barcelona geen Champions Leagues meer winnen.

Terug naar 2009, toen Barça onder trainer Pep Guardiola betoverend voetbal speelde. Met het befaamde tiki-taka, door Xavi, Iniesta, Busquets en ook Messi tot kunst verheven, werden tegenstanders finaal zoek gespeeld. Het tiki-taka-voetbal, dat

zich kenmerkte door een hoge balcirculatie en veel korte passes tussen de linies van de tegenstander, was echter niet de enige oorzaak van de Catalaanse dominantie. Nog belangrijker: de door Guardiola geïntroduceerde 5-secondenregel. Volgens deze regel zetten de spelers van Barcelona direct na balverlies vol druk op de bal. Het deed tegenstanders naar adem happen en resulteerde er vaak in dat Barça de bal direct terugveroverde en kon doen wat het, het liefst deed: tiki-taka-voetbal spelen. Guardiola kreeg het voor elkaar dat iedereen hieraan meedeed:

ook Lionel Messi. Op deze manier kon Messi uitgroeien tot beste speler van de wereld en won hij Champions Leagues. Sinds het vertrek van Guardiola, en vooral, het afscheid van cultuurbewakers Xavi en Iniesta is er een hoop veranderd in Barcelona. De druk op de schouders van Messi is torenhoog, het voetbal van de 'Blaugranas' volledig op hem afgestemd. Flitsend combinatievoetbal wordt al even niet meer gespeeld in Nou Camp. Alle ballen op Messi is het devies. Het maakt de ploeg kwetsbaar en voorspelbaar. Daarnaast is de 5-secondenregel verdwenen. Na balverlies

is Messi plotseling geen onderdeel meer van het team. Hij sjokt ongeïnteresseerd terug naar eigen helft en bemoeit zich pas weer met het spel wanneer de bal heroverd is. Verdedigen met een man minder; je komt er niet meer mee weg op topniveau.

Pas als Messi tot dit (zelf)inzicht komt, kan Barcelona weer aan Europees succes denken. Tot die tijd zal hij ongetwijfeld een hoop mooie doelpunten en acties maken, maar prijzen winnen...? Het zijn immers spelers die doelpunten maken, maar echte teams die Champions Leagues winnen. ■

# Lionel Messi: tijd om in de spiegel te kijken



## Subsidies

Dit artikel is oorspronkelijk geplaatst in zakenmagazine Port of Business (juni 2020)

IMC



Roland van de Graaf

**Mobiliteit verandert de komende jaren ingrijpend. Auto's worden steeds zuiniger, nieuwe brandstoffen zoals waterstof dienen zich aan, er wordt meer thuisgewerkt en er is een verschuiving van bezit naar gebruik van vervoersmodaliteiten.**

**Aanleiding voor verschillende partijen in de Drechtsteden om gezamenlijk in Alblasserdam een Mobility-HUB te ontwikkelen.**

De betrokken partijen zijn Lisette de Lijster de Raadt (algemeen directeur Stroomlijn), Ton Spek (wethouder gemeente Sliedrecht en lid van het bestuur van de

partner in



Ton Spek

Gemeenschappelijke regeling Drechtsteden), Arjan Kraijo (wethouder gemeente Alblasserdam), Ian van der Jagt (directeur netwerkontwikkeling Berkman) en Roland van de Graaf (directeur IMC).

De Mobility-HUB is een plek waar mensen samenkomen en worden gefaciliteerd in mobiliteit. Zo worden er producten als waterstof aangeboden maar ook diensten die mobiliteit efficiënter maken. Bijvoorbeeld flex- en vergaderplekken, openbaar vervoer, deelauto's, scooters en fietsen.

**Innovatietafel**

Lisette de Lijster de Raadt vertelt dat het

Drechtsteden



Arjan Kraijo

plan en de samenwerking zijn ontstaan tijdens een innovatietafel van Werkgevers Drechtsteden (WD). Arjan Kraijo geeft aan dat het nu van belang is om het project verder te concretiseren. "In de gemeente Alblasserdam willen we graag een busstation realiseren. De aangewezen plek voor het busstation is uitermate geschikt om ook andere producten en diensten op het gebied van duurzame mobiliteit aan te bieden. Op die manier ontstaat er een Mobility-HUB en kan iedereen er gebruik van maken".

**25.000 huizen en 30.000 banen**

Ton Spek stelt dat het initiatief eveneens goed past bij de vastgestelde ambities

Mobility



Ian van der Jagt

in de Drechtsteden om in de komende jaren 25.000 huizen en 30.000 banen te creëren. "De vastgestelde groeiambitie zal voor een enorme toename aan vervoersbewegingen zorgen. De Mobility-HUB is een fantastische innovatie die past bij onze ambities."

**Waterstof**

Het initiatief past niet alleen bij vastgestelde groeiambities maar is ook een mogelijkheid in de slag naar duurzame mobiliteit in de regio. Ian der Jagt: "We bieden nieuwe producten aan zoals waterstof, elektrisch laden en geven vorm aan de beweging naar het nieuwe werken."

**Moed en lef**

Roland van de Graaf van IMC geeft aan dat voor de realisatie van de plannen een intensieve samenwerking tussen (semi)overheid en bedrijven cruciaal is. "We hebben reeds overleg gehad met het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat evenals de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. Zij hebben positieve intenties op het gebied van financiële ondersteuning. Ook is er contact met de provincie Zuid-Holland over de mogelijkheid van een subsidie." Volgens Spek zijn er naast nauwe samenwerking, ook moed en lef voor nodig. "Dit concept is uniek in onze regio en nog niet eerder gerealiseerd." ■

HUB



Lisette de Lijster de Raadt

**Subsidiemogelijkheden benutten**

De rol van het aan Hoek en Blok gelieerde subsidie-adviesbureau IMC bij de ontwikkeling van dit initiatief betreft het benutten van subsidiemogelijkheden als een belangrijk onderdeel voor de financiële realisatie van de plannen. Naast contact met de landelijke overheid lopen er ook gesprekken met de Europese Investeringsbank.

**Meer informatie**

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





## Klant

**Dertig jaar geleden begon Ed Nobel een atelier in een garagebox bij zijn ouders. Binnenkort staat de derde zakelijke verhuizing op het programma als het grootste custom-made juwelenatelier van Nederland wordt geopend. Een interview over Spijkenisse, normaal doen en juwelen van tienduizenden euro's.**

“Mijn vader was horlogemaker op de markt. Ik weet zeker dat ik het daarvan heb. Alhoewel ik zelf sieraden interessanter en leuker vind dan horloges maken. Vanaf m'n tiende wist ik al dat ik edelsmid wilde worden. Heb nog wel een heel jaar voor een baas gewerkt, maar dat is toch niets voor mij. Ben ik veel te eigenwijs voor! Ik doe de zaken graag op mijn eigen manier. De kwaliteit moet top zijn. Daarom ben ik in 1988 voor mezelf gestart en opende ik al snel een klein atelier in een garagebox in de straat bij m'n ouders.”

**Chique en sexy**

“Wat betreft positionering zou je ons misschien wat meer in de Amsterdamse P.C. Hooftstraat of ergens in 't Gooi verwachten. Daar heb ik ook wel over nagedacht. Misschien zou een bepaald soort clientèle je dan makkelijker weten te vinden, maar dat is gewoon niet hoe ik ben. Het is belangrijk dat je dicht bij jezelf blijft. Normaal doen! Inmiddels maakt het ook niet meer zo uit. Klanten komen uit heel Nederland naar Spijkenisse. Klinkt misschien dan niet zo chique en sexy als Amsterdam bijvoorbeeld, maar mensen hebben het ritje er graag voor over.”

**Microscoop**

“Het liefst ben ik in het atelier, maar als ik eerlijk ben, gebeurt dat niet zo veel meer. Ondernemen kost veel tijd en is óók leuk om te doen. Maar uiteindelijk gaat het om het product. Daar doen we geen concessies aan. Vrijwel alle andere juweliers laten tegenwoordig alles digitaal maken: 3D. Bij ons niet. We smeden nog alles zelf; hier in huis. Onder de microscoop in elkaar gezet. Qua kwaliteit kan daar geen computer tegenop. Echt niet!”

# De beleving van vakmanschap





### Ja, Wij Willen!

“We maken alles. Van klassiek tot aan modern. Alles naar eigen wens en idee gemaakt: custom-made. Vakmanschap en kwaliteit zijn het allerbelangrijkste. Die reputatie vertelt zichzelf verder. Het is misschien gek in deze tijd van computers en tv, maar mond-tot-mond-reclame is onze belangrijkste vorm van promotie. Ik heb ook televisie gedaan met onder andere ‘The Perfect Wedding’, ‘Ja, Wij Willen!’ en ‘Weddingplanner’, maar als je vraagt hoe mensen bij ons terecht komen dan is het toch vaak dat ze een mooi sieraad bij vrienden of kennissen hebben gezien.”

### Lounge-achtig

“Begin volgend jaar gaat ons nieuwe pand open in het centrum van Spijkenisse. Daar kijk ik naar uit. Het is een erg leuk traject om zelf een pand te bedenken en in te richten. Daar heb ik wel professionele ondersteuning bij, maar ik bedenk het allemaal zelf. Met 600 vierkante meter wordt het het grootste custom-made juwelen-atelier van Nederland. Transparanter dan het gebouw waar we nu zitten. Als klant zit je straks, als het ware, in het atelier tussen de goudsmiden en diamantzetteren en kun je zien hoe jouw sieraad ter plekke wordt gemaakt. Het hele pand staat in het teken van beleving, zonder dat het over de top is. Er komt ook een grote bar, die de lounge-achtige en losse sfeer van het bedrijf typeert. Het atelier is toegankelijk voor iedereen. Of je nu voor een horlogebatterij komt of voor een juweel van enkele tienduizenden euro’s.” ■



### Ed Nobel

In 1988 begon Ed Nobel zijn eigen atelier om in 2000 te verhuizen naar een opvallend, door architect HDK Architecten ontworpen, nieuwbouwpand aan de Oranjelaan in Spijkenisse. Grote faam heeft Ed Nobel opgebouwd met custom-made juwelen en trouwringen, maar je kunt er ook terecht voor bijvoorbeeld horloge-reparaties, relatiegeschenken en gedenksieraden. Daarnaast is Ed Nobel onder andere officieel dealer van exclusieve horloges als Ebel, Edox, Raymond Weil en MeisterSinger. In het bedrijf werken veertien mensen, waaronder zijn vrouw Jolanda en zonen Nick en Vianny.

### Corporate finance

## Hoofd koel houden bij koop ovenbouwer

**Rob van Erven liep al langer rond met plannen om een bedrijf over te nemen. Toen de kans met ovenbouwer Blaauw zich voordeed, schakelde hij Hoek en Blok in om de deal tot een goed einde te brengen. “Zelfs complimenten van de verkopende partij...”**

Blaauw is eind jaren zeventig door keramist Gerard Blaauw gestart en richt zich op de niche-markt van ovens voor professionele toepassingen. Jaarlijks worden er zo’n twintig op maat gemaakt voor onder andere Koninklijke Tichelaar Makkum, De Koninklijke Porceleyne Fles en keramische kunstenaars in de Verenigde Staten.

“Het zijn hele specialistische producten, bekend van onder andere hun hele precieze gasregeling. Machtig interessant”, aldus Van Erven. “Kwaliteit staat hier ver bovenaan. Anders dan wat ik gewend was in mijn vorige klussen. Daar werden toch altijd concessies gedaan voor prijs of efficiëntie.”

### Koel houden

De kans om Blaauw over te nemen van de huidige eigenaren greep Van Erven dan ook met beide handen aan. “Maar dan is het natuurlijk wel zaak om het hoofd koel te houden. Via via werd ik daarbij op Hoek en Blok gewezen. Dat klikte eigenlijk meteen. Uiteindelijk hebben ze de hele deal begeleid, van de financiële due diligence en de financiering

via de bank en een private investor tot aan het opstellen van de overnamecontracten en aandeelhoudersovereenkomst.”

### Complimenten

“Het team van onder andere Ad Riebergen, Julian Pieper en Nathalie de Man kreeg zelfs van de verkopende partij complimenten voor de grondigheid waarmee ze de waardering van het bedrijf onderzocht hadden. Wat mij vooral aanstond, is dat het stuk voor stuk gewoon bijzonder prettige mensen zijn om mee te werken. Alles wordt begrijpelijk uitgelegd en er wordt mee-gedacht. Niet in het kader van om er zelf beter van te worden, zoals ik bij adviseurs nog wel eens merk, maar echt in mijn belang als ondernemer.” ■





**Hij heeft even op zich laten wachten, maar het is zover. We hebben een nieuwe Franchisewet. Nadat eerder de Tweede Kamer al akkoord had gegeven, stemde ook de Eerste Kamer unaniem in met de Wet Franchise. De wet, die op 1 januari 2021 in werking treedt, moet ertoe leiden dat de belangen van de franchisenemer beter gewaarborgd worden.**

De tot voorheen over het algemeen ongelijke verhouding tussen franchisegever en franchisenemer moet meer in balans komen en de samenwerking tussen hen moet worden bevorderd. Van de wet kan niet ten nadele van een Nederlandse franchisenemer worden afgeweken.

#### Wiel niet opnieuw uitvinden

Even het geheugen oprfrissen... Franchise is een samenwerking tussen twee ondernemers: de franchisegever en de franchisenemer. De franchisegever heeft een (succes)concept of formule ontwikkeld en geeft de franchisenemer(s) de mogelijkheid om dat concept in een bepaald gebied te exploiteren, zoals bij McDonald's, HEMA of Intratuin. Franchise is over het algemeen een contractuele samenwerkingsvorm waarbij franchisegever en franchisenemer niet vennootschapsrechtelijk aan elkaar verbonden zijn.



Het voordeel voor de franchisenemer is dat hij of zij gebruik kan maken van een concept of formule die zich al bewezen heeft. Het wiel hoeft niet opnieuw uit te worden gevonden. De franchisenemer kan vaak gebruikmaken van inkoopvoordelen en wordt door de franchisegever ondersteund op het gebied van administratie en marketing. Daartegenover staat dat een franchisenemer over het algemeen weinig vrijheid heeft en bij de verkoop van de onderneming de winst en goodwill gedeeld moet worden met de franchisegever.

Een andere valkuil is een gebrek aan voorbereiding. Een sterke formule, een aangewezen locatie en ondersteuning van de franchisegever kunnen ervoor zorgen dat een franchisenemer minder alert is en het ondernemerschap onderschat. Tel daarbij op dat franchisegevers dikwijls het eigen belang vooropzetten en de informatievoorziening nogal eens te wensen overlaat en één van de belangrijkste redenen voor de nieuwe wet is gegeven: het in balans brengen van de verhouding franchisegever-franchisenemer.

#### Afkoeling

Een betere informatievoorziening vanuit de franchisegever en een vaste bedenktijd voor de franchisenemer, een soort afkoelingsperiode, zijn twee belangrijke pijlers onder de nieuwe wet. Zo staat precies beschreven welke informatie een franchisegever ten minste en voorafgaand aan het sluiten van de franchiseovereenkomst moet delen met de franchisenemer. De precontractuele verstrekking van informatie dient minstens vier weken voordat de franchiseovereenkomst getekend wordt, plaats te vinden. Gedurende deze 'stand-stilperiode' mogen geen wijzigingen worden doorgevoerd of aanvullende voorwaarden worden gesteld die mogelijk negatief of bezwarend voor de franchisenemer zijn. De franchisegever mag de franchisenemer in deze periode nog niet laten tekenen of vragen om een investering.

Verder is het instemmingsrecht van de franchisenemer één van de nieuwe aspecten. Franchisegevers moeten franchisenemers voortaan betrekken bij wijzigingen in het concept of de formule die mogelijk aanzienlijke gevolgen hebben voor de exploitatie door de franchisenemer. In de franchiseovereenkomst zal een drempelwaarde worden opgenomen, boven welke de instemming van de franchisenemer nodig is om de franchiseovereenkomst te kunnen wijzigen.

Voor bestaande franchiseovereenkomsten geldt een overgangperiode. Per 1 januari 2023 moeten deze geheel aan de Wet Franchise voldoen. ■

#### Meer informatie



**Maarten Tissink**  
0184 49 68 00  
m.tissink@hoekenblok.nl





# Over pillen en draken

**Rotterdammer Joop Opmeer wilde van start-up naar scale-up en meldde zich aan bij de Dragons' Den op WSL met zijn YOS Bottle. Een goed verhaal later had hij Michel Perridon aan boord als investeerder en was het tijd voor champagne. "Maar toen begon het eigenlijk pas echt."**

Opmeer (27) kwam, net terug van een reis door Azië en Oost-Europa, op het idee voor een combinatie van waterfles en pillendoosje toen hij zag hoe zijn moeder dagelijks worstelde met het tijdig innemen van haar medicijnen. Ze sloeg het soms maar over omdat ze onderweg was of er geen water bij de hand was. Opmeer ontdekte dat verkeerd medicijngebruik een groeiend probleem is. Zijn waterfles mét ingebouwd pillendoosje is dus een uitkomst.

## Extra medicijndoosje

"De fles zag er goed uit, maar het is maar één fles. Ik merkte al snel dat als ik er echt succesvol mee zou willen zijn, ik een productrange nodig zou hebben: meerdere kleuren, een extra



V.l.n.r. Julian Pieper, Joop Opmeer, Willem de Koning en Mark van Valen

medicijndoosje voor een dag in plaats van een week of iets extra's voor supplementen." Dat betekende dat er meer geld nodig was om te investeren en Opmeer besloot zich aan te melden voor tv-programma Dragons' Den.

## Startschot

"In de uitzending kreeg ik een mooie toezegging van meneer Perridon, maar de deal op televisie is eigenlijk pas het startschot van de onderhandeling. Daarna kom je in een boekenonderzoek terecht: businessplannen, huidige omzet, waardering, octrooien, noem maar op. We zijn vijf maanden bezig geweest, voordat alles helemaal rond was en hij mede-aandeelhouder werd door de andere aandeelhouders uit te kopen."

## Sparringpartners

"In die periode heeft Hoek en Blok me supergoed geholpen. Via Insigne van Willem de Koning, het bedrijf waar mijn Bottles gemaakt worden, kwam ik bij hen terecht. Mark van Valen en Julian Pieper hebben vervolgens alle aspecten van de aandelentransactie opgepakt. Van de waardering

van het bedrijf tot aan alle juridische contracten en de afhandeling met de Belastingdienst. Ze fungeerden als mijn sparringpartners. Ze brachten veel kennis in vanuit de verschillende disciplines binnen Hoek en Blok, maar dachten tegelijkertijd ook met mij mee als ondernemer. Dat liep echt goed, vandaar dat ik ze ook gevraagd heb om voortaan mijn jaarrekeningen op te stellen en alle fiscale zaken te regelen."

## 100.000 apotheken

En hoe verloopt nu de samenwerking met Perridon? "Ook dat marcheert crescendo! Ik heb bij de Den aangeklopt omdat ik niet alleen op zoek was naar iemand die geld wilde investeren, maar ook naar kennis en marketingpower. Dan ben je bij meneer Perridon aan het goede adres. Zo'n tastbaar product als mijn bottle spreekt hem erg aan. Hij is een man van z'n woord en fan van een goed businessplan met een gedachte erachter. Hij helpt en denkt actief mee hoe we zo snel mogelijk bij die 100.000 apotheken in Europa in het schap kunnen komen te liggen." ■





### **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



@HoekenBlok

Hoek en Blok is an  
independent member of  
Morison KSi



**Morison KSi**  
Independent member

