

# Orde

MAGAZINE VAN DE NEDERLANDSE ORDE VAN BELASTINGADVISEURS | JAARGANG 7 | NUMMER 3 | NOVEMBER 2019

THEMA

## DE FISCALIST OP CARRIÈREPAD

LEERMEESTERS

'FREEK WAS STRONTEIGENWIJS.  
MAAR WEL ERG SLIM'

VIER GENERATIES FISCALISTEN

ZO KRIJGT VERVELING  
GEEN KANS

IN CASSATIE

'FAIR PLAY IS EEN KWESTIE  
VAN FATSOEN – EN DAT GELDT  
ÓÓK VOOR DE OVERHEID'

MARC BORGGREVEN

# 'GROEIEN DOET PIJN'





# TEGEN POLEN

Welke leidinggevende of oud-collega beschouw je als je leermeester? Wat leerde je van hem en hoe inspireerde hij je? En omgekeerd, hoe ontstaat een bijzondere band met een oud-stagiair of medewerker? In deel 5 van deze serie Machiel Lambooi (57), sinds een paar jaar partner-af bij Freshfields en 'bijna opgehouden met werken', en Freek Snel (51), die acht jaar geleden zijn eigen advieskantoor begon, dat zich vooral op (grote) mkb-bedrijven richt.

## HOE BEGON HET?

Maar een jaar of vier waren Freek Snel en Machiel Lambooi collega's bij Loyens & Volkmaars, de voorganger van Loyens Loeff. Daarna kwamen ze in zeer verschillende hoeken van het fiscale leven terecht. Machiel wilde de echt grote, buitenlandse corporates bedienen en werd partner bij Freshfields. Terwijl Freek in zijn eigen adviespraktijk juist graag mkb-bedrijven opzoekt, zoals familiebedrijven, mede vanwege het 'veel persoonlijker contact met klanten.' Dat de twee elkaar in 1994 leerden kennen, is te danken aan 'een experiment' van de partners', onder wie hijzelf, vertelt *Machiel*: 'De bulk van onze mensen kwam uit Leiden of Amsterdam. Wij zeiden: "laten we eens wat anders doen!"'

*Freek*: 'Toen ik aangenomen werd, was ik net afgestudeerd aan de pas in 1982 opgerichte rechtenfaculteit aan de universiteit van Maastricht. Die stond ver af van het traditionele Leiden: wij kregen geen hoorcollege, maar moesten

alles zelf uitzoeken, onder het motto: alle kennis is er al, je hoeft 'm alleen maar te vinden en toe te passen. Ik was vereerd dat ik aangenomen werd, maar zo bleu als wat. Mijn eerste jaar verliep dan ook moeizaam. Ik had geen idee waar ik mee bezig was: hoe ik met klanten moest omgaan of met de secretaresse, die ik ineens had.'

*Machiel*: 'Elke net afgestudeerde fiscalist denkt dat hij alles weet - zo ook Freek.

Maar de praktijk is zó anders dan de theorie; technische vakkennis is slechts de basis van ons vak. De meesten hebben jaren nodig voor die conversie, en Freek was stront eigenwijs. Maar wel erg slim. Een ruwe diamant.'

## WAT LEERDEN ZE VAN ELKAAR?

*Freek*: 'Na dat eerste jaar ben ik bij Machiel op de kamer gezet. Toen kwam het langzaam goed.' →

'SOMS KWAM DE STOOM UIT ZIJN OREN. MAAR HIJ VERTELDE WEL LUID EN DUIDELIJK WAT IK VERKEERD DEED EN HOE HET WEL MOEST. DAAR HAD IK WAT AAN'

— Freek Snel

## 'FREEK EN IK VONDEN EEN MOOIE MODUS OPERANDI, WAARBIJ WE NIET OM DE HETE BRIJ HEEN DRAAIDEN'

— Machiel Lambooi

**Machiel:** 'Bij Loyens werd je destijds als broekie al integraal bij projecten betrokken en kreeg je flink wat verantwoordelijkheid. Daar leer je veel meer van dan wanneer je alleen maar technische vraagjes mag beantwoorden, zoals op sommige kantoren.'

**Freek:** 'Machiel bracht me allerlei sociale vaardigheden bij. Van hem leerde ik dat schrijven er ook één is: tijdens het schrijven van een memo moet je je afvragen wat de lezer – de klant – wil.'

**Machiel:** 'De laatste jaren krijg ik als commissaris veel adviezen van anderen onder ogen. Dan zie je hoe vaak adviseurs klanten opzadelen met enorme lappen tekst zonder een duidelijke conclusie. Alles waarvan ik Freek geleerd heb dat je het níet moet doen.'

**Freek:** 'Machiel heeft meerdere memo's van mij verscheurd en totaal herschreven. Ik schreef echt wetenschappelijke exposés.'

**Machiel:** 'Het waren standaard memo's van tien pagina's. Dat mogen er maximaal vijf zijn, en liever drie. Eerst schreef hij ook zijn hele denkproces op. Maar daar is de klant helemaal niet in geïnteresseerd.'

**Freek:** 'Soms kwam de stoom uit Machiels oren en was hij woedend op me. En ik op hem. Maar hij vertelde me wél luid en duidelijk wat ik verkeerd deed en hoe het wél moest. Daar had ik wat aan.'

**Machiel:** 'Dat waardeer ik zeer aan Freek: je hoeft er bij hem niet omheen te draaien. Dus ja, soms hadden we knetterende ruzie, als ik wilde dat hij iets anders deed en hij dat niet van me wilde aannemen. Dan kreeg hij het klats boem te horen. Maar daar kan Freek prima tegen: hij was dan niet boos of beledigd ofzo. We vonden een mooie modus operandi, waarbij we niet om de hete brij heen draaiden. Mij bracht die samenwerking

ook iets: ik leerde nadenken hoe ik dingen doe, zoals memo's opzetten. Dat pak ik sindsdien systematischer aan.'

**Freek:** 'Ik heb de meeste dingen geleerd door ze eerst fout te doen.'

### WAT BINDT HEN?

**Freek:** 'Zonder Machiel had ik mijn vrouw nooit leren kennen.'

Machiel (met verbaasde blik): 'Die zag ik niet aankomen!'

**Freek:** 'Jij hebt mij destijds voor Loyens een tijd naar Spanje gestuurd en daarvoor naar de Nonnetjes in Vught, om Spaans te leren. Sine qua non: anders was ik in Barcelona nooit in gesprek geraakt met mijn vrouw, een Braziliaanse, die daar woonde toen ik haar leerde kennen.'

**Machiel:** 'Oh ja, dat is waar! Freek was nog niet erg internationaal bezig geweest en dat leek me wél goed voor hem: even loskomen van de spruitjescultuur. Zelf heb ik ook drie jaar voor Loyens in Zwitserland gewerkt.'

**Freek:** 'Wat er ook goed aan was: na terugkomst had ik ineens m'n eigen winkeltje bij Loyens. Want vanaf toen kreeg ik alle Spaanse en Zuid-Amerikaanse klanten. Zo heeft Machiel me wel meer kansen gegeven.'

**Machiel:** 'Een overeenkomst tussen Freek en mij is onze grote interesse

voor de vaktechniek. In de internationale adviespraktijk heb je harde deadlines en moet je dingen vaak snel uitzoeken. Dat is soms wat oppervlakkig. Daarnaast hadden wij beiden behoefte aan diepgang. Ik begreep het dus wel toen Freek op een gegeven moment wilde promoveren. Dat wilde ik zelf na Zwitserland ook, maar dat heeft de toenmalige voorzitter van Loyens me uit het hoofd gepraat. Achteraf had hij gelijk: je kunt niet met volle aandacht twee dingen naast elkaar doen. En doordat ik niet promoveerde, ben ik sneller partner geworden. Ik heb Freek gewaarshuwd, maar hij is het wél gaan doen.'

**Freek:** 'Anders dan jij wist ik al vrij snel dat ik niet gelukkig zou worden van partner worden. Dan had ik op m'n tenen moeten lopen.'

**Machiel:** 'Ik ben benieuwd of je achteraf vindt dat het zakelijk nut heeft gehad, promoveren.'

**Freek:** 'Het zakelijk nut was zeer beperkt, hoewel ik anders geen redacteur geworden was bij NDFR, de grote fiscale digitale encyclopedie. Maar het persoonlijk nut was groot: het was een groot project van mijzelf, dat ik tot een goed einde heb gebracht. Ik ben naar een stip op de horizon gezeild en daar ben ik trots op.'

**Machiel:** 'Ik zou het nu, achteraf, wel leuk vinden om alsnog te promoveren. Maar dat heeft weinig zin meer: daarvoor moet je met twee benen in de praktijk staan. En daar ben ik een paar jaar geleden juist bewust uitgestapt. Na dertig jaar was het tijd voor iets anders, voor een ander leven.'

**Freek:** 'Het zou mij niets verbazen als jij de volgende staatssecretaris van Financiën wordt.'

**Machiel:** 'Geen schijn van kans!' ■

### MACHIEL LAMBOOIJ (57)

- HEDEN Afbouwend bestuurder en commissaris
- TOT 2016 Tax partner Freshfields Bruckhaus Deringer
- TOT 2000 Partner bij Loyens & Volkmaars
- VOORHEEN Voorzitter commissie Wetsvoorstellen en bestuurslid NOB

### FREEK SNEL (51)

- Eigenaar-directeur SNEL Corporate Tax + Law
- Redacteur NDFR bij SDU, bestuurder en commissaris
- TOT 2011 Tax lawyer Houthoff Buruma
- TOT 2008 Loyens & Volkmaars/Loyens & Loeff

