

Mens in BEDRIJF

Relatiemagazine van Alfa Accountants en Adviseurs

december 2021

**Van veulentje voor
de lol erbij naar
professionele
handelsstal**

Daan van Geel prefereerde
paarden boven chrysanten

**“Geen sexy vak, maar
de klant is áltijd blij
als je komt helpen”**

Techniek en klantenbinding
centraal bij Te Kloeze Riooltechniek

**Zit er beweging in de
bedrijfsopvolgings-
regeling?**

Beleidsmakers pleiten
voor versobering of
afschaffing – wat te doen?

alfa



accountants
en adviseurs

Overal dichtbij



Voorwoord



De schaarste-economie

In het afgelopen jaar kregen we ineens te maken met een nieuwe realiteit in onze economie, namelijk: schaarste. En dan niet alleen schaarste aan chips voor de automobiellindustrie, maar ook schaarste aan grondstoffen, halffabricaten en heel veel andere zaken – tot aan kerstversieringen toe. Deels is dit te wijten aan de door corona ontwrichte logistieke ketens, waardoor er onder andere een groot tekort

is ontstaan aan containerruimte, met name vanuit het oosten naar het westen. In de Amerikaanse kranten wordt er daarom nog weleens gesproken over chips & ships, maar volgens mij gaat het probleem verder dan alleen de logistieke uitdaging. Grondstoffen waarvan we dachten dat ze nog ruim voorradig waren, worden steeds schaarser, net als (fossiele) brandstoffen. Kortom, het is belangrijk om daar rekening mee te houden. Mogelijk kunnen sommige producten wat meer op voorraad worden gehouden, of wellicht zijn deze van dichterbij te sourcen.

We merken ook schaarste op de arbeidsmarkt. Ondanks corona is de werkloosheid extreem laag en het aantal vacatures blijft maar toenemen. Wandel gewoon eens door een winkelstraat en je constateert het zelf: de winkel zonder dringende oproep achter de etalageruit voor nieuw personeel valt gewoon op. Dat personeelstekort laat zich voor een belangrijk deel verklaren door het feit dat er nu veel mensen werken in de test- en vaccinatiestraten. Die mensen komen weer beschikbaar voor ander werk, als we corona meer onder controle krijgen. Maar gezien de recente ontwikkelingen lijkt dat scenario steeds onwaarschijnlijker. Het tekort aan mensen zal naar onze verwachting in de komende jaren dan ook alleen maar verder toenemen. Voor elke onderneming is het daarom cruciaal om aantrekkelijk te blijven voor nieuwe medewerkers én om genoeg te investeren in het boeien en binden van de huidige medewerkers. Verhoging van de arbeidsproductiviteit door innovaties en ICT lijkt daarnaast de enige oplossing voor dit probleem. Dit alles zorgt ervoor dat een oude bekende weer opdoemt in ons jargon: inflatie, oftewel: geldontwaarding. De komende tijd zullen de prijzen gaan stijgen, op grond van wat ik hiervoor beschreven heb. We zien dat nu al sterk in de CBS-cijfers, al zijn deze nog wat vertekend, omdat het recente overheidsingrijpen in de energieprijzen (voor consumenten) er nog niet in meegenomen is. Inflatie kan ervoor zorgen dat ook geld lenen weer structureel duurder wordt. Na een decennium met extreem lage rentepercentages is die prognose niet irreëel. Zeker wanneer de overheid en de centrale banken gaan stoppen met het ondersteunen van de markt. Kortom, genoeg stof om over na te denken hoe dit jouw onderneming gaat beïnvloeden. Indien gewenst, denken wij daar natuurlijk graag in mee.

Voor nu wens ik jou en je dierbaren namens ons bestuur en onze medewerkers alvast een heel gezond, succesvol en gelukkig 2022 toe. Ook dan zijn we je weer graag van dienst!

Fou-Khan Tsang

Voorzitter Raad van Bestuur Alfa Accountants en Adviseurs

COLOFON

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

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

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

Wil je Mens in bedrijf niet meer ontvangen? Stuur dan een e-mail naar communicatie@alfa.nl.

Inhoud

4 Joep Verbunt schudt beddenmarkt flink op met Matt Sleeps

Op z'n 35ste is Joep Verbunt ineens de matrassenkoning van Nederland, omdat hij alles doet wat tot vijf jaar terug nog onmogelijk leek in matrassenland. Zo ontwikkelde hij de zelf aanpasbare matras en klanten kunnen na 120 nachten proefslapen hun matras nog retourneren als die niet bevalt.



8 "Het liefst heb je dat vader of moeder aan een Grand Prix heeft meegedaan"

Eigenlijk zou Daan van Geel in de chrysentenkwekerij van z'n vader gaan werken, maar het liep anders. Inmiddels is handelstal Van Geel Schröder een naam die wereldwijd bekendheid geniet.



12 "Geen sexy vak, maar de klant is áltijd blij als je komt helpen"

Te Kloetze Riooltechniek in Terborg verhuist op afzienbare termijn naar een duurzaam gebouwde pand in Wehl. Alfa begeleidde directeur Nico Lensink bij het financierings-traject.



16 Van APK-keuring tot oldtimer, camper of elektrische auto

Bij Garage Frank Pluym vindt regulier onderhoud plaats aan 'gewone auto's', maar het bedrijf heeft naast de verkoop van auto's ook een speciale oldtimertak én een tak die zich volledig richt op camperverhuur. Recent droegen Frank en Monique het bedrijf over aan hun beide zoons.

6 Actuele cijfers zijn voor ondernemers cruciaal

Voor ondernemers is het cruciaal om te kunnen sturen op basis van actuele cijfers. Alfa heeft daarom haar bestaande digitale processen vernieuwd, zodat er nog meer toekomstgericht kan worden gewerkt. Wat vraagt dit van jou als klant en wat krijg je daarvoor terug? Tekst en uitleg door Fou-Khan Tsang.

10 Kort nieuws

Alfa denkt aan het milieu, Alfa Overall dichtbij podcast, Alfa Salaris en Personeel: klaar voor 2022, Alfa Leerdag (online), Eindejaarstips, nieuwe campagne.



14 Zit er beweging in de bedrijfsopvolgingsregeling?

Beleidsmakers denken dat de regelingen te ruim zijn en pleiten voor versoering of zelfs afschaffing. Hoe kun je daar als mkb-ondernemer en agrarisch ondernemer op anticiperen?

18 Klant versus adviseur

Jolanda van Tol, inmiddels ex-directeur van Kinderopvang Snoopy, neemt het op tegen Stephan de Groot, adviseur van Alfa Consultants in Aalsmeer.

JOEP VERBUNT MATT SLEEPS

www.mattsleeps.com

Joep Verbunt schudt beddenmarkt flink op met Matt Sleeps



Op z'n 35ste is hij ineens – oneerbiedig gezegd – de matrassenkoning van Nederland. Met Matt Sleeps doet Joep Verbunt alles wat tot vijf jaar terug nog onmogelijk leek in matrassenland. Geld terug als een matras na 120 dagen niet bevalt? Check. Een aanpasbare matras ontwikkelen? Check. Online verkopen? Check. Produceren in Europa en niet in China? Check. Matrassen in opgevouwen toestand naar de consument versturen? Ook check.

Z'n eerste investering in een matras als student was geen succes. "Ik had een matras bij IKEA gekocht, die veel te zacht was." Z'n tweede ervaring ook niet. "Dat was bij een echte beddenwinkel, maar dan moest ik wel meteen beslissen, anders ging de korting niet door." Maar de interesse van Joep Verbunt voor de wereld van matrassen wordt er wel door gewekt. "Het was een beetje een achtergebleven gebied. Het 'direct to consumer'-model was toen net in opkomst. Ik had wel door dat dit een markt was waar je verandering in kon aanbrengen. Maar van matrassen wist ik nog helemaal niets." Een zoektocht via internet en langs een beddenbeurs levert Joep uiteindelijk de naam van een Europese producent op. "Die heb ik de vraag gesteld: 'Als jullie nou de ideale matras mogen ontwikkelen, hoe ziet die er dan uit?' Dat waren ze niet gewend. Het ging altijd andersom. Matrassenmerken innoveerden om te innoveren: powergel, huppelepupfoam, 3D-comfort. Allemaal trends die uiteindelijk overwaaiden. Maar ik wilde weten: waar zouden jullie zelf op willen slapen?"

Proefkonijnen in vijfsterrenhotel

Joep vindt een Amsterdams vijfsterrenhotel bereid om 'proefkonijnen' te leveren: de gasten van het hotel. Nog altijd is de feedback van consumenten belangrijk. "In het begin belden we mensen zelf op. Tegenwoordig is het een geautomatiseerd proces. Ze kunnen precies aangeven wat hun niet bevalt. De input van de consument is, samen met die van onze testcentra en van de fabriek, de basis voor verdere innovatie."

De ontwikkeling van een aanpasbare matras was de grootste innovatie. "Negentig procent van de feedback ging over een te harde of een te zachte matras. Eind 2017 waren we zover dat we een matras met zes hardheden in 23 maten op de markt konden brengen, die je thuis zelf kunt aanpassen. Nee, inmiddels zijn we niet langer uniek. Er zijn copycats actief. Maar wij hebben wel de voorsprong van vijf jaar klantenfeedback."

250 procent groei door corona

Joep heeft klanten, die er geen moeite mee hebben om iets persoonlijks als een matras online te bestellen. "Ik had in Amerika gezien dat het concept werkte. Dan zou het hier ook wel een goede oplossing zijn. Het klopte. Het begint bij kopers van een jaar of 26, die aan hun eerste baan beginnen. Maar het zijn ook ouderen. En corona heeft ons ook geholpen. Door het hygiëneaspect waren mensen huiverig om naar de winkel te gaan en niet essentiële winkels waren dicht. Vorig jaar groeiden we ineens met 250 procent, dit jaar is het ook nog 100 procent."

Niet goed, geld terug

Ook creatieve acties – slaapverwekkende filmpjes, een beddenbioscoop, op Valentijnsdag daten op een matras – leverden veel bekendheid op. En dan heeft Matt Sleeps met 'niet goed, geld terug' ook nog een unieke garantie. "Je krijgt 120 dagen de tijd om onze matras uit te proberen. Bevalt deze toch niet, dan krijg je je geld terug. Zelfs de retourkosten betalen wij. Ja, dat is een kostenpost, onze grootste kostenpost. Maar het kan, omdat we er geen 35 showrooms op na hoeven te houden." Inmiddels is de aanpasbare matras nog altijd de enige matras in de collectie. Ook boxsprings en accessoires als kussens, beschermers en toppers zijn leverbaar.

Opgerold in dozen versturen

Matrassen die retour komen, gaan – na grondige inspectie en reiniging – onder meer naar



Joep Verbunt: "Geretoureerde matrassen gaan naar kringloopwinkels of naar houders van een minimapas."

kringloopwinkels of naar de houders van een minimapas. Joep: "En mijn zwager komt uit Libanon. Daar is ook van alles aan de hand. Ook daar zijn matrassen naartoe gegaan." Gewoon opgerold in dozen. Lachend: "De gevestigde merken beginnen er altijd over dat het slecht zou zijn, een matras oprollen. Maar ze zeggen er niet bij dat het schuim vóór de productie ook al een keer wordt gecompriëerd."

Ook duurzaamheid is belangrijk. Vanaf volgend jaar gaan alle matrassenfabrikanten deelnemen aan een recyclingproject. "Voor ons was het altijd al heel belangrijk. De hoezen zijn van natuurlijk materiaal, het schuim is recyclebaar. En daarom produceren we ook lokaal, in Europa, en laten we niets uit China komen. Daardoor zitten we ook niet met de voorraadproblemen, doordat containervervoer inmiddels onbetaalbaar is."

Alfa bewaakt grote lijnen

Ook zijn accountant 'haalt' Joep lokaal: bij Alfa in Bennekom, de vestiging waar accountant André Hek zijn klantbeheerder is. "Ik ben begonnen bij Deloitte. Maar dat werkte niet, in die fase waren we als start-up gewoon te klein voor zo'n groot kantoor. We zijn gaan samenwerken met een eigen boekhouder, Raymond Kos, die een halve dag in de week op kantoor kwam. Toen Matt Sleeps een beetje te groot werd, zijn we overstapt naar Alfa. Raymond had goede ervaringen met hen. Hij doet als CFO het dagelijkse werk, André is er om af en toe mee te sparren en om de grote lijnen te bewaken. En dat Alfa een B Corp is, sprak mij ook aan."

Actuele cijfers zijn voor ondernemers cruciaal

Voor ondernemers is het cruciaal om te kunnen sturen op actuele cijfers.

Dat geldt in gewone tijden, maar ook in deze tijd met het coronavirus.

Alfa gaat daarom nog meer toekomstgericht werken. Fou-Khan Tsang (voorzitter Raad van Bestuur): "Dankzij de vernieuwde digitale processen die we hiervoor inrichten, kunnen we samen met de klant veel dichterbij de cijfers zitten. Dat zorgt voor nog meer actueel inzicht, grotere wendbaarheid en extra kansen op het gebied van bijvoorbeeld fiscale optimalisatie."



Fou-Khan Tsang

Fou-Khan Tsang: "Om goed en snel te kunnen anticiperen op veranderende omstandigheden, heb je actuele cijfers nodig. Daarom richten we de digitale processen voor onze administratieve dienstverlening opnieuw in, zodat we administraties sneller kunnen verwerken. Hiervoor hebben we ons bestaande systeem Agrinota doorontwikkeld. Het resultaat daarvan is een nieuw systeem – een online platform – dat we in het voorjaar van 2022 bij onze klanten introduceren onder de naam 'Mijn Alfa'. Via dit platform kun je facturen direct inzien en betalen. In de toekomst breiden we dit uit met extra functionaliteiten.

Wat verandert er?

'Wat verandert er nu concreet voor de klant?' is de legitieme vraag. Immers, medewerking van klanten – door cijfers tijdig aan te leveren – is wel vereist. Fou-Khan: "Een behoorlijk deel van onze klanten levert hun administratie pas in de btw-maanden (januari, april, juli en oktober) bij ons aan. Wanneer je als klant met Mijn Alfa

gaat werken, vragen we je om je facturen doorlopend naar ons te mailen of te uploaden in deze omgeving. Deze digitale facturen verwerken wij vervolgens automatisch binnen 24 uur, waardoor je als klant altijd 'bij' bent.

Wat krijg je ervoor terug?

Wat krijg je hier als klant voor terug? "In co-creatie met een aantal klanten hebben we een aantrekkelijke oplossing bedacht. Veel klanten sparen hun inkoopfacturen nu nog op, kiezen een moment om de stapel facturen te betalen en tikken vervolgens alle gegevens over in hun telebankierpakket. Dat kan veel efficiënter! We hebben daarom in Mijn Alfa een extra module (add-on) boven op het telebankieren gebouwd, waardoor je je facturen gemakkelijk direct kunt betalen. Je facturen zitten daardoor netjes in één digitaal systeem, en van het foutgevoelige handmatig overtypen bent je af."

Meer toegevoegde waarde

Vanuit deze nieuwe processen kan er ook beter en sneller tussentijds worden gecommuniceerd over de cijfers, benadrukt Fou-Khan. "Dat kan per kwartaal, halfjaar en mogelijk ook

per maand. Heb je daar geen behoefte aan, dan nemen we uiterlijk in het derde kwartaal toch even contact met je op, omdat je op dat moment vaak nog fiscale optimalisatiemogelijkheden kunt benutten. Kortom, door nog meer in de actualiteit te werken, kunnen we je beter (fiscaal) adviseren, en je sneller en proactiever bijstaan en inzicht geven. Klanten die nog op de huidige manier willen blijven werken, blijven we uiteraard bedienen (dan scannen wij de facturen in), maar nieuwe klanten nemen we graag mee in deze nieuwe manier van werken."

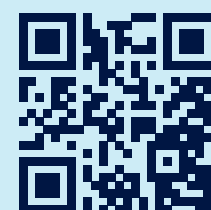
Vaste prijzen

Het nieuwe, toekomstgerichte werken beïnvloedt ook de facturatie. Fou-Khan: "We snappen de behoefte van onze klanten aan transparante facturen (terugkerend punt in klanttevredenheidsonderzoeken). Daarom introduceren we vanaf begin volgend jaar bij onze nieuwe klanten abonnementsvormen, zodat zij precies weten waar zij aan toe zijn. Met al onze bestaande klanten gaan we ook in gesprek over deze nieuwe abonnementsvormen. We nemen iedereen daarin zorgvuldig mee. Vanwege de belangrijke IT-component in onze administratieve dienstverlening kunnen we ook naar die vaste prijzen toe. Dus alles op het gebied van administratie en rapportage, inclusief tussentijdse cijfers, de jaarrekening en fiscale aangiftes, maar wel op basis van *fair use* en afgesproken bandbreedtes. Zo maken we heldere afspraken met klanten, die een-op-een te herleiden zijn naar de maand- of kwartaalfactuur."

Actuele managementinformatie

Een aantal Alfa-klanten kan nu al sneller schakelen op basis van actuele cijfers met behulp van opgestelde kwartaalrapportages. Daarnaast bestaat het Alfa Management Paneel. Via dit online dashboard krijg je 24/7 inzicht in actuele managementinformatie.

Volg bijgaande QR-code voor extra informatie hierover of lees meer op alfa.nl/amp.



Klanten aan het woord

Tibra Tulips in Ursem en Sustainable Data Farming in Zuidoostbeemster haakten met hun administraties al vroeg aan op de vernieuwde digitale dienstverlening van Alfa.



Peter van Diepen

Peter van Diepen (Tibra Tulips): "Wij hebben een tulpenkwekerij en -broeierij, en sinds zo'n drie jaar hebben we de digitale verwerking van onze administratie samen met Alfa al naar een hoger niveau gebracht. Tachtig procent van de facturen ontvangen we nu digitaal, de resterende twintig procent scan ik nu op regelmatige basis even in; dat is maar een kleine moeite. Belangrijk is dat als de boekhouder de btw-aangifte heeft gedaan, alles gelijk in het Alfa Management Paneel (AMP) staat; wij zien dan direct hoe we ervoor staan. Dat is zeker in het laatste kwartaal van belang, omdat we dan vaak nog (investerings)beslissingen moeten nemen; verkopen of kopen we nog extra bollen? Zo kunnen wij beter sturen dan wanneer we onze cijfers pas in januari of februari krijgen."



Rick Bakker

Sustainable Data Farming heeft als bedrijf veel te maken met externe stakeholders. Aandeelhouders en investeerders hebben vertrouwen in de actuele cijfers nodig, om aangehaakt te blijven. CEO Rick Bakker: "Op advies van Maarten Dekker en Erik Koster (Alfa Heerhugowaard) hebben we extra ingezet op een goede, transparante digitale omgeving, waarin aandeelhouders kunnen meekijken op factuurniveau en investeerders inzage hebben op hoofdlijnen. Maarten en Erik wezen ons erop dat dit systeem handig is voor sneller inzicht in je cijfers en om kwartaalrapportages mogelijk te maken. Onze stakeholders vertrouwen erop dat deze cijfers kloppen, omdat Alfa ze controleert. Voor ons zijn die transparantie en correcte weergave van de cijfers enorm van toegevoegde waarde."

DAAN VAN GEEL VAN GEEL SCHRÖDER

www.vangeelschroder.com

“Het liefst heb je dat vader of moeder aan een Grand Prix heeft meegedaan”

Eigenlijk is het plan dat hij thuis aan de slag gaat in de chrysantenkwekerij van z'n vader. Totdat de pony en het paard die voor de lol zijn gekocht, voor goed geld worden doorverkocht. Samen met zijn vader gaat Daan van Geel het professioneler aanpakken: jonge paarden kopen, anderhalf jaar lang trainen en verkopen aan handelaren in de buurt. Inmiddels is Van Geel Schröder, het bedrijf dat hij samen met echtgenote Mareille heeft, wereldwijd een bekende naam. Bekend in de wereld van de springpaarden, waar voor toppaarden met gemak 'een paar tonnen' wordt betaald.

Daan van Geel: "Bij de inkoop vertrouw je niet alleen op je kennersoog; je kijkt ook naar genetica."



Half oktober nog zag hij een van z'n paarden ('Hulde G') tweede worden bij een grote wereldbekerwedstrijd in Oslo. "De tweede prijs was 36.000 euro. Dan snap je waarom er soms van die hoge bedragen worden betaald", zegt Daan. Hij is zelf net terug van een officiële wedstrijd in Exloo. "Ik was eerste, maar daar ging het niet om. We doen mee, omdat we met de paarden op verschillende plekken willen oefenen." Thuis in Gees – in het noordoosten van Drenthe – heeft hij samen met Mareille een locatie, die voor een professionele manege niet onderdoet. In totaal staan er 35 paarden op stal, om in anderhalf jaar te worden 'opgeleid' tot springpaard op internationaal niveau. Daan verzorgt vooral de inkoop, Mareille – zelf internationaal succesvol – is er voor de training.

Daan: "De kunst is om de ruwe diamanten in de stal te krijgen. Die kopen we zelf, of we worden voor de helft eigenaar. Die paarden worden niet allemaal even goed, maar dan zijn ze nog altijd geschikt voor een bepaald niveau. Ze gaan overall naartoe: Amerika en Zuid-Amerika zijn grote markten, maar ze gaan ook naar Singapore en naar Europa. En ook wel naar amateurs met een iets grotere portemonnee."

Professionele vormen

Hij rolt bij toeval in het 'vak'. Als kleine jongen krijgt hij een veulentje van zijn vader, dat een plek krijgt in de stal naast de chrysantenkwekerij. "Die pony hebben we uiteindelijk leuk verkocht. 'Dan kopen we nu een paardje voor jou', zei mijn vader. Daar heb ik ook anderhalf jaar op gereden en ook die konden we goed verkopen. Zo zijn we het met nog een paar paarden gaan proberen." Al aan het begin van deze eeuw heeft z'n hobby professionele vormen aangenomen. "Maar", zegt Daan eerlijk, "ik heb wel een hoop leergeld moeten betalen. Dan kom je erachter dat je niet weet hoe die wereld eigenlijk in elkaar zit. Het is echt met pieken en dalen gegaan." En nog altijd is het geen absolute wetenschap. "Soms kun je een paard goed verkopen, maar twijfel je: als ik dat paard nog een jaar langer houd, is het misschien wel het dubbele waard. En als ik het verkoop, kan ik dan weer net zo'n goed veulen terugvinden?"

Potentiële winnaar

Zijn kennersoog is niet het enige waar hij op vertrouwt bij de inkoop. Daan: "Je kijkt niet alleen hoe een veulen is gebouwd, je kijkt ook naar de genetica. De informatie daarover is tegenwoordig heel uitgebreid. Het liefst heb je dat de vader of de moeder aan een Grand Prix heeft meegedaan. Of liever nog aan beide. Dan is de kans groter dat het veulen ook talent heeft." Maar niet altijd levert zo'n huwelijk een potentiële winnaar op, weet hij. "Nee, maar dat hoort bij het spelletje. Je denkt weleens iets speciaals in handen te hebben, maar als je er dan mee aan het werk gaat, blijkt het toch niet zo te zijn."



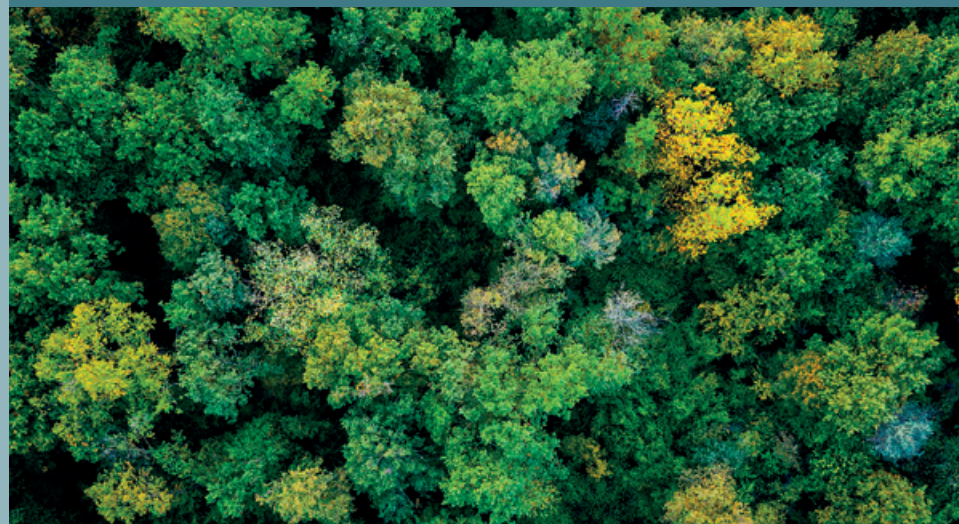
Klantbeheerder met hippische wortels

Tegenwoordig hebben Daan en Mareille vier mensen in dienst. In Gees is er de beschikking over onder meer een binnenbak van 20 bij 52 meter, een wasplaats, een stapmolen en een buitenpiste van 70 bij 36 meter. Het is aan Alfa om Van Geel Schröder financieel op koers te houden. En, toeval of niet, klantbeheerder Frank Heijnen heeft ook hippische wortels. "Hij heeft thuis een paar paarden staan als hobby. Ja, dat is wel leuk. En langzamerhand krijgt Frank steeds meer verstand van springpaarden. Maar dat is niet de reden dat we bij Alfa terecht zijn gekomen. Mijn vader zat al bij Alfa voor de kwekerij. En zolang als ik bezig ben, zit ik ook bij Alfa. Ik zeg altijd: ik máák rekeningen en ik verstuúr rekeningen, maar de rest wordt verzorgd door Alfa. De administratie

van A tot Z, de salarisadministratie voor ons personeel, af en toe vraag ik nog weleens een advies links of rechts."

Ook al heeft hij samen met Mareille succes, een model-ondernemer zal hij zich niet gauw noemen. Daan: "Mijn vader zei altijd al: 'Je moet begrotingen maken!' Maar ik weet wel wat het hier in een kwartaal kost, maar nooit wat er binnenkomt. Ik kan niet zeggen: 'E nou ga ik dit kwartaal eens dit paard verkopen.' Dat is een kwestie van vraag en aanbod. Die kwartaalcijfers schieten alle kanten op. En soms is zelfs het verschil tussen het ene en het andere jaar heel groot."

DUURZAAMHEID



Alfa denkt aan het milieu

Digitaal werken, dat heeft bij Alfa de voorkeur. Echter, als het niet anders kan of als de klant het anders wenst, dan bieden wij ook op papier nog een aantal mogelijkheden. Maar ook daarbij hebben wij duurzaamheid hoog in het vaandel staan. Zo wordt ons magazine *Mens in bedrijf* net als het papier van Alfa uitgegeven op 100% gerecycled papier. De folie waarin het magazine wordt

verpakt, is volledig biologisch afbreekbaar en kan bij het gft-afval worden gedeponeerd. Daarnaast wordt *Mens in bedrijf* gedrukt met bio-inkten. De vensters van de enveloppen zijn gemaakt van afbreekbaar materiaal en kunnen daardoor in hun geheel worden gedeponeerd bij het oud papier. Zo dragen we allemaal een steentje bij!

PODCAST

Alfa Overal dichtbij podcast



Elke maand vind je onder andere op Spotify, Apple en Google een podcast van Alfa. Daarin belichten we diverse onderwerpen. Denk hierbij aan een overname van een bedrijf in de agrarische sector of in het mkb en het belang van goede managementinformatie.

Praktische tips

Ook geven we vaak praktische tips in onze podcasts. Zo vertelden we in de podcast over Prinsjesdag waar ondernemers dit jaar en volgend jaar rekening mee moeten houden. In de podcast die we in samenwerking hebben gemaakt met Alfa Salaris en Personeel stonden de tips voor 2022 op het programma.

Terugluisteren

Wil je de podcasts terugluisteren, dan kan dit ook via www.alfa.nl/podcasts.

ALFA SALARIS EN PERSONEEL

Klaar voor 2022

Wat gaat er allemaal veranderen in 2022 en waar kun je nu nog op anticiperen? In november zouden medewerkers van Alfa Salaris en Personeel bijeenkomsten organiseren voor klanten en relaties. Vanwege de aangescherpte maatregelen rondom corona, kon slechts één bijeenkomst doorgaan. Alle andere bijeenkomsten zijn gecancelled. De deelnemers konden echter wel video's bekijken op www.alfa.nl/klaarvoor2022. Ook is er een online spreekuur georganiseerd en een podcast opgenomen 'Dichtbij salaris en personeel', waarin tips worden gegeven die je nu nog kunt toepassen. De podcast is onder andere te vinden op www.alfa.nl/podcasts.



GROEIEN BIJ ALFA

Alfa Leerdag (online)

Alfa vindt het belangrijk om te investeren in opleiding en ontwikkeling van alle medewerkers. Daarom werd op 16 november jongstleden online de Alfa Leerdag georganiseerd. Hierbij werden de medewerkers onder andere bijgepraat over het beleid voor de komende drie jaar. Daarnaast waren er diverse workshops georganiseerd. Denk hierbij aan workshops, gericht op vakinhoud, wet- en regelgeving, maar ook aan workshops waarin persoonlijke ontwikkeling en gezondheid centraal stond.



TIPS



Actualiteiten stikstof

Wij vinden het belangrijk om agrarische ondernemers op de hoogte te houden en te adviseren rondom stikstof. Inmiddels staan er diverse artikelen online. Kijk voor meer informatie op www.alfa.nl/stikstof.

Eindejaarstips

Het jaar 2022 nadert in snel tempo. De eindejaarstips zijn inmiddels verspreid via onze nieuwsbrief, website en social media. Heb je deze gemist? Lees dan alles terug op www.alfa.nl/eindejaarstips.



Duurzaamheidstour transport en logistiek

In het najaar heeft Alfa een duurzaamheidstour gemaakt en gesproken met verschillende transportbedrijven over duurzaamheid. Je vindt alle video's terug op www.alfa.nl/duurzaamheidstour.

Magazine Mens in bedrijf online

Sinds kort bieden wij *Mens in bedrijf* ook online aan. Wil jij ons magazine niet meer op papier ontvangen? Stuur dan een e-mail naar communicatie@alfa.nl. Wil je eerdere edities teruglezen? Kijk dan op www.alfa.nl/mensinbedrijf.



NIEUWE CAMPAGNE

Groeien bij Alfa is werken aan een betere wereld



Groeien bij Alfa

Alfa heeft een nieuwe arbeidsmarkt-campagne gelanceerd, waarin wij laten zien dat je bij Alfa kunt groeien, maar niet zomaar groeien. Bij Alfa krijgen medewerkers namelijk de ruimte om te groeien op de manier en in de richting die bij hen past. Zodat zij kunnen uitblinken in wat voor hen belangrijk is en van betekenis is. Binnen een organisatie met een heldere visie: groot worden in wat echt telt. Dat staat bij Alfa voor samen delen en succesvol ondernemen voor een betere wereld.

Onze medewerkers kijken samen met onze klanten vooruit en voegen waarde toe door te sturen vanuit strategisch perspectief. Wij geloven in lokaal en duurzaam ondernemerschap. Onze medewerkers vormen de drijvende kracht door dicht bij onze klanten te staan en te weten wat hen bezighoudt. Maar ook door dicht bij zichzelf te blijven en zich continu te ontwikkelen als mens en professional. Hierdoor kunnen wij onze klanten nog beter van dienst zijn.

Wil je meer weten over Alfa als werkgever? Ga in dat geval snel naar onze vernieuwde werkbij-website: www.werkenbijalfa.nl.

NICO LENSINK TE KLOEZE RIOOLTECHNIEK

www.tekloeze.nl

“Geen sexy vak, maar is áltijd blij als je komt

Het Achterhoekse plaatsje Terborg is de standplaats van Te Kloetze Riooltechniek. Nog even, want het bedrijf past niet meer in zijn huidige jasje en verhuist op afzienbare termijn naar een nieuw, duurzaam gebouwd pand in Wehl. Het werk in de rioleringsbranche geeft veel voldoening, vindt directeur Nico Lensink. “Het vak is niet sexy, maar klanten zijn altijd blij en opgelucht als een rioleringsbedrijf hen verlost van hun verstopping of stankoverlast. En vergis je niet, er komt veel techniek en innovatie bij kijken.”



Nico Lensink kreeg in 2015 de kans om de rioleringsdivisie van het bedrijf Dusseldorp over te nemen. Vanaf de overname, waarmee Alfa Accountants Nico heeft geholpen, is het bedrijf hard gaan groeien. Nico: “We begonnen in 2011 met zes, zeven man, maar er lopen nu dertig tot vijfendertig man, dus we hebben echt een mooie progressie geboekt.”

Klantenkring

De klantenkring van Te Kloetze Riooltechniek bestaat onder meer uit particulieren, gemeentes, woningbouwverenigingen en zorginstellingen. Met sommige partijen zijn zelfs contracten afgesloten van tien jaar of langer. Waarom kiezen deze partijen voor zijn bedrijf? “Wij spelen altijd heel kort op de bal, afspraak is afspraak en wat ons betreft geldt altijd: ‘kan niet bestaat niet’. We zijn heel servicegericht, voor onze vaste klanten staan we 24/7 klaar. We lossen het hele rioolprobleem van A tot Z op en daar zit ook een stuk advies bij.”

Innovatieve methode

In 2020 heeft Te Kloetze een nieuwe bv opgericht, onder de naam Riool Totaal. Vanuit die bv wordt op nationaal niveau een stuk innovatieve dienstverlening aangeboden. In het kort: wanneer rioleringsbuizen onder de grond beschadigd zijn, wordt de buis eerst van binnenuit gereinigd. Daarna wordt het gat of de scheur met een speciale kous afgedicht, met behulp van een camera en een robot (enigszins vergelijkbaar met het plaatsen van een stent). “Het grote voordeel hiervan is dat je niet hoeft te hakken en te breken en dat de bewoners ook niet hun huis uit moeten. Zo kunnen we

de klant helpen”



Nico Lensink: “We hebben volop nagedacht over de mogelijkheden om ons nieuwe pand zo duurzaam mogelijk te laten bouwen.”

zorgen voor een duurzame oplossing, met zo min mogelijk overlast.”

Duurzaam nieuw pand

Op dit moment wordt er volop gebouwd aan een nieuw bedrijfspand in Wehl (nabij Doetinchem). Daarbij heeft Nico volop nagedacht over de mogelijkheden om zijn pand zo duurzaam mogelijk te laten bouwen. “We zijn bezig met de prestatieladder CO₂ en we zijn op de nieuwe locatie zelfvoorzienend en gasloos. Ook komen er laadpalen en we vangen hemelwater op, om maar iets te noemen. Om de bouw te financieren, hebben we Groenfinanciering aangevraagd. Dit betekent echter wel dat er een groenverklaring moet worden verstrekt. Die verklaring is geënt op een aantal normen, waaronder de isolatiewaarde die het te bouwen pand moet hebben, FRC-goedgekeurd hout, zonnepanelen, etc. Rick van der Pennen (Relatiemanager mkb bij Alfa in Winterswijk) heeft mij heel erg goed geholpen met al het papierwerk rondom de financiering. Kijk, ik weet wat ik wil als ondernemer, maar bankzaken, dat is niets voor mij; ik houd me liever bezig met andere dingen.”

Geen te grote risico's

Het meeste contact onderhoudt Nico echter met Peter Rassing (directeur Alfa Zelhem en Winterswijk, Aalten en Zutphen). “Peter weet

heel goed hoe ik in elkaar zit en hoe ik wil ondernemen. Zo wil ik bijvoorbeeld niet al te grote risico's nemen. Peter heeft daar dezelfde gedachten over – en Rick ook. Daarnaast krijg ik van Peter altijd eerlijke antwoorden en dat waardeer ik enorm. Ik heb in mijn leven meer accountants meegemaakt, maar die waren allemaal heel theoretisch. Peter en Rick denken juist heel praktisch en professioneel mee met de ondernemer. Dat vind ik een grote plus.”

Mooi groeien

De toekomst ziet er rooskleurig uit voor het bedrijf. Hoever wil Nico met zijn bedrijf

groeien? “Ik vind 30 tot 35 man personeel wel een mooi aantal, omdat ik dan nog geen HR-mensen hoef aan te nemen of een telefoniste. Maar het allerbelangrijkste vind ik dat we samen plezier hebben, dat onze mensen het hier naar hun zin hebben. Dat betekent ook dat ik kritisch kijk naar de mensen die ik aanneem; die moeten echt in ons team passen. Ook komt het voor dat jongens pech hebben op de arbeidsmarkt. Ik probeer iedereen een kans te geven en daar neem ik weleens een gok in. Dan is het machtig mooi om te zien dat je die jongens op de rails krijgt en dat ze zich hier ontwikkelen tot goede vakmensen.”





Beweging in de bedrijfsopvolgingsregeling?

De afgelopen jaren is er onrust over de fiscale bedrijfsopvolgingsregelingen. De beleidsmakers denken dat de regelingen te ruim zijn en pleiten daarom voor versoering of zelfs afschaffing. In de aanloop naar een nieuw kabinet en regeerakkoord gebeurt er tot nu toe nog niets. Waar moeten ondernemers in het mkb en agro voor de toekomst rekening mee houden? Hoe kun je hierop anticiperen?



Arne de Beer,
Senior belastingadviseur



Jasper Gorter,
Senior belastingadviseur

Belastingaanslagen bij bedrijfsovername zijn een risico voor de toekomst van het bedrijf. De Europese Commissie heeft daarom (in 1994) aanbevolen fiscale bedrijfsopvolgingsregelingen te treffen, zodat het voortbestaan van de onderneming niet in gevaar komt. In Nederland is dit onder andere ingevuld met de bedrijfsopvolgingsregeling schenk- erfbelasting (BOR) en de doorschuivingsregelingen in de inkomstenbelasting. De BOR is een voorwaardelijke vrijstelling

van schenk- erfbelasting voor ondernemingsvermogen (of aandelen in een BV met een onderneming). Zo moet de onderneming na bedrijfs-overname vijf jaar worden voortgezet. De vrijstelling kent drie schijven (bedragen 2021):

- 1 100%-vrijstelling:** verschil liquidatiewaarde -/- goingconcernwaarde.
- 2 100%-vrijstelling:** waarde onderneming tot 1.119.845 euro.
- 3 83%-vrijstelling:** deel waarde onderneming boven 1.119.845 euro.

Plannen nieuw belastingstelsel

In Den Haag zingt rond dat de regeling een hoog 'cadeau-effect' heeft. In ambtelijke plannen voor een nieuw belastingstelsel ('Bouwstenenrapport') worden beleidsvoorstellen gedaan, variërend van versoering van de BOR (lagere vrijstellingen: 25 procent tot een waarde van vijf mio euro) tot afschaffing. Als alternatief zou betalinguitstel van belastingen (met rente) van tien jaar of langer voldoende zijn. Maar wil de politiek die versoering uit de ambtelijke plannen wel? De afgelopen tijd nam de Tweede Kamer juist moties aan tot behoud en harmonisatie van de BOR. Dat is een heel ander geluid dan het 'Bouwstenenrapport'. De staatssecretaris legt een aanpassingsvoorstel van het Register Belastingadviseurs voorlopig aan de kant, totdat de BOR in 2022 is geëvalueerd. Uiteindelijk zal een nieuw kabinet knopen moeten doorhakken. Ondernemers die dit niet willen afwachten, kunnen actie ondernemen om de BOR nu al te benutten.

Bedrijfsopvolgingsregelingen en mkb

Ondernemers met een bv kunnen bij bedrijfsovername twee zaken doen:

- de box-2-claim (waardeaangroei op de aandelen) doorschuiven naar hun opvolger;
- bij schenking (en vererving) van de aandelen de bedrijfsopvolgingsregeling toepassen.

In het mkb zijn vooral de 100%-vrijstelling tot 1,12 mio euro en de 83%-vrijstelling belangrijk. Gezien de flinke versoering in de ambtelijke plannen, ligt tijdig voor-sorteren voor de hand. Dga's kunnen nu al actie ondernemen door de aandelenschenking te vervroegen of gedeeltelijk uit te voeren. Heel belangrijk is om voor te sorteren en tijdig aan de voorwaarden te voldoen voor doorschuiving van de box-2-claim. De bedrijfsopvolger moet hiervoor ten minste 36 maanden werknemer zijn. Ook moeten altijd aandelen in een holding geschonken worden. Daarom is het vaak verstandig om in de holding het ondernemingsvermogen alvast van het beleggingsvermogen af te splitsen. Dit zorgt voor flexibiliteit.

Bedrijfsopvolgingsregelingen en agro

Landbouwers die ondernemen in de inkomstenbelasting, kunnen de afrekening over de stakingswinst 'doorschuiven' naar de bedrijfsopvolger. Voor de schenk- en erfbelasting geldt de bedrijfsopvolgingsregeling (BOR), die wortelt in de landbouw.

Al in 1965 zorgde de 'agrarische waarderesolutie' er voor dat geen schenk- of erfbelasting werd geheven bij een overdracht van het landbouwbedrijf tegen lage waarde. De 100%-vrijstelling voor het verschil 'liquidatiewaarde -/- goingconcernwaarde' is hiervan de moderne variant. In de versoeringen in het Bouwstenenrapport blijft deze 100%-vrijstelling bestaan (met een langere voortzettingstermijn dan vijf jaar). Alleen bij afschaffing van de BOR worden de opvolgingen in de landbouw hard geraakt. In de praktijk worden ook de 100%-vrijstelling (tot ruim 1 miljoen euro) en de 83%-vrijstelling benut. Landbouwers die het risico van versoering (of afschaffing) van de regeling niet willen lopen, kunnen nu al actie ondernemen. Er zijn mogelijkheden om bedrijfsopvolgingen te vervroegen of de BOR te benutten met een gedeeltelijke bedrijfsoverdracht. Zorg er ook voor dat de opvolger voldoet aan de voorwaarden voor doorschuiving in de inkomstenbelasting: ten minste 36 maanden ondernemerschap of werknemerschap.

Spaargeld in de bv:

is het verstandig mijn eigenwoningschuld af te lossen?

De rente op het spaargeld in de bv is laag. Daarnaast heb je wellicht een schuld aan de bank voor de eigen woning. Deze rente is in ieder geval hoger dan de rente op de spaarrekening. Kortom, aanhouden van spaargeld kost gewoon geld en aflossing van de eigenwoning-schuld lonkt. Maar is dit altijd verstandig?

Het lijkt logisch om de hypotheekrente te vergelijken met de rente op de spaarrekening. Maar spaargeld wordt doorgaans aangehouden voor calamiteiten en is geld dat op relatief korte termijn nodig is. Als je het geld een lange tijd niet nodig hebt, is beleggen een optie, wat overigens niet betekent dat je alles dan maar moet omzetten in aandelen.

Aflossen niet altijd verstandig

Dit klinkt misschien gek. Wellicht betaal je nu twee procent rente over een schuld van 200.000 euro, (4.000 euro per jaar), zonder rekening te houden met eventueel belastingvoordeel. Om de schuld te kunnen aflossen, heb je een dividenduitkering nodig van bijna 274.000 euro. Door die uitkering bespaar je dus 4.000 euro per jaar. Als je rendement behaalt op het geld in de bv, moet dit wel in mindering worden gebracht op het voordeel. Als je geen rente krijgt op jouw spaarrekening, hoeft je dit voordeel dus niet te verminderen. Het geld zit door de aflossing vast in de stenen. Waar was dit geld voor bestemd? Ondanks de jaarlijkse besparing duurt het namelijk lang voor het spaargeld weer op oude niveau is. Wellicht was het geld wel nodig om eerder te kunnen stoppen met werken. Ondanks het voordeel is aflossen dan niet verstandig. En wat als de overheid besluit om de woning te gaan belasten in box 3? Misschien is aflossen achteraf dan helemaal niet zo slim.

Wat nu te doen?

Uiteraard kun je op internet op zoek gaan naar een rekenmodel om het voordeel van aflossen te berekenen. Het is echter niet eenvoudig om het totaaloverzicht te behouden, rekening houdend met jouw specifieke situatie. Door een inkomensplanning te laten maken, en de gevolgen van aflossen te laten doorrekenen, worden de gevolgen van de keuzes helder. Neem gerust contact op met een van onze adviseurs. Zij helpen je graag.



Dick Leeuw,
Belastingadviseur en
financieel planner

FRANK PLUYM GARAGE FRANK PLUYM

www.frankpluym.nl

Van APK-keuring tot oldtimer, camper of elektrische auto

Aan de Griftdijk in Nijmegen staat Garage Frank Pluym. Wie er binnenwandelt, loopt al gauw de kans om de DeLorean te zien, die Frank importeerde uit de VS; de bekende auto uit de film Back to the Future. Dat zegt al iets over de eigenaar en het bedrijf. Hier wordt namelijk niet alleen regulier onderhoud gepleegd aan 'gewone auto's', maar het bedrijf heeft naast de verkoop van auto's ook een speciale oldtimertak en een tak die zich volledig richt op camperverhuur. Recent droegen Frank en zijn vrouw Monique het bedrijf over aan hun beide zonen.

Het begint allemaal in 1984, het jaar waarin Frank Pluym zijn garage opent in (Lent). Korte tijd later komt Monique erbij om hem te helpen met de administratie. Zij haalt dan ook haar monteursdiploma, om zich het vakgebied voldoende eigen te maken en klanten goed te woord te kunnen staan – "Je moet een klant toch wel het verschil tussen balanceren en uitlijnen kunnen uitleggen". De zaken gaan goed en de garage verhuist in 1993 naar een groter pand, langs de Waal. Dat blijkt helaas geen permanente vestigingsplaats te zijn; Frank en Monique krijgen in 2000 te horen dat de dijken worden verlegd en dat Rijkswaterstaat hen wil uitkopen. Na een lastig uitkooptraject betrekken zij in 2013 het huidige pand, waar in 2019 nog een deel bij aangebouwd wordt.

Schaarste aan personeel

Vandaag de dag telt het bedrijf achttien medewerkers, inclusief Frank en Monique en hun beide zonen, Daan en Stijn. Wel worstelt de garage – net als vele andere – met een gebrek aan sleutelende handjes. Daan: "In heel Nederland zijn er in 2020 maar net honderd automonteurs afgestudeerd, dat zijn er heel weinig. Bovendien, je wordt niet zomaar een uitstekende monteur, daar heb je echt veel ervaring voor nodig. Jongens die daar heel goed in zijn, doen dat vaak al vijftien jaar. Dat zijn ook degenen die op hun elfde al in een schuurtje aan hun brommer zaten te sleutelen. Je moet niet alleen veel vlieguren maken, maar ook continu blijven bijleren (onder andere over elektrische auto's)."

Vier pijlers

Het bedrijf rust op vier pijlers: regulier onderhoud van auto's, de verkoop daarvan, verhuur van campers en de oldtimertak. Hoe ontwikkelen die takken zich? Monique: "Goed, maar campers zijn ongekend populair. Hadden we er zo'n zeven jaar terug nog 40 tot 50 in onderhoud, inmiddels zijn dat er tussen de 200 en 300. Daarnaast focussen we ook op elektrische auto's. We hebben daar op dit moment in de werkplaats alles al voor klaargezet, maar de ideeën daarover kregen vijf jaar geleden al vorm. Sowieso heb je straks meer auto's nodig in je werkplaats, vanwege de langere onderhoudsintervallen en omdat mensen vaker op allseasonsbanden rijden (dus minder bandenwissels). We zijn daarom ook volop bezig met innovatie. Zo hebben we een geavanceerde 3D-uitlijner aangeschaft in combinatie met ADAS-kalibratie en we verzorgen ook onderhoud aan milieuvriendelijke aircosystemen."

◀ *Iemand wordt niet zomaar een uitstekende monteur; dat lukt alleen door veel vlieguren te maken en continu bij te leren.*

Klanten

De reden waarom klanten voor de garage kiezen? Daan: "Als iets niet direct gerepareerd hoeft te worden, zeggen we dat ook eerlijk. Daarnaast pakken we sinds twee jaar steeds meer de adviserende rol. Als een klant nu een dure reparatie moet laten uitvoeren, schetsen we ook wat hij het volgende jaar aan reparaties en onderhoud kan verwachten, zodat hij of zij daar nu al rekening mee kan houden qua kosten. Daarnaast denk ik dat we er ondanks onze groei in slagen om heel toegankelijk en laagdrempelig te blijven." Monique: "Frank is daar heel goed in, die onthoudt echt alles als hij met een klant praat. Dat is zijn oprechte interesse in de ander."

Bedrijfsoverdracht

Frank en Monique hebben hun garagebedrijf inmiddels formeel voor een gedeelte overgedragen aan hun beide zonen, Daan en Stijn. Daan: "Ik ben van het sparren, nadenken en brainstormen. Bij onze vorige accountant miste ik dat stuk. Op een avond van de BOVAG kwamen we in contact met Jan Hansman (klantbeheerder bij Alfa Accountants in Dodewaard) en die snapte ons verhaal. Dan krijg je dus gelijk een ander gesprek. Wij zijn daarna klant geworden bij Alfa." Monique: "Bij

het opvolgingstraject kwam heel veel kijken. Daar heb je je accountant echt bij nodig. Persoonlijk vond ik het heel prettig dat Jan exact begreep wat wij wilden en dat hij samen met het adviesteam (Lennert Bruil als klantbeheerder en Joris Daanen als fiscalist) ook heel duidelijk de voor- en nadelen van onze keuzes kon schetsen. Daar heb je wat aan."

Persoonlijke analyse

Ook de door Alfa ingebrachte persoonlijkheidsanalyse (3D-analyse, DISC en leiderschap, denkstijlen en drijfveren) tijdens het opvolgingstraject wierp vruchten af. Daan: "Die analyse gaf ons inzichten en bevestiging, omdat je daardoor ziet hoe iedereen 'in de wedstrijd zit' en wat er wel en niet werkt in onze benaderingsstijl en communicatie naar elkaar. Mijn broer en ik zijn tamelijk verschillend, maar we moeten het natuurlijk wel samen doen. Daarom doet Stijn de werkplaats en stuurt hij de monteurs aan, terwijl ik alles eromheen doe. Ik bemoei me dus vooral met de camperverhuur, de verkoop, de balie en de planning. Ondertussen zorgt de accountant voor de tussencijfers en begroting, zodat alles kan worden betaald." Vooralsnog blijven Frank en Monique nog wel een paar jaartjes meewerken in het bedrijf – daarvoor vinden ze het nog veel te leuk.



Van links naar rechts: Daan, Frank, Monique en Stijn Pluym



Jolanda van Tol:

“Wat een jonkie dacht ik! Heeft-ie er wel verstand van?”

In 1983 begint Jolanda van Tol - toen nog Van As - met kinderopvang. Als ze na 38 jaar Snoopy wil verkopen, neemt ze de Aalsmeerse vestiging van Alfa in de arm. Op dat moment heeft ze zich al teruggetrokken uit de dagelijkse leiding van het bedrijf, dat inmiddels vestigingen heeft in Kudelstaart, Leimuiden, Rijnsaterwoude en Woubrugge met circa 80 medewerkers en ruim 400 kindplaatsen. Uiteindelijk wordt Snoopy verkocht aan een collega-organisatie in de buurt.

Snoopy heb ik 38 jaar gehad. Ja, een hele tijd, maar je hebt het eigenlijk helemaal niet door. Ik ben klein begonnen, maar dat het zo'n bedrijf zou worden, had je me toen ook niet moeten vertellen. Ik liep de laatste jaren weleens door het bedrijf heen en dacht: ben jij nou een moeder, ben je een vrijwilliger of werk je bij me? Dat vond ik het ergste, dat ik niet meer wist wie mijn medewerksters waren. Een rol op afstand paste me gewoonweg niet. Toen ik eenmaal had uitgesproken dat ik Snoopy wilde laten overnemen, heb ik een goede adviseur gezocht. Ik heb drie accountantskantoren geraadpleegd. Met Alfa heb ik een heel prettig gesprek gehad en de prijs was prima. Het is toch een beetje een keuze op gevoel. Met Stephan had ik gelijk een klik. In het begin dacht ik nog: 'Wat een jonkie! Heeft-ie er wel verstand van?' Stephan is heel professioneel. Hij houdt van een grapje, daar ben ik ook wel van. En hij doet het natuurlijk niet alleen; hij heeft een heel team van mensen achter zich. Hij is van het doorpakken. In april hebben we voor het eerst samen gezeten. Op 1 oktober was het rond. Hoe snel wil je het hebben? Ja, natuurlijk is het ook heel emotioneel geweest. Mijn grootste angst was: hoe komen mijn medewerkers terecht? En hoe word ik persoonlijk begeleid in de deze toch wel emotionele beslissing? Maar dat heeft gaandeweg het traject met Alfa wel zijn weg gevonden. Alfa is heel erg betrokken geweest. Altijd even nabellen als er ontwikkelingen waren, dat soort dingen. Die aandacht, die betrokkenheid van Stephan, vond ik heel goed. Dat herkende ik, dat heb ik zelf ook altijd gehad in mijn bedrijf. Ook toen we eenmaal de koopovereenkomst hadden ondertekend met de nieuwe koper. Hij heeft ons daarna heerlijk mee uit eten genomen. En toevallig belde hij me net nog op: "Je wordt zo geïnterviewd, hè!" Het is met Alfa allemaal op rolletjes gelopen. Er is niet één ding geweest dat mij is tegengevallen. Elke keer dacht ik dat het addertje onder het gras nog wel zou komen, zo voorspoedig als het allemaal is gegaan. Het is fantastisch dat het zo is gelukt. Ik kan het niet anders zeggen."

Stephan de Groot:

“Word ik ook emotioneel begeleid, vroeg Jolanda meteen”

Stephan de Groot is adviseur van Alfa Consultants, onderdeel van de vestiging in Aalsmeer. Hij is verantwoordelijk voor de begeleiding bij overnames en fusies. Alfa Consultants is een one-stop-shop, gespecialiseerd in het complete traject van de aan- of verkoop van een onderneming. Het consultantsteam verzorgt ook waardebeoordelingen, overname-financieringen, subsidies en adviezen op juridisch en fiscaal gebied.

Jolanda is eind vorig jaar klant geworden. Een van de redenen was dat ze nadacht over de verkoop van Snoopy en bij Alfa professionele begeleiding zocht. Ik heb het hele traject met haar doorlopen. Wat mij opviel bij het eerste gesprek was haar vraag: 'Even los van het financiële en juridische, word ik ook emotioneel begeleid?' Die vraag heb ik nog nooit eerder gehad bij verkooptrajecten. Ik begeleid diverse aan- en verkooptrajecten, maar meestal met mannen. Daar speelt emotie ook, maar mannen laten dat minder snel blijken. Ja, wat zeg je dan? Onze rol is om zaken objectief te bekijken en een vertaling te maken naar de persoonlijke situatie van een klant: waar doe je goed aan? Maar altijd met oog voor het menselijk aspect. Je moet een goed gevoel aan de verkoop overhouden. Ik zag het bij de beslissingsmomenten. Die waren elke keer wel emotioneel. Dan merk je pas echt met hoeveel passie Jolanda haar onderneming heeft geleid. Voor haar speelde ook heel erg mee dat de verkoop voor haar medewerkers niet te veel onrust moest veroorzaken. Ze wilde dat haar mensen heel goed terecht zouden komen en dat de koper betrokken zou zijn bij de onderneming. We hebben met twee, drie partijen serieus gesproken. Ja, ze roert zich dan wel in zo'n gesprek. Ze wil weten hoe de zorg voor de kinderen is geregeld, hoe het personeelsbestand in elkaar steekt, wat er met de naam Snoopy zal gebeuren. Bij haar uiteindelijke keuze heeft dat echt de doorslag gegeven, los van de overige voorwaarden. Wie het is geworden, is de meest logische koper, een organisatie in de buurt. Toen we het aan het personeel vertelden, was dat ook de reactie: 'Fijn dat die het is geworden.' Toen het moment van verkoop dichterbij kwam, was Jolanda resoluut. Achteraf zei ze letterlijk: 'Ik ben toch blij dat die pleister in één keer van de wond is gerukt.' Het persoonlijke contact met Jolanda heb ik als heel fijn ervaren. Bij de ene klant sta je wat meer op afstand dan bij de andere. Bij haar niet. We hebben na afloop nog een keer uitgebreid met elkaar gegeten. Daarbij hebben we heel open met elkaar gepraat, zowel zakelijk als privé. Uiteindelijk was het een modelovername, als je kijkt naar de snelheid en de uitkomst."



Een vergaderlocatie voor de 'good people'

Van de buitenkant gezien zou je zeggen: "Mmm, een vergaderlocatie zoals je er meer hebt in de bossen rond Utrecht." Niet helemaal. Want om te beginnen is Better Meetings in Austerlitz al de thuisbasis van een bijzonder consultancybureau, Better Future.

De consultants van Better Future helpen ondernemers het anders te doen: door het streven naar pure 'winst' om te zetten in 'winst en maatschappelijk impact maken'. "Wij helpen bij strategische vraagstukken, ontwikkelen leiderschapsprogramma's en zorgen voor talentontwikkeling. Onder meer door klanten in contact te brengen met andere organisaties op plekken als Afrika, en ook dichterbij huis in Nederland. Daar koppelen we hen bijvoorbeeld aan partners uit hun waardeketen die ze anders nooit echt zouden ontmoeten", zegt Annemarie de Jong, CEO en eigenaar van Better Future. De activiteiten van Better Future en Better Meetings verschillen, de intentie erachter niet: 'When good people meet, good things will follow.'

"De verhuur van training- en vergaderruimtes is onder leiding van chef Bas Sloot sterk gegroeid en uiteindelijk verzelfstandigd", zegt Bart Godthelp, verantwoordelijk voor Finance & Operations bij Better Meetings en vaste contactpersoon van Alfa Salaris en Personeel. "Ook bij Better Meetings zit er een ideële gedachte achter. Zowel Better Meetings als Better Future is B Corp-gecertificeerd. We ondersteunen Buzz Women, een project om vrouwen in India, Gambia en Georgië te helpen hun ondernemerschap te ontwikkelen. En we werken hier met jongeren uit het speciaal onderwijs. Better Meetings is hun klaslokaal."

Een huiselijke sfeer hangt er, één die terugkomt in de namen van de zalen: zoals de Huiskamer, de Zolder en de Droomkamer. "In principe mag iedereen hier huren, we sluiten niemand buiten en denken met de klant mee over wat passend is. Het liefst werken wij met bedrijven en organisaties die onze missie onderschrijven. De 'good people' inderdaad."

Onze vestigingen, overal dichtbij

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

Volg ons!



Altijd op de hoogte zijn van het laatste nieuws? Volg ons op Facebook, Twitter, LinkedIn en YouTube en beluister onze podcast. Wij zijn ook op de chat bereikbaar tijdens kantooruren. Kijk hiervoor op www.alfa.nl.



Certified

 Corporation

