

Lente - 2018 - 01

Mens in

# BEPRUF

Relatiemagazine van Alfa Accountants en Adviseurs

## Kapsalon met internationale allure in Honselersdijk

'Deze salon had ook in Milaan kunnen staan'

## Asbest eraf, zonnepanelen erop, financiering erbij

Complete renovatie van asbestdaken met Asbestdesk

## Yoni rekent af met plastic en parfum

Vrouwen willen intieme producten van biologisch katoen

alfa



accountants  
en adviseurs

Overal dichtbij

# Voorwoord



## Opgeruimd

Je hoort buitenlanders vaak zeggen dat zij Nederland een opgeruimd land vinden. Netjes ingedeeld en ook nog wel relatief schoon. Nu schrijf ik dit voorwoord in een hotelkamer in Singapore en kom tot de conclusie dat het nog wel ietsje opgeruimder kan. Hier in Singapore ligt er namelijk geen enkel papiertje op de grond. Je vindt nergens vastgeplakte kauwgom en van files hebben ze hier ook nog nooit gehoord. De boete

voor het op straat gooien van afval is ruim 750 euro. Kauwgom mag niet worden geïmporteerd en autobezit is zo duur, dat je het wel nalaat. De taxi's en het openbaar vervoer zijn heel goedkoop, zodat dat laatste ook geen probleem is. De overheid heeft alles ook in hoge mate geautomatiseerd, hoor ik hier van ondernemers. Daardoor kunnen zij erg makkelijk communiceren met de overheid. Betalen doe je hier ook gewoon met je mobiele telefoon, met Apple pay of met Alipay, een Chinese betaalprovider. Ik ben hier overigens voor een FinTech-congres, waar veel van dit soort technologieën samenkomen. In de nabije toekomst zullen we dit in Nederland ook gaan zien. Zeker wanneer de banken deze zomer PSD2 (richtlijn die betalingsdiensten in de EU reguleert) gaan implementeren. Als dit gebeurt, wordt meteen betalen vanuit (bijvoorbeeld) een boekhoudpakket direct mogelijk. Wij kijken hier bijvoorbeeld naar voor AgriNota, een online systeem om facturen te betalen en te archiveren.

Toen ik aan het wandelen was door Singapore, liep ik tot mijn verrassing ineens door de Albert Winsemiuslaan. Toch maar even op gegoogeld, en dit blijkt de vader van Pieter Winsemius te zijn, die in de vorige eeuw Singapore heeft geholpen met de ontwikkeling van het land en de economie. Ineens begrijp ik waarom deze stad zo opgeruimd is. Opruimen vind ik een mooi woord. Het is ordenen, het is dingen wegdoen die er niet meer toe doen, die lelijk zijn of in de weg staan. De situatie na het opruimen is meestal beter dan de situatie ervoor. Binnen bedrijven moeten we af en toe ook opruimen; afscheid nemen van het product dat het minder goed doet, afscheid nemen van die slecht betalende klant, afscheid nemen van de medewerker die niet goed functioneert. Daarvoor is het wel essentieel dat je over de juiste informatie beschikt, anders ruim je misschien wel te rigoureuze op.

Binnenkort gaan we als Alfa een nieuwe dienst lanceren, die u helpt met een betere informatievoorziening. Het geeft een goed inzicht in uw financiële reilen en zeilen en een overzicht van uw bedrijfsvoering, kortom: een opgeruimd gevoel. En met een opgeruimd hoofd zie je weer nieuwe kansen – en dat is als ondernemer ook niet onbelangrijk. Inmiddels sta ik na een lange wandeling op de top van een hoge wolkenkrabber en verbaas ik mij over het uitzicht. Daarbij kom ik tot de conclusie dat je met een opgeruimd hoofd veel verder kunt kijken.

Fou-Khan Tsang

Voorzitter Raad van Bestuur Alfa Accountants en Adviseurs

## COLOFON

**Uitgever:** Raad van Bestuur Alfa  
**Hoofdredacteur:** Fou-Khan Tsang  
**Eindredacteur:** Dorien de Leest  
**Redactie:** Jan Luyendijk, Hoek van Holland,  
 Drs. Annemarie Oord, Diepenheim

**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.*

Wilt u Mens in bedrijf niet meer ontvangen?  
 Stuur dan een e-mail naar [communicatie@alfa.nl](mailto:communicatie@alfa.nl).

# Inhoud

## 4 Van rosékalveren tot notenhandel

Het is nooit saai op het bedrijf van Ab en Elly van Kruistum in Overberg. Met ogenschijnlijk tomeloze energie en enthousiasme is Ab er graag met veel verschillende dingen bezig. Dus zijn er rosékalveren, heel veel biologische opfokkuikens en wordt er ook een handel in noten- en Zuidvruchten gedreven. Geen dag is er hetzelfde!



## 8 Internationale kappersallure

Het Moddermanplein in Honselersdijk, een dorp met 7500 inwoners in de gemeente Westland. Niet de eerste locatie waar je aan denkt bij een kapsalon die tot de beste van Nederland behoort. Totdat de deur opengaat bij Tendenz Kappers. De salon zou in geen enkele grote stad misstaan.



## 12 Yoni: een intiem succesverhaal

Tot de komst van Yoni wisten maar heel weinig vrouwen waar tampons en maandverband van gemaakt zijn. Terwijl veel vrouwen gevoelig zijn voor synthetische stoffen, zoals plastic en parfum. Mariah Mansvelt Beck en Wendelien Hebly besloten daarom de bio-katoenen variant populair te maken. Die ligt geleidelijk in steeds meer winkels in de schappen.



## 14 Een dak met asbest en dan?

Van de overheid moet asbest - sinds 1993 verboden - in het jaar 2024 helemaal verdwenen zijn. Alleen ligt er nu nog wel 30 miljoen vierkante meter aan asbesthoudend materiaal op Nederlandse daken. Werk genoeg nog voor Asbestdesk, het bedrijf van Han Pot en Gernand Plaggenmars.



## 7 Zonneweides aantrekkelijk?

Vorig jaar werden er flink wat zonnepanelen op staldaken gelegd. Geen wonder dat landbouwers nu bedrijven op het erf krijgen met de vraag of ze ook zonnepanelen op hun land mogen plaatsen. Maar is dat wel verstandig? Waar moet je op letten?

## 10 Kort nieuws

DFK International, Alfa e-learning AVG, subsidie voor innoverende mkb-ondernemers, Wajongere assistent-accountant bij Alfa, Alfa Management Paneel.



## 16 Stappenplan bedrijfsovername

Tien belangrijke stappen bij een bedrijfs-overname.

## 17 Weet jij al hoe je financiële toekomst eruitziet?

Heb je enig idee wat je als privépersoon uitgeeft in een jaar tijd? En zakelijk? Een PFO-gesprek helpt je hierbij.

## 18 Klant versus adviseur

Wybe van der Gang (Van der Gang Watches) spart met klantbeheerder Berend Bakker van Alfa Buitenpost.

AB EN ELLY VAN KRUISTUM V.O.F. VAN KRUISTUM

# “Geen dag is hier hetzelfde!”

Het is nooit saai op het bedrijf van Ab en Elly van Kruistum in Overberg. Met ogenschijnlijk tomeloze energie en enthousiasme mag Ab hier graag met veel verschillende dingen bezig zijn. Dus zijn er rosékalveren, heel veel biologische opfokkuikens en wordt er ook een handel in noten- en zuidvruchten gedreven. En dan zit Ab – gewoon omdat hij dat leuk vindt – ook nog twee avonden in de week op de vrachtauto.



Ab en Elly van Kruistum

Er zijn ondernemers die noodgedwongen of tegen hun zin ondernemer worden, en er zijn ondernemers bij wie het ondernemen van nature in het bloed zit en die niets liever willen. Tot die laatste categorie behoren Ab en Elly van Kruistum. In 1996 ging Ab een maatschap aan met zijn vader; het bedrijf telde toen 47 melkkoeien. Toen zijn vader in 2004 overleed, nam hij het bedrijf over. Twee jaar later begonnen Ab en Elly met 70 rosékalveren, waarna er een opfokstal werd gebouwd voor 13.000 biologische opfokkuikens. Ze kochten er een woning bij aan, en niet veel later kwamen er nog 70 kalveren bij. Omdat het goed ging met de kuikens, kwam er in februari 2009 een nieuwe stal bij voor nog eens 13.000 biologische kuikens. In 2014 breidde het bedrijf opnieuw uit met 12.000 biologische kuikens. Zodoende fokken Ab en Elly momenteel in totaal 38.000 kuikens op.

## Afscheid van melkkoeien

Ab: “Het keerpunt in ons bedrijf vond plaats in november 2011. We zijn toen gestopt met onze melkkoeien, omdat het niet langer een haalbare kaart was. We hadden toen 13 hectare in eigendom, en we moesten altijd grond bijpachten. Toen ik als klant binnenkwam bij Alfa, werd Arieen Westeneng (bedrijfskundig adviseur), mijn vaste contactpersoon. Hij zei toen: ‘Wat doe je met die koeien?’. Op dat moment werd ik heel boos op hem – nu zie ik dat anders, en ben ik hem dankbaar voor die opmerking van toen. Arieen gaf zeer duidelijk bij ons aan dat dit nooit uit zou kunnen. Het geld dat we met onze andere activiteiten verdienden, vloeyde allemaal naar de melkveetak toe. Desalniettemin was het voor ons wel een heel moeilijke beslissing. Maar uiteindelijk moet je kiezen: wil je je bedrijf overeind houden of niet? Kortom, in 2011 gingen mijn ogen open en zijn we er dus mee gestopt.”

## Eigen notenhandel

Ab heeft naast zijn werk voor V.O.F. Van Kruistum – De Greef AGRO Pluimveehouderij, Kalverhouderij en notenhandel in de periode van 1996 - 2014 ook altijd buiten de deur gewerkt. “Naast het werk hier, deed ik er nog wat zzp-werk bij (zo’n tien tot twintig uur per week). Ik zat bij een groothandel in noten en zuidvruchten, waar ik van alles deed (kwaliteitscontroles, e.d), maar ik vond de handelskant



Ab van Kruistum: “Uniforme koppels afleveren, met zo min mogelijk uitval en problemen.”

ook erg leuk. Dus ik kocht partijen op en die verhandelde ik dan weer. Maar in 2014 werd mij gezegd: ‘Luister eens even, je werkt bij als zzp’er, maar je doet een beetje te veel handel naar ons zin’. Zij zetten me voor het blok: stoppen met de handel – en als ik dat niet wilde, dan kon ik direct vertrekken. Daar heb ik toen voor gekozen; ik ben meteen opgestapt. In 2015 heb ik mijn eigen notenhandel opgestart en dat is ook prima te doen naast onze pluimvee- en kalverhouderij. Waarom? Omdat de zaak niet explosief groeit en ik het op deze manier goed kan combineren.”

## Taakverdeling

Hoe ziet een normale dag in het leven van Ab van Kruistum eruit? “Heel wisselend, geen dag is hetzelfde! Natuurlijk hebben we de taken verdeeld. Zo is mijn vrouw dagelijks betrokken bij het opstarten van de kuikens en kalveren; zij helpt met voeren. Zodra de kalveren makkelijker gaan drinken, gaat zij terug naar huis voor de huishoudelijke

taken en pak ik het werk weer van haar over. De rosékalveren komen hier als ze twee weken oud zijn en gaan weg op de leeftijd van elf weken, als ze goed op het ruwvoer zitten. Onze uitdaging hierbij is het halen van een forse daggroei en het afleveren van een gezond koppel als ze elf weken zijn. Met de kuikens geldt hetzelfde; daar wil je ook een uniform koppel van afleveren, met zo min mogelijk uitval en problemen.” Ook de kinderen van Ab en Elly dragen hun steentje bij in het bedrijf. “Wij hebben zes kinderen; onze oudste zoon is 17 en wil hier ook aan bijdragen. Onze zoon van 15 helpt al mee met het voeren en opstarten van de kalveren. Als je dat ziet, weet je wel waar je het voor doet.”

## Advies en begeleiding

“Ik ben in 2006 klant geworden bij Alfa. Dat was toen een vereiste van mijn financier; die stond erop dat we bij een accountant met agrarische kennis zouden zitten. Ze doen alles voor ons; verwerking van de administratie, het



jaarwerk, de aangiften, de mestboekhouding, etc. Arieaan heeft mij ook wel voor dingen behoeft; hij heeft vaak op de rem moeten trappen, omdat ik altijd harder wil dan hij verstandig vindt. Hij heeft ook nooit geschroomd om de vinger op de zere plek te leggen. Waar nodig schakelde hij met een van hun fiscalisten of andere specialisten, waardoor ik nooit lang op antwoord hoefde te wachten. Arieaan heeft in de loop der jaren meegedacht over heel veel zaken, waaronder de bouw van de pluimveestallen, maar hij begeleidde ons ook bij het MDV-traject en hij regelde MIA- en Vamil-aanvragen voor ons. Daarnaast heeft hij geadviseerd over twee extra woningen op ons bouwblok

en begeleiding geboden met pachtzaken, het opstellen van huurcontracten. Ook de uitbreiding van onze vleeskalvertak (nu 620 rosékalveren) hebben we intensief doorgesproken."

#### Veelzijdige klant

Ab vervolgt: "Ik denk, als je alles zo de revue laat passeren, dat we voor Arieaan een tamelijk veelzijdige klant zijn. Hij heeft ons echt heel nauw begeleid met alles wat we hier mee-gemaakt hebben. Ons bedrijf stond er in het begin een stuk minder rooskleurig voor, terwijl ik nu kan zeggen dat we een goed renderend bedrijf hebben staan. Dat had heel anders kunnen zijn, zeker als ik zijn toenmalige advies over het stoppen met de koeien had genegeerd. Een tijd geleden werd binnen Alfa een keer de gedachte geopperd om ons te koppelen aan een van hun andere relatiebeheerders. Ik heb toen subiet aangegeven dat ze die gedachte onmiddellijk mochten vergeten. We zijn heel tevreden met Arieaan!"

#### Vooruitblik

Waar het bedrijf over 5 of 10 jaar zal staan, kan Ab nog niet zeggen. "Veel mogelijkheden op locatie zijn er niet meer. We kunnen misschien nog heel iets uitbreiden, maar we zitten hier kort tegen het dorp aan. Met de notenhandel heb ik nog volop mogelijkheden. Ik lever nu noten en zuidvruchten aan kaas- en notenwinkels en aan markthandelaren, en sinds kort verkoop ik ook aan particulieren. Ik heb een stukje magazijn beschikbaar, om van daaruit nog wat te kunnen uitbreiden. Een van mijn dochters ziet daar wel wat in! Maar we doen het stapje voor stapje, anders houden we het niet bij. Je moet het tenslotte ook financieel kunnen bijhouden. Vergunningtechnisch hebben we het al wel voor elkaar: we hebben een detailhandelsvergunning op de loods, dus we kunnen nog zat vooruit. Met ons bedrijf hopen we mogelijkheden te creëren voor onze kinderen. Ook proberen we op ons bedrijf andere mensen tot ontwikkeling te laten komen. Zo hebben we al 10 jaar een werknemer met een beperking parttime in dienst. We bieden hem dagbesteding en mantelzorg. Ook hem bieden we hierdoor perspectief."



# Zonneweides aantrekkelijk? Zes tips!

*Er is nog een wereld te winnen als het gaat om duurzame energie. De landbouw biedt hiervoor volop mogelijkheden. Zo zijn er vorig jaar flink wat zonnepanelen op staldaken gelegd. Geen wonder dat landbouwers nu bedrijven op het erf krijgen met de vraag of ze ook zonnepanelen op hun land mogen plaatsen. Maar is dat wel verstandig? Waar moet je op letten, als je kiest voor zonneweides?*

vergroeningseisen binnen het GLB. Kortom, je moet begroten en de gevolgen voor je landbouwbedrijf incalculeren. Ook fiscaal moet er worden gerekend (zie tip 6).

investeringsaftrek. (Subsidieadviseurs van Alfa Consultants kunnen je begeleiden bij je plannen en de subsidieaanvraag.)

#### 3. Laten doen of zelf doen?

Is het wel zo gunstig om je grond te verhuren aan anderen? Kun je niet beter zelf investeren in de zonnepanelen, bijvoorbeeld met een eigen energie-BV die zelf beschikbare subsidies aanvraagt? Bereken of je met een eigen energie-BV meer overhoudt (terwijl je ondertussen minder gebonden bent aan anderen).

#### 4. Denk aan de juridische gevolgen en lobby vooraf

Voor de realisatie van een zonneweide is een omgevingsvergunning nodig. Lang niet alle burens zullen staan te juichen, dus lobby vooraf. Betrek ook de bank bij je plannen, want in veel gevallen heb je toestemming nodig. Laat de contracten die partijen je aanbieden, goed screenen. Voor je het weet, zit je ergens jaren aan vast terwijl er (te) weinig tegenover staat. Juristen van Alfa kijken graag met je mee bij het aangaan van een contract. Hét moment om jouw belangen goed te laten vastleggen, want je hebt als grondeigenaar een sterke positie. Is het contract eenmaal getekend? Dan ben je in principe te laat.

#### 6. Fiscaal rendement is beslissend

Starten met zonneweides levert ook fiscale vraagstukken op. Waardestijging van grond valt vanaf de verhuur voor de inkomstenbelasting niet meer onder de landbouwvrijstelling. Verhuur je een groot deel van je grond voor een zonneweide, dan moet je voor de inkomstenbelasting wellicht direct afrekenen. Wil een bedrijf je grond gaan gebruiken door een opstalrecht te vestigen, dan zijn er vraagstukken over omzetbelasting en overdrachtsbelasting. Nam je het landbouwbedrijf in de afgelopen 10 jaar over? Dan moet je mogelijk nog schenkbelasting betalen. En kocht je in de afgelopen 10 jaar de grond waar de zonnepanelen komen met de cultuurgrondvrijstelling overdrachtsbelasting? Dan ben je deze 6% overdrachtsbelasting alsnog kwijt. Alles wat je aan belasting moet betalen vermindert je rendement en de haalbaarheid van je plan. Alfa-belastingadviseurs brengen de fiscale risico's voor je in beeld en komen met oplossingen.

#### 1. Eerst bezinnen, dan beginnen

Je zult je landbouwgrond voor een lange periode niet meer kunnen gebruiken voor gewassen. Veel partijen willen je graag gelijk een huurcontract laten tekenen voor 20 of 30 jaar. Hoe verantwoord vind je die onttrekking aan de landbouw, wil je wel zo lang gebonden zijn? En je opvolger of erfgenamen?

#### 2. Eerst rekenen, dan tekenen

Wat levert het je straks op? Hoe rendabel is de grondverhuur eigenlijk? Minder landbouwgrond kan betekenen dat je voor de grondgebonden groei melkveehouderij een vergelijkbaar areaal landbouwgrond moet bijkopen of pachten. Zonneweides tellen niet mee als subsidiabele grond; je kunt er geen betalingsrechten op verzilveren. Mogelijk zijn er ook gevolgen voor de

#### 5. Vraag subsidies aan

Kies je ervoor zelf te investeren in de zonnepanelen, dan zijn er onder voorwaarden subsidies mogelijk. Denk hierbij aan de SDE+ en fiscale regelingen als de Energie-



Arne de Beer,  
senior belastingadviseur  
vaktechniek

ESTHER EN ROB STARRENBURG | TENDENZ KAPPERS

www.tendenzkappers.nl

# Internationale kappersallure aan een pleintje in Honselersdijk

Het Moddermanplein in Honselersdijk, een dorp met 7500 inwoners in de gemeente Westland. Het is niet de eerste locatie waar je aan denkt bij een kapsalon die tot de besten van Nederland behoort. Totdat de deur opengaat bij Tendenz Kappers. De vorig jaar verbouwde salon zou in geen enkele grote stad misstaan. Maar Esther en Rob Starrenburg houden vast aan de plek waar opa Nelis Plomp in 1937 als barbier begon. "Dat is zo'n vooroordeel, dat dit een zaak is voor een grote stad. Waarom zou het hier niet kunnen? Belangrijker vinden we dat iedere klant bij ons zich op zijn gemak voelt."

Dat 'op zijn gemak voelen' moet geen probleem zijn in de vorig jaar schitterend verbouwde salon. Eind 2017 kwam er nog een extra bekroning bij, toen Tendenz Kappers zich Westlands ondernemer van het jaar mocht noemen. Al jarenlang doen Esther en Rob Starrenburg er alles aan om zich te onderscheiden in de markt. Klanten komen zelfs van ver buiten het Westland. De salon wordt regelmatig benaderd voor foto-shoots en werkt mee achter de schermen bij grote events.

"De ondernemersprijs van MKB Westland was een leuke verrassing", kijkt Esther terug. "Niet alleen omdat je passie en gedrevenheid worden herkend door de jury, maar ook omdat het ertoe bijdraagt dat mensen anders tegen het kappersvak gaan aankijken. Een van de juryleden beaamde dat nog. Die had vooraf zoiets van: wat moet ik bij een kapper! 'Maar jullie hebben me echt omver geblazen, dit had ik nooit verwacht', zei hij na afloop eerlijk."

## Amsterdam of Milaan

Esther serveert cappuccino. Opvallend goede cappuccino. "We vinden dat alles moet kloppen." Met een team van tien medewerkers knipt Tendenz Kappers mannen en vrouwen in een opvallend decor. "Ja, deze salon had ook in Amsterdam kunnen staan. Of in Milaan. Maar het is ook emotie hè. Opa heeft de zaak hier opgestart, mijn vader en moeder zijn ermee doorgegaan, nu doen wij het en de vierde generatie (zoon Scott) staat alweer klaar."

Trends wisselen continu, maar voor Tendenz zijn ze opvallend genoeg niet richtinggevend. "Die zijn eigenlijk ondergeschikt. Het gaat erom: wat past er bij die klant? Wie zit er in de stoel? We knippen geen haren maar mensen. De laatste trends zijn niet voor iedereen geschikt. Belangrijk is dat iemand met een goed advies weggaat en haar of zijn kapsel thuis kan bijhouden."

Medewerksters zijn continu in training. "Ja, educatie is een heel belangrijke pijler van onze salon. Elke medewerkster is wel ergens in gespecialiseerd. Je blijft altijd bezig. Volgende week zit ik zelf weer in Londen voor iets nieuws."

## Focussen

Want zelf knippen doet Esther niet meer. Het kan ook niet meer in een salon als deze, erkent ze. "Ik doe de creatieve kant. Rob organiseert de zakelijke kant en is onze echte herenkapper. Daar ligt zijn passie. We bedenken alles samen. Die combinatie maakt ons tot een sterk team. Doordat ik niet meer knip, kan ik focussen op andere dingen. Opleidingen, begeleiding van medewerkers, de uitstraling van Tendenz. In die persoonlijke aandacht ligt onze kracht, aandacht voor de klant en voor de medewerker."

## Duurzaamheid

Zelfs duurzaamheid is in het kappersvak terug te vinden. Esther: "We werken bijvoorbeeld met organische producten van een klein merk uit Zweden. Alles in die producten is traceerbaar, zelfs over het transport is nagedacht. Dat sluit aan op onze visie. Toen we vorig jaar de salon hebben verbouwd, hebben we op dat vlak ook alles zoveel mogelijk meegenomen."

## Tien stappen voor

Alfa kijkt mee achter de schermen. "We waren ons vorige accountantskantoor ontgroeid. Alfa is een accountant die altijd tien stappen voor blijft, die ons altijd goed op de hoogte houdt. Nu komt er weer een nieuwe cao voor het kappersvak aan. Alfa informeert je daar dan over. Ze durven zaken te benoemen, zodat je stappen kunt zetten. Nu weer met onze zoon Scott, als hij ooit het bedrijf overneemt: is de structuur die we hebben dan wel juist? Wij dachten altijd dat we te klein waren voor Alfa. En het is ook een grote organisatie, maar je krijgt bij Alfa toch persoonlijke aandacht. Net als hier."



◀ Esther en Rob Starrenburg: "We knippen geen haren maar mensen."



## INNOVATIE

Subsidie voor  
innovatieve  
mkb-ondernemers

Vernieuw of ontwikkel je als mkb-ondernemer producten, productieprocessen of diensten? In dat geval kun je ook dit jaar in aanmerking komen voor diverse subsidies. Zo opent de MIT-R&D-samenwerking subsidieregeling vanaf 2 juli a.s.



De subsidieregeling MIT (MKB-Innovatiestimulering Topsectoren) stimuleert innovatie bij het midden- en kleinbedrijf, waarbij verschillende technologie gebieden samenwerken. Een MIT-R&D-samenwerkingsproject bestaat uit industrieel onderzoek en/of experimentele ontwikkeling, dat minimaal twee mkb-ondernemers samen uitvoeren voor gezamenlijke rekening en risico. De subsidie is 35% van de subsidiabele kosten, met een minimumbedrag van € 50.000 en een maximumbedrag van € 350.000 per innovatieproject (maximaal € 175.000 per deelnemer). Projecten worden beoordeeld volgens het tenderprincipe; alle aanvragen worden na sluiting beoordeeld en gerangschikt. Alleen de beste projecten ontvangen subsidie. Wil je weten of er subsidiemogelijkheden zijn voor jouw plannen? Onze subsidie-experts kunnen je begeleiden met het opzetten, aanvragen, uitvoeren en vaststellen van een kwalitatief samenwerkingsproject. Neem hiervoor contact op met Jorian Blom of Stephan de Waal via 088 2533300.

## PARTICIPATIE

## Wajonger wordt assistent-accountant bij Alfa

Nog niet zo lang geleden zat Jonathan Balder (35) thuis. Wel een Wajong-uitkering, maar geen baan. Door een ziekte stond hij onvoldoende sterk in de schoenen. Totdat pa Cees informeerde of er bij zijn werkgever Alfa geen plek voor zoon Jonathan was.



Binnen een half jaar ontwikkelde hij zich tot assistent-accountant voor 32 uur per week. Voor Alfa een mooie gelegenheid om te voldoen aan de banenafpraak (tot 2026 100.000 banen erbij voor mensen met een ziekte of een handicap), voor Jonathan een zinvolle dagbesteding. We merken dat meer Alfa-klanten worstelen met de vraag om ook een Wajonger aan het werk te helpen. Daarvoor heeft de overheid een gereedschapskist met de nodige regelingen en financiële voordeeltjes ontwikkeld. Ook ondersteunt Alfa zelf door middel van administratieve ondersteuning en meedenken over de mogelijkheden. "Hij heeft veel kwaliteiten", geeft directeur Maarten Dekker van het kantoor Heerhugowaard aan. Jonathan is zelf ook blij met zijn functie van assistent-accountant: "Dankzij Alfa doe ik weer mee in de maatschappij!"

## CIJFERMATIG INZICHT

Haal meer uit je jaarcijfers  
of tussentijdse cijfers

Van welke informatie uit het jaarverslag maak jij daadwerkelijk gebruik? Weet je dat Alfa een 'jaarverslag op maat' kan maken? De informatie die je niet gebruikt, hoeft je dan ook niet meer op te nemen (tenzij dit verplicht is).

En is het jaarverslag dan wel het uitgelezen instrument voor je managementinformatie? Of heb je meer baat bij actuele tussentijdse cijfers? In dat geval is het Alfa Management Paneel (AMP) wellicht interessant. Dit online programma laat je direct zien hoe je ervoor staat, ook ten opzichte van het voorgaande jaar. Ook kun je overzichten inzien van je debiteuren en crediteuren, de exploitatie en de balans. Het AMP biedt drie varianten aan: basis, plus en compleet. Bij plus en compleet worden ook een liquiditeitsover-



zicht, kengetallen en begroting getoond. Het AMP kun je 24/7 in de cloud benaderen en geeft je real-time inzicht in je cijfers. Zo kun je goed gefundeerd een beslissing nemen. Meer weten over het jaarverslag op maat of het AMP? Je klantbeheerder helpt je graag!

## INTERNATIONALISERING

Staat jouw volgende  
vestiging in het  
buitenland?

Wanneer je bedrijf groeit, overweeg je misschien ook wel om een buitenlandse vestiging te openen of om een bedrijf over te nemen in het buitenland. Maar hoe ga je daarbij te werk, aan welke regels ben je dan gebonden, wat komt er allemaal bij kijken? Om je hierbij zo goed mogelijk te kunnen ondersteunen, is Alfa eind 2014 toegetreden tot DFK International. Onder de vlag van dit internationale samenwerkingsverband werken wij met meer dan 200 accountants- en adviesorganisaties in 92 landen samen bij grensoverschrijdende bedrijfsverkopen of -overnames. Binnen onze organisatie legt de corporate finance-tak – Alfa Consultants – zich hier actief op toe.

Door het lidmaatschap van DFK International kan Alfa:

- rechtstreeks een beroep doen op een professioneel netwerk, met veel expertise op het gebied van buitenlandse fusies en overnames. Dit zorgt voor soepeler overnametrajecten;
- de fiscale en juridische kennis benutten die DFK-partners hebben van de lokale markt. Belangrijk: de contactpersoon van

jouw Alfa-vestiging onderhoudt gedurende het gehele project nauw contact met de DFK-partner in jouw 'bestemmingsgebied';

- gebruikmaken van 'Dealsuite.com' (een database met internationaal te koop staande en gezochte ondernemingen), waardoor je sneller een geschikt bedrijf kunt vinden of jouw bedrijf onder de aandacht kunt brengen bij buitenlandse partijen.

Wil je meer weten over onze begeleiding bij bedrijfsovernames of -verkopen in het buitenland? Neem dan contact op met **Christiaan Buis** van Alfa Consultants. Hij is bereikbaar via telefoonnummer 088 2531434 of stuur een e-mail naar [cbuis@alfa.nl](mailto:cbuis@alfa.nl).

Christiaan Buis

REGELGEVING  
BESCHERMING  
GEGEVENSE-learning  
AVG komt  
eraan

Op 25 mei aanstaande gaat de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) in. Deze nieuwe privacyregulering stelt de nodige eisen aan bedrijven voor het vastleggen van gegevens. Maar de AVG (in het Engels GDPR: General Data Protection Regulation) schrijft ook voor wanneer je gegevens moet verwijderen. Zo moet je de gegevens van sollicitanten straks na 3 maanden vernietigen.

## Duidelijkheid over de AVG

Op dit moment vragen veel ondernemers zich nog af wat ze hier nu concreet voor moeten regelen. Vooral omdat 25 mei kort dag begint te worden en niet-naleving van de regels een boete (en mogelijk ook imagoschade) kan opleveren. Alfa heeft om die reden – samen met het bedrijf Awareways – een toegankelijke e-learning over de AVG gemaakt voor haar klanten. Op die manier wordt snel duidelijk wat de belangrijkste aandachtspunten zijn. Binnenkort vertellen we je meer over de e-learning AVG in onze e-mail-nieuwsbrieven.

MARIAH MANSVELT BECK YONI

[www.yoni.care/nl](http://www.yoni.care/nl)

# Yoni, een intiem succesverhaal

*Als ze van haar medisch specialist het advies krijgt tampons en maandverband van biologisch katoen te gaan gebruiken, gaat er bij Mariah Mansvelt Beck een knop om. "Op geen enkele verpakking stonden ingrediënten vermeld!" Het is het begin van een succesverhaal. Want acht jaar later verkoopt Yoni haar biologische producten in 850 Albert Heijn-supermarkten. Het buitenland is de volgende stap.*

**H**et voelde als een overwinning, de dag dat Yoni in de schappen van Albert Heijn lag. "We wilden twee dingen met Yoni: dat alle vrouwen het recht hebben om te weten waar intieme producten van gemaakt zijn. En dat die producten op ieder schap staan, niet alleen maar bij gespecialiseerde biologische winkels waarvoor vrouwen moeten omfietsen." Tot de komst van Yoni wisten maar heel weinig vrouwen waar tampons en maandverband van gemaakt zijn. Mariah: "Zelfs op tandpasta staat wat erin een tube zit. Maar bij intieme producten mag je blijkbaar niet weten waar het van gemaakt is. Terwijl veel vrouwen gevoelig kunnen zijn voor synthetische stoffen zoals plastic en parfum."

Samen met haar vriendin Wendelien Hebly besluiten zij de bio-katoenen variant populair te maken. De twee worden ondernemer. Yoni - Sanskriet voor 'vagina' - is geboren. Een crowdfundingcampagne levert niet alleen een startkapitaalje op, maar ook veel free publicity. "We hebben toen onze eerste bestelling geplaatst en zijn begin 2015 begonnen."

## Etos eerste grote afnemer

Vanaf dat moment gaat het hard. Yoni komt op de schappen van Marqt, hun eerste keten. Etos belt, gealarmeerd door de geslaagde crowdfundingactie. Het klinkt niet als de doorsnee-startup, die moeite moet doen om op het schap te komen. Integendeel, de twee initiatiefnemers kunnen aan alle kanten op sympathie rekenen. Mariah: "In het begin wil je alles zelf doen. Maar je komt er al snel achter dat anderen dingen beter kunnen dan jij. Thonik, een bekend designbureau, heeft ons geholpen om onze verpakkingen te ontwerpen. Zij hebben er zelfs een designprijs mee gewonnen. PricewaterhouseCoopers stelde kennis en kantoorruimte beschikbaar, al zijn we inmiddels verhuisd. Wij mochten ons verhaal doen bij TEDx Amsterdam Women. Nou, ik kan je wel zeggen: als je een TEDx-filmpje stuurt van je idee met de boodschap 'kijk maar, dit is ons verhaal', dan komt dat net even lekkerder binnen dan een gewoon mailtje. En via TEDx kwamen we weer aan Clifford



Mariah Mansvelt Beck, co-founder Yoni

Chance, een advocatenkantoor dat ons bijstond bij de keus van onder andere een structuur."

Tegenwoordig bestaat Yoni niet alleen meer uit Wendelien en Mariah. Het team groeit, en daarmee is Mariah's rol veranderd. "Ik kan en hoef niet meer alles zelf te doen. Ik ben nu vooral medewerkers aan het coachen, het merk bewaken, Yoni op podia presenteren. Ik kan nu dingen loslaten."

## Inlegkruisje en incontinentielijn

Na Etos volgde de volgende grote afnemer. "In oktober 2015 stonden we op het schap bij Etos. En doordat dat succesvol was, stonden we een jaar later ook in 850 supermarkten van Albert Heijn." De productie vindt plaats in Duitsland en Italië en verdere plannen zijn in voorbereiding. Mariah: "Dit jaar komen we met een extra inlegkruisje en een incontinentielijn van biologisch katoen. Er is uitdaging genoeg: productie opschalen, investeringen opschalen, marketing opschalen. In Engeland liggen we al in de winkels van Planet Organic, een soort Engelse Marqt-formule in Londen. Via Albert Heijn zijn we in België terechtgekomen, we liggen bij Cactus in Luxemburg en we hebben onze eerste winkels in Frankrijk en Duitsland - al is Duitsland een uitdagende markt."

## B Corp

Toen Yoni een accountantskantoor nodig had, viel de keus op Alfa. "We zochten een accountant die wel groot is, maar als een klein kantoor kan meedenken. Het zijn plezierige

mensen om mee samen te werken, bij Alfa. Het is een kantoor met een echte ondernemersgeest. En belangrijk is dat Alfa een B Corp is. Met Yoni zitten we in de laatste fase om het ook te worden. Daar gaat het in de toekomst toch naartoe; dat bedrijven niet alleen maar op de wereld zijn om winst te maken, maar zich inzetten voor het oplossen van grotere maatschappelijke problemen."



HAN POT EN GERNAND PLAGGENMARS ASBESTDESK

www.asbestdesk.nl

# Een dak met asbest en dan?



Het zijn duizelingwekkende cijfers, die over het gebruik van asbest in Nederland: circa 248 miljoen vierkante meter golfplaten, 51 miljoen vierkante meter vlakke platen. Van de overheid moet het kankerverwekkende materiaal – sinds 1993 verboden – in 2024 helemaal verdwenen zijn. Er moet nog 30 miljoen vierkante meter aan asbesthoudend materiaal op Nederlandse daken liggen. Werk genoeg nog voor Asbestdesk, het bedrijf van Han Pot en Gernand Plaggenmars.

Eigenlijk bij toeval creëerden de twee ondernemers zo'n 3 jaar geleden hun eigen gat in de markt: het compleet ontzorgen van burgers en bedrijven met asbestdaken. In samenwerking met een netwerk van partners – waaronder Alfa – regelt Asbestdesk.nl alles; van het verwijderen van het materiaal tot en met het plaatsen van zonnepanelen, van het aanvragen van subsidies tot de financiering. “We waren een keer bij een bijeenkomst van de gemeente Dalfsen en de provincie Overijssel met een aantal marktpartijen. Die overheden wilden de asbestverwijdering versnellen. Een jaar later was er nog niets gebeurd. We hebben toen op eigen initiatief een plan van aanpak ingediend. ‘Voer het maar uit’, zeiden ze. Daar haalden we toen dertig- tot vijfendertigduizend vierkante meter asbest mee binnen. Dát was het moment dat we dachten: hier moeten we wat mee.”

De twee ondernemers stapten niet blanco in het asbestvraagstuk. Han Pot en Gernand Plaggenmars combineren bancaire en bouwfysische ervaring, kennis van duurzame energie en expertise van subsidies. Die mix bleek een gouden greep. “Wij kunnen alles van A tot Z regelen. Het is complete dakrenovatie, uitgevoerd door specialistische, enthousiaste vakmensen die bijvoorbeeld niets anders doen dan nieuwe golfplaten of geïsoleerde dakplaten leggen.”

## Niet doorzichtig

Het klinkt niet heel erg revolutionair, die formule. Maar dat is het wel in deze wereld, weet Gernand inmiddels. “Die hele wereld van asbestsanering is voor opdrachtgevers niet erg doorzichtig. En hoe vaak vervang je nou je dak? Dus kies je als opdrachtgever al snel de op het eerste oog voordeligste offerte. Dat deze voordelig is door een kwalitatief mindere dakplaat, kunnen maar weinigen beoordelen. Of er staat onderaan een offerte van twee kantjes dat ‘alles wat niet vermeld is, niet onder de offerte valt’. Met achteraf – hoe verrassend – een dikke post meerwerk. Die extra kosten zijn niet leuk, zeker niet als je net bij je bank een financiering hebt geregeld en nu terug moet, omdat het uitloopt. Wij kennen geen onverwacht meerwerk, omdat we alles aan de voorzijde goed doorspreken. Daardoor lijken we soms duurder, ja. Maar transparant zijn wordt steeds meer gewaardeerd.”



## Onbeschermd gevoel

Een asbestdak renoveren is een project waarbij vertrouwen belangrijk is. Han: “Je complete dak vervangen is een grote stressfactor. Ineens staat je hele productie of je veestapel in de open lucht. Dat is een heel onbeschermd, kwetsbaar gevoel hoor, dat kan ik je wel verzekeren. Dat is het moment dat bij mensen soms de paniek toeslaat: komt het allemaal wel goed? Ja, het komt goed, door een strakke logistieke planning en een goede afstemming met de uitvoerende vaklieden.”

Han verwacht niet dat 2024 het moment is dat Asbestdesk ineens zonder werk komt te zitten. “Welnee. Daarna kunnen we ook verder gaan als gespecialiseerd bedrijf in complete dak- of gebouwrenovaties als het nodig is. Of alle asbest in 2024 weg is? Wellicht niet. Maar het verbod is wettelijk geregeld, dus er is geen weg terug. Banken en verzekeraars passen de voorwaarden aan, dus ondernemers moeten wel actie ondernemen. En financieren van de dakvervangings is bij de meeste bedrijven geen probleem.”

## Sparringpartner

Over financieren gesproken, hoe zit het met die relatie met Alfa? “Kijk, de boekhouding regelen we grotendeels zelf, maar Alfa kijkt mee en verzorgt de jaarrekening. Wat wij van Alfa vooral verwachten, is de rol van sparringpartner – die ons scherp houdt. Eén die ons bijvoorbeeld wijst op fiscale voordelen. Erik Wijnne van kantoor Zwolle voelt ons goed aan. Zowel op het gebied van de inhoud als op het menselijke vlak. We willen de zaken intern óók strak voor elkaar hebben, maar we kennen daarbij wel een gezellige manier van met elkaar omgaan. Hard op de inhoud en zacht in de relatie. Erik voelt dat perfect aan en zorgt er ondertussen voor dat de boekhouding goed voor elkaar is. We hebben een zéér plezierig contact.”



# Overname van een bedrijf in 10 stappen

*De overname van een bedrijf is een complex proces, dat uit diverse stappen bestaat. Hoewel elke overname anders is, zien de stappen er op hoofdlijnen als volgt uit:*



## Stap 1: ONDERTEKENING GEHEIMHOUDINGS-VERKLARING

Voordat partijen kennis met elkaar maken, tekenen zij normaliter een geheimhoudingsverklaring. Hierin verklaren zij over en weer dat de uitgewisselde informatie geheim wordt gehouden. Zonder toestemming van de andere partij mag niet over de overname worden gesproken met personen die niet bij het overnameproces betrokken zijn.

## Stap 2: KENNISMAKING

Na stap 1 maken de verkoper en de (aspirant-) koper kennis met elkaar (doorgaans op neutraal terrein). Tijdens dit gesprek proberen beide partijen uit te vinden of er voldoende basis is om samen het overnameproces verder in te gaan.

## Stap 3: INFORMATIE-UITWISSELING

Is de uitkomst van stap 2 positief, dan kan er onderling informatie worden uitgewisseld in de vorm van een informatie- of verkoopmemorandum. Dit structureert de informatievoorziening richting (aspirant-) koper en de verkoper kan zo duidelijk maken wat hij belangrijk vindt en terug wil zien in een eventuele bieding.

## Stap 4: WAARDEBEPALING EN BIEDING

Nadat de (aspirant-) koper de noodzakelijke informatie van de verkoper heeft ontvangen, wordt de waarde van het over te nemen bedrijf bepaald en wordt een indicatieve – niet-bindende – bieding voorbereid.

## Stap 5: ONDERHANDELEN

Als de indicatieve niet-bindende bieding de verkoper voldoende aanknopingspunten biedt om het proces te vervolgen, starten de onderhandelingen.

## Stap 6: OPSTELLEN EN TEKENEN INTENTIEOVEREENKOMST

Als partijen op hoofdlijnen tot overeenstemming zijn gekomen, worden deze hoofdlijnen vastgelegd

in een intentieovereenkomst. Daarbij neemt de (aspirant-) koper vrijwel altijd het voorbehoud van financiering en een boekenonderzoek op. De intentieovereenkomst bevat ook een agenda voor het vervolg van het proces.

## Stap 7: FINANCIERING REGELEN

Zodra partijen op hoofdlijnen tot overeenstemming zijn gekomen, kan de (aspirant-) koper de financiering gaan invullen. Een overname wordt vaak gefinancierd met een combinatie van eigen middelen van de (aspirant-) koper, een deel van de verkoper en een aanvullende bankfinanciering.

## Stap 8: DUE DILIGENCE

Het regelen van de financiering loopt vaak parallel met het boekenonderzoek door de (aspirant-) koper. Dit is bedoeld om te verifiëren of de informatie die de verkoper beschikbaar stelt juist is.

## Stap 9: OPSTELLEN EN TEKENEN KOOPOVEREENKOMST

Na afronding van het boekenonderzoek wordt de koopovereenkomst opgemaakt. Hierin wordt de transactie in detail beschreven.

## Stap 10: OVERDRACHT – CLOSING

Nadat de koopovereenkomst getekend is en de financiering rond is, kan de onderneming worden overgedragen en vindt gelijktijdig de betaling van de koopsom plaats.

Meer weten over het kopen of verkopen van een bedrijf? Neem dan contact op met Frank van Ee van Alfa Consultants via telefoonnummer 088 2533209 of stuur een e-mail naar [fvanee@alfa.nl](mailto:fvanee@alfa.nl).

# Weet jij al hoe je financiële toekomst eruitziet?

*Heb je enig idee wat je als privépersoon op jaarbasis uitgeeft? Weet je wat er later nog binnenkomt als 'de zaak' niet langer van jou is? Heb je dan nog genoeg financiële ruimte om de dingen te doen die je leuk vindt? Een persoonlijk financieel overzicht (PFO) helpt je aan meer inzicht. Nu én later.*

Financieel adviseur Dick Leeuw is specialist op het gebied van financiële planning. Vanuit die rol zit hij regelmatig met ondernemers om tafel die graag meer inzicht willen hebben in hun financiële toekomst. Hebben ondernemers inzicht in hun persoonlijke financiële situatie? Dick: "Een kleine groep heeft dat wel. Die komen ook met heel gerichte vragen. Daar staat echter een grote groep ondernemers tegenover, die geen of amper idee hebben over wat de toekomst hun in financiële zin zal brengen. Zij nemen aan dat er 'wel voldoende geld in hun onderneming zal zitten voor een prettig pensioen'. Maar iedereen kijkt onvermijdelijk met 'ogen van nu' naar de toekomst. Dus wat als er volgend jaar ineens een flinke concurrent opstaat, je markt deels inzakt of wet- en regelgeving drastisch wijzigt? Marges die onder druk komen te staan, gekwalificeerd personeel dat onverwacht vertrekt, etc? Voeg daaraan toe dat veel ondernemers zichzelf niet afvragen hoeveel harde euro's ze in de verre (maar ook in de nabije) toekomst nodig zullen hebben. Doordat ze dat niet genoeg concreet maken, is het ook lastig om passende maatregelen te nemen."

## Financieel plan op maat

Om cliënten meer houvast te geven met betrekking tot hun financiële toekomst, biedt Alfa het PFO (Persoonlijk Financieel Overzicht) aan. Hiermee krijg je inzicht in – en grip – op je persoonlijke financiële situatie. Het PFO brengt je inkomsten, vaste lasten en vermogen in kaart en schetst een doorkijkje naar de gevolgen hiervan voor je toekomstige financiële situatie. Veel cliënten gebruiken het PFO overigens ook als handig hulpmiddel voor tussenpersonen. Bijvoorbeeld bij financieringsaanvragen of het afsluiten van een AOV. Als Dick een 'PFO-gesprek' voert met cliënten, komen nog vaak de schoendozen op tafel. "Dan passeren er polissen waarvan mensen zich echt afvragen waarvoor ze die ooit hebben afgesloten. Of blijkt dat ze nog een tijdje in loondienst hebben gewerkt en dat er ergens nog een pensioenpotje is. Alleen al het becijferen van wat je in een jaar privé uitgeeft, is vaak al een eyeopener. Bovendien is het PFO op je specifieke wensen toe te snijden door een uitgebreidere maatwerkversie. Met het PFO-rapport als basis kan Alfa een financieel plan op maat maken."



Dick Leeuw

## Bestemmingen voor vermogen

"In een financieel plan maken we de stappen concreet om jouw eigen financiële einddoel te behalen. En geven we inzicht in de betaalbaarheid van je eigen woning en de gevolgen van arbeidsongeschiktheid of van overlijden. Een dergelijk plan geeft ook bestemmingen voor het vermogen aan." Voldoende risicospreiding daarbij is belangrijk, geeft Dick als tip mee. "Die bestemmingen moeten bij je passen. Heb je geen goed gevoel bij beleggen? Dan doen we het niet. Overlijdensrisicoverzekeringen zijn een stuk in prijs gedaald. Overweeg die eens. Aan de hand van het moment van stoppen gaan we echt die stip op de horizon zetten."

Ook toe aan duidelijkheid over je financiële toekomst? Vraag je adviseur naar het PFO!

## Levenscyclus ondernemer

De levenscyclus van iedere ondernemer verloopt via een vergelijkbaar pad. Hij of zij vindt een partner, koopt een huis, krijgt al dan niet kinderen die wellicht gaan studeren. En naarmate de tijd verstrijkt, moet diezelfde ondernemer gaan nadenken over het moment dat hij wil stoppen met werken. Wordt het bedrijf verkocht, of staat er een volgende generatie klaar die het bedrijf kan en wil overnemen? In beide gevallen luidt de vraag: is er wel voldoende geld 'voor nu én later'?

**Wybe van der Gang:**

“Als er op de zaak wat is, kan ik altijd met Berend sparren”



**Van der Gang Watches in Dokkum is de enige horlogemaker in Nederland. Eigenaar Wybe van der Gang startte in 2012 met het vervaardigen van de eerste uurwerken, daarbij geholpen door zusterbedrijf Exakt Fijnmechanika. Dit bedrijf levert veel zeer kleine onderdelen voor zijn uurwerken. Klantbeheerder Berend Bakker van Alfa Buitenpost maakt Wybe van der Gang van dichtbij mee.**

“Van jongs af aan had ik al interesse in het maken van hele kleine en nauwkeurige producten. Daarom begon ik in 1990 voor mezelf met mijn bedrijf Exakt Fijnmechanika, waarmee ik onderdelen maak voor (o.a.) de medische en optische industrie. In 2002 besloot ik met onze fijnmechanische bewerkingstechnieken horloges te gaan bouwen. Bij fijnmechanica ligt het maakniveau namelijk hoger dan in de sieradenindustrie en dat levert hoogwaardiger eindproducten op. Onze klanten zijn met name mensen die een Nederlands product waarderen; vaak ondernemers. Zij gaan voor het Nederlands product. We werken met gelimiteerde oplages. Wie een horloge bestelt, kiest zijn eigen serienummer uit. Pas dan beginnen we met de bouw van het uurwerk. ‘De vlieger’ is ons bekendste horloge.”

Wybe brengt geen hele dagen meer door achter de uurwerk-makertafel. “Soms mis ik dat, maar de organisatorische en de vormgevingskant spreken mij ook erg aan. Nieuwe concepten verzinnen vind ik stiekem leuker dan de technische kant zelf. Ik kan ook niet stilzitten; ik ben altijd op zoek naar nieuwe machines, technologieën en uitdagingen.

Alfa doet voor mij alles wat met cijfers te maken heeft: bedrijfsadviezen, jaarrapporten, de administratie, aangiften, enz. Ik ken Berend al heel wat jaren, onze vertrouwensband is heel hecht; hij kent ons bedrijf door en door. We hebben het dus ook niet alleen over cijfers, maar ook over andere dingen die er in ons bedrijf spelen. Ik vind het belangrijk dat hij ons bedrijf (20 medewerkers) vanaf het prille begin heeft meegemaakt, dat hij hierin meegegroeid is. Voor mij is hij meer dan een accountant; als er op de zaak wat is, kan ik altijd met hem sparren.”

**Berend Bakker:**

“Wybe vertrouwt erop dat ik weet wat voor hem belangrijk is”

“Wybe heeft zijn bedrijf jaren geleden zelf opgericht. Hij is een creatieve ondernemer, die ervan houdt om mooie, technische dingen te maken. Zijn bedrijf bestaat uit twee takken: de fijnmechanische tak en de horlogetak. Dat laatste is echt zijn passie.

Wybe was al jaren klant bij mij toen ik nog bij een ander accountantskantoor werkte. Op een dag vertelde ik hem dat ik aan de slag wilde gaan bij Alfa. Daarop zei Wybe heel nuchter: “Dat is toch geen probleem? Dan ga ik gewoon met je mee.” Dat heeft alles te maken met vertrouwen; we hebben in de loop der jaren een paar intensieve trajecten met elkaar doorlopen, veel meegemaakt. Hij vertrouwt erop dat ik weet wat voor hem belangrijk is, dat ik zijn belangen optimaal behartig, in de ruimste zin van het woord. Ik zeg weleens: ‘Een ondernemer heeft naast zijn eigen partner maar weinig mensen bij wie hij alles open en bloot op tafel kan leggen’. Ik vind het heel mooi als wij dat vertrouwen krijgen en die rol bij hem kunnen vervullen.

Wat wij voor Wybe doen? Wij stellen de jaarrekening samen, doen het aangiftewerk, de loonadministratie, en we bieden administratieve ondersteuning waar nodig. Daarnaast sparren we natuurlijk regelmatig over zijn plannen. Zo hebben we met een herstructureringstraject zijn bedrijf klaar gemaakt voor de toekomst. We praten over zijn liquiditeitsontwikkeling, investeringen, personeelszaken, alles wat voorbijkomt. Op sommige momenten belt hij me ineens, en dan zegt hij: “Berend, ik zit hier of daar mee, wat vind jij?” – en dan bepaalt hij zelf weer zijn koers.

Overigens, waar veel ondernemers kiezen voor een modern, inwisselbaar bedrijfspand, doet Wybe dat bewust niet. Zijn bedrijf is gevestigd in een voormalige landbouwschool in Dokkum. In die authentieke omgeving maakt hij met fijnmechanica ontzettend mooie dingen. Ik heb veel respect voor zijn gedrevenheid en zijn vakmanschap.”

# De ijsboeren van Buren

Op de eerste zonnige lentemiddag van het jaar stoppen een paar fietsers aan de Hennisdijk 11 in Buren. Even een ijsje halen uit de automaat van Wilco Ambachtelijk IJs. Karamel-zeezout of gewoon vanille? Al bijna twintig jaar maken Peter en Mariëlle van der Willigen ijs naast de melkveehouderij. "We hadden een te klein quotum en zochten een neventak", zegt Peter. Ze investeerden niet alleen in een robot-automaat die in de voormalige hooiberg staat ('De IJsberg'), maar ook in ijskarren voor de verhuur. En sinds vorig jaar is er in de nieuw gebouwde stal een heuse ijssalon te vinden. "In augustus gingen we open. Het terras zat regelmatig al lekker vol."

Zestien smaken staan er op het menu. Huisgemaakt, met melk van de eigen 85 koeien. Per dag gaat er gauw twee-, driehonderd liter door de pasteuriseerketel. Drie jaar terug groeide het ijs bereiden Peter boven het hoofd en moest Mariëlle bijspringen. "Van de zomer gaan we voor het eerst met personeel in de ijssalon werken. Weer een nieuwe stap." Ook levert Wilco ijs aan boerderijwinkels en de horeca. Kort geleden was het nieuwe smaken scouten tijdens de IJsbeurs van de vakbeurs BakkersVak. Het is de warming-up voor het zomerseizoen. In de verte komen weer twee fietsers aan. Benieuwd of ook zij de verleiding kunnen weerstaan. "Ik denk het niet", lacht Peter, "dat zijn twee vaste klanten!"



## Onze vestigingen, overal dichtbij

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

Volg ons!



Altijd op de hoogte zijn van het laatste nieuws? Volg ons op social media: Facebook, Twitter, LinkedIn en YouTube. Sinds kort zijn wij ook op de chat bereikbaar tijdens kantooruren. Kijk hiervoor op [www.alfa.nl](http://www.alfa.nl).

alfa  accountants  
en adviseurs

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

Certified  
  
Corporation

