

# MIJN BEDRIJF

mijnbedrijf@telegraaf.nl

## Verlies op octrooi aftrekken



### TELETIP

Maakt u verlies op uw octrooi? Dan heeft staatssecretaris Jan-Kees de Jager een aardig gebaar in petto. Ondernemers mogen deze verliezen in 2009 en 2010 volledig aftrekken van de winst. Voorheen mocht maximaal 10% van deze verlie-

zen worden verrekend met de winst. Een verlies op octrooi komt om de hoek kijken als er bijvoorbeeld tegenover marketing of juridische kosten niet genoeg omzet staat. De maatregel wordt ingevoerd om innovatieve bedrijven die het moeilijk hebben door de kredietcrisis een steuntje in de rug te geven.

## GEBRUIK VAN 'WILLEKEURIGE' CAO KAN SLECHT UITPAKKEN

# Arbeidsvoorwaarden op maat

Hoe goed past de collectieve arbeidsovereenkomst die u toepast bij uw onderneming? Vaak worden standaard-arbeidsvoorwaarden gebruikt, of wordt het voorwaardenpakket van een soortgelijk bedrijf gekopieerd. En dat kan nadelige gevolgen hebben.

door ARNOUD BREITBARTH

AMSTERDAM/LOPIK – Als de LVE, de Landelijke Vereniging van Eerstelijnspsychologen, zich tien jaar geleden afsplitst van het Nederlands Instituut van Psychologen, wordt voor het gemak hetzelfde arbeidsvoorwaardenpakket gehandhaafd voor het personeel op het landelijk bureau. Dat blijkt voor het veel kleinere LVE, met maar zes parttime medewerkers, na verloop van tijd toch niet zo'n verstandige keuze.

Zo is er op papier een mooie regeling voor 55-plussers: die mogen een uur per dag eerder naar huis. „Daar zitten nog bladzijden vol regelingen bij over hoe het verlof opgespaard moet worden – dat kan na drie maanden nog maar met 25% van de uren. Dat vergt dus een complete administratie”, vertelt LVE-directeur Dick Nieuwpoort. Het grootste struikelblok vormt evenwel dat de 55-plussersregeling ook geldt voor parttimers. „Een medewerker die twee dagen per week werkt, krijgt daarvoor voor zestienvuurbetaald, maar hoeft maar veertien uur te komen. Zo'n kleine organisatie als de onze kan dat simpelweg niet behapstukken.”

De arbeidsvoorwaarden zijn een dik boekwerk, waar ook nog eens afspraken in staan die



ILLUSTRATIE: JOCHEM VAN DER BLOM

multi-interpretabel zijn. Nieuwpoort: „Werknemers kunnen op 5 december vrij nemen, maar er staat niet hoe dat geregeld dient te worden. Dat kan voor fricties zorgen.” Twee jaar terug besluit hij dan ook, samen met zijn bestuur, dat het tijd is om nieuwe arbeidsvoorwaarden op te stellen. Nieuwpoort gaat eerst op zoek naar cao-regelingen om zich bij aan te sluiten, maar merkt dat diverse varianten vanwege de grote bedrijven

waar ze voor zijn geschreven niet bij zijn onderneming passen. Als hij aanklopt bij vakbonden en werkgeversorganisaties om een regeling op maat voor zijn bedrijf te maken, wordt alleen een standaardcontract uit de la getrokken. Uiteindelijk komt hij uit bij adviseur Henk Strating, die Nieuwpoort helpt om een nieuwe regeling te maken.

### Vrijwillig verplicht

Veel bedrijven die niet verplicht onder een cao vallen, passen deze wel toe. Dat is gevaarlijk, meent adviseur Henk Strating van HS Arbeidsvoorwaarden. „Als je vrijwillig een regeling uitvoert, ben je verplicht hem helemaal uit te voeren. Je kunt daar niet willekeurig in shoppen.” Bovendien ben je geen partij aan de onderhandelingsstafel. „Als vakbonden en werkgevers in die cao wat afspreken, bijvoorbeeld

over loonsverhogingen, heb je daar als 'vrijwillig uitvoerder' geen enkele zeggenschap over.” Wordt bijvoorbeeld afgesproken dat overwerk extra toelag wordt verrekend, maar het standaardalaris in ruil daarvoor stijgt met 7%, dan kun je daar niets aan doen – ook als jouw bedrijf nooit overwerkt. En is het omgekeerde het geval, dan heeft je personeel niets aan zo'n afspraak. „Op maat gemaakte arbeidsvoorwaarden zijn voor iedereen beter.”

Maar zorg dat ze zich niet bekocht voelen, anders krijg je later niets meer voor elkaar. Ik raad daarom altijd aan om arbeidsvoorwaarden afhankelijk te maken van het bedrijfsresultaat: gaat het goed met het bedrijf, dan profiteren werknemers daarvan. Gaat het slecht, dan snappen ze dat er even minder ruimte is voor extra studie- of verlofregelingen of een derde maand.”

Nog een tip: „Zorg dat in de nieuwe arbeidsvoorwaarden de bepaling is opgenomen dat wijzigingen voortaan kunnen worden goedgekeurd door de personeelsvertegenwoordiging. Zo voorkom je dat je bij een volgende wijziging weer met elke individuele werknemer om de tafel moet.”

## Geprikkeld

Jarenlang is er over gesproken, maar sinds 1 juli dit jaar is het eindelijk zover: telecomabonnementsmogelijkheden worden niet meer automatisch worden verlengd. Per maand kan de consument nu, na de initiële contractperiode, opzeggen. Klanten zitten dus niet meer aan een abonnement vast als ze niet niet op tijd hebben opgezegd.

Het is een uiterst kleine wetswijziging die is doorgevoerd, maar heeft een groot en gunstig effect op de economie. Tot deze zomer zaten veel consumenten vastgeloofd bij hun provider. Dit remde concurrentie. En als er problemen waren, waren aanbidders minder snel geneigd die voortvarend op te lossen: ze wisten immers dat de klant moeilijk weg kon.

Sinds kort struikelen telefoon- en internetaanbieders over elkaar met de mooiste aanbiedingen. Partijen als Ziggo, Het Net en Alice brachten, nog voordat de wet van kracht werd, al abonnementen op de markt waar bij consumenten maandelijks konden opzeggen. Andere providers moeten daar nu noodgedwongen op inspelen: alles wordt in het werk gesteld om het klanten naar de zin te maken. Als ze immers bij de buurman een betere aanbieding of een geavanceerder product vinden, zijn ze zo verduwen.

Nederland is koploper waar het gaat om breedbandaansluitingen, per honderd inwoners zijn er 35

snelle internetaansluitingen. De goede infrastructuur die hier ligt, is cruciaal voor de economie in Nederland, zowel voor het bedrijfsleven als het onderwijs. Een impuls geven aan de ontwikkelingen op de communicatiemarkt stimuleert de aanbieders te innoveren en zo houden we die geavanceerde producten.

Jarenlang is het verbieden van de automatische abonnementsverlenging echter uitgesteld: Den Haag bleef eindeloos kijken naar mogelijke gevolgen en betrok vervolgens andere markten erbij. Uiteindelijk kwam het weer terug bij de essentie, de communicatieabonnementsmogelijkheden, waardoor er door EZ en Opta spijkers met koppen konden worden.

De overheid zou ook met andere kleine aanpassingen markten in beweging kunnen krijgen, zoals het verlagen van wel afschaffen van de bpm. De discussie duurt voort over de verminderde belastingopbrengst en gevolgen. Maar vergeten wordt, dat door dit te veranderen, de hele markt in beweging kan komen en de totale opbrengst hoger kan worden dan de gederfde opbrengst van de bpm.

Dit soort kleine veranderingen kun jij ook gebruiken om je eigen bedrijf een impuls te geven.

Ben Woldring (24) is sinds 1998 internetondernemer en beheert met zijn bedrijf Bencom negen verschillende internetsites. ben@bencom.nl

### Gevaarlijk

„Als je als bureau van twaalf man een grote cao-regeling toepast, is dat alsof je een kind van 12 in een pak met maat 56 hijst”, weet Strating. „Dat kan gevaarlijke gevolgen hebben: zo zijn er regelingen die werknemers in staat stellen al hun studiekosten te declareren bij hun baas als de studie ook maar enigszins raakvlakken heeft met hun werkterrein.” Theoretisch gezien zou, als de LVE zo'n cao zou toepassen, een secretaresse die psychologie gaat studeren, dat zonder overleg kunnen doen op kosten van de werkgever. „Als je als klein bedrijf twee van dat soort medewerkers hebt, kun je financieel behoorlijk in het nauw komen.”

Om onrust onder medewerkers te voorkomen is het van groot belang om goed uit te leggen waarom er een nieuw pakket arbeidsvoorwaarden moet komen, meent Strating. „Het raakt je personeel persoonlijk,

wees daarom eerlijk en helder, zorg dat er geen ruis ontstaat.” Bovendien is hun medewerking nodig: „Arbeidsvoorwaarden liggen vast, dus als je die wilt veranderen, heb je de nadrukkelijke toestemming van alle medewerkers nodig. Je hebt individuele contracten met je medewerkers, je zult dus met iedereen om de tafel

moeten om een handtekening te krijgen.” Bij LVE houdt Strating drie sessies met alle medewerkers: een eerste keer om uit te leggen wat de bedoeling is, een tweede keer om een concept te bespreken en een laatste keer om het definitieve pakket te bespreken en daar laatste wijzigingen in aan te brengen.

## Starter van de Week

**Naam bedrijf:** VvE Beheer Het Gooi  
**Wie:** Alex (38) en Niels (35) Hagen  
**Wat:** VvE Beheer  
**Waar:** Burg J. Visserlaan 18a 1411 BS Naarden  
**Officiële startdatum:** 1 jan 2009  
**Gedane investering:** € 40.000  
**Beoogde jaarmet:** € 50.000 in eerste, € 100.000 in tweede jaar  
**Jaarlijkse herinvestering:** € 25.000  
**Investering terugverdiend:** Over twee jaar  
**Meer informatie:** www.vvebeheerhetgooi.nl



• Niels (l.) en Alex Hagen willen onder meer het verschil maken op bouwkundig vlak. FOTO: BOB FRIEDLANDER

## Beheer van koopflats kan beter

Ieder gebouw met koopappartementen is eigendom van de Vereniging van Eigenaren (VvE). De leden zijn de eigenaren van de appartementen in het gebouw. De meeste flateigenaren zijn goedwillende amateurs als het gaat om het beheer van hun gebouw. Daarom schakelen veel VvE's beheerkantoren in die ervoor zorgen dat het gebouw goed wordt onderhouden of dat de schoonmaak op tijd gebeurt.

Makelaars, woningcorporaties en gespecialiseerde beheerkantoren bieden deze diensten aan. Alex Hagen werkte bij een makelaar waar hij appartementsgebouwen voor verenigingen van eigenaren beheerde. Zijn broer Niels

had een leidinggevende baan in de bouw en later bij onderhoudsafdelingen van woningcorporaties. Een ideale combinatie om samen een gespecialiseerd beheerkantoor te beginnen, dachten de broers. De concurrentie is groot, maar zij zien voor zichzelf een markt. „Makelaars zijn administratief gezien over het algemeen prima beheerders, maar technisch beheer van gebouwen is niet hun grootste kwaliteit”, legt Alex Hagen uit. „Woningcorporaties behouden ook flatgebouwen voor VvE's. Theoretisch kunnen ze het wel, maar ze werken van achter hun bureau.”

VvE's hebben volgens de broers grote behoefte aan beheerders die goede contacten

met de bewoners onderhouden, die afspraken nakomen, bouwkundig kunnen adviseren, de administratie voeren, ledenvergaderingen leiden en notulen maken. „Zulke beheerkantoren zijn schaars”, stelt Niels Hagen. „Op het bouwkundig vlak maken wij het verschil. We kunnen adviseren, begeleiden, contracteren en controleren. Daardoor betalen verenigingen niet te veel voor onderhoudswerk. Beheerders zetten vaak vriendjes aan het werk. Daar betalen de bewoners handenvol geld aan. Vaak blijkt achteraf de kwaliteit van het werk tegen te vallen omdat er geen controle en toezicht is tijdens en na de oplevering.”

Voor kleine VvE's is uitbe-

steden meestal te duur. Alex: „We zijn starters en niet zo arrogant om kleine VvE's te weigeren. We werken met pakketten van diensten. Kleine VvE's kunnen zo ook een deel van het beheer uitbesteden.”



• Jos van Alphen promoot gezonde producten actief. „Maar je moet er ook niet in doorslaan.” FOTO'S: JOHN CLAESSENS

## FRANCHISEKETEN WIL NAAR TIEN VESTIGINGEN

# Friet met gratis stukje fruit

door JURRY BRAND

BEST – In het pand aan de Nieuwstraat in Best staat het friet hoog opgestapeld. Chicke koffiezetter drachter en een uitgebreide saladebar voor onder meer de broodjes gezond. Gelukkig ontbreken de grote frituur en de vitrine met snacks niet, anders zou je bijna denken dat je verkeerd zit.

Want Eetplezier in Best is een cafeteria. De ondertitel van deze vestiging is niet voor niets 'De Beste Snackbar'. Jos van Alphen (44) runt de cafeteria al 27 jaar. Het begon ooit als een klein bedrijfje, in de ruimte voor de woonkamer van de familie Van Alphen. In de loop der jaren werd ook de woonkamer erbij betrokken. „Ik bakte altijd fabrieksfriet, maar was eigenlijk niet blij met het product”, vertelt Van Alphen. „Als ik 's avonds de vuilnisbakken legde, zag ik dat onder in de

de friet in speciale frituurolie, die volgens Van Alphen zelfs cholesterolverlagend is. Er zijn per jaar 48 aanbiedingen, waarvan driekwart gezond is, zoals een sandwich of een smoothie. De aanbiedingen zijn per maand in vier kleuren verdeeld: oranje (snacks en schotels), geel (broodjes en sandwiches), groen (salades en soepen) en blauw (frisdrank, ijs, smoothies en verse sappen). „De klant hoeft het in ieder geval niet te laten om een gezonde keuze te maken.”

Het gratis fruit en de gezondere producten worden actief gepromoot. Maar je moet er niet in doorslaan, vindt Van Alphen: Eetplezier verkoopt immers ook gewoon frikadellen.

Ondertussen ziet hij compleet nieuwe doelgroepen binnenkomen sinds de formule is gestart. Daarnaast komen mensen vaker terug, en ook op andere 'eetmomenten', zoals de lunch of even tussen door. De gemiddelde besteding in het zitgedeelte ligt inmiddels tussen de acht en de twaalf euro. En waar in het begin van de snackbar nog 95% van de omzet bestond uit mensen die friet kwamen afhalen, maakt het zitgedeelte intussen al meer omzet dan de afhaal, aldus Van Alphen, die niet op cijfers in wil gaan.

Intussen is het aantal handjes dat aan het frietje komt voordat het wordt verkocht, danig teruggebracht. Achter de zaak staat een eigen verwerkingsmachine, waar in één keer een grote kist met zo'n duizend kilo aardappels in gekieperd kan worden. Elke twee minuten is er weer vier kilo bintjes geschild. Vervolgens worden ze met de hand 'gepit': ofwel het verwijderen van achtergebleven stronkjes. Daarna worden de aardappels in een machine tot friet verwerkt.

### Besteding

Hoewel het vanaf „dag één met de benen buiten hing”, had Van Alphen het idee dat er meer uit te halen viel. De gemiddelde besteding bij De Beste Snackbar lag destijds op zo'n vijf euro per klant. De ondernemer vond echter dat er wel ruimte lag tot een besteding van € 15. Van Alphen zag de beste mogelijkheid in aansluiting bij een bestaande formule. „Ik heb ze allemaal op bezoek gehad, maar er was geen enkele formule bij waar ik me helemaal in kon vinden.”

Dus is Van Alphen zelf maar in de pen geklommen, zo'n drie jaar geleden nu. Hij schreef een plan voor een nieuwe cafeteriaformule, en tuigde die samen met snackproducent Van Oers verder op. Zo ontstond Eetplezier, met als speerpunten: verse friet, maandelijks wisselende acties, gastvrijheid, bediening, beleving, kindvriendelijkheid en gezond.

Zo krijgt iedere gast die in het zitgedeelte een menu bestelt, een gratis stuk fruit bij de bestelling. Eetplezier bakt

Het gratis fruit en de gezondere producten worden actief gepromoot. Maar je moet er niet in doorslaan, vindt Van Alphen: Eetplezier verkoopt immers ook gewoon frikadellen.

Ondertussen ziet hij compleet nieuwe doelgroepen binnenkomen sinds de formule is gestart. Daarnaast komen mensen vaker terug, en ook op andere 'eetmomenten', zoals de lunch of even tussen door. De gemiddelde besteding in het zitgedeelte ligt inmiddels tussen de acht en de twaalf euro. En waar in het begin van de snackbar nog 95% van de omzet bestond uit mensen die friet kwamen afhalen, maakt het zitgedeelte intussen al meer omzet dan de afhaal, aldus Van Alphen, die niet op cijfers in wil gaan.

Intussen is het aantal handjes dat aan het frietje komt voordat het wordt verkocht, danig teruggebracht. Achter de zaak staat een eigen verwerkingsmachine, waar in één keer een grote kist met zo'n duizend kilo aardappels in gekieperd kan worden. Elke twee minuten is er weer vier kilo bintjes geschild. Vervolgens worden ze met de hand 'gepit': ofwel het verwijderen van achtergebleven stronkjes. Daarna worden de aardappels in een machine tot friet verwerkt.

### Franchise

De Beste ondernemer heeft Eetplezier inmiddels als een franchiseformule uitgerold. Eerst een in Oisterwijk en daarna volgden Vinkel, Geldrop, Etten-Leur en onlangs ook Eindhoven. Volgend jaar wil Van Alphen op tien vestigingen zitten, óók buiten Brabant. „Als formule kun je gewoon veel meer marketingkracht aan de dag leggen. Wij kunnen Eetplezier ook op kleinere schaal vestigen. Dus niet de 120 verschillende producten zoals in Best, maar 60 of 30. Dus zonder de uitsmijter of de sitostick, maar met gratis fruit en meer gezond.” Daarnaast is Van Alphen bezig met nieuwe concepten, zoals pizza's of broodjes. En binnenkort ook bieftuk en varkenshaas. „Bij het afhalen komen mensen toch vaak met een lijstje van thuis. En met die bestelling in een zakje gaan ze ook weer naar huis. Daar valt ook nog een slag te maken.”

Zomeractie  
**Prescan**  
Marktleider in preventief onderzoek  
**Total Body Scan**  
„Je gezondheid is toch het belangrijkste dat je hebt?”  
- Ernst-Daniël Smid  
www.prescan.nl  
0800-7737226 (gratis, 24 uur per dag)