Mens in BEDRIJF

Relatiemagazine van Alfa Accountants en Adviseurs

april 2021

Creatieve ondernemers in crisistijd:

Tulpenteler gaat voor online verkoop, evenementenbureau start met borrelboxen en online events

Meetapparatuur voor een nichemarkt

"Alle garagebedrijven hebben straks onze deeltjesteller nodig"

Provinciale aankoopregeling veehouderijen mag aantrekkelijker

Wat wringt er in de regeling?

alfa accountants en adviseurs

Overal dichtbij

Voorwoord

Weg uit de crisis

Er gloort weer wat licht aan het einde van de tunnel. Als alles vanaf nu meezit, zouden we van de zomer weer redelijk terug moeten kunnen naar 'normaal'. Maar dat wordt nog best spannend. De regering heeft de economie in een soort coma gebracht en de logische vraag daarbij is: hoe gaat de patiënt straks ontwaken – en hoeveel restschade is er dan? Ook op dat moment zal er nog steeds heel veel onzekerheid zijn en van daaruit is het buitengewoon lastig om de juiste keuzes te maken. Ik heb dat eerder op deze plek 'sturen in de mist' genoemd, en dat beeld verandert voorlopig niet. Dit doet een beroep op onze stuurmanskunst, op lef en op doorzettingsvermogen. Persoonlijk geloof ik sterk in de veerkracht van ondernemers, in hun vermogen om nieuwe mogelijkheden te kunnen zien en ze te onderzoeken. Om hun business desnoods over een compleet nieuwe boeg te gooien, als dat maar helpt om weer in beweging te komen, om omzet te kunnen draaien en nieuw perspectief te zien. Twee mooie voorbeelden daarvan lees je in het artikel op pagina 4 -6 van deze aflevering. Wat als een paal boven water staat, is dat we als ondernemer, als mens, door deze crisis flink zijn gewaarschuwd. We zullen onze organisaties crisisbestendiger moeten gaan maken, om het hoofd te bieden aan wat er in de toekomst mogelijk op ons afkomt. Tegelijkertijd heeft deze crisis ook een andere kant: misschien heb je in deze tijd wel nieuwe markten aangeboord, waar je je anders nooit serieus in had verdiept. Als dat een lucratieve ingeving is gebleken, kun je hier toch anders naar kijken. Dan is dat toch de kans, die je anders nooit gezien – laat staan gepakt – had.

Dus ja, de wereld zal er straks anders uitzien, maar we hebben in deze periode wel heel veel geleerd. Om even dichtbij te blijven: wij hebben onze dienstverlening vanuit meer dan 1000 woonkamers, keukens, zolderkamers en zelfs badkamers gewoon doorgezet. En dat bleek – meer dan we dachten – gewoon mogelijk. Maar uiteraard hopen ook wij dat onze dienstverlening in de nabije toekomst weer grotendeels normaal vanuit kantoor kan plaatsvinden. Ook wij missen ons praatje bij het koffie-apparaat. Ook wij werken stagiaires en nieuwe collega's liever op kantoor in dan online. Tegelijkertijd zien we dat we er met ons allen inmiddels wel aan gewend zijn om thuis te werken, om te videobellen met klanten en collega's. De vele reiskilometers voor zakelijke afspraken en vergaderingen die niet meer gemaakt hoeven te worden. Als ik naar dat plaatje kijk, verwacht ik dat we na corona een nieuwe balans vinden tussen thuiswerken en werken op kantoor. Dat verandert uiteraard niets aan het feit dat we heel dichtbij onze klanten willen blijven staan. Ik wens je een mooie lente toe, en overdadig veel licht aan het eind van de tunnel.

Fou-Khan Tsang

Voorzitter Raad van Bestuur Alfa Accountants en Adviseurs

COLOFON

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

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

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

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

Inhoud

4 Creatieve ondernemers in coronatijd: Arie Brouwer en Arjan Wesselink

Arie Brouwer zag de met evenementen volgeplande agenda voor zijn eigen organisatiebureau in twee weken leeg raken. En voor Arjan Wesselink ging de deur op slot, waardoor hij met één miljoen tulpen zat. Creativiteit leidde bij hen tot innovatie en omzet.

7 Installatiebedrijf ST Warmte draait op volle toeren

In bouwend Nederland en in de techniek kunnen we niet meer om duurzaamheid heen, stelt Martin Hoekstra van ST Warmte. Zijn bedrijf is onder meer gespecialiseerd in onderhoud en installatie van cv-ketels, warmtepompen en aircosystemen en groeit flink.

8 Alle garagebedrijven hebben straks onze deeltjesteller nodig

Op 1 juli 2022 maakt de deeltjesteller officieel onderdeel uit van het APK-meetinstrumentarium. De meetapparatuur werd in eigen beheer ontwikkeld bij het bedrijf Test Equipment Nederland van Patrick Andriessen. Een avontuur in een nichemarkt.

12 Noorse hulp voor eenzame ouderen en kinderen die langdurig niet naar school kunnen

De Noorse start-up No Isolation ontwikkelde een innovatieve robot voor kinderen die langdurig niet naar school kunnen én een eenvoudige tablet voor eenzame ouderen zonder digitale kennis. Beide halen de gebruiker uit zijn of haar sociaal isolement.

10 Kort nieuws

Subsidies, Alfa Foundation steunt lokale initiatieven, groeien bij Alfa, corona-maatregelen, Marco Vermin Vice President EMEA DFK International, benoemingen bij Alfa, MIB-enquête.

14 Goede begeleiding bepaalt succes van de deal

Alfa Consultants begeleidde recent aandeelhouders bij de verkoop van een onderneming, een fusie en het aantrekken van een investeerder.

15 Provinciale aankoopregeling veehouderijen mag aantrekkelijker

De regeling provinciale aankoop veehouderijen nabij natuurgebieden is een rijksregeling, die zich richt op 'piekbelasters'. Bert Lowijs en Dick Leeuw (Alfa Zwolle) geven hun mening.

16 Markt voor buitenspeelgoed is booming

Van Ee Buitenspeelgoed in Kootwijkerbroek behoort tot de grotere leveranciers van alles wat een kinderleven leuk maakt. In 2020 was het speelgoed niet aan te slepen.

18 Klant versus adviseur

Evert Bronkhorst van Bronkhorst Elektra B.V. uit Garderen neemt het in deze aflevering op tegen Erwin Beldman, senior assistent accountant bij Alfa in Bennekom.

ARIE BROUWER ADVANCE EVENTS EN **ARJAN WESSELINK** IJSSELTULP

www.advance-events.nl
www.ijsseltulp.nl

Ondernemers die zich creatief door de coronatijd heen slaan

Arie Brouwer en Arjan Wesselink

In veel sectoren heeft corona flink huisgehouden. Maar er zijn altijd ondernemers die zelfs in de donkerste tunnel nog ergens een lichtpuntje zien. Arie Brouwer bijvoorbeeld, die een agenda vol met evenementen voor zijn eigen organisatiebureau in twee weken tijd leeg zag raken. Of Arjan Wesselink, die als tulpenteler met een grote huisverkoop onder de essentiële winkels viel, dicht moest en met één miljoen tulpen leek achter te blijven. Een portret van twee creatieve ondernemers. "Ik heb nog nooit zoveel geïnnoveerd als in de afgelopen twee maanden."

Arie Brouwer van Advance Events

Als iemand Arie Brouwer een jaar terug had verteld dat hij negen maanden later geen events meer organiseerde maar borrelboxen stond in te pakken, had hij hem voor gek verklaard. Op dat moment is Arie de succesvolle ondernemer achter Advance Events en Festival op het Bedrijf, gespecialiseerd in zakelijke en feestelijke evenementen. Corona zet een dikke streep door de agenda voor 2020. "Het zou een waanzinnig jaar worden, zoals je dat maar eens in de vijf jaar hebt"

Wereldmuseum

Met de twee labels is het Schiedamse bureau landelijk actief. Arie: "Ik zat op 12 maart vorig jaar met een klant in het Wereldmuseum, wat de locatie voor zijn event zou worden, toen ik de persconferentie zag. In de twee weken daarna bleef de telefoon maar gaan. Partijen werden geannuleerd of verplaatst. Binnen twee weken was anderhalf miljoen euro aan omzet voor bevestigde events en nog eens anderhalf miljoen voor offertes zo goed als verdwenen." Dertien mensen heeft hij dan in vaste dienst. "Op piekdagen lopen we wel met 125 man, inclusief zzp'ers en uitzendkrachten." Het is rondkijken wat er nog wel mag. En dan ontstaat het idee om bezoekers van een geannuleerd feest toch nog iets mee te geven van de gezelligheid: met wat nu de Event@Home Box heet, een box met lekkernijen voor thuis. Inmiddels bestaat het concept uit meerdere boxen, van borrel- tot feestbox, van zomerbox tot winterbox. Ook geschenkenboxen zijn eraan toegevoegd.

100.000ste pakket

"We hadden een simpele website gemaakt, maar we kregen al snel door dat het hard ging. Dat heeft erin geresulteerd dat we in de weken voor de kerstdagen 15.000 pakketjes per week aan het inpakken waren. Ja, als het nodig was, stond ik ook aan de lopende band. Binnenkort gaat het 100.000ste pakketje de deur uit. Het magazijn voor onze live events hebben we verbouwd tot inpakcentrale. Het heeft een enorme vlucht genomen." Alfa is in die tijd een belangrijke partner. "Het is een partij die ons voorziet van adviezen. Met name senior klantbeheerder Eelco Storre van Alfa Bleiswijk heeft voor mij een klankbordfunctie. Zeker toen. Allerlei dingen zijn nieuw. Daar weet niemand een antwoord op. Door zaken te bespreken met professionals (zoals de mensen van Alfa) word je als ondernemer toch gesteund om een keuze te maken."

Online studio

Het bleef niet bij de boxen. Arie: "Als mensen niet naar een event toe konden komen, dan brachten wij het naar de mensen toe. We hadden nog een ruimte over. Die hebben we verbouwd tot online studio voor live streams, als een van de eerste eventbureaus van het land. We doen heel veel: borrel-, kerst-, lunch- en teambuildingshows voor hr-afdelingen, maar ook congressen en webinars. Vorig jaar hebben we 75 events live uitgezonden. We gaan de studio daarom nu compleet verbouwen."

Live event

Inmiddels zijn er nog negen medewerkers over. Ondanks het relatieve succes kijkt Arie alweer uit naar een 'echt' event, live. "Dat is toch het mooiste. Heel voorzichtig reken ik op iets kleinschaligs na de zomer. De Event@Home Boxen zullen dan wat teruglopen, maar online events zullen wel blijven, net als thuiswerken."

Arjan Wesselink van IJsseltulp

"Het past helemaal in deze tijd van beleving"

Op het familiebedrijf van de familie Wesselink in Empe is de huisverkoop van tulpen méér dan een aardige bijverdienste. Eén miljoen stuks moeten er in veertien weken tijd worden verkocht. "Uniek is een groot woord, maar dat doen er niet veel", zegt Arjan Wesselink bescheiden. "Klanten voor de winkel komen uit de stedendriehoek Zutphen, Apeldoorn en Deventer. We hebben al jaren ons eigen merk, IJsseltulp. Dat blijft toch wel hangen tussen de oren."

Na de tulpen volgen nog de pioenrozen, maar hoofdbestanddeel van de vof Arjan Wesselink is de 25 hectare pootgoed. In de voorjaarsmaanden wordt een deel van de schuur een verkoopruimte voor de tulpen. "Mensen zien dan de tulpen in de kas groeien, ze zien hoe wij met het product bezig zijn. Het past helemaal in deze tijd van beleving. Daarom hebben we ook een pluktuin. Daar planten we alles door elkaar en kunnen mensen zelf tulpen plukken. Als je al die fotootjes op Facebook en Instagram ziet van mensen in de pluktuin: dat maakt je bereik wel een heel stuk groter."

Online verkoop

Omdat hij als grootschalige huisverkoper onder de essentiële winkels viel, bleef begin dit jaar de deur op slot. Precies in het tulpenpiekseizoen.

Door de online verkoop blikt IJsseltulp terug op een geslaagd tulpenseizoen.

"En de bloemisten waar we aan leveren, hadden hetzelfde probleem. Dat betekende dat we al onze producten zelf moeten afzetten. Dat maakte het wel even spannend." Het toeval wil dat Arjan al eens eerder over online verkoop had nagedacht. "Dat was vorig jaar vóór corona uitbrak. Toen zeiden we al tegen elkaar: daar moeten we iets mee gaan doen. Toen kwam corona, en was ik blij dat ik het nog niet in orde had. De aanvragen zouden zo massaal zijn geweest dat we waren vastgelopen."

Fysiek en online versterken elkaar

Dit jaar begon Arjan er in januari alsnog aan. "We versturen nou ons eigen product door heel Nederland. Ik denk dat online een heel belangrijk punt is. Ik ben niet iemand met commercieel verstand, maar ik heb wel onthouden dat een fysieke winkel en een online winkel elkaar kunnen versterken. Wat je nu ziet, is dat heel veel klanten van ons bloemen sturen naar iemand anders in het land. Die klanten kennen ons; ze willen geen bloemen bestellen bij een lokale bloemist die ze niet kennen. We kunnen het prima aan, tot nu toe krijgen we alleen maar goede reacties", zegt Arjan. Hij is trouwe klant van Alfa in Zelhem. ("Daar zitten we al jaren. We hebben veel te maken met directeur Evelien Schuurman, met haar kunnen we heel goed overweg.")

Zo wordt een bosje met 10 tulpen voor 11,95 euro overal in Nederland bezorgd. Voor een gemengde bos van 50 stuks is dat 24,95 euro. Arjan: "We hebben een postorderbedrijf ingeschakeld dat de pakketten niet laat sorteren met een robot, maar met de hand. Dus dat verzenden gaat wel goed." Al met al kan IJsseltulp terugkijken op een geslaagd tulpenseizoen. "Ik heb nog nooit zoveel geïnnoveerd als in de afgelopen twee maanden. Het leuke is dat je weer totaal nieuwe inzichten krijgt."

Installatiebedrijf ST Warmte draait op volle toeren

In bouwend Nederland en in de techniek kunnen we niet meer om duurzaamheid heen, concludeert Martin Hoekstra van ST Warmte. Zijn bedrijf is gespecialiseerd in onderhoud en installatie van cv-ketels, warmtepompen, aircosystemen en vloerverwarmingsinstallaties. En won voor het tweede jaar op rij de FD Gazelle vanwege meer dan 20 procent jaarlijkse groei.

Fotografie: Martine Goulmy

Martin Hoekstra trad in 1994 tot het bedrijf van zijn vader toe als compagnon en inmiddels telt het bedrijf vier eigenaren. "Tien jaar geleden stapte mijn vader uit de zaak en werd ik bedrijfsleider. In die tijd bezocht ik een bijeenkomst van de Vakgroep Klimaat- en Duurzame Techniek van het toenmalige UNETO-VNI, de branchevereniging. Die boog zich over de vraag wat warmtepompen zouden kunnen betekenen. Ik ben daar toen bestuurslid geworden, omdat ik de kennis en informatie hierover ook graag met veel andere installateurs wilde delen. Wil je een warmtepomp goed kunnen verkopen, dan moet je wel heel duidelijk kunnen uitleggen wat die installatie voor iemand betekent en wat de toegevoegde waarde daarvan is. Voor een jaren '70-woning zonder spouwmuurisolatie, zonder dubbel glas en met een niet geïsoleerd dak is een warmtepomp geen optie. Huizen vanaf bouwjaar 1987 met een mechanisch ventilatiesysteem kun je wel eenvoudig verduurzamen, met al dan niet hybride warmtepompen (deels werkend op elektriciteit, deels op gas). Omdat elke woning anders is, is altijd maatwerkadvies nodig."

Verduurzamen

"Voor ons gaat het om de vraag: hoe kunnen we Nederland zo mooi mogelijk verduurzamen, met goede adviezen? Daarbij gaat het er niet alleen om dat je je klanten zo goed mogelijk helpt, maar ook om zorgvuldige omgang met je personeel, zodat ze graag bij je blijven werken. Wij richten ons nu vooral op de particuliere en kleinzakelijke markt, in het besef dat onze organisatie razendsnel transformeert. Niemand kan het zich hier permitteren om drie maanden in een comfortzone te werken; functies veranderen steeds." Martin benadrukt dat zijn bedrijf de tijd mee heeft. "Er wordt nu veel meer thuisgewerkt, waardoor mensen bijvoorbeeld ook airco op hun werkkamer willen. Veel mensen hadden afgelopen jaar ook een ander uitgavenpatroon. Omdat ze niet op vakantie gingen, konden ze hun geld anders besteden, bijvoorbeeld aan airco. Daarom willen veel particulieren graag investeren in de verduurzaming van hun woning, om de maandlasten te verlagen. In wezen kunnen we al tien jaar elke woning zonder gas verwarmen, dat is niet zo'n probleem. De crux zit meer bij de terugverdiencapaciteit. Gelukkig stimuleert de overheid duurzaamheid voor bedrijven enorm; er zijn elke keer wel weer kansen of subsidiepotjes."

Opleiding medewerkers

In de installatiebranche is er een structureel tekort aan handjes. Toch noteert ST Warme forse groei. Wat is het geheime recept? "Je moet heel alert zijn op het groeipad van je organisatie, de ontwikkeling van je mensen. We hebben hier een ontwikkelingsmodel per werknemer. Het eerste jaar stroom je in, in jaar twee ga je dingen zelfstandig doen en in jaar drie moet je redelijk als zelfstandig monteur kunnen werken, zodat je ook anderen weer kunt opleiden. Wij leiden onze mensen zelf op, omdat je nergens meer volleerde monteurs kunt krijgen."

Alfa Salaris & Personeel

"In eerste instantie deed ik de hele administratie en de jaarrekening zelf, maar dat ligt nu bij Alfa. Ze helpen ons nu ook om onze vof om te bouwen naar een bv-structuur. Ook maken we gebruik van de dienstverlening van Alfa Salaris en Personeel. Wanneer je vragen hebt over hoe je moet omgaan met een calamiteitendag of met een zieke medewerker, dan is het prettig dat ze je daarover aan de achterkant van advies kunnen voorzien. Het meeste contact hebben we met klantbeheerder Frank Hogerwerf van Alfa Aalsmeer. We hebben samen een uitermate intensief traject doorlopen, grotendeels online. Ik vind het erg prettig dat hij meekijkt, vooral omdat ons bedrijf continu in beweging is."

Martin Hoekstra

Ben je getriggerd door de mogelijkheden van warmtepompen en wil je weten hoeveel je kunt besparen? Kijk dan eens op www.stwarmte.nl.

PATRICK ANDRIESSEN TEST EQUIPMENT NEDERLAND (TEN)

www.ten-automotive.com

“Alle garagebedrijven hebben straks onze deeltjesteller nodig”

Op 1 juli 2022 maakt de deeltjesteller officieel onderdeel uit van het APK-meetinstrumentarium voor personenauto’s, bestelauto’s, vrachtwagens en bussen die op diesel rijden. De deeltjesteller (die het aantal uitgestoten roetdeeltjes meet) is ontwikkeld door het familiebedrijf Test Equipment Nederland (TEN) van Patrick Andriessen uit Baambrugge, gelegen onder de rook van Abcoude. Hij schakelde Alfa specifiek in om het gehele traject rondom de WBSO en de innovatiebox in de juiste banen te leiden. Wat komt hij tegen bij zijn activiteiten in deze nichemarkt?

Test Equipment Nederland werd in 1978 opgericht door de vader van Patrick Andriessen, die aanvankelijk alleen meetapparatuur importeerde uit Frankrijk en Japan, om deze daarna door te verkopen. In 1985 ontwikkelde en produceerde het bedrijf voor het eerst emissiemeetapparatuur in eigen huis. De ontwikkeling van de deeltjesteller is een nieuwe mijlpaal.

Liefde voor de zaak

Patrick liep als klein jongetje al graag bij zijn vader in de zaak rond. “Ik weet ook nog dat ik als knulletje op de basisschool zat, op 300 meter van de doorgaande weg. Als ik dan een van de bedrijfsauto’s van mijn pa langs zag komen, kon ik het gewoon niet laten om te roepen: ‘hé, daar rijdt iemand van de zaak!’. Dit gebeurde tot vervelens toe voor de meester, die zag dat ik altijd meer met de zaak bezig was dan met school.” Die liefde voor de zaak leidde ertoe dat hij op zijn 21e bij zijn vader ging werken. In 2014 nam hij 40 procent van de aandelen in de zaak over en in januari 2021 de resterende 60 procent. “Als 44-jarige wil je op eigen benen staan en niet nog 10 jaar doorwerken onder de vleugels van je pa. Het werd bij ons gewoon tijd dat ik, als tweede generatie, het roer overnam. Wel loopt mijn pa hier nog regelmatig rond en dat is ook helemaal prima.”

Van roetmeting naar deeltjesteller

Patrick: “De roetmeting van dieselvoertuigen dateert van begin jaren ’90. In die tijd zag je nog weleens zo’n stinkende, oude Mercedes, die met een grote zwarte rookpluim optrok bij het stoplicht. Die vrije, grote roetdeeltjes kon je ook gewoon zien! Vandaag de dag is dat niet meer mogelijk; de roetdeeltjes zijn veel kleiner (80 nanometer). Daarnaast zitten er in moderne dieselvoertuigen vanaf 2011 roetfilters, die alle deeltje tegenhouden die groter zijn dan 20 nanometer. Bij een goed werkende diesel komen alle uitgestoten roetdeeltjes dus in dat roetfilter terecht. In tegenstelling tot wat je vaak in de media leest, is de moderne dieselauto echt een heel schone auto. De traditionele roetmeting is echter wel een gedateerd meetinstrument voor hedendaagse diesels; de meetnauwkeurigheid van de uitstoot is onvoldoende scherp. Daarom startte TNO in 2013 op verzoek van het ministerie met een onderzoek naar de beste methode om dit te ondervangen. Zij gaven de branche de opdracht: ontwikkel nu eens een deeltjesteller voor automotive, zodat we de deeltjes kunnen tellen die uit de uitlaat komen. Die uitdaging zijn we (met succes) aangegaan, waardoor we nu de eerste partij zijn, die de deeltjesteller op de markt brengt.”

Typegoedkeuring

De deeltjesteller heeft een typetoelating gekregen van het Nederlands Meet Instituut (NMI) en is per 1 juli 2022 officieel verplicht bij de APK-keuringen. Dat betekent werk aan de winkel. “Garagehouders hebben nu een goed jaar de tijd om zich te oriënteren en de deeltjesteller aan te schaffen, wij hebben een jaar de tijd om de markt (zo’n 9500 Nederlandse garagehouders) te voorzien. Zodra de binnenlandse markt ingevuld is, moet je op zoek naar andere markten. Kortom, je moet blijven doorontwikkelen op dit gebied. Dat maakt het voor nieuwe toetreders ook geen interessante markt. Immers, voor elk land heb je een typetoelating nodig en dat is kostbaar.”

Ontwikkelteam

Het ontwikkelteam van TEN bestaat uit vier mensen, waarbij ieder teamlid zijn eigen specialisme en expertise heeft. “De een legt zich toe op het mechanisch ontwerp en de behuizing, de ander op de elektronica en nummer drie richt zich op de software. Ons vierde teamlid is niet alleen een volwaardig R&D-medewerker, maar hij stuurt ook het team en ontwikkelproces aan. Dat team is geweldig op elkaar ingespeeld. Feit is wel dat je met onze bedrijfsgrootte (25 medewerkers) niet meer dan een of twee projecten tegelijk kunt doen. Er is dus niet veel overcapaciteit om andere projecten op te starten.”

Patrick Andriessen: “Per 1 juli 2022 is de deeltjesteller officieel verplicht bij APK-keuringen. Dat betekent werk aan de winkel!”

WBSO en innovatiebox

Alfa verzorgt voor TEN de WBSO-aanvragen en regelt dat het bedrijf met de deeltjesteller nu ook voor het eerst gebruik kan maken van de innovatiebox. “Het stelt mij gerust dat zij dit traject aansturen en ondersteunen. Ik denk altijd maar zo: schoenmaker, blijf bij je leest. Wij kunnen uitstekend meetapparatuur ontwikkelen, maar dit soort administratieve zaken passen ons gewoon minder. Bovendien verandert de regelgeving op het gebied van belastingen en subsidies continu; wij kunnen dat zelf niet bijhouden. Twee collega’s op de boekhouding houden hier de urenstaten voor de WBSO bij, maar ik kan niet van hen verlangen om dat hele WBSO-traject te doen. Ik heb een zeer goed contact met Jorian Blom en Jelmer Beckmann (Alfa Consultants); zij komen hier al heel wat jaren over de vloer. Ze weten exact wat we doen, kennen onze producten, maar ze kunnen technisch ook echt goed meepraten. In die zin sta ik er altijd versteld van dat ze zich daarin kunnen verplaatsen.”

Ben je garagehouder en geïnteresseerd in de deeltjesteller? Neem dan contact op met TEN via info@tba-ten.nl of 0294 284428.

ORGANISATIENIEUWS

(Nieuwe) gezichten binnen Alfa

In 2021 zijn twee nieuwe directeuren gestart bij Alfa. Daarnaast is een kantoorleider met elf jaar Alfa-ervaring gestart bij Alfa in Langenboom. We stellen hen graag aan je voor!

In Bleiswijk is op 18 januari 2021 **Gert Bolink** gestart. Gert brengt onder meer zeventien jaar ervaring mee vanuit de coöperatieve bankwereld, opgedaan bij de Rabobank-organisatie. Meer zichtbaarheid voor Alfa als geheel en een sterkere focus voor het kantoor in Bleiswijk ziet Gert als twee belangrijke speerpunten.

Met **Kevin den Hartog** waait er een frisse bries door het kantoor van Alfa in Langenboom. Kevin is op 1 februari jl. gestart als kantoorleider. Hij werkt al elf jaar bij Alfa en was voorheen klantbeheerder en accountant in Raamsdonksveer. “Langenboom is een kantoor met positieve mensen, met de ambitie om te groeien. Ik vind het leuk om mij daarbij te voegen en daar een rol in te spelen”, aldus de jonge kantoorleider van Langenboom.

Op 15 maart jl. is **Margriet Nascimento-Poelman** toegetreden tot het directieteam van Alfa in Hoogeveen en Emmen. Zij zal daar, in de functie van directeur, de kar trekken samen met directievoorzitter Rudi Nijs. Ze kent de fijne kneepjes van het vak als sparringpartner voor klanten en als vertrouwenspersoon in de rol van leidinggevende naar personeel.

SUBSIDIES

Subsidies voor bereiken internationale ambities

Voor mkb-ondernemers met internationale ambities en interesse in buitenlandse markten zijn verschillende subsidies beschikbaar vanuit de overheid. Bijvoorbeeld voor het in het buitenland uitvoeren van een project, investeren in een buitenlandse onderneming of mogelijke buitenlandse afnemers overtuigen van jouw technologie, product of dienst.

Het ministerie van Buitenlandse Zaken stimuleert ondernemers die met dergelijke projecten aan de slag willen met de subsidieregeling voor demonstratieprojecten, haalbaarheidsstudies en investeringsvoorbereidingsprojecten (DHI) om succesvol internationaal te ondernemen in het buitenland. In ontwikkelingslanden draagt het ministerie hiermee gelijk positief bij aan duurzame lokale ontwikkeling en het behalen van de Sustainable Development Goals (SDG's) van de Verenigde Naties.

Haalbaarheid

Om de haalbaarheid van een project te onderzoeken, is een haalbaarheidsstudie of investeringsvoorbereidingsproject mogelijk. Bij een haalbaarheidsstudie ligt het initiatief bij de buitenlandse partner. De partner heeft interesse in de technologie, product of dienst van jouw bedrijf. Via een haalbaarheidsstudie onderzoek je of aanschaf door deze partner haalbaar is. Bij een investeringsvoorbereidingsproject ligt het initiatief bij jou. Je onderzoekt of de voorgenomen investering in het buitenland haalbaar is. Gaat het om het daadwerkelijk demonstreren van een technologie, product of dienst, dan is een demonstratieproject van toepassing binnen deze regeling.

Neem voor informatie over deze en andere subsidies contact op met de adviseurs van Alfa Consultants via telefoon 088 2533300 of e-mail consultants@alfa.nl. Kijk ook eens op www.alfa-consultants.nl.

ENQUÊTE

Mens in bedrijf op papier of digitaal?

Blijven we *Mens in bedrijf* uitbrengen als papieren magazine of moeten we overstappen naar een digitale variant? Voor beide varianten bestaan argumenten voor en tegen. Daarom wilden we deze vraag ook bewust stellen aan alle klanten. De vorige aflevering bevatte om die reden een bijsluiter met een korte enquête, die we ook online hebben geplaatst. De uitkomsten zijn als volgt:

- 75 procent van de respondenten op de bijsluiter wil het papieren magazine ontvangen, 25 procent de digitale variant;
- 46 procent van de respondenten op de online enquête wil het papieren magazine, 54 procent de digitale variant;
- interviews met ondernemers en vakinhoudelijk nieuws krijgen de meeste waardering;
- 60 procent brengt meer dan een kwartier door in het magazine;
- 86 procent van de respondenten vindt drie keer per jaar verschijnen prettig;
- het rapportcijfer ligt tussen 7,8 / 6,8.

Mens in bedrijf zal daarom vooralsnog op papier blijven verschijnen. In de nabije toekomst kun je aangeven of je voorkeur hebt voor het papieren magazine of de digitale variant. Verder: dank voor de ingestuurde tips en ideeën; hier zitten goede en leuke suggesties bij!

ZAKENDOEN IN HET BUITENLAND

Marco Vermin nieuwe Vice President - EMEA van DFK International

Marco Vermin, lid Raad van Bestuur van Alfa, is op 5 februari jl. benoemd tot Vice President – EMEA van DFK International. In deze rol vertegenwoordigt hij de regio’s Europa, het Midden-Oosten en Afrika.

Marco Vermin

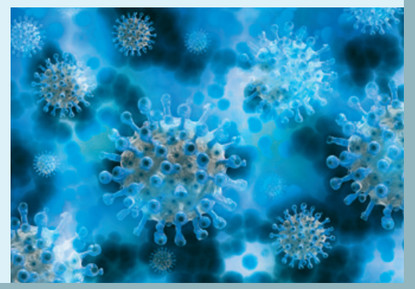
Als je een buitenlandse vestiging wilt openen of een bedrijf wilt overnemen in het buitenland, krijg je te maken met de lokale wet- en regelgeving. “Het is heel prettig dat wij dankzij onze samenwerking met DFK International kunnen schakelen met het accountantskantoor in het gebied waar de klant zich wil vestigen. Wij kennen en vertrouwen onze partners in het buitenland. Het is belangrijk dat wij hier invloed op kunnen uitoefenen en een lokale accountant kunnen voordragen die alles weet van de lokale regels”, aldus Marco Vermin. Onder de vlag van DFK International werken ruim 220 accountantskantoren (samen goed voor bijna 400 vestigingen) nauw met elkaar samen bij internationale aangelegenheden.

Wil je zakendoen in het buitenland en heb je hier vragen over? Neem dan gerust contact op met senior adviseur Matthijs van Dorssen via telefoon 088 2533208 of e-mail mvandorssen@alfa.nl. Kijk ook op www.alfa.nl/internationaal of dfk.com.

CORONACRISIS

Uitbreiding steun- en herstelpakket coronamaatregelen

Het is een bijzondere tijd, en voor veel mensen is het ook een zware tijd. De gevolgen van de coronacrisis worden met de dag meer zichtbaar. We informeren je graag over de laatste stand van zaken met betrekking tot het steun- en herstelpakket op www.alfa.nl/coronacrisis. Heb je vragen? Onze adviseurs staan graag voor je klaar.



MAATSCHAPPELIJKE BETROKKENHEID

Alfa Foundation steunt lokale initiatieven

De Alfa Foundation werd in 2019 opgericht, om medewerkers te stimuleren zich naast hun werk in te zetten voor vrijwilligerswerk of voor een goed doel. Bestuurslid Sanny Brunekreeft van de Alfa Foundation (en hoofd HRM): ‘Met de Foundation erbij kunnen we ook veel meer lokale initiatieven ondersteunen waar onze medewerkers een bijdrage aan leveren. Juist ook omdat we als Alfa graag uitdragen dat we ‘Overal dichtbij’ zijn. Zo creëren we waarde voor medewerkers, klanten en maatschappij.’ Inmiddels hebben al enkele tientallen Alfa-medewerkers aanspraak kunnen maken op een bijdrage van 2000 euro voor ‘hun’ goede doel. Om een beroep te doen op financiële ondersteuning vanuit Alfa geldt als voorwaarde dat medewerkers zich minimaal veertig uur per jaar bezig moeten houden met die maatschappelijke activiteit of het goede doel.

GROEIEN BIJ ALFA

Dichtbij een nieuwe uitdaging?

Alfa groeit en daarom zijn we op zoek naar een nieuwe collega die ons verder gaat helpen om onze organisatie verder uit te bouwen. Wil jij een nieuwe impuls geven aan je carrière en wil je écht iets betekenen voor ondernemers? Vind je het leuk om nieuwe klantrelaties op te bouwen en te onderhouden? Dan is werken bij Alfa zeker iets voor jou! Wij begrijpen dat door de huidige ontwikkelingen rondom het coronavirus solliciteren best spannend kan zijn. Daarom doen we er alles aan om jouw sollicitatieprocedure zo goed mogelijk door te laten gaan. Ook in onzekere tijden ben je welkom bij Alfa! Dus: heb je een leuke vacature gezien? Je kunt gewoon solliciteren. Kijk voor alle vacatures op www.groeienbijalfa.nl.

KAREN DOLVA NO ISOLATION

www.noisolation.com

Noorse hulp voor eenzame ouderen en kinderen die langdurig niet naar school kunnen

De Noorse start-up No Isolation ontwikkelde een innovatieve robot – de AV1 – voor leerlingen die langdurig niet naar school kunnen. Met de zorgrobot kunnen ze hun klasgenoten zien, horen en ermee praten. Het technologische hulpmiddel was de aanleiding voor de ontwikkeling van de KOMP, een eenvoudige tablet voor eenzame ouderen zonder digitale kennis. Twee verschillende producten, één visie: jong en oud uit een sociaal isolement halen. Inmiddels krijgt No Isolation ook in Nederland voet aan de grond. Karen Dolva, nu CEO, was in 2015 een van de oprichters.

Karen Dolva

Alleen al in Nederland kunnen bijna 20.000 scholieren geen onderwijs volgen, omdat ze chronisch ziek zijn. Ze missen niet alleen het onderwijs, ze missen ook hun vriendjes en vriendinnetjes. Als Karen Dolva na een universitaire studie in UX (user experience) en interaction design – zeg maar: de gebruikservaring op computers – een vriendin spreekt, komt ze ermee in aanraking. “Zij is verpleegster op de kankerafdeling voor kinderen en vertelde hoe ze school missen. Toen ik klaar was met de universiteit, begon ik het onderwerp te onderzoeken. Al snel kwam ik erachter dat er geen oplossingen waren om ervoor te zorgen dat kinderen in contact blijven met hun vriendjes en hun school.”

Met medeoprichters Marius Aabel en Matias Doyle zet ze de Noorse tech start-up No Isolation op poten en ontwikkelt iets wat de plaats van een kind in de klas kan innemen: de AV1. De robot komt in de klas te staan en draait zich automatisch naar degene die spreekt. Het zieke kind kan via een app op de telefoon of op een tablet thuis of in het ziekenhuis alles wat er in de klas gebeurt horen en zien. Ook kan een kind communiceren met de klas via de AV1. En gaat de klas ergens naartoe, dan kan de leerkracht de robot gewoon meenemen.

Oplossing voor senioren

Het succes van de eerste innovatie was een trigger voor de volgende: de KOMP, een tablet voor ouderen die met een gewone smartphone of tablet niet uit de voeten kunnen. Karen: “Met KOMP werden we benaderd door de Norwegian Cancer Society, die AV1 had gezien en een soortgelijke oplossing zocht voor senioren die moeite hebben met het gebruik van technologie. Tijdens de lockdown in Europese landen hoorden we van veel gezinnen dat KOMP een redder in nood is geweest. We hebben zelfs KOMP's in onze eigen familie en gebruiken die om foto's te sturen van kleine, dagelijkse dingen, uitstapjes die we maken of om oude herinneringen op te halen.”

Redder in nood

Daarmee is een oplossing als de AV1 een goed voorbeeld van de inzet van technologie om problemen op het gebied van zorg en welzijn om te lossen. Eenzaamheid is zo’n probleem, een groeiend probleem zelfs in coronatijd. “Van tijd tot tijd voer ik de gesprekken zelf, zodat ik rechtstreeks met gebruikers kan praten en naar hun behoeften kan luisteren. Hun feedback is overwegend positief. En het helpt om gefocust te blijven op wat we eigenlijk met onze producten doen.”

CEO

In zes jaar tijd groeide No Isolation naar ruim veertig medewerkers en is het bedrijf actief in Oslo, Londen en München. Zelf is Karen Dolva uitgegroeid tot CEO. Een CEO met invloed: de dertigjarige Noorse mocht haar verhaal al eens doen tijdens een van de TEDx-evenementen, was een van de ‘World’s Top 50 Women in Tech’ volgens het Amerikaanse magazine Forbes en won de EU Women Rising Innovator. Ze is verantwoordelijk voor de strategie en de uitbouw van No Isolation en fungeert als woordvoerder.

Enorme groei

De zorgrobot wordt (nog) niet vergoed, en moet dus worden gekocht door de gebruikers. Toch is de belangstelling groot, constateert de jonge topvrouw. “Het afgelopen jaar hebben we een enorme groei gezien in Noorwegen, het Verenigd Koninkrijk en Duitsland. Bij de introductie in het Verenigd Koninkrijk waren we meteen twee keer uitverkocht. In Nederland gaat de verkoop van de AV1 en de KOMP gestaag door. Vrij snel na de uitbraak van de pandemie in maart waren onze dealers al uitverkocht.”

Warme technologie

De reden voor het verkoopsucces is de hoge mate van gebruiksvriendelijkheid. ‘Warme technologie’, noemt ze de AV1 en de KOMP zelf. “Mensen staan vaak sceptisch tegenover nieuwe technologie die snelle oplossingen belooft. We zien onze producten niet als technologie, maar als sociale hulpmiddelen die mensen helpen om een volledig leven te leiden. Met de AV1 willen we dat de kinderen re-integreren en deelnemen aan school; het is slechts een middel om de overgang soepeler te laten verlopen. Met de KOMP proberen we senioren en gezinnen nieuwe contactmogelijkheden te geven.”

Ondertussen dienen zich onbedoeld nieuwe gebruikersgroepen aan, zegt Karen. “Beide producten zijn gebruikt op manieren waar we niet aan dachten. Zo hebben artsen bijvoorbeeld AV1 in ambulancehelikopters ingezet. Misschien is het een meer algemeen hulpmiddel dan wij voor ogen hebben. KOMP is gemaakt voor senioren, maar wordt door veel meer mensen gebruikt die geen technologische kennis hebben. Daarom kijken we altijd naar andere kwetsbare groepen in de samenleving, die wellicht tools nodig hebben om hun leven te verbeteren.”

Officieel is No Isolation een Noorse onderneming, maar het bedrijf heeft inmiddels ook een bv in Rotterdam, met het doel om van hieruit de Europese expansie te versnellen. Alfa Aalsmeer helpt No Isolation onder meer ook met fiscale adviezen, de administratie en de jaarrekening. Via DFK International, het internationale verband van accountantskantoren waarin Alfa deelneemt, hebben we No Isolation ook geholpen om de vestiging in de UK op te zetten. Ook wordt er contact onderhouden met de Duitse DFK-partner, bij de opzet van de vestiging daar.

Goede begeleiding bepaalt succes van de deal

Of het nu de verkoop van een onderneming betreft, een fusie of een investeerder die aangetrokken moet worden; in alle gevallen zijn dit meestal transacties die een ondernemer maar eens in zijn leven doet. Goed advies en begeleiding door ervaren specialisten is dan belangrijk. Alfa Consultants, het corporate finance team van Alfa Accountants en Adviseurs, is zo'n team van specialisten.

Vijf verkooptips

1 Bepaal de verkoopprijs
De verkoopprijs die je zelf voor ogen hebt, wijkt vaak af van wat je onderneming daadwerkelijk waard is. Laat je onderneming daarom waarderen door een hierin gespecialiseerde partij. Zo weet je direct waar je staat. Reken ook alvast door of de gewenste verkoopopbrengst toereikend is voor je levensonderhoud na verkoop.

2 Bepaal je betrokkenheid na verkoop
Wil je graag nog een actieve rol hebben na de overdracht, of liever niet? Verkoop je direct alle aandelen of doe je dit in gedeeltes? Jouw antwoord op dit soort vragen bepaalt welk type koper bij je past.

3 Zoek anoniem naar een koper
Zet je onderneming anoniem in de verkoop. Zo voorkom je onrust bij medewerkers, klanten, leveranciers of welke betrokkenen dan ook. Met een anonieme beschrijving van je bedrijfsactiviteiten, gecombineerd met financiële parameters, kan de interesse van mogelijke kandidaten worden gepeild.

4 De intentieovereenkomst
Ben je het op hoofdlijnen eens met de overdracht? Leg de gemaakte afspraken dan vast in een intentieovereenkomst. Denk hierbij onder andere aan de spelregels van het boekenonderzoek en aan formalisering van het financieringsvoorbehoud. Maak ook afspraken over de verdere tijdpaden.

5 Schakel een adviseur in
De verkoop van je onderneming is meestal ook een emotionele aangelegenheid. Betrek daarom een adviseur bij het verkoopproces die je vertrouwt, waardoor je rationele(re) keuzes kunt maken.

Alfa Consultants bood recent aandeelhoudersbegeleiding bij (onder andere) drie soorten transacties, namelijk: de verkoop van een onderneming, een fusie en het aantrekken van een investeerder.

Verkoop

De eerste transactie waar het om gaat, is de overname van Martin Stolze Groep door hightech scale-up Kind Technologies. Martin Stolze is internationaal bekend vanwege zijn specialisme op het gebied van de automatisering van intern transport. Het gaat dan vooral om het interne transport van producten in de tuinbouwsector, verpakkingsindustrie en distributiecentra. De overnemende partij, Kind Technologies, is een hightech groep, die zichzelf specialist mag noemen op het gebied van robotica, kunstmatige intelligentie en computer vision. Voor dit bedrijf is de overname een mooie gelegenheid om extra voet aan de grond te krijgen in de Greenportregio Westland.

Fusie

Ook de fusie van DB+ en Venéco begin dit jaar vereiste aandeelhoudersbegeleiding. Beide bedrijven hebben een trackrecord van meer dan 25 jaar, waarbij DB+ zich heeft gespecialiseerd in telecom en Venéco in IT. Ze werkten al langere tijd samen, om op die manier hun tamelijk diverse klantengroep te kunnen bedienen met geïntegreerde oplossingen. Bij deze transactie heeft Alfa namens DB+ de aandeelhouders ondersteund, de transactie voorbereid, fiscaal geadviseerd, de onderhandelingen gevoerd, de due diligence begeleid en juridisch advies verleend. DB+ en Venéco gaan nu samen door!

Aantrekken investeerder

Bij het aantrekken van investeerder Vendis Capital eind vorig jaar door de Nederlandse discount retailer SoLow heeft Alfa eveneens een belangrijke rol gespeeld. Vanaf het voorbereiden van de deal, de gesprekken aan de onderhandelingstafel, het uitvoeren van de due diligence tot aan het ondertekenen van de overeenkomsten. SoLow telt 35 winkels in ons land, heeft een stevige groeiambitie en verkoopt vooral feestartikelen, cadeaus, hobby- en knutselspullen tegen lage prijzen. SoLow is samen met Vendis klaar voor verdere (internationale) groei.

Procesbegeleiding

Frank van Ee (directeur Alfa Consultants): "Het is elke keer weer een mooie uitdaging om de optimale deal te realiseren voor onze klanten – of het nu gaat om een overname, de verkoop van een onderneming, een fusie of het aantrekken van een investeerder. Ons team beschikt over specialisten op bedrijfseconomisch, juridisch, fiscaal en financieringsgebied. Op die manier kunnen wij klanten gedurende alle fasen van het transactieproces begeleiden en ontzorgen."

Wil je meer weten over groei via een overname, een fusie met een andere partij of verkoop van je onderneming? Neem dan contact op met Frank van Ee, Wilco Dokman, Bas van Loo of Stephan de Groot. Zij zijn te bereiken via telefoonnummer 088 2533300 of stuur een e-mail naar consultants@alfa.nl.

Frank van Ee
directeur bij Alfa Consultants

Provinciale aankoopregeling veehouderijen mag aantrekkelijker

De regeling provinciale aankoop veehouderijen nabij natuurgebieden is een rijksregeling. Deze regeling richt zich op bedrijven met productierechten, die een zodanig hoge stikstofdepositie hebben, dat ze worden aangemerkt als piekbelaster. Bert Lowijs, specialist Ruimtelijke ordening en milieu bij Alfa Zwolle, plaatst kritische kanttekeningen bij de effectiviteit en haalbaarheid van de aankoopregeling in de huidige vorm.

Bert Lowijs
Specialist Ruimtelijke ordening en milieu

Door bedrijven met productierechten aan te kopen, haalt de overheid bestaande productierechten uit de markt, waardoor het aantal te houden dieren omlaag wordt gebracht. Bert: "Om in aanmerking te komen voor de aankoopregeling, moet je bedrijf binnen 10 kilometer van een Natura 2000-gebied liggen. De tweede voorwaarde is dat de stikstof-depositie (berekend met de aankoopcalculator) minimaal 2 mol moet zijn. Maar waar je nu juist met de *aeriuscalculator* de hoogste depositie berekent op een *habitat*, bereken je met de *aankoopcalculator* de gemiddelde depositie op habitats *in Natura 2000-gebieden die binnen 10 kilometer van het bedrijf zijn gelegen*. Daardoor kom je op een veel lagere waarde uit. Stel dat je een piekbelaster denkt te zijn nabij een natuurgebied met een hoogste stikstofdepositie van 61 mol, dan zal de aankoopcalculator je bijvoorbeeld vertellen dat de gemiddelde stikstofdepositie maar 0,7 mol is. Daarmee voldoe je dus niet aan die drempelwaarde van 2 mol."

Verplaatsing geen optie

De regeling is bij aanvang al een beetje verkeerd gepresenteerd, stelt Bert. "Wie opteert voor de regeling, verliest namelijk het recht om in de toekomst op een andere plek in Nederland opnieuw een agrarisch bedrijf te mogen beginnen. Daar gaat het wat mij betreft mis. De overheid zou juist het gesprek met piekbelasters moeten aangaan en verplaatsing moeten faciliteren naar een geschiktere locatie. Dat vraagt om een bredere blik, om maatwerk. Zeker wanneer je te maken hebt met een jonge ondernemer, die nu al weet dat zijn toekomst niet ligt bij het blijven ondernemen op de huidige locatie. Voor iemand van 65 zonder opvolger zou deze regeling daarentegen wel een optie kunnen zijn. Vindt de overheid dat te weinig ondernemers gebruikmaken van de regeling, dan kan dwingende regelgeving een mogelijk gevolg zijn. Binnen Alfa vliegen we dit soort vraagstukken niet alleen vanuit het ROM-team aan, maar we betrekken hier ook nadrukkelijk juristen, fiscaal en financieel adviseurs bij. De complexiteit vraagt daarom."

Dick Leeuw
Fiscaal adviseur en financieel planner

Stoppen of niet?

Dick Leeuw (fiscaal adviseur en financieel planner bij Alfa): "Voor agrarische ondernemers die nu naar de aankoopregeling kijken, is de belangrijkste vraag: *kan ik het mij veroorloven om te stoppen of niet?* Daarvoor kijk je eerst naar de juridische structuur, naar wat er is vastgelegd in aktes. Wanneer kinderen het bedrijf van hun ouders hebben overgenomen, kunnen er specifieke financiële afspraken zijn gemaakt voor als het bedrijf binnen een x-aantal jaren wordt verkocht. En hoe zorg je ervoor dat kinderen die níet in het agrarisch bedrijf zitten, niet worden onderbedeeld bij verkoop? Staan alle neuzen dezelfde kant op? Hoe groot kan het bedrag zijn dat je als ouder je kind(eren) wilt schenken uit de verkoopopbrengst? Als duidelijk is hoe dit plaatje in elkaar zit, kun je verschillende financiële scenario's (laten) doorrekenen, waarbij je rekening houdt met inflatie, lage rente, toekomstige sobere of juist wat luxere behoeften en wensen. Houd daarbij terdege rekening met fiscale claims.

Stappenplan bij stoppen agrarisch bedrijf

1. Bespreking (financiële) wensen en redenen om te stoppen.
2. Juridische en fiscale gevolgen staking worden in kaart gebracht.
3. Terugkoppeling uitkomsten onderzoek.
4. Inventarisatie financiële situatie.
5. Uitwerking in financieel plan van de gevolgen van het staken van de onderneming; wat zijn de wensen?
6. Bespreking financieel plan en bijstelling waar nodig.
7. Opstellen actiepunten* en tijdplanning voor uitvoering financieel plan.
8. Jaarlijkse opstelling van het persoonlijk financieel overzicht (PFO) – check: is dit nog in lijn met het aanvankelijk opgestelde financiële plan?

**) Tot de mogelijke actiepunten behoren opstellen/aanpassen van een (levens) testament en/of huwelijkse voorwaarden, berekening hoogte lijfrentestorting en de keuze sparen/beleggen.*

HANS VAN LEERSUM VAN EE BUITENSPEELGOED

www.vaneebuitenspeelgoed.nl

Markt voor buitenspeelgoed is booming door gestegen vraag en gedaald aanbod

Je kunt er terecht voor skelters, tafeltennistafels, schommels, speeltoestellen, bolderkarren, trampolines en nog veel meer. Met een showroom in Kootwijkerbroek behoort Van Ee Buitenspeelgoed tot de grotere leveranciers van alles wat een kinderleven leuk maakt. En niet alleen leuk. "Speelgoed is ook heel belangrijk voor de ontwikkeling van een kind", zegt mede-eigenaar Hans van Leersum, die tot vijf jaar terug nog online marketeer was. Het jaar 2020 gaat de boeken in als 'historisch', met speelgoed dat niet aan te slepen was.

Hans van Leersum

Een bijzondere markt is het, die van buitenspeelgoed. Hans: "In ieder geval omdat het een markt is die heel erg afhankelijk is van het aantal kinderen dat wordt geboren. Je ziet nu dat de markt meer aan het consolideren is. In het verleden had je veel mechanisatiebedrijven die trampolines verkochten. Die hadden de ruimte om die dingen uit te stallen en werden dealer. De kleinere bedrijven kunnen nu niet meer mee. Het gaat richting een paar grote spelers, de webwinkels met een compleet assortiment in buitenspeelgoed."

Veiligheid

Het assortiment aan buitenspeelgoed is al jarenlang redelijk constant. Hans: "Als er al innovaties zijn, liggen die vooral op het gebied van de veiligheid. Daar moet je echt in bijblijven, dat speelgoed veilig is en dat je de consument goed daarover voorlicht. Maar verder gaan de ontwikkelingen langzamer dan in andere markten. Veel trampolines bijvoorbeeld die wij verkopen, zijn van kleinere Nederlandse merken. Dat zijn kleinere spelers met een paar man personeel die minder snel vernieuwen."

Hectisch jaar

Veel buitenspeelgoed van Europese merken wordt geproduceerd in China. Het is de reden dat de sector vorig jaar een hectisch jaar beleefde. "Er waren leveringsproblemen, die er nu nog zijn. Containerprijzen zijn heel hoog, waardoor er weinig aanbod richting Europa gaat. Het gevolg van minder voorraad is dat de prijzen omhoog gaan. We hebben nu al een aantal keren gehad dat leveranciers zomaar de prijzen met vijf tot zeven procent verhogen. Ook in de houtprijzen zien we het terug. Veel mensen zijn tijdens de lockdown in en om het huis bezig geweest. En de bomen gaan niet harder groeien, dus is er minder hout."

Explosieve stijging vraag

Met kinderen die ook veel meer thuis waren, steeg ondertussen de vraag explosief.

Ontwikkeling van kinderen

Winkels zoals Van Ee Buitenspeelgoed vallen bepaald niet onder de noemer 'kleinere bedrijven'. In de showroom in Kootwijkerbroek verkopen Albert en Hans buitenspeelgoed aan particulieren. Speelgoed is meer dan alleen maar lol beleven, constateert Hans. "Zeker in de Nederlandse samenleving, waar veel kinderen in steden wonen, is speelgoed nodig voor de ontwikkeling van kinderen. Ze leren de wereld om zich heen ontdekken. Ze leren de grenzen van hun lichaam."

"Leveranciers waren compleet uitverkocht, ook omdat andere Europese landen ook in een lockdown zaten. Gelukkig hadden wij veel trampolines ingekocht, maar aan tafeltennistafels bijvoorbeeld was niet meer te komen. Er was een enorme schaarste. Dan gaan consumenten rondbellen: 'Heb jij nog wat?' Zo nee, dan bellen ze de volgende. Zo ben je met z'n allen heel erg druk in die periode met telefoontjes beantwoorden, maar verkoop je niks."

Bedrijf sluiten

In april vorig jaar sloot Van Ee de deuren zelfs. Hans: "We dachten dat het niet veilig zou zijn met de aanloop van mensen die naar ons toe zouden komen. Sindsdien zijn we volledig op afspraak gaan werken. Afgelopen voorjaar en zomer waren enorm druk. We hebben op een gegeven moment alle offerteaanvragen afgewezen en de telefoon deels afgesloten. Simpelweg omdat we het werk niet aankonden. Ik zat zelf thuis na de geboorte van mijn zoon, juist in de drukke periode. De inzet van ons team is heel groot geweest. Mensen kwamen werken op hun vrije dag. Oproepkrachten en studenten die normaal alleen op zaterdag werken, hielpen mee in de avonduren om bestellingen te verwerken." Inmiddels zijn processen verder geautomatiseerd om klanten weer als vanouds te kunnen bedienen.

Online marketeer

Ook verkoopt Van Ee online. En die website is mede de reden dat Hans van Leersum van online marketeer de overstap maakte naar het buitenspeelgoed. "Ik werkte freelance, deed wat consultancyklussen. Ik vond het wel leuk, maar het gaf me nooit voldoening. Daarvoor had ik er een webwinkel in trampolines bij. Maar dat leverde niet genoeg op om van te leven. Zo kwam ik in contact met Albert van Ee. We hebben eerst een tijdje samengewerkt en zijn nu compagnons geworden." Lachend: "In het begin dacht ik: als ik mede-eigenaar word, ga ik me helemaal op de website storten. Maar er komt wel meer kijken bij het runnen van een bedrijf."

Persoonlijke relatie

Zoals het contact met de accountant. "Senior klantbeheerder Albert Hooijer van Alfa in Nijkerk is onze vaste contactpersoon. Het loopt heel soepel met hem. Albert is iemand die helder en duidelijk is als hij het ergens niet mee eens is. Een heel integer persoon. Dat spreekt me aan. Je hebt Alfa sowieso nodig voor de jaarcijfers en de aangiften, maar Albert maakt voor ons ook de maandcijfers en hij geeft managementadvies. Hij denkt mee, bijvoorbeeld over de vraag of je vastgoed nou beter kunt kopen of huren en wat dan de financiële gevolgen zijn. We hebben echt een heel persoonlijke relatie met Albert."

Evert Bronkhorst:

"Erwin heeft overal wel een oplossing voor"

Evert Bronkhorst is directeur van elektrotechnisch installatiebedrijf Bronkhorst Elektra B.V. in Garderen. Tot zijn klanten rekent hij zowel particulieren als allerhande (bouw)bedrijven. Het bedrijf kenmerkt zich door kleinschaligheid en flexibiliteit. Als een klant onverwacht een probleem heeft, springt Evert graag als meewerkend voorman even bij.

"Evert Bronkhort (elektrotechnicus) koos er begin 1999 voor om een elektrotechnisch installatiebedrijf te beginnen met een compagnon, die al een bestaand loodgietersbedrijf had. Die samenwerking duurde tot vorig jaar september, waarna Evert de aandelen van zijn compagnon overnam en het bedrijf onder eigen titel voortzette. "Dat was een spannende tijd. We hadden altijd een bepaalde rolverdeling; zo was ik werkvoorbereider en ik deed de calculaties, maar ik bemoeide me verder weinig met de boekhouding. Op het moment dat ik ervoor koos om alleen door te gaan, heb ik wel wat onzekere momenten gekend.

Daarbij speelde mee dat ik de boekhouding niet in de vingers had. De gedachte heeft zelfs even door mijn hoofd gespeeld of ik er niet beter aan zou doen om de zaak te verkopen. Frank Kerkhof (fiscalist, Alfa Bennekom) heeft me toen geholpen om het hoofd koel te houden. Hij benadrukte dat ik het best alleen zou kunnen, met hulp van Alfa erbij.

Erwin Beldman (senior assistent accountant) heeft hier de administratie strak ingeregeld, en me ook geholpen om daarin mijn weg te vinden. In het begin kwam hij elke twee weken, nu nog één keer per maand. Hij boekt de administratie in en zorgt ervoor dat de betalingen aan crediteuren en monteurs gedaan kunnen worden. Voor die paar uurtjes werk kan ik niet iemand in dienst gaan nemen. En als er wat is, als ik een vraag heb, dan komt hij binnen de kortste tijd met een oplossing. Die oprechte betrokkenheid van hem bij ons bedrijf voelt heel aangenaam."

Bij het runnen van een bedrijf komt meer kijken dan alleen de boekhouding. "Dan is het prettig om een accountant te hebben, die met je mee vooruit kijkt, scenario's doorspreekt. Alfa heeft me nu bijvoorbeeld geadviseerd om een of twee vaste medewerkers bij mijn bedrijfsvoering te betrekken, zodat het bedrijf minder afhankelijk van mij wordt als persoon. Want als ik nu uitval, kunnen de monteurs heus wel een paar dagen zonder mij maar daarna wordt het moeilijk. Binnenkort bespreek ik met Erwin en Kees Cuperus (directievoorzitter) in welk vat we dit het beste kunnen gieten, zodat dit plan voor alle partijen in de toekomst goed uitpakt."

Erwin Beldman:

"Evert wordt steeds sterker in zijn bedrijfs-voering"

Erwin Beldman werkt op de vestiging van Alfa in Bennekom. Sinds september 2020 zijn hij en relatiemanager Kees Cuperus betrokken bij Bronkhorst Elektra B.V. Daarbij ervaart Erwin van dichtbij dat directeur Evert Bronkhorst steeds sterker wordt in zijn bedrijfsvoering.

"In de zomer van vorig jaar heeft Evert ons benaderd. Hij heeft toen de aandelen van zijn compagnon overgenomen, om het bedrijf zelfstandig voort te zetten. Zo'n beslissing is voor elk bedrijf een mijlpaal, dus ook voor hem. Evert heeft ons toen ingeschakeld om hem (onder andere) te helpen met het stroomlijnen van de boekhouding en om richting te geven aan de toekomst. Doordat hij zich eerder altijd op andere taken richtte dan de boekhouding, zorgde dat voor veel veranderingen in een korte tijd. Vanuit mijn rol heb ik hem daarin zo veel mogelijk ontzorgd en ervoor gezorgd dat de administratie en bijbehorende verplichtingen zo soepel mogelijk doorliepen.

Om ervoor te zorgen dat de bv-structuur van Evert vanaf het begin goed werkt, hebben we als voorbeeld ook de overeenkomsten doorgelicht. Onze fiscaal-juristen die daarnaar gekeken hebben, zagen dat daarin wat aandachtspunten zaten. Net als in de boekhouding; deze bleek op onderdelen ook punten te hebben, die voor verbetering vatbaar waren. Op dit moment werkt Evert met de boekhouding in de actualiteit, de cijfers vertellen hem waar hij nu staat. En dát zorgt er dan weer voor dat we hem op basis van betrouwbare, actuele informatie kunnen adviseren. Binnenkort willen we samen met Evert gaan nadenken over zijn langetermijnvisie, zodat hij nog meer in zijn kracht komt te staan.

Bronkhorst Elektra bedient een tamelijk diverse klantenkring. Ze doen het onderhoud bij appartementencomplexen, leggen elektrotechnische installaties aan bij nieuwbouw, maar ze installeren ook zonnepanelen en sluiten laadpalen voor elektrische auto's aan, om maar iets te noemen. Kortom, overal waar elektrotechnische installaties zitten, ligt er wel werk voor hen. Er is veel werk in deze branche en er zijn momenteel te weinig handjes. Dat wordt ook aangejaagd door de ontwikkelingen rond duurzame energieopwekking voor huishoudens, bedrijven die naar een energielabel C toe moeten, circulair bouwen, enzovoorts.

Onze samenwerking verloopt plezierig; Evert is ook een prettige, integere persoon. In het begin is het even zoeken hoe de samenwerking het beste vormgegeven kan worden. Daarin zie ik dat Evert in de afgelopen periode als ondernemer is gegroeid; hij wordt steeds sterker in zijn bedrijfsvoering. Ik vind dat vanuit mijn rol heel mooi om te zien."

Klaver Fietsparkeren gaat fietsend door coronatijd heen

Met de populariteit van de fiets in coronatijd ligt het voor de hand dat het bij Klaver Fietsparkeren in Hoogeveen hoogseizoen is. Maar general manager Chiel Grevers schudt het hoofd. “De gemeente moet eerst plannen maken voor nieuwe fietsvoorzieningen, daarna moet de infrastructuur worden aangepast en dan komen wij pas in beeld. Het afgelopen jaar hebben we een normaal jaar gedraaid.”

Normaal, maar wel met groei. Het bedrijf, tegenwoordig in Zweedse handen, draait zijn hand niet om voor grote projecten. “We hebben pas in Tilburg en in Rotterdam in totaal 6500 fietsparkeerplekken gerealiseerd. Maar je kunt bij ons ook terecht voor tien plekken.” Klaver Fietsparkeren installeert de fietsenstallingen niet alleen, maar is ook verantwoordelijk voor ontwerp en onderhoud. Opdrachtgevers zijn gemeenten, bedrijven, scholen en zorginstellingen.

Chiel: “Het klinkt als een niche en dat is het ook. Natuurlijk hebben wij concurrenten, maar die doen alles op het gebied van straatmeubilair. Ons unieke selling point is dat wij ons alleen met fietsparkeren bezighouden.” Starck, de regionale sociale werkvoorziening, is deels verantwoordelijk voor de productie. Innovatie komt er ook aan te pas. “We hebben een detectiesysteem ontwikkeld dat meet hoe lang een fiets geparkeerd staat. In studentensteden kan het wel gebeuren dat twintig procent van de fietsen nooit wordt opgehaald.” Ook zelf mag Chiel graag de fiets pakken. “En ook op vakantie naar Frankrijk gaat-ie altijd mee.”

Onze vestigingen, overal dichtbij

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

Volg ons!

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

alfa accountants en adviseurs

www.alfa.nl

Certified B Corporation

GEDRUKT OP 100% GERECYCLED PAPIER