

Mens in **BEDRIJF**

Relatiemagazine van Alfa Accountants en Adviseurs

januari 2024

Valdetectie voor slimme én snelle hulp na een val
Toenemend aantal fietsongevallen helpt Bypoint in het zadel

“We hebben onze koffers gepakt en de biologische boerderij overgenomen”

Karst en Lillian Klein, eigenaars boerderij Landjuweel De Hoeven

Van junior consultant naar algemeen directeur op je 26ste

Het overkomt Juriën Kester van Tuincentrum Ockenburgh



alfa



accountants
en adviseurs

Overal dichtbij

Voorwoord



De beste wensen

Allereerst de beste wensen voor 2024; geluk en gezondheid voor jou en je dierbaren. Als het goed is, heb je in december een bericht van ons ontvangen over de fusie met ABAB die we aan het onderzoeken zijn. Alfa en ABAB hebben een vergelijkbare ontstaansgeschiedenis in de agrarische sector, en zijn beide uitgegroeid tot een accountantsorganisatie voor het brede mkb. ABAB is meer geconcentreerd in Brabant, Limburg en Zeeland en sluit daarmee goed aan op ons kantorennetwerk. Met elkaar groeien we uit tot het zevende accountantskantoor van Nederland, met 2000 medewerkers en vijftig vestigingen. Ik kan mij voorstellen

dat je denkt: maar wat betekent die fusie nu voor mij als klant? In de eerste plaats niet zoveel. Je behoudt je vaste klantbeheerder bij de bestaande vestiging en dezelfde mensen blijven voor je werken. We blijven dus gewoon dichtbij. Door de fusie sluiten we geen vestigingen en ook alle medewerkers gaan over. Beide organisaties zijn kerngezond.

Maar waarom dan toch deze fusie? Ten eerste omdat we gezamenlijk meer gespecialiseerde diensten kunnen aanbieden. Vraagstukken waar ondernemers voor staan worden steeds complexer en vereisen daarom gespecialiseerde medewerkers. Maar om die diensten te kunnen aanbieden, is er voldoende massa nodig om hierin te kunnen investeren én om de juiste mensen aan te trekken of op te leiden. Ten tweede: voldoende schaal is ook nodig om onze diensten betaalbaar te houden. Steeds meer diensten van ons draaien op complexe informatiesystemen. Ook die vergen investeringen, die we alleen kunnen terugverdienen met voldoende schaalgrootte. Dit zal je als ondernemer niet vreemd voorkomen.

In de accountancymarkt zien wij de trend dat grote private equity-partijen kantoren opkopen voor grote sommen geld. Voor een paar mensen is dat vaak mooi, maar dit gaat naar onze mening altijd ten koste van de medewerkers en de dienstverlening aan onze klanten. Vandaar dat we niet overnemen maar fuseren. Daarom worden ook alle ABAB-medewerkers, net zoals alle Alfa-medewerkers, eigenaar van de nieuwe organisatie. Onze ervaring is dat onze medewerkers mede vanwege de medewerkersparticipatie extra gemotiveerd zijn om bij te dragen aan het succes van onze organisatie, en daardoor jou als klant ook beter bedienen. Wij gaan dus voor employee equity in plaats van private equity.

Alfa en ABAB hebben los van elkaar een strategisch toekomstonderzoek gedaan. Uit beide onderzoeken kwam naar voren dat een partner zoeken verstandig is. En hoe mooi is het dan om samen te kunnen gaan met een partij met dezelfde ontstaansgeschiedenis, cultuur en waarden? We verwachten dat de fusie medio 2024 afgerond zal zijn, (mede) afhankelijk van enkele toezichhoudende organen. Voor Alfa wordt 2024 best spannend. Maar we hebben al onze mensen op het hart gedrukt dat er voor 2024 maar één ding het belangrijkste is: stinkend ons best blijven doen voor jullie.

Fou-Khan Tsang

Voorzitter Raad van Bestuur Alfa Accountants en Adviseurs

COLOFON

Uitgever: Raad van Bestuur Alfa
Hoofdredacteur: Fou-Khan Tsang
Eindredacteurs: Annemiek Pelle, Maaïke Peperkamp-Bartelink
Redactie: Jan Luyendijk, Hoek van Holland, Drs. Annemarie Oord, Almelo

Vormgeving: Vormbizz, Delft
Fotografie: Joost Ooijman, Velp
Druk: Drukkerij Noordhoek B.V., Aalsmeer
Redactieadres: Alfa Accountants en Adviseurs
 Agro Business Park 85, 6708 PV Wageningen
 Telefoon 088 2531000

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

Wil je Mens in bedrijf niet meer ontvangen? Stuur dan een e-mail naar communicatie@alfa.nl.
 Wil je Mens in bedrijf liever digitaal ontvangen? Geef dit dan online aan via www.alfa.nl/mensinbedrijfdigitaal.

Inhoud

4 Van junior consultant naar algemeen directeur op je 26ste
 Tuincentrum Ockenburgh zou hij nóóit van zijn ouders overnemen, dacht hij altijd. Als Juriën Kester uiteindelijk tóch die keuze maakt, staat hij binnen een maand aan het roer. Met grote ambities: het meest inclusieve en circulaire tuincentrum van Nederland worden.



8 Valdetectie voor slimme én snelle hulp na een val

Ook al ben je nog zo'n goede fietser, een ongeluk is soms zo gebeurd. Vaak gebeurt dat ook nog op plekken waarvan je de exacte locatie lastig kunt doorgeven. Joris Koops, founder van Bypoint, ontwikkelde hiervoor speciale valdetectie voor op de fiets. Zo is hulp sneller ter plaatse.



12 Wij verkopen een verhaal met een boot

Nederland telt circa 25.000 zwerfboten. Voor Marieke de Boer en haar vriend was dit reden om drie jaar geleden het bedrijf IMPACD Boats op te starten. Van daaruit verkopen zij met een goed verhaal diverse soorten duurzame sloepen. Gemaakt met een 3D-printer.

7 **Op de stoel: Annelien Nederend**
 Wie is Annelien Nederend? In deze tweede aflevering van onze nieuwe rubriek 'Op de stoel' maak je kennis met deze spontane 31-jarige klantbeheerder bij Alfa IJsselstein. Iemand met hart voor de mkb-praktijk, die recent samen met een collega de AI-hackaton bij Alfa won.



16 "We hebben onze koffers gepakt en de biologische boerderij overgenomen"

Hij had een eigen houtzagerij. Zij werkte in de kraamzorg en was kinder- en paardencoach. Van de ene op de andere dag in 2021 werden Karst en Lillian Klein boer en boerin op een heel bijzondere boerderij: Landjuweel De Hoeven in Dalfsen.

10 **Kort nieuws**
 Lyndia van der Bij nieuwe directievoorzitter Alfa Naaldwijk, verhuizingen, overnames en nieuwe panden, challenge duurzaamheid, ondersteuning lokale samenleving, AI-hackaton, klantonderzoek: Alfa scoort een 8- met betrekking tot klanttevredenheid, Mens in bedrijf online.

14 **Mijn Alfa**
 Ben jij weleens het overzicht kwijt bij je factuurverwerking? Mijn Alfa, ons nieuwe platform voor digitale factuurverwerking, maakt het mogelijk om je facturen overzichtelijk digitaal te beheren en te verwerken.

15 **De man die brood ziet in hondenpoep**
 Bas Dekker mag zich inmiddels een geslaagd ondernemer noemen. 'Het beste opruimzakje voor hondenpoep van de wereld' zegt hij over zijn eigen merk 'I Love My Dog'.

18 **Klant-Adviseur**
 Gerard van Gessel, mededirecteur-eigenaar Gessel Groep in Opeusden, neemt het op tegen Lennert Bruil, senior klantbeheerder mkb bij Alfa Dodewaard.

JURIËN KESTER TUINCENTRUM OCKENBURGH

www.tuincentrumockenburgh.nl

Van junior consultant naar algemeen directeur op je 26ste

Tuincentrum Ockenburgh zou hij nooit van zijn ouders overnemen, dacht hij altijd. Als Juriën Kester uiteindelijk toch die keuze maakt, staat hij binnen een maand aan het roer van de organisatie. Met grote ambities: het meest inclusieve en circulaire tuincentrum van Nederland worden. "Steeds meer wegstappen van de luxeproducten en meer producten verkopen die echt een toegevoegde waarde geven aan ons leven."

Pas vijftien maanden is de 27-jarige Juriën actief in zijn nieuwe rol als algemeen directeur. Tot augustus 2021 adviseerde hij als junior-consultant grote ondernemingen op sociaal-maatschappelijk terrein. "Mijn broer Maarten werkt al een aantal jaren als inkoper planten, een groot en belangrijk onderdeel van het tuincentrum. Door de omvang van zijn rol kon hij daarnaast niet ook de organisatie runnen. De toekomst was

daardoor onzeker: hoe zou het tuincentrum verder gaan? In een gesprek met de CEO van mijn consultancybureau kwamen we tot de conclusie dat ik ook maatschappelijke en sociale plannen in de praktijk kon brengen bij het tuincentrum, in plaats van ondernemingen adviseren. Binnen een maand stond ik voor alle medewerkers te vertellen dat ik het tuincentrum zou voortzetten, vol met nieuwe energie en ambities."

Zelfstandig tuincentrum met 85 medewerkers

Tuincentrum Ockenburgh staat al 35 jaar op een prominente locatie in Den Haag. Of eigenlijk Loosduinen, dat precies een eeuw geleden van Westlands tuinbouwdorpje onderdeel van de Hofstad werd. In die tijd groeide Ockenburgh uit tot een zelfstandig centrum met 85 medewerkers. Samen met broer Maarten zet Juriën er het werk van zijn ouders voort. Ambitie heeft hij genoeg, ervaring des te minder. "Je komt in een goed draaiend tuincentrum. Je wordt gedreven door een soort idealisme. De eerste maanden waren voor mij frustrerend. Want je wilt heel snel, je ziet allemaal dingen. Veel laaghangend fruit wilde ik gelijk beetpakken. Maar als je niet bewust bezig bent met structurele veranderingen, worden alle dingen die je veranderd hebt binnen de kortste keren weer gedaan op de manier waarop iedereen het al jaren doet."

Meelopen in elke afdeling

Plan B: "Geduld hebben en eerst het respect van de collega's verdienen voordat je de wijsneus gaat uithangen", zegt Juriën. Drie, vier maanden lang is hij niet langer meer Juriën-directeur, maar gewoon medewerker. Planten prijzen, producten bijvullen, koffie serveren in de lunchroom, een extra kassa draaien. "In elke afdeling heb ik een paar dagen meegelopen. Het personeel leren kennen. Echt onderdeel van de groep zijn. Superwaarddevol en gewoon noodzakelijk om ergens iets van te kunnen vinden. Na die periode ben ik weer op de directeursstoel gaan zitten. Ik heb me zoveel mogelijk dienstbaar proberen op te stellen. Ik ben verantwoordelijk voor het goed presteren van alle collega's. De enige vragen die ik stel zijn: 'Hoe gaat het met je? Hoe kan ik je helpen? Wat heb je nodig?' Na verloop van tijd zie je vanzelf welke collega's zich met deze steun ontwikkelen en waar je meer tijd en energie in kunt gaan steken. En welke collega's

◀ *Juriën Kester (op de foto links) met collega: "In elke afdeling heb ik een paar dagen meegelopen, het personeel leren kennen. Superwaarddevol en noodzakelijk om ergens iets van te kunnen vinden."*

niet op de juiste plek zitten of niet de juiste verantwoordelijkheden hebben, en waar je dus iets anders mee moet."

Studeren in Indonesië

Waar zijn idealisme vandaan komt? "Toen ik achttien jaar was, heb ik acht maanden in Indonesië gestudeerd, op het eiland Java in the middle of nowhere. Een superleerzame periode. Door langere tijd in een compleet andere omgeving te leven, word je bewust van je eigen bubbel en leer je relativeren. De Indonesische cultuur heeft me dankbaar leren zijn. Het gaat niet om dingen die je niet hebt en niet kunt, maar vooral om dankbaar zijn voor dingen die je wél hebt en kunt. Ook realiseer je je dat je in Nederland echt in je handjes dicht mag knippen voor de bevoorrechte positie die we hebben. We horen echt bij de één procent meest bevoorrechte mensen ter wereld."

Als hij eenentwintig is, studeert Juriën nog een halfjaar in San Francisco. "Dat was een compleet andere wereld, met Silicon Valley, met grote corporates als Facebook en Google. Vooral een wereld waar mensen alleen maar bezig zijn met hun carrière om steeds meer geld te verdienen, waar het nooit genoeg is en iedereen constant op zoek is naar het

volgende. Eigenlijk heeft deze ervaring alleen maar bevestigd wat ik in Indonesië had geleerd."

'Dat is me zwaar gevallen'

Toch ontkomt ook hij niet aan de verantwoordelijkheden die bij een functie als algemeen directeur horen. "Er is een aantal mensen vertrokken. Medewerkers die hier vast in dienst waren hebben we moeten laten gaan. Dat waren de moeilijkste gesprekken uit mijn leven en dat is me heel zwaar gevallen. Maar uiteindelijk merk je dat het de juiste beslissingen zijn geweest."

Zo kwam er ook een ander accountantskantoor: Alfa. "Ik zit er ruim een jaar en heb niet veel ervaring met de vorige accountant. We zochten een partij die ons verder kon helpen. Ik geloof in de ondersteuning van Alfa en het initiatief dat ze nemen om ons te helpen onze doelen te bereiken. Alfa is een B Corp, dat betekent dat ze waardes vertegenwoordigen waar ik als ondernemer ook volledig achter sta. Ze zijn ook bezig met inclusiviteit. Ook hebben ze ervaring in veel markten."



Genoeg te vinden voor liefhebbers van planten voor buiten en binnen.



Tuincentrum Ockenburgh bevindt zich al 35 jaar op een prominente locatie in Den Haag.



Al het plastic inpakmateriaal is:
100% gerecycled



"We gingen steeds meer op een woonwinkel lijken, omdat klanten daarom vroegen. Maar een tuincentrum gaat uiteindelijk weer een echt groencentrum worden."

Een echt groencentrum worden

Er staan meer grote beslissingen op stapel. Zoals terug naar de basis: een tuincentrum dat niet langer meer een woonwinkel nadoet, maar weer een specialist op het gebied van planten wordt. "Wij waren in het begin ook een kwekerij met alleen maar planten. Maar in de loop der tijd gingen we steeds meer op een woonwinkel lijken, omdat klanten daarom vroegen. Ik geloof heel erg dat een tuincentrum uiteindelijk weer een echt groencentrum gaat worden. Wij verkopen nu vooral planten die er leuk uitzien en die je huis wat groener en frisser maken. Ik zie voor me dat we ons in Tuincentrum Ockenburgh gaan richten op meer dan alleen de esthetische waarden van planten. Planten gaan een nog grotere rol spelen in ons leven, we zullen ze meer en meer gaan inzetten als bijvoorbeeld medicijn, kruiden, eten en gezondheid. Als tuincentrum zijn wij de perfecte organisatie om dit te faciliteren. Steeds meer wegstappen van de luxeproducten en meer producten verkopen die echt een toegevoegde waarde geven aan ons leven."

Twee, drie keer zo groot worden

Al calculeert Juriën ook in dat Tuincentrum Ockenburgh niet ineens over vijf jaar een ander tuincentrum is. "Vijf jaar is nog wat vroeg. Het is ook afhankelijk van kwekers en leveranciers, of we voldoende assortiment kunnen inkopen. Wat wel het plan is over vijf jaar, is een heel nieuw tuincentrum neerzetten. Het zal nog twee, drie keer zo groot worden.

Dan maken we er echt het meest circulaire en innovatieve tuincentrum van Nederland van. Bijvoorbeeld met een circulair plein, waar alle producten die we verkopen ook weer kunnen worden ingeleverd als ze dood of kapot zijn. Zodat we echt de keten kunnen sluiten. Dat is nu nog lastig. Je zit in de huidige organisatie waar dingen op een bepaalde manier geregeld worden. Dit is een oud gebouw, er is weinig ruimte. Maar plannen zoals een circulair plein proberen we nu al in het klein."

Ondernemingen betekenisvoller maken

Waar hij in zijn vorige functie als junior consultant aan tafel zat bij grote ondernemingen om over hun sociaal-maatschappelijke strategie te praten, doet hij dat nu in 'eigen huis'. "We waren daar bezig om ondernemingen maatschappelijk betekenisvoller te maken, in plaats van alleen maar commercieel geld te laten verdienen. Ook Tuincentrum Ockenburgh was altijd commercieel gedreven. Een ouderwetse manier van ondernemen: het was gewoon de manier waarop zaken werden gedaan, zoals dat helaas nog steeds het geval is bij bijna alle organisaties. Maar ik geloof er honderd procent in dat het anders gaat zijn en dat sociaal ondernemen het nieuwe normaal wordt. Ik hoop dat steeds meer organisaties zich gaan realiseren dat je niet alleen verantwoordelijk bent voor je medewerkers, maar ook voor al het andere waar jij als organisatie een positieve invloed op kunt hebben. Ik heb

van tevoren heel duidelijk gemaakt: dit is de lijn die we gaan volgen, dit zijn de stappen die we gaan maken. Daar zullen we ongetwijfeld fouten in maken, helemaal prima. Dan proberen we het op een andere manier. Maar we gaan wel iets doen."

"Je ziet André langzaam loslaten"

Als klantbeheerder is Martin Vrolijk samen met directeur Toni di Addario en het adviesteam van Alfa Naaldwijk nauw betrokken bij Tuincentrum Ockenburgh, dat in 2021 klant werd. "De samenwerking met André, Juriën en Maarten verloopt goed. Op dit moment zijn we samen met de klant bezig met het traject van bedrijfsopvolging. In de vele gesprekken die Alfa heeft gehad over de mogelijkheden, zie je André langzaam loslaten. Hij heeft er vertrouwen in dat zijn zoons Juriën en Maarten het bedrijf gaan voortzetten. Ze streven ernaar om het meest duurzame tuincentrum van Nederland te worden. Alfa ondersteunt en adviseert hierin. Daarnaast is het tuincentrum op advies van Alfa overgestapt op het Alfa Management Paneel, waardoor ze in de actualiteit kunnen werken."

Annelien Nederend

Het staat Annelien Nederend nog steeds helder voor de geest: haar sollicitatiegesprek naar de functie van assistent-accountant bij Alfa IJsselstein, nu vijf jaar geleden. Tijdens eerdere sollicitaties (bij andere accountantskantoren) kreeg ze acuut de kriebels van de formele sfeer en dito benadering. In gesprek met Alfa was dat gevoel van meet af aan anders. "Dat kwam vooral doordat ik zag dat mannelijke collega's hier veelal geen pakken dragen. 'Doe maar normaal' is hier de norm – en daar houd ik van", aldus de 31-jarige klantbeheerder, die onlangs samen met collega Simone van Randwijk de AI (Artificial Intelligence)-hackaton van Alfa won.

OP DE
STOEL

Annelien: "Ik ben hier (vestiging IJsselstein) in 2018 begonnen als assistent-accountant op de agro-afdeling – een nieuwe en uitdagende keuze na mijn opgedane ervaring in de mkb-sector. Maar op het moment dat ik er weer een aantal mkb-klanten kreeg, om verdere expertise op te bouwen, merkte ik dat ik deze sector toch miste. De diversiteit aan mkb-klanten spreekt me enorm aan. Elke dag is anders. Zo begon ik de dag laatst met controles bij een zorgboerderij, 's middags zat ik bij een zzp'er in de installatiebranche en in de tweede helft van de middag bezocht ik een bedrijf dat meedenkt in mobiliteitsvraagstukken. Ik heb nu een jaar mijn accountantstitel en daar ben ik trots op. Ik streef er ook naar om in de toekomst jaarrekeningen te mogen tekenen. Daarnaast doe ik een interne cursus bij Alfa voor persoonlijk leiderschap." En in haar vrije tijd verbouwt de sportieve klantbeheerder ook nog haar eigen huis.

Meerwaarde en ambitie

"Ik wil graag van meerwaarde zijn voor de klant. Soms zit dat in kleine dingen, bijvoorbeeld een klant die mij licht paniekerig opbelt, omdat hij pas net gestart is met zijn onderneming en nog niet weet hoe het allemaal werkt. Dan is het fijn om je klant te kunnen adviseren en gerust te stellen. Een andere keer realiseer ik weer een mooie lastenbesparing voor een klant. Het persoonlijk contact met klanten is mij veel waard; dat het niet alleen maar zakelijk is, maar dat je ook even met elkaar kunt bespreken 'hoe het thuis is'."

Optelling

De optelsom van ervaring, ambities, enthousiasme en nieuwsgierigheid die Annelien typeert, heeft er in ieder geval toe geleid dat zij onlangs met haar collega Simone van Randwijk deelnam aan de AI-hackaton. "We hadden van tevoren niet gedacht dat we de finale zouden halen. Er deden negentien teams mee, de ene presentatie was nog gelijker dan de andere. Er waren ook onderwerpen en ideeën die elkaar overlaptten, maar naarmate de presentaties vorderden, had niemand ons onderwerp nog gepitcht. En dan begint het natuurlijk toch te borrelen: 'Misschien maken we toch kans...'. En hoe leuk is het dan om zo onverwacht te winnen en te merken dat we gewoon een goed AI-idee hebben aangereikt, met een positief effect voor klanten én voor Alfa. Het was een heel feestelijke setting, met een rode loper, goede catering; we zijn echt in de watten gelegd. En dan ook nog alle leuke telefoontjes en berichtjes van allerlei collega's na afloop.... Het was voor ons een topdag!"



JORIS KOOPS BYPOINT

www.bypoint.nl

Valdetectie voor slimme én snelle hulp na een fietsongeval

De fietser op zijn snelle elektrische fiets die vanuit het niets opdoemt voor de motorkap; het is de schrik van menig automobilist. Maar ook gaten in het wegdek, losliggend grind, schaarse omgevingsverlichting of boomwortels die het asfalt omhoogduwen kunnen je als fietser lelijk ten val brengen. Al ben je nog zo'n goede fietser. Vaak gebeurt dat ook nog op plekken waarvan je de exacte locatie lastig kunt doorgeven ('ergens' op het fietspad tussen A en B). Om zo snel mogelijk hulp te kunnen bieden aan gevallen fietsers, ontwikkelde Joris Koops, founder van Bypoint, speciale valdetectie voor op de fiets.



Er is altijd een reden om te gaan ondernemen, zo ook voor Joris Koops. De 27-jarige ondernemer maakte van dichtbij mee dat een vriendin van zijn oma van de fiets viel en daarna niet meer aan het fietsen kwam. Joris: "Ik ben altijd al iemand die graag dingen bedenkt, met innovaties bezig is. Dat zit in mij. De directe aanleiding om te gaan ondernemen was in dit geval dus de ongelukkige val van deze vriendin van mijn oma. Dit kreeg voor mij nog een boost na mijn gesprek met een traumachirurg, die mij duidelijk maakte dat fietsers steeds vaker te laat hulp krijgen na een fietsongeval. Vanaf dat moment gingen de raderen steeds sneller draaien in mijn hoofd."

Hulp na fietsongeval

"Het aantal fietsongevallen stijgt fors, mede door de hogere snelheid op de elektrische fiets. Daarnaast is bekend dat zeven op de tien fietsongevallen eenzijdig zijn. In alle gevallen geldt één gouden regel: hoe eerder iemand na een fietsongeval hulp krijgt, des te groter de kans op een goed herstel! Maar als fietser moet je dan nog wel in staat zijn om iemand te kunnen bellen voor hulp. Dat lukt helaas niet altijd, of niet snel genoeg. In die situaties is ons valdetectiesysteem van grote waarde. Het stuurt namelijk uit zichzelf direct een sms-bericht naar drie aangewezen contactpersonen, inclusief de coördinaten van de plek waar je gevallen bent. Op die manier kunnen zij - en hulpdiensten - je sneller bereiken. En dat kan écht levensreddend zijn." De valdetectie is bewust ontwikkeld voor een brede doelgroep. Dus niet alleen voor senioren op hun snelle elektrische fiets, maar ook voor 'de gewone fietsers', de fanatieke sportfietzers op zondagochtend en schoolgaande jeugd die niet getrack-and-traced wil worden door hun ouders, maar wel lange afstanden naar school moet afleggen.

Ondernemersprijs

Joris won met zijn valdetectiesysteem in 2020 de Rabo Ondernemersprijs. "Dat was een heel traject. Uiteindelijk heb ik de prijs gewonnen, omdat de jury vond dat we hiermee een maatschappelijk belang dienen. Ze hadden veel respect voor het tempo waarmee ik alle

◀ Joris Koops: "Drenthe profileert zich als dé fietsprovincie van Nederland en wij zijn een Drentse start-up, die inspeelt op fietsen. Daar moesten raakvlakken zijn."

stappen had doorlopen van 'idee in mijn hoofd' tot een werkend prototype. Tijdens het traject heb ik diverse samenwerkingen gezocht en investeerders weten te trekken, onder andere via Stichting Boost-Up, een financieringsstichting, een groep Assense investeerders en een expertisegroep. Daar heb ik veel van geleerd. Ik heb met hun begeleiding een goed bedrijfsplan geschreven en de benodigde financiering opgehaald." Bypoint werd genomineerd voor de RAI Fietsinnovatie van het jaar 2023 en was ook een van de honderd finalisten voor de KvK Innovatie Top 100.

Kansen met de fietsprovincie

Bypoint, gevestigd in Assen, richt(te) zijn pijlen ook bewust op de provincie Drenthe. "Dat was voor ons een logische stap. Drenthe profileert zich namelijk als dé fietsprovincie van Nederland en wij zijn een Drentse start-up, die inspeelt op fietsen. Daar moesten dus wel raakvlakken zijn. Wij zijn met elkaar in gesprek gegaan en we hebben naar hun specifieke behoeften gevraagd. Daaruit bleek onder andere dat ze graag meer data zouden willen kunnen verzamelen over fietsongevallen, omdat de locatie na een ongeval in veel gevallen onbekend is. Dat levert voor hen interessante informatie op, onder meer om

fietspaden efficiënt te verbeteren. Uiteindelijk heeft de provincie via een subsidie bijgedragen aan de ontwikkeling van ons product, ze zijn dus een soort partner bij dit project geworden. Onze data zijn echt relevant voor hen." Bypoint verzamelt - AVG-proof - ook 'valdata' in andere Nederlandse provincies. Op basis daarvan ontstaat gedetailleerde informatie over hoe veilig Nederlandse wegen en fietspaden zijn voor fietsers. Voor provincies, gemeentes, Rijkswaterstaat en partijen zoals de Fietzersbond, ANBO en ANWB wordt die informatie ook steeds waardevoller, naarmate er meer incidenten worden gemeld.

Laagdrempelig contact

Nu de start-up steeds volwassener wordt en inmiddels meer dan 140 verkooppunten voor de valdetectie in het land kent, is het bedrijf recent klant geworden bij Alfa. "Wat ik prettig vind, is dat Alfa een heel grote organisatie is, met veel disciplines, maar dat je dat eigenlijk absoluut niet door hebt. Ze zijn laagdrempelig, staan gewoon voor me klaar. De lijntjes zijn kort als ik even wil sparren. Op die manier leer je elkaar goed kennen en dat is het recept voor een fijne samenwerking. Dat is voor mij belangrijk; ik houd van persoonlijk contact met de mensen met wie ik werk. Het meeste



contact heb ik met Berry Kramer (klantbeheerder bij Alfa in Assen en Groningen) en Pedro Terpstra (relatiemanager bij Alfa Assen en Groningen). Dat contact is heel prettig. Zij begrijpen ook goed dat dingen zich nog moeten vormen in deze start-upfase. Met sommige klanten zijn we als bedrijf nu ook samen dingen aan het opzetten. Dan moet je in de beginfase soms wel net iets verder durven gaan om elkaar te helpen als dat nodig is. Het is dan fijn als je accountant dat ook inziet. Voor mij is een accountant die meekijkt of alles in orde is, die positief-kritisch is, de extra ruggensteun die ik als ondernemer graag heb."



ORGANISATIENIEUWS



Verhuizingen, overnames en nieuwe panden

Alfa wil graag 'Overall dichtbij' zijn. In de afgelopen periode is een aantal kantoren verhuisd. Ook zijn nieuwe kantoren geopend. Hierbij op een rij:

Per 4 december jl. zijn de medewerkers van Alfa Zutphen verhuisd naar een nieuw pand in dezelfde woonplaats. Het adres is Dreef 2-A.

Per 2 februari 2024 opent Alfa een kantoor in Leiden, Vondellaan 51.

In 2023 heeft O-twee Accountants met vestigingen in Ede, Dordrecht en Culemborg zich aangesloten bij Alfa.

De medewerkers uit Ede zijn inmiddels verhuisd naar het pand van Alfa in Ede aan de Keesomstraat 11. De medewerkers van O-twee uit Culemborg blijven werken vanuit het voormalige O-twee-pand aan de Ohmweg 1 in Culemborg. De medewerkers van de vestiging Dordrecht zijn verhuisd naar de Laan van Londen 100.

Per 1 januari 2024 heeft Green Accountants zich aangesloten bij Alfa in Groningen en Assen. In februari 2024 verhuizen de medewerkers van Green Accountants in Groningen naar de vestiging van Alfa aan de Rozenburglaan 9 in Groningen.

ORGANISATIENIEUWS

Klantenonderzoek: Alfa scoort een 8- met betrekking tot klanttevredenheid

Elk halfjaar presenteert Alfa de cijfers van het klanttevredenheidsonderzoek. Het rapportcijfer over de eerste zes maanden van 2023 mag er zijn: een 7,6. Dat cijfer is in lijn met de scores over eerdere perioden. Eén op de vijf klanten is zelfs zo tevreden dat zij Alfa met een 9 of een 10 waarderen. Hoogwaardige adviezen, betrouwbare afspraken en oprechte interesse zijn de belangrijkste 'succesfactoren' voor het keurige rapportcijfer. Naast de enquête die naar de geselecteerde klanten gaat houdt Alfa diepte-interviews met ondernemers. Een van de opvallende pluspunten die

klanten terugkoppelen is dat Alfa 'geen stropdasfiguren' in dienst heeft. Ook het snel reageren op concrete vragen wordt als een pre voor Alfa gezien. Klanten ervaren het aantal contactmomenten als ruim voldoende. Het initiatief zou wel vaker van Alfa-zijde mogen komen, is een van de opmerkingen uit de dieptegesprekken. Alfa is tevreden met de cijfers van het klantenonderzoek over dit eerste halfjaar. De genoemde punten ter verbetering – zoals meer transparantie in de facturering – nemen we uiteraard mee in de evaluatie.

PUBLICATIE

Mens in bedrijf online

Wil jij Mens in bedrijf liever digitaal ontvangen dan op papier? Ga dan naar www.alfa.nl/mensinbedrijfdigitaal en geef online toestemming. Je ontvangt dan het volgende nummer als toevoeging



in de maandelijkse nieuwsbrief. Wil je het magazine nu al online lezen? Ga dan naar www.alfa.nl/publicaties/magazines.

PERSONEELSNIUWS

Nieuwe benoeming



Directie kantoor Naaldwijk met in het midden Lyndia van der Bij

Per 1 januari 2024 is Lyndia van der Bij de nieuwe directievoorzitter van de Naaldwijkse vestiging van Alfa Accountants en Adviseurs. Zij volgt daarmee Hans de Leeuw op, die deze positie met veel vertrouwen aan haar heeft overgedragen en met vervroegd pensioen gaat. Van der Bij verheugt zich op haar nieuwe rol, waarin ze ook blijft doen waar haar hart al jaren ligt: klanten in de tuinbouw strategisch adviseren en voorbereiden op de toekomst.



TECHNOLOGIE EN ALFA

AI-Hackaton

In het najaar van 2023 heeft Alfa intern de AI-Hackathon georganiseerd. Diverse teams van de ruim 35 kantoren hebben een dag lang gewerkt aan het bedenken van praktische bedrijfscases met behulp van AI. Allemaal met één gemeenschappelijk doel: de grenzen van AI-technologie verleggen en oplossingen creëren voor de uitdagingen van morgen. Ook via deze weg willen wij laten zien hoe belangrijk het is om vooruit te kijken, want wij zijn ervan overtuigd dat AI ons kan ondersteunen, mits je het op de juiste manier inzet. Ook hebben we tijdens de Alfa Leerdag aandacht besteed aan dit onderwerp om hiermee klaar te zijn voor de toekomst. Zie ook het artikel op pagina 7 in deze aflevering van Mens in bedrijf, waarin



Annelien Nederend vertelt over de AI-hackaton. Of scan de QR-code voor een impressie van deze dag.



V.l.n.r.: Ramy Al-Mishal, Maartje van den Brink en Fou-Khan Tsang

TOEKOMSTBESTENDIG ONDERNEMEN

Duurzaamheid

Alfa is sinds 2014 gecertificeerd als B Corp. Binnen het B Corp-netwerk streven bedrijven naar zowel winst als duurzame en sociale doelen. De certificering vereist een rigoureuze evaluatie en betrokkenheidsverklaring. Hiermee bevinden we ons in gezelschap van bekende Nederlandse B Corps, zoals Dopper, Triodos Bank, Tony Chocolonely, Rituals en Auping. Wij nemen onze verantwoordelijkheid in het kader van duurzaamheid zeer serieus, zowel intern als extern. Ben jij al klaar voor de toekomst? Zoek actief naar oplossingen, en schakel onze hulp in, zodat jij ook klaar bent voor een duurzame toekomst.



Medewerkers Wageningen bij de duurzaamheidschallenge

Ondersteuning lokale samenleving

Ook buiten onze dagelijkse werkzaamheden vinden wij het belangrijk om bij te dragen aan een bloeiende lokale samenleving en maatschappelijke initiatieven. Daarom kennen we sinds 2019 de Alfa Foundation. Dit is een fonds binnen Alfa Accountants en Adviseurs om medewerkers te stimuleren om zich in te zetten voor vrijwilligerswerk of een goed doel. Medewerkers die minimaal 40 uur per jaar vrijwilligerswerk doen voor een stichting, sportvereniging, of andere maatschappelijke organisatie, kunnen hiervoor een sponsorverzoek indienen. In 2023 hebben wij onder andere de volgende organisaties ondersteund: Adullam gehandicaptenzorg, Scouting Emmen, VDH De Randstad en Voor elkaar vakantie-weeken.



MARIEKE DE BOER IMPACD BOATS

www.impactboats.com

Wij verkopen een verhaal met een boot

Nederland telt circa 25.000 zwerfboten. Een flink deel daarvan ligt jammerlijk weg te kwijnen tussen fluisterende Friese rietkragen. Marieke de Boer van IMPACD Boats uit het Friese Woudsend vindt dat slecht voor het milieu en een aantasting van het Friese landschap. Vanuit die visie en dat gevoel kwam het idee omhoog om duurzame sloepen te gaan bouwen. Vandaag de dag weet de startup het verhaal van duurzaam varen met een geruisloos varende geprinte sloep goed te verkopen. Alfa is bijgeschakeld voor – onder andere – subsidieadvies, omdat het bedrijf hard groeit.

Het idee om duurzame sloepen te gaan bouwen, ontstond bij Marieke en haar vriend Jörgen in coronatijd. "We waren thuis, we hadden geen reistijd meer, maar wel relatief veel tijd en energie over. Dan ga je met zijn tweeën nadenken over hoe je die tijd leuk en nuttig kunt besteden. Wij wilden gaan varen, maar we hadden zelf geen boot. Huren was toen lastig, en het idee om een boot te laten bouwen waar je misschien maar acht keer per jaar mee vaart, stond ons niet aan. We wilden op die manier geen 'probleem voor de toekomst' laten bouwen. Dus begonnen we door te denken en te onderzoeken wat dan wel mogelijk zou kunnen zijn. Dan komen vragen voorbij als: wat is duurzaam, hoe kunnen we dingen recyclen? Zo zijn we op het idee gekomen om een boot in 3D te printen. Maar welke partijen heb je dan nodig? Gelukkig hoeft je niet alles zelf te kunnen; het gaat erom de juiste partijen aan je te binden die dat wél kunnen. Mijn vader komt uit de watersportwereld en heeft een groot netwerk, mijn vriend kan technisch alles maken en ik ben degene van het concept, de financiering, het idee en het verhaal naar buiten. Op die manier hebben we als team van meet af aan een goede basis gehad. Klanten die hun duurzame sloep bij ons gekocht hebben, vinden het een andere vaarbeleving. Vanwege de stille elektromotor, maar ook de gedachten, het gevoel, dat hun boot duurzaam is. Ze voelen dat ze bijdragen, terwijl ze toch lekker aan het genieten zijn."

Productontwikkeling

Bij de ontwikkeling van de sloepen is samengewerkt met de TU Delft. "Daar hebben we ook een lifecycle assessment gedaan. We hebben het idee van de sloep helemaal van begin tot eind onder handen genomen. Waar gaan we produceren, waar komen de grondstoffen vandaan, wat is recyclebaar? Daar komt dan vervolgens een score uit, die aangeeft op welke punten je de duurzaamheid nog verder kunt verbeteren. Waarom ik zo'n voorstander van deze assessment ben? Als je een product op een dergelijke manier objectief onderzoekt, valt alle 'marketingopspraak' weg en zie je hoe het écht in elkaar zit en geproduceerd is. Dergelijke onderzoeken vergen wel veel tijd. Je bent ook nooit klaar. Het onderzoek dat je vorige week deed, is deze week alweer een week oud. Het gaat om de intentie, om het leren, niet om dat het perfect is. Waar het wél om gaat, is dingen samen uitzoeken, jezelf vragen blijven stellen, dingen veranderen. Als je niet beweegt, verloopt je duurzaamheid."

Continu verbeteren

De romp van de boten kan volledig worden gerecycled, banners zijn gemaakt van gerecyclede petflessen, de bedrijfskleding is duurzaam, net als de kussens in de boten, etc. Marieke: "Het vergt constant nadenken over wat doen we? En nee, je kunt niet alles honderd procent goed doen, sommige dingen zijn bijvoorbeeld niet dichterbij huis te krijgen. Onze intrinsieke motivatie, de bril waardoor we kijken, is belangrijk. Je weet niet of alles duurzaam is, maar het wordt nu wel steeds makkelijker om te zeggen: past het wel of past het niet? Ook kan het zo zijn dat het nu nog niet past, maar wellicht over een jaar wel. Dan hoeft je een bepaalde leverancier niet meteen af te berichten, je kunt gewoon het gesprek aangaan. En aangeven: als jullie dit of dat aanpassen, kan het wél. Zo houd je het positief. Het vraagt om continu verbeteren en de dialoog aangaan."

Keuze voor Alfa

De ontwikkelingen in het bedrijf gaan hard. Er is niet alleen belangstelling vanuit Nederland voor de duurzame sloep, maar ook vanuit



Marieke de Boer: "Klanten die hun duurzame sloep bij ons gekocht hebben, vinden het een andere vaarbeleving. Vanwege de stille elektromotor en het gevoel dat hun boot duurzaam is."

mediterrane landen en Scandinavië. "We zijn overgestapt naar Alfa, omdat we als bedrijf hard groeien. Er komen heel volwassen vraagstukken op ons pad en die wil je gewoon met een accountant afstemmen. We hebben Alfa daarom gevraagd om ons te helpen de innovatie goed te begeleiden, om goed mee te kijken naar wat we als bedrijf nodig hebben om te groeien. Dankzij hun ondersteuning hebben we in alle bedrijfsfasen goede keuzes gemaakt. Het is voor ons toch allemaal nieuw, je kunt niet alles voorspellen en bent ook niet op de hoogte van alle fiscale regelingen. Daar heb je gewoon een professionele partij bij nodig. Er zijn zoveel topics die bij een startup voorbijkomen! Dan is het heel fijn om een accountant te hebben met een netwerk van adviseurs die van elk punt wel iets weten, zodat je ook echt vooruit kunt."

Subsidies

IMPACD Boats is klant geworden van Alfa Accountants, maar Jelmer Beckmann staat het bedrijf vanuit Alfa Consultants bij als het gaat om subsidiegerelateerde vragen. Jelmer: "De Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk (WBSO-regeling) is bijvoorbeeld een belangrijke regeling voor IMPACD Boats.

Dit in combinatie met de Innovatiebox. Er zitten best wat haken en ogen aan deze regelingen. De WBSO stelt IMPACD Boats in staat om de loonbelasting te drukken in de start-up- en ontwikkelfase. Op deze manier krijgen bedrijven die nieuwe dingen willen gaan ontwikkelen een steuntje in de rug. Zeer terecht, aangezien er in de start-upfase vaak veel wordt geïnvesteerd voordat er verdiend wordt. Op deze manier ontstaan er in Nederland sneller innovaties die we goed kunnen gebruiken. Zodra de ontwikkelde innovaties succesvol verkocht gaan worden, komt de Innovatiebox om de hoek kijken en kunnen wij ook in deze fase innovatieve klanten financieel ondersteunen met een verlaging van de vennootschapsbelastingdruk. Gedurende het hele ontwikkeltraject spreken en adviseren wij onze klanten." Marieke: "Aandacht voor de WBSO is maar een van de dingen waar Alfa ons mee ondersteunt! Hoe borgen we de groei van ons bedrijf, hoe bewegen we mee, hoe beschermen we een stuk innovatie, hoe kijken we naar de juiste subsidies? Dat vraagt om een holistische bedrijfskundige visie op de dingen die we doen. Dit willen we juist samen doen met Alfa."

Studenten meenemen

IMPACD Boats heeft ook een eigen IMPACDcenter. Marieke de Boer: "Bedrijven komen bij ons langs, we vertellen ons verhaal en gaan aansluitend een stuk met hen varen. Dat zijn heel interactieve sessies, waarin we hen meenemen in onze visie op duurzaamheid en innovatie. Dat is beleving. Persoonlijk haal ik ook heel veel inspiratie uit het samenwerken en onderzoeken met de studenten die hier afstuderen. Ik zie van dichtbij hoe we het denkkader, de oplossingsruimte van studenten vergroten door hen mee te nemen in onze manier van duurzaam ondernemen en duurzaam ontwerpen. Zo zei een van deze studenten laatst "Ik had niet gedacht dat je zoveel kunt beïnvloeden..." Deze jongeren zijn mogelijk de klanten van morgen, of onze toekomstige medewerkers of ontwerpers. Ik hoop in ieder geval dat ze aan ons terugdenken met het idee 'dat het ook echt anders kan!'"

Mijn Alfa:

het platform voor gestroomlijnde digitale factuurverwerking

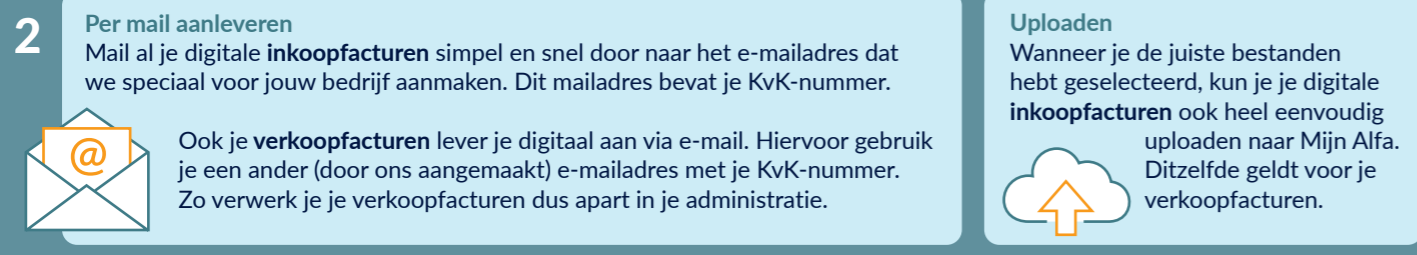
De ene factuur komt per mail binnen, de andere via de post en dan heb je ook nog de losse bonnetjes. Ben jij wel eens het overzicht kwijt? Mijn Alfa, ons nieuwe platform voor digitale factuurverwerking maakt het mogelijk om je facturen digitaal te beheren. Wanneer je de facturen frequent aanlevert, kunnen wij ze verwerken in je administratie in AccountView. Vervolgens krijg je via het Alfa Management Paneel sneller inzicht in actuele cijfers. Met Mijn Alfa houd je grip en overzicht op je factuurverwerking.



Drie soorten facturen:



Facturen aanleveren in Mijn Alfa



Factuurverwerking in Mijn Alfa



Wil je meer weten?
 Kijk op www.alfa.nl/mijnalfa voor meer informatie over hoe jij grip krijgt en houdt op je factuurverwerking.



Interview

BAS DEKKER | LOVE MY DOG

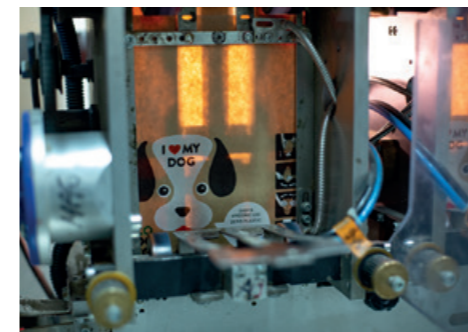
www.ilovemydog.nl

De man die brood ziet in hondenpoep

Hij had er 12 ambachten en 13 ongelukken op zitten, zegt hij zelf met een lach. Maar in zijn huidige ambacht, producent van hondenpoepzakjes, mag Bas Dekker zich inmiddels een geslaagd ondernemer noemen. 'Het beste opruimzakje van de wereld' zegt hij zonder enige vorm van bescheidenheid over zijn eigen merk I Love My Dog. En geef Bas eens ongelijk. Want behalve hygiënisch in gebruik zijn de zakjes ook nog eens honderd procent composteerbaar.



Bas Dekker



Het is dat er geen Nobelprijzen bestaan voor de uitvinders van hondenpoepzakjes. Want vader Dekker had 'm zonder twijfel verdiend. Op zoek naar een oplossing voor een onwelriekend maatschappelijk probleem bedacht hij een ingenieuze constructie: een papieren zak met twee kartonnetjes. Met die kartonnetjes kun je een drol eenvoudig oppakken. Inmiddels gaan er miljoenen papieren hondenpoepzakjes op jaarbasis de deur uit. "Gemeenten zijn de grootste afnemer. Die stellen ze vaak gratis beschikbaar. In 36 jaar tijd heb ik al zakjes verstuurd naar bijna dertig landen." Bas mag zich inmiddels monopolist noemen. "Een concurrent heeft weleens zakjes laten produceren. Maar die bleken van mindere kwaliteit. Wij garanderen een goede kwaliteit én duurzaamheid. We produceren in Nederland met een unieke machine die zelf ontworpen is. We gebruiken hoogwaardige, gecontroleerde materialen uit Duitsland en Scandinavië", zegt de eigenaar van twee Grote Zwitserse Sennenhonden en een Maltezer. Als de enige vaste medewerker van I Love My Dog er niet is, staat Bas gerust zelf achter de 'poepzakken-machine' om productie te draaien.

Plastic niet meer van deze tijd

Zijn enige concurrent is welbeschouwd het plastic zakje, constateert Bas. "Maar eenmaal

in gebruik voel je wel de lauwwarme hoop aan je handen. En milieutechnisch is het eenmalig gebruik van plastic niet meer van deze tijd. Het wordt wel biologisch afbreekbaar genoemd en lijkt milieuvriendelijk, maar het valt in microplastics uiteen die niet meer uit het milieu te halen zijn."

Promotie op beurzen

Beurzen zijn een ideaal promotiemoment. "Dan demonstreer ik de zakjes met een nepdrol. 'O, maar daar past die hoop van mijn hond nooit in', hoor ik weleens. Dan pak ik gewoon nog twee van die nepdrollen erbij om te laten zien hoeveel erin kan!" Campinghouders en recreatierreinen vormen zijn nieuwe doelgroepen. "Vooral de bedrijven die een hoger niveau nastreven."

Alfa kijkt mee

De administratie blijft deels in eigen beheer, Alfa doet het grote werk. "Je hoeft niet alles te laten doen. Maar het is wel fijn dat Alfa over mijn schouder meekijkt. Mijn boekhoudprogramma is rechtstreeks gekoppeld en Alfa kan direct meekijken in mijn administratie. Vragen zijn zo beantwoord, ik ben helemaal up-to-date. Het geeft een heel stuk rust. En dat is ook wat waard."

KARST EN LILLIAN KLEIN LANDJUWEEL DE HOEVEN

www.landjuweeldehoeven.nl

“We hebben onze koffers gepakt en de biologische boerderij overgenomen”



Hij had een eigen houtzagerij. Zij werkte in de kraamzorg en was kinder- en paardencoach. Van de ene op de andere dag in 2021 werden Karst en Lillian Klein boer en boerin. “Ze zeggen altijd: als je geen boer bent, kun je geen boer worden. Het blijkt dus toch te kunnen”, lacht Karst. De twee zijn ook nog eens eigenaar van een heel bijzondere boerderij: Landjuweel De Hoeven in Dalfsen. Ja, er staan koeien, maar De Hoeven is ook leverancier van zuivel, groenten en fruit en vlees van eigen koeien. En per dag vinden er tien tot vijftien mensen met autisme een plezierige dagbesteding.

Het klinkt bijna als een ongeloofwaardig verhaal, de plotselinge carrièreswitch van Karst en Lillian. “Mijn vorige bedrijf kreeg klappen in coronatijd”, zegt Karst. “We wilden allebei iets anders. Boer worden is iets wat we allebei ooit wel als droom zagen. We hebben een blauwdruk gemaakt: hoe moet zo’n boerenbedrijf eruit komen te zien? We wilden in ieder geval een biologisch bedrijf met meerdere takken. Nou, dan gaan we de komende vijf jaar maar eens in gesprek met boeren die gaan stoppen om te kijken of we zoiets kunnen organiseren. Drie weken later kwam deze boerderij te koop. Alle puzzelstukjes vielen in één keer samen.” ‘Deze boerderij’ is Landjuweel De Hoeven. Het is precies de blauwdruk die de twee hebben geschetst: een biologische boerderij met meerdere takken. De overleden eigenaar Thijs Scholten boerde al biologisch sinds 2003. Twee jaar later werd hij de eerste zorgboerderij in Dalfsen. Karst: “Wij woonden in Hasselt, vijf kilometer verderop. Maar we waren helemaal niet bekend met de boerderij!”

Zeventien kandidaten

Er waren meer kapers op de kust om het bedrijf over te nemen. Van de zeventien kandidaten schoppen Karst en Lillian met hun vier kinderen het tot de laatste drie. De twee overgebleven concurrenten zijn boer. Maar het bevestigende verhaal van de twee geeft de doorslag bij de bank. “Wij waren de enigen die het bedrijf wilden voortzetten zoals het was. Als je boer

bent en je verhuist, dan wil je je eigen vee meenemen. Het vee van de vorige eigenaar gaat dan de vrachtwagen op. We hebben onze koffers gepakt en het overgenomen. Hoeveel kansen krijg je? We wilden niet naar de andere kant van het land verhuizen om onze droom te volgen.”

Verscheidenheid aan takken

Ook het bestaande team van Landjuweel De Hoeven gaat mee over, en daarmee de expertise en ervaring. Het helpt de twee om versneld thuis te raken in de verscheidenheid van takken aan de Middenweg in Dalfsen. De biologische rauwe melk van de 55 koeien - die driekwart jaar buiten grazen - is 24 uur per dag te tappen via een melktap. Ook is er regelmatig yoghurt, kefir en hangop te koop. De moestuin levert 45 soorten groenten en fruit, biologisch geteeld. Inmiddels hebben driehonderd mensen in Dalfsen en omgeving een abonnement. De helft van het jaar is er vlees van eigen koeien en in de winkel liggen de producten van het eigen land. De Hoeven is daarmee een voorbeeld van het type boerenbedrijf dat toekomst wordt voorspeld; de multifunctionele landbouw. Karst: “Ja, al die verschillende takken heb je wel nodig om het rendabel te krijgen. En je bent ook wat flexibeler in elke tak, je hoeft niet op je tenen te lopen. Ik denk wel dat dit het bedrijfsmodel voor de toekomst is. Het is ons gelukt om meer takken te hebben, maar ik snap dat niet iedere boer die kansen heeft.”

Dagbesteding

De ‘werknemers’ zijn voor een deel mensen met autisme, die er een nuttige en aangename dagbesteding hebben. “We hebben ongeveer dertig deelnemers in totaal. Elke dag zijn er tien tot vijftien bezig. We hebben een eigen team van begeleiders. Nee, problemen met personeel zoals elders in de zorg hebben wij niet. Zeker tweemaal per maand krijgen we een open sollicitatie. Bij ons hoeft je geen hele weken of nachtdiensten te draaien, dat vinden mensen prettig.” Hijzelf is ‘manusje van alles’, zoals Karst lachend zegt. “Ik ben verantwoordelijk voor de boerderij, doe wat administratie en de boekhouding.”



Lillian en Karst Klein: “Wij denken wel dat dit het bedrijfsmodel voor de toekomst is.”

Toekomstplannen

Ook al nam het echtpaar het gehele team over, de opstart was ingewikkeld genoeg. Daarom staan toekomstplannen voorlopig ‘on hold’. “Nee, we hebben nog geen idee. In het begin, toen we het net hadden overgenomen, dachten we nog: dit gaan we veranderen, dat gaan we veranderen. Maar we zagen al heel snel dat we de eerste paar jaar helemaal niks moesten veranderen. We hebben nu zoiets van: als we hier vijf jaar zitten, komt er weer ruimte om over de toekomst na te denken. En je kunt er toch niet op sturen. Er is geen beleid op dit moment. We houden nu de focus op het bedrijf en onze ‘werknemers’.”

Houten tafel voor Alfa

Bij die toekomstplannen is er zeker ruimte voor een accountant. “We zaten bij een ander kantoor maar waren niet helemaal tevreden over de dienstverlening. Alfa kende ik wel, ik heb met mijn vorige bedrijf zelfs nog de houten tafel gemaakt voor het kantoor van Fouk (Fou-Khan Tsang, voorzitter van de raad van bestuur van Alfa, red.). Zij zijn mijn sparringpartner. Ik doe heel veel rekenwerk zelf. Alfa gebruik ik vooral om door te rekenen wat ik heb bedacht. Dan bel ik even: kijken jullie even mee of ik het wel goed doe? Op deze manier loopt het prima.”

Gerard van Gessel,

mededirecteur-eigenaar
Gessel Groep in Opheusden:

“Lennert kijkt heel goed waar hij ons mee kan bedienen”

Twintig jaar bestaat hoveniersbedrijf GesselGroen inmiddels. In die tijd is het familiebedrijf uitgegroeid tot GesselGroep, met onder die paraplu GesselGroen, Hoveniersbedrijf Dijkman en Eden, groothandel in gevelbekleding en vlonderplanken van hout en (natuur)zwembaden. Aan de leiding staan vader Dick en zonen Gerard en Jan.

Lennert Bruil,

senior klantbeheerder mkb
bij Alfa Dodewaard:

“Wat ik heel knap van Gerard vind is dat hij altijd vooruitkijkt”

Lennert Bruil is bij Alfa senior klantbeheerder mkb, werkzaam in de vestiging Dodewaard. Hij werkt al bijna 23 jaar bij Alfa en is ook lid van de ondernemingsraad. In 2007 gaat hij met directeur Jan Mulder op audiëntie bij een bedrijf waar hij nu al zestien jaar een vaste waarde voor is: GesselGroep.

“Mijn vader Dick is het bedrijf in 2003 gestart. Toen ik van school kwam ben ik gelijk mee gaan doen. We zijn met ons drieën eigenaar. Dick houdt zich binnen Eden veelal bezig met natuurzwembaden, Jan stuurt Eden aan, ik vooral GesselGroen en Dijkman en ik ben contactpersoon voor financiële zaken richting Alfa. We zijn vijf jaar bezig geweest voordat we bij Alfa klant zijn geworden. We hebben die eerste jaren best wel wat uitdagingen gehad. Er zijn toen een aantal accountantskantoren langsgekomen om ons verder te helpen richting de toekomst. De eerste indruk van Alfa was positief. Nuchter, passend bij ons bedrijf. Het klikte meteen. Het voelde goed. De keus voor een accountant is toch vooral een gevoelskwestie. Je kunt je op zo'n moment nog helemaal niet op feiten baseren. Ja, waarom is het Alfa geworden? Om de manier waarop er naar je wordt geluisterd. Het inlevingsvermogen. Ook het oplossingsgericht aan de gang gaan.

Lennert (van Alfa in Dodewaard) werd al snel onze klantbeheerder. Een heel sympathieke kerel, iemand die echt zijn best doet voor ons bedrijf om alles te regelen en te organiseren. Hij is een fijne kerel om mee samen te werken. Lennert is persoonlijk heel erg betrokken bij GesselGroep. Waar we vooral veel waarde aan hechten, is het sparren. Hij kijkt ook heel goed waar hij ons mee kan bedienen. Lennert is niet altijd degene die ons adviseert, maar hij brengt wel weer de juiste collega's aan tafel. We nemen verschillende diensten af bij Alfa, zoals de administratie van de bedrijven en een stukje bedrijfsadvies en de teamontwikkeling op lange termijn. Drie jaar terug hebben we hoveniersbedrijf Dijkman overgenomen. Daar heeft Alfa ons ook in begeleid, met Alfa Consultants. Strategisch-organisatorisch maken we veel gebruik van Alfa. Dat vind ik ook wel de grote meerwaarde van Alfa, dat je alle specialisten onder één dak hebt en dat Lennert degene is die ons bedrijf met al die specialisten verbindt.”

Van links naar rechts:
Jan van Gessel
Lennert Bruil
Dick van Gessel
Gerard van Gessel

“O f er een persoonlijke klik is? Ik denk het wel. Anders ben je niet al zestien jaar klant. We gaan op een leuke manier met elkaar om. Ik ben er vanaf het eerste moment (2007) bij betrokken, en het is nog altijd een leuke klant. Ik had toen nog te maken met Dick, de vader van Gerard, en zijn jongere broer Jan die nu ook in het bedrijf zit. Een aantal jaren terug is het bedrijf geherstructureerd. Beide zonen zijn toegetreden en Gerard is algemeen directeur geworden, hij heeft de contacten met ons. Gerard is iemand die heel goed weet wat hij wil. Hij is heel zelfstandig, en dat geldt eigenlijk voor alle Van Gessels. Ze doen veel dingen zelf, en dat kan weleens lastig zijn wanneer je als klantbeheerder proactief wilt zijn. Aan de andere kant: bij zo'n herstructurering word je dan weer uitgebreid betrokken. 'We willen wel goeie expertise', is het dan. We doen het complete plaatje. Ze hebben Hoveniersbedrijf Dijkman

overgenomen, dan weten ze ons ook weer te vinden. Ze willen gaan samenwerken met een partner in Australië. Dan vragen ze mij om mee te denken.

Nee, we zijn het zeker niet altijd eens. Gerard kan ook weleens eigenwijs zijn. Of eigenwijs... soms lossen ze zelf iets op, omdat het in eerste instantie niet veel voor lijkt te stellen. En dan hoor je later dat Gerard toch blij is dat hij ons ervoor heeft ingehuurd. Ze hebben ook mindere tijden meegemaakt, maar het bedrijf is nooit bij de pakken neer gaan zitten. Wat ik heel knap van Gerard vind is dat hij altijd vooruitkijkt. Waar wil ik naartoe met het bedrijf? Hoe gaat het economisch? En wat zien we om ons heen? Er gebeurt altijd wel wat bij GesselGroep. Ik ben nu voor vader Dick weer bezig met een persoonlijk financieel overzicht. Het scheelt heel erg of er veel contact is. Nu met die samenwerking in Australië weer wat vaker.”



Welkom in 2024!

De eerste nieuwe blaadjes zijn alweer uit de scheurkalender 2024 gescheurd. Wat gaat dit jaar ons brengen? Het is in ieder geval een uitstekend moment van reflectie: wat heb je in 2023 bereikt, welke nieuwe kansen en uitdagingen liggen er op je te wachten? Sommige zullen heel leuk, winstgevend en veelbelovend zijn, andere wat minder. Gelukkig hoef je het als ondernemer niet alleen te doen. Veel ondernemers bespreken hun uitdagingen of problemen dan ook graag met collega-ondernemers – of ze nu uit dezelfde branche komen of niet. Hoe kijkt zo'n collega-ondernemer naar jouw uitdagingen, en welke oplossingen ziet hij/zij daarvoor? Zelf opnieuw het wiel uitvinden, blijkt daardoor in veel gevallen helemaal niet nodig. Dat

bespaart je dus tijd, geld, hoofdbreken en energie. Anders gezegd: je netwerk is goud waard! Bovendien geeft het vaak ook veel voldoening en plezier om samen dingen aan te pakken en op te lossen.

Als ondernemer heb je de drive om iets moois te maken te doen of om waarde toe te voegen. Je wilt graag een dienst of product in de markt te zetten waar je trots op bent. Wat vervolgens ook nog extra beloofd wordt, wanneer klanten je trouw blijven en aanbevelen bij anderen. Ondernemerschap is bovendien een extreme vorm van persoonlijke ontwikkeling. Je ontdekt steeds beter wie je bent en wie je wilt zijn. Welke klanten bij je passen en welke vooral niet. Wat je belangrijk vindt en waar je geen

energie meer in wilt stoppen. En wat is er mooier dan een gemotiveerde ondernemer, die borrelt van enthousiasme en grootse plannen? Dat is een staaltje ondernemersgeluk wat niet in euro's te vatten is! Ondernemen is kansen creëren en ontdekken waar je hart ligt. Het is je leven leven met bezieling en met visie. Dankbaar zijn voor wat er is en uitkijken naar wat er nog kan komen.

Wij wensen je vanuit Alfa een heel mooi ondernemend 2024 toe. Laat dit nieuwe jaar er een vol vriendschap, warmte en betekenis zijn. Dan komen de nieuwe kansen vanzelf op je weg!

Onze vestigingen, overal dichtbij

Aalsmeer	088 2531100	Dordrecht	088 2443687	Langenboom	088 2533450	IJsselstein	088 2532900
Aalten	088 2531250	Ede	088 2531650	Leeuwarden	088 2532300	Zelhem	088 2531300
Amersfoort	088 2533500	Emmen	088 2532200	Naaldwijk	088 2532450	Zutphen	088 2531350
Arnhem	088 2531800	Gorinchem	088 2531950	Nijkerk	088 2533200	Zwolle	088 2533050
Assen	088 2531550	Groningen	088 2531600	Nijverdal	088 2532750	Alfa Registeraccountants	088 2533200
Barneveld	088 2531400	Hardenberg	088 2532850	Purmerend	088 2532100	Alfa DAS	088 2533201
Bleiswijk	088 2531850	Harderwijk	088 2531500	Raamsdonksveer	088 2532050	Alfa Consultants	088 2533300
Buitenpost	088 2532400	Heerhugowaard	088 2532100	Sneek	088 2533350		
Culemborg	088 2443687	Heythuysen	088 2532150	Wageningen	088 2531000		
Dodewaard	088 2531750	Hoogeveen	088 2532200	Winterswijk	088 2533550		



accountants
en adviseurs

www.alfa.nl

Volg ons!

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



Scan de QR-code als je
Mens in bedrijf digitaal
wilt ontvangen.

Certified



Corporation



GEDRUKT OP 100%
GERECYCLED PAPIER