

leeftijd 44

opleiding CAH Dronten

carrière 1995-2002 melkveehouder op Kampereiland,

2002-2005 voeradviseur Hendrix UTD in Noord-Friesland,

2005-2020 Alfa Accountants (bedrijfskundig adviseur,

directeur Leeuwarden, relatiemanager)

functie area salesmanager Lely Benelux

nevenfuncties adviseur EDF, adviescommissie Van Hall

Strategie van Alfa maakt carrièreswitch

Door het thuiswerken vanwege corona had Rick Hoksbergen tijd voor reflectie. Hij ontdekte dat hij na vijftien jaar bij Alfa Accountants toe was aan een nieuw avontuur.

TEKST GRIETJE DE VRIES

Gehuld in een vrolijk gebloemd overhemd steekt Rick Hoksbergen wat fel af bij het druilerige zomerweer. Het zijn de laatste werkdagen dat hij als werknemer rondloopt op het kantoor van Alfa Accountants in Leeuwarden, voor hij bij Lely begint. Die vult hij vooral met het archiveren van de gegevens die hij de afgelopen jaren heeft verzameld. Het is vijftien jaar geleden dat Hoksbergen bij Alfa Accountants begon, maar dat is niet het begin van zijn loopbaan. In 1995 nam hij de dagelijkse leiding van het melkveebedrijf van zijn vader op Kampereiland over. In 2002 beëindigde hij het bedrijf. 'Het was jammer, maar ik kon op dat moment niet anders. Mijn toenmalige vrouw was allergisch voor koeien, dus moest ik kiezen: de koeien eruit of de vrouw', blikt Hoksbergen terug.

Na de verkoop ging Hoksbergen aan de slag als voeradviseur bij Hendrix UTD in het noorden van Friesland. Bij sommige bedrijven waar hij kwam, begon hij verder mee te denken dan alleen over voeren. 'Het werd altijd leuk als ik ook mocht meedenken over de strategie. Ik had vaak wel wat ideeën. Maar de slotsom was altijd dat ze het daar dan eens met hun accountant over zouden hebben. Als ik door wilde praten over strategie, dan was dat dus de stoel waar ik op moest zitten.'

Met deze bevinding pakte Hoksbergen de telefoon op en kwam in contact met Jappie Rijpma van Alfa Accountants, die aanvankelijk geen vacatures vrij had, maar hem uiteindelijk toch een baan aanbood. 'Ik begon in 2005 als bedrijfskundig adviseur, waar ik vooral keek naar strategie voor de toekomst van

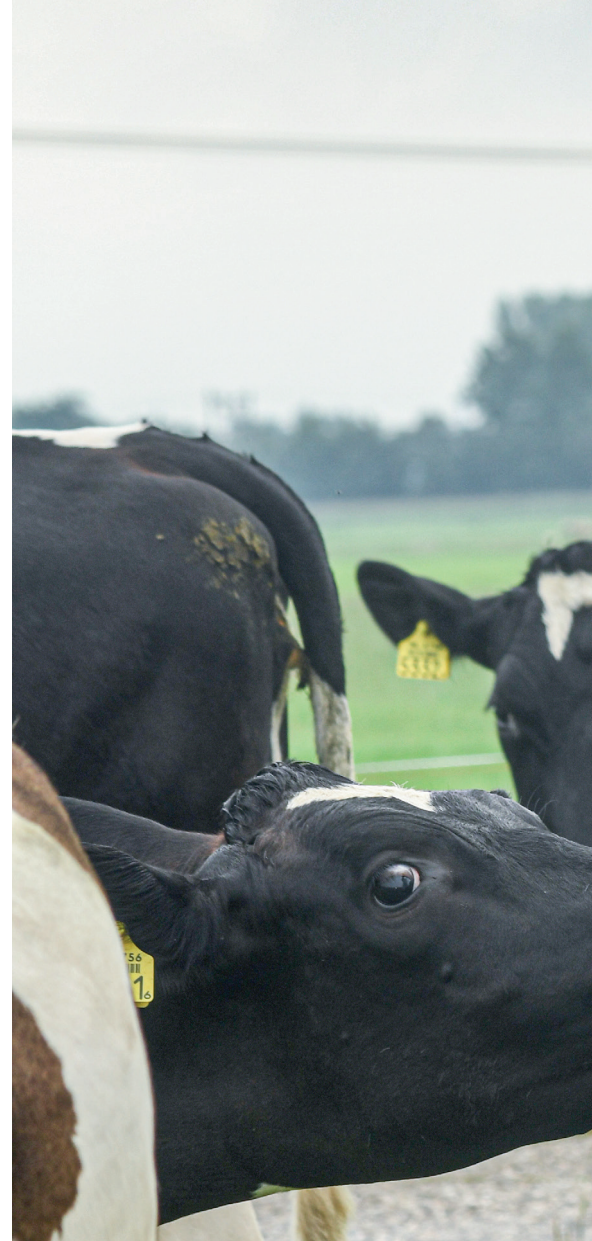
melkveebedrijven. Ik ben geen accountant, ik maak geen jaarrekeningen op. Alle kennis die ik heb opgedaan, komt uit klantcasussen. Ik heb geen boekhoudkundige opleiding, maar alles wat ik hoor, gaat op de harde schijf', vertelt Hoksbergen, terwijl hij naar zijn hoofd wijst. Na vijf jaar adviseur te zijn geweest, diende zich een andere functie aan. 'Ik werd gevraagd als directeur bij Alfa in Leeuwarden, wat me een mooie uitdaging leek. Ik kon naast directeurszaken ook nog steeds bij klanten langs, dat was een fijne combinatie.'

Uitgedaagd door complexe materie

Na een periode van vijf jaar had Hoksbergen kunnen blijven zitten, maar hij besloot toch te switchen naar een andere functie. 'In principe was het een afwisselende functie en kreeg ik veel ruimte voor mijn eigen inzichten, maar 35 medewerkers aansturen is niet iets wat je er even bij doet. Ik had behoefte aan wat meer klantcontact.'

In 2015 begon hij daarom als relatiemanager, waarbij hij met de complexere zaken van klanten te maken kreeg. 'Ik kreeg gaandeweg steeds meer te maken met zaken waar veel bij kwam kijken, niet alleen qua accountancy, maar ook juridisch en fiscaal. En daar hou ik wel van, complexe materie. Ik moet me ergens in vast kunnen bijten.'

Ingewikkelde kwesties doen zich volgens Hoksbergen steeds vaker voor. Toen hij begon, kwamen boeren nog met plannen voor uitbreiding met 20 koeien bij de accountant, of bij aan-





Rick Hoksbergen: ‘De dossiers waar de meeste uitdaging in zat, waren ook de dossiers die in mijn lijf gingen zitten’

koop van 10 hectare grond. ‘In de tijd dat ik hier werk, is het melkquotum afgeschaft, wat de schaalvergroting die al plaatsvond, heeft versterkt. En die snelle schaalvergroting in de sector zie je ook duidelijk terug in het werk van accountants.’

Hoksbergen leunt even achterover en vervolgt: ‘Een groot deel van de zaken gaat nu buiten ons om. Als er 10 hectare grond wordt aangekocht, zien we dat vanwege een factuur in de boekhouding. Bedrijven zijn groter en complexer geworden en daarmee ook het werk van de accountant. Ze komen pas bij ons als ze met meer dan 100 koeien of 40 hectare willen uitbreiden.’ Nederland is overigens niet het enige land in Europa dat flink is opgeschaald. Vanuit Alfa is Hoksbergen ook jaren betrokken geweest bij European Dairy Farmers en hij heeft daardoor een breed beeld gekregen van de Europese ontwikkelingen van de melkveehouderij. ‘De situatie in Nederland is bijvoorbeeld goed vergelijkbaar met die in Denemarken. Het tempo waarin werd uitgebreid, ging ook daar flink omhoog, waardoor de bedrijven veel hebben geïnvesteerd en duurder zijn geworden. In 20 jaar

tijd is het eigen vermogen van de bedrijven volledig benut voor financiering, terwijl dat tot die tijd werd gebruikt als financiële buffer. Nu zijn we in de situatie gekomen dat elke investering ook meteen rendement op moet leveren, wil het uit kunnen.’

Ingewikkeldere samenwerkingen

Niet alleen de kostprijs van melkveebedrijven is hoger en complexer geworden, ook de samenwerkingen zijn volgens Hoksbergen een stuk ingewikkelder. ‘Vroeger zaten de ouders in een maatschap en kwam er hooguit één kind bij in. Nu is het al lang geen uitzondering meer wanneer er meerdere kinderen in de maatschap komen, en misschien ook nog wel een buurman.’ En met meer mensen verloopt de samenwerking niet altijd soepeler, heeft Hoksbergen gezien. ‘Samenwerken gaat niet altijd over rozen. Bij bedrijfsplannen krijg je te maken met emoties en verschillen van inzicht, boven op de uitdaging die al ligt bij de fiscale, juridische kant van het bedrijf en natuurlijk mestwetgeving. Als relatiemanager is het daarom constant schake-



‘Het eigen vermogen wordt volledig benut voor financiering **en fungeert niet meer als financiële buffer**’

len’, verklaart Hoksbergen. ‘Daarbij krijg je ook met gevoeliger dossiers te maken, zoals echtscheidingen of burn-outs. Ik was bij die gesprekken aan tafel niet alleen maar adviseur, maar ook bemiddelaar.’

De gevoelige dossiers gingen Hoksbergen niet in de koude kleren zitten. ‘De dossiers waar de meeste uitdaging in zat, waren ook de dossiers die in mijn lijf gingen zitten. In het weekend was het lastig die los te laten. Op zondagavond had ik het eindelijk van me af geschud en dan was het de volgende dag alweer maandag.’

Toen corona opkwam in Nederland, gold ook voor Hoksbergen dat hij op afstand werkte, wat ruimte bood tot reflectie. ‘Ik ging nadenken over wat me bezighield. Dankzij de fysieke afstand tot de lastige dossiers zaten ze minder in mijn lijf. Die conclusie bleef door mijn hoofd spoken, toen ik bij toeval een interessante vacature bij Lely zag langskomen. Na een tijdje werd duidelijk dat ik erg behoefte had aan iets nieuws en besloot ik op die vacature te reageren’, vertelt Hoksbergen. ‘Ik heb het erg naar mijn zin gehad bij Alfa, ik kreeg veel ruimte en vrijheid om mijn ideeën om Alfa beter op de kaart te zetten uit te voeren. Maar het is voor mij tijd voor een heel nieuw avontuur.’

Automatisering blijft aanhouden

Bij robotfabrikant Lely gaat Hoksbergen aan de slag als area salesmanager van de Lely Centers in de Benelux. ‘Hierbij ondersteun ik de managers en de verkoopleiders van de Lely Centers, zoals ik dat nu doe bij melkveehouders. Advies geven waar nodig en doorrekenen, al is het dan op andere gebieden dan ik nu gewend ben.’

Op de vraag wat hij precies met robots heeft, lacht Hoksbergen

kort. ‘Er is niets mis met robots. Ik had het zelf ook wel voor me gezien, gewoon boer blijven met een melkrobot en dan een aantal dagen buiten de deur kunnen werken. Er is wel terug te vinden dat ik in het verleden niet altijd positief ben geweest over de kostprijs die bij melkrobots voorkomt. Maar de cijfers laten ook zien dat dit meer afhangt van hoe je ermee omgaat en hoe je het inzet, dan met de automatisering op zich’, geeft Hoksbergen aan. ‘We zien dat de schaalvergroting ook gepaard gaat met automatisering en dat de melkrobot nog steeds terrein wint bij melkveehouders. En dat kan ik me goed voorstellen, arbeid is namelijk ook kostbaar en schaars. Ondertussen is het werk er niet lichter op geworden. En er zijn ook veel melkveehouders die wél financieel goed boeren met een melkrobot.’ De factor arbeid is zeker een kwestie die volgens Hoksbergen nog wel eens in de weg kan zitten, maar het is vooral de financierbaarheid van bedrijven die al verstrekkende gevolgen heeft voor de toekomst van melkveebedrijven. ‘Niet iedereen kan meekomen met intensiveren of extensiveren. Er zitten veel boeren tussenin die niet echt extensief en niet intensief boeren. De boeren die wel groot willen zijn en mee willen met modernisering, maar niet tot de top behoren van intensief boeren, die redden het naar mijn inzien niet. Je moet echt een keuze maken.’

Over de huidige stikstofcrisis doet Hoksbergen ook nog een duit in het zakje. ‘De landbouw is inderdaad een grote uitstoter van stikstof. Daar moet wat aan gedaan worden. Maar de landbouw is niet de enige sector. Momenteel ligt de focus te zwaar op de landbouw. Je mag de discussie aangaan of het nodig is om als Nederland zoveel melk te produceren, maar neem in die discussie dan ook Schiphol en de haven van Rotterdam mee.’ |