Business en *pleasure* gaan hand in hand

De mensen achter ondernemersadvieskantoor BonsenReuling zijn trouwe bezoekers van Ons Aller Ajax en lid van de ABA. Enkele van de diensten die het bedrijf aanbiedt zijn accountancy en belastingadvies. ABA Today steekt zijn licht op bij BonsenReuling om meer helderheid te krijgen over een aantal fiscale regelingen. Neem hier goed nota van, zodat je met een gerust hart van de wedstrijden in de Johan Cruijff Arena kunt genieten.

Toegegeven, het is geen sexy onderwerp om eens na de wedstrijd over te praten: fiscale aftrekbaarheid. Het gaat dan toch eerder over de fenomenale steekpass van Hakim Ziyech of de koelbloedige afronding van Klaas-Jan Huntelaar. Aan de spreektafel van BonsenReuling in Elst gaat het eerst en vooral ook over Ajax met Arthur Janssen, directeur van deze vestiging, en met Koen Gerritsen, die het kantoor in Eibergen aanstuurt. Het gaat over het mooie seizoen dat we hebben gehad en over de eerste wedstrijden in de nieuwe competitie. En het gaat over de vraag waarom een onderneming met de wortels in het oosten van het land zich zo nadrukkelijk verbindt aan Ajax. Als je van voetbal houdt, dan ga je toch naar De Graafschap of Vitesse? Koen Gerritsen is helder: 'We willen onderscheidend zijn; we willen onze klanten echt een onvergetelijke dag bezorgen en dus nodigen wij hen uit voor een complete dag in de Johan Cruijff ArenA. Wij begeleiden hen uiteraard op deze dag, we bekijken de wedstrijd en sluiten af in de ABA-Club. We merken dat dit enorm door onze relaties gewaardeerd wordt.' Tegelijkertijd gebruikt BonsenReuling nationale bekerwedstrijden als teambuilding-sessies voor eigen medewerkers. Zo worden wedstrijden van Ajax gebruikt om de onderlinge band te versterken in een ontspannen sfeer.

SPORTIEF EN ZAKELIJK SUCCESVOL

Arthur Janssen en Koen Gerritsen zijn Ajax-fans pur sang en zij kwamen bij BonsenReuling dan ook in een gespreid bedje. Henny Kok, de huidige penningmeester van de ABA en tot voor kort directievoorzitter van het bedrijf, heeft de band met Ajax in de afgelopen decennia opgebouwd en versterkt. Het is voor Arthur Janssen een logische ontwikkeling: 'Ajax behoort tot de top op het gebied van voetbal en staat bekend om een zeer goede jeugdopleiding. Daarnaast is Ajax zowel sportief, als zakelijk succesvol. Zoals Ajax een grote naam met een rijke historie in het voetbal is, is BonsenReuling dat op het gebied van accountancy en fiscale- en juridische advisering in Oost-Nederland. Er is echt een goede match.'

GRENSOVERSCHRIJDEND

Het kantoor ontstond al in 1958. In de loop der jaren is het uitgegroeid tot een middelgroot ondernemersadvieskantoor met vestigingen in Lichtenvoorde, Eibergen, Deventer en Elst. Het bedrijf telt 150 medewerkers. Er zijn tevens bezoekadressen in Amsterdam en Düsseldorf. Gezien de sterke positie in de grensregio is er een florerende Duitsland Desk, die Nederlandse ondernemers op allerlei gebieden bijstaat in het zakendoen met Duitse bedrijven maar die ook Duitse ondernemers helpt met zakendoen in Nederland. Men mag een aantal grote, landelijk bekende concerns tot de klantenkring rekenen, bijvoorbeeld voor de wettelijke controle van jaarrekeningen alsmede voor (fiscale) advisering. Maar doorgaans richt men zich op het MKB of MKB+, in uiteenlopende sectoren als handel, productie, zorg en entertainment. Zo heeft BonsenReuling enkele populaire tv-presentatoren in zijn 'stal'.

PROACTIEF OPTREDEN

In de afgelopen jaren is de adviesrol uitgebreid. Arthur: 'Ondernemingen in welke sector dan ook staan voor de uitdaging mee te gaan in de digitale transformatie. Vele bedrijven zien dit als een bedreiging, maar wij houden hen nadrukkelijk voor de voortschrijdende digitalisering te zien als een kans. Kijk bijvoorbeeld naar de hoeveelheid data die je kunt verzamelen. Waar je in het verleden alleen conclusies kon trekken op basis van resultaten uit het verleden, kun je nu proactief optreden. Er zijn tools beschikbaar waarmee je data kunt analyseren.

Arthur Janssen (links) en Koen Gerritsen

Je krijgt inzichten die je in staat stellen betere beslissingen te nemen. Wij kennen onze klanten door en door, evenals de markt waarin zij opereren, en kunnen hen meenemen in deze nieuwe ontwikkelingen.'

STOOM AFBLAZEN

Een andere ontwikkeling waar BonsenReuling mee te maken heeft, is het aanscherpen van wet- en regelgeving. 'De AFM trekt de teugels stevig aan. Dat is enerzijds een goede ontwikkeling omdat de sector gedwongen wordt nog beter te sturen op kwaliteit en op het voldoen aan certificeringen en standaarden', legt Koen Gerritsen uit. 'Anderzijds vergt dit heel veel van onze organisatie. We besteden dan ook veel tijd en energie aan compliance.' Gelukkig is er voor beide vennoten geregeld de kans om stoom af te blazen bij de wedstrijden van Ajax en vervolgens de ABA-bijeenkomsten. 'Als ondernemers onder elkaar spreek je daar dezelfde taal en je leert snel genoeg mensen kennen', weet Arthur Janssen. 'Ik loop daar niet om direct nieuwe business te genereren, maar eerder om nieuwe netwerken aan te boren. En als er iemand is die tegen bepaalde fiscale vragen aanloopt, zullen we uiteraard proberen die op te lossen.'

ZAKELIJKE DOELSTELLING

In het kader van fiscale vragen en onder het mom van 'we maken het makkelijker' hebben Arthur en Koen zich verdiept in (de mate van) zakelijke aftrekbaarheid voor de vennootschapsbelasting met betrekking tot het afnemen van business seats en het ABA-lidmaatschap. In het verlengde hiervan hebben zij onderzocht hoe het zit met het terugvorderen van de BTW van deze uitgaven. Wat volgt is een tamelijk technische exercitie, waaruit blijkt dat niet alle uitgaven zonder meer aftrekbaar zijn. 'Het is om te beginnen essentieel', begint Arthur, 'dat je beleid formuleert en intern kenbaar maakt met betrekking tot het doel van de business seats en het lidmaatschap van de ABA. Schrijf duidelijk op dat je deze investeringen doet met een zakelijk doeleinde, zoals relatiebeheer, netwerken, representatie, enzovoort. De stoeltjes heten dan wel business seats, maar dat moet je wel benadrukken. Vervolgens is het van belang dat je minuscuul bijhoudt en rapporteert welke relaties je uitnodigt en welke medewerkers of DGA's hen hierbij begeleiden. Een mailwisseling is voldoende, maar bewaar dit dan wel', luidt het advies.

KOSTEN

Dan dien je rekening te houden met aspecten als de kosten voor de business seat zelf en de bijbehorende parkeerplaats, de kosten die je kunt toeschrijven aan reclame-uitingen en andere items om de naamsbekendheid te vergroten en de vraag of deze kosten volledig dan wel deels aftrekbaar zijn. Dit laatste omdat er een privé-element aan verbonden is (je vindt het immers ook leuk om naar Ajax te gaan). Wat verder in ogenschouw moet worden genomen is de situatie waarin de DGA zelf gebruik maakt van de business seats, zonder zakelijke relaties uit te nodigen. Je zult dan duidelijk moeten maken, en moeten vastleggen, dat het je bedoeling is te netwerken met andere leden van Ajax. Zo zijn er nog talloze situaties denkbaar, die herleidbaar zijn van deze voorbeelden. Je zult dus altijd moeten nagaan hoe de kosten fiscaal behandeld moeten worden.

ZORG DAT JE ERBIJ KOMT

Wanneer je het hebt over de aftrek van de BTW, dan moet je rekening houden met de BUA, besluit uitsluiting aftrek omzetbelasting. 'Kortom, er zitten nogal wat haken en ogen aan deze fiscale wetgeving', concludeert Koen Gerritsen. 'Het is raadzaam, ook wanneer je overtuigd bent dat je het als bedrijf goed geregeld hebt, om eens een second opinion uit te voeren. Wellicht zie je mogelijkheden om risico's te vermijden over het hoofd of laat je aftrekposten liggen. Wat boven iedere twijfel verheven is, is het lidmaatschap van de ABA. Dit versterkt de onderbouwing dat je als onderneming wedstrijden van Ajax bezoekt met een zakelijk oogmerk. De ABA dus, zorg dat je erbij komt.'