

GIBO Groep en Jan van Halst: kuitenbijters in verschillende werelden

Ex-voetballer Jan van Halst en de GIBO Groep. De werelden van de oud-topsporter en de accountants annex belastingadviseurs lopen zo op het eerste gezicht sterk uiteen. Bij nader inzien zijn er veel overeenkomsten. Net als de huidige manager commerciële zaken van voetbalclub FC Twente zijn de GIBO-adviseurs kuitenbijters: mensen die zeer volhardend en gedreven te werk gaan en die niet loslaten of opgeven voordat de beoogde resultaten bereikt zijn. Ze weten bovendien dat communicatie en het écht goed luisteren naar klanten van cruciaal belang zijn om een sterke positie te verwerven. Ruim 200 genodigden van GIBO Groep Regio Achterhoek luisterden afgelopen december in stadion De Vijverberg van Voetbalvereniging De Graafschap aandachtig naar de lezingen van directeur Fiscale Zaken Sylvester Schenk en Jan van Halst.

Premier Balkenende beloofde ons bij aanvang van het huidige kabinet nog eerst een beetje zuur en daarna het zoet. Dezelfde Balkenende was in september nog positief over de toekomst van ondernemend Nederland. Volgens de directeur Fiscale Zaken van de GIBO Groep Sylvester Schenk is dat niet helemaal waar. “U krijgt eerst het zuur, en daarna het zoutzuur,” hield de topfiscalist zijn toehoorders met gevoel voor humor voor. Oftewel: de fiscale veranderingen die voor 2009 op stapel staan, zijn niet allemaal even positief.

De plannen die het Kabinet met Prinsjesdag presenteerde, zullen mogelijk aangepast worden. Oorzaak: de kapitale aardbeving in de financiële wereld. Wat verandert er voor de belastingplichtige en zijn er ook lichtpunten in de fiscale duisternis? Er komt in elk geval een tussencategorie voor leaseauto's, met een bijtelling van 20 procent. Dat zijn auto's waarin menig ondernemer en manager wél gezien wil worden, in tegenstelling tot de beperkte keuze in de categorie leaseauto's met 14% bijtelling. Sylvester Schenk meent dat een keuze voor een 'groenere' auto nu zeker het overwegen waard is.

Positief ook is de verhoging van de MKB-winstvrijstelling voor zelfstandige ondernemers zonder BV tot 10,5 procent in 2009. Samen met de tariefsverlaging in de vennootschapsbelasting, zal de fiscale druk op winstinkomen dalen. Andere lichtpunten: de grens van de kwartaalaangifte BTW gaat naar 15.000 euro, de verklaring arbeidsrelatie (VAR) wordt onder voorwaarden automatisch verlengd, de verpakkingenbelasting wordt vereenvoudigd en de Successiewet uit 1956 wordt in 2009 gemoderniseerd, zodat deze in 2010 van kracht kan worden. De iets oudere ondernemers onder ons die nog lust hebben om door te werken worden beloofd: werkende personen in de leeftijd van 62 tot 67 jaar krijgen vanaf volgend jaar een zogenaamde doorwerkbonus. Uiteraard is dit slechts een kleine opsomming van de fiscale veranderingen voor het komende jaar. De adviseurs van de GIBO Groep staan voor u klaar om u te adviseren over de details en de maatregelen die u als ondernemer moet treffen om uw bedrijfsresultaat te optimaliseren en het beste uit uw bedrijf te halen.

Opleiding in de kleedkamer

Het beste uit het bedrijf halen. Dat is ook wat Jan van Halst (Utrecht, 20 april 1969) voor ogen had, toen hij na een glansrijke carrière zijn voetbalschoenen aan de wilgen hing en manager commerciële zaken werd bij voetbalclub FC Twente. De nuchtere ex-analyticus had al snel door dat communicatie van cruciaal belang is. Binnen zijn huidige werk zijn drie kernwaarden van belang: voetbal, ambiance en solidariteit. Al deze waarden vereisen een specifieke manier van communiceren. “Als voetbalclub hebben we een maatschappelijke,

economische en sportieve functie. We willen doordringen tot in de genen van onze fans, maar we zijn ook een bedrijf dat solide moet draaien. Het verschil met andere bedrijven is dat las wij verliezen er veel emotie ontstaat.” Voetbal heeft veel raakvlakken met het bedrijfsleven, vindt de nuchtere Van Halst. “Net als bij andere ondernemers is de manier waarop je communiceert belangrijk. In onze tak van sport zijn trainers communicatiemanagers geworden. Ze moeten communiceren met de spelers die langzamerhand BV's zijn geworden, met journalisten en met de staf en directie. Daarbij kun je niet vasthouden aan een specifieke manier van communiceren, maar moet je telkens opnieuw je strategie bepalen. Dat is een groot verschil met vroeger toen trainers maar wat in de rondte schreeuwden.”

Van Halst heeft geen specifieke communicatieopleiding achter de rug. Al zijn kennis komt uit de praktijk. “Ik heb mijn opleiding in de kleedkamers genoten.” Jarenlang schreeuwde en schold hij zijn medespelers verrot op het veld. Hij dacht daarmee goed te doen, maar het pakte anders uit. “Ik dacht dat iedereen op mijn golflengte zat. Maar dat was uiteindelijk niet zo. Op een dag riep een van mijn trainers mij bij zich en verzocht mij vriendelijk doch dringend mijn spullen te pakken. Iedereen was mij liever kwijt dan rijk. Op dat moment was het een schok, maar het heeft mijn ogen wel geopend. Sinds toen ben ik proactief vanuit het middenveld gaan coachen. Het werkte: door uit iedereen het beste te halen, door iedereen in zijn waarde te laten, kun je veel bereiken. Het is de kunst om de emotie uit de boodschap te halen en er vervolgens mee aan de slag te gaan. Een wijze les.”

Goede mensen verzamelen

Van Halst is er van overtuigd dat je als ondernemer goede mensen om je heen moet verzamelen. “Je moet doen waar je goed in bent. Ik was geen supergetalenteerde voetballer. Ik kon van alles een beetje. Af en toe een tackle en soms raakte ik de bal zelfs. Meestal bij toeval. Waar ik wel goed in was, was vanuit het middenveld de spelers van de bal bedienen. Dat was een tip van Willem van Hanegem. Daar ben ik dan ook keihard op gaan trainen. Eerst tien meter, toen twintig en zo verder. Dat werd uiteindelijk mijn grootste kracht, daar heb ik het mee gered. Aan ondernemers raad ik dan ook aan om te kijken naar datgene waar je het beste in bent, benut dat talent voluit. Verzamel vervolgens mensen om je heen met talenten die je zelf niet bezit en blijf met elkaar communiceren. Met elkaar ben je dan onverslaanbaar.”

Kader 1

Bij de GIBO Groep werken 1.500 medewerkers, verspreid over zestig vestigingen in heel het land. De GIBO Groep is al ruim 80 jaar actief in het ondersteunen van ondernemers met bedrijfskundig, financieel, fiscaal en juridisch advies met als doel: ondernemers te helpen om betere prestaties te leveren. De adviseurs zijn actief in een breed netwerk van banken, brancheorganisaties en ondernemersverenigingen. Ze zijn op de hoogte van de laatste ontwikkelingen in uw lokale markt.

Kader 2

GIBO Groep beste accountant 2007/2008

Sinds 2007 worden verspreid over het jaar drie toonaangevende onderzoeken gehouden naar de klanttevredenheid in de zakelijke dienstverlening. TNS NIPO en Blauw Research voeren deze onderzoeken uit. De resultaten worden gepubliceerd in de Sprout 100, de Management

Team MT 100 en de Incompany 100. Sinds 2007 komt de GIBO Groep gemiddeld uit deze onderzoeken als beste accountantsorganisatie naar voren.