

Mens in **BEDRIJF**

Relatiemagazine van Alfa Accountants en Adviseurs

april 2024

Voor mode niet naar
Amsterdam maar
naar Bovenkarspel
Derde generatie
Dirk de Wit Mode

Toekomst in de Veenkoloniën
door innovatief samenwerken
Wat zijn de oplossingen voor een
duurzaam verdienvermogen in de regio?

Op hun indoorcamping
voelen Irmgard en Nico
tóch nattigheid
Verhoging toeristenbelasting
donkere wolk boven retrocamping

alfa



accountants
en adviseurs

Overal dichtbij

Voorwoord



Vertrouwen en dankbaarheid

Deze keer komt het voorwoord niet van Fou-Khan Tsang, directievoorzitter van Alfa en tevens hoofdredacteur van Mens in bedrijf, maar van Marco Vermin. Marco was vijftien jaar lid van de Raad van Bestuur van Alfa en heeft per 1 april jl. afscheid genomen van onze organisatie.

Na 15 jaar neem ik afscheid van dit prachtige accountants- en adviesbedrijf. Een bedrijf dat ik vooral ook zie als een organisatie van mooie mensen, die vanuit hun hart graag dienstbaar willen zijn aan jullie als klant, aan elkaar en ook zeker aan de maatschappij. Een maatschappij waarin we juist als accountant een

belangrijke vertrouwensrol hebben te vervullen. Immers, we voegen waarde en vertrouwen toe aan cijfers en andere data waaraan mensen in onze samenleving vertrouwen mogen ontleen. Vertrouwen waarop kan worden gebouwd. Soms moet je gewoon in elkaar geloven, zelfs als het lijkt alsof je nooit op één lijn kunt komen.

Bij mijn recente afscheid van collega's, klanten en relaties in de Grote Kerk van Wageningen bracht voormalig politicus Gert-Jan Segers dit thema 'vertrouwen' naar voren. Hij heeft een essentiële rol gespeeld om politieke partijen te laten samenwerken, waarvan de standpunten en overtuigingen ver uit elkaar lagen. Samenwerken met het oog op het grotere doel. En dit is ook het bestaansrecht van Alfa; wij zijn een netwerk van kantoren die lokaal betrokken zijn. Met actief meedenkende specialisten die je herkent aan hun ondernemende instelling. Intrinsiek gedreven om jou en je onderneming gas te laten geven en bij te sturen. Vanuit een duurzame visie, dus altijd toekomstgericht. Dat hebben wij, en dat heb ook ik, proberen te realiseren in de afgelopen vijftien jaar. Werken vanuit de bij jullie getoetste behoefte. Naast jullie staan tijdens alle ontwikkelingen die jullie als ondernemer hebben te doorstaan, net als onze medewerkers. En ook: de weg wijzen in een continu veranderend woud aan wet- en regelgeving.

Gezien de gemiddeld zeer hoge waardering die jullie als klanten aan onze medewerkers geven, lijkt dit grotendeels gelukt. Daarnaast kennen ook onze medewerkers een zeer hoge waardering toe aan Alfa, als werkgever. Onze organisatiernaam staat daarom vaak bovenaan in lijstjes van 'beste werkgever' en 'beste adviseur'. We zijn daar dankbaar voor, maar beseffen ook dat we daarmee de lat hoog leggen voor de toekomst. En die toekomst staat voor de deur. Een samensmelting van twee bijzondere organisaties, die samen verder willen gaan om daarmee een nieuwe en unieke accountantsorganisatie te vormen in de top van Nederlandse accountantskantoren. Een organisatie die volledig in handen is van haar medewerkers. Medewerkers die juist vanuit vertrouwen willen helpen, gericht op het belang van de ander. Die zich focussen op jullie als ondernemers.

In deze editie van *Mens in bedrijf* steek ik mijn dankbaarheid niet onder stoelen of banken. Want wat is het een voorrecht om voor – en samen met – jullie als ondernemers, de motor van onze economie, te mogen bouwen aan een samenleving waarin mensen kunnen groeien en bloeien.

Marco Vermin

COLOFON

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

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

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

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

Inhoud

4 “Ik was altijd sceptisch over die mooie praatjes van adviseurs”

Ewin Mol zoekt het in slimme toepassingen voor zijn schoonmaakbedrijf Friss Dienstverlening. Zo werkt hij veel met online offertes in plaats van klantbezoeken. Mede dankzij bedrijfskundig adviseur Huib van Leeuwen van Alfa (vestiging Raamsdonksveer) steeg zijn rendement enorm.



8 Op hun indoorcamping voelen Irmgard en Nico tóch nattigheid

Melkveehouders en recreatieondernemers Irmgard Wortel en Nico Pronk hebben een indoorcamping in Weesp. De retrocamping is een succes, maar de twee voelen toch nattigheid vanuit de gemeente Amsterdam. Een fors hogere toeristenbelasting hangt als dreigende wolk boven het bedrijf.



12 Innovencio en Alfa partners in toekomstgericht ondernemen

Alfa en subsidieadviesbureau Innovencio werken sinds 1 februari jl. als strategische partners samen. Alfa-klanten kunnen bij Innovencio terecht voor (complexere) subsidieaanvragen voor projecten in klimaat- en milieu(technologie), de energietransitie of medische technologie. Alfa ondersteunt klanten van Innovencio met aanvragen voor fiscale regelingen, zoals de Innovatiebox.



16 Toekomst in de Veenkoloniën door innovatief samenwerken

In de Stichting Innovatie Veenkoloniën hebben agrarische ondernemers en natuurverenigingen, belangrijke ketenpartners zoals Avebe, Cosun en Agrifirm, en waterschappen elkaar opgezocht om samen innovatieve oplossingen te vinden voor dit gebied – voor een duurzaam verdienvermogen.

7 Op de stoel: Paul Wijsman

Sinds kort is Paul Wijsman niet langer teamleider van het accountancyteam van de Aalsmeerse vestiging van Alfa, maar vestigingsleider van de nieuwe Alfa-vestiging in Leiden. Een kennismaking met Paul, die veel mogelijkheden ziet op de nieuwe locatie.

10 Kort nieuws

Alfa zwaait lid Raad van Bestuur Marco Vermin uit, nieuwe vestiging in Leiden, klanttevredenheidsonderzoek met 7,6 afgesloten, jaar- en impactverslag van Alfa online, Mens in bedrijf online, Alfa is een trotse B Corp, digitale vooruitgang.

14



14 Voor mode niet naar Amsterdam maar naar Bovenkarspel

De derde generatie van Dirk de Wit Mode in Bovenkarspel krijgt regelmatig de vraag of de winkel niet thuishoort in de Amsterdamse P.C. Hooftstraat. Inmiddels weten klanten uit heel Noord-Holland de weg erheen te vinden. En niet alleen voor een stone washed jeans of feestelijke jurk.

18 Klant-Adviseur

Teo van Maastricht, directeur van T.N. van Maastricht Beheer BV uit Werkendam en daarmee van Werkina, neemt het op tegen klantbeheerder Hans Ouwens, vestigingsleider van Alfa Dordrecht.

EDWIN MOL FRISS DIENSTVERLENING

www.frisssdienstverlening.nl

“Ik was altijd sceptisch over die mooie praatjes van adviseurs”

Hij noemt zichzelf geen workaholic als ondernemer. "Ik probeer niet meer dan veertig uur in de week te werken." Liever zoekt Edwin Mol het in slimme toepassingen voor zijn schoonmaakbedrijf Friss Dienstverlening. "Wat we vooral doen is heel veel werken met online offertes in plaats van naar klanten toe gaan." En met de komst van Huib van Leeuwen, bedrijfskundig adviseur van Alfa Raamsdonksveer, moet het ondernemen lukken in die veertig uur. "Mijn rendement is enorm omhooggegaan, zonder dat het me meer tijd of energie kost."

Voor een schoonmaakbedrijf dat gewend is offertes online af te werken heeft Edwin er vandaag een flinke reis op zitten, vanuit Waalwijk. "Ik moest naar Amsterdam, een bestaande klant van ons heeft er twaalf horecazaken. Dan ga je daar toch maar weer eens naar toe voor de relatie. En ik houd van Amsterdam hoor. Veel klanten van ons zijn er gevestigd. Leuke stad." Het schoonmaken van de keukenafzuigsystemen en de dieptereiniging van grootkeukens zijn al jarenlang de 'specialiteiten van het huis'. Net als het schoonmaken van alle soorten buitenzonwering en het behandelen van gevels en daken, onder andere met de SoftWash-methode onder lage druk. Met die specialismen bestrijkt Friss Dienstverlening

het hele land. Al draaien de medewerkers de hand niet om voor het opruimen van de Winter Efteling. Ook cruiseschepen op de Rijn worden schoongemaakt. "Doordat alle offertes online lopen kunnen we efficiënt en snel werken, wat je dan ook terugziet in de prijs."

“Wat kan een adviseur nou toevoegen?”

Een ondernemer die zijn mensen 'de hele dag achter de voddens zit' is hij niet, zegt Edwin zelf. Een atypische ondernemer is hij wel. Ooit verkocht hij zijn bedrijf om het twee jaar later weer terug te kopen. Hij besloot het heel anders aan te pakken en kreeg het schoonmaakbedrijf goed op de rails. En inmiddels gaat het Friss Dienstverlening helemaal voor de wind. "Ik kwam in contact met bedrijfskundig adviseur Huib van Leeuwen. Tot die tijd was ik altijd sceptisch over de mooie praatjes van adviseurs; wat kan een adviseur nou daadwerkelijk toevoegen?"

In de praktijk blijkt dat toch veel te zijn, weet Edwin nu. "Huib heeft structuur in de organisatie gebracht. We begonnen met een plan: waar wil ik over vijf jaar staan? Wat heeft de organisatie dan nodig? Dat ging van het checken van de arbeidscontracten en een inwerkplan voor nieuwe medewerkers tot klanttevredenheid. Noem maar op, alles is met elkaar verweven. We zijn nu ook op wekelijkse basis aan het kijken hoeveel uur er is ingezet. Hoeveel is er begroot, hoeveel is er gehaald? Ja, het klinkt als normaal. Maar ben je er als ondernemer ook bewust mee bezig? Je wéét dat je het moet doen, maar doe je er ook iets mee?"

Dingen beter structureren

Anderhalf jaar na de entree van Huib zijn de resultaten duidelijk zichtbaar. "Je werkt niet harder, je doet niet méér. Maar doordat je dingen beter bent gaan structureren, haal je met minder energie een beter rendement. Stap voor stap zijn we verder gegaan. We zijn nog

◀ Edwin Mol (l.): "Huib (r.) heeft structuur in de organisatie gebracht."





Een schone gevel bepaalt de eerste indruk.

steeds bezig. En als je je team erin meeneemt, gaan ze er ook naar acteren. Het team was er ook heel snel van overtuigd dat Huib echt wel van meerwaarde is. Vorig jaar hebben we met alle uitvoerders, de dames van kantoor, Huib en ik een dag bij elkaar gezeten. Waar willen we dit jaar naartoe, wat willen we met elkaar bereiken? Elke week hebben we een uurtje overleg: dan doen we dit, dan doen we dat. Het is niet meer vrijblijvend. We vergaderen hier niet om het vergaderen."

Investering moeiteloos terugverdienen

Ja, de inzet van een strategisch adviseur kost een paar centen, erkent Edwin. "Maar die investering verdien ik moeiteloos terug. Vanaf dag één hebben we verbetering gezien. We hebben afgelopen maand weer drie nieuwe mensen aangenomen."

Niet dat het rendement van Huib alleen maar in harde euro's is uit te drukken, zegt hij er meteen bij. "Tuurlijk is het belangrijk om te weten welk rendement je kunt halen. Maar ik wil geen ondernemer zijn die stress krijgt en alleen maar bezig is met controleren, controleren, controleren. Een van mijn belangrijkste dingen is om elke dag plezier in mijn werk te hebben. Als je plezier in je werk hebt straalt dat uit en houdt je het langer vol. En dat geef je ook weer door aan je medewerkers."

Edwin Mol (r.): "Het rendement van Huib is niet alleen maar in harde euro's uit te drukken."



Fotografie: Hebbit strategische marketingcommunicatie



OP DE
STOEL

Paul Wijsman

De vestigingsleider die gaat pionieren
Het woon-werkverkeer van Paul Wijsman ziet er sinds februari een stuk relaxter uit. Niet langer is het een autorit van zijn woonplaats Alphen aan den Rijn naar het Alfa-kantoor in Aalsmeer. Paul pakt nu de trein, de trein naar Leiden Centraal. In het stationsgebied heeft Alfa een nieuw kantoor betrokken. En ook het visitekaartje van Paul is veranderd. Van teamleider accountancy is hij vestigingsleider geworden.

Bijna twintig jaar duurt Pauls carrière bij Alfa al. "Ik kwam van school en zou drie, vier jaar bij Alfa blijven. Daarna zou ik het bedrijfsleven ingaan. Maar het is er nooit van gekomen. Ik heb altijd mijn kansen bij Alfa gepakt." Kansen zoals deze, om op een witte vlek op de Alfa-landkaart een nieuwe vestiging op poten te zetten. "We groeiden uit ons jasje in Aalsmeer, en in Bleiswijk ook wel. Dan ga je rondkijken. Zo kwam de Bollenstreek in beeld. Uiteindelijk is het Leiden geworden. Het is een mooi driehoekje met de twee andere vestigingen. En veel grote namen op accountancygebied zijn de laatste jaren vertrokken uit Leiden. Wij gaan er juist naartoe."

Echte studentenstad

'Een beetje buiten de comfortzone van Alfa' noemt Paul de plek. "Meestal zitten we met Alfa aan de randen van steden." Het is echter een weloverwogen keuze om midden in Leiden te gaan zitten. "We kunnen een ander type klant aantrekken. En Leiden is een echte studentenstad. We merken dat de locatie ook voor nieuwe medewerkers aantrekkingskracht heeft."

Als vestigingsleider heeft hij er zijn intrek genomen met dagelijks zo'n vijftien tot twintig collega's. Ambitieuze: "We hebben 31 werkplekken op de eerste verdieping van dit kantoorpand en kunnen opschalen naar 39. We streven naar een mix van werken op locatie bij de klant, thuis of op de werkvloer." Want groeimogelijkheden voor medewerkers én klanten zijn er volop in Leiden, ziet Paul. "We zitten vlakbij de Bollenstreek, een gebied met veel ondernemers. In Leiden zelf gebeurt van alles. We denken ook aan start-ups, die worden aangetrokken door onze duurzaamheids-gedachte."

Stappen zetten binnen Alfa

Zelf is Paul (40) het schoolvoorbeeld van de stappen die je binnen Alfa kunt maken. "Ik ben geen man van carrière-planning, ik zag altijd wel wat er op mijn pad kwam. In 2009 ben ik teamleider geworden van het accountancy-team. Dat is uitgegroeid van tien naar dertig medewerkers. Niemand vond het gek dat mij werd gevraagd om het nieuwe kantoor vanaf de grond te gaan opzetten. En ik was toe aan iets nieuws. Ik houd er wel van, een beetje pionieren."

IRMGARD WORTEL EN NICO PRONK BOERDERIJ HONSWIJK

www.boerderij-honswijk.nl

Op hun indoorcamping voelen Irmgard en Nico tóch nattigheid



Een camping in Nederland waar je gegarandeerd géén regen hebt? Die is er. Want de caravans op boerderij Honswijk staan overdekt, in een loods met glazen pui. De indoorcamping in Weesp is een nogal onverwachte gedachtekronkel van Irmgard Wortel. Samen met Nico Pronk zijn de twee melkveehouders en recreatie-ondernemers. Hun retrocamping is een succes. Maar de twee voelen nattigheid, van de gemeente Amsterdam waar Weesp tegenwoordig onder valt. "We zijn van nul naar twaalf en een half procent toeristenbelasting gegaan. En nou wordt er in de gemeenteraad al veertig of zestig procent geroepen!"

Met 35 koeien is het een overzichtelijk melkveebedrijf. Als de kans zich voordoet om er met subsidie een neventak aan toe te voegen, happen de twee snel toe. Nico: "In deze regio hebben ze tien postcodeadressen eruit gevist die mee konden doen met de subsidieregeling Groene Uitweg. Dat is een pot voor educatie en recreatie en natuurbeheer, ook om de burger meer bij de boer te betrekken. Het is geen klein subsidietje, maar er zit wel een maximum aan."

Aan de Vecht, met uitzicht over de polder, verschijnen met dank aan de provinciepot drie huisjes én een Pipowagen. Nico: "Ik ben ook nog timmerman, dus dan gaat het al snel. Als je het moet uitbesteden of vreemd vermogen moet aantrekken is het niet te doen." En als Noord-Holland nog een keer de knip trekt voor wéér een subsidieronde, grijpen de twee ook die kans.

Klein loodsje voor landbouwmachines
Irmgard: "We hadden een klein loodsje waarin in de winter landbouwmachines stonden. We kregen vergunning om een nieuwe loods neer te zetten. Als je toch een nieuwe neerzet,



Een overdekte camping met vintage caravans; je moet maar op het idee komen!

maak 'm dan een spantvak groter, adviseerde de architect. Ik kreeg meteen een allergische reactie. Ik ga niet duizenden euro's extra investeren in iets wat je alleen maar in de winter gebruikt!"

Vintage caravans

Zo komt Irmgard op het idee om een overdekte camping te realiseren. Geen gewone camping maar één met vintage caravans, helemaal in de sfeer van het trendy *glamping*: luxe kamperen. Elke caravan heeft een eigen keuken en badkamer. Irmgard: "Ik zag meteen het plaatje voor me. Waarom bestond dat nog niet? We gingen met de gemeente in gesprek, omdat we helemaal afweken van het bestemmingsplan. Maar ze zagen het wel zitten, we kregen een vergunning voor vijf jaar. En toen kwam corona. Nee, dat was geen handige timing!"

Groepen vinden het geweldig

Als het eenmaal weer mag, gaat het los met de boekingen op vintage-vacation.nl. Wel is het de bedoeling dat alle caravans in de loods door één groep worden geboekt. Irmgard: "Als jij met je partner een weekendje weg bent en je ligt om tien uur in je caravan, ben je niet blij als 's nachts om twee uur een paar lallende gasten jouw koelkast leegtrekken. Daardoor snijden we ons wel in de vingers met de bezetting.

Maar de groepen die eropaf komen, vinden het geweldig. We hebben mensen die al voor de derde keer komen. Elke keer met een andere groep: de familie, de tennis- of de kaartclub."

Stadsgebied van Amsterdam

Totdat de stad Amsterdam het in Weesp voor het zeggen kreeg. Sinds twee jaar is Weesp een zogenaamd 'stadsgebied' van de hoofdstad. Irmgard: "Weesp heeft altijd gelobbyd om toerisme binnen te halen. En nu is Amsterdam toeristen aan het weren. Het beleid van de gemeente is dat ze van die bed and breakfasts af willen. We zijn al van nul naar 12,5 procent toeristenbelasting gegaan. En in de gemeenteraad wordt al veertig of zestig procent geroepen!"

Stoppen met de neventak

Dan is er ook nog de zigzagkoers van de overheid. Nico: "Koeien melken is nog steeds de hoofdbusiness op ons bedrijf. Dat is je kans om gebruik te maken van de subsidie, maar het is ook je dwang. Als ik stop met koeien melken, moet ik direct met de neventak stoppen. En je weet nooit wat politiek Den Haag gaat doen. Met de derogatie wordt het een ander verhaal. Ik ben met 35 koeien maar een kleine speler. Ik ben altijd goed bezig geweest voor het milieu. Nooit de zaak overbelast, maar ik word ook gestraft."

'Mensen die gewoon down to earth zijn'

Twee jaar terug stapten de twee over naar Alfa. Nico: "Het bedrag dat we bij onze vorige accountant moesten betalen liep helemaal uit de klauwen. Een oriënterend gesprek bij Alfa voelde goed. Mensen die gewoon down to earth zijn, allemaal met een agrarische achtergrond. In het eerste gesprek kregen we al heel goede adviezen. We zijn nu weer bezig met zonnepanelen. Dan krijg je meteen een mailtje van klantbeheerder Saskia Kool van Alfa IJsselstein: 'Oh, dan kun je mooi meedoen met de duurzaamheidssubsidie!'"

ORGANISATIENIEUWS



Alfa zwaait lid Raad van Bestuur Marco Vermin uit

Na bijna vijftien mooie jaren heeft Marco Vermin, lid Raad van Bestuur, Alfa verlaten. Het is voor hem tijd voor een volgende stap in zijn carrière. Marco startte bij Alfa in Bennekom als directievoorzitter en maakte een paar jaar later de overstap naar Wageningen, om als lid van de Raad van Bestuur zijn rol te vervullen met de aandachtsgebieden hrm, bedrijfskunde, fiscaal en juridisch. Inmiddels hebben een receptie en afscheidsfeest voor medewerkers, klanten en relaties plaatsgevonden. Namens Alfa bedanken wij Marco voor zijn jarenlange inzet en wensen hem veel succes voor de toekomst.



Marco Vermin

Nieuwe vestiging in Leiden

Alfa heeft sinds februari jongstleden een vestiging in het hart van Leiden. De keuze voor Leiden als nieuwe vestigingslocatie is strategisch en biedt uitstekende mogelijkheden om klanten in de regio Leiden te bedienen. Paul Wijsman is benoemd tot vestigingsleider van deze nieuwe locatie. Paul. "Ik ben ontzettend blij dat ik deze

kans krijg. Dit zijn niet alleen voor mezelf mooie ontwikkelkansen, maar dit biedt ook kansen voor (nieuwe) medewerkers uit de omgeving, waardoor het team verder kan groeien en zich kan versterken met lokale talenten." In de rubriek 'Op de stoel' (pagina 7) vertelt Paul nog meer over zijn werk bij Alfa.

ORGANISATIENIEUWS

Klanttevredenheidsonderzoek met 7,6 afgesloten

Het is onderhand een goede traditie bij Alfa om elk jaar de klanttevredenheid te peilen. Per maand nodigen we een twaalfde deel van onze klanten uit om deel te nemen aan een onderzoek. Na een jaar levert dat weer nieuwe cijfers op. Door de grootte van de steekproef mogen we die uitkomsten ook serieus nemen. Al een paar jaar schommelt jullie tevredenheid over ons werk tussen 'ruim voldoende' en 'goed'. We sloten het

jaar 2023 af met een mooie 7,6 als eindcijfer op het rapport.

Het merendeel van onze klanten geeft aan de persoonlijke benadering en contact, de bereikbaarheid en korte lijnen, pluspunten van Alfa te vinden. Daarnaast zijn er ook verbeterpunten. Wil je hierover meer lezen? Kijk op www.alfa.nl/klanttevredenheid.

PUBLICATIE

Mens in bedrijf online

Wil jij *Mens in bedrijf* liever digitaal ontvangen dan op papier? Ga dan naar www.alfa.nl/mensinbedrijfdigitaal en geef online toestemming. Je ontvangt dan het volgende nummer als toevoeging in de maandelijkse nieuwsbrief. Wil je het magazine nu al online lezen? Ga dan naar www.alfa.nl/mensinbedrijfdigitaal.



TOEKOMSTBESTENDIG ONDERNEMEN

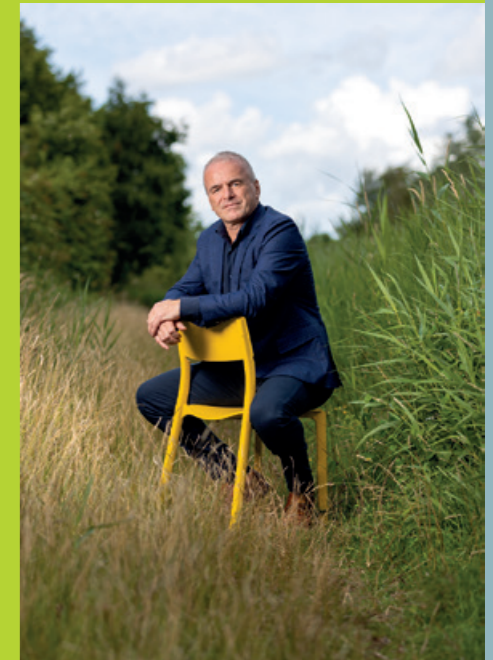
Alfa is een trotse B Corp

Elk jaar organiseert B Lab, die de certificering van B Corp faciliteert, de B Corp maand. Alfa is al vanaf 2014 gecertificeerd als B Corp en daarmee dus al tien jaar onderdeel van een groep ondernemers die excelleren op het gebied van transparantie, sociale verantwoordelijkheid en duurzaamheid. Ook stimuleren ze elkaar om zich in te zetten voor een betere wereld. Gedurende de hele maand maart hebben wij via onze website en social media laten zien hoe B Corps vooroplopen om de wereld vooruit te helpen. Het thema voor dit jaar was dan ook 'This Way Forward'.

Binnen Alfa hebben we intern diverse stappen gezet op het gebied van duurzaamheid. Maar ook extern, in de lokale markt, heeft dit onze continue aandacht. Directievoorzitter Carl Drenth vertelt hierover het

volgende: "In deze vluchtige, onzekere en complexe wereld, waar veel wordt gesproken over transitie en crisissen, geloof ik dat het belangrijkste advies is om kalm te blijven en een helder beeld te vormen van wat alle ontwikkelingen betekenen voor onze klanten. Dankzij de sterke verbondenheid tussen onze medewerkers en onze klanten, zijn wij bij uitstek de adviseur die onze klanten kan bijstaan in deze tijden. En dat doen we niet door met een vinger te wijzen, maar eerder vanuit goed rentmeesterschap en noaberschap. Elke stap die we zetten richting een betere wereld draagt bij aan een groter geheel en daarmee dagen we onze klanten uit om vooruit te kijken naar een duurzame toekomst." Wil je meer weten over onze visie op toekomstgericht ondernemen? Kijk dan op www.alfa.nl/duurzaamheid.

Carl Drenth ►



EFFICIENCY

Digitale vooruitgang

Alfa zet in op digitale vooruitgang! In 2024 willen we klanten op AccountView die nog facturen op kantoor komen langsbrengen naar Mijn Alfa begeleiden. We omarmen de digitale verandering om jou beter te kunnen adviseren op basis van actuele cijfers. Met inmiddels ruim 2400 tevreden gebruikers biedt Mijn Alfa een veilige en efficiënte manier om facturen aan te leveren en te beheren. Geniet van het gemak van altijd bijgewerkte administraties en actuele financiële informatie door middel van het Alfa Management Paneel, www.alfa.nl/amp. Werk samen met ons aan een efficiënte en vooruitstrevende toekomst! Bezoek de Mijn Alfa-website, www.alfa.nl/mijnalfa, voor meer informatie.



PUBLICATIES

Jaar- en impactverslag van Alfa online!

Het opstellen van jaarrekeningen is voor een accountantskantoor zoals Alfa dagelijkse kost. Maar voor onze eigen organisatie gaan we nog een stap verder en stellen we een jaarverslag op dat past bij onze status als B Corp, waarbij we rapporteren over onze duurzaamheidsinspanningen.

Ons jaarverslag biedt niet alleen alle noodzakelijke financiële informatie, maar gaat verder door ook aandacht te besteden aan niet-financiële aspecten. We laten zien waarom wij het duurzaamste accountantskantoor van Nederland zijn en welke waarde we creëren voor onze medewerkers en het milieu. Dit jaarverslag inclusief impactrapportage volgt de richtlijnen van 'Integrated reporting', waarmee we streven naar transparantie over onze inspanningen voor duurzame waardecreatie voor klanten, medewerkers en de samenleving.

We nodigen je uit om het jaarverslag online te bekijken. Het jaarverslag zal ongeveer gelijktijdig met deze editie van *Mens in bedrijf* verschijnen. Kijk op www.alfa.nl/jaarverslag voor meer informatie.

LISA VAN DONGEN EN KEES VERNOOIJ INNOVENCIO

www.innovencio.nl

Innovencio en Alfa partners in toekomstgericht ondernemen



Liesbeth Kraaijveld

Alfa en subsidieadviesbureau Innovencio werken sinds 1 februari jl. als strategische partners samen. Het adviesbureau adviseert bedrijven over duurzame subsidies, projectmanagement en innovaties. Alfa-klanten kunnen vanaf nu terecht bij Innovencio voor (complexere) subsidieaanvragen voor projecten op het gebied van bijvoorbeeld klimaat- en milieu(technologie), de energietransitie of de medische technologie. Alfa ondersteunt op haar beurt klanten van Innovencio met aanvragen voor fiscale regelingen, zoals de Innovatiebox. Beide partijen stimuleren zo samen de groei en ontwikkeling van innovatieve en duurzame ondernemingen.

De locatie van Innovencio – Slot Rossum (Gelderland) – mag gerust opmerkelijk genoemd worden. Niemand had eeuwen geleden kunnen bevroeden dat deze locatie ooit onderdak zou bieden aan een modern team subsidiespecialisten. Een inspirerende plek, waar verleden, heden en toekomst bij elkaar komen. Directeur Liesbeth Kraaijveld richtte het nu circa 30 medewerkers tellende subsidieadviesbureau twaalf jaar geleden op, met de samenwerking met Alfa als recente mijlpaal.

Toekomstgericht ondernemen

Liesbeth: "Wij zijn heel blij met dit partnerschap met Alfa, om meerdere redenen. We willen ons graag doorontwikkelen, Innovencio nog robuuster maken met het oog op de toekomst. Ik heb dit bedrijf met veel liefde opgezet, als bijdrage aan een betere wereld (door duurzame innovaties met behulp van geslaagde subsidieaanvragen mogelijk te maken, red.). Als je dan gaat partneren met een andere partij, moet je er ook zeker van zijn dat die partner betrouwbaar is en – wat ik zelf

heel belangrijk vind – een vergelijkbaar waardensysteem heeft. In gesprek met Alfa was de herkenning op dit vlak er meteen en dan ontstaat de klik. Maar ook de geografische dekking van Alfa in Nederland vinden wij waardevol." Frank van Ee (Alfa Consultants): "Alfa is als B Corp-gecertificeerde onderneming het meest duurzame accountantskantoor van Nederland. Voor ons is de samenwerking met Innovencio een mooie stap in toekomstgericht ondernemen. Zowel Innovencio's klanten als onze klanten zijn gebaat bij deze samenwerking." Die samenwerking krijgt ook vorm via een gezamenlijk aandeelhouderschap, waarbij het subsidieadviesbureau als zelfstandige onderneming blijft opereren. Lisa van Dongen en Kees Vernooij zijn de eerste contactpersonen bij Innovencio voor klanten van Alfa.

Kiezen voor inhoud

De organisatie heeft diverse inhoudelijk specialisten (onder andere milieu, natuurkunde, biologie, chemie) in dienst. Dat is een bewuste keuze, benadrukt Kees Vernooij. "Bij subsidie-

Lisa van Dongen en Kees Vernooij: ▶
"Klanten waarderen ons om het 'verder kijken'."



aanvragen wordt expliciet gefocust op de financiële kant van een subsidie, maar je moet juist ook heel goed kijken naar de innovatiekant waar je klant sterk op beoordeeld wordt. Zit zijn of haar businesscase wel goed in elkaar vanuit een unieke propositie? Als consultant moet je een inhoudelijk diep gesprek met je klant kunnen aangaan, kunnen snappen waar je klant écht mee bezig is. De inhoud moet je bovendien goed kunnen plaatsen in een grotere context. Wij richten ons doorgaans op maakbedrijven en energie-intensieve bedrijven – want dan is er iets te besparen. Het gaat bij ons om duurzaamheid, om (bijvoorbeeld) medische innovaties, die het verschil maken. Vaak betreft het complexere projecten waarmee veel geld gemoeid is. Als er niet juist geadviseerd of gehandeld wordt, zijn de financiële risico's groot. Dat maakt gerichte expertise dus noodzakelijk."

Streng bij de poort

Iedereen heeft baat bij een strenge selectie aan de poort als het gaat om subsidieaanvragen, stelt collega Lisa van Dongen. "Het heeft geen zin om een aanvraagtraject in te gaan als er een product of vinding niet daadwerkelijk innovatief en/of duurzaam is. Maar ook wij hebben weleens een week hart, omdat we gek zijn met een bepaalde klant, omdat het leuke, inspirerende mensen zijn. En tóch moeten we een enkele keer tijdens de rit de stekker eruit trekken. Wordt een doorgezette aanvraag tegen de verwachting in niet gehonoreerd, dan is dat 'even huilen', want wij werken hier wel op basis van no cure no pay. Maar we staan altijd op scherp; wat was de reden van de afwijzing, wat hebben wij niet goed doorgehad? Was het een kwestie van smaak van de betreffende ambtenaar? Kortom, wij proberen altijd te ontdekken waar we kunnen leren en of we datgene ook meteen kunnen toepassen bij lopende aanvragen. In de afgelopen jaren zagen we ook veel dingen veranderen bij de RVO. Zij stellen nu bijvoorbeeld veel hogere eisen aan de mate waarin een project al gefinancierd is dan een paar jaar geleden. De ontwikkelingen daar volgen we nauwgezet."

Schrijfkunst

Het schrijven van een goede subsidieaanvraag is een vak apart, benadrukt Kees. "Ondernemers die het wel zelf doen, krijgen vaak nul op het rekest bij hun aanvraag. Omdat ze zelf zó in de materie zitten, missen ze de overstijgende blik om zich te kunnen verplaatsen in de manier waarop een overheid naar hun innovatie kijkt. Daar zitten gemiste kansen

tussen. Soms kun je als bedrijf dan nog wel meedoen met een volgende subsidieronde, maar vaak kun je er ook niets meer mee. Een subsidieaanvraag moet altijd verzorgd zijn. En het is van belang om te beseffen dat de ambtenaar die de aanvraag beoordeelt, punten moet scoren. Bepaalde dingen wil hij/zij ook op een bepaalde manier verwoord terugzien in de aanvraag. Datgene wat je wilt opschrijven, moet je dus zien te vertalen naar punten waar die ambtenaar 'comfort op heeft!'"

Complianceafdeling

Innovencio heeft ook een eigen complianceafdeling. Lisa: "Als een subsidie wordt toegekend aan een bedrijf, wordt het geld nog niet onmiddellijk op de rekening gestort, al krijgt de klant vaak wel een voorschot. De aanvrager zal zich moeten verantwoorden. Het is tenslotte overheidsgeld en om die reden gelden er strenge eisen om het geld te mogen behouden en nieuwe voorschotten binnen te krijgen. Kortom, je kunt niet zonder een gedegen voortgangsrapportage en projectadministratie. Wij begeleiden ondernemingen om daarin compliant te zijn. De medewerkers op deze afdeling weten heel veel van staatssteun, van wat er wel en niet mag, en hebben grondige kennis van de onderliggende regelingen en wetten."

Ambities

Innovencio werkt veelal voor innovatieve bedrijven, maar ook de meer gevestigde en startende mkb-bedrijven zijn welkom. Lisa: "Klanten waarderen ons om 'het verder kijken'. Soms is het niet evident dat iets gaat lukken, maar door er op een bepaalde manier naar te kijken, door het op een specifieke manier te belichten, wordt iets soms wél mogelijk. Dan komt zo'n gouden idee, zo'n ondernemersdroom, ineens binnen bereik. Wij gaan graag nét die stap verder dan wat er op tafel ligt. En in samenwerking met Alfa is er nu nog meer mogelijk."

Heb je een vraag over de samenwerking tussen Alfa en Innovencio of een subsidievraag(stuk)? Neem dan contact op met je vaste aanspreekpunt bij Alfa. Voor het beste subsidieadvies verwijzen zij je zo nodig door naar de subsidiespecialisten van Innovencio.

TOM DE WIT DIRK DE WIT MODE

www.dirkdewitmode.nl



Tom de Wit: "Wij zijn vooral goed in de winkel, met advies en beleving."

Voor mode niet naar Amsterdam maar naar Bovenkarspel

Of een winkel als deze niet in de Amsterdamse P.C. Hoofstraat thuis hoort, is de eerste vraag. "Die reactie hebben we vaker gekregen", zegt Tom de Wit, met neef Nick de derde generatie van Dirk de Wit Mode. Want die winkel – 3500 vierkante meter – staat in Bovenkarspel, een dorp met nét 10 duizend inwoners. Al komen de klanten inmiddels uit heel Noord-Holland. Niet alleen voor een stone washed jeans of een feestelijke jurk, ook voor een trendy zalmpoké bowl in het eigen restaurant.

De 3500 vierkante meter is trouwens het resultaat van de meest recente verbouwing. Alsof er geen inflatie is, alsof online de verkoop in fysieke winkels niet in de weg zit. Tom: "Ach, we zijn altijd al een bedrijf geweest dat tegen de wind in ging. In de bankencrisis zijn we ook verbouwd, van 1100 naar 2000 vierkante meter. Het is wel à la Dirk de Wit: gewoon verbouwen en je bent weer toekomstbestendig." Zelfs corona gooide geen roet in het eten ('we zijn vier jaar bezig geweest met de verbouwing'). "Wij dachten een gezond bedrijf te hebben. Maar toch ging het geld ineens heel hard van ons af. Met omzetsdalingen van tachtig, negentig procent ben je gauw klaar met deze omvang. Vóór deze verbouwing hadden we al tachtig medewerkers. De omzet staat stil, de kosten lopen door. We zijn filmpjes gaan maken, om toch maar kleding aan de man te brengen. We zijn net als opa De Wit naar klanten toe gegaan, we hebben een afhaaloket gemaakt. Het zet geen zoden aan de dijk, maar je blijft in ieder geval top of mind bij je klanten. En die waardeerden het dat wij onze nek uitstaken."

Bedrijfsopvolgers van 27 jaar

Met een marketingterm als 'top of mind' verraaft Tom z'n achtergrond: hbo commerciële economie, net als leeftijdgenoot en neef Nick trouwens. Elf jaar terug nemen de twee op 27-jarige leeftijd de zaak over. Was die bedrijfsopvolging al een beetje ingecalculeerd in huize De Wit? Tom: "Het zat er altijd al in. Wij werkten al van jongs af aan in de winkel: ga maar klanten helpen. Je verkocht je eerste spijkerbroek. Zo begon het een beetje. En affiniteit met kleding heb je al gauw." Nick is de man van de inkoop voor de herencollectie en algemene zaken en de marketing. Tom is er voor het organisatorische stuk, de financiën en het personeel. Ook begeleidt hij sinds kort mede de inkoopsters van de dameskleding. Met de benoeming van Jacqueline Brockhoff als operationeel directeur hebben de twee neven sinds februari iets meer de handen vrij.

Alfa Salaris en Personeel

Ook naar de salarisadministratie voor de inmiddels 115 medewerkers heeft Dirk de Wit Mode geen omkijken. "Nee, daarvoor zijn we al heel lang klant bij Alfa Salaris en Personeel. Die samenwerking bevalt heel goed. Waarom? Ik denk toch door de heldere communicatie, en door een stukje advies. Het is bij Alfa niet:

je moet dit of dat doen, maar eerder: hoe wil je het hebben, hoe denk jij erover? We komen er altijd uit met Alfa."

Klanten in de watten leggen

Er móet een reden zijn dat inwoners uit geheel Noord-Holland naar Bovenkarspel afreizen. Tom: "Wat wij belangrijk vinden is de klant. Die moet in de watten gelegd worden. Die moet het perfecte advies krijgen. Ook als-ie een keer niets koopt, moet een klant een goed gevoel overhouden aan zijn bezoek. Dan komt-ie de volgende keer gewoon weer terug. Die klantgerichtheid zit in het DNA van Dirk de Wit. Daar hebben we inmiddels ook een heel onboardingsprogramma voor nieuwe medewerkers voor, dat ervoor zorgt dat je goed wordt begeleid."

Het middenhoge segment

De vergelijking met de P.C. Hoofstraatwinkels is niet toevallig – en niet omdat Dirk de Wit Mode aan de Hoofdstraat zit. Het is er groot, ruim, uitnodigend. Op de kledinglabels bekende namen, maar er is ook oog voor vernieuwing. Tom: "Dames zijn modegevoe-

liger dan heren. Als er een leuk merk opstaat, dan wissel je." Veel merken hebben er hun eigen hoekje. 'Het middenhoge segment' noemt Tom de collectie, voor zowel man als vrouw. "Maar we hebben ook wel merken voor zeg maar Jan Modaal. Dat is een heel belangrijke groep, en ook een zeer gewaardeerde groep. Je moet jezelf niet uit de markt prijzen. Wel zijn we sinds de verbouwing nog iets hoger in niveau gegaan, omdat we een heel grote groep aantrekken. Die willen bij ons ook een luxere jas of broek kunnen kopen", zegt Tom. Zijn dresscode van vandaag: jeans van Denham, overshirt van Cavallaro over een gebreid shirt van Saint Steve en schoenen van Nubikk.

Traditionele webshop

Tuurlijk is er concurrentie. Internet voorop. "We zijn in 2017 ook met een webshop begonnen. We hebben eerst gedaan wat we ook in de winkel doen: het verkopen van een complete outfit. Maar mensen willen gewoon per productgroep winkelen, die willen een broek, een trui, een T-shirt of een jurk. Het is nu een traditionele webshop. Die groeit elk

jaar, maar meer dan vijf procent van de omzet is het niet. We doen het met een klein team, we gooien er niet veel geld tegenaan. We halen er een mooie omzet uit en het is kostendekkend. Wij zijn vooral goed in de winkel. Met advies en met beleving."

Eigen restaurant 'De Jongens van De Wit'

Extra omzet haalt Dirk de Wit Mode wel uit de introductie van een eigen horecapunt ('De Jongens van De Wit'). "Je verlengt de verblijfsduur van klanten met een restaurant. Uitgestelde inkomsten kunnen nog eens worden heroverwogen. En dan nemen mensen toch dat jurkje of dat leren jasje mee dat ze anders zouden laten zitten. Ook in de horeca zie je onze gastvrijheid terug. We kregen heel vaak de vraag van klanten om iets te eten of te drinken. We hadden wel een smoothie of een stukje appeltaart, maar we verwezen vooral door naar andere horecatenten. Nu kun je die klanten zelf bedienen. Wij vinden dat het hoort bij een dagje uit. En omdat we geen avondhoreca hebben, vind je makkelijk personeel."



TANJA BEULING STICHTING INNOVATIE VEENKOLONIËN

www.innovatieveenkolonien.nl



Tanja Beuling: "Het unieke aan de samenwerking in de Stichting Innovatie Veenkoloniën is dat keten- en gebiedspartners de samenwerking hebben durven oppakken en dat die ook écht gebiedsgericht is."

Toekomst in de Veenkoloniën door innovatief samenwerken

In de Veenkoloniën wordt het gevecht om de hectares gevoerd, maar het krachtenveld is nog groter. Boven het gebied hangt een bouwplan dat de teelt van duurzame, lager renderende gewassen voorschrijft. Dit heeft niet alleen impact op de agrarische ondernemers ter plaatse, maar straalt ook uit naar de achterliggende verwerkende industrieën. In de Stichting Innovatie Veenkoloniën hebben agrarische ondernemers en natuurverenigingen, maar ook belangrijke ketenpartners zoals Avebe, Cosun en Agrifirm en waterschappen elkaar daarom nadrukkelijk opgezocht om samen innovatieve oplossingen te vinden voor dit gebied, die bijdragen aan een duurzaam verdienvermogen.

Tanja Beuling is programmanager van de Stichting Innovatie Veenkoloniën en ook boerin in dit gebied. Tanja: "Laat ik eerst een vaak gehoord misverstand uit de weg ruimen: we hebben hier in de Veenkoloniën nagenoeg geen veengrond meer, omdat die in het verleden al heel veel is afgegraven. Om die reden spreken we tegenwoordig liever van versleten dalgronden. Vanuit het 7^e Actieprogramma Nitraatrichtlijn zijn er plannen uitgevaardigd om hier voortaan niet eens in de vier jaar maar eens in de drie jaar een rustgewas te telen. Dat hangt nu als een zwaard van Damocles boven dit gebied. Waarom? Als we daardoor in 2027 toe gaan naar de situatie waarin we niet langer eens in de twee jaar zetmeelaardappelen kunnen telen (een salderend gewas), blijft dat niet zonder gevolgen. Die teelt wordt dan door andere gewassen verdrongen, waardoor een partij als Avebe een derde minder aardappelen te verwerken krijgt. Dat heeft consequenties voor de portemonnee voor de boeren, voor de verwerkende industrieën en de mensen die daar hun boterham verdienen. En ik noem hier

dan wel Avebe, maar ook voor grote partijen als Cosun en Agrifirm is het scenario herkenbaar, zodra goed renderende teelten als aardappelen, uien en suikerbieten moeten worden ingeruild voor lager renderende teelten."

Impact vanuit GLB

De innovatie in de Veenkoloniën is niet nieuw, benadrukt Tanja. "We zagen al vanaf het jaar 2000 dat er in het kader van het GLB veranderingen op komst waren die veel impact zouden hebben op de landbouw in de Veenkoloniën, waaronder, in de laatste GLB-periode, de ecoregelingen en bufferstroken. Daarom hebben we toen al gezegd: daar moeten we wat mee! Er zijn vanaf het begin verschillende programma's geweest, en ook de overheden gaven aan dat innovatie heel belangrijk is voor dit gebied. Geleidelijk sloten steeds meer ketenpartijen en gebiedspartijen aan die ook wilden meedenken over noodzakelijke innovaties – met het doel die ook in de benen te krijgen! Die samenwerking werd zo'n succes dat de overheden ons aanraadden om subsidie aan te vragen, om een zelfstandige stichting op te richten: de Stichting Innovatie Veenkoloniën."

Veelbelovende innovaties

Wat ziet Tanja als veelbelovende innovaties? "Dat verschilt erg per bedrijf en hangt af van de keuzes die je maakt. We proberen uiteraard innovaties van 'laaghangend fruit' te onderzoeken, waar een boer heel makkelijk direct mee aan de slag kan. Maar denk ook aan technische innovaties, zoals een ecorobotic; een machine waarmee je zeer gericht gedoseerd gewasbeschermingsmiddelen kunt spuiten. Dat is niet alleen kostentechnisch interessant (tot wel 80 procent minder bestrijdingsmiddelen nodig), er spoelt ook minder middel uit en je tast de gezonde planten niet aan."

Compensatie vanuit GLB?

Krijgen landbouwers vanuit het GLB nog enige compensatie voor het feit dat ze verplicht worden om over te stappen op lager renderende teelten? "Eerlijk gezegd lijkt dat nog het meest op een sigaar uit eigen doos. Je kreeg altijd steun voor het vorig jaar per hectare, en dan kreeg je daar nog wat bovenop voor vergroening als je een vanggewas zaaide. Onder het nieuwe GLB krijg je een basis, maar die is lager dan in het verleden. Je kunt extra geld bijverdienen door te voldoen aan ecoregelingen. Dat 'schempje' boven op de basis krijg je door de maatregelen die je treft, maar per saldo is dat minder dan in het verleden. Of je goed kunt inzetten op die ecoregelingen, hangt uiteraard af van de keuzes die je als bedrijf maakt."

Alfa partner Innovatie Veenkoloniën

Alfa is recent ingestapt als partner van de Stichting Innovatie Veenkoloniën, om een bijdrage te leveren. "Wij hebben vooral contact met Pieter Boelens, senior bedrijfskundig adviseur bij Alfa Groningen-Assen. We zijn hier erg blij mee, omdat Alfa een belangrijke taak uitvoert, namelijk: heel goed

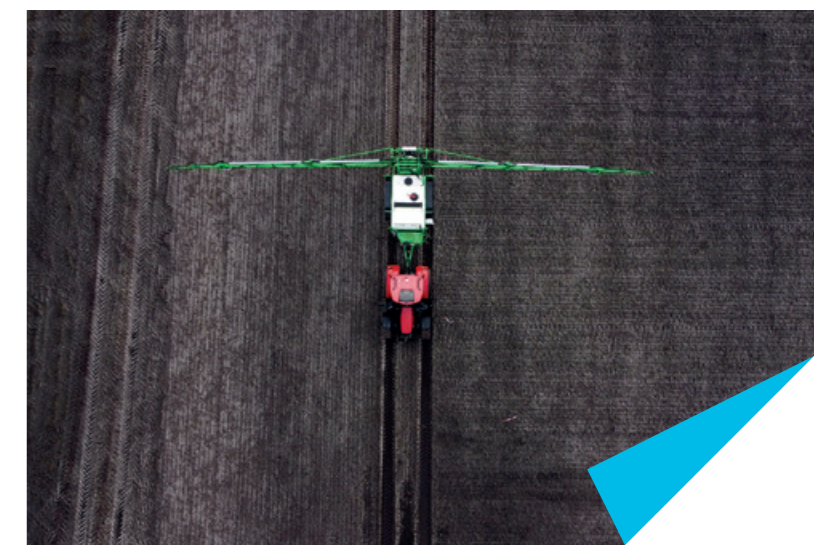
doorrekenen wat de financiële consequenties zijn voor agrarische ondernemers als zij voor andere (combinaties van) teelten kiezen. Ze rekenen niet alleen door wat je als ondernemer kunt winnen door deel te nemen aan een ecoregeling, maar ook wat je daardoor mogelijk kunt verliezen in de reguliere teelt."

Gebiedsgerichte samenwerking

"We zijn op dit moment ook bezig met het opstellen van een gebiedsplan, waarmee we scherp proberen te krijgen welke maatregelen er genomen moeten worden, welk aanvullend onderzoek er nodig is, etc. om aan de wet- en regelgeving die op het gebied afkomt te kunnen voldoen. Centrale vraag daarbij is: wat hebben de landbouwers in dit gebied nodig, om het benodigde perspectief te krijgen waardoor ze nu stappen kunnen gaan zetten?" Het unieke aan de samenwerking in de Stichting Innovatie Veenkoloniën is dat keten- en gebiedspartners de samenwerking hebben durven oppakken en dat die ook écht gebiedsgericht is. Helaas heeft Den Haag nog te weinig oog voor dit gebied en deze bijzondere samenwerking."

Proefboerderij Wageningen University & Research (WUR)

Innovatie Veenkoloniën werkt vanuit de proefboerderij van de WUR, waar allerlei onderzoek plaatsvindt dat zich specifiek richt op het bouwplan voor de Veenkoloniën. Daar wordt onder meer geëxperimenteerd met strokenteelt, water kunnen bergen op het perceel, etc. De WUR participeert graag in de Innovatie Veenkoloniën, immers: 'wat hebben we als WUR aan deze proefboerderij als er geen organisaties zijn die hierop aanhaken?'. De proefboerderij is ook het decor voor de laagdrempelige jaarlijkse innovatiedagen, die leuk en interessant gevonden worden – en daardoor goed bezocht zijn.



Teo van Maastricht,

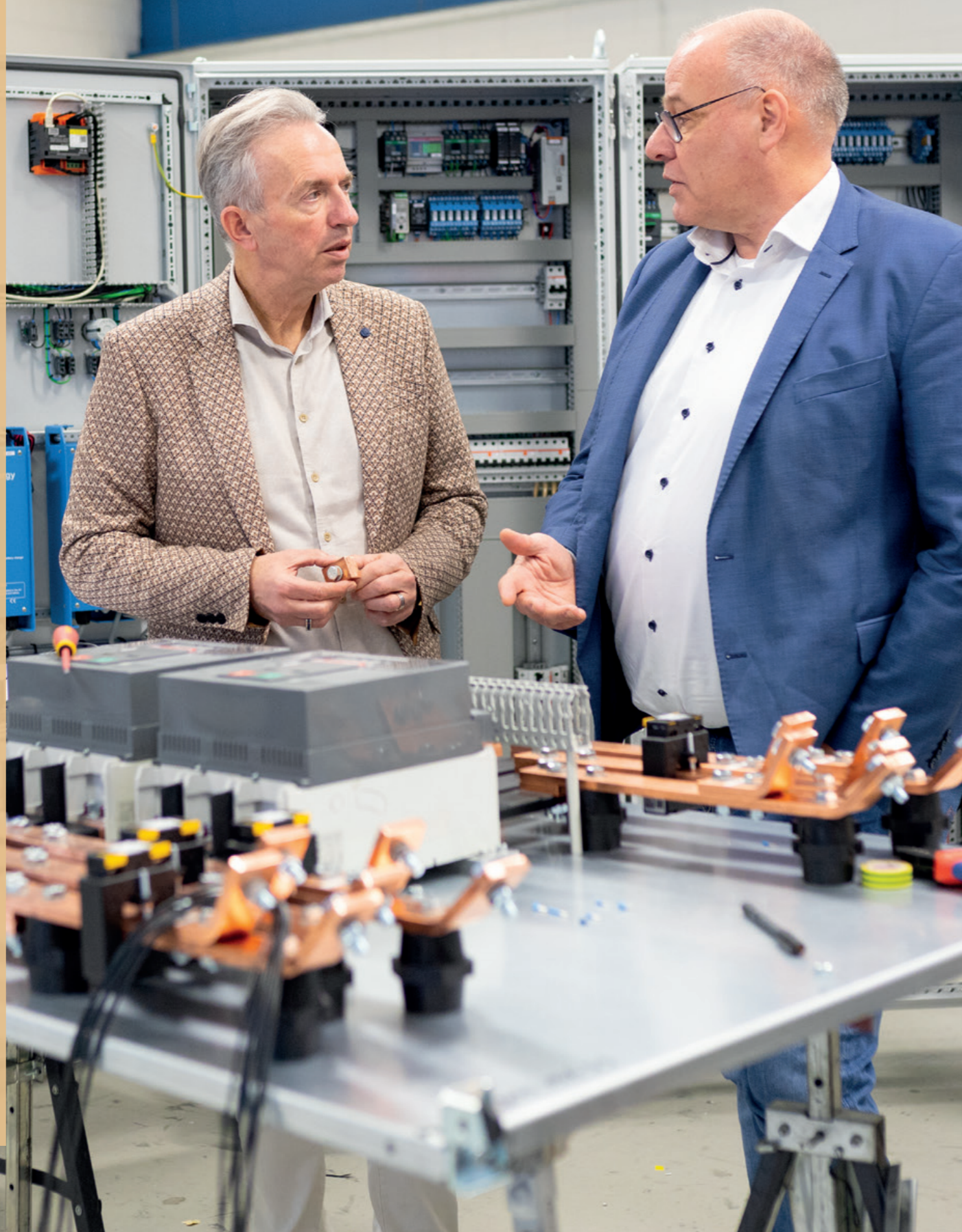
directeur T.N. van Maastricht Beheer BV
in Werkendam:

“Als ik Hans een vraag stel, weet hij direct de verbanden”

Binnen T.N. van Maastricht Beheer BV uit Werkendam is Werkina de grootste werkmaatschappij. Het bedrijf richt zich op scheepselektro voor (vooral) de binnenvaart, zeevaartschepen en overige vaartuigen. Jarenlang was Teo klant van O-twee Accountants, en sinds kort is hij klant onder de vlag van Alfa Dordrecht. De zakelijke relatie met Hans Ouwens dateert al uit 2014.

W e richten ons met Werkina hoofdzakelijk op scheepselektro voor binnenvaartschepen. Daar zijn we sterk in en dat willen we ook blijven. Midden jaren '90 hebben we een Data Besturing Systeem (DBS) ontwikkeld, dat we vanaf januari 1996 op alle schepen hebben ingebouwd. Dat systeem (een soort PLC-systeem) heeft ons als bedrijf stevig op de kaart gezet. Ook in 2024 zijn we continu bezig met innovaties, met vergroening. Elektro is daar altijd een deel van, want of je een schip nu op alternatieve brandstof laat varen of gebruikmaakt van een (flow)batterij, het komt altijd door een elektromotor op een schroefas. Maar we innoveren ook op andere manieren. Zo zijn we nu bijvoorbeeld bezig met tien 'river drones' voor een klant; schepen die je als kapitein gewoon vanaf de wal kunt besturen (en ook meerdere tegelijk). Werkina is niet zo ingewikkeld, maar er hangen veel bv's onder mijn beheer-bv, die op een bepaalde manier met elkaar verbonden zijn.

Als ik Hans op een gegeven moment bel met een zakelijke vraag, weet hij direct de verbanden. Hij schakelt dan ook meteen door naar het vervolgplaatje: 'Je kunt dit of dat wel doen, maar dan moeten we ook met x en y rekening houden.' Daar is hij gewoon ijzersterk in. We bespreken of er mogelijk risico's zijn en waar nodig schakelt hij een collega fiscalist bij. Wanneer zowel Hans als die fiscalist zou aangeven 'Teo, wat je wil kan wel, maar ik ben er niet geheel gerust op', denk ik maar één ding: bij twijfel niet inhalen. Dat is wel de rugdekking die je als ondernemer bij je accountant wilt vinden. Bij alle bedrijven die ik overneem, probeer ik hen ook zoveel mogelijk te betrekken. De persoonlijke klik met Hans vind ik heel prettig. Toen hij mij recent vroeg om te spreken op een duurzaamheidsseminar voor Alfa heb ik ook meteen 'ja' gezegd. Hij doet al jarenlang heel veel goede dingen voor mij, dus dan is dat toch een kleine moeite?”



Hans Ouwens,

vestigingsleider bij Alfa Accountants in Dordrecht:

“Prachtig, hoe Teo continu ondernemerschap laat zien”

Hans Ouwens is de nieuwe vestigingsleider bij de Alfa-vestiging in Dordrecht. Het voormalige kantoor O-twee Accountants waar hij voorheen werkte, met een mooie, drie vestigingen tellende mkb-praktijk, is sinds 1 januari jl. geïntegreerd bij Alfa. Een van de meest gestelde vragen van zijn klanten aan hem daarover: jij blijft toch wél? Daarin heeft Hans ook Teo van Maastricht gerust kunnen stellen.

T eo is met zijn vennootschappen, waaronder Werkina, een heel mooie klant voor Alfa. In 2014 leerde ik hem kennen vanuit mijn partnerrol bij O-twee Accountants. Wij deden toen namelijk al veel voor de Van Maastricht Groep, waarbij ik sindsdien als samenstel- c.q. adviespartner betrokken werd. Destijds speelde er het nodige bij hen op fiscaal, overname- en juridisch gebied, dus we hadden er toen al een behoorlijk team op zitten. Voor Alfa is hij een leuke, veelzijdige klant, waar je als accountant veel voor kunt betekenen en doen. Daarbij is het van belang dat je een heel stuk verder kunt kijken dan alleen de jaarrekening. Onze huidige dienstverlening is breed; we geven fiscaal advies, stellen de jaarrekeningen op en begeleiden financieringsaanvragen. Daarnaast denken we onder andere mee over structuren, we bieden overname- en verkoopbegeleiding en zorgen voor de salarisverwerking.

Wat ik aan Teo heel erg waardeer, is het continue ondernemerschap wat hij laat zien. Dat is opportuniteiten herkennen, je nek uit willen steken – maar óók op tijd kunnen stoppen. Het is voortdurend innoveren, vroegtijdig kiezen voor elektrificatie, etc. Kijk ook naar de ontwikkeling van de river drones waar ze nu mee bezig zijn voor een klant. Je ziet het ook met sommige participaties van hem, zoals een bedrijf met elektrische hijskranen, wat vanuit het oogpunt van duurzaamheid heel interessant is. Ik heb Teo niet alleen leren kennen als een heel goed zakenman, maar ook als iemand met een sociaal hart, die echt staat voor zijn mensen. Zo bouw je een heel trouwe werknemersbasis en dat is ook in deze sector van groot belang. Bovendien heeft hij een mooi, groot netwerk, dat hij goed benut om dingen aan elkaar te knopen en te regelen. Hoe vaak we contact met elkaar hebben? Dat wisselt, het is net afhankelijk van wat er speelt. Soms is het een paar weken rustig en is het daarna ineens weer alle hens aan dek. En dat mag natuurlijk, want dat kenmerkt bedrijven die volop in beweging zijn.”



fotografie: Renate Rowaan

“Twee cappuccino’s met havermelk en één handgemaakte tafel graag”

Je kunt er een ‘omgedraaid Suikertrutje’ bestellen, een wentelteefje XL. Of een trendy Huevo Poncho 2.0, met gepocheerd ei. En je kunt er zelfs de handgemaakte tafel bestellen waaraan je zit te eten, want alles is te koop. Waarmee de naam van ‘Wadapartija’ meteen is verklaard. Inderdaad, wat apart ja, op z’n Grunnegs. Het nogal ongebruikelijke concept van Margreet Metting en Gezinus Winters in de stad is inmiddels ruim acht jaar oud. “En er komen nog steeds meer gasten op af. Het gaat goed”, zegt Gezinus.

De twee horecaondernemers en levenspartners kenden de horeca tot tien jaar terug alleen als gasten. “We hebben allebei een

achtergrond in marketing en sales. Maar we vonden dat we wel heel veel in de auto zaten. In die tijd zag je in het westen deze concept-stores opkomen, die combinatie van horeca en detailhandel.” De vestiging aan het Zuiderdiep wordt gevolgd door een tweede, aan de Westerhaven. De enige concessie die Margreet en Gezinus doen aan het Wadapartija-concept is afstappen van de diners. “We zijn overgegaan naar daghoreca, tot zes uur. Daarna is er nog wel de mogelijkheid voor de organisatie van besloten feestjes.”

Ingrediënten komen bij voorkeur van lokale ondernemers - naar een alternatief voor de avocado’s-van-ver wordt gezocht. Vlees en vis

mag, met mate. Posters van de Partij van de Dieren hangen prominent aan de muur. “Alle kleine beetjes helpen. Als wij nét iets meer doen dan gemiddeld en de rest gaat meedoen is dat een goed teken. Dan gaan we weer een stukje verder.” Inmiddels durven de twee ondernemers zelfs veel verder te gaan. “We willen het concept in een franchiseformule gieten en samenwerken met andere ondernemers. We horen weleens dat dit ook in Amsterdam een succes zou worden. Nou is openen in Amsterdam niet onze ambitie. Maar een vestiging in Leeuwarden of Zwolle heeft met de juiste partners zeker potentie.”

Onze vestigingen, overal dichtbij

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

alfa 
accountants
en adviseurs
www.alfa.nl

Volg ons!

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



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

Certified

Corporation

