



Juryrapport: Michel Uyen – Previcus Vastgoed

Typering door de Jury

Previcus Vastgoed BV is een juridische dienstverlener gespecialiseerd in procedures, taxaties en bestandscontroles in het kader van de wet WOZ. De core business van het bedrijf is het op basis van no cure no pay voeren van procedures om de WOZ-waarde en de daarmee samenhangende aanslagen op juist niveau vastgesteld te krijgen. Previcus maakt gebruik van de proceskostenvergoeding die wordt toegekend als een bezwaar tegen een te hoge WOZ-waarde wordt toegekend. Previcus werkt met gespecialiseerde mensen op dit gebied. De WOZ-waarde wordt vaak volledig geautomatiseerd vastgesteld en ambtenaren hebben deze gespecialiseerde kennis vaak niet of minder. Daardoor haalt Previcus een hoog slagingspercentage. Als een particulier of een bedrijf een bezwaarprocedure wil starten met hulp van Previcus vindt allereerst een snelle screening plaats om de echt kansloze bezwaarprocedures eruit te filteren. Jaarlijks voert Previcus 4000 bezwaarprocedures. Daarnaast worden jaarlijks 750-800 beroepsprocedures voor de rechtbank gevoerd. 80 % van deze beroepsprocedures wint Previcus.

De helft van de opdrachten wordt voor particulieren uitgevoerd, de andere helft voor de zakelijke markt. Van de omzet wordt 80 % gerealiseerd in de zakelijke markt.

Previcus was in Nederland de eerste dienstverlener voor particulieren en het MKB op dit gebied. Inmiddels is een aantal concurrenten actief. Previcus onderscheidt zich van haar concurrenten door ervaring, kwaliteit en vooral een persoonlijke benadering. In de Randstad is een groot marktaandeel aanwezig en vanwege het belang van de persoonlijke benadering worden momenteel plannen uitgewerkt om daar een filiaal te openen.

Bedrijfsontwikkeling

In 2003 is de V.O.F. Nijzink & Uyen opgericht door Michel Uyen en Erwin Nijzink. Het bedrijf was actief in de makelaardij, verzekeringen en WOZ taxaties. Erwin Nijzink heeft na twee jaar de V.O.F. verlaten. Gondje Gieben is toen toetreden en de bedrijfsnaam is gewijzigd in Previcus Vastgoed. De assurantieportefeuille werd verkocht en Previcus is zich

gaan richten op het ondersteunen van gemeenten bij de waardebeoordeling en bezwaarafhandeling in het kader van de Wet WOZ. Al snel bleek dat er een markt was om voor particulieren en bedrijven procedures te voeren tegen een te hoge WOZ-waarde, waarbij Previcus deze dienstverlening voor haar klanten gratis kon aanbieden. Gratis omdat de dienstverlening volledig kon worden betaald uit de proceskostenvergoeding die door de gemeente of de rechtbank wordt toegekend.

Gaandeweg is Previcus zich steeds meer gaan richten op de zakelijke markt, waarbij ze de particuliere markt ook blijven bedienen. "Geen besparing, geen kosten" is het basisprincipe. Voor de zakelijke markt wordt als extra vergoeding een besparingsfee, afhankelijk van de gerealiseerde besparing, gevraagd.

In 2013 werd de Verhuurdersheffing aan het Rijk voor woningcorporaties ingevoerd. Deze verhuurdersheffing is ook gebaseerd op de WOZ-waarde. Zodoende vormen de woningcorporaties een nieuwe markt voor Previcus.

Daarnaast wil het bedrijf haar dienstverlening uitbreiden naar de Belastingdienst. Er gaat nu veel mis als aanpassingen buiten het belastingjaar vallen.

Het bedrijf telt momenteel 16 medewerkers.

De ondernemer

Michel Uyen heeft een achtergrond in bestuursrecht en is registertaxateur. Hij had het ondernemen al vroeg in het bloed. Toen hij 18 jaar was kocht en verkocht hij 10 auto's om zijn eigen auto te bekostigen. Op vrij jonge leeftijd heeft hij een eigen onderneming opgestart, die gaandeweg in 12 jaar tijd is gegroeid van twee medewerkers naar 16 medewerkers. Michel geeft ook mensen, die iets missen op hun cv, een kans.

Michel kent zijn eigen krachten en beperkingen en zoekt diversiteit in zijn medewerkers om daarmee de kwalificaties waarop hij zelf minder scoort aan te vullen. Hij kiest niet voor het veroveren van een bestaande markt, maar in nieuwe markten ontwikkelen. Hij wil zijn bedrijf leiden op basis van draagvlak en gelooft in "goed voorbeeld doet goed volgen". Hij geeft zijn mensen vrijheid. Zelfsturing en "het nieuwe werken" met structuur en een aantal duidelijke kaders horen daarbij.

Zijn team moet gebalanceerd zijn, waarbij gelet wordt op aspecten als geslacht, leeftijd, competenties en persoonlijke eigenschappen. Zijn medewerkers krijgen ruimte voor groei en ontwikkeling. Michel vindt een prettige en ongedwongen sfeer belangrijk.

Hij heeft de ambitie om met Previcus de positie als marktleider te behouden en zodoende toonaangevend te blijven binnen deze nichemarkt. Daarnaast is Michel bezig met het opstarten van een tweede bedrijf, om de continuïteit en groei te waarborgen.

Oordeel van de jury

Michel Uyen heeft een kans in de markt gezien en gegrepen. Door stap voor stap een team om zich heen te verzamelen, waarin de teamleden elkaar aanvullen en gespecialiseerde kennis bezitten, is hij in staat om met Previcus een dienstverlening op het door hem

gewenste kwalitatief hoge niveau te leveren. Om deze dienstverlening gratis aan te kunnen blijven bieden is hij afhankelijk van de instandhouding van de huidige wet- en regelgeving op dat gebied. Dit maakt het verdienmodel enigszins riskant. Door de zakelijke markt nadrukkelijk te bedienen en daarbij aangepaste verdienmodellen te hanteren wordt dit risico beperkt.