

# “We worden niet betaald om ‘ja’ te knikken, wel om correct advies te geven.”

Jean-Michel Willems en Dany De Decker, boekhouders-fiscalisten bij Baker Tilly Belgium

‘Niet zomaar cijfers. Inzicht in uw bedrijf’. De titel op de documentatiemap van Baker Tilly Belgium is duidelijk. Het kantoor wil meer zijn dan enkel een accountancy- en adviesbureau. Jean-Michel Willems, erkend boekhouder en Dany De Decker, boekhouder-fiscalist/Partner, werken hier dagelijks aan mee. Zowel in Vlaanderen als in het Spaanse Calpe.

“Een ondernemer heeft maar één vraag: ‘Wat zou jij doen, mocht je in mijn plaats zijn?’ Wij proberen met hem mee te denken”, zegt **Jean-Michel**.

“Door onze verscheidenheid aan medewerkers bedienen we een brede waaier aan cliënten: van beursgenoteerde bedrijven tot de handelaar om de hoek.” “Bij ons zitten veel medewerkers uit de Big Four (*PricewaterhouseCoopers, Deloitte, KPMG en Ernst&Young, red.*) die niet langer in een vakje wilden zitten”, vult **Dany** aan. “Daar ben je specialist en zit je met vier, vijf anderen mee aan tafel bij een cliënt. Hier doen we het omgekeerde. Een cliënt start bij een dossierbeheerder, een generalist die de cliënt goed kent. Die bepaalt dan welke specialist hij er moet bijhalen.” Zelf komen beide heren allesbehalve van bij één van de Big Four. **Jean-Michel**: “Ik heb al heel wat watertjes doorzwommen. Wel heb ik altijd economische richtingen gevolgd. Na mijn opleiding Hotelmanagement, legerdienst en stage bij de Accorketen, ben ik opgeklommen tot adjunct-directeur van een Novotel. Omwille van gezondheidsredenen ben ik dan veranderd

*Sommige collega's doen aan cowboypraktijken om cliënten tevreden te houden*

naar adjunct-verkoopdirecteur bij Automatic Drink Service - Rode Pelikaan. Daarna nam ik samen met mijn vrouw de boeken-en krantenzaak van mijn schoonouders over, een drukke winkel in de Brusselse Rand met dagelijks meer dan duizend klanten. Dat klantencontact miste ik hier in het begin nog het meest. Om onze zaak beter te kunnen beheren, schoolde ik me bij in boekhouding en fiscaliteit. Eerst aan de Open Universiteit, later aan de hoge school. Daar ontmoette ik docenten Peter Weyers en Filip Colbert. Die werkten toen al bij Baker Tilly en zijn intussen beiden partner. Ik mocht hen contacteren, mocht ik interesse hebben. We stonden met de zaak net voor een keuze: ofwel grote investeringen doen, ofwel het leven over een andere boeg gooien. Mijn vrouw en ik besloten de zaak te verkopen.”



Jean-Michel Willems en Dany De Decker:

“Door onze verscheidenheid aan medewerkers bedienen we een brede waaier aan cliënten: van beursgenoteerd bedrijven tot de handelaar om de hoek.”

## Leven in de slaapkamer

Dany's loopbaan is naar eigen zeggen ook "atypisch". **Dany:** "Bij mij is het met de papelel ingegeven. Mijn vader startte in 1976 zijn accountantskantoor in onze *living* waardoor ik van kindsbeen af met cliënten in contact kwam. Tv-kijken deden we in de slaapkamer. Later combineerde ik mijn studies aan de Ehsal, Erasmus en Fiscale Hogeschool met praktijkervaring in vaders kantoor. Uiteindelijk nam ik het kantoor over, uiteraard was het toen niet meer in de *living*, wel in een kantoorgebouw. Via een dossier waar Acos (*nu Baker Tilly, red.*) ook als adviseur optrad, kwam ik in contact met

Guy Schollaert, vennoot van Baker Tilly. Het klikte. Eerst werkte ik samen als externe, twee jaar later als vennoot."

Die ondernemerservaring is een voordeel.

**Jean-Michel:** "Ik ken het reilen en zeilen van een ondernemer en kan de zaken daarom naast cijfermatig ook commercieel bekijken. Onze empathie, die is echt."

**Dany:** "We bouwen een goede relatie uit met onze cliënten. En dat doen we ook door op een correcte manier onze mening te zeggen. We worden niet betaald om 'ja' te knikken, wel om correct advies te geven. De maatregelen die de regering nu neemt, zijn deels de verantwoordelijkheid van sommigen die wel de kantjes opzoeken. Ik heb het daar moeilijk mee." **Jean-Michel:** "Je mag drijven, maar niet overdrijven. Sommigen doen echt aan cowboypraktijken om cliënten op korte termijn tevreden te stellen."

## Pater familias

Maar het bloed kruipt ooit waar het niet gaan kan. Eens ondernemer, eeuwig ondernemer. **Dany:** "Ik heb altijd een project nodig. Bij Baker Tilly had ik op een bepaald moment gerealiseerd wat ik wou. Mijn ouders hadden een eigendom in Spanje. Daarom ben ik me gaan verdiepen in Spaanse eigendom en fiscaliteit. Uit interesse. Toen Vlamingen in de Wereld (*een vzw die Vlamingen over de grenzen heen in contact wil laten komen, red.*) mij

in Spanje voor een interview contacteerde, kwam alles plots in een stroomversnelling. Ik kreeg veel vragen

binnen over successieplanning of over het opstarten van een zaak in Spanje." Het kantoor Acos Spanje (*binnenkort Afyse, red.*) in Calpe was een feit.

Toen Dany daarop een Master Spaanse Fiscaliteit in Valencia op vrijdag en zaterdag ging volgen, ontmoette hij zijn huidige zakenpartner. **Dany:** "Omdat ik op vrijdag om zes uur het vliegtuig nam, moest ik er om half drie uit. Ik leefde de rest van de dag als het ware op koffie. Op een dag was de koffieautomaat stuk en zo geraakte ik aan de praat met Francisco. Als enige Belg tussen allemaal Spanjaarden sprong ik er wat uit. Hij vroeg me wat me bezielde om Spaanse fiscaliteit te volgen in Valencia. Ik herkende me in Francisco, een ambitieuze dertiger gebeten door fiscaliteit en die ook zijn vaders kantoor had overgenomen. Een samenwerking leek me een goed idee."

Maar in Spanje is associëren minder evident.

Elk werkt nog op zichzelf en associëren is volgens Spanjaarden geen win-winsituatie. Maar om specifiek met Francisco in zee te kunnen gaan, was er nog meer nodig: "de zegen van de pater familias". **Dany:** "Voor Francisco kon beslissen, nodigde hij me met m'n echtgenote thuis uit waar echt heel zijn familie zat te wachten. Zijn ouders hadden naast het ouderlijk huis opnieuw gebouwd zodat Francisco, zijn zus en hun gezinnen er konden blijven wonen. In de hal stond een foto van Francisco die zijn diploma in ontvangst neemt in plaats van een trouwfoto bij ons. Die dag moesten zijn ouders me zien om hun zegen aan Francisco te geven." Dany kreeg hun fiat en zit nu één week per maand bij Francisco in Calpe en drie weken bij Baker Tilly Belgium. Op termijn moet dat omgekeerd.

## Pingpongspel der ergernissen

"Maar het blijft altijd een Spanje- EN België-verhaal", benadrukt **Dany**. "Moeten breken met Baker Tilly Belgium en er definitief wonen, zou ik moeilijk vinden". **Jean-Michel:** "Die brug tussen beide landen is ook onze troef, ons *Unique Selling Point*. Veel Vlamingen zetten de stap naar Spanje zonder zich goed te informeren en komen dan tot de constatacie dat ze het verkeerd hebben aangepakt. Wij zijn er om hen goed te adviseren, zowel vanuit Spaans als Belgisch standpunt." **Dany:** "Veel Vlamingen die een onroerend goed hebben in Spanje, hebben er nog één in België. En dan zitten ze

## Baker Tilly Belgium

- Merknaam groep vennootschappen gespecialiseerd in boekhouden, accountancy, fiscaliteit, audit, bedrijfsrevisoraat, advies, consultancy en professional services
- 4 vestigingen: Melle (Gent), Aalst, Soumagne (Luik) en Berlare
- 100-tal medewerkers (zelfstandigen en bedienden)
- Auteur Almenak voor Vrije Beroepen

met vragen hoe het zit met de huur of met hun pensioen. Voor een ondernemer die zijn zaak in België wil stopzetten en naar Spanje wil gaan, is het tijdstip waarop hij zijn aandelen verkoopt van groot belang. Wij zorgen voor één contactpunt in de eigen taal, maar met Spaans-Belgische kennis." Ook Acos Spanje wil voor de cliënten dus meer zijn dan enkel een accountancy- en adviesbureau. Voor Dany en Jean-Michel

zelf is het meer een manier van leven. **Dany:** "In Noord-Europa kan je je op financieel vlak verrijken, maar Spanje heeft mij verrijkt als

mens. Je leert zaken relativeren, afstand nemen. Hier gaat men zaken of problemen te veel uitvergroten." **Jean-Michel:** Ik noem dat het pingpongspel der ergernissen. Maar waar zijn we dan eigenlijk mee bezig?" ♦♦♦

Sanderijn Vanleenhove

*In Noord-Europa kan je je financieel verrijken, maar Spanje heeft mij verrijkt als mens*

*Bij mij is het met de papelel ingegeven. Mijn vader startte een accountancykantoor in onze living.*

# Ondernemen in het buitenland

**Dany De Decker heeft een kantoor in Calpe en begeleidt onder andere ondernemers die in Spanje een bedrijf willen opzetten. Maar wat moet u doen als u in het buitenland actief wil zijn? De juiste (erkende) beroepskwalificaties helpen u alvast een hele stap vooruit.**

Om als Belg uw vrij beroep in het buitenland uit te oefenen of omgekeerd, moet u of uw buitenlandse collega zijn kennis aantonen. Als u uw diploma in het land waarin u zich wil vestigen heeft behaald, gaat dat een stuk makkelijker. Het curriculum is erkend en meestal heeft de federatie of sector geholpen met de inhoud van opleiding. Complexer wordt het wanneer u met uw Belgisch diploma in een ander land aan de slag wil. Dan begint de administratieve mallemlolen om de gelijkwaardigheid van uw diploma te controleren, uw ervaring aan te tonen of uw talenkennis te bewijzen.

Sinds de hervorming van het hoger onderwijs (de zogenaamde Bologna-verklaring) is het voor vele beroepen al eenvoudiger om de gelijkwaardigheid van diploma's aan te tonen. Een automatische erkenning van de beroepskwalificaties (bv. talenkennis, ervaring, regelgeving...) zou een logisch gevolg moeten zijn. Maar toch, in de opleidingen kunnen wel wat verschillen zitten. De stage is zo'n kritische succesfactor. Sommige landen nemen verplichte stages in het opleidingscurriculum op, voor andere is dit meer vrijblijvend. Daarom nemen verschillende Europese landen het criterium 'aantonen van ervaring' op als extra voor-

waarde om een beroep uit te oefenen. Daarnaast heeft elk land zijn eigen procedures om vergunningen voor het uitoefenen van een beroep uit te rijken.

Een pasklaar antwoord voor alle vrije beroeper om actief te zijn in het buitenland is er dus niet. Om buiten België uw beroep uit te oefenen, moet u in eerste instantie voldoende kennis hebben. Vervolgens is het van belang om de vergunningsprocedures van het land in kwestie nauw te volgen.

Alle regels over wanneer en hoe een inwoner van de Europese Unie zijn beroep in een andere lidstaat moet uitoefenen, liggen vast in de Europese richtlijn van de beroepskwalificaties. Europa wil deze grondig hervormen (zie ook De Vrije Beroeper, editie 1), zonder het vertrouwen



van potentiële klanten, patiënten of cliënten te schaden. FVIB en UNIZO volgen deze evolutie op de voet. Voor FVIB, en de vrije beroepen, is het vooral belangrijk dat iemand naast de nodige kwalificaties ook kwaliteit voor de dag kan leggen. ♦

Nele Muys, adviseur Opleiding, Onderwijs en Vorming UNIZO-studiedienst