

10

Jaargang 4

Uitgave 10

verschenen mei 2010

**Peter Mulder stelt
zichzelf voor**
"Denk vanuit de kansen en
niet vanuit beperkingen"



11

**Relatie in beeld:
Verhoef Schilders Glas**
Kennismaking directeur
Jean-Pierre Verhoef



6

Newstone



LEES IN DIT NIEUWE NUMMER van Newstone een kennismakingsgesprek met Peter Mulder van Bluestone accountants & belastingadviseurs. Ons controleteam stelt zich aan u voor. Verder komt relatie Jean-Pierre Verhoef van Verhoef Schilders Glas aan het woord en blikken we in beeld terug op ons Actualiteitenseminar in Eindhoven.

Bluestone
accountants &
belastingadviseurs

Bluestone
expat

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:

Irma Mommers

Cartoon:

Studiowl.com

Redactieadres:

Bluestone accountants & belastingadviseurs
Beemdstraat 5
Postbus 7191
5605 JD Eindhoven

Fotografie:

Bluestone
John Claessens

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

VOORWOORD

35 miljard! Of is 29 miljard ook genoeg?

Het kabinet heeft de rapporten van de 20 ambtelijke werkgroepen met adviezen over bezuinigingen aangeboden aan de Tweede Kamer. Het demissionaire kabinet becijferde het gat op 35 miljard; het Centraal Plan Bureau berekende onlangs het tekort op 'slechts' 29 miljard. Los van de vraag wie gelijk heeft, het blijft een enorm bedrag!

Er gaat de laatste maanden geen (advies)gesprek meer voorbij zonder de vraag wat mijn gedachten zijn over "wat hier uit gaat komen." Mijn antwoord is al maandenlang hetzelfde: ze kunnen een dergelijk bedrag niet bijeenbrengen door sec te bezuinigen; een belastingverhoging is mijns inziens onvermijdelijk. Een voorbeeld ter verduidelijking: de zeer omvangrijke wijzigingen in de Successiewet, die zijn ingegaan per 1 januari 2010, leverden 'slechts' 400 miljoen op. Om aan de benodigde miljarden te komen moeten de wijzigingen dus veel ingrijpender zijn. Echter de voorstellen zoals ze er nu liggen nemen dit niet over.

"Waar denk je dan aan?" Tarieven omhoog, aftrekposten schrappen en/of stelselwijzigingen doorvoeren zijn in mijn optiek dan ook onvermijdelijke wijzigingen op fiscaal terrein. De versoering van de hypotheekrenteaftrek is haast onvermijdelijk. Andere (fiscale) maatregelen hoor of zie ik nog niet opborrelen maar ik denk toch zeker aan: verhoging van het inkomstenbelastingtarief (voor topinkomens), verhoging van de bijtelling van de auto van de zaak, verhoging van het aanmerkelijk belangtarief, verhoging van het BTW-tarief en/of (een versnelde doorvoering van) een stelselwijziging in de vennootschapsbelasting.

Duidelijk is wel – en eigenlijk zou ik moet zeggen: ik hoop er vurig op – dat deze plannen een grote rol gaan spelen in de komende verkiezingscampagne. Als nooit tevoren zullen de bezuinigingen (lees: belastingverhogingen) de echte inzet (moeten) vormen voor onze keuze tijdens de verkiezingen op 9 juni aanstaande.

Deze ontwikkelingen zullen de komende maanden ongetwijfeld uw en mijn aandacht opeisen. U bent van ons gewend dat we u tijdig informeren over wetwijzigingen; op deze (politieke) uitingen reageren we meestal niet, dat zijn over het algemeen proefballonnetjes die in de schoonheid van het voorstel sterven. Gezien de importantie van deze 'ambtelijke gedachten' en de mogelijke gevolgen daarvan voor u zullen we u, via onze website, continu over de ontwikkelingen blijven informeren met als titel: Brede heroverwegingen.

In deze editie vindt u nog niets over deze problematiek. In de volgende editie geven we u de stand van zaken alsdan weer.

Ik wens u veel leesplezier toe met deze Newstone.

Geert van Grimbergen

Lid van het Dagelijks Bestuur van
Bluestone accountants & belastingadviseurs



'Controleteam' stelt zich voor!

Willy Feller, Toine Rabelink, Mieke van den Nieuwenhuijzen, René Smits en Lars van 't Hof zijn namens Bluestone accountants & belastingadviseurs de vijf collega's die het meest betrokken zijn bij controles. Zij stellen zich hierbij aan u voor!

"Er zijn meer mensen betrokken bij controles", legt Willy Feller uit, "maar voor hen is het uitvoeren van controles niet de hoofdtaak. Dit is de belangrijkste kern van mensen die de controles bij relaties uitvoeren." Feller geeft leiding aan de ploeg die verder onderling veel samenwerkt. "Onze hoofdtaak is het uitvoeren van controles, zowel wettelijke als vrijwillige controles. Onze controleaanpak is erop gericht om, naast het bieden van zekerheid over de betrouwbaarheid van de cijfers, verbetermogelijkheden voor de klant te signaleren. De problematiek van de klant staat centraal, waarbij wij oplossingsgericht en pro-actief te werk gaan. Wij werken hierbij nauw samen met de (belasting) adviseurs en specialisten binnen Bluestone en de andere 'stenen'."

Naast Feller, die verantwoordelijk is voor de controlepraktijk van Bluestone, heeft Toine Rabelink een belangrijke bijdrage in de aansturing van de controleopdrachten en de aansturing van de "controle mensen".

"Meer aandacht voor de klant"

"Ik onderhoud veel klantencontact en werk minder operationeel. Natuurlijk ben ik eindverantwoordelijk, maar Toine draagt zorg voor een groot deel van de daadwerkelijke uitvoering van de controletaak", aldus Feller, die onderstreept dat de verwachting is dat

de controlepraktijk binnen Bluestone versneld zal groeien. "Onze focus op de markt ligt namelijk in het segment 'adviesgevoelige klanten', die vaak groter in omvang zijn en derhalve ook controleplichtig. Onze kracht is dat we multidisciplinair zijn, het gaat om het totaalconcept van Bluestone. Samen met de andere 'stenen' zijn we onderscheidend omdat we veel diensten in eigen huis hebben en we meer aandacht voor de klant hebben, zowel voor de onderneming als voor de hierbij betrokken ondernemers. Kwalitatief is het controleteam van hoog niveau en zijn we klaar om de groei samen met de mensen buiten het "kern controleteam" ook kwantitatief gestalte te geven."

Wilt u meer weten?

Neem geheel vrijblijvend contact op met Willy Feller via willy.feller@bstone.nl



Willy Feller



Toine Rabelink



Mieke van den Nieuwenhuijzen



René Smits



Lars van 't Hof



4

Foto's: John Claessens

5

Hotel Sofitel Cocagne, Eindhoven

Fotoreportage Actualiteiten-seminar

Goed dat u er was! Eind vorig jaar vond wederom op twee locaties in Eindhoven en Weert het jaarlijkse Actualiteitenseminar van Bluestone accountants & belastingadviseurs plaats. Op deze pagina's een foto-reportage van de bijeenkomst in Hotel Sofitel Cocagne in Eindhoven, onder leiding van spreker Geert van Grimbergen, lid van het dagelijks bestuur. Eind 2010 organiseert Bluestone het seminar opnieuw, met daarin wederom de meest actuele stand van zaken rond allerlei fiscale thema's die voor u van belang zijn – en dat is in deze spannende (verkiezings)tijden een goede zaak!





Verhoef is een familiebedrijf, in 1933 opgezet door Jan Verhoef in Veldhoven. Drie generaties later is het bedrijf uitgegroeid tot een financieel krachtige, allround toeleverancier voor de bouw, behorend tot de grootste en meest toonaangevende bedrijven in ons land. Verhoef levert een zeer compleet pakket aan diensten voor nieuwbouw, renovatie en onderhoud, schilderwerk, wandafwerking, beglazing, kleur- en materiaaladvies, kortom: alle expertise en specialismen onder één dak. Dat betekent één aanspreekpunt en een optimale afstemming van werkzaamheden. Verhoef Schilders en Glas is VCA gecertificeerd (Veiligheid, Gezondheid en Milieu Checklist Aannemers) en is lid van FOSAG; de ondernemersorganisatie voor de schilders-, onderhouds-, metaalconserverings- en glasbranche.

Jean-Pierre Verhoef, directeur Verhoef Schilders Glas:

“Bluestone spreekt dezelfde taal als wij ondernemers”

Met ruim 155 vaste medewerkers, een viertal vestigingen en een jaaromzet van zo'n 18 miljoen euro, is Verhoef Schilders Glas in Zuid-Nederland met afstand de grootste partij in haar branche. Newstone sprak met directeur Jean-Pierre Verhoef over zijn bedrijf en de werkrelatie met Bluestone.

“Bluestone is voor ons een partij waarmee wij eind 2007 in contact zijn gekomen ten tijde van de overname/participatie door Verhoef Schilders van Dirks schilderwerken Deurne”, stelt directeur Jean-Pierre Verhoef. “Vanaf dat moment hebben wij als Verhoef de switch gemaakt van onze toenmalige accountant naar Bluestone, waarvan wij tot op heden nog geen moment spijt hebben gehad. Zij behartigen onze belangen perfect en spreken dezelfde taal als wij ondernemers, wat de communicatie kort en duidelijk houdt.”

“Bluestone heeft scherpe deadlines tot op heden altijd gerealiseerd”

Het voordeel van groot

Met ruim 155 vaste medewerkers, een viertal vestigingen en een jaaromzet van zo'n 18 miljoen euro, is Verhoef in Zuid-Nederland met afstand de grootste partij in haar branche. Verhoef bedient een brede groep van opdrachtgevers, onder meer binnen zorg en onderwijs, bedrijfsleven,

corporatiewereld, projectontwikkeling en retail. Incidenteel doen ook particulieren een beroep op de schilders, met de glasactiviteiten daarentegen focust Verhoef zich uitsluitend op de zakelijke markt. Het hoofdkantoor is nog altijd gevestigd in Veldhoven. Daarnaast bedient het bedrijf opdrachtgevers vanuit vestigingen in Eindhoven, Veghel, Almere, Deurne (overname Dirks Deurne, voornamelijk onderhoud) en Verhoef Glas. Vanuit Almere beantwoordt Verhoef in samenwerking met lokale partners onder meer de vraag van het toenemende aantal landelijke retailketens in de portefeuille.

'Zeer flexibel'

“De rest van de Bluestone en Yellowstone-organisatie kan alles wat door ons wordt aangedragen op adequate wijze verwerken tot de juiste contracten en/of stukken anderszins, waarbij scherpe deadlines tot op heden altijd gerealiseerd zijn”, vervolgt Jean-Pierre Verhoef. “Iets wat in deze veranderde omgeving en binnen

de huidige regelgeving niet altijd eenvoudig is. Als voorbeeld wil ik de recent door ons gerealiseerde vestigingsstructuur aanhalen, daar liet de organisatie zien zeer flexibel te zijn in kwantiteit (bezetting) en diversiteit (disciplines), waardoor het geplande tijdspad kon worden gehaald en er geen concessies hoefden te worden gedaan in de gemaakte afspraken. Dat was prima”, aldus Verhoef. Ook voor Verhoef Schilders Glas geldt: het leveren van perfecte kwaliteit is een vanzelfsprekendheid, maar niet meer voldoende. “Het gaat evenzeer om zaken als flexibiliteit en capaciteit, om betrouwbaarheid en continuïteit, om samenwerking en communicatie. Dat veronderstelt een partij van formaat.”

Kennis van de markt

“Voor veel van onze opdrachtgevers opereren we als 'hofleverancier'. Het zijn langdurige relaties, gebaseerd op wederzijds vertrouwen en profijt en transparante samenwerking. Men kent ons als een ambitieuze onderneming, die nadrukkelijk de beste wil zijn. Wij op onze beurt kennen onze opdrachtgevers en weten wat zij van ons verwachten. Dat de restyling van een bank een ander type medewerker vraagt dan een nieuwbouwproject. Dat we in een zorgomgeving mogelijke hinder voor bewoners en patiënten zoveel mogelijk dienen te voorkomen. Dat de upgrade van een supermarkt of modezaak wellicht veronderstelt dat we in de avonduren werken, in het weekend of de vakantie. Verhoef heeft de mensen die dat begrijpen. Meer nog, die daar een extra uitdaging in zien. Op dat punt hebben we dezelfde visie en werkwijze als Bluestone.”





Achtergrondartikel Bluestone accountants & belastingadviseurs

Extra hobbel bij het verstrekken van geldbedragen?

Door Dennis van den Hoven, Bluestone accountants & belastingadviseurs

Tussen gelieerde partijen, bijvoorbeeld een moeder- en dochteronderneming, is het een veel voorkomende 'handeling': het verstrekken van geldbedragen.

Bluestone accountants & belastingadviseurs

Denk aan het financieren van de dochteronderneming in de opstartfase, het financieel steunen van de 'dochter' of deelneming in tijden van zwaar weer, het kopen van aandelen in een onderneming waar men zeggenschap in heeft, enzovoorts. Een en ander kan echter ook in een omgekeerde situatie voorvallen, te weten het verstrekken van gelden door een dochter aan een moederonderneming. Er zijn talloze situaties te bedenken waar over en weer tussen gelieerde partijen geld wordt geleend. Of spreken we hier juist van een (informele) kapitaalstorting?

Recent is er weer jurisprudentie verschenen die inhaakt op dit leerstuk. Het leerstuk over een kapitaalverstrekking en een geldlening. Een leerstuk dat een grote invloed heeft op het verstrekken van

geldbedragen in gelieerde verhoudingen. Daar waar het voor partijen overduidelijk kan zijn dat er gesproken dient te worden van een geldlening, is dat voor de fiscaliteit niet altijd het geval. Terwijl juist de kwalificatie als geldlening of als kapitaal een belangrijke impact heeft op de fiscale gevolgen van de geldverstrekking. Wordt er bij het maken van winst als vergoeding dividend uitgekeerd? Of kwalificeert de verstrekking als vreemd vermogen? Is de rente dan wel of niet aftrekbaar? Wat heeft dit tot gevolg bij een faillissement?

Civielrechtelijke hobbel

Bij de toets of een geldverstrekking gekwalificeerd dient te worden als eigen (kapitaal) of juist vreemd vermogen (geldlening), moet ten eerste de civielrechtelijke vorm vastgesteld worden. Deze eerste hobbel vindt dus plaats in het civiele recht. Is er op basis van civielrechtelijke maatstaven wel sprake van een geldlening? De Hoge Raad heeft reeds in 2006 geoordeeld dat met name een terugbetalingsverplichting essentieel is om

verstekte gelden te kunnen kwalificeren als geldlening. Op het moment van aangaan van de 'lening' dient beoordeeld te worden of de schuldenaar verplicht is om de ontvangen gelden ook daadwerkelijk terug te betalen.

Drie uitzonderlijke hobbels

Befaamde begrippen als het stellen van zekerheden, het opnemen van een rentepercentage en het vastleggen van een aflossingsschema zijn over het algemeen wel bekend, maar houdt men zich hier ook altijd aan? Als voldaan is aan de civielrechtelijke hobbel, is men er namelijk nog niet. Vormvereisten en afspraken tussen partijen zijn zeer belangrijk. Na de eerste hobbel dienen namelijk nog de 'uitzonderlijke' hobbels genomen te worden van de schijnlening, de deelnemerschapslening en de bodemlozeputlening. Het kan fiscaal gezien namelijk interessant zijn om af te spreken dat een lening wordt overeengekomen. Bij de ene partij kan dit leiden tot renteaftrek, terwijl dit bij de ander 'slechts' minimaal of zelfs niet belast is. Hier heeft de wetgever dan ook een stokje voor willen steken.

De *schijnlening* voorkomt de kwalificatie van lening. Een lening wordt als een schijnlening gezien als alleen naar schijn sprake is van een lening, terwijl partijen in werkelijkheid hebben beoogd kapitaal te verstrekken. Als er geen aflossing en/of rente tussen partijen is bedongen, daarnaast ook geen enkele zekerheid tot nakoming van aflossing of rentebetaling is gesteld en de geldverstrekker zich bewust is van het feit dat zijn geldverstrekking eigenlijk geen echte schuld is, wordt teruggevallen op de kwalificatie 'kapitaal' en gaat de vlieger van de lening alsnog niet op.

Datzelfde geldt bij de zogenoemde *deelnemerschapsleningen*. Dat zijn leningen die onder zodanige voorwaarden zijn verstrekt dat de geldverstrekker in wezen deelneemt in de onderneming van de schuldenaar. Als gevolg daarvan worden ze fiscaal als kapitaal beschouwd. De rente is (bijna) geheel winstafhankelijk gemaakt, het verstrekte geldbedrag ('de schuld') wordt achtergesteld op alle concurrente schuldeisers en de looptijd is langer dan 50 jaar of de geldverstrekking is slechts in 'uitzonderlijke' gevallen opeisbaar, zoals bij faillissement of liquidatie.

Als laatste uitzondering kan de *bodemlozeputlening* worden genoemd. De lening is in zo'n geval onder zodanige voorwaarden verstrekt dat vanaf het moment van verstrekken eigenlijk al duidelijk was dat het geldbedrag niet of niet volledig terugbetaald zou kunnen worden. Bijvoorbeeld omdat de schuldenaar een blijvend verlieslijdende onderneming is. Ook in dit geval wordt niet tot de (fiscale) kwalificatie lening gekomen.

Spraakmakende extra hobbel

Tot voor kort bleef het bij de zojuist genoemde civielrechtelijke hobbel en de drie uitzonderlijke hobbels. Als na het doorlopen hiervan tot de conclusie werd gekomen dat er sprake was van een geldlening, was daar de fiscale kous mee af, althans voordat er werd overgeschakeld naar de renteaftrekbepurende hobbels. Recent heeft de Hoge Raad hier echter in gelieerde verhoudingen een spraakmakende extra hobbel aan toegevoegd: de zakelijke hobbel.



Volgens de Hoge Raad dient er nog beoordeeld te worden of de lening wel of niet op zakelijke gronden is overeengekomen. Hoe moet dit vereiste worden uitgelegd? De Hoge Raad formuleert deze vraag als volgt:

Wordt er door de geldverstrekker een lening verstrekt aan een gelieerde partij waarbij een debiteurenrisico wordt gelopen dat door een onafhankelijke derde niet zou worden genomen, bijvoorbeeld om aandeelhoudersbelangen te dienen?

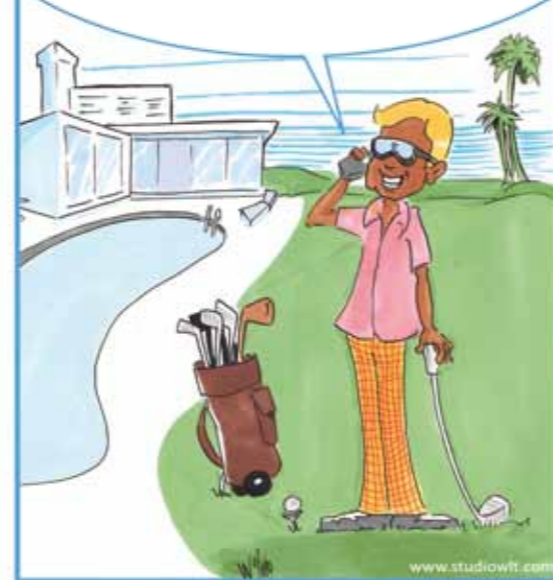
In gelieerde verhoudingen zal men al snel tegen deze hobbel aanlopen. Want wordt er niet altijd een aandeelhoudersbelang gediend in gelieerde verhoudingen, terwijl er een puur zakelijke transactie plaatsvindt? Vanwaar dat dan alsnog de zakelijke hobbel moet worden genomen? In het nu al baanbrekende arrest van de Hoge Raad zijn inmiddels al behoorlijk wat indicaties op papier gezet omtrent de zakelijkheid van een lening. Zijn er voorafgaand aan het beschikbaar stellen van de gelden zaken op papier gezet, zoals een aflossingsschema, overeengekomen rente en zekerheden? Is er een zakelijk motief voor het verstrekken van de gelden, bijvoorbeeld het realiseren van een doorstart of participatie? Komt de verstrekking voort uit de ondernemingsuitoefening van de geldverstrekker? Zijn er bedrijfsplannen aanwezig bij de schuldenaar? Is de terugbetalingsverplichting blijven bestaan? Allerlei vragen die van belang zijn om uiteindelijk te kunnen oordelen over de zakelijke hobbel.

En pas nadat de zakelijke hobbel is doorlopen, wordt beoordeeld of er zich toevallig niet ook nog een renteaftrekbeperkende hobbel voordoet. Want zelfs als de extra hobbel met succes wordt gehaald, zijn we er (fiscaal) nog niet. Renteaftrekbeperkende regelingen kunnen dan alsnog voorkomen dat de rente in aftrek kan worden gebracht op de winst.

Belang van de hobbels

Het leerstuk van het verstrekken van geldbedragen in gelieerde verhoudingen is niet alleen van belang bij het bepalen van de vergoeding op een geldverstrekking. Is er namelijk sprake van kapitaal of wordt door partijen een lening overeengekomen? Het speelt tevens een belangrijke rol bij de fiscaliteiten van vreemd vermogen. Is de betaalde rente namelijk aftrekbaar of lopen we tegen een renteaftrekbeperkende maatregel aan? Daarnaast kan pas bij een zakelijke lening een eventueel verlies door afboeking ten laste van de winst van een vennootschap worden gebracht.

Hallo... U belt over de zakelijkheid van mijn lening voor mijn filiaal in Marbella? ...Goh dat treft... Ik ben daar, as we speak, momenteel keihard aan het werk!



Ook bij faillissement is het onderscheid tussen een kapitaalverstrekking en een geldlening niet te verwaarlozen. Pas nadat de schuldeisers volledig zijn voldaan, komt een uitkering aan de aandeelhouders (van het kapitaal) aan de orde. Vreemd vermogensverschaffers kunnen dergelijke risico's tot een bepaalde mate indekken door bijvoorbeeld zekerheden te eisen.

Conclusie

Gezien de fiscale impact van situaties waarin tussen gelieerde partijen geld wordt verstrekt, is het belangrijk dat men zicht realiseert dat datgene wat tussen partijen wordt overeengekomen niet altijd zal leiden tot het gewenste (fiscale) effect. Om de extra zakelijke hobbel met succes te nemen willen wij u nog maar eens wijzen op het feit dat een geldleningsovereenkomst, het overeenkomen van een zakelijke rente, het vastleggen van een aflossingsschema en het stellen en opnemen van zekerheden te allen tijde van zeer groot belang zijn. Wij zullen deze situaties uiteraard signaleren, oppakken en in overleg met onze klanten tot het gewenste fiscale resultaat leiden, zodat wij ons steentje bij kunnen dragen aan het succes van onze klanten.



Nadere kennismaking met Peter Mulder

“We willen aanvallend voetbal spelen”

Na vijftien jaar in de accountancy en een periode in het bedrijfsleven, heeft Peter Mulder (45) al zijn kennis gebundeld in zijn huidige functie bij Bluestone accountants & belastingadviseurs. Zijn motto: “Je moet altijd blijven denken in kansen van cliënt en niet vanuit de beperkingen die de wet je oplegt.”

Als registeraccountant begon Peter Mulder in 1986 bij een regionaal kantoor in Eindhoven. Na vijftien jaar in de accountancy maakte hij rond 2000 de overstap naar het bedrijfsleven, om – zoals hij omschrijft – “aan de andere kant van de tafel te zitten”. Hij deed nationale en internationale ervaring op, werkte als financieel directeur en zette vervolgens drie jaar geleden weer de stap naar accountancy. “Met al mijn ervaring die ik uit het bedrijfsleven heb meegenomen.” Mulder is adviseur en manager van de accountantsafdeling, die hij operationeel aanstuurt. Met ongeveer twintig mensen richt hij zich voornamelijk op de regio Eindhoven. Bovendien is Mulder lid van het Dagelijks Bestuur van Bluestone, naast Geert van Grimbergen en René Bos.

Coachen van mensen

“In die hoedanigheid ben ik sinds april vorig jaar medeverantwoordelijk voor het aansturen van de totale organisatie. Ik richt me vooral ook op het coachen van mensen. In het uitoefenen van de professie van accountancy ligt namelijk een discrepantie tussen wat ondernemers willen en wat accountants geven”, vertelt Mulder. “Het is

belangrijk dat mijn mensen anders nadenken over hoe zij een klant moeten benaderen. We zitten schouder aan schouder met een cliënt, je moet heel goed aanvoelen hoe een relatie in een gesprek zit. Ik vind het heel leuk om met jonge mensen te werken die nog een bepaalde ontwikkeling moeten doormaken.”

Denken vanuit mogelijkheden

Door zijn bedrijfservaring weet Mulder relaties anders te prikkelen. “Niet vanuit een ‘technische’ accountancy-achtergrond, maar vanuit een ondernemersachtergrond. In het accountancyvak heb je te maken met een spectrum aan wetten en regelgeving, maar je moet blijven denken in kansen van cliënt en niet vanuit beperkingen die de wet je oplegt. Eerst vanuit mogelijkheden, en vervolgens kijken of het wel of niet kan. Maar je kunt stellen dat we aanvallend voetbal spelen”, aldus Mulder, die als geboren Eindhovenenaar supporter van PSV is. Peter Mulder woont met zijn vrouw en drie kinderen in Oirschot.

“Je moet heel goed aanvoelen hoe een relatie in een gesprek zit”

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

Bluestone

accountants &
belastingadviseurs

Bluestone Accountants & Belastingadviseurs B.V.
Hoogoorddreef 9
1101 BA Amsterdam
Telefoon: (020) 312 04 54
Fax: (020) 312 04 60

Bluestone

expat

Bluestone Expat B.V.
Beemdstraat 5
Postbus 7191
5605 JD Eindhoven
Telefoon: (040) 212 53 00
Fax: (040) 212 84 12

Greenstone

advocaten

Greenstone Advocaten N.V.
Beemdstraat 27 b
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
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

Website Yellowstone

Het adres van de website van Yellowstone international is gewijzigd. Dit was www.ystone.nl, en is vanaf 1 mei 2010 www.yellowstone.nl

Hierdoor zijn ook de e-mailadressen van de medewerkers gewijzigd.

Neem contact op met uw contactpersoon voor meer informatie.

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.