

Mens in BEDRIJF

Relatiemagazine van Alfa Accountants en Adviseurs

september 2021

Echte doorzetters telen cranberry's op Texel

Jan en Jantina Buijs kiezen
voor lastige plant met veel
marktpotentieel

Martin Lurvink – de zesde generatie in borstels en bezems

Hoge automatiseringsgraad
maakt concurrentie met
Verre Oosten mogelijk

Verhaal SecretHub leest als spannend jongensboek

Systeem voor veilig
beheer en gebruik
van wachtwoorden

alfa



accountants
en adviseurs

Overal dichtbij



Voorwoord



Tijd voor beleid

Begin augustus; de week dat bijna heel Nederland zo'n beetje met vakantie is. Geen files op de weg en als er al mail binnenkomt, dan valt dat echt op. Ik gebruik de rust van die week om ons nieuwe beleidsplan op papier te zetten. Dat is altijd een sluitstuk van erg veel gesprekken, die ik samen met mijn collega's voer. Gesprekken met klanten, medewerkers, leveranciers en heel veel externe

deskundigen. Er ligt ook nog een stapel onderzoeken en boeken op mijn bureau.

Bijvoorbeeld: ons eigen klantenonderzoek dat wij dit voorjaar lieten uitvoeren. Als klant gaf je ons een 7,9, maar – nog belangrijker – je gaf ook duidelijk te kennen wat we goed doen en wat we nog kunnen verbeteren. Dat is waardevolle informatie. Zo gaven klanten in dit onderzoek aan dat onze facturatie beter moet. Vrij vertaald: willen jullie transparanter factureren met minder verrassingen achteraf? Die opmerkingen nemen we zeer serieus. Om die reden houden we nu ons facturatieproces tegen het licht, om te zien hoe we dat duidelijker, transparanter, kunnen maken. Ik beloof het je: daar komen we zeker op terug. Daarnaast kijken we hoe wij zeer gespecialiseerde diensten kunnen onderbrengen in zogeheten topteams. Dit zijn de topexperts voor complexe vraagstukken waar je niet elke dag mee te maken hebt, maar die op een gegeven moment wel cruciaal kunnen zijn voor jouw onderneming.

Sowieso is het beleidsplan gericht op de vraag hoe we onze klanten nog beter kunnen bedienen. Kan het nog proactiever, kunnen we sneller inspelen op de latente vragen die er bij ondernemers leven? Kunnen we – door sneller en slimmer naar de cijfers te kijken – eerder signaleren welke trends of opvallende zaken onze aandacht verdienen? We gebruiken steeds vaker complexe ICT-systemen om ons hierbij te laten ondersteunen. Tegelijkertijd willen we wel dicht bij onze klanten blijven staan, dus is er altijd iemand van Alfa die de informatie nader voor je wil duiden en adviezen kan geven.

Kortom, net als elke andere organisatie is ook de onze nooit af. Elke dag proberen we de lat weer een stukje hoger te leggen, om Alfa te verbeteren. Dat begint altijd met goed met elkaar communiceren. Mijn verzoek aan jou is dan ook: deel vooral je wensen ten aanzien van onze dienstverlening met je vaste contactpersoon bij ons. Deel ook vooral je plannen, ook – of vooral – als ze nog niet helemaal zijn uitgekristalliseerd. Op basis van die gesprekken maken wij een Klant Strategisch Plan. Dit mag je zien als een beleidsplan voor jouw organisatie voor de komende drie, vier jaar. Hoe duidelijker je daarover bent, des te beter wij je kunnen bedienen. Waar nodig schalen we op met de juiste collega's, zodat we onze dienstverlening nog beter kunnen laten aansluiten op jouw behoeftes. Dat doen we graag. Omdat dit de weg is waardoor we beiden succesvol kunnen zijn.

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 Martin Lurvink - de zesde generatie in borstels en bezems
 Martin Lurvink wordt (vanwege zijn vaders vroegtijdig overlijden) op 24-jarige leeftijd directeur van borstelfabriek Luva in Aalten. Dankzij een hypermodern machinepark kan zijn bedrijf zelfs de concurrentie met het Verre Oosten aan.



8 Idee van Delftse studenten komt in Canadese handen
 Min of meer bij toeval ontdekt Marc Mackenbach het product waarvoor de Canadezen zoveel belangstelling hebben. SecretHub, een systeem om computers en machines veilig te laten inloggen. Zijn verhaal leest als een spannend jongensboek.



12 Echte doorzetters telen cranberry's op Texel
 Jan en Jantina Buijs behoren met hun Texelse bedrijf IslandBerry tot de kleine groep Nederlandse telers die kiezen voor cranberry's. Daar komt veel bij kijken. Zij delen dit verhaal via hun kenniscentrum en tijdens rondleidingen graag met anderen.



16 Pre-exit is een hot topic
 In de afgelopen jaren hebben tal van ondernemers zich nog eens stevig achter het oor gekrabd. Is er nog voldoende vertrouwen voor de toekomst, zijn de risico's niet te groot? Dat maakt pre-exitstructuren momenteel tot een hot topic.

7 **WHOA kan ondernemer vooruithelpen**
 Heb je te maken met een dreigend faillissement? Weet dan dat je sinds 1 januari een beroep kunt doen op de Wet Homologatie Onderhandse Akkoord (WHOA). Hoe werkt dat?

10 **Kort nieuws**
 Overal dichtbij Podcast, Alfa excelleert in goed werkgeverschap en duurzaamheid, Alfa neemt agropraktijk Mazars over, Klanten geven Alfa een 8-, Prinsjesdag, Duurzaamheidstour transport en logistiek, Alfa 'Best for the World'.

15 **Op jacht naar niet-financiële kengetallen in transport en logistiek**
 Hier en daar duiken ze al op: de ESG-rapportages, die de niet-financiële cijfers van ondernemers laten zien. Alfa betreft het bedrijf Greenaumatic hierbij.

18 **Klant versus adviseur**
 Floris Muilwijk is met Jaap van Staaveren eigenaar van UFO Supplies. Floris neemt het in de rubriek klant adviseur op tegen Ed Muller van Alfa Aalsmeer.

MARTIN LURVINK LUVA

www.luva.nl

Martin Lurvink – de zesde generatie in borstels en bezems

Als zijn vader vroegtijdig komt te overlijden, is Martin Lurvink op zijn 24ste ineens directeur van Luva in Aalten. Met ervaring op de politieschool en in de jeugdzorg is hij de zesde generatie van de 200 jaar oude borstelfabriek. Martin kijkt terug naar het hectische begin van toen: "Ik moest in één keer een bedrijf runnen, en het was nog in de crisis ook." Ondertussen heeft Borstelfabriek M.J.J. Lurvink B.V. – de officiële naam – de wind mee. En is Martin zelfs eigenaar van nog twee ondernemingen, Samtessi en Van Berkel Trading.

Borstels, straatbezems, zaalvegers, voet- en handvegers, raagbollen en stofblikken: iedereen heeft ze in huis, al zijn het misschien niet de producten waar het hart van een consument sneller van gaat kloppen. "Wat het laatste nieuwe product is geweest? Dat is de gesteelde bezem: een bezem met de steel eraan. Nee, het product is in al die jaren niet heel veel veranderd." Het productieproces des te meer. In Aalten produceert Luva met behulp van veel machines. "Het machinepark is hypermodern. We werken met computergestuurde machines. Daarnaast is mijn bedrijfsleider Franklin Kuijntjes continu bezig met processen te verbeteren. Toevallig krijgen we er van de week weer een nieuwe machine bij. Als het hout- en het vezelmagazijn maar vol zijn, kan een machine blijven werken."

Verre Oosten

De hoge graad van automatisering maakt dat Luva het als enige Nederlandse borstelfabriek kan opnemen tegen de concurrentie uit het Verre Oosten, als enige borstelfabriek die in

eigen land produceert. Ooit telde Aalten er zelfs drie, allemaal Lurvinks. "Ja, natuurlijk kan China veel goedkoper produceren. Maar de kwaliteit maakt het verschil. Dat merk je aan de slijtvastheid van een bezem. De onze gaat langer mee. Een bouwvakker wil niet elke keer een nieuwe bezem hoeven pakken. En we zijn flexibel, we zitten in Nederland en als er iets is, lossen we het op. Als je de transportkosten erbij optelt, maakt het voor de prijs niet eens heel veel uit."

Fabriek in Sri Lanka

Ook de onderkant van de markt is inmiddels afgedekt. Luva heeft een eigen productie-locatie in Sri Lanka, Samtessi, waar 160 mensen werken. Martin: "Daar komt de iets goedkopere kwaliteit vandaan. Momenteel is het moeilijk produceren door de Indiase variant van corona. De overheid heeft restricties opgelegd. Vorig jaar zijn we twee maanden gesloten geweest. Dat heeft ons veel geld gekost. En nu werken we nog maar op vijftwintig procent van de capaciteit. Gelukkig hebben we er goede mensen zitten en hoef ik er hooguit vier keer jaar per jaar naar toe."

Drie maanden begeleiden

Martin kan zich de eerste keer nog goed herinneren: samen met zijn vader, die toen al wist dat hij binnen korte tijd zou komen te overlijden. "Ik had de politieschool gedaan en ben daarna in de jeugdzorg terechtgekomen. Ik was 24, ik had veel vrije tijd en ik werkte er weleens bij in de fabriek. Geen moment heb ik getwijfeld om de zaak over te nemen. Mijn vader heeft me nog drie maanden kunnen helpen en begeleiden. We zijn alle klanten af geweest. Eigenlijk was het destijds voor hem al niet meer mogelijk om naar Sri Lanka te reizen, zo slecht was hij eraan toe. Het is een heel grote opgave geweest. Gelukkig zijn we die tijd goed doorgekomen. Het was ook nog eens de crisis van 2008."





Elk land heeft weer eigen modellen; Duitsland wil een platte bezem, in Nederland mag die er wat luxer uitzien.

Private labels

Het assortiment blijft vooral in eigen land. Martin: "Een beetje gaat naar België. Maar elk land heeft weer eigen modellen. Duitsland wil weer een platte bezem. In Nederland mag die bezem er iets luxer uitzien." De bezems en borstels gaan veelal onder private label de deur uit. Hout heeft het FSC-keurmerk, kunststof is PET-gerecycled en natuurlijke vezels komen onder meer van de bast van de kokosnoot. "Maar altijd van snel groeiende grondstoffen. We maken ook nog wel gebruik van Chinees varkenshaar, eigenlijk slachtafval. Maar dat vervangen we meer en meer door kunststof vezels. De prijs van varkenshaar wordt te hoog."

Ruimte voor een dagbestedingsgroep

Mede door de vele automatisering heeft het bedrijf aan achttien medewerkers genoeg. Een deel van hen heeft een afstand tot de arbeidsmarkt. "We hebben hier in het bedrijf ruimte voor een dagbestedingsgroep. Die kan die ruimte kosteloos gebruiken. En ze helpen ons met stickeren en ompakken. Ik vind het belangrijk om die mensen een kans te geven. We doen wel meer op sociaal gebied. Er waren aan het begin van de coronacrisis geen

mondkapjes te krijgen, wij hadden ze in twee weken in huis. We hebben er twintigduizend gratis uitgedeeld in Aalten. Ook naar het personeel zijn we sociaal. Als iemand privé hulp nodig heeft, helpen we. Je moet bij ons met plezier werken. Als er thuis problemen zijn, heeft dit uitwerking op de werkzaamheden, en andersom. We hebben hier in Aalten een fantastische groep mensen lopen."

Bedrijf in schoonmaakmiddelen

Ondertussen heeft Martin in Cuyk het bedrijf Van Berkel Trading overgenomen. "Onder de naam Beta verkopen we schoonmaakmiddelen die niet vloeibaar zijn en schoonmaakmaterialen waar geen stekker aan zit. We zijn net verhuisd, het magazijn is dubbel zo groot geworden. Ik heb zowel in Aalten als in Cuijk een heel goede bedrijfsleider, ik fiets er een beetje tussendoor", zegt hij met gevoel voor understatement.

En toch: "Ik heb tijden gehad dat ik van 's morgens vijf tot 's avonds tien, elf uur werkte. Maar ik heb mijn les wel gehad. Mijn vader heeft altijd gewerkt. Toen de tijd kwam dat hij ervan kon gaan genieten, was hij er niet meer.

Je leeft nu, je weet niet wat morgen gebeurt. We hebben sinds kort een zootje, Joris. Ja, de zevende generatie, haha. Ik houd het weekend helemaal vrij. Ik sport graag, volleyballen met een vriendenteam. We delen alles samen. Pas, met de verhuizing in Cuyk, hebben ze allemaal geholpen. En als een van hen stellingen moet opbouwen of iets af te breken heeft, helpen we ook."

Benjamin Veldhuizen

Martins accountant, Benjamin Veldhuizen, valt nog net niet onder het vriendenteam. Maar veel scheelt het niet. Martin: "Mijn vader was de eerste klant van zijn vader, toen hij begon met Novel Groep, die bijna twee jaar terug door Alfa is overgenomen. En nog altijd is Benjamin bij Alfa mijn vaste contactpersoon. Ik ben heel blij met hem; hij regelt alles: de jaarrekening, de belastingen. Ook doen zij de lonen voor ons. Vorig jaar heeft hun overnameadviseur Bas van Loo ons begeleid bij het overnametraject van Van Berkel Trading; iemand van mijn eigen leeftijd. Dat schept al een vertrouwensband. Het voordeel is dat Alfa een brede dienstverlening aanbiedt. En de combinatie met Benjamin werkt super."

Bedrijfsjuridische dienstverlening

Steunmaatregel WHOA bij dreigend faillissement

Ondernemers kunnen sinds 1 januari jl. een beroep op de Wet Homologatie Onderhands Akkoord (WHOA) doen, wanneer zij een dreigend faillissement willen afwenden. Zolang bedrijven gebruikmaken van de steunmaatregelen vanuit de overheid, gebeurt dat nog in beperkte mate. Naarmate deze steun verder wordt afgebouwd en duidelijk wordt wat de afrekeningen gaan zijn, kiezen ondernemers hier mogelijk vaker voor.



Gaby van Deursen is juridisch adviseur bij Alfa Accountants.

We kennen allemaal de Faillissementswet, waarom is de WHOA hieraan toegevoegd? Gaby van Deursen, juridisch adviseur bij Alfa, heeft daar een antwoord op: "Een faillissement wordt uitgesproken als een bedrijf meerdere schulden heeft en niet meer aan de betalingsverplichtingen voldoet. Zijn de schulden inmiddels te hoog opgelopen om de problemen op te lossen, maar zijn er nog wel rendabele activiteiten binnen de onderneming of wil de ondernemer komen tot een gecontroleerde afwikkeling? Dan kan de WHOA in beeld komen. De ondernemer moet alleen wel op tijd aan de bel trekken. In de praktijk kan overigens elk bedrijf een beroep doen op de WHOA: groot, klein, mkb, vof of bv, enz."

Reorganisatieakkoord

In het kader van de WHOA zal de ondernemer goede afspraken moeten maken met de schuldeisers en een duidelijk plan moeten opstellen voor de nieuwe start van zijn onderneming. Hiervoor moet een reorganisatieakkoord worden bereikt. Dit proces ziet er grofweg als volgt uit:

- inventarisatie bedrijfssituatie: wat is de waarde van de onderneming, welke schulden en welke schuldeisers zijn er?;
- onderverdeling van schuldeisers in verschillende klassen;
- een aanbod per klasse schuldeisers;
- stemfase door schuldeisers, en akkoord eventueel voorleggen aan rechter.

Besloten procedure

Gaby: "Een ondernemer kan besluiten om niet alle schuldeisers een aanbod te doen. De schuldeisers hebben hier wel een stem in. Zij kunnen akkoord gaan met het aanbod of niet. Stemmen ze met het aanbod in, en oordeelt de rechter dat is voldaan aan alle overige formaliteiten, dan kan de ondernemer het plan uitvoeren. Stemmen de schuldeisers niet in, dan zal de rechter beoordelen hoe (on)redelijk het voorstel is voor de schuldeiser. Dit is een

incentive voor de ondernemer om met een redelijk en transparant voorstel te komen; hij moet de schuldeisers wel genoeg kunnen geven. Ook mag het niet zo zijn dat schuldeisers beter af zijn bij een faillissement.

Aandachtspunten WHOA

1. Begin op tijd; een WHOA-traject kent diverse formaliteiten en termijnen en vaak moet er geschakeld worden met de rechtbank.
2. De WHOA biedt heel veel flexibiliteit en ruimte om het proces in te richten; er zit veel vrijheid in het type aanbod per klasse. Overeenkomsten kunnen bijvoorbeeld gewijzigd of beëindigd worden.
3. Schakel bij een WHOA-traject altijd een expert in, om er zeker van te zijn dat je aan alle formaliteiten voldoet.
4. Bij afwijzing van het verzoek om de WHOA toe te passen, kun je niet in hoger beroep. Ook kun je daarna 3 jaar lang geen beroep meer doen op de WHOA.

Wanneer de WHOA bij een ondernemer gaat spelen, betreft Alfa daar meerdere disciplines bij (fiscalisten, juristen, accountants). Door dicht op je cijfers te zitten, merken we verontrustende signalen eerder op. Wil je meer weten over de WHOA? Neem dan contact op met je vaste contactpersoon of met een jurist van Alfa.



MARC MACKENBACH | SECRETHUB

www.secrethub.io

Idee van Delftse studenten komt in Canadese handen

Een paar jaar na zijn studentenbestaan op de Technische Universiteit Delft zit Marc Mackenbach (27) tegenover vertegenwoordigers van 1Password. Virtueel weliswaar, want een reis naar Canada zit er door corona niet in. Daarom voert hij de overnamegesprekken over 'zijn' SecretHub met de wachtwoordenbeheerder via Zoom. In april van dit jaar komt de deal rond. Min of meer bij toeval ontdekt Marc het product waarvoor de Canadezen zoveel belangstelling hebben. De kennis die hij opdoet met het ontwikkelen van een versleutelde versie van Dropbox blijkt later goud waard te zijn.



Marc Mackenbach, director of engineering for developer products.



Ook letterlijk? “Het is inderdaad wel heel veel gevraagd, of ik binnen zou zijn. Ach, ik begrijp het wel. Het is toch een stukje sensatie. Maar laat ik het zo zeggen: ik mag niet klagen”, zegt Marc Mackenbach op een donderdagmorgen. Hij neemt de telefoon op met alleen: “Hallo.” Verontschuldigd: “Ik noem nooit mijn naam. Je weet nooit of je te maken hebt met scammers aan de andere kant van de lijn die je stem opnemen”, verwijst hij naar een beruchte truc bij WhatsApp-fraude. Welkom in de wereld van de security, een wereld die Marc al sinds zijn studententijd zo goed kent.

“Mijn studie aan de Technische Universiteit Delft vond ik eerlijk gezegd wat saai. Ik wilde iets uitdagends gaan doen. Mijn vader is ook ondernemer. Hij is van origine historicus, maar hij is enthousiast over techniek en heeft al meerdere bedrijven gestart. Het ondernemen is me met de papepel ingegoten. Oorspronkelijk was het idee om een soort versleutelde versie van Dropbox te gaan ontwikkelen. Maar consumenten prefereren *convenience* over *security*. (‘Sorry, ik gooi er regelmatig een Engels woord tussendoor, ik praat tegenwoordig de hele dag Engels.’) Het werd niks. Maar wat dan?”

Spannend jongensboek

Samen met een team van vooral collega-studenten ontwikkelt Marc een systeem om computers en machines veilig te laten inloggen. Iets wat computers en machines regelmatig moeten doen: bijvoorbeeld om een update door te voeren of contact te maken met een ander systeem. Met SecretHub is een veilig beheer en gebruik van wachtwoorden verzekerd.

Het klinkt als een spannend jongensboek. Maar de waarheid is anders, constateert Marc. “In het ondernemersbestaan heb je ups en downs. En die downs kunnen heel diep zijn. Maar je moet door blijven buffelen. En ik heb het altijd leuk gevonden. Ik heb zoveel geleerd, het is een heel steile leercurve geweest. Het is veel improviseren. Maar dat maakt je ook goed. Die onbevangenheid heb je nodig om te kunnen innoveren. Je hebt niet de belemmeringen van een traditionele speler: dit kan niet, dat kan niet.”

Voor 1Password moet de overname een nieuwe markt ontsluiten, die van het secret management. Andersom heeft de deal ook voor SecretHub voordelen. “Het verschil is dat we een veel grotere markt kunnen aanboren. Een marketing- en salesapparaat als dit

hadden we nooit kunnen opbouwen”, zegt Marc, tegenwoordig officieel ‘director of engineering for developer products’. “De laatste twee jaar heb ik me al een beetje onttrokken aan de techniek. Ik ben meer de rol van CEO gaan spelen.”

‘Weinig mensen die dit snappen’

Waarom bedenkt uitgerekend een Delftse student iets met enorme wereldwijde potentie? “Goeie vraag. Je moet het zien en bedenken. En je moet van een aantal dingen verstand hebben. Bijvoorbeeld van crypto. Door het bouwen van die encrypted Dropbox wisten we er al heel veel van. Er zijn al heel weinig mensen die dit snappen. En je moet de software engineering doen. Van de theorie en de praktijk moet je veel verstand hebben. Wij zijn er toevallig ingegroeid.”

Niet dat SecretHub – elf personeelsleden – monopolist is, zegt hij er achteraan. “In een markt als deze is er ruimte voor meerdere spelers. En iedereen doet wel iets goed of weer iets heel speciaals. Door de cloud is het werkteerterrein heel groot geworden. Vroeger stond alles op fysieke servers. De opkomst van de cloud heeft het probleem enorm vergroot.”

‘Echte vertrouwenspersoon’

Door zijn vader kwam Marc ‘automatisch’ bij Alfa terecht. “Belastingadviseur Matthijs van Dorsen werkte altijd al voor mijn vader. Op heel veel terreinen kreeg hij support van Matthijs. Hij is een echte vertrouwenspersoon geworden. Voor mij was het heel natuurlijk om ook bij Alfa aan te kloppen. Bij de overname zijn ze heel belangrijk geweest. Een Canadees bedrijf dat een Nederlands bedrijf overneemt, daar zitten haken en ogen aan. Werknemersdingen, belastingzaken: hoe regel je dat allemaal in? Maar met Alfa erbij ging het superlekker. Ze hebben ook een deel van de documenten voor de due diligence geregeld. Matthijs was ook voor mij een vertrouwenspersoon waar ik veel aan heb gehad. En het ging niet eens alleen maar om de hard skills. Het is ook een vriendschappelijke relatie geworden. Ook adviseur personeel en salaris Niels Woudstra verdient een *special mention*. Ik had op een vrijdagavond om zes uur 's avonds nog iemand nodig vanwege een deadline. Matthijs kwam met Niels aan. Hij heeft de hele avond en in het weekend voor ons doorgewerkt. Dat noem ik nou commitment. Zonder Alfa was de hele deal niet rondgekomen.”

KLANTENPANEL EN ALFA IN DE MEDIA

Klanten geven Alfa een fraaie 8-

Een 7,9, zeg maar een 8-. Dat cijfer geven klanten aan Alfa Accountants en Adviseurs bij het meest recente klantonderzoek. 'Persoonlijk', 'korte lijnen', 'sectorkennis' en 'betrokken' worden het meest genoemd als onderscheidende kenmerken van onze dienstverlening. Als het aan de respondenten ligt, mag Alfa met name niet tornen aan het persoonlijke karakter. Ook al vindt niet elke klant het van belang dat er een Alfa-vestiging in de directe nabijheid is, het contact met de eigen klant-beheerder moet wel 'dichtbij' voelen. Daarnaast heeft Alfa ook 'huiswerk' meegekregen van de respondenten.

Zo hebben klanten gevraagd om beter te laten zien wat er voor hen wordt gedaan. Ook is er behoefte aan nog meer expertise op het gebied van subsidies.

Deze aanbevelingen worden meegenomen in het komende beleidsplan van Alfa, dat wordt ontwikkeld voor de jaren 2022-2025.

Voor meer informatie, zie www.alfa.nl/klantonderzoek.



MT500

Reputatiepeiling MT500:

Alfa excelleert in goed werkgeverschap en duurzaamheid

Goed werkgeverschap en duurzaamheid: op die twee onderdelen scoort Alfa Accountants en Adviseurs opnieuw hoog in de MT500. Onder deze naam peilt MT/Sprout jaarlijks de reputatie van Nederlandse bedrijven onder managers, beslissers en leidinggevend. Het onderzoek levert Alfa de maximale vijf sterren op in de categorie goed werkgeverschap – goed voor 'de winst' in die categorie. Fou Khan-Tsang, voorzitter van de raad van bestuur: "Naast financiële waarden willen we ook oog hebben voor een toekomstbestendige samenleving. We kijken kritisch naar onszelf en naar het grotere plaatje. Als vertrouweling van de ondernemer durven we hem of haar ook op het vlak van duurzaamheid te adviseren om iets anders te gaan doen. Door zelf vooruitstrevend te zijn, voegen we maatschappelijke waarde toe en trekken we tegelijkertijd ondernemers aan, die hetzelfde doel hebben."

AGRARISCH BEDRIJFSADVIES



Actualiteiten stikstofdossier

Nederland is een klein land waar elke vierkante meter wordt benut. Daarbij stuiten we op grenzen waarbij de kwaliteit van de natuur een belangrijk aandachtspunt vanuit de overheid is. De uitstoot van stikstof in Nederland is hierbij een belangrijk aspect. Daarom werkt de Rijksoverheid samen met de provincies en sectoren aan een groot pakket maatregelen om de natuur sterker te maken en de hoeveelheid stikstof terug te dringen.

Dit heeft uiteraard impact op bedrijven in diverse sectoren en vooral de agrarische sector. Ontwikkelingen volgen elkaar snel op en wij vinden het belangrijk om agrarische ondernemers op de hoogte te houden en te adviseren rondom het aspect stikstof. Alle informatie hierover vind je op www.alfa.nl/stikstof. Houd deze pagina in de gaten!

TRANSPORT

Duurzaamheidstour transport en logistiek

Eline de Vries is een gedreven ondernemer, journalist en socialmedia-icoon, die alles weet over de transportsector. Vanaf augustus is ze gestart met een duurzaamheidstour voor Alfa. Hierbij praat ze met diverse klanten van Alfa hoe zij hun duurzaamheidsroute hebben uitgestippeld. Ze gaat in gesprek over het waarom van verduurzamen, de urgentie en het resultaat! Wil je haar volgen? Kijk dan op www.alfa.nl/duurzaamheidstour.

OVERNAME

Alfa neemt agropraktijk Mazars over

Per 1 september 2021 heeft Alfa de agrarische portefeuille van Mazars uit de vestigingen Enschede, Winterswijk en Wolvega overgenomen. Circa 220 klanten en 8 gespecialiseerde adviseurs zijn overgegaan naar Alfa. Directievoorzitter Inez Schutten is blij met de overname van de portefeuille: "Door de overname krijgen wij een grote uitbreiding van onze agropraktijk in Twente en Salland. Bovendien voegen we hiermee 8 agrarische adviseurs toe aan ons team. De arbeidsmarkt is momenteel bijzonder krap, dus wij vinden het fijn om deze nieuwe collega's te mogen begroeten. Zij zijn een mooie aanvulling op ons huidige team."



Inez Schutten

OP DE HOOGTE

Prinsjesdag

Op Prinsjesdag – 21 september jl. – zijn de plannen voor 2022 gepresenteerd. Ook vanuit Alfa hebben wij Prinsjesdag op de voet gevolgd. Wij hebben onder andere een nieuwsbrief verstuurd en online de informatie gedeeld op onze website en op social media. Je kunt het teruglezen op www.alfa.nl/prinsjesdag.



TIP



De Overal dichtbij Podcast

Heb je al kennis gemaakt met de Alfa Overal dichtbij Podcast? In deze podcastserie geven we luisteraars een kijkje in de keuken van onze organisatie, maar met name in de wereld van onze klanten. Waar liggen onze klanten wakker van, welke dilemma's komen ze tegen op hun pad? Aan welke knoppen moeten ze draaien voor een 'gezonde toekomst'? Dit en meer hoor je in de Overal dichtbij Podcast! Je kunt de podcast onder andere beluisteren via Spotify, Google Podcast en Overcast.



Alfa 'Best for the World' in jaarlijks onderzoek B Corp: governance en werkgeverschap

Tweemaal krijgt Alfa Accountants en Adviseurs het predikaat 'Best for the World' in het jaarlijkse onderzoek van B Corp. "Deze bedrijven concurreren niet alleen om de beste van de wereld te zijn, maar de beste vóór de wereld, in het voordeel van mensen, maatschappij en de planeet", verklaart B Corp de status van Best for the World.

Alfa, B Corp sinds 2014, krijgt die vermelding omdat de accountantsorganisatie in haar categorie bij de beste 5% B Corps ter wereld scoort op twee gebieden: 'Governance' (transparantie) en 'Workers' (werkgeverschap). "Een mooie beloning voor de reis die zeven jaar geleden begon", reageert Fou-Khan Tsang, voorzitter van de raad van bestuur van Alfa.

JAN EN JANTINA BUIJS ISLANDBERRY

www.islandberry.nl

Echte doorzetters telen cranberry's op Texel

De cranberry is een populaire, zeer gezonde bes, die Nederland grootschalig importeert uit Amerika. Waarom? De zeer beperkte groep cranberrytelers die ons land rijk is, kan de forse binnenlandse vraag naar cranberry's volstrekt niet aan. Jan en Jantina Buijs behoren met hun Texelse bedrijf IslandBerry tot die groep telers. Zij ontdekten echter al snel dat er heel wat bij komt kijken om cranberry's succesvol te telen. Dat verhaal delen zij via hun kenniscentrum en tijdens rondleidingen ook graag met anderen.



Jan Buijs: "Waar onze liefde voor de cranberry vandaan komt? Ik kwam altijd al veel op Terschelling, waar ze in het wild groeien in de duinen. Dat heeft me altijd gefascineerd, in de zin van: kan ik daar bedrijfsmatig niet iets mee beginnen? Uiteindelijk hebben we ervoor gekozen om de slag van idee naar bedrijf te maken en zijn we op Texel gestart met ons bedrijf IslandBerry. Een logische keuze, omdat dit aansluit bij de werkzaamheden van ons (agrarisch) adviesbureau en we ons daar ook wilden settelen."

Vierledig verdienmodel

Jantina en Jan hebben vanaf het begin met een brede blik gekeken naar de mogelijkheden van hun bedrijf. Ze wilden niet alleen teler zijn, maar ook hun kennis en ervaring met de cranberryteelt delen. Daardoor rust hun bedrijf vandaag de dag op vier poten:

1. cranberryteelt op de traditionele manier in de volle grond, met daarnaast een innovatieve vorm: de hangende teelt (vertical farming);
2. zelf opkweken van cranberryplanten voor de particuliere markt;
3. organiseren van rondleidingen, events met proeverijen en diners;
4. het kenniscentrum van IslandBerry, waarin alle kennis over cranberryteelt wordt samengebracht, waar lezingen worden gegeven en waar onderzoek wordt gedaan.

Lastige plant

In de eerste bestaansjaren van hun bedrijf is er veel gepionierd en gebuffeld, erkennen Jantina en Jan. Jantina: "De cranberry vraagt om een heel specifieke aanpak. Het is geen gewoon landbouwgewas, we moesten dat echt in de vingers zien te krijgen." Jan vult aan: "Wanneer je cranberry's in de volle grond plant, heb je in de eerste jaren na aanplant veel last van onkruid, omdat de cranberry zich makkelijk laat verdringen. Voor ons was dat het begin van een zoektocht: hoe gaan we daar het beste mee om? We hebben daarvoor uitgebreid geëxperimenteerd. Zo hebben we het land gedurende twee maanden onder water gezet tijdens de winterperiode. Ook hebben we beweiding met schapen uitgeprobeerd, onkruiddoeken ingezet en maaibeheer toegepast. Inmiddels is ons cranberryveld tien jaar oud en de cranberryplanten hebben nu echt wel de overhand. De cranberryplant wordt in de loop

der jaren namelijk steeds sterker, waardoor onkruid geleidelijk minder kans krijgt. En door daarnaast te kiezen voor een innovatieve teeltmethode op stellingen, in een kas, hebben we het onkruidprobleem ook op een andere manier getackeld."

Experimenten met veenmos

De cranberryteelt is vanuit meerdere invalshoeken interessant. Zo ligt er een maatschappelijk probleem met betrekking tot de bodemdaling in veengebieden, waardoor veeteelt op die gronden steeds lastiger wordt. Jan: "Daarom zijn we nu aan het onderzoeken in hoeverre het mogelijk is om cranberry's te telen op die plekken. En ja, ook daar speelt de onkruidproblematiek. Een student biologie van AERES Hogeschool doet hier nu onderzoek

naar bij ons. In ons kenniscentrum simuleren we op wat grotere kweektafels de situatie uit het veengebied, waarbij we veenmos tussen de cranberry's laten groeien. Hierdoor ontstaat er als het ware een soort veenmosdeken, die de opgroei van ander onkruid en gras tegen gaat. Nog belangrijker voor ons is onderzoek naar mycorrhiza. Mycorrhiza (bepaalde schimmel) is heel belangrijk voor de cranberryplant. De symbiotische relatie tussen de plant en de schimmel zorgt ervoor dat de plant een groter wortelbereik krijgt, waardoor deze beter voedingsstoffen en vocht kan opnemen. De schimmel krijgt daarvoor als 'beloning' glucose van de cranberryplant. In Nederland hebben we geen last van ziekteaanstastingen in de cranberry's.



Volle aandacht voor de jonge cranberryplanten.

Kringlooplandbouw

Het Ministerie van LNV heeft IslandBerry op de website platformkringlooplandbouw.nl opgenomen, als voorbeeld en inspiratie voor andere agrarische bedrijven die kringlooplandbouw willen implementeren. Jan Buijs: "Dat vinden we leuk en daar zijn we trots op! Inmiddels werken we nagenoeg circulair. Zo kweken we van snoeimateriaal ons eigen plantmateriaal en produceren zelf onze aanplantplantgrond. Het watergebruik is zeer efficiënt met gefilterd regenwater waarbij we bovendien met zonnepanelen de energie opwekken voor ons bewateringssysteem. Voorts gebruiken we uitsluitend natuurlijke hulpstoffen zoals schimmelcultures (mycorrhiza) en natuurlijke bemestingspreparaten van plantaardige reststromen. Alles gebeurt hier ook op één erf. Van kweken en telen tot verwerking en verkoop. We zitten samen met het bedrijf dat de bessen verwerkt op dezelfde locatie."



IslandBerry verzorgt ook rondleidingen.

Samenwerking met landgoed

Jantina en Jan werken samen met Landgoed De Bonte Belevens, dat op hetzelfde terrein gevestigd is. Jantina: "We hebben samen overleg over de producten waarin onze cranberry's verwerkt worden. Als we allebei content zijn met een ontwikkeld product, sluiten we daar – ook per product – een productovereenkomst voor af en komt ons logo erbij op. Die producten (likeur, bier, thee, enzovoorts) vinden hun weg dan weer via hun winkeltje en webshop. Maar het mooie is gewoon dat alles wat er gebeurt, vanaf de kweek tot en met de verkoop, plaatsvindt op één terrein. Er is dus geen sprake van tussenhandel, die er normaliter met de winst vandoor gaat." Naast het contact met het landgoed, onderhouden Jantina en Jan ook contact met de andere cranberrytelers op Nederlandse bodem. "We wisselen ervaringen met elkaar uit en houden elkaar op de hoogte. De komende maand gaan we ook weer twee andere bedrijven bezoeken; overal leer je wat van! De markt is zo ruim, dat we geen concurrenten van elkaar zijn; je hoeft echt niet bang te zijn dat je je bessen niet kwijt kunt."

Vooruitblik

De zeer ruime markt voor Nederlandse cranberrytelers zou een enorme prikkel kunnen zijn om onstuimige groei na te streven. Daar denken Jan en Jantina niet aan. Jantina: "Wij willen groeien naar binnen. We proberen alles zo optimaal mogelijk te hebben en te doen. Dat vinden we heel belangrijk. Je moet er eerst voor zorgen dat je alles met het veld, de kas en de zaken eromheen goed in de vingers hebt. Dit is nu eenmaal geen teelt waarin je met grote laarzen grote stappen kunt maken. Je moet alle stappen goed overdenken. Sla je in je haast of brandende ambitie een stap over, dan ga je vaak gelijk weer zes stappen terug." Jan: "We hebben dus niet de ambitie om over vijf jaar hectares vol cranberry's te hebben. Het gaat ons vooral om de kwaliteit en de voorbeeldfunctie, vandaar ook de rondleidingen en het kenniscentrum."

Contact met Alfa

Alfa maakt de jaarrekening op voor IslandBerry, verzorgt de IB-aangifte en geeft fiscaal advies. Erik Koster, klantbeheerder bij Alfa



Hangende teelt.



Van noeste arbeid naar lekkere likeur.

Heerhugowaard, is sinds een aantal jaren de vaste contactpersoon voor Jan en Jantina. "We hebben een supergoed contact met hem, we zijn erg blij met Erik. Hij heeft ons altijd geholpen. Op een gegeven moment waren we al volop bezig met de cranberry's, maar kenden we toch ook nog wel momenten van twijfel; moesten we dit wel doorzetten? Erik heeft toen vastberaden gezegd: 'Dit heeft potentie'. Dat vonden we toen ontzettend fijn om te horen. Hij heeft ons als accountant niet afgeremd, maar juist gestimuleerd! Zijn opmerking is voor ons dan ook een extra stimulans geweest. En een welkom tegengeluid ten opzichte van anderen, die eerst dachten dat het nooit wat zou worden met ons bedrijf."

Sturen op duurzaamheid

Op jacht naar niet-financiële kengetallen in transport en logistiek

Hier en daar duiken ze al op, de ESG-rapportages. Deze rapportages laten de niet-financiële cijfers van ondernemers zien. 'ESG' staat daarbij voor Environmental Social Governance, een maatstaf voor de duurzame bedrijfsvoering van ondernemingen. Duurzaamheid speelt onder andere in een energie-intensieve sector als transport en logistiek. Bedrijven missen nog regelmatig de handvatten om hier effectief mee aan de gang te gaan. Daarom heeft Alfa de handen ineen geslagen met het bedrijf Greenaumatic, dat die duurzame cijfers met slimme software boven tafel haalt.

In eerste instantie gaat het om een pilot. De resultaten van die pilot moeten meer inzicht geven in de begeleiding die ondernemers in transport en logistiek willen. Dat zijn er een fors aantal bij Alfa: van zo'n 350 bedrijven in deze sector verwerkt Alfa de administratie. "Maar de financiële administratie zegt niets over duurzaamheid, dat zit vooral in de operatie", weet Carol de Wit, sectormanager Transport en Logistiek in de Bleiswijkse Alfa-vestiging. "Die niet-financiële kengetallen vind je vooral in transportmanagementsystemen en brandstofdata. Met de proef onder dertig ondernemers willen we daar meer inzicht in krijgen. Het gaat er nu vooral om: welke data kunnen we uit de verschillende systemen halen? En welke data hebben ondernemers nodig om te sturen op duurzaamheid?"

Duurzaamheidsverslaggeving

Tot nu toe hebben bedrijven in transport en logistiek nog weinig houvast. De TLN Benchmark, een co-productie van TLN en Alfa, richt

zich namelijk vooral op de financiële kant van de zaak (inzicht in kosten, opbrengsten en concurrentie). Duurzaamheidsverslaggeving wint terrein. Wetgeving dwingt grote bedrijven al om inzicht te geven in hun duurzame bedrijfsvoering. Alfa wil haar eigen klanten proactief voorbereiden op die verplichtingen. Een ESG-verslag zou ook een opstap voor een ondernemer kunnen zijn richting Lean & Green-certificering.

Ing, waterstof of elektrisch?

Carol: "Als B Corp willen we de duurzaamste accountantsorganisatie van Nederland zijn. Daarom willen we ondernemers erop wijzen dat die niet-financiële cijfers straks net zo belangrijk worden als de financiële cijfers. Maar bedrijven in transport en logistiek worstelen ermee. Die hebben nu geen idee waar ze goed aan doen als ze gaan investeren: een truck op Ing, op waterstof of elektrisch? De gemiddelde ondernemer heeft een passie voor transport. Die handelt nog veel vanuit zijn

onderbuikgevoel, maar het kan nog veel meer vanuit een cijfermatig inzicht. De een is er meer mee bezig dan de ander, maar ik zie wel dat iedereen er iets mee wil." Een rondgang langs dertig bedrijven is de opstap naar de volgende fase, waarin de pilot wordt uitgebreid naar nog meer ondernemers.

Wil je meer weten over de mogelijkheden op het gebied van transport en logistiek? Neem dan contact op met Carol de Wit, caroldewit@alfa.nl of (088) 2531885.

Carol de Wit
sectormanager Transport
en landelijke Logistiek
werkzaam vanuit
Alfa-vestiging
Bleiswijk



Green|aumatic



Bas van Loo en Dick Leeuw:

“Pre-exit is een hot topic”

In de afgelopen anderhalf jaar hebben tal van ondernemers zich nog eens stevig achter het oor gekrabbd. Omdat er pittige vragen op tafel lagen of liggen: hoe bestendig is ons verdienmodel naar de toekomst toe, zijn we niet te afhankelijk geworden van een bepaalde tak van sport? Wordt het niet veel te risicovol om door te gaan met ons bedrijf? Dat maakt pre-exitstructuren op dit moment tot een hot topic, constateren Bas van Loo en Dick Leeuw.

Bij een pre-exit verkoopt de eigenaar een gedeelte van zijn onderneming. Er zijn in dat geval twee mogelijkheden: je verkoopt alvast een *minderheidsbelang* aan een partner/investeerder of een *meerderheidsbelang*, waarbij je gelijk een stuk zeggenschap inlevert. Er kunnen verschillende partijen in beeld komen bij de pre-exit:

- een investeringsmaatschappij, die naast geld vaak alleen kennis inbrengt op managementgebied;
- medewerkers van je bedrijf (vaak de belangrijkste personen), die je daarmee extra aan de onderneming bindt;
- een strategische partij, die een belang neemt en daarbij ook op strategisch en op operationeel niveau kan bijdragen.

Kies je niet voor een pre-exit, dan is het herstructureren van je financiering mogelijk ook een optie.

Plan van aanpak

Welke keuze je als ondernemer maakt, hangt onder meer af van de rol die je wilt blijven spelen binnen je eigen bedrijf. Dick Leeuw (belastingadviseur en financieel planner): “Daarom is het heel belangrijk om actief met elkaar om tafel te gaan. Ik probeer dan helder te krijgen waarom de ondernemer voor de pre-exit kiest. Is dat vooral vanwege risicospreiding, of ligt het accent op de invulling van bepaalde financiële wensen? Belangrijk is dat je de kritieke financiële ondergrens voor de ondernemer scherp krijgt: wat heeft hij of zij nodig om na de verkoop van de onderneming voldoende comfortabel te kunnen leven? In het

begin komt er dus al gelijk een stuk financiële planning ter sprake.” Bas van Loo (Alfa Consultants): “Tegelijkertijd is dat ook het startschot om naar de waarde van de onderneming te gaan kijken. Samen met de ondernemer kijken we naar kansen en bedreigingen en dat koppelen we aan een financiële analyse. Daar betrekken we ook onze collega's Frank van Ee en Wilco Dokman van Alfa Fusies en Overnames bij; specialisten in bedrijfswaardering.”

Aandacht voor emotie

Een pre-exittraject heeft uiteraard niet alleen financiële, fiscale en juridische kanten, maar ook een emotionele kant. Bas: “Emoties kunnen een pre-exittraject versnellen, vertragen óf afbreken. Een ondernemer moet er wel echt klaar voor zijn en het moet ook bij die persoon passen. Wanneer je je bedrijf voor 100% verkoopt, heb je na de overdracht geen zeggenschap meer, maar je draagt ook geen risico meer. Bij een pre-exit loop je de komende jaren nog wel risico. Sommige ondernemers denken dan: ‘Verdorie, ik werk nog net zo hard als voor de pre-exit, maar ik ben nu wel de helft van mijn rendement kwijt’. Bovendien: een mkb-ondernemer voelt zich meestal de kapitein op zijn eigen schip, maar in de nieuwe constellatie moet die kapitein er wel tegen kunnen dat hij andere bemanning aan boord krijgt. De ondernemer heeft dus vaak wat tijd nodig om aan de nieuwe situatie te wennen. Tegelijkertijd laat het de ondernemer ook zien dat hij op deze manier waarde creëert binnen de onderneming. Hij zorgt namelijk voor een nieuwe situatie, waarin de onderneming minder op hem leunt, minder van hem afhankelijk is. En uiteraard heeft een pre-exit de voorkeur boven een situatie waarin je je bedrijf onder druk ijlings moet verkopen.”

Begeleiding traject

Dick: “Voor de ondernemer is het prettig dat we het gehele pre-exittraject van a tot z kunnen begeleiden. We hebben financieel planners in huis, juristen, fiscalisten en fusie- en overnamespecialisten, kortom: alle partijen die je nodig hebt om een pre-exit goed te begeleiden. Omdat we de klant vaak al jaren kennen, kunnen we het hele plaatje beter overzien en snel schakelen.”



Bas van Loo



Dick Leeuw

STAPPENPLAN PRE-EXIT

- 1 Doorspreken financiële wensen en opstellen financieel plan
- 2 Uitdenken van mogelijke transactiestructuren
- 3 Waardering van de aandelen
- 4 Opstellen van financieringsmemorandum*
- 5 Selectie en benadering van financiers/investeerdsters*
- 6 Faciliteren/uitonderhandelen transactie op hoofdlijnen
- 7 Opstellen en/of beoordelen intentieovereenkomst
- 8 Begeleiden bij (eventueel) boekenonderzoek
- 9 Faciliteren/uitonderhandelen koopovereenkomst
- 10 Opstellen en tekenen koopovereenkomst
- 11 Voorbereiding en closing van de transactie

* Afhankelijk van de gekozen structuur

VOOR- EN NADELEN PRE-EXIT

Voordelen

- Veiligstelling van een deel van het (pensioen)vermogen
- Gedeeltelijke uitbesteding uitvoerende werkzaamheden aan partner
- De partner beschikt over kapitaal om de onderneming te laten groeien, waardoor de ondernemer (door gedeeltelijk behoud aandelen) profiteert van hogere toekomstige verkoopopbrengst

Nadelen

- Verkoop meerderheidsbelang betekent doorgaans inlevering zeggenschap
- Gedurende de samenwerking mogelijk frictie over totale verkoop onderneming
- Geen goede klik tussen ondernemer en investeerder = vragen om problemen

Floris Muilwijk:

“Dan beginnen alle stukjes van de puzzel vanzelf in elkaar te vallen”

Floris Muilwijk is met Jaap van Staaveren eigenaar van UFO Supplies in Aalsmeer. Het bedrijf ontstaat in de tijd dat de bloemeteelt zich verplaatst naar landen in Afrika. Nadat Jaap op een bedrijf in Kenia heeft gewerkt, begint hij met de export van tuinbouwmaterialen en plantmateriaal. De afzet gaat niet alleen naar Afrika maar ook naar Zuid-Amerika en de Benelux. Tien jaar terug komt Floris erbij.

“M et onze werkmaatschappij zijn we geen klant bij Alfa. Maar toen ik in 2011 partner werd bij UFO Supplies heb ik bewust gekozen voor een onafhankelijke adviseur, al heeft Alfa ondertussen ook voor het bedrijf al wat projectmatige dingen gedaan. Net voor de kerstdagen in 2019 heb ik contact met Alfa gezocht. We stonden op een punt dat je je afvraagt: we hebben een heel mooi bedrijf, maar waar willen we naartoe met z'n allen? Je bent elke dag heel erg met de operatie bezig, waardoor je niet voldoende toekomt aan het uitzetten van de grote lijnen. Dan is het verfrissend om iemand die los staat van je bedrijf ernaar te laten kijken. Ed is helemaal teruggegaan naar de basis. Wat is ons bestaansrecht? Hoe zien we de wereld? Hoe reageren we erop? Hij laat het je uitschrijven. Eigenlijk heel schools. Dat is zijn manier om weer op één lijn te komen. Natuurlijk heb je allemaal een eigen visie. Maar dat is niet erg zegt Ed ook, zolang je maar zakelijk blijft kijken. Hij is heel recht door zee. Ed laat zich niet afleiden door allerlei emoties of details, hij brengt je steeds weer terug naar het bedrijfskundige proces. Hij blijft zakelijk, maar je leert elkaar ook op persoonlijk vlak kennen. In die tijd was ik privé druk met een verbouwing. Ik heb Ed een keer thuis uitgenodigd om te laten zien waar ik zo druk mee was. We zitten nog steeds regelmatig om de tafel. Ik heb van de zomer voor het eerst weer eens drie weken echt vakantie gehad. De week erna pak je alle vraagstukken op waar je het afgelopen jaar mee bezig bent geweest. Je pakt de visie er nog eens bij. En dan zie je dat alle puzzelstukjes in elkaar beginnen te vallen. Dat is dan toch dat stukje advies van buitenaf dat je nodig hebt, en dan weet je dat je de goede weg bent ingeslagen. Dat geeft veel vertrouwen voor de toekomst.”

**Ed Muller:**

“Wat ik doe is me met alles bemoeien”

Ed Muller werkt als mkb-adviseur bij Alfa in Aalsmeer. Hij werkt veelal voor familiebedrijven. Ook wordt Ed namens Alfa ook regelmatig ingeschakeld als interimadviseur. In trajecten van één tot twee jaar tijd maakt hij bedrijven self-supporting.

“F loris kwam bij mij met het verhaal dat hij het idee had dat zijn bedrijf stilstand. Ze zijn leverancier van land- en tuinbouwartikelen en doen met name zaken in Zuid-Amerika en Afrika. Ik zag meteen al de enorme potentie van UFO Supplies. De afgelopen jaren was er wat minder aandacht geweest voor de toekomst van het bedrijf. Wat willen we nu eigenlijk uitstralen? Waar willen we naartoe met UFO Supplies? Daardoor had Floris het idee dat die stilstand had geleid tot achteruitgang. Of ik eens in kaart wilde brengen wat hij moest doen. Mijn opdracht was om met hernieuwd elan weer de barricaden op te gaan. Om het weer leuk te maken voor iedereen. Ik heb nu eens in de maand een vergadering met Floris, zijn mede-aandeelhouder Jaap van Staaveren en technisch verkoper Jans de Bruin die ook in het managementteam zit. Wat ik doe is me met alles bemoeien. Financiën, personeel, strategie. Floris vind ik echt een ontzettend lieve man. Iemand die heel erg begaan is met de wereld. Je merkt dat hij echt een gunfactor heeft bij zijn klanten. Hij is slim, maar zijn valkuil is dat hij weleens té aardig is en daardoor dingen laat gebeuren die hij achteraf niet wil. En die dingen ook niet uitspreekt. Ik heb niet alleen een zakelijke band met Floris gekregen, ook een persoonlijke. Ik ben bij hem thuis geweest, kennisgemaakt met zijn vrouw en kinderen. Nee, natuurlijk neemt hij niet alles van mij aan. Hij luistert naar mijn adviezen, maar hij volgt ook zijn eigen weg. En dat klopt ook, want van de materie heb ik geen kennis. Ik ben meer van het proces, vooral van het activeren van het proces. En dat proces gaat nu goed.”

“Ik heb het bijna nog drukker dan ik het eerst met de koeien had”

‘Zeer schoon en een geweldige wellness!’ ‘Wat een hartelijke ontvangst!’ ‘Zeer aardige mensen, supermooie locatie.’ Zomaar een paar lovende ervaringen, die gasten van By Ann op internet achterlieten. En dan te bedenken dat Annemarie (45) en Anton Bikker (48) nog maar net een jaartje ervaring hebben als horecaondernemers in Noordoost, tussen Schoonhoven en Gorinchem. Hij was dertig jaar lang melkveehouder, zij werkte in de zorg. Anton: “Onze kinderen hebben geen interesse om verder te gaan. En de uitdaging werd minder, door alle regelgeving.”

Op het bedrijf staan nu de droge koeien en het jongvee van een neef, vijf kilometer verderop. “Je kunt nu die keuze nog maken, over twintig jaar niet meer. Alles hebben we uitgebreid doorgesproken met Alfa.” In de zomer van 2020 ging By Ann open, naast de boerderij uit de zeventiende eeuw. “Het is gelijk goed gaan lopen, ondanks corona. Gasten zochten bewust naar kleinschalige accommodaties.” By Ann telt een bed and breakfast, gecombineerd met een wellness, een locatie voor feesten en vergaderingen, een theetuin en een museum vol met Deutz-Fahr trekkers. “Ik heb er nu dertig staan, de oudste is tachtig jaar.” Het is een succes, maar gekker moet het niet worden, zegt Anton. Voor feesten en bijeenkomsten is vijftig gasten sinds kort het maximum. “Er komt een explosie aan feestjes aan. De afgelopen week hadden we er iedere dag één. We hebben al acht parttime personeelsleden nodig en het is niet makkelijk om mensen te krijgen. Ik heb het bijna nog drukker dan ik het eerst met de koeien had.”



www.welkombyann.nl

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 social media: Facebook, Twitter, LinkedIn en YouTube. Wij zijn ook op de chat bereikbaar tijdens kantooruren. Kijk hiervoor op www.alfa.nl.

alfa  accountants
en adviseurs

www.alfa.nl

Certified

Corporation

