

6

Jaargang 2

Uitgave 6

verschenen november 2008

**Kennismaking met
Hans Tigchelaar**
Vakjurist versterkt
Greenstone advocaten



**Rob en Eric Dral
van CDC Kliniek**
Eén van 's lands 50 best
geleide ondernemingen



Newstone

Actualiteitseminars
13/11, Weert | 18/11, Eindhoven



LEES IN DIT NIEUWE NUMMER van Newstone een gesprek met Rob en Eric Dral van CDC Kliniek voor tandzorg, uitgeroepen tot één van 's lands 50 best geleide ondernemingen. Verder een kennismaking met Hans Tigchelaar, die is toegetreden tot het team van Greenstone advocaten en alles over de nieuwe Successiewet.

Bluestone
accountants &
belastingadviseurs

Greenstone
advocaten

Yellowstone
international

Yellowstone
loondesk

Orangestone
corporate finance

Uitgave van:

Newstone is een gezamenlijke
uitgave van Bluestone
accountants & belastingadviseurs,
Greenstone advocaten,
Yellowstone international,
Yellowstone loondesk &
Orangestone corporate finance

Hoofredactie:

Jeroen van den Berk

Redactie:

Geert van Grimbergen
Ronald Bobbe
Irma Mommers

Redactieadres:

Bluestone accountants &
belastingadviseurs
Beemdstraat 5
Postbus 7191
5605 JD Eindhoven

Fotografie:

Bluestone

Vormgeving en druk:

SHD Grafimedia, Swalmen
Tel.: 0475 – 507207
www.shdgrafimedia.nl

Abonnementen:

Newstone verschijnt vier keer
per jaar. Een gratis abonnement
kan op elk gewenst moment
ingaan. Om uzelf of bedrijf aan
te melden volstaat een e-mail,
brief of telefoontje.

Abonnement administratie:

Irma Mommers
Tel: 040 – 2125300
Irma.mommers@bstone.nl

© Bluestone accountants &
belastingadviseurs 2008

VOORWOORD

Vertrouwen

In deze barre financiële tijden is vertrouwen een kernwoord waar het – als we de meningen van de deskundigen mogen geloven – op dit moment aan ontbreekt.

“Hebben jullie cliënten hier nu ook last van?” en “wat merk jij nu van deze crisis?” zijn de recent vaak aan mij gestelde vragen. Om eerlijk te zijn dacht ik een paar weken geleden ook dat het allemaal een ver van mijn bed-show was, echter de laatste weken komt het toch wel angstig dichtbij. Toch blijf ik vol vertrouwen dat ook deze storm weer voorbij zal gaan zonder veel blijvende schade. Natuurlijk hebben onze cliënten er ook last van, specifieke branches verkeren in zwaar weer en zullen alle zeilen bij moeten zetten maar in het algemeen zal de schade beperkt blijven dan wel in het geheel niet optreden. Goed ondernemerschap speelt daarbij een sleutelrol.

Wat dat is? Anticiperen op gewijzigde marktomstandigheden, niet bij de pakken neer gaan zitten “omdat de markt slecht is”, nee, ben creatief, ben initiatiefrijk en zorg dat u de uitzondering op de regel bent. Vanzelfsprekend zijn wij daarbij graag uw klankbord, niet voor niets is het ons doel om u te helpen bij het verhogen van de winst, verlagen van de belastingdruk en het beheersbaar maken van risico's; ook in deze tijden staan we daarvoor.

Wat onze eigen organisatie betreft doet het me goed u te kunnen melden dat twee externe organisaties hun vertrouwen in ons hebben uitgesproken: na een intensieve screening zijn we toegelaten tot AGN International, een internationale organisatie van onafhankelijke accountants en advieskantoren met een wereldwijde dekking en 455 kantoren in 90 landen. Deze organisatie staat borg voor een kwalitatieve dienstverlening over de grens indien u of uw onderneming daar behoefte aan heeft. Daarnaast zijn we sinds 1 oktober in het bezit van een WTA-vergunning, afgegeven door de Autoriteit Financiële Markten. Met deze vergunning – slechts een beperkt aantal kantoren heeft een dergelijke vergunning ontvangen – mogen we ook in de toekomst de jaarrekeningen van onze cliënten die een wettelijke accountantsverklaring behoeven blijven verzorgen. Het vertrouwen in het herstel van de markt is er, het vertrouwen in ons eigen kunnen is en blijft er en wordt verstrekt door het vertrouwen wat derden daarin uitgesproken hebben. Rest mij niets anders dan mijn vertrouwen uit te spreken in wederom een goede editie van de Newstone die wij nu aan u kunnen presenteren!

Geert van Grimbergen

*Lid van het dagelijks bestuur van
Bluestone accountants & belastingadviseurs*



Bluestone accountants & belastingadviseurs is toegetreden tot AGN International, een wereldwijde associatie van onafhankelijke accountants- en belastingadvieskantoren. De toetredingsovereenkomst is intussen door beide partijen ondertekend.



3

Slechts twee andere Nederlandse organisaties zijn ook lid

Bluestone toegetreden tot AGN International

In Nederland zijn slechts twee andere organisaties eveneens lid van het gerenommeerde AGN International, dat staat voor Accountants Global Network International. Het netwerk telt wereldwijd 197 leden en is vertakt over 90 verschillende landen. Gezien de toename van het aantal internationaal actieve cliënten is het voor Bluestone van belang om toegang te hebben tot een internationaal netwerk van onafhankelijke accountants en belastingadviseurs. De aansluiting bij AGN International stelt ons in staat onze dienstverlening aan internationaal actieve cliënten te optimaliseren. Met AGN is Bluestone verzekerd van gekwalificeerde partners, waar het gaat om internationale advisering. Bij alle grensoverschrijdende activiteiten kan Bluestone accountants & belastingadviseurs u nog beter van dienst zijn.

Actuele informatie

Voordat Bluestone kon toetreden tot AGN, vond er een uitgebreide review van het kantoor plaats. "Dit samenwerkingsverband geeft ons vele mogelijkheden voor klanten die een buitenlandse vestiging willen openen of in een ander land bepaalde activiteiten willen gaan optuigen", aldus Geert van Grimbergen van Bluestone accountants & belastingadviseurs. "Wij kunnen in dat geval

contact opnemen met een collega in dat land, die het proces mee kan begeleiden. Er zijn maar drie organisaties in Nederland die zijn aangesloten, wat aangeeft dat het gaat om een officieus, maar prestigieus keurmerk in onze branche." Het hoofdkwartier van AGN zetelt in Londen. "We zijn oprecht verheugd te zijn toegetreden tot dit gerenommeerde internationale netwerk, inclusief de daarmee gepaard gaande beschikking over actuele informatie op hoog niveau. Nu we de strenge selectieprocedure hebben doorstaan, kunnen we onze dienstverlening naar een hoger niveau tillen. Dat verhoogt vanzelfsprekend de service naar onze cliënten", aldus Van Grimbergen.

Meer informatie over AGN?

Kijk op de website www.agn.org of neem contact op met de heer Van Grimbergen op telefoonnummer 040 – 212 53 00.





Een kennismaking met versterking Hans Tigchelaar

Greenstone groeit gestaag groter

Greenstone advocaten blijft gestaag doorgroeien. Om de specialisatiegraad van het kantoor te vergroten, werd vakjurist Hans Tigchelaar aangetrokken. Bovendien wordt er intrek genomen in grotere huisvesting.

Volgens Sebastian van den Pauwert van Greenstone advocaten was uitbreiding noodzakelijk om de kwaliteit van het kantoor hoog te houden. Door verdeling van rechtsgebieden kan er een diepgaandere focus worden gegarandeerd. Zijn motto is dat 'maatwerk móet', vandaar dat Greenstone zelfstandig drijft op creativiteit en laagdrempeligheid. Maar om te kunnen blijven inspelen op de behoeften van cliënten, was een vakkundige versterking nodig. Die werd gevonden in de persoon van Hans Tigchelaar, vakjurist met arbeidsrecht als specialisatie.

Klantenbinding

"We wilden onze specialisatiegraad vergroten", aldus Sebastian, sinds eind 2005 het gezicht van Greenstone advocaten. "Qua kennis kunnen we ons meten met de groten, maar wij onderscheiden ons van die kantoren doordat wij veel laagdrempeliger en toegankelijker zijn dan zij. Laagdrempeligheid is een groot goed en dat ervaren onze cliënten ook", stelt hij. Via het netwerk van de organisatie kwam Sebastian in contact met Hans, die samen met een Bluestone-medewerker in militaire dienst had gezeten en bijna tien jaar lang collega was bij een ander accountancy- en advieskantoor. Het klikte, en

dat is voor Sebastian niet zomaar vanzelfsprekend. "Of je past, of je past niet. Wij zijn een klein team, dat hecht opereert en in alles meedenkt met de klant. Halve oplossingen passen niet in dat beeld. Met Hans klikte het al snel!"

"Náást de klant"

"Wij staan náást de klant", vertelt Hans, die in oktober in dienst trad bij Greenstone. "Dat merk je aan alles. De omgangsvormen, de sfeer, de werkwijze. Die ervaar ik als heel prettig." Hans is een jurist met 'de ambitie om advocaat te worden'. Een vakjurist, met als specialisatie arbeidsrecht. Hij volgde de hoogst mogelijke opleiding op zijn vakgebied en is met recht een versterking voor Greenstone advocaten. Hans komt oorspronkelijk niet uit de provincie, maar woont al 23 jaar in Brabant. Hij is getrouwd en heeft een zoon.

Verhuizing

Met de groei van Greenstone, groeit ook het 'jasje' van het kantoor. "Het gaat buitengewoon goed. De cliënten weten ons zowel binnen als buiten de klantenportefeuille van 'de stones' goed te vinden", aldus Sebastian van den Pauwert. "Naast Bluestone hebben ook andere professionele relaties

Greenstone als huisleverancier voor juridische diensten gevonden, en dat is een grote blijk van vertrouwen”, bevestigen Hans en Sebastian trots. Rondom het verschijnen van deze editie van Newstone verhuist Greenstone naar een ander pand aan de Beemdstraat. Slechts even verderop, maar wel met de noodzakelijke ruimte om te kunnen blijven groeien. “Een mooie stap, waarbij we onze laagdrempeligheid – en dus ook ons telefoonnummer – uiteraard wel meeverhuizen.”

Contactinformatie:

mr. Hans Tigchelaar

Telefoon: 040 238 08 23

E-mail: hans.tigchelaar@gstone.nl

www.gstone.nl

“Greenstone advocaten is een kantoor dat gespecialiseerde rechtshulp biedt, tegen zeer concurrerende tarieven. We zien ons graag als een professionele no-nonsense organisatie, die kwaliteit, bereikbaarheid, snelheid en informele betrekkingen hoog in het vaandel heeft staan”

Sebastian van den Pauwert

*Sebastian van den Pauwert en Hans Tigchelaar
voor het nieuwe kantoor van Greenstone.*

Greenstone
advocaten



Succesonderneming geleid door directeuren Rob en Eric Dral

De groeistrategie van CDC Kliniek

Vele duizenden mensen lopen de laatste tien jaar rond met een stralende lach, dankzij een bezoek aan de grootste zelfstandige tandheelkundige kliniek van Nederland. CDC Kliniek voor tandzorg wordt in haar groeiproces ondersteund door Bluestone en Greenstone.

Wie wil er geen stralende, gezonde glimlach? Bij CDC Kliniek voor tandzorg, de grootste van Nederland, staat de kwaliteit van eenieders gebit voorop. CDC beschikt over een groot team van professionals met specifieke tandheelkundige deskundigheden onder één dak: tandartsen, implantologen, mondhygiënisten en tandtechnici. CDC Kliniek is in 1999 opgericht door de tweelingbroers Rob en Eric Dral. Intussen heeft hun organisatie drie vestigingen in Best, met onder meer 30 behandelkamers, 4 operatiekamers en 2 inpandige laboratoria. Alles wordt in eigen huis gedaan en recent werd CDC Kliniek uitgeroepen tot één van de vijftig best geleide ondernemingen van Nederland. Een onderneming die, zes jaar geleden alweer, een samenwerking aanging met Bluestone accountants & belastingadviseurs.

Streven voor 2013

"De relatie ontstond via de toenmalige naamgever van het kantoor, Edgar Plasa. Wij zijn sindsdien hard gegroeid, de 'stenengroep' ook. Destijds hadden we ongeveer veertig man in dienst. Dat zijn er nu meer dan 160", vertelt directeur Rob Dral, die samen met broer Eric in Best beschikt over ongeveer 6000

vierkante meter op drie verschillende locaties. CDC heeft een bestand met patiënten uit heel Nederland en daarom ligt er een heldere strategie voor groei op middellange termijn. "We streven naar zestig buitenvestigingen in het jaar 2013, met duizend man personeel", stelt directeur Eric Dral. Veel overnames per jaar dus voor de CDC Kliniek, die landelijke bekendheid geniet en als één van de slechts zeven tandartspraktijken in Nederland beschikt over een zogeheten HKZ-kwaliteits-certificaat. "Onze mensen zorgen voor een gezond en functioneel gebit dat er bovendien goed uitziet. Of het nu gaat om het rechtzetten van de voortanden, het bleken van het gebit of een complete tandheelkundige make-over, bij CDC Kliniek kan men altijd terecht voor de hoogste kwaliteit", aldus Rob Dral.

Bluestone en Greenstone

Al jaren is CDC Kliniek cliënt van Bluestone accountants & belastingadviseurs, voornamelijk met een ondersteunende rol van laatstgenoemde. CDC heeft een eigen registeraccountant, die aan tafel zit met de accountancyafdeling van Bluestone. "In de accountancy ligt de kracht van Bluestone.



Accountant Willy Feller is onze contactman. Je merkt wel dat de rol veranderd is. Destijds heeft het bedrijf wezenlijk bijgedragen aan de omvorming van onze organisatie van klein naar groot. Nu draait het voornamelijk om accountancy." Ook werkt CDC samen met de 'groene steen' van de club, Greenstone advocaten. Eric Dral: "Sebastian van den Pauwert is een hele goede. Hij is pro actief en staat overduidelijk aan de kant van de klant. We hebben een hele goede relatie met Greenstone."

"De basis is communiceren"

De gebroeders Dral hebben bij het bezoek aan hun imposante locatie in Best ook een advies voor de stenengroep en relatiebeheer in het algemeen. "De

basis is communiceren. Je moet zuinig zijn op je cliënten en daarom is direct contact heel belangrijk, er moet emotie en betrokkenheid zijn. Neem de kredietcrisis, er is nogal wat aan de hand. Daarom: informeer, communiceer, vraag hoe het gaat. Dát is in onze beleving een cruciaal onderdeel van samenwerking", stelt Rob Dral.

Contactinformatie:

CDC Kliniek voor tandzorg
De Waal 44
5684 PH BEST
0499 37 88 25
www.cdckliniek.nl





De Wet schenk- en erfbelasting, een gemiste kans?

Op 14 april 2008 heeft staatssecretaris van Financiën De Jager in een openbare lezing zijn plannen voor een nieuwe Successiewet ontvouwd. Althans, zijn gedachten heeft hij omschreven zonder daarbij daadwerkelijk specifiek te worden.

Door Geert van Grimbergen

Wel is nu al duidelijk dat de wijzigingen budgettair neutraal plaats dienen te vinden. De huidige inkomsten ad € 2 miljard dienen ook in de toekomst de staatskas binnen te vloeien. De al lang geleden geuite wens tot afschaffing in het geheel is daarmee – voorlopig? – weer de koelkast in gegaan. De staatssecretaris vergelijkt de huidige successiewet met een gebouw waar veel aan mankeert. De vijf punten ter verbetering zijn:

- **Constructies**
- **Aansluiting bij de economische werkelijkheid**
- **Hoogte van de tarieven**
- **Vereenvoudiging**
- **Draagvlak**

Met name de constructies moeten worden aangepakt, zodat uiteindelijk de benodigde inkomsten gegenereerd kunnen worden die de tariefsverlaging rechtvaardigen. Deze aanpak in combinatie met de aansluiting bij de economische

realiteit en de vereenvoudiging van de wet zou moeten resulteren in een breder draagvlak.

Constructies

De term 'constructies' heeft een vrij negatieve lading en impliceert dat er nogal veel misbruik wordt gemaakt van de huidige Successiewet. Dit idee wordt versterkt door populistische uitlatingen van de staatssecretaris over "het weglekken van belastingopbrengsten doordat handige mensen met veel kapitaal constructies kunnen inzetten om de wet te omzeilen". Maar wat bedoelt-ie hier nou precies mee? Het betreft volstrekt legale mogelijkheden om successierechten te besparen. Mogelijkheden die met de huidige wet niet kunnen worden bestreden. De staatssecretaris denkt hierbij aan de trust – een vehikel wat ingesteld kan worden en waarbij een zwevend vermogen gecreëerd wordt – maar ook het (flexibele) keuzetestament en de herroepelijke schenkingen.

In het vervolg van zijn lezing geeft de staatssecretaris zijn denkrichtingen weer om deze constructies te bestrijden. Wij bespreken de meest in het oog springende gedachten.

Testamenten

Nadat in 2003 het huidige erfrecht werd ingevoerd is het systeem van de wettelijke verdeling van kracht geworden. Dit houdt in dat de langstlevende echtgenoot en de kinderen voor gelijke delen erfgenaam zijn. De langstlevende echtgenoot heeft op grond van de wet het recht op alle bezittingen (en schulden) uit de nalatenschap. De kinderen erven slechts een vordering op de langstlevende echtgenoot. Deze vordering is in de meeste gevallen pas opeisbaar bij het overlijden van de langstlevende. Dit systeem is feitelijk een codificatie van het

Nederlandse – derde – schenker.

Heffing van forfaitair rendement lijkt een oplossing die niet tot het gewenste effect zal leiden immers een van de kenmerken van het gebruik van een trust is juist dat de begunstigden niet (voldoende) bepaalbaar zijn. De tweede variant lijkt dan ook de meest waarschijnlijke. Hiervoor zal echter de grondslag moeten worden uitgebreid met verkrijgingen vanuit het buitenland. Naast de woonplaats van de schenker wordt daarmee ook de woonplaats van de verkrijger relevant voor de belastingplicht. Dit zogenaamde combinatiesysteem kent men ook al in Duitsland, Frankrijk, Finland, Ierland en Oostenrijk.

Tariefsverlaging

Tegenover deze grondslagverbreding staat de aangekondigde tariefsverlaging. Het aantal

testament zoals dat onder het oude erfrecht het meeste voorkwam, te weten het testament met een ouderlijke boedelverdeling. Echter het (nieuwe) wettelijke systeem regelt niet de zaken zoals voogdij, executele, bewind en de uitsluitingsclausule. Het opstellen van een testament om deze zaken te regelen is dan ook nog steeds nodig.

Verder is het niet altijd wenselijk om het vermogen in vol eigendom na te laten aan de langstlevende. Zeker in situaties waarbij sprake is van een tweede huwelijk met kinderen uit een eerdere relatie bieden andere testamentvormen een betere aansluiting bij de wensen dan het wettelijke kader. Ook in dit geval biedt het opstellen van een (keuze) testament de oplossing.

Trust

In 1998 heeft de Hoge Raad beslist dat het inbrengen van vermogen in een trust een – tegen het hoge derdentarief – belaste schenking is. Als de praktijk vervolgens aansluit bij deze juridische vormgeving zijn de ingebrachte vermogensbestanddelen, de inkomsten daaruit en de waardevermindering bij niemand belast. Ook de uitkering(en) uit deze trust zullen – mits in het buitenland gevestigd – niet worden belast met schenkingsrecht dan wel inkomstenbelasting. Om het vermogen in en de uitkeringen uit deze trusts te kunnen belasten denkt de staatssecretaris aan het invoeren van wetsficties. Enerzijds zou in de inkomstenbelasting forfaitair rendement bij de begunstigden kunnen worden belast. Anderzijds zou een uitkering door een trust gelijk kunnen worden behandeld als een uitkering door een

Om het vermogen in en de uitkeringen uit deze trusts te kunnen belasten denkt de staatssecretaris aan het invoeren van wetsficties

tariefgroepen wordt teruggebracht van drie naar twee – één voor de partner en kinderen en één voor overige verkrijgingen – waarbij het hoogste tarief 20% respectievelijk 50% wordt (is nu 27% respectievelijk 68%).

Conclusie

Het wijzigen (lees updaten) van de ruim 50-jarige Successiewet is natuurlijk een goede zaak. Echter het daarbij hanteren van het – helaas voor de laatste jaren geldende – adagium dat de bestrijding van ongewenste constructies de reden voor de wijziging is in plaats van de maatschappelijk bredere discussie voeren of de Successiewet nog wel van deze tijd is – zonder daarbij het budgettaire aspect als uitgangspunt te stellen – is wat ons betreft een gemiste kans. Wij merken op dat dit nog maar de eerste gedachten van de staatssecretaris zijn echter ze zijn wat ons betreft wel toonzettend. We zullen er dan ook serieus rekening mee moeten houden dat we deze kant zullen uitgaan. Wanneer? De staatssecretaris gaat uit van invoering medio 2010. Dat geeft hem de tijd om zijn gedachten nog eens te heroverwegen en om de gemiste kans recht te zetten!



RUBRIEK: **Sectorstone**

Snelle veranderingen in transport en logistiek

Ronald Bobbe, specialist op het gebied van corporate finance, neemt in elke uitgave een sector onder de loep. In de tweede aflevering van deze serie komt de transportsector aan bod.

Door Ronald Bobbe

Vele bedrijven tot twintig werknemers zullen worden overgenomen door grotere spelers

In korte tijd is het economisch sentiment dramatisch omgeslagen. Waar we een goed jaar geleden nog zeer positief waren en vele bedrijven toptijden doormaakten, kijken we nu met verbazing en ongeloof naar de ongekende hectiek op de financiële markten. Banken vallen om, en de grootste verzekeraar ter wereld moet worden gered met een injectie van 85 miljard dollar. Allerlei economische indicatoren staan in het rood. Ook brancheorganisaties noteren forse dalingen bij de stemmingsindicator van hun achterban. TLN (Transport en Logistiek Nederland) noteerde over het 2e kwartaal 2008 de grootste stemmingsdaling ooit.

Transportsector

Desondanks blijft de transportsector een bedrijfstak met goede perspectieven. Gemiddeld genomen groeit het transport met 1% meer dan de jaarlijkse economische groei. Oorzaken

hiervoor zijn toegenomen handelsvolumes, voortgaande verschuiving van productielocaties naar Oost-Europa of Azië, strak voorraadbeheer door bedrijven (lagere voorraden, dus meer bewegingen), en een dichter distributie netwerk voor veel bedrijven (dichter bij de klant, vanwege transporttijden en files).

Het wegtransport blijft, ondanks de files, het overgrote deel van het transport voor haar rekening nemen. Stijgende brandstofkosten, tolgelden, hogere personeelskosten door krapte op de arbeidsmarkt, en toegenomen wet- en regelgeving (waaronder rijtijden) leiden tot een hogere kostprijs per km, die niet volledig en slechts met vertraging aan de klant kan worden doorberekend.

Value Added Logistics

Na de prima jaren 2006 en 2007 maken transportbedrijven in 2008 weer mindere tijden door. Juist dan komt het aan op goed management, focus op rendabele klanten, en



De dieselprijs is ten opzichte van het 2e kwartaal 2007 met 29% gestegen

aandacht voor de toegevoegde waarde van de dienstverlening. Aandacht voor logistieke dienstverlening, zoals warehouse management (tijdelijke opslag, om- en verpakken, labels, kwaliteitscontrole, etcetera) geeft een transporteur de kans zich te ontwikkelen tot volwaardige partner en een belangrijker positie in te nemen in de supply chain van de klant. Dit wordt

samengevat met de term Value Added Logistics. Verder is samenwerking met andere modaliteiten (spoor en binnenvaart) van belang om de klant op alle fronten te kunnen bedienen.

In Nederland zijn er ongeveer 12.000 transportondernemingen, die gezamenlijk werk bieden aan 130.000 personen. De sector vervoert jaarlijks zo'n 75 miljard zogeheten 'tonkilometers' (de hoeveelheid vervoerd gewicht vermenigvuldigd met het aantal gereden km's). Hiervan is ruwweg 1/3e binnenlands vervoer, en 2/3e grensoverschrijdend vervoer. De totale marktomvang was in 2005 EUR 15,9 miljard. Kostenstijgingen zijn aanzienlijk. De dieselprijs is ten opzichte van het 2e kwartaal 2007 met 29% gestegen, leidend tot gemiddeld EUR 6.000 meer brandstofkosten per vrachtauto per jaar (bij een gemiddeld kilometrage van 100.000 km's). Wanneer kostenstijgingen niet kunnen worden doorberekend, komt de traditioneel toch al smalle marge nog verder onder druk te staan. En door de bestaande (doch dalende) overcapaciteit

op de markt staan vrachtprijzen onder druk. Hetgeen hiervoor is betoogd inzake logistieke dienstverlening, wordt aangetoond doordat de vrachtprijzen voor deze diensten nog wel stijgen.

Stevige consolidatie

De branche kenmerkt zich nog door kleinschaligheid. De gemiddelde transporteur heeft 8,9 vrachtwagens. 68% van de bedrijven heeft minder dan 5 wagens. Slechts 100 bedrijven hebben 100 of meer 'trekkende eenheden'. Mede gezien de leeftijd van vele ondernemers (een generieke trend in het MKB, die niet alleen geldt voor de transportsector), zal er derhalve een stevige consolidatie gaan plaatsvinden in de komende jaren. Vele bedrijven tot twintig werknemers zullen worden overgenomen door grotere spelers.

Wegtransport blijft, ondanks de files, het overgrote deel van het transport voor haar rekening nemen

Mocht u naar aanleiding van dit artikel behoefte hebben om eens vrijblijvend met ons van gedachten te wisselen over uw bedrijfsstrategie, dan kunt u altijd bellen voor een afspraak. Wij komen graag kosteloos een kop koffie met u drinken!

Sectorstone

Contactgegevens

Bluestone

accountants &
belastingadviseurs

Bluestone Accountants & Belastingadviseurs B.V.

Beemdstraat 5
Postbus 7191
5605 JD Eindhoven
Telefoon: (040) 212 53 00
Fax: (040) 212 84 12

Bluestone

accountants &
belastingadviseurs

Bluestone Accountants & Belastingadviseurs B.V.

Schepenlaan 18
Postbus 10072
6000 GB Weert
Telefoon: (0495) 54 52 45
Fax: (0495) 54 65 32

Greenstone

advocaten

Greenstone Advocaten N.V.

Beemdstraat 27b
Postbus 8826
5605 LV Eindhoven
Telefoon: (040) 238 08 23
Fax: (040) 238 08 29

Yellowstone

international

Yellowstone International B.V.

Beemdstraat 40
Postbus 8729
5605 LS Eindhoven
Telefoon: (040) 238 02 16
Fax: (040) 238 02 17

Yellowstone

international

Yellowstone International B.V.

Hoogoorddreef 9
1101 BA Amsterdam Zuid-Oost
Telefoon: (020) 312 04 21
Fax: (020) 312 04 60

Yellowstone

loondesk

Yellowstone Loondesk B.V.

Beemdstraat 40
Postbus 8729
5605 LS Eindhoven
Telefoon: (040) 2570494
Fax: (040) 2570168

Yellowstone

managed services

Yellowstone Managed Services B.V.

Beemdstraat 40
Postbus 8729
5605 LS Eindhoven
Telefoon: (040) 238 08 21
Fax: (040) 238 02 17

Orangestone

corporate finance

Orangestone Corporate Finance B.V.

Beemdstraat 5
Postbus 7191
5605 JD Eindhoven
Telefoon: (040) 238 02 11
Fax: (040) 212 84 12

AFM-vergunning voor Bluestone

De Autoriteit Financiële Markten heeft aan Bluestone accountants & belastingadviseurs dit najaar een vergunning verleend om wettelijke controles te verrichten. Hiermee kunnen we ook in de toekomst de jaarrekeningen van onze cliënten die een wettelijke accountantsverklaring behoeven blijven verzorgen.

Onze filosofie

Het doel van Bluestone is het helpen van cliënten bij het verhogen van de winst, verlagen van de belastingdruk en het beheersbaar maken van risico's, kortom bijdragen in het succes van onze cliënten.

