

Reesultaat.

Interview.

Iedere onderneming is uniek, dat geeft een uitdaging om iedere klant optimaal te bedienen.

**De belangrijkste
arbeidsmarkthervormingen op een rij!**



Kantoornieuws. Wij zijn thuis in uw
branche, de automotive sector

Garage Geurtsen.

Een universeel autobedrijf uit Veenendaal



Van Ree ook Automotive Specialist

Ons kantoor bedient ondernemers en instellingen uit alle sectoren en branches. Door onze omvang konden wij inmiddels in diverse branches een specialisme ontwikkelen. Eén daarvan krijgt in de rubriek kantoornieuws aandacht: de automotive branche.

Willem Geurtsen voert met zijn vader Gijs Geurtsen directie over Garage G. Geurtsen BV te Veenendaal. Hij vertelt in de rubriek Impressie over de historie van het bedrijf en de toekomst van de sector. Mooi is het gezegde: "gunning en vertrouwen zijn de smeerolie in het zakendoen".

U maakt nader kennis met collega Theo van Dolderen in de rubriek Interview. Hij is inmiddels zes jaar bij ons werkzaam. Door co-creatie kon hij cliënten in de autobranche ondersteunen bij selectie en implementatie van administratieve software. Door de voorraden is de sector kapitaalsintensief. Een goede administratie is daarom essentieel voor betrouwbare (liquiditeits-)begrotingen.

In de rubriek Specialisme wordt ingegaan op het waarde drukkende effect van een (te) hoge voorraad bij bedrijfswaarderingen en bedrijfsverdrachten.

Wat leest u o.a. nog meer? Hoe wordt BPM bij invoer van een auto bepaald, pensioenopbouw weer verlaagd, de belangrijkste arbeidsmarkthervormingen op een rij, aanpassingen in de werkkostenregeling, verbouwen met 6% btw en het advies: keer dit jaar dividend uit.

Wij wensen u veel leesplezier. Onze relatiebeheerders, fiscalisten, HR consultants en corporate finance specialisten praten u desgewenst graag bij

Met vriendelijke groet
Van Ree Accountants

Mr. W. (Wim) van Vliet FB RV, algemeen directeur

NB: kort na Prinsjesdag treft u op www.vanreeaccountants.nl de actuele ontwikkelingen naar aanleiding van Prinsjesdag aan.

Interview.

met Theo van Dolderen

Dit keer een gesprek met Theo van Dolderen. Al zes jaar is Theo werkzaam bij Van Ree Accountants te Geldermalsen. Theo is als zelfstandig assistent accountant werkzaam in het MKB, waaronder ook diverse automotive bedrijven. Tijd voor een nadere kennismaking met hem!

Wat spreekt jou het meest aan in de accountancy?

De afwisseling in werkzaamheden en soorten ondernemingen maakt de accountancy tot een geweldig vak. Iedere onderneming is uniek, dat geeft een uitdaging om iedere klant optimaal te bedienen. Dat betekent naast het leveren van onze standaard financiële dienstverlening het continu gericht zijn op het leveren van toegevoegde waarde voor de klant, bijvoorbeeld door advies op gebied van digitalisering en het inspelen op de actualiteiten en de steeds veranderende wet- en regelgeving. Zo hebben wij in de afgelopen periode een aantal van onze klanten in de autobranche mogen ondersteunen bij de selectie en implementatie van nieuwe boekhoudsoftware. Er is hier sprake van een co-creatie: door openheid en vertrouwen weten wat de klant verwacht en hier samen met een resultaatgerichte focus aan te werken, gaan wij voor het beste resultaat.

Wat is er specifiek aan de automotive sector?

In de automotive sector komen twee verschillende soorten activiteiten samen, namelijk de autoverkoop en de autoreparatie en -onderhoud. Bij de autoverkoop is er in belangrijke mate sprake van emotie en gunning. Het is dan ook uiterst belangrijk een klant hier goed van dienst te zijn en op zijn behoeften in te spelen. Een tevreden klant zal namelijk ook terugkomen voor reparatie en onderhoud. Mede vanwege deze verschillende activiteiten is het van groot



belang om administratief goed inzicht te hebben: Waar wordt het geld verdiend? De automotive sector heeft te maken met relatief veel vaste lasten. Ook het aanhouden van voorraden maakt deze sector kapitaalintensief. Een goede financiële administratie vormt de basis voor betrouwbare (liquiditeits-)begrotingen. Daarnaast spelen de margeregeling en globalisatieregeling een belangrijke rol op administratief gebied. Een ander specifiek punt voor deze sector is de vraag op de markt voor nieuwe auto's die in belangrijke mate door de overheid wordt bepaald door middel van fiscale stimuleringsmaatregelen. Na enige tijd bepalen deze maatregelen ook het aanbod op de markt van gebruikte auto's. Vanwege het wisselende beleid hebben autodealers een grote uitdaging door op het juiste moment op de vraag in te spelen.

Studeer je nog?

Ja, toen ik bij Van Ree Accountants in dienst kwam ben ik gestart met de accountancy opleiding aan de Nyenrode Business Universiteit met het doel registeraccountant te worden. Medio 2015 hoop ik het theoretische deel van deze opleiding afgerond te hebben. Hierna volgt nog een aantal jaren van praktijkopleiding.

Ter afsluiting?

Ook in de toekomst hoop ik huidige en toekomstige klanten naar volle tevredenheid te bedienen waarbij door goede samenwerking en korte communicatielijnen onze diensten worden afgestemd op de wensen van de klant.

Kantoornieuws / Automotivescan.

Continu moeten ondernemers hun strategie bijstellen. Dat vraagt om visie en vlijmscherp ondernemen. Ons kantoor heeft van specifieke branches veel kennis. Eén van de branches is de automotive branche. Tot de klantenkring van Van Ree Accountants in deze sector behoren (merk)dealers, universele garagebedrijven, benzinstations, schadeherstelbedrijven, opleidingsinstituten en rijsscholen.

Kortom, wij zijn thuis in uw branche, de automotive sector. Daarom kunnen wij u adviseren over trends en ontwikkelingen in de automotive en weten wij wat de kansen en bedreigingen zijn.

En kansen zijn er! Daarvoor moet uw onderneming goed gepositioneerd zijn en moet u weten waar u staat ten opzichte van de concurrent. Daarbij moet u weten waar u uw geld verdient in uw bedrijf. Bij het antwoord op deze vraag wilt u zekerheid en geen inschatting. Terecht, want alleen met betrouwbare cijfers kunt u de juiste besluiten nemen.

De brutowinstmarge kwam in de sector op een gemiddelde uit van 17%. De personeelskosten bedroegen gemiddeld 8% van de totale omzet in hetzelfde jaar, zo weten

wij uit onze benchmark voor de automotive. Komen die cijfers overeen met uw resultaten? Of kijkt u daarvan af? En zo ja, hoe komt dat en welke vervolgstappen kunnen daartoe worden ondernomen?

Nog veel belangrijker dan het vergelijken van uw cijfers met de benchmark is het interpreteren van die cijfers. Daarom is een vergelijking met de benchmark niet meer dan een eerste aanzet. Het echte werk begint dan pas. En daar is kennis voor nodig, kennis van uw verdienmodel. Kennis die wij in huis hebben.

In deze roerige tijden komt de echte ondernemer boven! U staat daarin niet alleen. Of het nu gaat om branchespecialisatie, fiscaliteiten, financiering, verbetertrajecten of andere vraagstukken, wij hebben die expertise in huis. Van Ree Accountants helpt u met veel ondernemingszin en vakbekwaamheid verder. Van betrouwbare cijfers naar vooruitstrevend ondernemen.

Wij komen graag bij u langs om uw cijfers eens te vergelijken met de benchmark. Om vervolgens samen de uitkomsten daarvan te duiden voor uw verdienmodel en richting de toekomst.

Actueel.

tips en actuele zaken

In deze rubriek vindt u weer diverse tips en een selectie van fiscaal, sociaal of overig nieuws. Niet altijd kunt u de inhoud van deze berichten zomaar toepassen op uw eigen situatie. Neem daarom bij twijfel contact op met uw relatiebeheerder. Deze helpt u graag verder.

Btw-auto is voor BPM vergelijkbaar met marge-auto

Onlangs ging een autohandelaar met succes in beroep tegen een in zijn ogen te hoge BPM-naheffingsaanslag die door de inspecteur was opgelegd. Rechtbank Gelderland oordeelde dat de invoer-BPM moet worden bepaald aan de hand van de inkoopwaarde van de auto als marge-auto voor een handelaar.

Een autohandelaar koopt in Duitsland een gebruikte personenauto. De auto is een btw-auto. Volgens de koerslijstwaarde van Xray is de handels(inkoop)waarde van de auto als marge(regeling)-auto € 14.075. Als btw-auto is de waarde volgens Xray echter € 15.870. Bij een btw-auto kan een ondernemer de betaalde btw namelijk aftrekken wat een prijsopdrijvend effect heeft. In geschil is of de inspecteur terecht een BPM-naheffingsaanslag heeft opgelegd van € 2.465.

Rechtbank Gelderland oordeelt dat de BPM moet worden bepaald aan de hand van de inkoopwaarde van de auto als marge-auto voor een handelaar. Er moet namelijk worden aangesloten bij de laagst denkbare objectief te bepalen waarde, in dit geval de handelswaarde van een marge-auto. De aftrekbaarheid van de btw is niet een eigenschap van de auto, zoals kilometrage, courantheid, afschrijving, schade en is daarom een 'vervuilend' element (zie Hof Arnhem 3 augustus 2010, nr. 09/00244). Het beroep van de autohandelaar is gegrond. De aanslag wordt verlaagd naar € 796.

Pensioenopbouw verlaagd / DGA moet pensioenbrief weer aanpassen

De Tweede Kamer heeft onlangs ingestemd met een verdere verlaging van de pensioenopbouwpercentages per 2015 en een beperking van het loon waarover pensioen kan worden opgebouwd.

De pensioenopbouwpercentages gaan met ingang van 1 januari 2015 omlaag. Het maximumopbouwpercentage voor middelloonregelingen bedraagt dan

1,875% (2014: 2,15%). Na 40 dienstjaren kunt u met een dergelijk opbouwpercentage uitkomen op ongeveer 75% van het gemiddelde loon. Voor pensioen op basis van het eindloon is het maximumopbouwpercentage straks 1,657% per dienstjaar (2014: 1,9%). Ook voor beschikbarepremieregelingen geldt straks een soortgelijke aanpassing. Het loon waarover u pensioen kunt opbouwen, is vanaf 2015 beperkt tot € 100.000. Dit heet de aftoppingsgrens. Als gevolg van de wetwijziging dienen de pensioenbrieven van de DGA voor 1 januari 2015 weer te worden aangepast.

Nettolijfrente voor inkomen boven € 100.000

Verdient u meer dan de pensioen-aftoppingsgrens van € 100.000, dan kunt u vanaf 1 januari 2015 voor het deel van het inkomen boven de aftoppingsgrens met een nettolijfrente bijsparen voor een extra inkomen voor uw oude dag. Zo kunt u een oudedagsvoorziening opbouwen die ongeveer overeenkomt met een jaarlijkse brutopensioenopbouw van 1,875% van uw gemiddeld verdiende arbeidsinkomen. De premies voor de nettolijfrente zijn niet aftrekbaar in box 1. De uitkeringen uit de nettolijfrente zijn onbelast. Het enige fiscale voordeel zit in vrijstelling van de opgebouwde aanspraak in box 3.

Keer in 2014 dividend uit!

Heeft uw BV voldoende overtollige liquide middelen om aan u een dividend uit te keren, dan is dit jaar bij uitstek een geschikt moment voor een dividend-uitkering. Het tarief in box 2 (inkomstenbelasting) is namelijk alleen voor 2014 verlaagd van 25% naar 22%, voor zover het inkomen uit aanmerkelijk belang niet hoger is dan € 250.000. Over het meerdere is wel het normale 25%-tarief van toepassing. Keer, ongeacht het tariefvoordeel in 2014, niet zomaar dividend uit! Neem hiervoor altijd eerst contact op met uw adviseur. Voordat uw BV dividend uitkeert, moet er bijvoorbeeld een uitkeringstoets plaatsvinden.

Beleidsbesluit margeregeling aangepast

De staatssecretaris van Financiën heeft een beleidsbesluit over de margeregeling aangepast. De Wet op de Omzetbelasting kent een bijzondere regeling voor gebruikte goederen, kunstvoorwerpen en antiques. In afwijking van de normale regeling waar de omzetbelasting wordt berekend over de vergoeding geldt hier de margeregeling. De belasting wordt bij deze regeling berekend over de marge van de handelaar. De margeregeling is bedoeld om cumulatie van btw te voorkomen bij goederen die al eerder zijn geleverd aan een afnemer die de btw niet in aftrek heeft kunnen brengen. Uitgangspunt van



de margeregeling is dat de marge per goed wordt bepaald. In sommige bedrijfstakken is het lastig om de marge per goed te bepalen. De winstmarge wordt dan per tijdvak vastgesteld met behulp van de globalisatieregeling. Ten opzichte van de vorige versie van het besluit zijn de volgende wijzigingen aangebracht:

- de verhoging van het algemene btw-tarief van 19% naar 21% is verwerkt;
- de herziening van de keuze om de margeregeling toe te passen is onder voorwaarden versoepeld;
- de mogelijkheid om negatieve marges per tijdvak te verrekenen is ook van toepassing als koper en verkoper beiden de globalisatieregeling toepassen bij bedrijfsbeëindiging en bij uittreding uit of beëindiging van een fiscale eenheid;
- autodemontagebedrijven moeten de herrekening bij toepassing van de globalisatieregeling verwerken bij rubriek 1a van de aangifte. De herrekening hoeft niet meer naar de inspecteur gestuurd te worden;
- de grens voor afgifte van een inkoopverklaring is verhoogd naar € 500;
- in verband met de sinds 1 januari 2013 geldende factureringsregels moet een ondernemer die de margeregeling toepast dit op de factuur melden met een bepaalde aanduiding.

De belangrijkste arbeidsmarkthervormingen op een rij!

Nieuwe regels voor ontslag, meer en sneller zekerheid voor werknemers met flexibele contracten en een stapsgewijze verkorting van de ww-duur. De Eerste Kamer heeft in juni ingestemd met de Wet werk en zekerheid, waarin al deze hervormingsmaatregelen voor de arbeidsmarkt zijn opgenomen. De wet gaat gefaseerd in. Onderstaand de belangrijkste veranderingen in het kort op een rij.

Wijzigingen per 1 januari 2015

Vanaf 1 januari aanstaande moet u rekening houden met de volgende wijzigingen:

- U mag geen proeftijd meer opnemen in tijdelijke contracten van zes maanden of minder.
- Er geldt een aanzegtermijn van één maand bij een tijdelijk contract van zes maanden of langer dat automatisch eindigt. Uiterlijk één maand voor het einde van de arbeidsovereenkomst moet u de werknemer schriftelijk informeren of u het arbeidscontract eindigt of voortzet en zo ja, onder welke voorwaarden. De aanzegplicht geldt ook voor opvolgende contracten van zes maanden of langer.
- Een concurrentiebeding in een tijdelijk contract is alleen nog mogelijk in bijzondere omstandigheden, bijvoorbeeld omdat zwaarwichtige bedrijfs- of dienstbelangen een dergelijk beding vereisen. U moet deze zwaarwichtige belangen dan wel schriftelijk motiveren. Zonder motivatie is het concurrentiebeding namelijk niet geldig.
- De uitsluiting van de loondoorbetalingsverplichting in oproepcontracten blijft mogelijk voor de eerste zes maanden van een dienstverband. Deze periode is echter in principe niet meer per cao te verlengen. Dit kan alleen nog bij werkzaamheden die incidenteel van aard zijn en geen vaste omvang kennen.

Wijzigingen per 1 juli 2015

Vanaf 1 juli 2015 gaan de volgende hervormingsmaatregelen in:

- Werknemers met tijdelijke contracten kunnen al na twee jaar (nu drie jaar) aanspraak maken op een vast contract. Het is nog wel mogelijk om drie tijdelijke contracten aan te bieden. De periode tussen twee contracten om de keten te doorbreken, wordt zes maanden in plaats van drie maanden.
- Er is nog slechts één ontslagroute en die hangt af van de reden van ontslag. Bedrijfseconomisch ontslag en ontslag door langdurige arbeidsongeschiktheid lopen standaard via het UWV. Ontbinding van het arbeidscontract om >>

Actueel.

>> tips en actuele zaken

andere redenen gaat via de kantonrechter. Uiteraard blijft het ook mogelijk om samen met een werknemer schriftelijk een beëindigingsovereenkomst te sluiten.

- De ontslagvergoeding maakt plaats voor een transitievergoeding. Een werknemer die twee jaar of langer bij u heeft gewerkt, heeft - afhankelijk van het aantal jaren dat hij bij u in dienst is geweest - recht op een transitievergoeding van maximaal € 75.000.

Wijzigingen per 1 januari 2016

Tot slot nog een laatste maatregel die vanaf 2016 stapsgewijs gaat gelden:

- De maximale duur van de ww bij werkloosheid gaat van 1 januari 2016 tot 2019 stapje voor stapje terug van 38 naar 24 maanden. In de cao kunnen werkgevers en werknemers afspraken maken om de ww-uitkeringen na 24 maanden - tot 38 maanden - zelf te betalen.

Vervallen vakantiedagen 2013!

Met ingang van 1 januari 2012 is de vervalt termijn van vakantiedagen gewijzigd. Hierdoor moet uw werknemer zijn wettelijke vakantiedagen in principe hebben opgenomen binnen zes maanden na het opbouwjaar. Vakantiedagen die zijn opgebouwd in 2013, vervallen dus op 1 juli 2014. Is uw werknemer redelijkerwijs echter niet in staat geweest om vakantie op te nemen (bijvoorbeeld door ziekte), dan geldt de termijn van zes maanden niet. Bovendien kunnen in de cao andere afspraken zijn opgenomen of heeft u in de arbeidsovereenkomst een langere vervalt termijn voor de wettelijke vakantiedagen afgesproken ten gunste van de werknemer. In ieder geval geldt een verjaringstermijn van vijf jaar. De vervalt termijn van een half jaar geldt niet voor bovenwettelijke vakantiedagen. Deze vakantiedagen kennen automatisch een verjaringstermijn van vijf jaar. Heeft uw werknemer nog resterende vakantiedagen van vóór 1 januari 2012 opgespaard, dan geldt ook voor deze dagen een verjaringstermijn van vijf jaar.

Veranderingen in de werkkostenregeling

De werkkostenregeling wordt op een aantal punten aangepast en vereenvoudigd. Daarmee is de stap naar een flexibele en praktisch uitvoerbare werkkostenregeling ook voor het MKB nabij. Vanaf 1 januari 2015 is de werkkostenregeling voor alle werkgevers een feit. U kunt dan niet meer kiezen voor het 'oude' systeem van vergoedingen en verstrekkingen in de loonbelasting. In totaal zijn er vijf vereenvoudigingsmaatregelen voorgesteld die zullen worden

ingevoerd per 2015. Om de vijf voorgestelde maatregelen budgetneutraal te kunnen dekken, gaat de vrije ruimte volgend jaar omlaag van 1,5% naar 1,2%.

1. *Noodzakelijkheids criterium op kleine schaal.* Met het noodzakelijkheids criterium is een vergoeding of verstrekking geen belastbaar loon als deze noodzakelijk is voor het werk. Voorlopig wordt het noodzakelijkheids criterium alleen geïntroduceerd voor gereedschappen en voor computers, mobiele communicatiemiddelen en dergelijke apparatuur. Ook de 'zakelijke gebruiksvoorwerpen' voor de zakelijke iPad vervalt. Heeft uw werknemer een iPad nodig om zijn werk te doen, dan kunt u deze verstrekken zonder fiscaal rekening te hoeven houden met het privévoordeel van de werknemer.
2. *Niet maandelijks maar jaarlijks afrekenen.* U hoeft straks nog maar één keer per jaar vast te stellen wat de verschuldigde belasting is in het kader van de werkkostenregeling. Het is dan niet meer nodig om per aangiftetijdvak te toetsen of de vrije ruimte wordt overschreden.
3. *Concernregeling voor samenvoeging.* Een zogenoemde concernregeling maakt het mogelijk om de vrije ruimtes binnen één concern samen te voegen.
4. *Vrijstelling voor branche-eigen producten.* De bestaande regeling voor personeelskorting wordt in de werkkostenregeling gecontinueerd in de vorm van een gerichte vrijstelling.
5. *Gerichte vrijstelling maakt einde aan huidig onderscheid.* De laatste maatregel ziet op de invoering van een nieuwe gerichte vrijstelling voor een aantal werkplekgerelateerde voorzieningen waarvoor nu een nihilwaardering geldt, inclusief administratieve vereisten.

Tot slot is er nog een oplossing gegeven voor het btw-knelpunt van de werkkostenregeling. In de financiële administratie van veel werkgevers zijn de vergoedingen en verstrekkingen geboekt exclusief btw, terwijl het totale bedrag aan vergoedingen en verstrekkingen in de werkkostenregeling inclusief btw hoort te zijn. Er is aangegeven dat, bij het berekenen van het bedrag dat in de vrije ruimte moet worden ingeboekt, u als werkgever met de Belastingdienst kunt afspreken dat u de gemiddelde btw-druk over de verschillende voorzieningen uit de vrije ruimte in aanmerking neemt.

Verbouwen met 6% btw tot 1 juli 2015

Heeft u verbouwplannen aan uw woning, doe dit dan voor 1 juli 2015. Dat levert u dat nog een flinke besparing op. In het recente begrotingsoverleg is de regeling voor de tweede keer verlengd, nu tot 1 juli 2015. Het 6% btw-tarief voor verbouwing van uw bestaande woning (ouder dan twee jaar) geldt alleen voor arbeidskosten en dus niet voor de materiaalkosten.

Einde verruimde termijn in de overdrachtsbelasting bij doorverkoop

De tijdelijk verruimde termijn van 36 maanden in de overdrachtsbelasting bij doorverkoop van een woning of een pand loopt ten einde. Vanaf 1 januari 2015 geldt weer een termijn van 6 maanden waarbinnen een opvolgende koper een vermindering van overdrachtsbelasting kan krijgen.

Communicerende vaten: Voorraad en goodwill bij overdracht van autobedrijf

Regelmatig zijn wij betrokken bij de begeleiding van de aan- en/of verkoop van autobedrijven. De hoogte van de voorraad auto's is een belangrijke factor bij het bepalen van de waarde van het autobedrijf.

Bij waarderen van een bedrijf wordt door koper of verkoper een prognose opgesteld van de geldstromen die naar verwachting met het bedrijf kunnen worden gerealiseerd en die beschikbaar komen aan de ondernemer. Niet alleen de hoogte van de winst is van belang, ook het normale investeringsniveau en het verloop van het werkkapitaal worden bij de bepaling van de vrije geldstroom betrokken. Ten behoeve van het bepalen van de waarde wordt een gewenst rendementspercentage vastgesteld. In het MKB varieert zo'n percentage tussen de 15% en 25%. Hoe hoger de risico's zijn op het niet realiseren van de geldstroom, des te hoger is het gewenste rendement. Met behulp van het rendement/risicopercentage wordt vanuit de verwachte toekomstige geldstromen de economische waarde van de onderneming vastgesteld.

Tegenover deze economische waarde wordt vastgesteld welk werkkapitaal nodig is voor de bedrijfsvoering: voorraad, debiteuren verminderd met crediteuren en wat de waarde is van de bruggen, apparatuur en inventaris. Als de economische waarde berekend vanuit de verwachte geldstromen hoger is dan de hoogte van het werkkapitaal en de waarde van machines en inventaris is sprake van meerwaarde (goodwill).

Het komt nogal eens voor, dat een autobedrijf een te hoge voorraad auto's heeft staan. Bij een te hoog voorraadniveau krijgen niet alle auto's voldoende verkoop-aandacht; met een lagere voorraad zou de ondernemer een zelfde winst maken. Als dit bij bedrijfswaardering niet wordt onderkend, wordt van een te hoge voorraad uitgegaan, wat de "goodwill" in het bedrijf navenant verlaagd. Een goede analyse van de voorraad auto's en een goede voorbereiding is bij de aan- en verkoop van uw bedrijf dan ook van essentieel belang.



Impressie.

Garage Geurtsen

Ruim 25 jaar is Garage Geurtsen een universeel autobedrijf gevestigd in Veenendaal. Van een kleine garage aan huis in Langbroek is Garage G. Geurtsen uitgegroeid tot een toonaangevend autobedrijf in Veenendaal. Zowel Gijs Geurtsen als zijn zoon Willem Geurtsen zijn eigenaar. Willem Geurtsen vertelt u graag over hun autobedrijf.



1. Kan je iets vertellen over (de historie) van Garage Geurtsen?

Geurtsen sr. is in 1986 voor 1 dag per week voor zichzelf begonnen in Langbroek achter de boerderij. Hij werkte bij een dealerorganisatie en dacht: "dat kan ik voor mijn zelf ook doen en goedkoper". Eerst 1 dag in de week en van lieverlee steeds meer dagen. In 1989 volgde een verhuizing naar de Parallelweg 106 in Veenendaal. Bijna 10 jaar later werd het daar te klein en zijn we verhuisd naar deze locatie aan de Klompersteeg 19 in Veenendaal waar we deze maand precies 15 jaar actief zijn. Inmiddels neem ik sinds ruim anderhalf jaar ook deel in het bedrijf van mijn vader.

2. De autobranche zit in een moeilijke periode. Hoe zien jullie de toekomst van de sector als geheel en de plaats die Garage Geurtsen daarin inneemt?

Dit beamen we zeker. Een auto is een grote kostenpost voor iedereen die een auto rijdt. Het houdt ons scherp en we zoeken voortdurend naar mogelijkheden om voor elk segment klanten zoveel mogelijk waar voor hun geld te laten krijgen. Ook voor mensen die minder te besteden hebben. Voor onze werkplaatswerkzaamheden adviseren we de klant eerlijk en deskundig, zodat men zelf de juiste afweging kan maken en beslissen wat er moet gebeuren. Bijvoorbeeld: welke kosten zijn er te verwachten op langere termijn en wat is op korte termijn nodig. Men weet vooraf waar men aan toe is.

Dat de autobranche in zwaar weer zit, geldt echter vooral voor de verkoop van nieuwe auto's. Dit blijkt ook uit de faillissementen van officiële dealers. Het voordeel van een zelfstandig garagebedrijf zoals wij hebben, is dat we bij de inkoop van onze gebruikte auto's voortdurend kunnen bijsturen op de behoefte die er is. Gemiddeld staat er bij ons een voorraad van ongeveer 70

auto's te koop. Deze worden zorgvuldig geselecteerd en ingekocht om zo hoog mogelijke kwaliteit te bereiken.

3. "Garage G. Geurtsen - Geeft Goede Garantie" is jullie slogan. Kan je aangeven wat daarachter zit?

Vanuit onze levenshouding staat de menselijke kant van onze klanten in het middelpunt, waardoor een klant geen nummer is, maar een persoon waar je een relatie mee opbouwt voor een langere periode. Als gevolg hiervan is een gedegen garantie op werkzaamheden vanzelfsprekend. En bij een aan te kopen auto heeft men de keuze uit diverse garantie pakketten naar keuze. Goede garantie betekent dat alles zonder discussie naar wens opgelost wordt.

4. Van Ree Accountants heeft de slogan "een frisse kijk op úw cijfers". Hoe hebben jullie de afgelopen jaren de frisse kijk ervaren?

Heel goed. Arwin Kraaij en Nico Imminkhuizen houden zich met onze boekhouding, de jaarrekening en het advies bezig. Het mooie is dat ook de menselijke benadering van hen aansluit bij ons waardoor we vinden dat de slogan te beperkt uitgedrukt is. Beter zou zijn "een frisse kijk op het geheel" want de meerwaarde voor ons was dat niet alleen naar de cijfers gekeken werd, maar o.a. ook naar de toekomst en toekomstplannen, naar het onroerend goed, het personeel, het gezin en de thuissituatie. Hierdoor hebben we de afgelopen jaren door de integrale kijk van Van Ree hun adviezen zeer gewaardeerd.

5. Ter afsluiting?

Een gezegde van de heer Geurtsen sr.: "gunning en vertrouwen zijn de smeeroilje in het zakendoen". Het is onze wens dat dit, ook in de relatie met Van Ree Accountants, tot in lengte van jaren in de praktijk gebracht mag worden.

Colofon.

Reesultaat is een uitgave van Van Ree Accountants. Ondanks de zorgvuldige wijze waarop onze berichtgeving tot stand komt, kan er natuurlijk altijd iets misgaan. Van Ree Accountants kan niet aansprakelijk worden gesteld voor de gevolgen van eventuele onjuiste berichtgeving. Voor nadere informatie over de onderwerpen in deze uitgave kunt u contact opnemen met uw contactpersoon.

Aangesloten bij  SRA en  INAA GROUP

| Kantoor Alphen aan den Rijn

Leidse Schouw 2,
2408 AE Alphen aan den Rijn
Postbus 352,
2400 AJ Alphen aan den Rijn
T (0172) 78 21 30
alphenaandenrijn@vanreeacc.nl
www.vanreeacc.nl

| Kantoor Doorn

Sitiopark 2-4,
3941 PP Doorn
Postbus 294,
3940 AG Doorn
T (0343) 41 59 40
F (0343) 41 44 78
doorn@vanreeacc.nl
www.vanreeacc.nl

| Kantoor Barneveld

Koolhovenstraat 11,
3772 MT Barneveld
Postbus 272,
3770 AG Barneveld
T (0342) 40 85 08
F (0342) 40 81 41
barneveld@vanreeacc.nl
www.vanreeacc.nl

| Kantoor Geldermalsen

De Panoven 29A,
4191 GW Geldermalsen
Postbus 241,
4190 CE Geldermalsen
T (0345) 58 90 00
F (0345) 58 13 59
geldermalsen@vanreeacc.nl
www.vanreeacc.nl