

Mens in BEDRIJF

Relatiemagazine van Alfa Accountants en Adviseurs

april 2023



Groene kansen voor Weverling Groenproviders
"Klanten waarderen onze bedrijfsfilosofie"

Groot worden met een stukje pvc van 85 bij 54 millimeter

OmniCard is leverancier van chipgerelateerde toepassingen

De Reestlandhoeve speelt Vivaldi tussen de druiven

Hogere opbrengsten door vrolijke noten

alfa



accountants
en adviseurs

Overal dichtbij

Mens in **BEDRIJF**

Relatiemagazine van Alfa Accountants en Adviseurs

april 2023

De Reestlandhoeve speelt Vivaldi tussen de druiven
Hogere opbrengsten door vrolijke noten

Groene kansen voor Weverling Groenproviders
"Klanten waarderen onze bedrijfsfilosofie"

Groot worden met een stukje pvc van 85 bij 54 millimeter
OmniCard is leverancier van chipgerelateerde toepassingen

alfa



accountants
en adviseurs

Overal dichtbij

Voorwoord



Alfa is een B Corp

De maand maart was ook B Corp-maand. En ik besef ineens dat ik op deze plek volgens mij nog niet eerder uitgebreid aandacht heb besteed aan het feit dat Alfa een B Corp is. Maar misschien weet je ook helemaal niet waar B Corp voor staat. Daarom wat extra tekst en uitleg. In 2006 bedachten twee Amerikaanse ondernemers, Jay Coen Gilbert en Bart Houlahan, het concept van B Corp, omdat ze

zich afvroegen waarom er nog geen beweging was van duurzame ondernemingen. Vrij snel na het ontstaan van deze beweging sloten bekende bedrijven als Ben & Jerry's en Patagonia zich hierbij aan. Alfa was in 2014 een van de eerste Europese gecertificeerde B Corps. Op dit moment zijn er wereldwijd 6500 B Corps en in Europa 1000. Dopper, Tony Chocolonely en Rituals zijn bekende B Corps in Nederland, maar er zijn ook kleinere, minder bekende B Corps, zoals de Reestlandhoeve waarover je meer leest in deze editie.

Om lid te worden van B Corp, moet je een uitvoerig assessment ondergaan, dat toetst op de volgende domeinen: goed bestuur, werknemers, maatschappij, milieu, klanten. Nadat de uitkomsten van de beoordeling zijn nagegaan en bevestigd, en je meer dan 80 punten hebt behaald, mag je je officieel B Corp noemen. Bij het laatste assessment behaalde Alfa 115 punten. In de categorie zakelijke dienstverleners is dat een hoge score.

Maar waarom is Alfa eigenlijk een B Corp geworden? Past dat wel bij een organisatie, die is opgericht vanuit de agrarische sector en vooral financieel dienstverlener is? Mijn antwoord daarop is: ja. Alfa komt voort uit het Rijnlandse gedachtegoed en daarom gaan we niet voor kortetermijnwinst, maar voor rendement op de lange termijn. Dat willen we ook voor onze klanten: duurzaam waarde toevoegen door onze dienstverlening. Vanuit een duurzame visie, dus altijd toekomstgericht en met oog voor wat echt telt. Dit was ook de basis van het besluit in 1999, om Alfa in handen te geven van alle medewerkers. We zeggen weleens gekscherend dat we een familiebedrijf zijn – maar dan wel van veel families. Dat sluit ook weer aan bij veel van onze klanten (in meerderheid ook familie- en gezinsbedrijven). We doen dit voor de huidige generatie én voor toekomstige generaties. Daarom vinden we het belangrijk dat we goed doen voor de gemeenschappen waar we gevestigd zijn, voor onze klanten, medewerkers, leveranciers en andere betrokken partijen. We doen dat ook met alle nuchterheid die je van ons gewend bent.

Natuurlijk zijn we ook trots dat steeds meer B Corps klant bij ons willen worden, of dat onze klanten zelf een B Corp willen worden. Als ervaringsdeskundige staan we je graag bij in zo'n traject.

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
 Agro Business Park 85, 6708 PV 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.
 Wil je Mens in bedrijf liever digitaal ontvangen?
 Geef dit dan online aan via
www.alfa.nl/mensinbedrijfdigitaal.

Inhoud

4 Groot worden met een stukje pvc van 85 bij 54 millimeter

Wereldwijd doet de Nederlandse chipindustrie het heel goed, met ASML als bekend boegbeeld. Maar ook OmniCard uit Alphen aan den Rijn loopt voorop, met chip-gerelateerde toepassingen. Het bedrijf is een van 's lands grootste leveranciers van smartcards.



8 Markemodel: netwerksturing voor toekomstbestendige landbouw

Rob Boeijink, eigenaar van een melkveebedrijf in Winterswijk, doet mee aan het Markemodel. Daarbinnen bepalen de Boerenraad en Markeraad samen welke kwaliteitsdoelen er moeten worden gehaald voor toekomstbestendige landbouw.



12 De Reestlandhoeve speelt Vivaldi tussen de druiven

Op de Reestlandhoeve vloeien drie dingen samen tot een geheel: de productie van Nederlandse kwaliteitswijn, een leuke, zinnige dagbesteding voor voornamelijk mensen met dementie én een optimale inrichting van het ecosysteem rond de wijngaard.



16 Het mes van de elektrische maaimachine snijdt aan twee kanten

Weverling Groenproviders is een van de grotere spelers in de groenvoorziening in Zuid-Holland. Er liggen volop groene kansen en uitdagingen voor het bedrijf, dat op de hoogste trede staat van de CO₂-prestatieladder. Duurzaam materieel versterkt hun imago.

7 Mijn Alfa: uitkomst voor mkb'ers die hun facturen digitaal willen verwerken

Digitale factuurverwerking via Mijn Alfa maakt het mogelijk om administraties sneller te verwerken.

10 Kort nieuws

Hoe doen we het als B Corp? Alfa sinds kort premium partner van overnameplatform Dealsuite, vestiging Langenboom verhuist naar Uden, TEK-regeling, jaarverslag Alfa maakt ook impact op mens, maatschappij en milieu duidelijk.

15 Subsidieregeling emissieloos bouw materieel opent binnenkort

Overweeg je als ondernemer om emissieloos bouw materieel aan te schaffen? Of wil je je huidige bouw materieel laten ombouwen tot schone, uitstootvrije bouw machines? In dat geval is de Subsidieregeling Schoon en Emissieloos Bouw materieel (SSEB) interessant.

18 Klant versus adviseur

Bernard Wesseling, oprichter en eigenaar SolarWoodle in Ede neemt het op tegen Sander van Burgsteden, klantbeheerder bij Alfa in Ede.

ED DIJKERS OMNICARD

www.omnicard.nl

Groot worden met een stukje pvc van 85 bij 54 millimeter

Wereldwijd doet de Nederlandse chipindustrie het heel goed, met ASML als boegbeeld. In de slipstream van die internationale techreus lopen ook andere bedrijven voorop in chipgerelateerde toepassingen. In 25 jaar tijd groeide OmniCard in Alphen aan den Rijn uit tot een van de grootste leveranciers in ons land van smartcards. Met nieuwe eigenaar ID-ware staat OmniCard er beter voor dan ooit, constateert Operationeel en Sales Directeur Ed Dijkers. In 2007 kreeg hij samen met Henk van der Boom, die in maart 2021 (na een kort ziekbed) overleed, het bedrijf via een management buy-out in handen.

Het is KPN dat in 1992 OmniCard opricht om een eigen KPN company card te ontwikkelen. In enkele jaren tijd zwerft het bedrijf van eigenaar naar eigenaar. "Toen wij het konden overnemen zaten we net op een kruispunt", zegt Ed. "In die tijd was het heel gewoon dat een student of een medewerker van een ziekenhuis een paar verschillende cards op zak kon hebben. Eén voor de toegang, een andere om te betalen, weer een kaart om je locker te kunnen openen. Wij waren de eerste met een kaart waarmee je verschillende applicaties kon aansturen."

De kaarten met chip – 85 bij 54 mm pvc – koopt OmniCard in bij kaartproducent NXP Partners. Ed: "OmniCard verzorgt daarna de eventuele versleuteling, de elektronische codering en de grafische nabewerking van de chipcard. Dat zijn er nu al zo'n miljoen per jaar." Het bedrijf is vooral thuis in de onderwijswereld, de zorgsector en het bedrijfsleven. Vijftien medewerkers telt OmniCard, zegt Ed, zelf operationeel en commercieel verantwoordelijk. "Kregen we grote klanten op bezoek, dan zeiden die altijd: oh, maar we hadden een bedrijf van zeker vijftig man verwacht!"

◀ Ed Dijkers (links) hier met Productie & Inkoop Manager Erik Poot: "Wij waren de eerste met een kaart waarmee je verschillende applicaties kon aansturen."

Overnamepartner zoeken

Na een kort ziekbed overlijdt directeur Henk van der Boom in maart 2021. Ed: "Henk werkte op zijn 67ste al wat minder, zijn ICT-kennis lag inmiddels bij de R&D-mensen. Wel was Henk binnen de onderneming nog erg belangrijk en was hij een van de uithangborden van het bedrijf. Zijn overlijden kwam als een schok, maar veroorzaakte geen paniek." Broer Huub van der Boom, gepensioneerd financieel

adviseur, springt tijdelijk in. Het doel: een overnamepartner zoeken voor de continuïteit op de lange termijn. "We waren in die tijd minder gelukkig met onze accountant. Huub is hier en daar eens wezen praten. Ook bij Alfa, omdat Aalsmeer ook nog eens dichtbij is. En Alfa heeft niet alleen accountants in huis maar ook overnameadviseurs." Die accountant is klantbeheerder Frank Hogerwerf, de overnameadviseur Stephan de Groot.





Ed Dijkers: "De kaart gaat zeker niet verdwijnen. Alleen al niet uit securityoverwegingen."

'Er moet een goede match zijn'

"Best wel een jonge club", vond Ed in het begin. "Maar we waren inmiddels al een paar maanden verder, ook door de boekhouding. In die maanden krijg je wel inzicht in hoe Alfa werkt. En met wie je te maken hebt." Ook met de overnamepartner is er een match: ID-ware, door Ed een concullega genoemd die in een iets hoger segment van de markt opereert. "We hadden Henk beloofd: er moet een goede match zijn met de nieuwe eigenaar. De bloedgroep moest dezelfde zijn, zodat je niet na een paar maanden een uitstroom van mensen krijgt. Bij ons zijn de medewerkers het kapitaal. De kennis die wij hebben en die ID-ware heeft is heel branchespecifiek. Die vind je niet zomaar. En: wij zitten in markten waar zij nog niet zoveel in zitten, zoals onderwijs en zorg. Wij hebben een uitgebreid productiehuis, in R&D zijn zij weer groter. Wij zitten met vier tot zes R&D'ers, ID-ware heeft er veertig rondlopen. De ingezette strategie van Henk en mijzelf hebben we op deze wijze kunnen behouden."

Europese uitrol

Met de nieuwe eigenaar is verdere groei voor OmniCard verzekerd, zowel in softwareontwikkeling als in marktafzet. Want de innovatie gaat gewoon door. Veel cards zijn vervangen door apps. "Maar nu heeft een student weer drie, vier apps op zijn telefoon. Die gaan wij naar één app brengen. De chip zit dan niet

langer meer in het stukje pvc van de card, maar in je telefoon. De kaart gaat echter zeker niet verdwijnen. Alleen al niet uit securityoverwegingen."

Alfa: pragmatisch en flexibel

En die jonge club van Alfa? "We zijn bij Alfa gelijk gaan praten over het opvolgingsvraagstuk. We zijn direct aan de gang gegaan met het verkoopklaar maken van de onderneming. Doordat alle kennis bij Alfa onder één dak beschikbaar was, ging het proces pragmatisch en flexibel, de communicatie was goed. Alfa

heeft geholpen bij het verder inzichtelijk maken van de actuele cijfers en het in orde brengen van de fiscale en juridische structuur. Hiermee konden we het bedrijf goed presenteren bij potentiële kopers. Als ik zie hoe ze het hebben aangepakt met de overname, en hoe de gesprekken zijn verlopen, dan moet ik eerlijk zeggen dat het allemaal heel goed is gegaan. Het overnameproces liep erg soepel en snel en met een mooie uitkomst. Ik had er ook wel vrij snel vertrouwen in dat het goed zou komen."

Hoe werkt de smartcard-technologie?

Smartcards zijn een mooi voorbeeld van een Nederlandse ontwikkeling die iedereen regelmatig gebruikt. Maar hoe werken ze eigenlijk? Ed Dijkers: "De chip zit in een RFID-kaart die een radiofrequentie uitstuurt. In de card zelf zit geen batterij. Als je de card bij een kaartreader houdt, wordt een stroompje opgewekt via een radiofrequentie. Daardoor kunnen de cards communiceren. Wij voegen aan de smartcard coderingen toe: de applicaties, de files en de beveiligingssleutels. Elke card heeft een uniek nummer en een unieke sleutel. Het is net een klein pc'tje. Als de sleutels worden herkend door de kaartreader, gaan de files open om te worden uitgelezen. Er gaat een signaal naar de achterliggende applicatie. Dit kan een toegangscontrole- of lockersysteem zijn. Het systeem herkent het nummer van de card. Vervolgens gaat er een deur open, een printer wordt aangestuurd of wat dan ook."

Mijn Alfa: uitkomst voor mkb'ers die hun facturen digitaal willen verwerken

Steeds meer mkb-klienten van Alfa zijn al overgestapt op Mijn Alfa. Het idee erachter: geen gedoe meer met facturen en bonnetjes die blijven slingeren en moeten worden opgespaard, maar ze direct na ontvangst digitaal aanleveren. Die staan vervolgens overzichtelijk bijeen in Mijn Alfa, veilig in de cloud. Je ziet welke facturen al zijn betaald en welke nog niet. Mijn Alfa zorgt voor meer grip op je administratie.

Toen Bo Glas de administratie overnam van een vertrekkende collega, ging in één keer de kantoorautomatisering van Glas Groenten op de schop. En was het ook meteen tijd om Mijn Alfa in gebruik te nemen, een nieuw platform om facturen digitaal te verwerken. "Het neemt heel veel werk uit handen", zegt Bo van het verwerkingsbedrijf in groenten en fruit in Broek op Langendijk. "Hiervoor zat er een collega die dit werk al 42 jaar deed, op zijn eigen manier. Toen ik begon, heb ik veel veranderd. Mijn Alfa heeft geholpen om het een stuk makkelijker te maken." Bo geeft een demo om het bewijs te leveren. "Kijk, ik krijg een factuur binnen, die bewaar ik in een map. Die map selecteer ik en ik upload de facturen in Mijn Alfa. Binnen 24 uur staan ze in het overzicht. Wil ik facturen betalen, dan klik ik daarop. Dan staan ze in het overzicht met betalingen. Je maakt een SEPA-bestand aan, dat bestand gaat naar de bank en zo betaal je." De gegevens van elke afzonderlijke factuur overtuiken in internetbankieren is er dus niet meer bij.

Lever facturen frequent aan

Mijn Alfa geeft niet alleen overzicht en grip op je facturen, het levert ook een administratie op die continu actueel is. Daarom is het belangrijk om facturen frequent aan te leveren. Hierdoor krijgt een ondernemer via het Alfa Management Paneel sneller inzicht in zijn cijfers en daarmee kun je sturen op actuele cijfers.

Groentesappen

Glas Groenten levert een breed assortiment groenten aan groentewinkels, supermarkten en groothandels, zowel nationaal als internationaal. Mike Glas, de echtgenoot van Bo, is de derde generatie. Een aantal van de groenten wordt inmiddels ook gepromoveerd tot gezonde sappen. Bo: "Ik heb nog een bedrijf ernaast, INYO Juices. Met mijn bedrijf lever ik sappen aan onder meer supermarkten, tankstations, strandpaviljoens en sportscholen. Ik ben begonnen met drie verschillende smaken: boerenkool, biet en wortel, met toegevoegd fruit en kruiden voor de smaak. Er zit altijd vijftig procent groenten in het sap. Ook voor INYO Juice ben ik al overgegaan op Mijn Alfa."

Wil je meer weten over Mijn Alfa, neem dan contact op met je vaste contactpersoon bij Alfa.



Bo Glas



ROB BOEIJINK HET MARKEMODEL

Markemodel: netwerksturing voor toekomstbestendige landbouw

Rob Boeijink is eigenaar van een melkveebedrijf in Winterswijk. Zijn bedrijf ligt op zo'n 700 meter afstand van het Korenburgerveen, een kwetsbaar hoogveengebied. Eind vorig jaar kreeg hij de uitnodiging om deel te nemen aan een pilot: het Markemodel. Daarbinnen stemmen de Boerenraad en Markeraad horizontaal met elkaar af welke kwaliteitsdoelen er moeten worden gehaald voor toekomstbestendige landbouw. Biodiversiteit, lucht-, water- en bodemkwaliteit spelen daarbij een essentiële rol.

Ruim 20 jaar geleden nam Rob Boeijink zijn melkveebedrijf over van de vorige pachter. Op dit moment is er 54 hectare grond in gebruik, waarvan 25 reguliere hoevepacht (zonder beperkingen) en de rest is eigen en losse grond. Hier houdt hij 85 melkoeien. Voor zijn bedrijf geldt tot nu toe geen reductiedoelstelling. Rob: "Het is een pachtbedrijf van Natuurmonumenten. Op een gegeven moment waren wij – op dit landgoed Mentink – de laatste pachter, van oorspronkelijk vijf boerderijen. Maar de verpachter ziet wel graag dat ons bedrijf blijft. Daar zit ook een praktische reden achter; als alles natuur wordt, moet dat ook allemaal onderhouden worden. Wie gaat dat doen? Op dit moment maakt de landbouw een hele transitie door. Wát er staat te gebeuren, is giswerk, maar dát er wat gaat veranderen, is wel zeker. Mogelijk al in de periode dat ik nog melkveehouder ben. Ik ben nu 55 en heb geen opvolger."

Extensief en zelfvoorzienend

"Natuurinclusief is een modern begrip, maar dat zijn we volgens mij al op dit moment", benadrukt Rob. "We zijn extensief en zelfvoorzienend. We verbouwen zelf krachtvoerachtige producten, zoals voederbieten en gerst. Een nieuwe pachter zal wel naar een andere, nog extensievere bedrijfsvoering toe moeten van Natuurmonumenten. We zitten nu een stuk van een Natura2000-gebied af, maar in hoeverre dat invloed heeft, daar is op dit moment nog niets over te zeggen."

Markemodel

Eind vorig jaar werd Rob benaderd om deel te nemen aan het Markemodel; een radicaal nieuw sturingsmodel voor duurzame landbouw, dat voortkomt uit de Vruchtbare Kringloop Achterhoek (VKA). Een marke was destijds een samenwerkingsconstructie van grotere boeren (vooral in oost-Nederland), die samen het beheer en het gebruik van hun gemeenschappelijke landbouwgronden regelden. Binnen het Markemodel bepalen de Boerenraad en de Markeraad samen de haalbare kwaliteitsdoelen voor boeren met betrekking tot waterkwaliteit, de uitstoot van ammoniak, natuur, agrarisch natuurbeheer en biodiversiteit. Ook wordt daarin de beloning bepaald die je als individuele boer krijgt wanneer je de gestelde kwaliteitsdoelen behaalt, zoals vastgelegd in het Regionale Omgevingsplan (ROP). Samenwerking en besluitvorming vinden horizontaal plaats – dus geen van bovenaf opgelegde regelgeving voor boeren. In de Boerenraad zitten deelnemers aan de pilot (meest VKA-leden) met een boerenbedrijf in de omgeving van Winterswijk en 't Klooster Zelhem. De Markeraad bestaat uit vertegenwoordigers van Waterschap Rijn en IJssel, Rabobank, de provincie Gelderland en FrieslandCampina.

Bedrijfsontwikkelplan en vergoeding

Rob: "Het doel is om bovenwettelijke maatregelen te treffen. Dus méér doen dan wat de wet feitelijk van ons vraagt. Belangrijk is dat de

Markeraad en Boerenraad ten aanzien van de kwaliteitsdoelen de lat hoog leggen, maar ook weer niet zó hoog dat de streefwaardes niet haalbaar zijn. In september 2022 hadden we de eerste algemene bijeenkomst, waarna een intakegesprek volgde. Daarbij moet je dan een Bedrijfsontwikkelplan (BOP) overleggen. Een paar maanden voordien was Bas Klompenhouwer (bedrijfskundig adviseur, Alfa Zelhem) al bij ons op het bedrijf geweest om ons bij te praten over het nieuwe GLB-beleid, en om te schetsen hoe dat voor mijn bedrijf zou uitwerken. Er was dus al flink wat voorwerk gedaan, dat we prima konden benutten voor het BOP. Voor mijn bedrijf hoeft ik in de praktijk niet veel meer dingen extra te doen dan wat ik tot nu toe al deed. We werken met een puntensysteem, waar een gestaffelde vergoeding tegenover staat. Hoe groter de inspanningsverplichting is geweest om bijvoorbeeld de biodiversiteit te stimuleren of om meer verschillende gewassen te verbouwen, des te hoger de beloning kan zijn."

Winterswijk en Zelhem

Waarom is er binnen het Markemodel eigenlijk specifiek gekozen voor Winterswijk en 't Klooster Zelhem? "Zelhem is een waterwingebied. Het accent ligt in die regio op uitspoeling van de bodem naar het grondwater. Bij Winterswijk ligt de focus juist meer op stikstofuitstoot, op depositie. Omdat hier Natura2000-gebieden liggen, moet de ammoniakuitstoot in deze gebieden omlaag. Ik ben vermoedelijk voor deze pilot benaderd,



Rob Boeijink: "Belangrijk is dat de Markeraad en Boerenraad de lat hoog leggen qua kwaliteitsdoelen, maar ook weer niet zo hoog dat de streefwaardes niet haalbaar zijn."

omdat ik op 700 meter van het natuurgebied Korenburgerveen zit en omdat ik in de afgelopen jaren al de nodige data voor de Kringloopwijzer heb ingevuld."

Samenwerking

Bij Rob Boeijink verzorgt Eric Reinders (Alfa Winterswijk) het jaarwerk en fiscale zaken. Bas Klompenhouwer is daarnaast zijn contactpersoon in relatie tot de pilot met het Markemodel en het BOP. De samenwerking verloopt goed. Rob: "Je kunt ervoor kiezen om je zaken door een klein administratiekantoor te laten doen, maar die moeten ook kennis inhuren, en dat kost ook geld. Ik ben daarom blij met mijn

overstap naar Alfa; het is een groter bedrijf, ze hebben de nodige kennis in huis en de lijntjes zijn kort. Dat vind ik belangrijk."

Reflectie

Hoe kijkt Rob, specifiek vanuit zijn regio, naar de toekomst? "Vroeger was de totale veestapel in deze regio veel groter dan nu. Natuurlijk verloop heeft gezorgd voor krimp. Dus minder boeren, minder vee. Landelijk is de krimp vier tot vijf procent, maar we tikken in deze regio acht procent aan. Ik moet er niet aan denken, dat alles natuur wordt versteent. Er draait op dit moment ook een gebiedsproces, waarvan ik hoop dat het slaagt. Gelukkig zijn er jonge

boeren die de handschoenen oppakken en de huidige uitdagingen toch vol energie aangaan." Wil je meer weten over het Markemodel, neem dan contact op met je vaste contactpersoon bij Alfa.

M
HETMARKEMODEL
samen voor waardevolle landbouw

ORGANISATIE

Vestiging Alfa Langenboom verhuist naar Uden

Kevin den Hartog, kantoorleider van Alfa Langenboom, belooft een kantoor met 'een meer eigentijdse uitstraling' als hij spreekt over de verhuizing van Langenboom naar Uden. Nog voor de zomer rijdt de verhuiswagen voor. De Verlengde Velmolen 22 ligt vlak bij de A50, en is daarmee optimaal bereikbaar. Al zal het team van vijftien medewerkers de gemoedelijke locatie aan de Langenboomse Dorpsstraat missen, zegt Kevin, sinds twee jaar kantoorleider van de vestiging. "We hebben hier altijd heel goed en fijn kunnen werken."

"Met het aflopen van het huurcontract hebben we ons georiënteerd op een andere locatie. Dat het Uden is geworden, heeft meerdere redenen. Het duurt wel even voordat je vanuit Langenboom op de snelweg bent. Uden is beter bereikbaar, niet alleen voor onze klanten en andere relaties maar ook voor de medewerkers. Met de verhuizing willen we ook verder groeien. Ons klantenbestand bestaat nu nog voor zestig procent uit agrarische relaties. In Uden is met name het mkb-segment sterk vertegenwoordigd. Uden leent zich ervoor om ons te gaan mengen in de ondernemersverenigingen die er zijn en actief onderdeel te worden van het lokale mkb." Nauwe samenwerking is er met de twee andere kantoren in het zuiden, Raamsdonksveer en Heythuysen. Alfa krijgt aan de rand van Uden de complete begane grond van het pand tot haar beschikking. Met twintig werkplekken is er meer dan voldoende ruimte, ook omdat medewerkers deels thuis werken. Vanzelfsprekend heeft het nieuwe adres een energielabel-A.



Kevin den Hartog

DUURZAAMHEID



Hoe doen we het als B Corp?

Alfa is een B Corp; een onderneming die naast financiële waarde nadrukkelijk ook duurzame en sociale waarde wil toevoegen aan onze samenleving. Wat doet Alfa zelf binnen de eigen organisatie om de wereld beter achter te laten? We zetten enkele punten op een rijtje.

- We reduceren onze CO₂-uitstoot aan de hand van de Net Zero 2030-ambitie: over zeven jaar willen we CO₂-neutraal ondernemen. In 2022 was onze absolute uitstoot 37 procent lager dan in ons basisjaar 2019. Wel was dat weer iets hoger dan in de voorgaande coronaperiode.
- We blijven ons inspannen om onze kantoorpanden energiezuiniger te maken. Natuurlijk voldoen al onze kantoren aan het wettelijke minimum van energielabel C, maar de meeste kantoren hebben een beter label.
- In 2022 wekten wij 425.000 kWh op met behulp van ruim 1800 zonnepanelen op elf van onze kantoorpanden. Hiermee konden we voorzien in grofweg een vijfde van de totale elektriciteitsvraag van onze panden.
- Alle elektriciteit voor onze kantoren wordt opgewekt door Nederlandse windenergie of zon.
- We elektrificeren het wagenpark. Al sinds 2021 zijn nieuwe leaseauto's volledig elektrisch. Onze totale leasevloot bestond eind 2022 voor 52 procent uit volledig elektrische leaseauto's en voor 5,8 procent uit plug-in hybride leaseauto's.
- Bij onze vestigingen in Wageningen en Naaldwijk staat een slimme bandenpomp, die iedereen gratis kan gebruiken. De pomp vermindert het brandstofverbruik en de slijtage van banden.
- De meeste communicatie naar onze klanten gaat inmiddels digitaal. Daarmee besparen we veel papier. Ontvang je nog documenten op papier die je liever digitaal ontvangt, zoals dit blad? Geef dit dan aan bij je contactpersoon bij Alfa.

Wil je meer lezen over onze duurzame inspanningen en prestaties? Lees dan ons online jaar- en impactverslag 2022, dat binnenkort op onze website te vinden is.

ORGANISATIE

Jaarverslag Alfa maakt ook impact op mens, maatschappij en milieu duidelijk

De jaarrekening opmaken is voor een accountantskantoor als Alfa letterlijk dagelijks werk. Ook voor onze eigen organisatie maken we een jaarverslag. Maar dan wel op de manier die past bij onze status als B Corp.

Natuurlijk geeft het jaarverslag alle relevante financiële informatie. Wat het in het geval van Alfa tot een jaarverslag-plus maakt, is dat we ook aandacht besteden aan niet-financiële informatie. Met andere woorden: hoe we invulling geven aan onze inspanningen om de meest duurzame accountantsorganisatie van Nederland te worden. Of welke waarde we creëren voor medewerkers en het milieu. Voor zo'n jaarverslag inclusief impactrapportage hanteren we de vakterm 'Integrated reporting'.

Alfa streeft naar duurzame waardecreatie voor klanten, medewerkers en de samenleving en is daar graag transparant over. Daarom hebben we ook over het afgelopen jaar weer zo'n jaarverslag met impactrapportage samengesteld. Interesse? Kijk dan op www.alfa.nl/jaarverslag.

SUBSIDIES

TEK-regeling

Heb je een energie-intensieve mkb-onderneming? Dan is de Tegemoetkoming Energiekosten energie-intensief mkb (TEK) mogelijk interessant. De TEK-regeling staat open voor aanvragen tot en met 2 oktober 2023 om 17.00 uur. Als aanvrager dien je een subsidieaanvraag in over de gehele periode, waarna de RVO jouw maximale subsidie berekent door je verbruik te vermenigvuldigen met de maximale vergoeding. In 2024 stelt de RVO je definitieve subsidie vast, gebaseerd op de modelprijs van gas en elektriciteit in 2023. De TEK-regeling ondergaat mogelijk nog wijzigingen. Ga voor meer info naar www.alfa.nl en zoek daar bij 'actueel' op 'TEK-regeling'.

ONDERNEMERSCHAP

Kom via Dealsuite en Alfa sneller en gericht in contact voor overnames



Alfa Consultants gaat het ondernemers nóg makkelijker maken om hun bedrijf te verkopen of een ander bedrijf over te nemen. We mogen ons namelijk sinds kort Premier Partner van Dealsuite noemen. Dealsuite is een overnameplatform, maar dan met een bepaalde exclusiviteit.

Oorspronkelijk is het platform in het leven geroepen voor de professionele overnameadviseur. Via Alfa Consultants kunnen ook ondernemers er – betaald, maar met 25 procent korting – gebruik van maken. Dat is meteen het voordeel van Dealsuite, zegt overnameadviseur Rémon Kwant van Alfa. "Een platform als Brookz, waar Alfa ook bij aangesloten is, is voor iedereen toegankelijk. Maar niet iedere ondernemer zit erop te wachten om zijn of haar bedrijf zichtbaar te koop te zetten. Je presenteren op Dealsuite is discreter." Door de focus op fusie- en overnameadviseurs en investeringsmaatschappijen spreekt Dealsuite een heel gerichte doelgroep aan. Ook helpt het

platform zelf mee: op basis van een algoritme maakt Dealsuite matches tussen bedrijven die mogelijk interessant zijn. Ondernemers die zijn aangesloten op het platform kunnen ook zelf aan de slag, door te zoeken naar interessante bedrijven. Rémon: "Je hebt daardoor realtime inzicht, waardoor je niet langer het risico loopt om transacties te missen. Daarnaast kunnen bedrijven zich op Dealsuite presenteren als strategisch koper." Voor de begeleiding van A tot Z staat Alfa Consultants paraat, van het opstellen van een geheimhoudingsovereenkomst en het bepalen van de bieding tot de closing. Bel voor meer informatie met 088 253 3300. Of kijk op www.alfa.nl/dealsuite.

BAS HUISMAN REESTLANDHOEVE

www.reestlandhoeve.nl

Reestlandhoeve speelt Vivaldi tussen de druiven

In Balkbrug, in de kop van Overijssel, ligt het familiebedrijf Wijngoed en Zorghoeve de Reestlandhoeve. Wie in het groeiseizoen langs de wijnranken loopt, wordt getraakteerd op muzikale omlijsting door Vivaldi, Mozart of Bach – maar dan wel de opgewekt klinkende stukken. Vrolijke noten zorgen namelijk voor substantieel hogere opbrengsten. Op de Reestlandhoeve vloeien drie dingen samen tot een geheel: de productie van Nederlandse kwaliteitswijn, een leuke, zinnige dagbesteding voor voornamelijk (jonge) mensen met dementie én een optimale inrichting van het ecosysteem rond de wijngaard.



Bas Huisman (24 jaar) vertegenwoordigt de jongste generatie Huisman. Zijn overgrootvader richtte de boerderij (een gemengd boerenbedrijf) op in 1940. Wat melkvee, wat akkerbouw, een stel varkens, een paard; een boerenbedrijf zoals in die tijd gebruikelijk. De generaties Huisman erna besluiten zich vooral toe te leggen op melkvee, met nog wat akkerbouw erbij. Helaas wordt in 2000 duidelijk dat het bedrijf fysiek te zwaar belastend wordt voor Bas' vader en dat de boerentak niet langer winstgevend is. Het roer moet om.

Nederlandse wijn

Bas: "Mijn ouders (John en Wilma) wilden graag zelfstandig ondernemer blijven, maar worstelden met de vraag wat ze dan precies wilden gaan doen. Een wijngaard beginnen was toen een van de opties, mede omdat mijn moeder van wijn houdt. Rond de millenniumovergang kwam ook net de eerste Nederlandse wijn boven de Nederlandse rivieren uit. In die tijd proefden mijn ouders verschillende Nederlandse wijnen, maar die gingen stuk voor stuk vrijwel meteen de gootsteen in.

Mijn ouders hadden de handdoek al bijna in de ring geworpen, totdat ze in contact kwamen met een wijngaardenier in Bentelo. Hier vielen de puzzelstukjes op z'n plek en werden de eerste stokken in december 2002 besteld. In 2003 ging de wijngaard hier de grond in. Ik sprong hier toen zelf nog rond als een jongetje van vijf en ben er helemaal mee opgegroeid. Toch was het nooit mijn intentie om het bedrijf over te nemen. Dat kwam pas veel later. Ik ontdekte tijdens mijn opleiding dat ik de verkoop leuk vind, maar beslist geen baas boven me wil. Vrijheid is voor mij een groot goed. Bovendien: er liggen hier nog zoveel mogelijkheden..."

Het geheim van Vivaldi

In het groeiseizoen is klassieke muziek van onder anderen Vivaldi, Bach en Mozart te horen op de 3,5 hectare wijngaard. Maken deze klassiekers nu echt zo'n verschil? "Ja, dat maakt heel veel verschil. We ontdekten dat hiermee in Italië en in Zuid-Afrika ook heel mooie resultaten worden geboekt, wat ons inspireerde om het ook hier te proberen. We hebben in 2015 muziekboxen opgehangen in de wijngaard, nieuwsgierig naar het effect. De Solarisdruif konden we namelijk niet goed op productie krijgen. Die druif staat eigenlijk op een verkeerde onderstam, waardoor hij ten onrechte 'denkt' dat hij in een gebied met een heel lage grondwaterstand staat. De plant wil daarom diep wortelen, maar komt het water al na één meter tegen. Hierdoor ontstaat er waterstress; de plant richt zich dan vooral op de afvoer van water in plaats van op het produceren van druiven."

Bas legt uit dat in voorgaande jaren al van alles geprobeerd is om de productie van dat ras te stimuleren: andere snoeimethodes, wortels afsnijden om de groei te bevorderen, aangepaste bemesting, enzovoorts. Niets werkte. "We bleven hangen op een productie van 600 tot 700 liter. In het jaar dat we voor het eerst klassieke muziek opzetten in de wijngaard, schoot die productie ineens naar 1400 liter. Dus wij dachten: dit kan eigenlijk niet, dit is niet normaal. Dus we herhaalden het muziekexperiment het jaar erna. Toen ging de productie van 1400 liter naar 2800 liter en inmiddels zitten we op ongeveer 4000 liter. Je ziet het ook aan de planten; ze zijn steviger en gezonder, je kijkt er groener in, de celstructuur is geoptimaliseerd en ze zijn veel weerbaarder tegen ziektes." Dat heeft volgens hem allemaal te maken met trilling. "Bij goede, positieve muziek (hoge trilling) gedijt zo'n plant goed en kronkelt hij graag om de muziekbox heen. Speel je bijvoorbeeld heavy metal (lage trilling) af, dan zal hij van de muziekbox af willen groeien, bruin worden en verpieteren. Het maakt dus echt verschil!"

Zorghoeve

Vlak na de economische recessie van 2008 maakte het bedrijf met de wijngaard een moeilijke tijd door. "Consumenten namen minder af en de toen grootste afnemer, de horeca, kreeg een flinke tik. Precies in die tijd kregen we via een contact van mijn moeder de vraag of ons bedrijf geen vorm van dagbesteding zou kunnen aanbieden. Mijn moeder heeft een achtergrond in de zorg. Ze had ook al eerder met mijn vader gesproken over het idee van dagbesteding. Dit was voor hen een moment om door te pakken. Vandaag de dag bieden we met onze Zorghoeve dagbesteding aan voor ongeveer 25 personen, verspreid over vier dagen per week. Dat doen we met een team van zorgprofessionals, stagiaires en een aantal vrijwilligers, die het leuk vinden om een-op-een-klusjes met onze deelnemers te doen. De meeste deelnemers hebben een vorm van dementie en daar zitten ook jongere mensen bij. Ik vind het best heftig om te zien dat het proces van dementie bij jongere mensen veel sneller gaat." Aan het begin vroeg de familie Huisman zich wel of zij de juiste dagbesteding konden aanbieden voor deze doelgroep, of dat wel werkbaar zou zijn. "We hebben toen gezegd: we gaan dit gewoon proberen en we zien wel waar het op uitdraait. Dat heeft dus goed uitgepakt."

Bas Huisman ▶





De Reestlandhoeve biedt de mogelijkheid om een wijnstok te adopteren. Daarmee draag je bij aan het herstel van de biodiversiteit op en rondom de wijngaard. De eerste oogst wordt na vijf jaar gevierd met een eigen fles zuivere, natuurinclusieve wijn van eigen bodem.
Zie: www.reestlandhoeve.nl/adopteer-een-wijnstok.

Werkzaamheden

De deelnemers die voor dagbesteding komen, worden volop betrokken in het bedrijf. Er is een enorme groentetuin waarin van alles gedaan kan worden, het erf moet er netjes uitzien, de wijnflessen moeten etiketten krijgen, etc. Bas: "Daarnaast zijn ze in onze klusschuur bezig om nestkastjes te maken en om bankjes te timmeren, die we in de zomer een plek geven in de wijngaard. Op die manier werken alle deelnemers mee aan het eindproduct: de Reestlander wijnen. Valt een wijn van ons in de prijzen, dan vieren we dat ook samen met het hele team en deelnemers, met taart en alles erop en eraan. Zo voelen ook mensen met een zorgvraag zich echt betrokken bij ons bedrijf."

Blik vooruit

Wat zijn de toekomstplannen? "Op dit moment gebruiken we 3,5 hectare voor wijnbouw en dat breiden we in de komende periode uit naar 5 hectare. We zien dat het klimaat verandert en ook wij hebben daar last van. Wij hebben voor het Nederlandse klimaat geoptimaliseerde druivenrassen, waardoor we met minder zonnuren hetzelfde suiker- en zuurgehalte bereiken als bijvoorbeeld een Franse Chardonnay. Het alcoholpercentage in de Franse wijnen is in de afgelopen tien jaar gestegen vanwege de hogere temperaturen en ook in Nederland zien wij deze trend sinds vijf jaar. Ook hier wordt het warmer en hebben we meer extremen in het weer, zoals kortstondige felle buien. Wij worden daar als mens niet blij van, maar het doet onze druiven ook geen goed."

Samenwerken mét de natuur

Om deze klimaatverandering op te vangen, wordt de wijngaard uitgebreid met druiven en natuur. "Omdat we zien dat het echt belangrijk

is om vooral *mét* de natuur aan het werk te zijn in plaats van *in* de natuur. Samen met een landschapsarchitect bekijken we hoe we de natuur kunnen herstellen. We gaan bomen en struiken bijplanten en houtwallen aanleggen, zodat de omgeving koeler blijft en meer water kan vasthouden. Daarmee proberen we ook insecten en andere dieren aan te trekken, die de natuurlijke vijanden van de druiven opeten. Anders gezegd: we proberen het ecosysteem rond het bedrijf zodanig te herstellen, dat we zo biologisch mogelijk kunnen werken en de biodiversiteit vergroten. We hebben nu bijvoorbeeld een insectenhotel waarin onder andere hoornaars een plek vinden. De meeste mensen schrikken als er zo'n vliegende tank met een rode kop over hun terras vliegt, maar wij zijn er echt blij mee. Zij verschalken namelijk in één hap een hele wesp, waardoor wij veel minder last van wespen hebben tussen de druiven. Ook zullen er weer meer meesjes en andere kleine vogels komen die graag insecten eten en gaan we palen in het landschap zetten voor roofvogels. Die verjagen de spreuwen, zodat het minder snel nodig is om speciale netten op te hangen."

B Corp en team

In 2018 is Wijngoed en Zorghoeve de Reestlandhoeve gecertificeerd als B Corp, waarvoor een assessment landbouw is ondergaan. De certificering ziet op sociaal-maatschappelijke duurzaamheid. Alfa kwam pas na de certificering in beeld, toen de Reestlandhoeve op zoek was naar een ander accountantskantoor, een frisse wind. De bundeling van landbouw, zorg en handel maakt het bedrijf voor Alfa bijzonder. Inmiddels heeft de samenwerking tussen Alfa en de Reestlandhoeve ook een soort ecosysteem opgeleverd. Bas: "Gidion

Snijders is sinds vorig jaar onze relatiebeheerder en Herma Brinkhuis (beiden van Alfa Nijverdal) is onze fiscalist. De boekhouding en de salarisadministratie liggen er, en ook voor subsidieadvies kunnen we bij hen terecht. Het is een heel fijn team mensen om ons heen, waar we goed mee kunnen sparren en vooruitkijken naar de toekomst. Daar zijn we blij mee. En natuurlijk is het leuk dat Alfa ook een B Corp is."



Subsidies

Subsidieregeling emissieloos bouwmaterieel opent binnenkort

Overweeg je als ondernemer om emissieloos bouwmaterieel aan te schaffen? Of wil je je huidige bouwmaterieel laten ombouwen tot schone, uitstootvrije bouwmachines? In dat geval is de Subsidieregeling Schoon en Emissieloos Bouwmaterieel interessant. Ook innovatieve ideeën voor uitstootvrije bouwmachines en verbetering van de laadinfrastructuur hiervoor kunnen in aanmerking komen voor deze subsidie. De regeling opent op 9 mei aanstaande opnieuw.

De Subsidieregeling Schoon en Emissieloos Bouwmaterieel (SSEB) moet een bijdrage leveren aan de doelstellingen in het Klimaatakkoord en het Schone Lucht Akkoord. Het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat zet de SSEB in met het doel om het gebruik van duurzaam bouwmaterieel aan te moedigen, waardoor de stikstofuitstoot daalt. Deze uitstoot moet in 2030 met 60 procent zijn afgenomen ten opzichte van de uitstoot in 2018. De SSEB bestaat feitelijk uit drie verschillende 'subsidietakken': de aanschafsubsidie, retrofitsubsidie en innovatiesubsidie. De eerste twee laten zich ook combineren. Maartje van den Brink (Alfa Consultants): "Wij hechten veel waarde aan deze subsidieregeling, die toekomstbestendig bouwen stimuleert. We doen het voor een gezondere, betere toekomst."

Aanschafsubsidie

De aanschafsubsidie voor een nieuwe emissieloze bouwmachine is 50 procent (voor het mkb) van de meerkosten ten opzichte van een bouwmachine die is uitgerust met een verbrandingsmotor. Hier wordt nog 11,25 procent van afgetrokken vanuit de Milieu-investeringsaftrek (MIA) over de investeringskosten voor de bouwmachine (tot maximaal 300.000 euro).

Dit geldt uitsluitend voor bouwmachines die op het moment van de subsidieaanvraag vermeld staan op de Milieulijst. Het totale subsidiebudget is 36 miljoen euro.

Retrofitsubsidie

De retrofitsubsidie is bestemd voor het (laten) ombouwen van bestaand materieel naar emissieloos materieel. Deze subsidie kan 15, 40 of 50 procent bedragen van de investeringskosten, afhankelijk van het feit of het om een retrofit aandrijflijn, SCR-katalysator of de aanschaf en installatie van bepaalde types verbrandingsmotoren gaat. Ook hier vindt nog 11,25 procent aftrek vanuit de MIA plaats. Totaal subsidiebudget: 14 miljoen euro.

Innovatiesubsidie

De innovatiesubsidie is interessant voor bedrijven die een innovatieve oplossing bedacht hebben voor emissieloze bouwmachines en de benodigde laadinfrastructuur. Er is subsidie beschikbaar voor een project praktijkervaring, technische ontwikkeling of een haalbaarheidsstudie. De innovatiesubsidie is maximaal 25 procent voor experimentele ontwikkeling en maximaal 50 procent voor haalbaarheidsstudies. Het totale subsidiebudget voor deze tak bedroeg vorig jaar tien miljoen euro.

Aandachtspunten

1. Check of je bedrijf wel voor de SSEB in aanmerking komt. Je zult daarvoor op het moment van aanvraag de juiste SBI-code moeten hebben (39, 41, 42, 43, 4941, 50201,7712, 7732 of 7739).
2. Wacht totdat je subsidieaanvraag voor de SSEB is goedgekeurd. Schaf pas daarna het nieuwe emissieloze bouwmaterieel aan. (De koop- of leaseovereenkomst mag dus pas definitief worden nadat je de subsidieaanvraag hebt ingediend.) *Achteraf subsidie aanvragen is niet mogelijk.*
3. Wie subsidie aanvraagt voor een nieuwe bouwmachine, komt vrijwel altijd in aanmerking voor de Milieu-investeringsaftrek (MIA). Met ingang van 2023 wordt het vaste percentage van de Milieu-investeringsaftrek van de investeringskosten afgetrokken van het SSEB-subsidiebedrag. Dus ook als je de MIA niet aanvraagt of hier niet voor in aanmerking komt. Je hoeft dus niet apart MIA aan te vragen.
4. Als je de subsidie vanuit de SSEB wilt combineren met andere subsidies, ben je verplicht om dat te melden bij je subsidieaanvraag. De MIA hoeft je daarbij niet te vermelden.

Neem voor inhoudelijke of praktische vragen over de SSEB contact op met de subsidieadviseurs van Alfa Consultants via subsidieadvies@alfa.nl.



MENNO WEVERLING EN ANDRÉ BAKKER WEVERLING GROENPROVIDERS

www.weverling.nl

Het mes van de elektrische maaimachine snijdt aan twee kanten



'Groen' ondernemen: welke ondernemer kan er nog onderuit? Zeker niet als je dagelijkse werkomgeving letterlijk het groen is, zoals bij Weverling Groenproviders. Ooit een lokaal hoveniersbedrijf in het Westland, tachtig jaar later een van de grotere spelers in de groenvoorziening in Zuid-Holland. Groen bleef groen, maar de uitdagingen zijn tegenwoordig van een heel andere orde. Hoe om te gaan met klimaatverandering en waterbeheersing bijvoorbeeld? Of, veel praktischer, hoe de toegang tot steden te blijven waarborgen als er zero-emissies komen en je bedrijfswagens nog deels op diesel rijden?

Op een plantsoen ergens in Zuid-Holland maakt een elektrische grasmaaier z'n rondjes. Kosten: 72.000 euro, waar een dieselexemplaar nog niet eens de helft doet. "We hadden al elektrisch handgereedschap, zoals bladblazers, bosmaaiers en heggenscharen. Elektrische grasmaaiers zijn er al langer, maar er zijn er niet veel die het acht uur lang op één acculading volhouden. Het gaat niet alleen om het verbruik, je hebt ook veel minder geluidsoverlast. En het mes snijdt voor ons aan twee kanten. Het is een extra trigger om meer werk te scoren. Maar begrijp mij goed, dat is geen doel op zich. Het is een grote kostenpost, maar het geeft je bedrijf wel een duurzame uitstraling", zegt Menno Weverling, sinds acht jaar de derde generatie aan het roer. André Bakker is als financiële man zijn sparringpartner op directieniveau.

Economisch meest voordelige inschrijving

Aan die duurzame uitstraling is het bedrijf veel gelegen. Weverling staat op de hoogste trede van de CO₂-prestatieladder. Met zijn sociale

◀ Menno Weverling en André Bakker

onderneming Groenperspectief is het bedrijf werkgever voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. André: "Vroeger, en dat is nog niet eens heel lang geleden, werd er vooral naar de prijs gekeken. Zeker door de opkomst van de economisch meest voordelige inschrijving kijken opdrachtgevers nu veel meer naar de mvo-paragraaf in de uitvraag. Voor ons is dat een fijne ontwikkeling; dat we worden gewaardeerd naar onze bedrijfsfilosofie. Je moet niet vergeten dat duurzaam werken in beginsel meer kost. Je moet investeren in personeel, in kennis en in bedrijfsmiddelen. Dieselauto's gaan er langzaam uit. We hebben al flink geïnvesteerd in elektrische bedrijfswagens, al rijden de meeste nog op diesel rond." Dat levert ook weer dilemma's op, zegt Menno. "Grote steden zijn al jaren aan het afbouwen dat je met dieselauto's de stad in mag. Maar je kunt ze ook niet in één keer vervangen. Omdat wij vrij weinig kilometers met een bedrijfswagen maken, doen we er tien, twaalf jaar mee."

Groenvoorziener in het groot

Vier vestigingen telt Weverling Groenproviders. Naast Monster, Den Haag en Rotterdam is het bedrijf nu ook actief vanuit Alphen aan den Rijn. Groter dan Zuid-Holland hoeft het werkterrein niet te worden. Menno: "Toen ik directeur werd, vond ik tachtig man personeel al best veel. Het zijn er nu bijna het dubbele: ruim honderd vaste medewerkers en een kleine veertig flexibel." Als groenvoorziener in het groot werkt Weverling onder andere voor gemeenten, woningcorporaties, zorginstellingen, bouwbedrijven, ontwikkelaars en scholen. Opdrachtgevers die het bedrijf voor heel andere vraagstukken stellen. André: "Klimaatverandering, biodiversiteit, verstedelijking... er spelen heel grote dingen. Als groenbedrijf spelen we daar een belangrijke rol in. We willen klanten daarin zo goed mogelijk adviseren en begeleiden."

Probleemgebied

Menno: "Er wordt steeds meer van ons gevraagd, met name op het gebied van de waterbeheersing in steden. Wat dat betreft zitten we in Zuid-Holland in een probleemgebied, in Oost-Nederland speelt dat veel

minder. We krijgen steeds vaker de vraag: we willen wateroverlast voorkomen, wat kunnen we eraan doen? Daardoor zijn we veel meer bezig met waterberging op daken, zoals retentiedaken. Daktuinen leggen we al een jaar of vijftien aan, maar vooral de laatste vijf, zes jaar is er heel veel aandacht voor. Daardoor worden daken multifunctioneel: niet alleen groen-blauwe daken, maar ook groen-blauw-geel, met zonnepanelen. Die kennis hebben we allemaal zelf in huis. Maar dat betekent wel dat je als bedrijf een bepaalde omvang moet hebben."

Integrale gebiedsontwikkelingen

Ook hobbelt groen niet langer meer achteraan bij gebiedsontwikkelingen. André: "Die worden steeds vaker integraal aangevlogen, met aandacht voor wonen, recreëren, parkeren, spelen. Aspecten die je allemaal moet inpassen. Groen wordt daardoor dominant. In het verleden was groenonderhoud weleens een ondergeschoven kindje. 'Mooi plan, het onderhoud doen we zelf wel.' Het resultaat

was dan soms dat gemeenten het onderhoud verkwanselden en bewoners gingen klagen dat het onkruid zo hoog stond."

'Een accountant die betrokken is'

Alfa in Naaldwijk kijkt over de schouder mee. Menno: "We waren klant bij een groter accountantskantoor. Maar door de groei van het bedrijf werden we controleplichtig. Voor ons was dat reden om eens rond te gaan kijken. Wat wij zochten? Een accountant en adviseur die betrokken is, en dichtbij. Een accountant die makkelijk benaderbaar is, die meer doet dan de jaarrekening en de aangiften. Alfa denkt ook met ons mee over de strategie. Volgende week hebben we weer zo'n strategiesessie, met bedrijfskundig adviseur Bob van der Gaag en accountant Pieter van der Stoel. Wat we fijn vinden is dat Alfa niet opdringerig is. Ze gaan niet op de stoel van de ondernemer zitten, maar laten ons ondernemen."



www.solarwoodle.nl

Bernard Wesseling,

oprichter en eigenaar SolarWoodle in Ede

“Die klik met een accountant is voor mij superbelangrijk”

‘Pionier in ecoverlichting’ noemt hij zichzelf. Met SolarWoodle produceert Bernard Wesseling betaalbare solarverlichting op een duurzame basis, met toeleveranciers uit eigen land. De lampen branden gegarandeerd tien uur per nacht en moeten tien jaar meegaan. Sinds vorig jaar is Bernard klant bij Alfa in Ede.

“W e zijn verhuisd naar een groter pand en momenteel zijn we druk bezig om de fabriek op poten te zetten. Het afgelopen jaar zijn we negentig procent gegroeid. Dat is heel spannend. Daarnaast zijn we nieuwe producten aan het ontwikkelen. En we willen steeds meer circulair gaan werken, door nog meer te kijken naar afvalstromen. Onze duurzaamheid komt niet alleen tot uitdrukking in het product, ook in het beleid richting toeleveranciers zoals Alfa. Ik heb Alfa leren kennen op de Recreatie Vakbeurs. Sander is sinds een jaar onze klantbeheerder. Wat ik heel erg waardeer in Sander is zijn punctualiteit; een belangrijke eigenschap van een accountant. Sander is praktisch en benaderbaar. Dat vind ik belangrijk, want als het gaat over de financiën van het bedrijf is een accountant je eerste sparringpartner. Hij weet aardig hoe het hier in elkaar zit.

Alfa heeft ons het eerste jaar heel erg geholpen, op het gebied van administratie en juridische zaken maar ook met strategie. Het voordeel van Alfa is dat zij al die specialiteiten zelf in huis hebben. Sander kijkt niet alleen mee naar administratieve of fiscale zaken, hij denkt ook mee. Wat is handig om als volgende stap te zetten? Zijn er andere takken van sport waar jij je in kan begeven? Die klik met een accountant is voor mij superbelangrijk. Dat gaat voor mij verder dan alleen maar een zakelijke relatie. We zijn wel zakelijk, maar daarnaast proberen we in de relatie te investeren. Alfa heeft een aantal lampen gekocht voor hun eigen terrein. Ze kwamen keurig met een presentje aanzetten toen ik een bv had opgericht. Dat helpt allemaal wel. We zijn ook met onze privé-administratie naar Alfa gegaan. Sander weet wat er bij mij privé links en rechts loopt. Kijk, een accountant hoeft niet je beste vriend te worden. Maar er moet wel sprake zijn van een goede verstandhouding. Ik heb genoeg vertrouwen in Sander om het belangrijkste deel van mijn bedrijf, de financiën, in zijn handen te laten.”

Sander van Burgsteden,

klantbeheerder bij Alfa in Ede

“Ik wil nog wel tien Bernards als klant”

In zeven en een half jaar tijd groeit Sander van Burgsteden van junior assistent accountant door naar klantbeheerder. Ondertussen is hij druk bezig met de afronding van zijn studie accountancy. Bernard Wesseling is een van zijn eerste klanten in de rol van klantbeheerder.

“In de loop van vorig jaar kwam Bernard via directeur Kees Cuperus bij ons binnen. Kees heeft Bernard aan mij geknoopt: vind je het leuk om te doen? Ik vond zijn product meteen al heel gaaf, passend bij mijn eigen ambities en die van Alfa op het gebied van duurzaamheid. Nee, het hoeft helemaal niet dat een klant iets doet waarvan jij zegt: dat zou ik zelf ook wel willen doen. Maar door die hele achtergrond voelde ik mij meteen verbonden met SolarWoodle. Bernard is heel direct. Er zit een batterij in Bernard die ik nog niet leeg heb zien gaan. Af en toe moet je er even tussen springen als je ergens iets van vindt. Een telefoongesprek hoeft bij Bernard geen half uur te duren, hooguit een paar minuutjes. Hij heeft zelf al ergens over nagedacht, hij zit met een vraag of een kwestie en hij zegt: 'Ik heb dit nu als oplossing, ik wil even met je sparren.' De ene keer zeg ik: ja, zo had ik het ook bedacht. De volgende keer stuur ik hem een andere richting op. Maar dan moet je wel met een goed argument komen. Als je gewoon maar wat roept is Bernard wel zo scherp om te vragen: waarom dan?

In het begin moest ik hem nog weleens afremmen. Een voorbeeld: er liep een financieringsaanvraag, hij had werkkapitaal nodig voor de groei. Bernard had in dat traject al actie ondernomen voordat het handig was. Dan moet je als klantbeheerder flexibel zijn om het te corrigeren. Maar nu is het meer overleggen van tevoren: ik zie het zo, hoe zie jij het? We weten wat we aan elkaar hebben. Je moet niet proberen om hem helemaal aan de teugels te leggen. Bernard is een klant die mij energie oplevert. Als Kees zou zeggen: 'Ik heb nog tien Bernards voor je', dan zeg ik: kom maar door. Je moet even de juiste afstemming vinden met een nieuwe klant, maar in die paar maanden hebben we elkaar gevonden.”



Een toeristische transitie in het groene Reestdal

Nog altijd koestert Si-Es-An het imago van een familiecamping. Maar in een paar jaar tijd hebben Willeke en Jarno Keizer er een stevig stempel op gedrukt. Rode draad door alle veranderingen: natuur, natuur en nog eens natuur, want de plek in het Reestdal tussen Drenthe en Overijssel is een en al groen. Het inspireerde het tweetal tot unieke extraatjes. "Dit is een skycabin", wijst hij op een futuristisch ogende boomhut op drie meter hoge palen. "Daar zijn we bij de ANWB mee genomineerd als camping van het jaar."

Met een loft brengt Si-Es-An zelfs de vijfsterren-hotelbeleving naar de natuur, inclusief airco, hottub en sauna. Zelfs de traditionele heggen op het kampeergedeelte ontkomen niet aan de vernieuwing. "We gaan het zo aanleggen dat het veel speelser wordt. Het luxe natuurlijke kamperen."

Ook een familiecamping ontkomt niet aan animatie, maar dan wel op z'n Si-Es-Ans, zegt Jarno. "Niet de standaard dingen, maar meer educatief. Bij ons ga je met de boswachter op

pad." Waar de bezetting in het zomerseizoen een paar jaar terug nog geen honderd procent was, heeft de transitie effect. "We hebben vorig jaar het beste jaar ooit gehad, ook doordat horeca een belangrijke pijler is. En dit jaar lopen we zelfs alweer vóór op 2022." Waar Jarno en Willeke de inspiratie vandaan halen voor alle veranderingen? "Als we zelf met het gezin op vakantie gaan, gaan we ook altijd kamperen!"

Onze vestigingen, overal dichtbij

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

Volg ons!

Altijd op de hoogte zijn van het laatste nieuws? Volg ons op Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn en YouTube. Kijk ook op www.alfa.nl.



www.alfa.nl

Certified



Corporation

