

ZOOM: KEUKENTAFEL

Tekst: Geert Dekker Beeld: Jesse Kraal, Michel ter Wolbeek

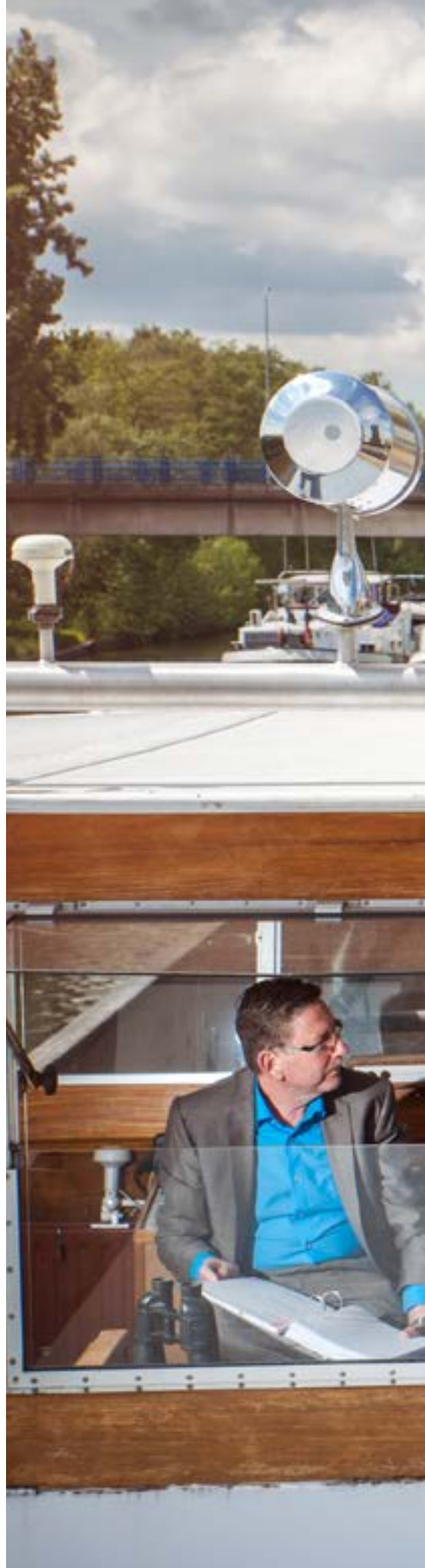


Schipperszonen

Laden in Maastricht of Venlo - zand of grind - en lossen in Eindhoven, Tilburg, of Den Bosch. Soms België of Duitsland. "Ze hebben mij ook wel eens naar Assen gestuurd. Veertien dagen onderweg." Schipper Riekus Faas van de Carmen - een verlengde Kempenaar van 55 meter en 598 ton - vaart alleen. Sinds de kinderen naar school gaan, woont het gezin op de wal. Tussen de reizen door weet hij uiteraard niet hoe snel hij naar huis moet rijden. Een dag, een paar dagen soms. Het hangt af van 'de business'. Die is niet slecht - "Limburg is nog lang niet leeg" - maar ook niet fantastisch: "Ik heb mijn grootste investeringen al gedaan. Maar als ik morgen opnieuw moest beginnen, zou ik twijfelen over de haalbaarheid."

Accountant Gerard van IJzendoorn is niet geheel toevallig aan boord beland bij Faas. "Ik adviseerde zijn vader al, ook schipper." Heeft hij iets met de vaart? Jazeker: "Ik ben zelf schipperszoon. Dus ik voel me gewoon op mijn gemak in die omgeving en ben thuis in het jargon."

Fiscaliteit is het favoriete gespreksonderwerp. Faas: "Uiteraard moet de boekhouding gewoon kloppen, maar het is vooral fijn dat ik met alle vragen over belastingen bij hem terecht kan." Van IJzendoorn: "Bij grote reparaties of bijvoorbeeld een te vervangen motor spelen fiscale faciliteiten een belangrijke rol. Schaf ik een nieuwe motor aan of koop ik een tweedehands exemplaar? Dat maakt voor subsidieregelingen nogal wat uit. Mijn bijdrage aan de beslissing is de advisering over dat aspect."











Iets magisch

Het is haar tweede thuis, Breda International Airport, voorheen vliegveld Seppe. "Ik groeide hier praktisch op. Mijn vader sprong hier parachute, mijn familie runde de horeca. En nu leid ik hier samen met mijn man de vlietschool." Marcia Hendriks is directeur van Breda Aviation, een Europees gecertificeerde vlietschool die ook rondvluchten, proeflessen en zakelijke vluchten aanbiedt. "We hebben een vloot van negen vliegtuigen. Kleine vliegtuigen voor de opleiding tot sportvlieger, zoals de Aquila voor twee personen, maar ook een Piper Seneca, voor zes personen, voor de zakelijke vluchten. Het zijn geen Boeings of Antonovs, maar toch zie ik bij iedereen die hier komt enthousiasme. En men is onder de indruk. Ik heb het trouwens zelf ook nog steeds, als ik hier 's ochtends kom aanrijden. Luchtvaart heeft gewoon iets magisch."

"Spannend", vindt Marc van Can, vennoot bij DRV Accountants & Adviseurs, de omgeving waarin hij enkele keren per jaar bij Hendriks mag aanschuiven. "Niet dat ik zelf de behoefte heb het te leren, maar de techniek is prachtig en ook het gegeven dat je bij die kleine vliegtuigen elk aspect zelf moet beheersen, lijkt mij een grote uitdaging."

Financiering, bedrijfsopvolging, kostenbesparingen: de agenda van de gesprekken laat zich uiteraard niet beïnvloeden door de locatie. En nog steeds is één plus één twee, en niet drie. Maar, zegt Van Can: "Toch is de sfeer anders, als we hier praten. Minder formeel, denk ik."



De boom in

Liquiditeitsplanning in een boomhut. "Mannen in strakke pakken worden hier weer jongetjes", zegt Jan Schutrups van Schutrups Schoenen, een onderneming die - zo zegt hij - beter betiteld kan worden als 'voetenzaak' dan als schoenenzaak. Met de combinatie van retail en zorg - in dit geval de verkoop van schoenen en alle vormen van voetverzorging - heeft Schutrups vanuit het Drentse Exloo (1.500 inwoners) enorm naam gemaakt. Inmiddels weten jaarlijks bijna honderdduizend klanten - ze komen uit heel Noord-Nederland - hun weg naar de winkel te vinden.

Beleving is het sleutelwoord in Schutrups' formule. "Op voetengebied liggen pijn en plezier dicht bij elkaar." Ook de boomhut, dienstdoend als kantoor, is gebouwd als belevenis. Alles is er scheef aan. "De strakke pakken staan voor de perfectie, maar dat is voor mij hetzelfde als op je tenen lopen. Dat laat je achter je zodra je hier binnenkomt." Het gesprek dat vervolgens binnen wordt gevoerd, wordt er gelijkwaardiger door, vindt de ondernemer.

Ron Peters, vennoot bij Adbeco Accountants Belastingadviseurs, klimt graag omhoog bij Schutrups. Maar vervolgens, zegt hij, "is het toch echt mijn rol hem met beide benen op de grond te houden". Niet dat de ondernemer zich laat afremmen. "Nieuwe ideeën, nieuwe projecten, nieuwe samenwerkingsverbanden: het bruist hier en dat moet natuurlijk ook. Maar het is en blijft mijn verantwoordelijkheid telkens het realiteitsgehalte van een initiatief te beoordelen." Ook al vindt het gesprek daarover plaats in een scheve boomhut.





Logeren op de boerderij

Samen een bedrijf beginnen: Dirk van de Krol en Jeannet Doppenberg kregen een jaar of zes geleden de kans en ze grepen hem met vier handen aan. De boerderij, De Nieuwe Bakkenes in Lunteren, was al in de familie. De opa van Van de Krol kocht hem ooit aan, zijn vader heeft er tientallen jaren geboerd. "Maar het boerenbedrijf voortzetten was uiteindelijk geen optie. Te kleinschalig", aldus Van de Krol.

Een zorgboerderij bleek een levensvatbaar alternatief. "Al veel langer kwamen jongeren hier in het weekend logeren, om tot rust te komen. Dat hebben we uitgebouwd." Van de Krol heeft zelf in de automobielbranche gewerkt en besloot de zorg voor jongeren te combineren met die passie. Zo is De Nieuwe Bakkenes nu ook de plaats voor het verhandelen en repareren van golfkarren en het verrichten van veiligheidskeuringen van allerlei machines.

Genoeg werk kortom voor accountant Patrick Kappenberg. "Wat de zorgboerderij betreft is het vooral de regelgeving die goed is voor hoofdbreken", zegt hij. "Dit is toch professionele zorg op het hoogste niveau en dan moet je aan veel voorwaarden voldoen." In de technische tak van de onderneming zijn het vooral de investeringen en de in- en verkoop van onderdelen die het vernuft van een goede adviseur nodig hebben. Van de Krol: "Het wordt vooral ingewikkeld als er onderdelen uit het buitenland komen. En de btw natuurlijk..."

Enkele keren per jaar komt Kappenberg naar De Nieuwe Bakkenes. "Sfeer proeven, rondkijken, dan begrijp je mensen toch het beste", vindt hij. Zelden komen klanten naar zijn eigen kantoor. "Nee hoor, ik ga naar hen. Dat is toch gewoon ook praktisch? Als Dirk dan belt over een plan een appartement te bouwen 'in de oude schuur', dan hoeft ie mij niet uit te leggen hoe dat eruit moet zien."



