

# Mens in BEDRIJF

Relatiemagazine van Alfa Accountants en Adviseurs

april 2022

## Innovatieve digitale oplossingen vanuit een gashouder uit 1905

Sneeker bedrijf Snakeware helpt ondernemers met digitale transformatie

## Van melkveehouder naar recreatieondernemer

Familie Van Woudenberg ontvangt nu groepen op 'Het Zwaluwnest'

## Erik Nagel: "Volle focus op elektrificatie van ons wagenpark"

De groene ambities van R. Nagel Transport

alfa



accountants  
en adviseurs

Overal dichtbij

# Voorwoord



## Het wordt anders

Na twee jaar corona leek het er even op dat we als ondernemers weer over zouden kunnen naar normaal. Totdat de oorlog in Oekraïne uitbrak, met alle leed, onrust en onzekerheid die deze gruwelijke strijd met zich meebrengt. De effecten dringen ook op tal van vlakken in ons leven door: hogere brandstof- en transportkosten, duurdere grondstoffen, producten die niet langer of moeilijk leverbaar

zijn en terughoudend koopgedrag. De toekomst moet uitwijzen in welke mate we nog naar 'een oud normaal' terug kunnen. De pijn van deze oorlog (en de coronacrisis) wordt en is niet gelijk verdeeld.

Kijken we terug naar de afgelopen twee jaar, dan zien we dat veel bedrijven geprikkeld werden om aan de slag te gaan met een nieuw businessmodel (bijvoorbeeld maaltijden bezorgen of meer diensten online aanbieden). Dat deed een beroep op creativiteit, lef en doorzettingsvermogen. Bedrijven en organisaties hebben hierdoor ook veel geleerd. Dat gaat ook op voor Alfa. Zo bleken onze medewerkers goed in staat te zijn om thuis te werken en dankzij moderne communicatiemiddelen, zoals Teams, konden we ook prima contact met elkaar blijven houden. In plaats van fysieke bijeenkomsten hebben we webinars georganiseerd, die veel klanten hebben bijgewoond. Ook hebben we inmiddels een professionele audiovisuele studio ingericht, van waaruit wij op elk gewenst moment een online uitzending kunnen starten. En bel je als klant met je vaste contactpersoon bij Alfa die op dat moment thuis aan het werk is, dan verbindt ons nieuwe telefoniesysteem je linea recta met hem of haar door.

Alfa is hiermee overgegaan op hybride werken; wij werken deels op kantoor en deels vanuit huis. Uitgangspunt daarbij is dat de dienstverlening aan onze klanten altijd voorop staat. De werkplek volgt het werk dat wordt uitgevoerd. Heeft een Alfa-medewerker veel overleg, dan werkt hij of zij bij voorkeur op kantoor. Wordt er veel concentratie verlangd, dan kan dat ook prima thuis. Dat doen wij altijd veilig en met veel aandacht voor de vertrouwelijkheid van jouw gegevens. Recent is Alfa ook ISO 27001-gecertificeerd, omdat we rondom informatiebeveiliging aan de hoogste standaarden willen voldoen. Ook in het interview met Snakeware in deze editie (pagina 4-5) lees je hoe belangrijk het is om je online security, privacy en continuous improvement goed te borgen als ondernemer.

Kortom, de afgelopen periode hebben wij gebruikt om verbeterlagen door te voeren, om op een wat andere manier te gaan werken en om nieuwe initiatieven te ontplooiën. Zo hebben we TopTeams (rond internationale dienstverlening, omgevingsadvies en de transportsector) geformeerd, waardoor wij veel gemakkelijker specialisten uit het hele land voor je kunnen inzetten.

Alles verandert altijd.

Fou-Khan Tsang

Voorzitter Raad van Bestuur Alfa Accountants en Adviseurs

## COLOFON

**Uitgever:** Raad van Bestuur Alfa  
**Hoofredacteur:** Fou-Khan Tsang  
**Eindredacteur:** Annemiek Pelle  
**Redactie:** Jan Luyendijk, Hoek van Holland, Drs. Annemarie Oord, Almelo

**Vormgeving:** Vormbizz, Delft  
**Fotografie:** Joost Ooijman, Velp  
**Druk:** Drukkerij Noordhoek B.V., Aalsmeer  
**Redactieadres:** Alfa Accountants en Adviseurs  
 Postbus 12, 6700 AA Wageningen  
 Telefoon 088 2531000

*Mens in bedrijf is een uitgave van Alfa Accountants en Adviseurs en wordt zeer zorgvuldig samengesteld. Bij de samenstelling van de uitgave kan Alfa geen aansprakelijkheid aanvaarden voor eventuele onjuistheden of onvolledigheden. Overnemen en vermenigvuldigen van de inhoud van Mens in bedrijf is toegestaan met bronvermelding.*

Wil je Mens in bedrijf niet meer ontvangen? Stuur dan een e-mail naar [communicatie@alfa.nl](mailto:communicatie@alfa.nl).

# Inhoud

## 4 Innovatieve digitale oplossingen uit een gashouder van 1905

Sneek is een begrip voor watersporters en eenieder die met een warm hart terugdenkt aan de soms barre Elfstedentochten van weleer. Voor ambitieuze ondernemers kan Sneek ook een nieuwe associatie opleveren. Het Sneeker bedrijf Snakeware helpt bedrijven vooruit in de digitale wereld. Vanuit een monumentale gashouder, uit bouwjaar 1905.

## 8 Transformatie van melkveehouder naar recreatieondernemers

Ooit was het familiebedrijf een melkveebedrijf met kaasmakerij. Nu telt het bedrijf nog veertig (vlees)koeien, maar is het op de eerste plaats een recreatieonderneming, met drie groepsaccommodaties: de Huiszwaluw, de Boerenzwaluw en de Oeverzwaluw.

## 16 Volle focus op elektrificatie van het wagenpark

In 1938 begon het allemaal met slechts één vrachtauto, voor melktransport in de regio Amsterdam. Vandaag de dag rijdt R. Nagel Transport met 70 vrachtauto's vooral af en aan naar Schiphol, voor de afhandeling en distributie van luchtvracht. Erik Nagel wil dat de helft van zijn wagenpark in het jaar 2030 bestaat uit elektrische vrachtauto's.



**6 Krijgt je zakenpartner last van jouw levenstestament?**  
 Met een levenstestament geef je een ander de volmacht om handelingen voor jou uit te voeren als je dat zelf niet meer kunt. Maar hoe werkt dat in privé opgestelde levenstestament uit voor jouw zakenpartner, als jij onverwacht en wellicht langdurig uitvalt?

**7 Due diligence mét aandacht voor ESG**  
 Alfa voert voor klanten due diligence-onderzoeken uit, waarbij de onderneming wordt doorgelicht op financiële, fiscale, economische, juridische en hrm-aspecten. Daar komt ESG nu bij.

**10 Kort nieuws**  
 Alfa Omgevingsadvies, factuurenoverzicht via nieuw online klantportaal, jaarrekening digitaal, Alfa 80 jaar, nieuwe directeuren binnen Alfa, Alfa Bennekom verhuist naar Ede.

**12 Sinds corona hebben mensen eerder last van een fabriek in de buurt**  
 Tino Blok is op zijn 26ste ineens eigenaar van MEA Techniek. Inmiddels is hij aardig thuis in geur- en emissieproblemen, de activiteiten van 'zijn' bedrijf.

**14 Juridische kant (ver)kooptraject is altijd maatwerk**  
 Alfa's team Legal M&A (Mohamed Loukili, Eline Blaakmeer en Annefleur Bastin) biedt juridische ondersteuning tijdens (ver)kooptrajecten. Dat is altijd maatwerk.

**18 Klant-adviseur**  
 Gillian van Loenhoud, HR-verantwoordelijke bij Jobbers, neemt het op tegen Iris de Jong en Bart Keuter van Alfa Salaris en Personeel.

# Innovatieve digitale oplossingen uit een gashouder van 1905

*Watersportliefhebbers denken bij Sneek als eerste aan de Sneekweek. Schaatsers denken er met weemoed aan terug dat het een van de elf steden was in de roemruchte tocht. Maar ambitieuze ondernemers zouden bij Sneek toch vooral aan Snakeware moeten denken. Tenminste, als het aan Ate van der Meer ligt, een van de oprichters van het bureau dat bedrijven vooruithelpt in de digitale wereld. Daar valt nog een wereld te winnen voor de gemiddelde ondernemer. Maar toch: "Digitaal is voor veel mensen te abstract."*

**D**ata driven. Marketing automation. API-koppelingen. De ondernemer die nét even wat minder digital-minded is, duizelt het misschien van de termen op de site van het bureau. "Wat wij doen, is het bedenken, bouwen en borgen van digitale producten en diensten om meer merkbaarheid, meer omzet en meer klantretentie te realiseren bij onze opdrachtgevers", vat medeoprichter Ate van der Meer het complete dienstenpakket in één volzin samen. Dat pakket begint ergens half jaren negentig met het bouwen van software en leveren van hardware, nog voordat internet gemeengoed was. Zevenentwintig jaar later is Snakeware verantwoordelijk voor 126 miljoen euro, het bedrag dat per jaar online omgaat bij klanten. Grote klanten en mooie namen, zoals supermarkten DekaMarkt, Dirk, Vomar en Poiesz, DPG Media en Rederij Doeksen. "Vooral sinds corona is het heel hard gegaan. Daarvoor had je altijd nog die

afstand tussen het westen en het noorden. Sneek leek heel ver weg. Maar nu weet iedereen: je klapt je laptop open en je begint een gesprek. Het lijkt wel of iedereen zich nu pas begint te realiseren dat het ook anders kan."

## Ook klanten met een klein budget

Niet dat er alleen grote klanten welkom zijn. Ate: "We hebben een basisproduct, Bloks. Met een soort legoblokjes kunnen we ook klanten met een klein budget helpen. Een ondernemer die vijf- tot tienduizend euro te besteden heeft kan op die manier toch een echt kwalitatief hoogwaardige webomgeving krijgen, zelfs met een webshop. En als die ondernemer vervolgens groeit, wil hij later misschien wel een grotere productie. Maar het liefst hebben we uitdagende vraagstukken waar we echt een bijdrage kunnen leveren aan digitale transformatie. Daar gaat ons hart echt sneller van kloppen."

## Eigen software

Om die digitale producties te kunnen bouwen, maakt Snakeware gebruik van een eigen softwareplatform, Snakeware.Cloud. Ate: "Waarom we dat doen? Omdat we zaken als privacy, security en *continuous improvement* heel belangrijk vinden. Veel andere bureaus kiezen ervoor om open source software als basis te gebruiken. Ja, dat klinkt alsof het gratis is. Maar niets is minder waar en bovendien maak je dan wel gebruik van softwaremodules van allerlei verschillende pluimage die bij elkaar gestackt zijn tot een werkende oplossing. Daar durven wij onze handen niet voor in het vuur te steken. Bij ons staat kwaliteit op één. Het leveren van robuuste software is daar integraal onderdeel van."

◀ *Het pand van Snakeware, een stalen gashouder uit 1905.*



Ate van der Meer: "Het liefst hebben we uitdagende vraagstukken, waarbij we echt kunnen bijdragen aan digitale transformatie."

## Dezelfde grammofoonplaat

Vooral de veiligheid op internet baart Ate zorgen. "Al die berichtgeving dat er weer een site is gehackt en er gegevens op straat liggen: de gemiddelde ondernemer is er niet heel alert op. Als er bij de burens op kantoor wordt ingebroken vraag je je wel af: kan dat bij mij dan niet gebeuren? Maar digitaal is voor veel mensen te abstract." Eigenlijk valt er nog een wereld te winnen voor ondernemers, zegt Ate voorzichtig. "Als je jonge mensen in de weer ziet met NFT's (Non-Fungible Tokens; niet-inwisselbare, onvervangbare digitale eigendoms certificaten), met bitcoins, met slimme websiteconstructies: die springen wel massaal in op de mogelijkheden die er zijn. Maar er is ook een andere generatie, die keer op keer dezelfde grammofoonplaat blijft afspelen. En dan is er aan het eind van het jaar niets veranderd."

## Stalen gashouder

De innovatieve toepassingen worden bedacht vanuit een monumentaal gebouw: een stalen gashouder, bouwjaar 1905, in hartje centrum. Industrieel erfgoed, maar door Snakeware opgewaarderd tot een energiezuinig hightechkantoor voor de inmiddels zestig medewerkers. Vier jaar terug was er zelfs hoog bezoek: Koning Willem-Alexander, in Friesland beter bekend als W.A. van Buren (zijn schuilnaam tijdens de Elfstedentocht van 1986). 'Ons clubhuis', zo noemt Ate het kantoor. "Je kunt hier eten en drinken, we hebben een media-café en een bioscoop, op de begane grond kun

je tafeltennissen. Maar veel van onze medewerkers zijn digital nomads. Die werken deels hier, maar ook deels thuis. We hebben medewerkers die in het westen wonen, zelfs één in Oostenrijk. Sinds het nieuwe werken maakt het niet meer uit waar je werkt. Het enige wat telt is dat je de spirit hebt om er samen de schouders onder te zetten." Ondanks de aantrekkelijke locatie kost het ook Snakeware moeite om medewerkers te vinden. "Veel jonge mensen trekken weg uit het noorden", constateert Ate met een blik op de groeiende lijst aan vacatures – maar Snakeware broedt alweer op creatieve en praktische plannen om dit te tackelen.

## Klik met Alfa

Sinds twee jaar is het bureau klant bij Alfa. "Met het vorige accountantskantoor boekten

we te weinig resultaat. Ze waren niet proactief. Tijdens onze zoektocht naar een nieuwe accountant hebben we nog twee organisaties uitgenodigd om hun verhaal te doen. Een van de twee andere was Deloitte. Die vonden we toch een maatje te groot voor ons. Alfa presenteerde zich uitstekend. We hebben meteen gezegd: we willen de mensen aan tafel hebben met wie we straks ook echt gaan werken. Meteen hadden we een klik, ook op strategisch en operationeel niveau. In twee jaar tijd hebben we met Alfa al heel veel zaken kunnen optimaliseren. We zijn heel erg van het proces, van de cijfers. Met het Alfa Management Paneel zien we precies hoe we er nu voor staan. Eind januari hadden we de jaarcijfers van vorig jaar al compleet en begin februari waren de jaarstukken een feit."



# Krijgt je zakenpartner last van jouw levenstestament?

Wanneer je er zeker van wilt zijn dat vermogen op de door jou gewenste wijze wordt nagelaten aan je erfgenamen, stel je een testament op. Je kunt ook een levenstestament opstellen, waarmee je een ander de volmacht geeft om handelingen voor jou uit te voeren om het moment dat je daar zelf niet meer toe in staat bent. Maar hoe werkt dat in privé opgestelde levenstestament uit voor jouw zakenpartner, als jij onverwacht vroegtijdig of langdurig uitvalt?



Jan Poppe  
Senior juridisch adviseur  
bij Alfa Wageningen

Bij een levens- testament wordt de volmacht vaak gegeven aan de echtgenoot/partner, of aan een of meer van de kinderen, omdat zij heel dichtbij staan. Degene die het levenstestament laat opmaken (de eigenaar van het bedrijf) maakt

daarbij regelmatig geen onderscheid in bevoegdheden. Jan Poppe (juridisch adviseur bij Alfa): "In de praktijk betekent dit dat een of meer personen de bevoegdheid over de onderneming en het privévermogen krijgen. Daarnaast zijn er nog wat bijzondere zaken (zoals schenkingen), die een gevolmachtigde alleen mag doen als hij of zij aan bepaalde voorwaarden voldoet. Maar er spelen op zo'n moment wel belangrijke vragen, zoals: is de gevolmachtigde wel voldoende capabel? En wat te doen als de gevolmachtigde zijn privébelang liever voorrang geeft boven het bedrijfsbelang?"

## Bespreking zonder zakenpartner?

De inhoud van de volmacht bepaalt de mogelijkheden van de gevolmachtigde. "Deze mogelijkheden worden door de volmachtgever en zijn of haar echtgenoot/partner besproken bij de notaris. Er ontbreekt dan echter één

uiterst belangrijke sleutelfiguur bij die bespreking: de zakenpartner! Hierdoor kan een situatie ontstaan waarin de zakenpartner van de ondernemer – bij uitval van hem of haar – ineens volledig ontreedder is, omdat zijn of haar echtgenoot(e)/partner de complete volmacht heeft gekregen. De zakenpartner zal het belang van het bedrijf voorstellen en daarbij mogelijk keuzes maken die niet vanzelfsprekend zijn voor de gevolmachtigde. Dat kan veel wrijving, spanning en ongemak geven."

## Calamiteiten

Niet zelden slaat in zo'n periode de wet van Murphy toe, denk bijvoorbeeld aan: het wegvallen van de belangrijkste handelspartner, huuropzegging door de verhuurder, faillissement van een grote debiteur, opzegging krediet/financiering, extreme stijging energieprijzen, noodzaak tot diepte-investeringen (bijvoorbeeld ledlampen), onteigening (landbouwbedrijf) of opkoopregeling, handhaving PAS-legalisatie, een grote machine gaat stuk, of een overnamebod van de grootste concurrent. Hier moet de zakenpartner actief op reageren.

## Belang samenwerkingsovereenkomst

Jan Poppe: "Het is vaak een langdurige samenwerking, waarbij ziekte van de zakenpartner niet direct leidt tot einde samenwerking (vaak een periode van twee jaar). Daarom vinden wij het belangrijk dat je als ondernemer

een goede samenwerkingsovereenkomst opstelt. Je legt daarin vast wie de gevolmachtigde mag zijn en binnen welke voorwaarden (kaders) deze persoon mag handelen. Ook leg je daarin heldere afspraken vast over de winstdeling en arbeidsvergoeding, en over het kunnen gebruiken van een levenstestament en de voorwaarden voor de gevolmachtigde. De 'overgebleven' zakenpartner moet immers wel de ruimte krijgen om te kunnen handelen in het belang van de onderneming. Als extra personeel moet worden aangenomen of ontslagen vanwege uitval van de ondernemer, of wanneer herfinanciering niet kan wachten, moet de overgebleven zakenpartner bevoegd kunnen blijven. Hiervoor maken wij concrete afspraken, binnen welke kaders de zakenpartner kan handelen, of dat hij dat kan met de gevolmachtigde. Die gevolmachtigde beslist mee in het belang van de onderneming. Dit geldt niet alleen voor een maatschap, een vof, maar ook voor de bv met meerdere aandeelhouders. Het bespreekbaar maken en vastleggen van deze problematiek inclusief de voorwaarden kan in de aandeelhoudersovereenkomst."

Wil je meer weten over het levenstestament en de voorwaarden? Neem dan contact op met onze juristen om de mogelijkheden voor jou en je zakenpartner te bespreken.

# Due diligence mét aandacht voor ESG

Bij elk due diligence-onderzoek dat Alfa voor klanten uitvoert, wordt een team met specialisten geformeerd. Zij lichten de onderneming door op de gebruikelijke financiële, fiscale, economische, juridische en hrm-aspecten. Daar komt nu iets nieuws bij: aandacht voor de ESG-aspecten (milieu, maatschappij en goed ondernemingsbestuur). Die zijn belangrijk, omdat ze een indicatie zijn voor duurzaamheid en de winstgevendheid van het bedrijf in de toekomst. Nu bedrijven steeds kritischer gaan kijken naar hoe duurzaam hun toeleveranciers zijn, zal de gemiddelde mkb-onderneming hier ook (extra) stappen in moeten zetten.

Frank van Ee (Alfa Consultants): "Bij Alfa signaleren wij dat bedrijven en investeringsmaatschappijen ESG meer op de radar gaan krijgen. Ze beginnen nu in te zien dat wanneer ze een bedrijf overnemen (of daarin investeren) dat niets of heel weinig met ESG doet, ze geld steken in een bedrijf met een soort 'achterstallig onderhoud'. En iedereen weet: achterstallig onderhoud inlopen kost geld."

## Aanpak

Hoe wordt er te werk gegaan bij een due diligence? "Wanneer we een due diligence-opdracht aannemen, ontvangt de verkoper namens de koper die het due diligence-onderzoek instelt om te beginnen meerdere vragenlijsten, gespecificeerd naar onderwerp. Dat zijn dus een fiscale en een financiële vragenlijst, een juridische en een hrm-vragenlijst, en daar voegen we nu, op verzoek, ook een ESG-vragenlijst aan toe. Die vragenlijsten

worden aangevuld met interviews bij het bedrijf. Op die manier proberen we helder in beeld te krijgen hoe het bedrijf bezig is met ESG-topics. Daarover rapporteren we aan onze opdrachtgever (de koper). Vervolgens is het aan onze opdrachtgever om te besluiten welke vervolgstappen er al dan niet gezet worden. Wanneer je een ESG-due diligence uitvoert, is dat uiteraard wel wat anders dan (bijvoorbeeld) een financiële due diligence, omdat het meer subjectieve elementen in zich draagt. Tegelijkertijd zijn de nodige elementen wel degelijk kwantificeerbaar en berekenbaar. Klein voorbeeld: stel, de onderneming in kwestie moet naar verwachting op termijn bepaalde energie-investeringen doen. Dan kun je nagaan welke kosten met die investering gepaard gaan."

## Financiering aantrekkelijker

Stephan de Groot: "Wij merken dat professionele kopers ESG steeds meer meenemen in hun overname- en investeringsbeslissingen. Dat heeft ook te maken met het feit dat banken en de maatschappij ESG, aandacht voor duurzaamheid, steeds belangrijker vinden. Er zijn al meerdere banken die bedrijven goedkopere financiering willen aanbieden, wanneer ze kunnen aantonen dat de door hen gewenste financiering wordt gebruikt als duurzame investering. Oftewel, als de uitkomst van een ESG-due diligence laat zien dat jouw bedrijf goed bezig is met ESG-aspecten, kan dat er dus concreet toe leiden dat je rentekorting krijgt."

Wil je meer weten over een ESG-due diligence? Neem dan contact op met Frank van Ee of Stephan de Groot via telefoonnummer 088 2533300 of stuur een e-mail naar consultants@alfa.nl.



Frank van Ee  
Directeur bij  
Alfa Consultants



Stephan de Groot  
Overnameadviseur bij  
Alfa Consultants

## Voordelen bij een due diligence

- Een vaste projectleider bij elk due diligencetraject, die het onderzoek coördineert en al je vragen beantwoordt.
- Een due diligence-team bestaat veelal uit specialisten op fiscaal, financieel, economisch, juridisch en HRM-gebied. Daar kan op verzoek nu een ESG-specialist bij komen.
- Alfa is B Corp-gecertificeerd; er is daarom veel kennis in huis op het gebied van duurzaam ondernemen.
- Om het due diligenceproces soepel en efficiënt te laten verlopen, gebruiken we digitale datarooms en Teams.
- Begeleiding bij het vervolg van het transactieproces, indien gewenst.

## KEES EN MARGREET VAN WOUDENBERG HET ZWALUWNEST

www.hetzwaluwnest.com



Kees en Margreet van Woudenberg: "Veel verenigingen en families blijven het liefst op het terrein, om hun eigen spelletjes te doen."

# Familie Van Woudenberg, van melkveehouder naar recreatieondernemers

*De lentezon doet haar best boven Ter Aar. Aan de Korteraarseweg is het nog rustig bij Het Zwaluwnest, met drie accommodaties voor groepen: de Huiszwaluw, de Boerenzwaluw en de Oeverzwaluw. "Pas in mei gaan we weer volle bak draaien", zegt Margreet van Woudenberg, 'chef boekingen' bij het familiebedrijf dat sinds vorig jaar ook een camping kent. Ooit was het een melkveebedrijf met kaasmakerij. En al zijn er veertig (vlees)koeien overgebleven, tegenwoordig is Het Zwaluwnest op de eerste plaats een recreatieonderneming.*

**D**e aanleiding voor die succesvolle metamorfose is niet een uitgebreide marktanalyse, lacht Margreet. "Tot 2000 hebben we altijd Leidse kaas gemaakt. Daarnaast hadden we 65 melk-koeien. Daar zijn we mee gestopt. In 2001 waren we twaalf en een half jaar getrouwd. Omdat die kaasmakerij toch leeg stond, hebben we het feestje daar gevierd. Van mijn kant was er daarna nog een familieëunie, ook in de kaasmakerij. Er kwam weer een neef langs: of hij een feestje bij ons kon geven. Toen iemand van de volleybalvereniging. Doordat we zelf vijf kinderen hebben, gingen we ook regelmatig mee op schoolkamp. Dan kwam je bij andere boeren met een accommodatie op het erf. Zo is het idee geboren om ook iets met groepsaccommodaties te gaan doen." Kees: "Het kwam mij ook niet slecht uit. Ik werkte buitenshuis, in de beschoeiingen. Maar we zagen de boerderij verwaarlozen, want je had nergens tijd voor. Dat stond me steeds

meer tegen. We hadden een heel groot terrein, daar moest je toch een boterham mee kunnen verdienen?"

### Witte vlek op de kaart

Helemaal blanco storten Margreet en echtgenoot Kees zich niet in het avontuur. Wat blijkt: de omgeving van Ter Aar is aan het begin van deze eeuw nog een witte vlek op de toeristische kaart. Margreet: "Ik ben over internet gaan struinen, heb bij de VVV geïnformeerd. In deze streek had je heel weinig groepsaccommodaties. Het hield op bij Utrecht, dan sla je ons stuk over en dan kom je weer bij de kust terecht. Met Pasen 2006 ging de website de lucht in. We zaten wel een beetje in spanning. Maar ook al konden we nog geen gebouw laten zien op de site omdat we aan het bouwen waren, de boekingen stroomden al binnen."

### Drie groepen

Die stroom boekingen is blijven gaan. Een varkensschuur en een pinkenschuur ruimden het veld voor de drie accommodaties die nu op het terrein staan. "We kunnen nu drie groepen ontvangen, zonder dat ze last hebben van elkaar. Ze hebben allemaal een eigen recreatieveld en eigen voorzieningen. En sinds vorig jaar zijn ook onze dochter Jeannet en onze schoonzoon Jeroen in de vof gekomen. We hebben er nu een camping bij." Met het coronaspook op z'n retour merkt Margreet dat de schroom om te boeken voorbij is. Opvallend genoeg: die boekingen komen vooral uit de buurt. "Soms komen ze zelfs om de hoek vandaan, zoals de school uit Nieuwkoop, hier vijf kilometer verderop. Een

hoop families en verenigingen redeneren: waarom zouden we een eind gaan rijden als we met elkaar weg zouden willen? Boekingen komen bijna allemaal uit de cirkel Amsterdam-Utrecht-Rotterdam-Den Haag."

### Op eigen terrein blijven

Margreet regelt niet alleen de boekingen, maar ze is er ook voor de kalfjes die in het voorjaar worden geboren. Kees is er voor het conciërgewerk en de veehouderij, Jeannet doet de camping en Jeroen helpt met de camping en de schoonmaak. In de stille periode in de winter heeft hij nog wat hovenierswerkzaamheden. Veel te investeren is er verder niet bij. Margreet: "Nee, eigenlijk niet. Vorig jaar dan de camping en een waterspeelplaats, we hadden al een kinderboerderij. Je kunt hier in de buurt heerlijk wandelen en fietsen. Varen op de Nieuwkoopse Plassen is ook populair. Maar we merken dat veel verenigingen en families toch het liefst op het terrein blijven, om hun eigen spelletjes te doen."

### Financieel ademen

Met de verschuiving van de activiteiten naar recreatie kunnen de Van Woudenbergs ook financieel weer ademen. Kees: "In de tijd dat we hier gebouwd hebben, was het de tijd van de bankencrisis. Wij hadden een lening toegezegd gekregen, maar we kregen een andere relatiebeheerder bij de bank die ineens de handrem aantrok. Wij hadden dat geld nodig om de crediteuren te betalen. We hebben toen wel even zwaar weer gehad. Gelukkig is het allemaal goed gekomen." Ook omdat in die tijd de verantwoordelijkheid voor de boekhouding naar Alfa was doorge-



schoven. "We zaten bij een eenmanszaak maar door de moeilijkheden bij de bank werd dat te ingewikkeld. Daar liepen we mee vast. Ik had Erik Goudriaan (toen directeur Bleiswijk, nu directievoorzitter Gorinchem en Dodewaard) al eens gesproken bij een avondje. Het was al gauw: 'Kom eens praten.' We zaten klem voor ons gevoel, maar door naar Alfa te switchen is het toch allemaal goed gekomen. En dat gaat het nog steeds."



## PERSONEELSNIEUWS

## Nieuwe functies binnen Alfa

In 2022 zijn twee medewerkers doorgesloopt als directeur binnen Alfa. We stellen hen graag aan je voor!

Per 1 januari versterkt Gerrald Heijnen het directieteam van Alfa in Barneveld en Harderwijk. In zijn nieuwe functie stuurt Gerrald onder andere het fiscale en het juridische team aan. Gerrald werkt al zeventien jaar bij Alfa. Hij startte als junior fiscalist, groeide door tot senior fiscalist en is dus nu directeur. Matthijs van Dorssen is per 1 januari jl. gestart als directeur internationaal.



Gerrald Heijnen  
Directeur Alfa Barneveld en Harderwijk

Matthijs leidt het team, dat voor klanten wereldwijd actief is, vanuit de vestigingen in Amersfoort, Nijkerk en Aalsmeer. Met een 'eigen' directeur voor internationale zaken wil Alfa de expansie van de diensten over de grens verder versnellen. Matthijs werkt bijna zestien jaar voor Alfa. Zijn nieuwe functie als directeur internationaal combineert hij vooralsnog met zijn huidige functie, senior belastingadviseur, in de vestigingen Amersfoort en Nijkerk.



Matthijs van Dorssen  
Directeur Alfa internationaal en Senior belastingadviseur in Amersfoort en Nijkerk

## DUURZAAMHEID



## Mens in bedrijf: digitaal

Wil jij *Mens in bedrijf* liever digitaal ontvangen in plaats van op papier? Dan is dat vanaf nu mogelijk. Ga hiervoor naar [www.alfa.nl/mib](http://www.alfa.nl/mib) en geef digitaal toestemming. Je ontvangt dan het volgende nummer als toevoeging in de maandelijkse nieuwsbrief van Alfa. Liever toch het magazine op papier ontvangen? Je hoeft dan geen actie te ondernemen en ontvangt het magazine zoals gebruikelijk, drie keer per jaar.

Goed om te weten: ook bij de papieren variant hebben wij duurzaamheid hoog in het vaandel staan. Zo wordt ons magazine *Mens in bedrijf* uitgegeven op 100% gerecycled papier. De folie waarin het magazine wordt verpakt, is volledig biologisch afbreekbaar en kan bij het gft-afval worden gedeponereerd. Daarnaast wordt *Mens in bedrijf* gedrukt met bio-inkten.

## DIGITALISERING

## Facturenoverzicht via een nieuw online klantportaal

Als ondernemer heb je het altijd druk. Facturen verzamelen en verwerken kost tijd en soms is het lastig om overzicht te houden. Welke factuur is al betaald? Welke nog niet? De ene factuur komt binnen via de post, een andere digitaal. Alfa ontwikkelt momenteel een klantportaal, dat binnenkort geïntroduceerd wordt onder de naam *Mijn Alfa*. Binnen dit nieuwe klantportaal kun je in eerste instantie al je facturen inzien en gemakkelijk betaalbatches aanmaken. Zodra je de facturen inscant of naar ons toestuurt, worden ze gepresenteerd in een

overzichtelijk dashboard. Daarin zie je in één oogopslag welke facturen nog betaald moeten worden en welke al betaald zijn. Je kunt hierin ook gemakkelijk de facturen van één leverancier selecteren. Via *Mijn Alfa* kun je 24/7 al je facturen veilig raadplegen via de cloud. Een mooie bijkomstigheid is dat je facturen ook veel sneller verwerkt kunnen worden in je administratie, waardoor je sneller kunt beschikken over tussentijdse cijfers en je kunt sturen op basis van actuele cijfers. We houden je op de hoogte van de ontwikkelingen van *Mijn Alfa*.

## Jaarrekening digitaal

Vanaf dit jaar presenteren wij de jaarrekening digitaal in Visionplanner. Visionplanner is de digitale software waar je de jaarrekening realtime kunt inzien. Je kunt hierin ook digitaal de jaarrekening accorderen en ondertekenen. Natuurlijk begrijpen wij dat dit even wennen is.

Daarom helpen we je graag. We leggen je tijdens een persoonlijk gesprek uit hoe je kunt inloggen in Visionplanner en welke stappen moeten worden doorlopen om je jaarrekening te ondertekenen. Aan de inhoud van de jaarrekening verandert niets. Uiteraard lichten we de digitale jaarrekening desgewenst persoonlijk toe. Meer weten over jouw digitale jaarrekening en het ondertekenen daarvan? Neem dan contact op met je klantbeheerder.



## ORGANISATIENIEUWS



## Alfa 80 jaar

Op 18 februari 2022 bestond Alfa alweer 80 jaar. Wij zijn in 1942 gestart als Stichting Boekhoudbureau 'Het Platte-land' en anno 2022 uitgegroeid tot een grote accountants- en adviesorganisatie. Met ruim 1100 medewerkers verdeeld over 35 kantoren zijn wij 'Overal dichtbij' en zullen wij ook in de toekomst dienstverlening leveren, waarop je kunt rekenen.

## Alfa in Bennekom verhuist naar Ede

De medewerkers van Alfa in Bennekom verhuizen na de zomer naar een nieuw bedrijfspand aan de Keesomstraat 11 in Ede. Het nieuwe pand in Ede ligt op korte afstand van het huidige pand en is centraal gelegen. Hierdoor is de vestiging straks nog beter bereikbaar voor klanten, relaties en collega's vanuit de regio. Het kantoor wordt een ontmoetingsplek. Een plek waar kan worden samengewerkt en waar even kan worden bijgepraat. Het kantoor wordt duurzaam ingericht; als B Corp-organisatie is Alfa hier extra alert op.

## BEDRIJFSKUNDE

## Alfa Omgevingsadvies

Wil je als ondernemer gaan bouwen of verbouwen? Dan heb je te maken met bouwregels, mogelijkheden in bestemmingsplannen en het aanvragen van vergunningen. Als ondernemer kun je hierover vragen hebben. Weet dat er binnen Alfa omgevingsadviseurs zijn die de paden kennen en contacten hebben met de gemeenten, provincies en omgevingsdiensten. Zij kunnen jou begeleiden om snel en efficiënt in actie te komen om je plannen te realiseren.



## Meer weten?

Neem voor informatie over omgevingsadvies contact op met Bert Lowijs via telefoonnummer 088 2533061 of per e-mail [blowijs@alfa.nl](mailto:blowijs@alfa.nl). Kijk ook eens op onze website [www.alfa.nl/omgevingsadvies](http://www.alfa.nl/omgevingsadvies) of scan de QR-code voor het beluisteren van onze podcast over dit onderwerp.



Bert Lowijs

TINO BLOK MEA TECHNIEK

www.mea-techniek.nl

# “Sinds corona hebben mensen eerder last van een fabriek in de buurt”

*Hij had altijd al het idee iets voor zichzelf te gaan beginnen. “Ik wist alleen nog niet in welke branche”, zegt Tino Blok. Op z'n 27ste krijgt hij de kans een bedrijf over te nemen, als Hans Homan geen natuurlijke opvolger kan vinden voor MEA Techniek. Van medewerker promoveert Tino tot eigenaar, al staat er nog altijd bescheiden ‘projectmanager’ onder z'n naam. Met MEA Techniek (Maintenance Engineering Advies) is hij actief in een branche die onder een vergrootglas ligt: het oplossen van emissie- en geurproblemen.*

Er zijn van die branches waarin bedrijven zich weinig zorgen hoeven te maken of er altijd wel werk blijft. De bestrijding van geur- en emissieproblemen is er één van. “De milieu-eisen op dit gebied waren altijd al heel streng”, zegt Tino, inmiddels 28. “Sinds de coronatijd is er nog meer aandacht voor gekomen. Mensen werken meer thuis en hebben eerder last van een fabriek in de buurt. De laatste jaren zien we steeds meer dat opdrachtgevers iets willen doen om geuren en emissies tegen te gaan. Bij uitbreiding vraagt een fabriek zich eerder af of het milieutechnisch allemaal wel verantwoord is. Maar het merendeel doet dat nog steeds onder dwang van de milieu-regels. Liever word je er vanaf het begin van het project bij betrokken. Op een later moment kun je nog wel binnen de milieuregels blijven, maar is de optimale oplossing niet altijd meer mogelijk.”

## Overname MEA Techniek

Als oud-eigenaar Hans Homan een vacature voor MEA Techniek plaatst, valt Tino's oog op een van de competenties: ondernemingsgezind. “Het woord ‘overname’ is bij mijn sollicitatie ter sprake gekomen. Maar we hebben afgesproken eerst maar een paar maanden aan elkaar te wennen.” Tijd die hij nodig had om thuis te raken in de materie, door allerlei boeken en documentatie door te spitten, al had hij een achtergrond in proces-technologie. Tino: “Als ik nu bij een klant zit voel ik me zeker van mijn zaak.”

## Quickscan

Temeer omdat het niet de eerste de beste opdrachtgevers zijn die oplossingen zoeken voor een nijpend probleem. “We werken in de industrie, de petrochemie, de voedingsmiddelen, we zijn bezig met een grote asfaltcentrale. Meestal hebben die klanten al wat vooronderzoek gedaan en kunnen ze rapporten overleggen. Bij projecten doen we altijd eerst een quickscan om de optimale techniek te bepalen. Wat voor stoffen zitten er in de lucht? En wat is de snelheid waarmee de lucht wordt verplaatst? We komen meestal met drie oplossingen. Ter onderbouwing van de theorie kunnen we altijd nog eerst een pilot doen.”

Die oplossingen worden deels in eigen huis geassembleerd. MEA Techniek telt tien medewerkers. “Er zijn hier mensen die heel veel kennis hebben van de procestechologie, die werken hier veel langer dan ik.” Door die ervaren collega's werd hij vrij makkelijk geaccepteerd. “Het team was enthousiast maar ook nieuwsgierig: wat gaat het betekenen voor MEA Techniek?”

## Zelf aan de slag

Dat hij zelf niet te beroerd is om een overall aan te trekken moet zeker hebben geholpen, taxeert Tino. “Tijdens quickscans en onderhoudswerkzaamheden en bij nieuwbouw-

projecten en inbedrijfnames ben ik er zoveel mogelijk bij. Maar het liefst heb ik er nog een monteur en een projectleider bij.”

## 'Alfa heeft mij top ondersteund'

Voor het ontzorgen op financieel gebied werkt hij sinds de overname plezierig samen met Alfa. “Hans en ik hebben aan klantbeheerder Paul Wijsman gevraagd of hij het zag zitten om ons beiden te begeleiden bij de overname, samen met juridisch adviseur Tjeerd van de Polder (beiden van Alfa Aalsmeer). Een heel gebruikelijke constructie is dat niet, nee. Paul heeft er dan ook even over moeten nadenken: ‘Op het moment dat er ook maar iets van

scheefgroei is, zoeken we een andere oplossing.’ Maar het is goed gelopen. Ook dankzij Hans. Het was zijn instelling om het bedrijf op een goede manier door te zetten. Hans had geen natuurlijke opvolgers, hij heeft het bedrijf altijd met heel veel passie geleid. Zijn wens dat MEA Techniek op een mooie manier wordt voortgezet heeft altijd voorop gestaan. Die boekhoudkundige kennis is iets wat ik niet heb. Op kantoor heb ik gelukkig iemand die de administratie doet en die mij de nodige uitleg geeft. En in de overname heeft Alfa mij top ondersteund.”



# Team Legal M&A van Alfa Consultants: “Juridische kant (ver)koop- traject is altijd maatwerk”

Voor ondernemers is het verkopen of overnemen van een bedrijf een belangrijke mijlpaal in hun ondernemersbestaan. Niet alleen zakelijk, maar vaak ook emotioneel. Alfa ondersteunt klanten tijdens het gehele overname- of verkooptraject. Daarbij biedt het team Legal M&A specifiek juridische ondersteuning. Wat doet dit team precies, en waarom is de juridische kant van een (ver)kooptraject altijd maatwerk?

Eline Blaakmeer, Mohamed Loukili en Annefleur Bastin (allen juridisch adviseur) vormen samen het team Legal M&A (M&A: Mergers & Acquisitions; fusies en overnames). Dit team valt – net als het team bedrijfswaardering en het team overnameadviseurs – onder de paraplu van Alfa Consultants. Dat is een logische constructie, vindt Eline. “Een bedrijfsverdracht of -overname heeft altijd meerdere aspecten die aandacht vragen. Naast de aandacht voor alle fiscale en financiële aspecten, is het ook heel belangrijk dat de juridische kant van een transactie goed

geregeld wordt. Afspraken moeten ondubbelzinnig worden vastgelegd, zodat betrokken partijen precies weten waar ze aan toe zijn en wat ze mogen verwachten – ook nadat de transactie is afgerond.”

## Inzet

Vanaf welk moment komen jullie als team in beeld bij een transactie? Mohamed: “We worden idealiter vanaf het begin betrokken bij een overname, dus in de precontractuele fase. Zodra een klant spreekt met een van onze overnameadviseurs en zijn onderneming wil laten waarderen, is het van belang dat ook wij, als juridisch adviseur, aanhaken. Gedurende het proces wordt er onderhandeld en er moeten verschillende juridische documenten worden opgesteld (zoals de geheimhoudingsovereenkomst en de intentieovereenkomst). Als juridisch adviseur ondersteunen wij de klant in de verschillende transactiefases.”

## Niet zelf doen

Sommige klanten gaan zelf aan de slag met een model(ver)koopovereenkomst die ze hebben gedownload op internet. Annefleur: “In de meeste gevallen ontdekken klanten zelf wel dat dit niet werkt. Ze missen toch iets over specifieke onderdelen van hun onderneming en de uitleg bij bepaalde clausules. In dat kader is ook juridische zekerheid omtrent aansprakelijkheid essentieel. Als jouw bedrijf is overgedragen en informatie niet klopt of achterwege is gebleven, wat is dan je positie als verkoper? En voor de koper geldt: kan ik

schade claimen en hoeveel of hoelang? Wij raden daarom ondernemers ten zeerste af om dit soort documentatie zelf op te gaan stellen. Het is maatwerk.” Ze benadrukt: “Wij brengen onderwerpen ter sprake waar de klant zelf helemaal niet over nadent of vaak niet inzichtelijk zijn voor de klant. Je moet risico's dichttimmeren en de verplichtingen van de koper en verkoper kennen bij het aanbieden en verkrijgen van informatie. Wanneer je als ondernemer zelf met zulke documenten in de weer gaat, ontstaan er onvermijdelijk hiaten.” Eline vult aan: “Het gaat niet alleen over de lacunes in de documentatie, je moet bijvoorbeeld ook weten in welke volgorde en op welk moment je je personeel, je leveranciers en je klanten gaat informeren over de transactie. Daar moet je wel een ‘spoorboekje’ voor hebben. Ook daar adviseren we over.”

## Toegevoegde waarde

Waar zit dus concreet jullie toegevoegde waarde? Eline: “Het ontlasten van de klant gedurende het gehele proces. Wij staan als juridisch adviseur echt naast je. Wij weten wat er op je afkomt en wij bereiden dat zo goed mogelijk voor. Vanuit onze rol kunnen wij het zakelijke en emotionele aspect los zien van elkaar, terwijl dat voor de klant juist heel erg met elkaar verweven is.” Annefleur: “Ook voor mij is dat ontzorging in de breedste zin van het woord, omdat we alles in-house hebben.

Er lopen direct korte lijntjes met collega's die zich toeleggen op de fiscale component van bedrijfsverdracht en op -waardering. We hoeven geen contact met een externe accountant te zoeken, omdat we die gewoon in huis hebben; dat werkt heel prettig.” Mohamed: “Ik zie onze toegevoegde waarde eveneens in de multidisciplinaire aanpak die we hier kunnen bieden, zowel commercieel, juridisch als fiscaal; het wordt allemaal geborgd.”

## Leukste werkaspect?

Eline Blaakmeer: “De dynamiek! Na een rustig voortraject wordt het op een gegeven moment een geoliede machine. Dan moet er een koopovereenkomst komen en moet er heel veel geregeld worden. Samen met de klant probeer je dat dan voor elkaar te boksen en om zoveel mogelijk wensen te laten uitkomen.” Annefleur Bastin: “De adrenaline... In de laatste transactiefase moet alles nog door een ‘trechter’, dan moet er soms in de laatste 24 uur nog van alles gebeuren. Dan is het ook aan ons om de klant gerust te stellen: ja, het komt goed, we staan naast je en morgen gaan we tekenen.” Mohamed: “Voor mij is dat het sleutelen aan juridische overeenkomsten, maar ook helder aan de klant kunnen uitleggen wat nu precies de strekking is van die juridische teksten.”

## Aandachtspunten

- Betrek vroegtijdig een adviseur c.q. expert bij het traject.
- Besef dat een verkoop- of overname-traject intensief en tijdrovend is.
- De interne huishouding moet op orde zijn – het moet duidelijk zijn wat er in de onderneming gebeurt.
- Wat is er vastgelegd in een concurrentie- en/of relatiebeding?
- Neem de tijd, waak voor overhaaste beslissingen.
- Laat afspraken helder vastleggen.
- De juridische kant van een (ver)kooptraject is altijd maatwerk!
- Ga zorgvuldig om met de geheimhoudingsplicht.



Annefleur Bastin, Mohamed Loukili en Eline Blaakmeer: “Ook de juridische kant van een transactie moet goed geregeld worden.”

Team Legal M&A: “Het gaat om ontzorging in de breedste zin van het woord, omdat we alles in-house hebben.”



ERIK NAGEL R. NAGEL TRANSPORT

www.rnagel.nl

# “Volle focus op elektrificatie van ons wagenpark”

In 1938 begon het allemaal met slechts één vrachtauto, waarmee de oom van de vader van Erik Nagel melk vervoerde in de regio Amsterdam. Vandaag de dag rijdt R. Nagel Transport met 70 vrachtauto's vooral af en aan naar Schiphol, om de afhandeling en distributie van luchtvracht zorgvuldig en efficiënt uit te voeren. Het bedrijf maakte in die ruim tachtig jaar dan ook een grote transformatie door. Toch staat er een nog grotere transitie voor de deur: Erik Nagel wil dat de helft van zijn wagenpark in het jaar 2030 bestaat uit elektrische vrachtauto's.



Het kon niet uitblijven dat de toekomst van Erik Nagel binnen het bedrijf zou liggen. Als kleine jongen genoot hij al van de vrachtauto's, die bij de zaak af en aan reden. Erik: "Ik zag aan de keukentafel wie er binnenkwam en wie er wegging, in welke vrachtauto hij reed; dat vond ik machtig mooi. Vanaf mijn zestiende heb ik nog een paar baantjes gehad als autowasser, rijder en klusjesman, maar in 1991 ben ik fulltime bij het bedrijf van mijn vader in dienst gekomen. Ik ben toen eerst een stuk planning gaan doen, maar ik was ook reservechauffeur, reserve-rijder; eigenlijk een soort manusje van alles. Zo leer je het bedrijf door en door kennen."

## Andere boeg

In Eriks eerste jaren bleef melktransport nog een hoofdtek. "Dat veranderde uiteindelijk toen we in 1994 in contact kwamen met een transportbedrijf, dat gevestigd was op Schiphol. Zij haalden vracht op bij de luchthaven, brachten dat onder andere naar Fokker en van daar kwamen er weer zendingen terug naar de luchthaven. Af en toe had dat bedrijf wat extra capaciteit nodig en daarvoor huurden ze ons in. In datzelfde jaar heeft mijn vader dat bedrijf overgenomen, omdat hij duidelijk inzag dat melktransport steeds minder winstgevend werd. Hij dacht: laten we het maar eens over een andere boeg gooien, de luchtvracht lijkt me een groeimarkt. Die keuze heeft nadrukkelijk bepaald waar we nu staan en daarmee is dat ook een heel belangrijk keerpunt geworden in ons bedrijf."

## Dynamiek

Vanaf de overname gaat het snel. "In 1995 hebben we ons eigen kantoor geopend in Hoofddorp en vanaf dat moment zijn we volop in de luchtvrachtdistributie terechtgekomen. Wat mij daar vooral in trekt, is de dynamiek. Klein voorbeeld: een vliegtuig vertrekt uit China en landt op Schiphol, waar een 'afhan-

delaar' het vliegtuig lost. De ontvangende expediteur op Schiphol is agent van de partij die de spullen uit China heeft verstuurd. Wij voeren als partij dan de fysieke afhandeling uit voor de expediteur. We organiseren het zo, dat we voor meerdere partijen naar een afhandelaar toe rijden en daar halen we alle partijen goederen op. In onze loods lossen we de trucks en zetten we alles weg in het douane-entrepot. Is de inklaring gedaan of is de opvolgende douaneregeling uitgevoerd, dan brengen wij de goederen naar de klanten in het land. Ook op de terugweg naar Schiphol proberen we uiteraard zo goed mogelijk beladen te zijn; in dit vak kun je niet zonder uitstekende planners." Uiteraard stelt het ook eisen aan zijn personeel. "Alle medewerkers moeten beschikken over een Verklaring Omtrent Gedrag (VOG). Dat is een eis vanuit de marechaussee, die ons jaarlijks audit. Daarnaast moet iedere medewerker jaarlijks ook verplicht een security awareness training volgen. Strikte procedures moeten ervoor zorgen dat er absoluut geen explosieven aan boord van een vliegtuig komen."

## Groene ambities

Op de vraag wat Eriks groeiambities zijn, antwoordt hij: "Voor mij zijn het eerder groene ambities dan groeiambities. Zoals gezegd, streven we ernaar dat in 2030 de helft van onze vloot elektrisch aangedreven is. Of dat realistisch is? Ja. Maar er komt nog wel het nodige denk- en regelwerk bij kijken voordat we dit gerealiseerd hebben. Je hebt namelijk extra krachtstroom nodig, maar hoe krijg je die krachtstroom in je vrachtauto? Gaat dat vanuit een zonnepaneel in de batterij van je vrachtauto of juist in een batterij daarbuiten? Er spelen ook nog andere zaken, zoals energiebelasting waar je korting op kunt krijgen, je moet gaan rekenen met HBE's (hernieuwbare brandstofeenheden), en er is ook nog een regeling waar je gebruik van kunt maken om het energienet te balanceren als je een grote batterij buiten hebt staan. Voor ons betekent het dat we een laadpalenpark zullen moeten aanleggen, waar we de vrachtwagens 's nachts kunnen opladen. Een behoorlijke



Erik Nagel: "In dit vak kun je niet zonder uitstekende planners."

investering. En stel dat je huurcontract voor die grond over een paar jaar afloopt. Zet je die stap dan wel of niet?" Aan de andere kant kan het ook nog een interessant verdienmodel opleveren. "Ik kan me voorstellen dat we onze laadinfrastructuur in de toekomst mogelijk ook aan derde partijen beschikbaar stellen."

## Tevreden

"Alfa is al ruim 10 jaar onze accountant. We voeren andere gesprekken met hen dan met onze vorige accountant. Dat is logisch; naarmate je bedrijf groeit, heb je ook een

zwaardere accountant nodig. Marco Streefland (senior klantbeheerder, Alfa Zwolle) houdt zich vooral bezig met persoonlijke holdings en de Nagel-holding. Op operationeel gebied heb ik onder meer contact met Wijnand Roozendaal (senior accountant, Alfa Nijkerk). Dat contact is prettig, ik ben daar tevreden over. Ze stellen de jaarrekening voor ons op en die bespreken we samen. Zij geven dan aan wat hun opgevallen is en ik geef aan wat mij opvalt. Daarnaast hebben we ook tussentijds contact."



**Gillian van Loenhoud:**

“Ik hoef maar te bellen of ik krijg heel snel een reactie”

Achter de naam van Gillian van Loenhoud bij Yobbers staat 'People & Culture' ('zeg maar hr-verantwoordelijke, we hebben binnen Yobbers geen hiërarchische structuur'). Het bureau in Leeuwarden helpt voornamelijk mensen tussen 25 en 34 jaar aan een baan in het buitenland. Wat begon als een schoolproject van twee vrienden is inmiddels uitgegroeid tot een internationaal bedrijf. Mét een groeiende behoefte aan professionalisering op het gebied van salaris en personeel.

Er zijn meer bedrijven die zich richten op de internationale arbeidsbemiddeling, maar wij zijn wel de grootste speler. We zijn in 2015 gestart en het is meteen heel snel gegaan met de groei in Nederland. Heel veel mensen willen graag een tijdje in een ander land aan de slag. Daarom zijn we ook op de Duitse markt met hetzelfde platform gestart, dat liep ook vanaf het begin al goed. We hebben inmiddels een Frans platform in de lucht en binnenkort komt er ook één in Italië. Daarnaast hebben we een vestiging in Valencia. Ook werkgevers in het buitenland weten ons steeds beter te vinden. Op een gegeven moment groeiden we zo hard, dat het te veel werd voor de eenmanszaak die de salaris- en personeelsadministratie deed. Het zijn nu al 32 fte's en het worden er nog altijd meer. Daarom maken we gebruik van de dienstverlening van Alfa Salaris en Personeel. En wat heel prettig is, ons bureau is gevestigd in Leeuwarden en Alfa heeft in deze stad ook een kantoor. Letterlijk dichtbij!

Bij het opstarten hebben we de administratie nog efficiënter kunnen neerzetten. Wat dat betreft merk je wel de expertise van Alfa. Het ging vanaf het begin eigenlijk heel erg goed. Ik ben heel positief over Bart en Iris. Ze zijn niet alleen professioneel in de manier waarop ze het werk doen, we hebben ook nog een heel goed en vriendelijk contact. Ze pakken beiden eigenlijk hetzelfde op, een echte taakverdeling is er niet. Is Bart er niet, dan heb ik contact met Iris en andersom. Ik hoef maar te bellen of ik krijg heel snel een reactie. Dat kan over van alles gaan. Over de salarissen natuurlijk, over de WKR-regeling, over studenten die een bijbaan hebben. Toen corona uitbrak, hadden we hier wat Duitse studenten die vanuit Leeuwarden werkten. Die zijn teruggegaan naar Duitsland. Wat betekent dat dan, dat studenten in Duitsland werken voor een Nederlands bedrijf? Dat soort vragen kun je allemaal bij Bart en Iris neerleggen.”

# Yobbers

**Iris de Jong en Bart Keuter:**

“Gillian krijgt nog maar weinig vragen over salaris- en personeelszaken”

Iris de Jong en Bart Keuter zijn beiden salarisadministrateur bij Alfa Salaris en Personeel. Zonder een vaste taakverdeling zijn Iris en Bart samen verantwoordelijk voor de relatie met Yobbers.

Bart: "Bij Alfa Salaris en Personeel werken we steeds vaker met twee contactpersonen voor de klant. Voor de klant is het fijn dat er altijd iemand bereikbaar is die zijn bedrijf en manier van werken kent. Iris en ik hebben begin 2021 gezamenlijk de administratie van Yobbers ingericht. Daarvoor hebben we veelvuldig contact gehad met Gillian om de administratie direct goed en efficiënt in te richten. Het duurde niet lang voordat hij aangaf dat hij eigenlijk maar weinig vragen van medewerkers kreeg over salaris- en personeelszaken. Dit was voorheen wel anders. Hierdoor krijg je meer tijd om andere zaken op te pakken. Eens per kwartaal zitten we in het nieuwe Yobbers-kantoor in Leeuwarden samen om de lopende zaken te bespreken. Daar komt van alles aan bod, ook altijd de toekomstplannen. Gillian pakt makkelijk de telefoon en dat maakt dat we elkaar eigenlijk wekelijks wel even spreken. De ene keer heb je het over de mogelijkheden van het inrichten van kostenplaatsen in de loonjournalpost, het andere moment heb je een internationaal vraagstuk. Het is veelzijdig werken met Yobbers. Erg gaaf om deze groeiende organisatie van dichtbij mee te mogen maken."

Iris: "Ik denk dat het voor Gillian goed voelt dat de lijntjes kort zijn en dat we gemakkelijk benaderbaar zijn. Miltjes worden altijd naar Bart en mij samen gestuurd. Degene die op dat moment even tijd heeft, pakt het op. Om de kwaliteit te waarborgen, doen we de verloningen wel altijd om en om. Zo kun je elkaar controleren. Bart is er ook de ideale persoon voor om het intern met twee contactpersonen op te pakken. Hij is weer goed in het technische gedeelte van het salaris-systeem, om het zo efficiënt mogelijk in te richten. De manier waarop we met elkaar omgaan is heel open. Transparant, duidelijk. Je weet wat je aan elkaar hebt. En er is altijd tijd voor een praatje over en weer bij Gillian. 'Oh, zit je weer eens in Valencia in het zonnetje? En wij hier maar balen in de kou.' Ja, we hebben een heel goed contact met z'n drieën."

# “Als je wilt meetellen, moet je het anders doen”

Met het heiwerk achter de rug komt eindelijk het moment dat de contouren van de nieuwbouw zichtbaar worden. Op bedrijventerrein De Meerpaal in Houten laat ondernemer Patrick Stoltenkamp een nieuwe sprinklerfabriek neerzetten voor zijn negentig medewerkers. Het volgende hoofdstuk in het succesverhaal van de pas 33-jarige ondernemer, die twee bedrijven runt. Trajectum Engineering is het ene bedrijf, thuis in het 3D-modelleren van installaties, maar de ruimte heeft hij vooral nodig voor zijn andere bedrijf, VST Fire Solutions.

Doel: leidingen voor sprinklerinstallaties op een industriële wijze produceren, om de installaties vervolgens op de bouwplaats sneller en efficiënter te kunnen monteren. “De fabriek zetten we neer om een duurzaam concurrentievoordeel te behalen. In heel Nederland staan maar twee lasrobots. Alle andere partijen kopen hun sprinklerbuizen gelast in. Wij lassen en poedercoaten de buizen zelf. Als je wilt meetellen, moet je het anders doen.” ‘Het anders doen’ loopt als een rode draad door zijn carrière. Van een mbo-4-opleiding komt Patrick uiteindelijk bij een Nyenrode-studie uit. Vier jaar terug begint hij als zelfstandig ondernemer, om het bedrijfsplan dat hij voor zijn toenmalige werkgever schreef zelf te gaan uitvoeren. Op een

opvallende manier komt hij aan nieuwe medewerkers: die hoeven geen diploma’s mee te brengen (‘er bestaan geen opleidingen voor sprinklerinstallaties’), maar wel de juiste motivatie.

## We tellen mee

Meetellen doet VST Fire Solutions inmiddels. Al viel de start in de zwaar gereguleerde sprinklermarkt niet mee. “We hebben recent een groot project gescoord. De klant was eigenlijk iets te laat met het geven van de opdracht, maar iedereen is bereid een stapje extra te zetten. Dat is mooi om te zien. Ook omdat we met sprinklerinstallaties de leefomgeving een stukje veiliger maken.” In september of oktober moet de sprinklerfabriek



Patrick Stoltenkamp

klaar zijn. “We kijken er smachtend naar uit. Het is enorm leuk en leerzaam tegelijkertijd. De zaken ontwikkelen zich hartstikke goed, maar je ontkomt niet aan de groeipijnen. Ach, ik probeer er maar van te genieten.”

## Onze vestigingen, overal dichtbij

Aalsmeer	088 2531100	Emmen	088 2532200	Leeuwarden	088 2532300	IJsselmuiden	088 2533000
Aalten	088 2531250	Gorinchem	088 2531950	Meppel	088 2533150	IJsselstein	088 2532900
Amersfoort	088 2533500	Groningen	088 2531600	Naaldwijk	088 2532450	Zelhem	088 2531300
Arnhem	088 2531800	Hardenberg	088 2532850	Nijkerk	088 2533200	Zutphen	088 2531350
Assen	088 2531550	Harderwijk	088 2531500	Nijverdal	088 2532750	Zwolle	088 2533050
Barneveld	088 2531400	Heerhugowaard	088 2532100	Purmerend	088 2532100	Alfa Registeraccountants	088 2533200
Bennekom	088 2531650	Heythuysen	088 2532150	Raamsdonksveer	088 2532050	Alfa DAS	088 2533201
Bleiswijk	088 2531850	Hoogeveen	088 2532200	Sneek	088 2533350	Alfa Consultants	088 2533300
Buitenpost	088 2532400	Klazienaveen	088 2532250	Wageningen	088 2531000		
Dodewaard	088 2531750	Langenboom	088 2533450	Winterswijk	088 2533550		

## Volg ons!

Altijd op de hoogte zijn van het laatste nieuws? Volg ons op Facebook, Twitter, LinkedIn en YouTube en beluister onze podcast. Kijk hiervoor op [www.alfa.nl](http://www.alfa.nl).

