

Nichekantoren

‘Ik volg de prestaties van mijn klanten tot diep in de nacht’

Rutger Vahl



BAS STOLWIJK

Is het mogelijk om van je vrijetijdsbesteding je bedrijf te maken? Deze professionals in de accountancy bewijzen dat het kan. In dit portret vertelt directeur Bas Stolwijk RA over Sportaccountant, dat sportbonden, verenigingen en topsporters financieel begeleidt.

‘Ik heb bij KPMG gewerkt en daar onder andere Adidas als klant gehad. Daarna werkte ik bij de KNVB en deed onder meer de licentiezaken voor achttien betaald voetbalorganisaties in Nederland, waaronder Ajax en AZ. Later was ik als financieel manager betrokken bij het WK-voetbal in Brazilië in 2014 en bij tal van andere internationale evenementen. Vier jaar geleden trad ik toe tot het accountantskantoor van mijn vader. Ik wilde niet alleen maar op een rijdende trein springen, maar ook zelf ondernemen. Daarom bedacht ik het label Sportaccountant, waarbij we gebruikmaken van de fiscale, juridische en financiële expertise binnen het kantoor. Mijn vader vond het een goed idee, sterker nog, hij zei op een gegeven moment dat ik gewoon moest starten. Terwijl ik nog een volgend haalbaarheidsonderzoek wilde doen.

BTW-PROBLEMATIEK

De financiële en fiscale begeleiding van topsporters vraagt specifieke kennis. Het gaat onder andere om BTW-problematiek. Sporters hebben wedstrijden over de hele wereld. Daarvoor krijgen ze startgeld en als ze winnen ook prijzengeld. Prijzengeld is prestatiegerelateerd en dus geen dienst onder bezwarende titel. Startgeld is niet prestatiegerelateerd en daarvoor gelden verschillende BTW-regels. En waar moet je de BTW afdragen? In het land waar je hebt gespeeld of in Nederland? Ook heel specifiek zijn topsporters met een A-status. Zij krijgen een toelage om in hun levensonderhoud te voorzien. Probleem is dat ze maar heel weinig mogen bijverdienen. Wij helpen ze met financiële planning om te voorkomen dat ze ineens een groot bedrag moeten terugbetalen. Er zijn geen specifieke accountantsregels op

sportgebied, maar ingewikkeld kan de verslaggeving rondom de opbrengstverantwoording zijn, aangezien er soms maanden zit tussen het moment van presteren en het moment van uitbetalen.

‘S AVONDS LAAT

Als Sportaccountant begeleiden we topatletes als Femke Bol en Lieke Klaver, hockeyers onder wie Thierry Brinkman en Eva de Goede, maar ook een tennisser, een wielrenner en profvoetballers in binnen- en buitenland. Ook adviseren we trainers, grote sportbonden en diverse andere sportorganisaties. Ik ben een sportfanaat en heel betrokken bij mijn klanten. Ik zit vaak ‘s avonds laat nog naar een of ander challenger-tennistoernooi in Ecuador te kijken. En dan niet alleen omdat de tennisser een klant is, maar omdat ik geïnteresseerd ben in zijn of haar prestaties. Heb ik een sporter aan tafel, dan gaat het de eerste tien minuten sowieso alleen over wat hij of zij heeft meegemaakt, en hoe het met de carrière staat.

JONGE SPORTEN

Mijn collega's en ik doen zelf ook veel aan sport. Ik voetbal bij AFC in Amsterdam en doe graag aan schaatsen en skiën. Andere collega's spelen een voetbalmanagersspel. Dus na het weekend wordt er uitgebreid gesproken over de verrichtingen van Ajax, Feyenoord en PSV. De gedroomde klant? Nee, niet Max Verstappen. Op dat niveau is alles al goed geregeld. Ik zou wel meer willen doen binnen het schaatsen of in jonge sporten als BMX of baanwielrennen. Dat zijn sporten in ontwikkeling waar je veel toegevoegde waarde kan hebben in de financiële begeleiding.’