

# Mens in **BEDRIJF**

Relatiemagazine van Alfa Accountants en Adviseurs

december 2022

## Digitale factuurverwerking via MijnAlfa

Snellere verwerking van de  
administratie voor Gerard Nap

## Tijd voor meer daktuinen in onze binnensteden?

Daktuin Moes eerste  
daktuin in Tilburg

## Van transportbedrijf naar logistieke dienstverlener

Opslag, overslag en montage;  
ook dát doet Huisman Transport

alfa



accountants  
en adviseurs

Overal dichtbij



# Mens in BEDRIJF

Relatiemagazine van Alfa Accountants en Adviseurs

december 2022



## Bouwbedrijf Huurdeman bouwt ook aan eigen continuïteit

“Alle beslissingen nemen  
we om ook volgende  
eeuw nog te bestaan”

## Tijd voor meer daktuinen in onze binnensteden?

Daktuin Moes eerste  
daktuin in Tilburg

## Van transportbedrijf naar logistieke dienstverlener

Opslag, overslag en montage;  
ook dát doet Huisman Transport

alfa



accountants  
en adviseurs

Overal dichtbij



# Voorwoord



## Een verstikkend jaar

Het jaar 2022 komt een beetje aan zijn einde. En zoals altijd probeer ik hier, op deze plek, een beetje mijn gevoel met je te delen over wat ik om mij heen zie. En dat is best lastig in deze roerige tijden, waarin de ene crisis de andere crisis lijkt aan te wakkeren en het ondernemerschap van jullie en mij weer uitgedaagd wordt. Dit fenomeen wordt ook wel

polycrisis genoemd. Alle soorten crises hebben we wel een keer meegemaakt, maar zo intens als ze nu zijn en elkaar versterken, dat heb ik nog nooit in mijn leven beleefd. Belangrijk is dan wel dat je in tijden van crisis ook ondernemerschap kunt tonen.

En dat je ook het gevoel hebt dat je een eerlijke wedstrijd kunt spelen. Rondom de hele stikstofcrisis ben ik dat gevoel wel een beetje kwijtgeraakt. De fundamenten van onze organisatie liggen in de agrarische sector. We zijn daar trots op, maar onze grootste zorgen liggen daar nu ook. Tegen veel mkb-ondernemers zeg ik weleens: stel je eens voor dat jij een brief van de overheid krijgt, waarin staat dat jouw bedrijf geen toekomst heeft in Nederland en moet verdwijnen. Wat zou dat met je doen? De reactie daarop is altijd fel en die felheid hebben we dit jaar ook gezien in de protesten van de boeren.

Die gingen soms ver en in sommige gevallen misschien wel te ver. Maar dan nogmaals de vraag: wat zou jij doen in deze situatie? We hebben het hier over bedrijven die vaak van generatie op generatie zijn overgegaan. Bedrijven waar mensen gewoon een eerlijke boterham willen verdienen. De oplossing is niet eenvoudig, want die vereist maatwerk. En helaas lijkt het erop dat de instituties in dit land niet meer in staat zijn om dat maatwerk te leveren.

Ik blijf erbij dat we als samenleving met ondernemerschap, innovatie en eerlijk en doordacht beleid ook voor dit grote probleem een oplossing weten te vinden. Met de nadruk op het woord samen in samenleving, omdat ik mij wel zorgen maak over de polarisatie in onze maatschappij. Een maatschappij waarin we niet eens meer bereid lijken te zijn om te luisteren naar de standpunten van een ander en we ons gelijk willen halen bij gelijkgestemden.

Mijn wens voor 2023 is dat we weer echt met elkaar in gesprek gaan. En dat is niet alleen praten, maar vooral ook luisteren. Laten we dat, zeker nu dat weer kan, vooral fysiek doen en niet gestuurd door de algoritmes die ons leven toch al te veel bepalen. Ik wens je dus veel mooie gesprekken toe in 2023.

Fou-Khan Tsang

Voorzitter Raad van Bestuur Alfa Accountants en Adviseurs

## COLOFON

**Uitgever:** Raad van Bestuur Alfa  
**Hoofdredacteur:** 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).  
 Wil je Mens in bedrijf liever digitaal ontvangen?  
 Geef dit dan online aan via  
[www.alfa.nl/mensinbedrijfdigitaal](http://www.alfa.nl/mensinbedrijfdigitaal).

# Inhoud

## 4 Daktuin Moes eerste daktuin in Tilburg

Hoe kunnen mensen weer meer verbinding gaan voelen met natuur én voedsel? Daktuinen lenen zich daar uitstekend voor, vindt Mirjam Slob, oprichter van Daktuin Moes. In het centrum van Tilburg realiseert zij nu de eerste 2000 m<sup>2</sup> daktuin op een winkelcomplex.



## 12 “Wij zijn uitgegroeid tot een logistieke dienstverlener”

Huisman Transport in Druten is de naam transportbedrijf inmiddels ontgroeid. Er worden namelijk niet alleen transportdiensten geleverd, maar ook warehousing; opslag, overslag en montage. Zowel voor consumenten als voor de B2B-markt.



## 14



## 14 Hoe aantrekkelijk is een familiefonds?

Heb je als (groot)ouders een behoorlijk vermogen opgebouwd, dan zul je je geld, effectenportefeuille of vastgoed op enig moment willen overdragen aan de volgende generatie. Welke voordelen biedt een familiefonds in die situatie?



## 16 Bouwen aan de continuïteit van Hurdeman

Ilja de Wolf en Remco Swaab zijn 'tussentijds eigenaar' van Bouwbedrijf Hurdeman. Een bedrijf dat ook nadrukkelijk bouwt aan zijn eigen toekomst. “Alle beslissingen die wij nemen, zijn bedoeld om het bedrijf ook de volgende eeuw te laten bestaan.”

## 7 Alfa scoort 8- voor klanttevredenheid

Een 7,8 is een rapportcijfer om trots op te zijn, maar het kan altijd nog beter!

## 8 Adviezen op de valreep van 2022

Het jaar 2023 staat bijna voor de deur, wat kun je nog even fiscaal prettig regelen?

## 9 Makkelijker facturen inzien en betalen met Mijn Alfa

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

## 10 Kort nieuws

Podcast Elise in MVO-land en Alfa's Stikstof Podcast, Werken bij Alfa, Overnameadviseur van het jaar, Alfa prijswinnaar MT1000, Eindejaarstips, Stikstofdiscussie na valse start weer op gang.

## 18 Klant-adviseur

Evert Verwoert van VOF Verwoert neemt het op tegen Gerard Beldman, relatie manager bij Alfa in Barneveld.



MIRJAM SLOB DAKTUIN MOES

www.daktuinmoes.nl



# Daktuin Moes eerste daktuin in Tilburg

*Hoe kunnen mensen weer meer verbinding gaan voelen met natuur én voedsel? Daktuinen lenen zich daar uitstekend voor, vindt Mirjam Slob, oprichter van Daktuin Moes. Bovendien, wie heeft nog niet ervaren hoe tropisch heet het 's zomers wordt in onze versteende binnensteden? Ook om die reden is meer groen – en meer verkoeling – daar erg welkom. In het centrum van Tilburg realiseert zij daarom nu de eerste 2000 m<sup>2</sup> daktuin op een winkelcomplex. Met dank aan de gemeente, diverse partners en partijen die graag willen participeren in deze steeds groener wordende onderneming.*



**D**e appel valt niet ver van de boom. Dat geldt ook voor Mirjam Slob. Zowel van haar vader als van haar moeder kreeg ze de verbinding met – en de liefde voor – de natuur van kinds af aan mee. Dat betekent niet alleen dat je op een bepaalde manier naar de natuur kijkt, maar ook dat je daar meer waarde aan hecht. Wie dit op jonge leeftijd al ervaart, raakt dat meestal ook niet meer kwijt.

## Inspiratie in Kopenhagen

De plannen voor Daktuin Moes en de aanleg van de gelijknamige daktuin op het Tilburgse winkelcomplex ontstonden na een reis die Mirjam drie jaar geleden naar het noorden maakte. “In Kopenhagen kwamen we, op zoek naar een leuke vrijetijdsbesteding, in aanraking met een daktuin. Het beeld daarvan en de kracht van het concept spraken mij zó aan, dat dit bij mij het zaadje plantte om hier ook op Brabantse bodem serieus mee aan de slag te gaan. Het is gewoon een vétte manier om natuur en voedsel terug naar de stad te halen!” zegt ze met sprankelende ogen. “Bovendien buffert een daktuin niet alleen overvloedige neerslag, maar het zorgt ook voor verkoeling en meer biodiversiteit.” Het momentum was voor haar ook precies goed. “Na Kopenhagen had ik

mijn agenda leeg, omdat ik mijn studie net had afgerond. Dat bood mij de kans en ruimte om hier vol voor te gaan. Daarnaast is mijn vriend hierin een goede aanjager voor mij geweest. Hij is zelf ook ondernemer en benadrukte voor mij de kansen die ik heb. In combinatie met mijn innerlijke drive trok me dat over de streep om het daadwerkelijk te gaan doen.”

## Een steeds groter plan

Op Daktuin Moes zullen groente en fruit worden verbouwd en hopelijk trekt de tuin straks ook bijen aan. Voor de bezoekers komt er ook een winkel met seizoensproducten en een heus dak-café, met ruimte om te chillen en te genieten van een heerlijk uitzicht over de stad. Het gehele concept klinkt als een groot plan. Mirjam: “Dat is het ook en het lijkt ook nog eens veel grotere vormen aan te nemen dan ik in eerste instantie had gedacht. De tuin moet voor verbinding zorgen, kinderen en volwassenen moeten kunnen zien wat je er allemaal kunt verbouwen en hoe dat proces verloopt. We koppelen hier straks natuur, educatie, een shop met verse seizoensproducten en horeca aan elkaar. Uiteraard zijn er voor de toekomst nog veel meer kansen en mogelijkheden denkbaar, maar het is wel belangrijk om koers te houden. Het doel is in de eerste plaats dat de daktuin een visitekaartje is voor natuur en voedsel. Het is belangrijk om dat goed in eigen beheer te doen. Laat ons dus eerst maar eens warmdraaien met wat we oorspronkelijk voor ogen hadden.”

## Van droom naar realiteit

Tweeënhalve jaar geleden, toen Mirjam het besluit nam om voor de daktuin te gaan, was er nog geen plan, geen plek en geen geld. Inmiddels is er veel veranderd. “We hebben nu de plek, hier in het centrum van Tilburg. Op dit moment zijn we de ontwerpen aan het afronden, waar we ook een landschapsarchitect bij betrekken. Daarnaast moeten de horeca, de marketing en de ondersteunende functies nog landen. Kortom, we hebben op dit moment een heel mooie impressie van hoe we deze plek voor ons zien, en daarin zitten natuurlijk ook heel veel van tevoren gemaakte conceptuele keuzes. Die vormen ook een belangrijke onderlegger voor ons financiële plan. Als we de laatste aanscherpingen van het financiële plan hebben doorgevoerd, komt ook de vergunningsaanvraag eraan en kunnen we de benodigde financiering ophalen om alles af te ronden.”

## Samenwerking met horecapartner

Een belangrijke persoon voor Mirjam is haar zakelijke partner Sam van Nieuwamerongen. “Ik ben in mijn eentje gestart, maar het onderdeel horeca is een belangrijke component in mijn hele plan. Om die reden wist ik ook dat ik een goede horecapartner met visie nodig had om dit te laten slagen. Want de horeca is wel een vak apart! Ik ben met Sam in contact gekomen nadat mijn bedrijfsadviseur (niet verbonden aan Alfa, red.) een zakelijke match zag tussen mij en hem. Sam runt in Tilburg meerdere horeca-

bedrijven en weet daardoor precies hoe je zo'n bedrijf goed op de kaart zet. En - niet onbelangrijk - hij vindt de combi van daktuin en horeca gewoon een superleuke uitdaging! De horeca-component is voor ons niet alleen belangrijk om de vertaalslag van de daktuin naar 'het bord' te maken, maar ook om andere doelgroepen te trekken en om voor meer financiële stabiliteit te zorgen.”



◀ Mirjam Slob met zakenpartner Sam van Nieuwamerongen





"Uiteraard zijn wij ook in gesprek gegaan met de gemeente Tilburg; zij zagen de potentie, het mooie, hiervan."

### Steun van partners

Bij het realiseren van een dergelijk groot project kun je als ondernemer niet zonder de steun van partners. "Bij de start zijn we op zoek gegaan naar een aantal partijen die ons project mee wilden aanjagen. Daarvoor zijn we uiteraard ook in gesprek gegaan met de gemeente Tilburg. Zij zagen de potentie, het mooie, hiervan en hebben ook daadwerkelijk toegezegd om vijftig procent van de tuin te subsidiëren. Daarnaast zijn nog een aantal andere partijen aangehaakt waarmee we echt een goede, inhoudelijke link hebben."

adviseur) geboden. Daarnaast is Wereldhave pandhouder, dus met die partij moest ook alles correct worden afgestemd. Dat is een juridisch stuk, wat goed afgedekt moet zijn. Alfa was voor mij een bekende partij, omdat zij de accountant c.q. boekhouder van mijn ouders zijn. Daardoor weet ik wat ik van hen kan verwachten."

### B Corp

Mirjam benadrukt dat ze er persoonlijk veel waarde aan hecht dat Alfa een B Corp is.

"We zijn van plan om een social enterprise te worden en een van de principes die daarbij horen, is dat je ook heel scherp kijkt naar je leveranciers, je partners, naar de gehele keten. Ook de accountant of boekhouder heeft daarin een plek. Zodra het hier allemaal gaat lopen, zal het contact met Patrick wel verder intensiveren, en zullen we ook van meer diensten gebruik kunnen maken. In de tussentijd geniet ik ervan om op mijn manier bij te kunnen dragen aan een fijne, groene stad om te wonen en werken. Ik word hier wel blij van!"



### Crowdfunding

"Op dit moment hebben we ons financiële plan net definitief. Doel is om extra financiering op te halen door crowdfunding via het platform CrowdAboutNow, dat zich specifiek richt op ondernemers met een sociaal hart. Daarmee willen we iedereen een kans geven om bij te dragen aan dit project. In ruil voor leuke tegenprestaties natuurlijk."

### Rol Alfa

Wat betekent Alfa hierbij voor jou? "Op dit moment zijn we nog niet in de exploitatie, er zijn dus nog geen jaarcijfers en dergelijke. Maar zodra dit allemaal gaat lopen, zal Alfa ons wel boekhoudkundige ondersteuning bieden. Dat doen ze in feite nu al, omdat Patrick van Aert (klantbeheerder Alfa Raamsdonksveer) ons al begeleidt bij het opzetten van de administratie. Omdat Sam als horecapartner instapt, is er een zakelijke relatie met hem en Alfa heeft ten aanzien daarvan ook juridische ondersteuning (Jan Poppe, sr. juridisch

## Klanttevredenheid

# Alfa scoort een 8- voor klanttevredenheid

*Diensten die van goede kwaliteit zijn. Adviseurs die hun afspraken nakomen. En medewerkers die echt geïnteresseerd zijn in het wel en wee van klanten. Zomaar een paar reacties uit het klanttevredenheids-onderzoek van Alfa. Dit onderzoek dat wij doorlopend herhalen, laat zien dat klanten zeer tevreden zijn over onze accountants en adviseurs. Een rapportcijfer van 8- is iets om mee thuis te komen.*

Bij Alfa vinden we het belangrijk om regelmatig te horen hoe onze klanten over onze dienstverlening denken. Dat klanttevredenheids-onderzoek pakken we professioneel aan, in nauwe samenwerking met onderzoeksbureau Statistact. Elke maand wordt één twaalfde deel van onze klantengroep uitgenodigd om deel te nemen aan een kort onderzoek. Elke klant komt dus eenmaal per jaar in het onderzoek voor. Zo waarborgen we dat de klantengroep die we bevragen representatief is.

De meest recente scores van het AKTO - het Alfa Klant Tevredenheids Onderzoek - mogen er zijn. Zo is 42 procent van de ondervraagden 'het helemaal eens' met de stelling dat onze diensten en adviezen van goede kwaliteit zijn. Vier op de tien klanten vullen 'helemaal mee eens' in als het gaat over afspraken nakomen. En de stelling 'Alfa heeft oprechte interesse in hoe het met mij en mijn organisatie gaat' wordt door 41 procent met 'helemaal mee eens' beantwoord.

### Doen we dan alles goed?

We kunnen – en willen – ons nog verder verbeteren in een aantal aspecten. We zien mogelijkheden om te optimaliseren in het strategisch partnership met onze klanten. Ook zien klanten Alfa nog niet altijd als de beste partij binnen het vakgebied. En nog een ander aandachtspunt: van klanten mogen we nog wat transparanter zijn over de kosten die we in rekening brengen.

### Kerstrapport Alfa: een 8-

Plus- en 'minpunten' tegen elkaar wegstrepend resulteert dat in die fraaie 7,8 als overall-cijfer op ons kerstrapport. Ook mooi is de Ambassadeur Score die we behalen: 14 procent. Dat kengetal is het verschil tussen klanten die heel kritisch oordelen over onze dienstverlening en klanten die een 9 of zelfs een 10 als cijfer uitdelen. Hoe hoger die Ambassadeur Score, hoe positiever.

### 'Heel erg blij'

Hoofd marketing en communicatie Valentijn van Poucke begeleidde het onderzoek. Hij is – terecht – trots op het kerstrapport van Alfa. "Ik kan niet anders dan hier heel erg blij van worden. Zelf zou ik niet gauw een 9 of een 10 geven, maar 25 procent van onze klanten doet het wél. Daar mogen we trots op zijn. Maar het gaat ook om de grote middencategorie, de groep klanten die nu nog redelijk neutraal is. Dáár ligt nog een enorm terrein braak om onze dienstverlening te verbeteren."





# Schenk nog voor de eigen woning in 2022

De schenkingsvrijstelling ten behoeve van de eigen woning (ook wel de jubelton genoemd) wordt per 2024 volledig afgeschaft. Daarmee komt een populaire regeling tot een einde. Hoe kun je hier nu nog optimaal gebruik van maken?



Jasper Gorter  
Belastingadviseur

Per 2023 wordt de eenmalige vrijstelling voor de eigen woning al verlaagd naar een bedrag van bijna 29.000 euro. De huidige maximale vrijstelling bedraagt ruim 106.000 euro. Voor de jubelton geldt dat het maximumbedrag van de vrijstelling verspreid over drie jaar kon worden geschonken. Voorgesteld is nu dat als er in 2022 voor het eerst is geschonken, het restant van de vrijstelling alleen nog in 2023 kan worden geschonken. In het jaar 2024 bestaat die mogelijkheid dus niet meer. Wel heb je bij een schenking in 2022 tot en met 31 december 2024 de tijd om het geld te besteden aan de woning.

## Slim schenken

Als de jubelton in 2023 wordt geschonken, geldt er geen spreidingsmogelijkheid meer. Heb je nu geen geld om de jubelton te kunnen schenken, maar is het realistisch dat je dit volgend jaar wel kunt doen? Door in 2022 een (iets) hoger bedrag te schenken dan de reguliere jaarlijkse vrijstelling, behoud je de mogelijkheid om in 2023 de eigenwoningsschenking onder voorwaarden aan te vullen tot het bedrag van 106.000 euro.

# Makkelijker facturen inzien en betalen met Mijn Alfa

Bij Alfa zijn we onze administratieve processen verder aan het digitaliseren en automatiseren. Een van de veranderingen is de introductie van Mijn Alfa: een online platform voor digitale factuurverwerking. Door je facturen te uploaden of te mailen naar Mijn Alfa, kun je ze heel gemakkelijk inzien en betalen.

Digitale factuurverwerking via Mijn Alfa maakt het mogelijk om administraties sneller te verwerken, waarmee we onze klanten inzicht kunnen geven in actuele cijfers. Belangrijk in een tijd als deze.

Binnen Alfa hebben we al eerder het vergelijkbare Agrinota ontwikkeld. Een groot deel van de agrarische klanten is al overgestapt op digitale verwerking van facturen. Agrinota heeft een technische upgrade gekregen en is nu onder de naam Mijn Alfa voor alle klanten beschikbaar. Als klant is het niet langer meer nodig om facturen op te sparen, die bij Alfa langs te brengen en op een later moment te betalen door de factuurgegevens in internetbankieren over te tikken. Naast de mogelijkheid van facturen uploaden in Mijn Alfa kun je die digitale facturen mailen naar het mailadres van Mijn Alfa. Zo wordt je factuur digitaal verwerkt in je administratie en heb je als klant altijd inzicht in je cijfers.

## Geen digitale ondernemer

Vraag het Gerard Nap (34), melkveehouder in Benschop. Hij was al gebruiker van Agrinota en maakte dit jaar de overstap naar Mijn Alfa. Moeiteloos. "Ik ben helemaal niet zo'n digitale ondernemer. Maar je probeert het voor jezelf zo makkelijk mogelijk te maken. Toen ik met Mijn Alfa begon, zei mijn klantbeheerder Simone van Randwijk: 'Daar kom jij wel uit.' En dat was ook zo. Simone hielp me bij de overstap van Agrinota naar Mijn Alfa en ging daarna met vakantie. Als er wat was, mocht ik altijd bellen. Nou, ik heb helemaal niet meer hoeven bellen."

## Automatische herkenning

Mijn Alfa scheelt de ondernemer met 120 koeien veel tijd. "Voorheen was ik één keer in de drie maanden een tijd bezig om alles bij te werken. Aan het eind van de dag was ik chagrijnig. Het is niet mijn ding en omdat je het maar eenmaal in het kwartaal doet, moet

je er weer helemaal inkomen. Nu kan ik direct na ontvangst mijn facturen uploaden of mailen en ben ik direct bij."

## SEPA-betaalbestanden

Ook handig is de optie om SEPA-betaalbestanden aan te maken. Gerard legt uit: "Al mijn facturen vind ik digitaal terug in Mijn Alfa. Je selecteert in Mijn Alfa alle facturen die je wilt betalen en je maakt er een betaalbestand van. Dat bestand kun je exporteren naar de bank. Je hoeft die facturen niet gelijk te betalen. Ik zet de betaaldatum meestal op veertien dagen." Digitale facturen die betaald zijn via Mijn Alfa, worden automatisch verwerkt in de administratie. Resultaat: meer inzicht en overzicht. Met een map facturen onder zijn arm zul je Gerard niet meer tegenkomen op weg naar Alfa in IJsselstein. "Als ik een factuur kwijt ben, is die in Mijn Alfa heel makkelijk gevonden. Ik vertrouw helemaal op Mijn Alfa!"

# Willekeurige afschrijving op nieuwe bedrijfsmiddelen aangekondigd

Als ondernemer schrijf je normaal gesproken bedrijfsmiddelen in meerdere jaren af, afhankelijk van de ingeschatte levensduur daarvan. Elk jaar komt daardoor een deel van de kosten van aanschaffing ten laste van de winst. Het ministerie van Financiën heeft in dit kader recent een verrassende maatregel bekendgemaakt.

Deze maatregel ziet op gedeeltelijke willekeurige afschrijving op nieuwe (niet eerder gebruikte) bedrijfsmiddelen. Om hiervoor in aanmerking te komen, moet de verplichting tot het investeren (zoals het ondertekenen van een opdrachtbevestiging) gedaan worden in 2023. Let op: sommige soorten bedrijfsmiddelen worden uitgezonderd van deze regeling. De willekeurige afschrijving gaat gelden voor 50% van het afschrijvingspotentieel. Hierdoor mag je dus maximaal 50% van de investering direct ten laste van je fiscale winst brengen. De resterende 50% moet je regulier afschrijven.

Deze maatregel levert je (desgewenst) liquiditeitsvoordeel op. De regeling gaat zowel gelden voor de inkomstenbelasting (voor ondernemers in de inkomstenbelasting) als voor de vennootschapsbelasting (ondernemingen gedreven in een bv).

De aangekondigde regeling kan nog wijzigen of zelfs helemaal niet doorgaan. Toch is het goed om er bij investeringsplannen rekening mee te houden. Let erop dat andere investeringsregelingen ook een rol kunnen spelen bij het plannen van je investeringen.





## PUBLICATIE

## Mens in bedrijf online

Wist je dat wij Mens in bedrijf ook online aanbieden? Op [www.alfa.nl/mensinbedrijf](http://www.alfa.nl/mensinbedrijf) vind je alle eerder verschenen edities en daarnaast versturen wij het magazine drie keer per jaar mee met de digitale nieuwsbrief. Wil je ons magazine niet meer op papier ontvangen? Stuur dan een e-mail naar [communicatie@alfa.nl](mailto:communicatie@alfa.nl).

## TIPS

## Eindejaarstips

Het jaar 2022 is al bijna voorbij! Er zijn nog een aantal acties die je dit jaar nog kunt uitvoeren en waar je profijt van hebt in 2023. Lees de tips nog een keertje na op [www.alfa.nl/eindejaarstips](http://www.alfa.nl/eindejaarstips). In dit magazine op pagina 8 lees je ook twee tips. Doe er je voordeel mee en schakel gerust met je Alfa-adviseur als je er vragen over hebt.

## ORGANISATIENIEUWS

## In de race voor overnameadviseur van het jaar

Ook als overnameadviseur kun je het tot landelijke bekendheid schoppen. Tenminste, als je wordt uitgekozen tot overnameadviseur van het jaar. 'Onze' Stephan de Groot van Alfa Consultants staat op de lijst van genomineerden voor de titel. Bij het verschijnen van deze *Mens in bedrijf* laat de uitslag nog op zich wachten. De verkiezing is een initiatief van overnameplatform Brookz.



Stephan de Groot

Los van een eventuele winst of niet: Alfa Consultants mag terugkijken op een succesvol overnamejaar!

## ONDERNEMERSCHAP

## Stikstofdiscussie na valse start weer op gang



Ook Alfa is nauw betrokken bij de discussies over stikstof in Nederland. We vinden het echter niet alleen maar van belang om die discussies langs de zijlijn mee te maken. Als accountant en adviseur van duizenden boerenbedrijven spelen we hierin een actieve rol.

Het rapport van Johan Remkes, 'Wat kan wel', is ook voor ons een goede herstart van het kabinet geweest. De bemiddelaar onderkent dat de overheid in haar plannen te voortvarend van start is gegaan. Dat heeft geleid tot een ernstige vertrouwenscrisis. Dat Remkes erop aanstuurt dat eerst het vertrouwen wordt hersteld voordat verder praten zin heeft, is iets wat we onderschrijven. Ook stelt Remkes dat ondernemers goed moeten weten wat er in de toekomst wel en niet meer kan. Boeren die 'anders' moeten gaan werken moeten daarvoor de tijd krijgen en de alternatieven kennen. Juist daarom is het zo belangrijk om samen met een vertrouwenspersoon die afweging te maken. En wij kunnen je daarbij begeleiden, zoals wij al vele ondernemers bijstaan. Voor een sector die hóórt bij ons land en die een reëel perspectief moet hebben om die

rol ook in de toekomst te blijven vervullen. Neem daarom gerust contact met ons op.

Op [www.alfa.nl/stikstof](http://www.alfa.nl/stikstof) vind je meer informatie. Bovendien kun je ook luisteren naar de podcast op Spotify: 'Alfa Stikstof Podcast'. Periodiek praat Rochus Kingmans, landbouwjournalist en communicatieadviseur met medewerkers en relaties van Alfa over de laatste ontwikkelingen met betrekking tot het stikstofdossier.



## ORGANISATIENIEUWS

## Medewerkers van Alfa verhuizen

In het laatste kwartaal van 2022 vonden er veel verhuizingen plaats. En ook voor het begin van 2023 staat er een grote verhuizing op de agenda.

**Sneek:** op 13 oktober verhuisde Alfa naar een nieuw kantoor aan de Selfhelpweg 121a.

**Amersfoort:** op 24 oktober is onze Alfa-vestiging hier tijdelijk gesloten. De medewerkers werken nu vanuit Alfa in Nijkerk en verhuizen begin 2023 weer terug naar het vernieuwde pand aan de Maanlander 35 in Amersfoort.

**Bennekom:** op 21 november is de Alfa-vestiging met bijna veertig medewerkers verhuisd naar de Keesomstraat 11 in Ede.

**Zwolle:** op de eerste dag van het nieuwe jaar worden drie Alfa-vestigingen definitief één: die in Zwolle, Meppel en IJsselmuiden. Vanaf maandag 2 januari gaan 75 collega's aan de slag vanaf een andere werkplek, de Burgemeester Roelenweg 13J in Zwolle.

## WERKEN BIJ ALFA

Groeien bij Alfa is nummer 1 worden in de MT1000 Categorie Fiscaal advies



## Trots op Alfa

Alfa is door Sprout/MT1000 verkozen tot beste zakelijke dienstverlener 2022 in de categorie Fiscaal advies. We zijn hier bijzonder trots op. Trots op onze medewerkers, onze klanten en relaties en de maatschappij.

Herma Brinkhuis, fiscalist van Alfa in Nijverdal is blij met deze mooie score en vertelt waarom ze bij onze organisatie is komen werken en doet tevens een oproep: "De organisatiestructuur bij Alfa sprak me enorm aan", vertelt ze. "Bij ons delen de ruim duizend werknemers in vaste dienst als mede-eigenaar in de winst. "Dat onze klanten blij zijn met onze fiscale advisering blijkt uit onze scores in deze gids. Maar als je het goed doet, heb je wel steeds meer werknemers nodig. We kunnen er zeker leuke fiscale collega's bij gebruiken. Wij bieden een vrije en prettige werksfeer, en goede ondersteuning, zodat het er voor werknemers ook toe doet. Op [werkenbijalfa.nl](http://werkenbijalfa.nl) staat 'Groeien bij Alfa is groot worden in wat echt telt'. De organisatie kijkt naar wat je nodig hebt, of belangrijk vindt, om je werk nog beter te kunnen doen. En hoe je van betekenis kunt zijn in de wereld om je heen. Je bent zelf de

regisseur van je loopbaan. Zo mag je opleidingen en cursussen volgen. En als je – zoals ik – meer dan veertig uur aan vrijwilligerswerk besteedt, kan de Alfa Foundation op jouw verzoek een bedrag toekennen aan de stichting of vereniging waar jij je voor inzet. Niet gek dat Alfa een B Corp is, als je ziet hoe ze met personeel omgaat. Recent heb ik de cursus steward ownership gevolgd. Steeds meer bedrijven bedelen hun werknemers of de maatschappij een rol toe – neem Patagonia. Die nadruk op People-Planet-Profit zie ik ook bij steeds meer klanten. Als organisatie vind je de klanten die bij je passen. Ik vind het geweldig om hen te helpen. Sinds ik in 1995 begon, is de wet- en regelgeving alleen maar ingewikkelder geworden en ik zie het als mijn taak om klanten daarin te begeleiden. Er is geen ander vak waarin elke dag iets verandert." (citaat uit MT1000 2022)

## PODCAST



## Impact maken

Wil je alles weten over duurzaam ondernemen en impactvolle ondernemers? Luister dan naar de podcastserie 'Elise in MVO-land'. Alfa ondersteunt deze podcasts van Elise Vonk, zelf duurzaam ondernemer en MVO communicatie-expert, omdat wij duurzaamheid hoog op de agenda hebben staan! In de serie vind je ook het interview met Fou-Khan Tsang, voorzitter van de Raad van Bestuur. Hij vertelt over het verduurzamen van onze eigen organisatie, de beroepsgroep en klanten.



## FIJNE FEESTDAGEN

## Vooruit in 2023

2023 wordt voor veel mensen een 'spannend' jaar. We hebben te maken met hoge grondstoffen en een hoge inflatie. Dat kan onzeker voelen. We willen dicht bij je staan en met je sparren op de momenten dat dit nodig is. Door tips te geven waardoor je je doelen sneller bereikt! Wij hopen hierdoor een bijdrage te kunnen leveren aan onze samenwerking.

Voor nu wensen we je heel veel geluk in goede gezondheid samen met je dierbaren. Fijne feestdagen en een succesvol 2023 gewenst!



HARRIE HUISMAN HUISMAN TRANSPORT

www.huismantransport.nl

# “Wij zijn uitgegroeid tot een logistieke dienstverlener”

*Huisman Transport in Druten (onder de rook van Nijmegen) werd 93 jaar opgericht door de opa van de huidige algemeen directeur Harrie Huisman. Inmiddels draaien zijn beide zoons zich al warm om het bedrijf over een paar jaar over te nemen. Wat begon als transportbedrijf, is die naam inmiddels ontgroeid. Er worden namelijk niet alleen transportdiensten geleverd, maar ook warehousing; opslag, overslag en montage. Zowel voor consumenten als voor de B2B-markt. Dat maakt het bedrijf tot de logistieke dienstverlener die het vandaag de dag is.*

Harrie Huisman blikt met plezier terug op 42 jaar ondernemerschap in transport en logistiek. “Ik begon hier destijds zelf als chauffeur en ik heb de zaak samen met mijn pa verder uitgebouwd. We reden in het begin veel voor een vervoerscentrum in Nijmegen, waarvoor we auto's met chauffeur leverden. Zij zorgden dan vervolgens voor planning en belading. Begin jaren '90 kwam de klad in het tapijtervoer en zijn wij gestopt met rijden voor het vervoerscentrum. Vervolgens zijn we met een paar eigen klanten verder gegaan, waaronder een verpakkingsgroothandel en Tempur bedden. Dat waren voor ons twee grote spelers, die ons in staat stelden om ons eigen netwerk uit te bouwen. We zeggen wel eens: we zijn met Tempur met een doosje hoofdkussens begonnen, en we doen nu 4000 m<sup>2</sup> opslag voor hen. We doen nu de totale warehousing tot en met de retourafhandeling aan toe.” Het bedrijf is met name sterk in de distributie van kleine zendingen. “We werken liever niet met volle wagenladings met dertig pallets, want dat dwingt ons om echt van a naar b te moeten rijden. We rijden liever met meerdere kleinere zendingen tot circa vijftien pallets, waarbij we ervoor zorgen dat we ergens in het land leeg komen, zodat we ruimte hebben om goederen bij onze klanten af te halen voor de volgende dag.”

## Doen wat je zegt

Wat is de kracht van Huisman Transport? “Dat is klantvriendelijkheid en zeggen wat je doet en doen wat je zegt. En ‘nee’ is ook een antwoord. Zo kwamen we een tijdje terug bij een prospect, die we duidelijk vertelden wat we wel konden leveren en wat niet. Die prospect is klant geworden, omdat hij ons duidelijke en eerlijke verhaal waardeerde. Daarnaast zijn wij vrij flexibel; goederen moeten worden aangemeld voor 14.00 uur, maar als dat iets later is, weten we daar meestal ook nog wel een mouw aan te passen. Wel moet het gros van de goederen tijdig binnen zijn, om de planning voor de volgende dag op tijd gereed te hebben. Daarvoor zorgen onze vijf planners (twee voor de consumentenleveringen, drie voor de B2B-markt). Transport is onze grootste tak van sport (tachtig procent), opslag vertegenwoordigt twintig procent.”

## Uitdagingen

Ook Huisman Transport heeft last van de krappe arbeidsmarkt; nieuwe chauffeurs vinden of een hoofd administratie is niet makkelijk. Ook de verdere verduurzaming van zijn bedrijf is een uitdaging, al is hij daar sinds 2016 nadrukkelijk mee bezig. “We zijn onder meer serieus aan de slag gegaan met brandstofmanagement. We werken daarvoor samen met een partij die nu ook het onderhoud van ons wagenpark doet. Zij geven korting op ons onderhoudscontract als onze chauffeurs goed omgaan met de auto, zuinig rijden, vaker de cruise control gebruiken, etc. Daardoor rijden onze chauffeurs rustiger én ze rijden minder schade. Via onze systemen monitoren we het rijgedrag en brandstofverbruik. Daar hebben onze chauffeurs ook geen problemen mee. Heeft een chauffeur nu toch een zware rechervoert? Dan neemt onze onderhoudspartij contact met hem op om het rijgedrag nog eens samen door te nemen.”

## Pilot elektrische vrachtwagen

In oktober jl. deed Huisman Transport mee aan een pilot met een elektrische vrachtauto van Renault. Harrie: “Dit is ons redelijk goed bevallen, maar de actieradius is nu nog te beperkt (circa 200 kilometer). Die hangt ook mede af van het gewicht van je lading en hoe vaak je de laadklep gebruikt. Maar onze

chauffeurs vonden het wel heel prettig rijden! Die mening deel ik, want ik ben zelf natuurlijk ook achter het stuur gaan zitten. De deelname aan de pilot heeft ons in ieder geval al veel positieve reacties van klanten opgeleverd.”

## Op zoek naar accountant

Huisman Transport ging vorig jaar op zoek naar een andere accountant. Harrie: “Uiteindelijk heb ik twee partijen op gesprek laten komen, omdat ik op zoek was naar advies. Eric Knipping (klantbeheerder Alfa Aalsmeer) triggerde mij toen met zijn opmerking dat hij mij echt verder kon helpen met de kostenberekening van een warehouse. Het is erg lastig om die kosten inzichtelijk te krijgen en daar goed grip op te houden. Na zijn uitspraak dacht ik: “Dan is Alfa mijn accountant, die moet het gaan worden.” Eric stapte in op het moment dat de bouw van ons nieuwe pand vorig jaar startte, maar in die tijd stegen alle prijzen ook enorm. Gedurende het jaar kwamen er steeds meer kosten bij. Eric heeft toen heel intensief meegekeken naar de mogelijkheden en heeft ons bij de onderhandelingen ook bijgestaan. Daardoor kwamen we er financieel toch nog gunstig uit.”

## Bedrijfsoverdracht

Harrie: “Mijn zoons willen binnen een paar jaar de zaak overnemen, en ik zou graag wat minder dagen willen werken, dus wij spreken



met Eric ook over de overdracht. Eric zorgt ervoor dat de juiste specialisten aan tafel komen om het traject in goede banen te leiden. Hij heeft ook al met mijn zoons gesproken, vindt het leuk om met hen te sparren over hoe zij tegen het bedrijf aankijken en de toekomst zien. Ik weet dat zij niet op exact dezelfde manier verder willen gaan, maar in grote lijnen hebben ze echt respect voor de wijze waarop ik de zaken altijd heb opgepakt en in die lijn willen ze ons bedrijf wel voortzetten. Hier spreekt een gelukkige, trotse vader.”





# Hoe aantrekkelijk is een familiefonds?

Wanneer je als ouders of grootouders een behoorlijk vermogen hebt opgebouwd, ontcom je er niet aan. Op een gegeven moment zul je een besluit moeten nemen over de wijze waarop je je geld, effectenportefeuille of vastgoed wilt overdragen aan de volgende generatie. Vooral wanneer de verkrijgende kinderen nog hunkeren naar Ferrari's en frequent casinobezoek is dat niet altijd even bevorderlijk voor de gemoedsrust van hun ouders. In die situatie kan een familiefonds een aantrekkelijke optie zijn.



Dick Leeuw  
Belastingadviseur

Ouders die vermogen willen schenken aan hun kinderen, kunnen dat op meerdere manieren doen. Zo kunnen zij bijvoorbeeld schenken onder bewind. Dat betekent alleen wel dat er steeds dingen moeten worden geadmistriseerd. Bovendien loop je als ouder het risico dat jouw onder bewind gestelde kind naar de rechter stapt, om aan te geven dat hij of zij zelf wel op al die euro's kan passen. Een familiefonds is dan een veiliger optie, omdat de vermogende (groot-) ouders de zeggenschap dan blijven behouden.

## Opzet familiefonds

Het familiefonds is een zogenoemd besloten fonds voor gemene rekening. Dit is een overeenkomst tussen participanten en een beheerder/bewaarder, waarbij wordt afgesproken samen te beleggen. In de praktijk wordt er meestal een stichting opgericht, die als beheerder en bewaarder van het familiefonds gaat fungeren. De (groot)ouders worden bestuurder van de stichting. Het vermogen wordt vaak ingebracht door de ouders als participant in het fonds. De participaties kunnen dan worden overgedragen aan de kinderen, waardoor zij ook gaan delen in de

opbrengst van het fonds. Hoewel de kinderen delen in het rendement van het familievermogen, hebben zij hier geen zeggenschap over. Deze ligt bij de (groot)ouders/bestuurders.

## Wennen aan vermogen

Voor ouders is dit niet alleen een heel veilige manier van schenken, maar het biedt nog een ander voordeel. Kinderen kunnen op deze manier rustig, gefaseerd wennen aan vermogen en aan beslissingen die hierover genomen moeten worden. Vaak wordt er ook een familiefondsvergadering gehouden. Daar wordt periodiek met elkaar gesproken over de plannen en de stand van zaken met betrekking tot het familiefondsvermogen. Daarnaast biedt een familiefonds ook schaalvoordelen. Een vermogensbeheerder werkt met bepaalde kostenstaffels. Hoe meer vermogen je hebt, des te lager je kosten daarvoor zullen worden. Wordt het vermogen of de effectenportefeuille over meerdere personen verdeeld? Dan kunnen de totale kosten die de vermogensbeheerder daarvoor rekent, de kosten overstijgen waarmee je te maken krijgt als het vermogen in een familiefonds wordt beheerd.

## Fiscale behandeling familiefonds

Een besloten fonds - wat een familiefonds is - is fiscaal transparant. Dit wil zeggen dat een participant het vermogen dat in het fonds zit moet aangegeven naar rato van het aantal participaties. Stel, twee personen die ieder de helft van de participaties hebben, zitten samen in een besloten fonds. In dat besloten fonds zit vastgoed en spaargeld. In dat geval moet ieder de helft van het spaargeld en het vastgoed aangeven.

## Enkele aandachtspunten

1. Hoe groter het ingebrachte en geschonken vermogensdeel, des te groter de mogelijke besparing van erfbelasting. Daar staat een nadeel tegenover: als te veel vermogen wordt overgedragen, kan dat voor de (groot)ouders mogelijk tot problemen leiden om in hun eigen levensonderhoud te voorzien. Het is daarom belangrijk om voor die tijd een goede inkomensplanning te maken en/of het mogelijk te maken om de schenking te herroepen.
2. Het familiefonds wordt door de fiscale transparantie op dezelfde manier belast als het rechtstreeks aanhouden van het vermogen in box 3. Als er wordt belegd met geleend geld, kan certificering fiscaal voordeliger zijn. Bij certificering wordt vermogen ingebracht in een stichting. Zie ook [www.alfa.nl/familiefonds](http://www.alfa.nl/familiefonds).
3. Bij de inbreng van vastgoed in een familiefonds is vaak overdrachtsbelasting verschuldigd. Laat je daarom goed adviseren als je vastgoed wilt overdragen via een familiefonds.
4. Met het familiefonds is het mogelijk om vermogen te schenken zonder de zeggenschap te verliezen. Het is echter goed om na te denken wat er moet gebeuren met het fonds als de ouders/bestuurders komen te overlijden.

## Overdracht vermogen

De beurs is de na de stijgingen van de afgelopen jaren dit jaar flink gedaald. Wanneer en hoeveel de beurskoersen weer gaan stijgen, is natuurlijk niet bekend. Overweeg je om vermogen over te dragen aan de kinderen? Dan is het nu misschien wel een extra goed moment om dat te doen. Over het algemeen wordt een daling na verloop van tijd weer ingehaald. Met het familiefonds kun je met instandhouding van de portefeuille en behoud van zeggenschap het toekomstige rendement vrij van schenkbelasting overdragen. Twijfel je of je het vermogen kan missen? Laat dan een financieel plan opstellen. Kun je het vermogen missen en staat het nu nog op een spaarrekening? Waarom niet beleggen? Als het geld langer dan tien jaar niet nodig is, is dit zeker een optie als je de inflatie bij wilt houden.

Wil je meer weten over de mogelijkheden van een familiefonds? Of kun je ondersteuning gebruiken bij de strategische aanpak hiervan? Neem dan contact op met je vaste contactpersoon bij Alfa.





ILJA DE WOLF BOUWBEDRIJF A. HUURDEMAN

www.huurdeman.nl

# Bouwen aan de continuïteit van Huurdeman

*Continuïteit. Het is een woord dat een paar keer valt in het gesprek met Ilya de Wolf, met Remco Swaab directeur en eigenaar van Bouwbedrijf A. Huurdeman in Amersfoort. Tussentijds eigenaar eigenlijk. Bij het terugtreden van de laatste Huurdeman is in de statuten vastgelegd dat het bedrijf van medewerkers op medewerkers wordt overgedragen. "Alle beslissingen die wij nemen, zijn bedoeld om het bedrijf ook de volgende eeuw te laten bestaan."*

*Ilya de Wolf (links) is met Remco Swaab directeur-eigenaar van bouwbedrijf A. Huurdeman.*



*Stikstof, personeelstekorten, stijgende bouwkosten: leuk, om directeur van een bouwbedrijf te zijn? "Waarom zou het niet leuk zijn? Van de stikstofproblematiek hebben we nog geen last. Dat komt doordat wij minder in de woningbouw zitten. We zijn ook geen projectontwikkelaar; dan heb je er in de voorfase mee te maken. Ook met personeel gaat het goed. Mensen werken graag bij ons. We hebben lange dienstverbanden. En stijgende prijzen weten we op te lossen doordat we voor veel vaste klanten werken. Als het een keer heel raar afwijkt, gaan we om de tafel zitten. Ach, elke tijd heeft een eigen dynamiek. Daar ben je ondernemer voor."*

*Waarom nam je die stap, om mede-eigenaar en daarmee ondernemer te worden? "Ik was directeur bij een groot bedrijf. En daar had ik het ook goed naar mijn zin. Maar de projecten waren een heel stuk groter dan hier, en daarmee ook de risico's. Veel projecten gingen op aanbesteding. Dan komen er al gauw veel juridische kwesties bij kijken. Ik was niet echt meer met bouwen bezig. En de tweede reden om over te stappen is dat ik naar een bedrijf wilde dat wat persoonlijker is. Ik kan hier samen met Remco de beslissingen nemen, vanuit mijn eigen kernwaarden."*

*Hoe kwam Huurdeman ertoe om medewerkers eigenaar te maken? "De kinderen van de laatste generatie Huurdeman wilden het bedrijf niet overnemen. Daarom wilde hij het bedrijf overdragen aan een paar medewerkers. Alle beslissingen die wij nemen zijn bedoeld om het bedrijf ook in de volgende eeuw te laten bestaan. Dat staat op nummer 1 in de statuten. Remco en ik kunnen wel in een Lamborghini hier wegrijden, maar dat is niet de bedoeling. Ik ben eigenlijk een passant. Als hij en ik weggaan, dan verkopen we ons eigendom niet aan de hoogste bieder, maar aan de collega's die dan de kar weer willen trekken."*



*"Vakmanschap is en blijft essentieel in de bouw."*

*Huurdeman is breed georiënteerd: zorg en welzijn, onderwijs, woningen en bedrijfsgebouwen. Waarom? "Op het moment dat je alleen pizza salami serveert, en de markt heeft geen trek meer, ben je in één keer weg. Als er een crisis zou ontstaan, lopen projecten die de overheid financiert wel door, zoals scholen en projecten in zorg en welzijn. Trekt de markt aan, dan zie je dat terug in de bouw van woningen en bedrijfsgebouwen en schakel je daarop over. Het heeft allemaal te maken met het waarborgen van de continuïteit van het bedrijf."*

*Mis je daardoor niet de ervaring van de gespecialiseerde bouwbedrijven? "Dat valt wel mee. Wat wij doen, zijn meer speciale projecten. Niet 2500 woningen die in één klap in een weiland worden neergezet, maar een project van acht, negen woningen onder architectuur. En een bedrijfsgebouw kan nieuwbouw zijn, maar het kan ook een verbouwing zijn waarbij ondertussen de productie door moet gaan. Dat is net even een andere vraag dan recht-toe-recht-aan-werken."*

*Blijft een bedrijf als Huurdeman in de toekomst verzekerd van voldoende vaklieden? "Vakmanschap is en blijft essentieel in de bouw. Wij willen ons er juist op toelagen, omdat we denken dat we daarmee speciaal blijven en zo die continuïteit waarborgen. En de tweede reden is dat onze mensen het leuk vinden. We hebben elk jaar wel drie of vier leerlingen lopen. Als ze voldoen, komen ze in vaste dienst. Met een stukje doorscholen kunnen ze doorgroeien. We hadden een*

*timmerman die nu calculator is. Maar we zien wel dat vakmanschap en kennis aan alle kanten teruglopen. Er wordt meer gekeken naar prefab."*

*Ook door jullie, met het innovatieve concept voor Flexstudio's om in bestaande gebouwen met losse elementen studio's te bouwen voor starters en studenten. "Het project Flexstudio's is ontstaan doordat onze continuïteit en de verduurzaming bij elkaar zijn gekomen. Iedereen is er heel enthousiast over, maar ze vinden het ook spannend om circulaire studio's te realiseren in een gebouw. We zijn nu zelf maar op zoek naar een leegstaand kantoor om het concept uit te proberen."*

*Wat doet Huurdeman nog meer op het gebied van verduurzaming? "We hebben een belang genomen in een installatiebedrijf dat particuliere woningen verduurzaamt. Dat is nog een onontgonnen terrein. Wij willen graag in die markt aanwezig zijn. En we hebben onlangs een aandeel verworven in een bedrijf dat waterstofpompstations gaat runnen. Op die manier proberen we een aantal dingen aan te zwengelen op het gebied van duurzaamheid. Ook met het idee: als het een keer minder gaat met bouwen, kunnen we hier revenuen uit halen en de continuïteit garanderen."*

*Waarom werkt Huurdeman met Alfa? "Rond de tijd dat ik instapte bij het bedrijf had Alfa net het accountantskantoor in Amersfoort overgenomen waar wij bij zaten. Zodoende*

*kwamen we in contact met accountant - nu directievoorzitter - Remco Nonkes van Alfa in IJsselstein. Remco is een rustig persoon. Iemand die het leuk vindt om mee te denken met de dingen die we doen. Bij de beslissingen om deel te nemen in het installatiebedrijf en de waterstofpompstations heeft hij als adviseur ook aan tafel gezeten. Die adviseerende rol van Alfa ervaren we als heel prettig."*





## Evert Verwoert:

“Gerard is mijn strategische partner”

Evert Verwoert heeft samen met zijn vrouw Harlene en zoon Evert junior een agrarische onderneming. Het bedrijf dat zijn ouders begonnen in 1957 is fors gegroeid: in drie etappes van 1100 vleeskalveren naar 2800 vleeskalveren en nu met 1200 melkgeiten. De ontwikkeling van het melkgeitenbedrijf is het resultaat van een traject dat uiteindelijk twaalf jaar heeft geduurd.

W e doen witvleeskalveren op contract, tot grote tevredenheid. Je hebt niet altijd een grote plus, maar ook nooit een grote min. Ik had nog ambities om verder te groeien. We hebben vier zonen en twee willen daadwerkelijk ondernemer worden. Je wilt toch een volwaardig bedrijf neerzetten voor de kinderen. Daarom sparren we ook veel met hen, want zij moeten er wel achter staan. We hebben een echt familiebedrijf, met daarnaast een medewerker die al jaren bij ons werkt. We beschouwen hem als één van ons. Kalveren erbij is mislukt door wet- en regelgeving. We zouden er geiten van maken, maar toen kwam er een geitenstop. Allemaal tegenslag en gedoe, maar op een gegeven moment hadden we de vergunningen. Onze bank zei: je grijpt te hoog. Ik heb Gerard Beldman in de arm genomen, die al eens iets voor een neef van mij had gedaan. Gerard had er kaas van gegeten. Hij heeft uitgebreid met ons gesproken. Wat doe je? Wat wil je? Wat willen je zonen? Zijn conclusie was: het is een uitdagend plan, maar het past bij jullie als ondernemers. Hij heeft nauw samengewerkt met klantbeheerder Bert van Steenberg, subsidieadviseur André Arfman en fiscalist Bert Doornekamp.

“Gerard voelt als een strategisch partner voor mij. Hij zegt precies wat ik in mijn hoofd heb. We hoeven elkaar maar in de ogen te kijken en we weten wat we bedoelen. Nee, we zijn het zeker niet altijd eens geweest. Ik ben meer het vasthoudende type, Gerard is degene die ons steeds de spiegel voorhoudt. Maar nogmaals: Gerard is een man die goed bij mij past. We hebben nog steeds contact. We hadden een prognose gemaakt voor het eerste jaar geiten melken, hij beoordeelt of we daar nog steeds aan voldoen. Met onze informatie en zijn visie heeft hij de prognose op papier gezet. We lopen precies op de goede lijn. Ik kan niet anders zeggen dan dat Gerard het superkeurig heeft uitgewerkt. We hebben in Rabobank een bank gehad die eerst terughoudend was, maar na de bespreking van het adviesrapport financiering vol voor ons wilde gaan. Die wil ik ook een pluim geven. Ik had er honderd procent vertrouwen in. Dat heb ik altijd gehad. Ik heb tegen mijn vrouw gezegd: als we gezond blijven, wordt er gebouwd. Anders had ik deze ontwikkeling niet twaalf jaar volgehouden.”

## Gerard Beldman:

“Evert ziet Alfa als een verlengstuk van zijn bedrijf”

Gerard Beldman is relatiemanager bij de Barneveldse vestiging van Alfa. Zijn rol: sparringpartner en begeleider bij strategische beslissingen van ondernemers. Als hij een keer in opdracht van een neef van Evert Verwoert een bedrijfsverplaatsing begeleidt, valt zijn inzet op. Of hij de VOF Verwoert kan bijstaan bij de uitbreiding van het bedrijf die maar niet van de grond komt.

Ik ken Evert sinds een jaar of vier. Een bedrijf met een mooie omvang. Ze hadden het plan goed voorbereid. In zijn hoofd had hij het helemaal uitgetekend. Alleen moest het nog wel op papier. Ik heb de bedrijfsstrategie uitgewerkt in een adviesrapport, de rentabiliteit berekend en het financieringstraject begeleid. Vanuit mijn bancaire ervaring weet ik waar een bank naar kijkt. Ik weet welke vragen een bank kan gaan stellen. Je moet in je adviesrapport die vragen al beantwoord hebben. Dan kom je over als een volwaardige partij, zowel als ondernemer als adviseur. Als adviseur moet ik ook achter het plan staan. Uiteindelijk zijn de ondernemers overgeschakeld naar de Rabobank. Evert kreeg mooie tarieven, we hebben een grote besparing weten te realiseren ten opzichte van de prognose. Dat was gunstig voor de ontwikkeling van de melkgeitenhouderij.

“Evert is een echte ondernemer. Iemand die weet waar hij het over heeft. Er is een perfecte klik. We zitten - met goede discussies - nog steeds op één lijn. We kennen elkaar goed. Ik kan alles tegen Evert zeggen, maar hij kan ook alles tegen mij zeggen. Dat is de basis voor een goede samenwerking, dat je elkaar kunt vertrouwen. Ik weet van Evert dat hij nooit iets voor mij zal achterhouden. Evert ziet Alfa als een verlengstuk van zijn bedrijf.”

“Het plan klopte achteraf. We hebben een prognose opgesteld voor het eerste drie jaar. De prognose voor 2022 hebben we in september besproken: er zat een positief verschil van maar een paar duizend euro in. Voor jezelf, maar ook in gesprek met de bank, kun je laten zien dat je het op de juiste manier hebt uitgewerkt en een realistische prognose hebt neergelegd. Het realiseren van het plan is niet het einde. We zijn nu bezig om de prognose voor 2023 te actualiseren, en die blijven we vervolgens goed monitoren. We hebben weleens een verschil van inzicht, maar we komen er samen altijd heel goed uit. Evert is de ondernemer, hij beslist met zijn vrouw en zijn zoon Evert junior. Maar het zijn wel mensen die eerst een goed advies vragen en dat advies ook daadwerkelijk ter harte nemen. Dat maakt het tot een goede samenwerking.”





## Exotische macaronsmaken in hartje Groningen blijken groot succes

Een Braziliaanse chef-kok en een financieel medewerker beginnen samen een winkel, gespecialiseerd in macarons. Het klinkt als een wonderlijk verhaal. En dat is het verhaal van Smaakaron in Groningen ook. "Af en toe sta ik met mijn ogen te knippen in de winkel", zegt Gerben van Dijken (op de foto links).

Hij is van de organisatie achter de schermen, Alvaro Anjos is het creatieve – en vooral culinaire – brein achter de macarons. Sinds een tijdje is er ook een chocolatier in dienst. Want: over succes heeft Smaakaron niet te klagen, zegt Gerben. "De omzetontwikkeling is nog altijd goed." In de vitrine liggen macarons met exotische smaken als passievrucht-framboos, kweepeer-lavendel en roos. "De smaken hebben we pas nog herzien. We zijn uitgebreid

in vegan-macarons. Straks zijn twaalf van de twintig smaken veganistisch. Daar zijn we uniek in."

Ook met de uitbreiding richting chocolade is 'uniek' het toverwoord. "We gaan inzetten op de meer exclusieve kwaliteit. Bonbons met een mooie glans die je niet overal vindt. Macarons en bonbons: dat is toch een fantastische combinatie?"

Ook bedrijven, horeca en andere winkeliers staan inmiddels op de klantenlijst. Voor wie de reis naar de Oude Ebbingestraat 46 in Groningen te ver is: Smaakaron verkoopt ook online via [smaakaron.nl](http://smaakaron.nl). En ja: die komen héél aan, belooft Gerben.



Scan de QR-code voor je online bestelling.

### 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](http://www.alfa.nl).



[www.alfa.nl](http://www.alfa.nl)

