

# Oprecht geïnteresseerd in de ondernemer

Dag met ondernemersadviseur Dick Abee van Advisorgroep

Meer lezen over de noordelijke arbeidsmarkt, en de belangrijkste vacatures in de regio op een rij? Zie: [www.dvhn.nl/banen](http://www.dvhn.nl/banen)



8.00 uur

In 'Een dag Met' volgen we deze keer Dick Abee. 's Ochtends om acht uur begint hij als ondernemersadviseur bij de Advisorgroep in Groningen, pakweg twaalf uur later is hij thuis op de bank nog bezig de mails door te nemen. Tussendoor is het een drukte van belang, zoals ook is te zien op de kleine foto's, die hij voor een deel zelf maakte.

Door Bouke Nielsen

**08.05 uur** – Dick Abee betreedt het Boschhuis aan de Groninger Hereweg, waar de Advisorgroep (niet op z'n Engels uitspreken) is gevestigd. Zijn eerste taken: koffie drinken, pc opstarten, in het kantoorkeukentje bijpraten met collega's.

Pakweg vijftien jaar geleden begon hij met Advisor. "Ik was een garage-starter", zo noemt hij zijn ondernemersstart in de garage naast huis in Winschoten. Tot dan gaf hij les. Nu is hij directeur-grootheidhouder van de Advisorgroep (circa 25 man personeel), een adviesbureau gericht op ondernemers en ondernemerschap. Hij en zijn manschappen adviseren starters, mkb'ers, helpen bij bedrijfs-overname of franchise en doen aan bedrijfsonderzoek naar de levensvatbaarheid.

**08.30 uur** – Abee heeft met een aantal collega's twee dagen op de beurs gestaan. Ze stonden daar specifiek hun expertise op het gebied van bedrijfsovernames uit te dragen. Met de collega's Joost en Arjen wordt geïnventariseerd welke contacten dat heeft opgeleverd en met wie snel een vervolgspraak moet worden gemaakt. Zo'n 225 visitekaartjes gaan er over tafel en worden geoordeeld naar urgentie.

"Iedereen schart zich in dit proces rond de verkoper want die heeft geld of krijgt het", zegt Abee. "Wij richten ons sterk op starters want die kunnen ook beginnen met een bedrijfs-overname."

Abee heeft zeven contacten met wie hij zo snel mogelijk wil overleggen. De kaartjes van die personen gaan naar de



8.30 uur



8.30 uur



9.00 uur



12.40 uur



Dick Abee: "Op het moment dat je ondernemer wordt, sta je bloot aan veel verleidingen."

Foto: Dvhn/Kees van de Veen

secretaresse die een afspraak voor hem maakt.

**09.00 uur** – Dick Abee gaat eerst allerlei door collega's aangeleverde bedrijfsonderzoeken uitprinten. Het is voor later op de dag. "Op het moment dat je ondernemer wordt, sta je bloot aan veel verleidingen", weet Abee. "Haast iedereen maakt dan ook uitstapjes naar links en rechts. Dat heb ik zelf ook meegemaakt."



14.30 uur

Abee houdt zich binnen de Advisorgroep vooral bezig met de inhoudelijke kant – de productmarkt-combinatie adviseering levensvatbaarheid, zoals hij het noemt – en de dagelijkse leiding doet hij samen met Hendrik Redmeijer.

"In dit werk moet je oprecht geïnteresseerd zijn in de ondernemer", stelt Abee. "Het gaat puur om die ander, je moet je zelf aan de kant zetten."

Er wordt daarbij ook gebruik gemaakt van het zogenoemde Advisormodel, die een doorwrochte analyse oplevert van de ondernemer. Een trotse Abee: "Die hebben we zelf ontworpen en die is inmiddels wetenschappelijk getest."

Hij moet drie BBZ-analyses lezen om die later door te nemen met de collega's die de analyses hebben gemaakt. Abee: "Het gaat in de analyse haast steeds weer om de kwaliteit van de ondernemer. Die is doorslaggevend. Als de ondernemer bijvoorbeeld zelf al geen beeld heeft hoe uit de misère te komen, dan heeft een investering geen nut. Neem de transportsector. Transport blijft maar verandert heel sterk. Als ondernemer moet je daarin mee en dus moet je een idee hebben waar je heen wilt."

**10.30 uur** – Gesprek met collega Astrid die een van de drie BBZ-analyses heeft vervaardigd. Zij heeft een positief advies afgegeven. "Het is nooit zwart-wit, het is grijs, maar je moet een keer een besluit nemen", zegt ze over haar advies. Vanwege de privacy kunnen we geen details noemen, maar het gaat om iemand die na een goeie baan in de financiële sector de horeca is ingestapt. Vanaf dag één valt de omzet tegen, hetgeen niet vreemd is met al te zonnige prognoses.

Astrid: "De man had zelf al maatregelen genomen. Dat is heel belangrijk. Als je als ondernemer zelf ziet dat het anders moet dan is dat positief. Hij zeurt bovendien niet."

Abee vult aan: "Het is verrekke moeijelijk een jaar vooruit te kijken, ik weet het zelf ook maar al te goed. Daarom moet

## PASPOORT

**Wie:** Dick Abee (50), ondernemersadviseur en directeur Advisorgroep in Groningen. **Opleiding:** Pedagogische Academie, diverse aanvullende cursussen, o.a. leergang op Nijenrode. **Loopbaan:** intercedent Randstad UZB, docent bij voorgangers van huidige Drenthe College, vanaf 1994 oprichter en eigenaar van Advisorgroep.

je voorzichtig blijven."

Astrid: "Soms verdien je in je derde jaar net genoeg om van te leven, maar werk je wel 60 tot 70 uur."

Abee vraagt nog even waar het spanningsveld bij deze ondernemer zit. Astrid: "Hij doet horeca maar hij mist de flair daarvoor."

Abee fungeert min of meer als klankbord van Astrid. "Maar het gaat natuurlijk wel ergens over", vindt hij, "zo'n ondernemer kan failliet gaan als we hem geen spiegel voorhouden."

**11.00 uur** – Afspraak met een ondernemer die we vanwege de privacy Anton noemen. Hij heeft begin dit jaar een onderneming met bijna 100 man personeel overgenomen. Anton: "Mijn vader vond het maar niks. Straks moet je elke zondag uit nood bij ons komen eten, zie-ie nog."

Anton bespreekt zijn plannen met Abee, die hem voor de valkuilen waarschuwt. Anton wil de vaart erin, wil er een volgens hem winstgevende tak bijhalen en denkt aan een overname. Abee: "Die drive is een valkuil." Anton beaamt: "Mijn drijfveer is trots maar die zal niet ten koste van het bedrijf of de mensen gaan."

Het gesprek duurt een dikke anderhalf uur. Anton gaat wel wat meer naar de eigen organisatie kijken om een stabiele basis mee te zetten. Abee: "Het is mooi dat ik 50 ben. Ik heb geleerd eerlijk te zijn en men neemt veel van me aan. Een ondernemer heeft er ook niks aan als hem naar de mond wordt gepraat."

**12.40 uur** – Abee moet een presentatie voor later die middag voorbereiden, eet een meegebracht broodje en maakt een rondje door het kantoor.

**13.15 uur** – Een gesprek met collega Aert over twee BBZ-analyses. Deze gaan over een transport- en een metaalproductiebedrijf. Eerst het transportbedrijf. Henk: "Het maakt het lastig als je ziet dat mensen zo goed hun best doen maar eigenlijk geen weet hebben van waar ze mee bezig zijn. In dit geval vormde een meerjarig contract de basis van het be-

drijf. Dat lijkt mooi, maar de kosten waren niet goed in beeld en dat contract beperkte het bedrijf enorm."

Voor een BBZ-analyses wordt vooraf driekwart kilo papier doorgewerkt, er wordt uren gepraat met de ondernemer en er worden marktanalyses opgevraagd. Abee: "En heel vaak zie je dat de privé-uitgaven te hoog liggen. Men heeft een gat in de hand."

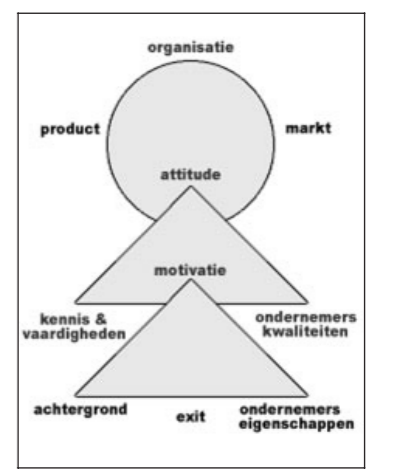
**14.00 uur** – Nieuwe BBZ-aanvragen zijn binnengekomen. Abee scant de inhoud: "Ik kijk bij wie van de collega's de case het beste past."

**14.30 uur** – Een afvaardiging van de Groninger gemeentelijke sociale dienst komt een kijkje nemen. Ze worden bijgepraat over het Advisor-model waarmee ondernemerschap wordt geanalyseerd. En er wordt gepraat over de begeleiding van de groeiende groep zzp'ers die om bijstand vragen. De vraag waar het om draait: waar zijn ze beter mee af, een uitkering of een scholing die betere ondernemers van hen maakt?

**16.30 uur** – Weer een ondernemer die voor een soort klankbordgesprek komt. We noemen hem Klaas. Hij wil in zijn branche van generalist een specialist worden: "De markt krimpt, ik moet keuzes maken. Maar ik moet oppassen dat ik door een soort van bedrijfsblindheid de verkeerde kant op ga."

Abee bespreekt in anderhalf uur waar Klaas' sterke punten liggen, hoe de kwaliteit van het personeel is en hoe hij toegevoegde waarde kan scheppen. Klaas: "Te vaak denk ik: elke omzet is omzet. Maar het helpt me eigenlijk niet verder." Klaas wil vanuit de productie meer naar conceptmogelijkheden kijken, maar de productie laat hem niet los.

**18.00 uur** – Dick Abee pakt z'n spulletjes bij elkaar. "Vanavond thuis op de bank neem ik nog de mails door want daar ben ik vandaag niet aan toegekomen. En ik moet de gesprekken met beide ondernemers nader uitwerken."



## INTERVIEW ■ HASKONING WIL ZICH STERKER IN NOORDEN PROFILEREN

# Wind heeft toekomst, maar zonder gascentrales kunnen we niet

Steeds meer bureaus zien mogelijkheden op energiegebied in het Noorden. Zoals Haskoning dat activiteiten in deze regio uit gaat breiden.

Door Henk Wollerich

**ROTTERDAM/EMSHAVEN** ■ Windenergie heeft in Nederland een goede toekomst. Maar ook andere duurzame energiebronnen gaan langzaam maar zeker een grotere bijdrage leveren aan de energievoorziening in Nederland. Conventionele gasgestookte elektriciteitscentrales blijven echter onontbeerlijk om vraag en aanbod op elkaar af te stemmen. Dit zegt senior consultant elektrici-

Overheid moet meer sturende rol krijgen

te Alex Ruijs van Royal Haskoning. Het architecten- en ingenieursbureau met het hoofdkantoor in Rotterdam heeft vestigingen in Groningen en Veendam waar in totaal een kleine 200 mensen werken. Haskoning wil zich sterker in het Noorden profileren met name ook met het oog op alle ontwikkelingen op energiegebied in deze regio en de bouwactiviteiten in de Eemshaven. "We willen daar meer bij betrokken raken. Wij hebben de kennis in huis."

veel langer op vol vermogen draaien. Dat scheelt tientallen procenten per jaar."

De kosten per kilo of megawatt opgewekte stroom van een windmolens zonder subsidie en conventionele gascentrales zijn al ongeveer gelijk, zegt Ruijs. "Probleem is dat de bouw van een gasturbine veel goedkoper is, maar later in het

verbruik – je hebt gas nodig – veel duurder. Wind moet over een drempel worden heen geholpen."

Meest kansrijk is de bouw van grote windmolenparken op zee, aldus de consultant. "Het grootste voordeel is dat daar meer wind staat en de molens bijna altijd op vol vermogen draaien. En mensen hebben er niet of nauwelijks last van. Je kunt ook grote aantallen – honderd in een keer – bij elkaar plaatsen en dat compenseert weer een beetje de hogere bouwkosten op zee."

Voor zonne-energie – in Nederland gaat het dan vooral om fotovoltaïsch ofwel zonnepanelen – is aldus Ruijs, zeker qua rendement nog een lange weg te gaan. "Maar zonnecellen worden wel steeds minder kwetsbaar en zijn beter in te bouwen in bestaande constructies. Er wordt in laboratoria al geëxperimenteerd met zonnecellen in ramen en zonwering. Wanneer je de ramen blindert, wordt er elektriciteit opgewekt. Eigenlijk zou de overheid een meer sturende rol moeten spelen. Bijvoorbeeld door zoals in Duitsland een gegarandeerde prijs die hoger is dan de marktprijs, te garanderen voor elke opgewekte kilowattuur die wordt teruggeleverd aan het openbare net."

Wat in positieve zin meespeelt bij de ontwikkeling van duurzame bronnen is dat de mogelijkheden om grote hoeveelheden elektrici-



Windenergie op zee wordt steeds aantrekkelijker.

Foto: Archief Dvhn

teit over grote afstanden te transporteren door nieuwe technieken sterk verbeteren. De bronnen zijn daardoor niet meer strikt aan een bepaalde plaats gebonden. Nederland is nu bijvoorbeeld met de in de Eemshaven aanlandende NorNed

kabel verbonden met Noorwegen. Bij alle gunstige ontwikkelingen op duurzaam gebied moet een ding zeker niet uit het oog worden verloren, zonder fossiele brandstoffen kunnen we niet. "We moeten hoe dan ook onze gasgestookte centra-

les in bedrijf houden. Die kunnen namelijk snel vermogen op en afschalen en dat is belangrijk omdat de bijdrage van wind onvoorspelbaar is en varieert. We hebben centrales nodig om vraag en aanbod op elkaar aan te passen."

## Elektrisch rijden heeft de toekomst

Het rijden op stroom is veel efficiënter dan op fossiele brandstoffen omdat grote centrales een optimaal rendement halen en automotoren een slecht rendement. De opslag in accu's is nu nog een probleem. "In onze optiek is een combinatie van elektrische rijden en een kleine dieselmotor de ultieme oplossing", zegt Ruijs. "Wanneer je 200/300 kilometer hebt gereden op stroom – nu nog de maximale actieradius – kun je overschakelen op diesel waarmee dan gelijktijdig met een generator ook de accu weer wordt opgeladen. Je bent dan niet helemaal afhankelijk van het stopcontact. Je moet elektrisch rijden dezelfde mogelijkheden geven als rijden op fossiel. De combinatie betekent enerzijds dat je altijd kunt blijven rijden. Maar wanneer de accu leeg is, heb je wel minder vermogen. Ook dan kun je nog een normale snelheid halen van zo'n 120 kilometer per uur. De motor is natuurlijk wel zuiniger wanneer je rechtstreek elektrisch rijdt."