

# Al 30 jaar een hele *belasting* minder

Toen Hans Suurmond in 1986 wegging bij een groot, internationaal accountantskantoor om zijn eigen belastingadviesbureau te starten, was zijn droom om weer de vrijheid te hebben om cliënten een persoonlijke service te kunnen bieden en om echt hun belangen te behartigen.

“Ik wilde meer kunnen doen voor cliënten en wilde zelf ook meer plezier in het werk. Ik had geen zin meer in de ratrace, regeltjes, standaard trajecten en de harde, onpersoonlijke benadering.”

Zijn belastingadviesbureau begon als eenmanszaak, maar al snel werd de zaak een VOF, samen met zijn vrouw. “Dat is ook fiscaal gunstiger”. In de loop

der jaren kwamen alle drie zijn zonen voor hem werken. Als familiebedrijf kan juist nog extra de nadruk gelegd worden op persoonlijk contact met de cliënten en korte lijnen. Alle cliënten hebben in principe hun eigen adviseur, maar er is regelmatig onderling overleg, zodat iedereen optimaal advies krijgt. Daarnaast versterken nog een fiscalist en twee ondersteunende medewerkers het team.

Al vanaf het begin is een van de specialismen het bieden van internationaal belastingadvies aan particulieren en ondernemers. “Ik spreek mijn talen en heb veel internationale contacten, dan is dat een logisch verlengstuk. Ook kunnen we ons daarmee onderscheiden en inspelen op niches in de markt.” Er zijn altijd veel cliënten die werkzaam zijn

bij multinationals. Ook in het Westland wordt regelmatig internationaal zaken gedaan en zijn er veel (tijdelijke) werknemers uit het buitenland. Het is voor de werkgever of bijvoorbeeld een uitzendbureau belangrijk om te weten wat er belastingtechnisch allemaal bij komt kijken als men iemand uit het buitenland inhuurt. Ook als er zaken wordt gedaan met buitenlandse partijen kan het wat belastingen betreft een complex verhaal worden.

“Wij maken mensen graag wegwijs op dat gebied”, verwijst Hans Suurmond naar het kompas dat in het logo verwerkt is. “Op tijd gedegen belastingadvies inwinnen kan een ondernemer een hoop geld besparen, zien we vaak in de praktijk. We helpen ook wanneer ondernemers en particulieren in de problemen komen doordat ze, vaak uit onwetendheid, niet hebben voldaan aan alle belastingverplichtingen.” Op het ogenblik zijn er veel inkeerzaken met buitenlands vermogen in behandeling en er zijn in de loop van de tijd honderden inkeerdossiers tot een goed einde gebracht.

Roderik Suurmond is contactpersoon voor de zakelijke cliënten. Hij werkt onder meer voor Westlandse ondernemers die hun aangiftes inkomstenbelasting en omzetbelasting laten doen of eventueel ook de bedrijfsadministraties uit willen besteden. Ook hier is proactief advies belangrijk, met name bij startende ondernemers. “Daar komt vaak veel bij kijken. We geven advies over welke kostenposten ze kunnen opnemen, wat de belastingfaciliteiten zijn en hoe ze hun bedrijfsadministratie in kunnen richten. We kijken echt mee hoe alles in hun situatie zo gunstig mogelijk gestructureerd kan worden.”

