

MAURICE STALS: JE HOEFT ZELF NIET EENS ZO HEEL GOED TE ZIJN!

Maurice Stals, perkplantenteler uit Ell, is pas 29 jaar oud en heeft al twee bewogen zelfstandige jaren achter de rug. Een bedrijfsovername, de renovatie en uitbreiding van glasopstanden en de omzetting naar een BV-structuur.

In dit artikel vertelt Maurice over zijn ervaringen van de afgelopen jaren en zijn visie op de toekomst.

"Je hoeft zelf helemaal niet zo goed te zijn. Als het team om je heen maar goed is en jij als ondernemer daar gebruik van maakt." Deze uitspraak kenmerkt Maurice Stals. Zijn strategie is duidelijk: "Denk goed na, zoek ondersteuning in je netwerk, maak een keuze en ga er voor." Maurice heeft voldoende zelfkennis om te weten wat hij wel en niet kan. Hij omschrijft dit als volgt: "Om zaken die je niet zelf in huis hebt toch te kunnen realiseren, is het belangrijk om een netwerk om je heen te hebben. Voor mij zijn dit vooral mijn vriendin Wilma, mijn ouders, mijn medewerkers en mijn mede-ondernemers bij A&A Accountants en Adviseurs. Pas later volgen bank en toeleveranciers. Bij hen koop ik immers een product en krijg ik het advies er vaak bij. Voor hen geldt vooral: er moet eerst gelachen zijn, voordat er iets wordt gekocht. Bij het maken van keuzes denk ik eerst goed na en daarna neem ik een welover-

wogen beslissing. Als mijn gevoel niet goed is, gaat het feest niet door. Na de keuze ga ik er vol voor. Ook als achteraf blijkt dat de keuze niet optimaal is geweest, blijf ik er achter staan, omdat er weloverwogen voor gekozen is. Dat wil echter niet zeggen dat een volgende keer er op basis van andere inzichten niet anders besloten kan worden."

In 1998 is Maurice Stals met zijn ouders in maatschapsverband in het ouderlijk bedrijf gaan werken. Al vanaf het begin heeft hij van zijn ouders alle vrijheid gekregen om te ondernemen. Nu zegt hij hierover: "In het begin was het wat onwennig, ik kreeg het gevoel dat ik af en toe voor de leeuwen werd gegooid. Nu ben ik daar blij mee, want door het zelf allemaal te ondervinden is het een goede leerschool geweest. De ontwikkeling van ons bedrijf is vlot doorgedaan. In 1998 werd een eerste kas gebouwd, gevolgd door een tweede in 2002. Door onze groei ontstonden contacten met grotere afnemers, die grotere uniforme partijen vroegen. Derhalve werd besloten om in 2005

Lees verder pagina 6





wederom uit te breiden. Op dat ogenblik speelde er in de directe omgeving een aantal ontwikkelingen op het gebied van natuurwaarden. Met het oog hierop is er in 2005 direct ook een bouwvergunning aangevraagd voor de nieuwbouw die de afgelopen maanden is gerealiseerd".

Deze nieuwbouw in 2007 betreft de afbraak van 6.000 m² verouderde glasopstanden en uitbreiding met 10.000 m² nieuwbouw, zodat nu een modern perkplantenbedrijf is ontstaan van 22.000 m². In de tussentijd heeft Maurice het bedrijf in maart 2007 officieel overgenomen. Over het overnameproces zegt Maurice: "De overname is eigenlijk vanzelfsprekend verlopen, zonder veel gesprekken met mijn ouders. Omdat ik al vanaf het begin veel verantwoordelijkheden heb gekregen, waren zowel mijn ouders als ik er klaar voor. Het was mijn nadrukkelijke wens om mijn ouders geen enkel financieel risico meer te laten hebben in het huidige bedrijf. Dit is ook zo gerealiseerd. Ze werken overigens nog allebei met veel plezier mee in het bedrijf."

De bedoeling was om het bedrijf, na overname, voort te zetten als eenmanszaak. In de loop van 2007 is echter toch besloten om het bedrijf met terugwerkende kracht per 1 januari 2006 als Besloten Vennootschap (B.V.) te gaan exploiteren. Deze keuze is enerzijds gemaakt vanuit fiscale motieven. Anderzijds biedt het ook de mogelijkheid om een stuk zakelijkheid aan te kunnen brengen. Zowel richting mezelf als richting afnemers. In het voorjaar van 2007 is de financiering op de schop gegaan. In het plan zijn in één keer de bedrijfsovername, de uitbreiding en de nieuwe B.V.-structuur meegenomen. Over het hele financieringsproces vertelt Maurice: "Om een doordachte keuze te kunnen maken, heb ik twee banken uitgenodigd voor de financiering van mijn plannen. Dit was ten eerste de huisbankier. De tweede was een bank, die ik op een voorlichtingsavond een presentatie had zien geven, die vertrouwen uitstraalde. Met beide banken is al in een vroeg stadium intensief contact geweest. Hierdoor ontstond ook met beide een vertrouwensrelatie. In de offertes zaten weinig verschillen. De keuze is uiteindelijk gevallen op de huisbankier. De belangrijkste reden hiervoor is dat de regionale contactpersoon iemand mee-

bracht die landelijk werkzaam is voor de bank. Deze persoon beschikt over veel sector kennis, wat de doorslag heeft gegeven. Ik heb wel als voorwaarde gesteld dat deze persoon minimaal één keer per jaar mijn bedrijf bezoekt en indien ik het nodig vind, dan vaker."

Maurice vervolgt: "Toen het overnametraject er aan zat te komen, ben ik op zoek gegaan naar een andere accountant. Voorheen zaten we bij een regionale accountant met een eenmansbedrijf. Voor de stappen die ik wilde zetten, had ik behoefte aan een accountantskantoor met specialistische sector kennis, kennis van subsidies, strategische begeleiding en een die vooral als klankbord kon fungeren."

Maurice over A&A: "Vanuit diverse bijeenkomsten en lezingen heb ik A&A leren kennen als een accountantskantoor met veel sector kennis. Bovendien werkt mijn broer Arjan al jaren bij A&A. Na een eerste kennismaking met Peter van der Werf, was mijn gevoel goed en had ik vertrouwen in de overstap. Belangrijk voor mij is, om aan de hand van gerealiseerde cijfers, samen met mijn adviseurs het bedrijfsbeleid voor de toekomst te bepalen. De klasse van A&A vind ik dat ik overal mensen tegenkom die iets van me weten."

Momenteel bestaat het 'team Stals' uit Peter van der Werf (als relatiebeheerder, eerste aanspreekpunt), Remko Sieben (administratieve zaken), fiscaliste Ank de Brouwer (o.a. herstructurering) en bedrijfskundigen Harry Heslen en Roland van den Bogaard (subsidies en bedrijfsplan).

