

Soest verspeelt werkgelegenheid voor 230 man aan Amersfoort

DELOITTE AL JAREN ACTIEF VOOR BOSMAN BEDRIJVEN



Aart Bosman (rechts) en Hans Leverman van Deloitte bij het leegstaande bedrijvengedouw in Isselt waarin De Bosman Groep per 1 januari 2007 haar activiteiten voortzet

De Bosman Bedrijven BV in Soest stond de afgelopen maanden in de schijnwerpers in verband met verhuizing per 1 januari 2007 naar bedrijventerrein Isselt in Amersfoort. De onderneming met circa 230 werknemers was er veel aan gelegen om in Soest te blijven, maar dan op een andere locatie met name voor het onderdeel Frans Bosman Electra BV dat zich al jaren moet behelpen met een ondoelmatige vestiging temidden van particuliere woningen.

De gemeente en Bosman konden het niet eens worden, omdat twee Soester wethouders volgens de laatste onredelijke en niet op zakelijke gronden gestelde eisen stelden, waarna statutair directievoorzitter Aart Bosman de knoop doorhakte door te kiezen voor een leegstaand bedrijvenpand in de Keistad. Voor de Soester economie is dat een gevoelige klap, door een deel van de politiek gebagatelliseerd, hetgeen door Bosman meteen werd afgestraft met een bestelling van twintig bedrijfswagens bij Pon in Amersfoort ter vervanging van evenzoveel Opels die vijf jaar geleden waren geleverd door Nefkens in Soest.

Forse groei

Tussen De Bosman Bedrijven en Deloitte Belastingadviseurs BV te Amersfoort bestaat een tien jaar hechte relatie waarin het elektrotechnisch bedrijf een forse groei realiseerde. Fiscalist drs. Hans Leverman van Deloitte spreekt van een klant die 'anders is dan andere'. 'Wij leggen bij Bosman niet alleen een fiscaal advies op tafel, maar den-

ken actief mee op allerlei gebied,' aldus Leverman.

Tussen Bosman en Deloitte is het meer een kwestie van elkaars ideeën aanvoelen en aanvullen, zodat tussen beide een goede persoonlijke verhouding is gegroeid, waarin vertrouwen de hoofdrol speelt. Bosman: 'Onze onderneming zit vol dynamiek en nieuwe kansen zijn aan de orde van de dag. Dan is het fijn dat Deloitte er is om tijdig te adviseren wat er wel of niet kan.'

Vertrouwen

Leverman spreekt van een interessante klant, waarmee een open relatie wordt onderhouden die altijd spannend blijkt te zijn. Hij vindt het plezierig als hij te maken krijgt met klanten die tegenspel bieden, omdat de creativiteit daarmee is gediend. 'Ik heb zo veel plezier in mijn werk, want wij vertellen elkaar de waarheid, ook als er wel eens iets moet worden gerepareerd. Wij kunnen als Deloitte veel voor klanten als Bosman betekenen, want je hebt een prima relatie en we kunnen vanuit die positie en op basis van vertrouwen soms heftige gesprekken met

WERELDWIJDE EXPERTISE VAN 120.000 PROFESSIONALS

Deloitte Touche Tohmatsu is een wereldwijde organisatie van zelfstandige memberfirms die zich richt op de hoogste kwaliteit bij het leveren van professionele dienstverlening en advies. De dienstverlening is gebaseerd op een mondiale strategie voor ongeveer 150 landen. Daardoor is de expertise beschikbaar van 120.000 deskundigen in alle delen van de wereld. Zonodig worden specialisten ingevlogen voor een specifiek probleem. De dienstverlening is gericht op vier professionele disciplines: accountants, belastingadviseurs, consultants en financieel adviseurs. Alle memberfirms werken voor zowel de grote internationals als voor nationale bedrijven en de publieke sector.

Voor meer info: www.deloitte.nl

elkaar voeren. Het leuke daarbij is dat veel kwesties gezamenlijk worden besproken en opgelost.'

Bosman: 'Feitelijk is Deloitte voor ons een leverancier van belastingadviezen en second opinions, maar met ja en nee zeggen kom je niet verder, want alleen als je duidelijk aangeeft waar het om gaat kun je met elkaar verder.'

Veranderd

Oudere accountants bij Deloitte herinneren zich nog de tijd dat zij jaarlijks steeds weer wekenlang bij klanten in de boeken moesten neuzen om alles te controleren. Het moest nu eenmaal worden gedaan, maar tegenwoordig zegt de klant wat er wel en niet moet worden nageplozen, want het gaat nu veel meer om gedegen advies, waarbij de deskundigheid die bij Deloitte in huis is rechtstreeks ten goede komt aan de klant.

De organisatie van een onderneming als Bosman is een voortdurend aandachtspunt om verdere groei en continuïteit veilig te kunnen stellen. Ook daarin speelt Deloitte als adviseur en sparringpartner een belangrijke rol.

NA BIJNA HALVE EEUW VAN SOEST NAAR AMERSFOORT



De Bosman Bedrijven zijn opgericht in 1959 in Soest. Na 48 jaar onafgebroken in deze gemeente te zijn gevestigd vertrekt de onderneming per 1 januari 2007 naar Amersfoort.

Momenteel is sprake van 230 medewerkers in vaste dienst die met elkaar op jaarbasis een omzet realiseren van dertig miljoen euro. Er zijn drie werkmaatschappijen: Frans Bosman Electra BV, Bosman Klimaat & Sanitair BV en TMK Nederland BV. De Bosman Bedrijven beschikken over vier vestigingen in Soest, één in Raalte en één in Den Bosch. De omzet wordt op het ogenblik nog voornamelijk gerealiseerd in de utiliteitsbouw, een situatie waarin de directie verandering wil brengen. Twee jaar geleden is een beweging in gang gezet om minder afhankelijk te worden van conjunctuurschommelingen. Eén van de speerpunten in dit beleid is de komende vijf jaar de helft van de groepsomzet te realiseren binnen de afdelingen Kortlopende Projecten, Technisch Beheer en Service, Onderhoud & Storingen.

Deloitte.

Deloitte Belastingadviseurs B.V.

Postbus 479
3800 AL Amersfoort.
Tel. 033 4792792
www.deloitte.nl