

# ‘Mensen gunnen ons de opdracht’

Van hun zakelijkheid en verkooptalent moeten zij het **In juli 2007 begonnen Linda Brouwer, Klaas de Jong, Sjon de Leeuw en Barend Meerkerk hun eigen PPP-Agro Advies. De vier bedrijfsadviseurs die tot dan toe samenwerkten bij DLV Rundvee Advies, zijn voor zichzelf begonnen. Vanwaar deze stap en wat zijn hun ambities?**

niet hebben. De kracht van het viertal ligt in een forse dosis enthousiasme en het bouwen van netwerken. Daarmee halen zij klanten binnen. “Onze relaties gunnen ons de opdrachten”, zegt Barend Meerkerk. Net als zijn drie medevennoten, had hij er niet aan moeten denken om alleen een adviesbureau te beginnen. “Dan was het niet van de grond gekomen.”

De vier adviseurs zijn goed op elkaar ingespeeld, kennen elkanders kwaliteiten en vormden bij voormalig werkgever DLV al een hecht team. Meerkerk is van de grote lijnen, een denker en een bouwer van netwerken. Brouwer is veel preciezer, organiseert graag en heeft onder meer het financiële stuk voor haar rekening genomen. De Leeuw is de technische man, hij weet alles van voer en bemesting, tot en met de prijzen aan toe. De Jong is van de cijfers, hij begeleidt processen, stelt strategische bedrijfsplannen op en analyseert boekhoudingen. En alle vier hebben hun eigen klantengroep en projecten.

## Ambitie

Bij hun voormalige werkgever konden zij hun ambities

niet meer volledig kwijt. “Wij wilden naast het advieswerk ook relatie-evenementen organiseren en themadagen opzetten”, zegt Meerkerk. “Daarnaast wilden wij meer vrijheid dan mogelijk was, het ondernemerschap lonkte”, vult Brouwer aan. Met gemiddeld vijftien jaren ervaring als bedrijfsadviseur, durfden zij de stap wel te maken. In juli 2007 hebben ze de knoop doorgehakt. Het relatiebeding van hun werkgever belette hen om naar bestaande relaties te gaan. “Achteraf was deze verplichte ‘rustperiode’ hard nodig om het bureau in de benen te krijgen”, stelt Meerkerk. De financiële administratie moest worden opgezet, ondersteunende software gekocht, leveringsvoorwaarden opgesteld enzovoorts. “Je wilt natuurlijk niet je huis hoeven verkopen, als het later tegenzit.”

Het bureau stond nog in de steigers of de eerste melkveehouders (voormalige klanten) klopten al aan. De veehouders wilden dezelfde begeleiding zoals zij die al jaren gewend waren. Uiteindelijk ging 95 procent van de oude klantenkring met zijn adviseur mee naar het nieuwe PPP-Agro Advies. “Onze relaties zijn erg loyaal naar ons toe”, constateert De Leeuw. “In het advieswerk kiezen klanten veel eerder voor de adviseur, dan voor de organisatie. Onze klanten kennen ons goed, wij lopen natuurlijk al jaren rond in het gebied.” In zijn eerste jaar adviseerde PPP-Agro Advies al ruim vierhonderd verschillende veehouders – een buitengewoon goed begin.

## Opzet van het bureau

PPP-Agro Advies is niet nieuw. Bedrijfsadviseur Menno Kamminga voert die naam al vijf jaar voor zijn adviesbureau in Groningen/Drenthe. Kamminga was vanaf het begin betrokken bij de opzet van het bureau van Brouwer, De Jong, De Leeuw en Meerkerk. Besloten werd dezelfde naam te gebruiken, maar wél onafhankelijk van elkaar te opereren. De naam kan dan een begrip worden in heel Nederland. Een paar zaken worden wel gezamenlijk opgepakt, zoals de promotie, waaronder de website. En natuurlijk wordt er kennis uitgewisseld. Het is een soort franchiseformule. Nu in West-Nederland PPP-Agro Advies volop in ontwikkeling is, zijn er naast de vennoten ook freelancers zoals Frans den Hartogh en Peter van Genderen actief voor het bureau. “Wij zoeken meer mensen met dezelfde doelstellingen en kwaliteiten voor andere gebieden in Nederland”, zegt De Jong. De organisatie streeft naar een landelijke dekking en denkt daar zo’n tien tot twintig adviseurs voor nodig te hebben.

## VIER ADVISEURS

Vlnr: Klaas de Jong, Linda Brouwer, Barend Meerkerk en Sjon de Leeuw.

Foto: Geesje Rotgers

## Werkwijze

De adviseurs worden ingehuurd door veehouders die kiezen voor betaalde advisering. Ook worden zij ingehuurd voor projecten van onderzoeksinstellingen, zoals ASG en het LEI, en door bedrijven. De Jong: “Wij worden bijvoorbeeld door de bank of accountant gevraagd om een sterkte-zwakteanalyse te maken van het bedrijf van een klant. Ook worden doelen gesteld en een goed samenwerkend team van adviseurs (voeradviseur, dierenarts, accountant, bank) samengesteld, dat de veehouder helpt die doelen te bereiken. “Aan gezamenlijke doelen ontbreekt het vaak”, constateert De Jong. “De veehouder, voeradviseur en dierenarts kennen elkanders doelen niet. Dan kan geen optimaal advies worden geleverd.” PPP-Agro Advies brengt alle bedrijfsinformatie met elkaar in verband. “Wij overzien het hele bedrijf en niet slechts een stukje. En de veehouder is voor ons het middelpunt”, zegt De Leeuw.

Samenwerken met andere partijen, daar draait het om. De Jong: “Wij nemen niet de taak van bijvoorbeeld de bedrijfsaccountant over, maar zorgen wel voor een bredere kijk op de financiële cijfers.” Verder geldt: op tijd doorverwijzen naar specialisten. Immers, de arts die op tijd doorverwijst krijgt meer waardering dan de arts die zelf blijft doordokteren.

## Eerste ervaringen

Naast een landelijke bereikbaarheid, ligt de ambitie ook in het opzetten van advisering voor grotere bedrijven. “Op die bedrijven hebben we al ervaring, maar zouden wij ons nog meer willen toeleggen”, zegt Meerkerk. “De technische advisering wordt op deze bedrijven steeds belangrijker, nu blijven ze soms te veel op hoofdlijnen hangen. Er zijn veel plekken binnen een bedrijf om zomaar 1.000 euro te verdienen.” De Leeuw bevestigt dat. Op mestafzet laten bedrijven nu soms wel 10.000 euro liggen, is zijn ervaring.

De opzet van een eigen bedrijf is de vier meegevallen. Doch, tegenvallers zijn er ook. De kosten vallen bijvoorbeeld hoger uit dan vooraf gedacht. “Je hebt van alles nodig, zoals kantoorautomatisering en abonnementen op vakliteratuur”, zegt Brouwer. Ook wordt er geïnvesteerd in bijscholing. “Wij laten ons coachen op onder meer fiscaal-juridisch gebied, op persoonlijkheid (hoe matchen we met elkaar) en de ontwikkeling van ons adviesbureau. Hoewel de aanvangskosten hoog zijn, leveren een goed draaiend team en bedrijf uiteindelijk meer op”, zegt Brouwer. Is een eigen bureau financieel aantrekkelijk? De teamleden geven aan dat zij nu ongeveer hetzelfde inkomen hebben als voorheen onder een baas. “Voor ons geldt vooral dat we plezier willen hebben in ons werk en bedrijf. Dat weegt zwaarder dan omzet”, besluit de Jong.

