

FRITS BIJKERK VAN BIJKERK RECYCLING OVER PERSOONLIJKE AANPAK ALFA ACCOUNTANTS EN ADVISEURS:

‘WE KUNNEN EERLIJK DISCUSSIËREN’

Een persoonlijke aanpak lijkt steeds minder vanzelfsprekend in de zakelijke dienstverlening. Juist daarom vindt Frits Bijkerk van Bijkerk Recycling het zo prettig om vrijwel maandelijks een-op-een te kunnen sparren met Erik Hannewijk, relatiemanager bij Alfa Accountants en Adviseurs. “Inhoudelijk spreken we dezelfde taal, maar als het moet kunnen we eerlijk discussiëren en durven we kritisch naar elkaar te zijn. Dat doe je alleen als het onderling klikt.”

Rigoreus en zonder genade knijpt een pers een stationcar van een jaartje of twintig oud fijn, die ooit als de trouwe metgezel een gezin van A naar B vervoerde. Het lijkt een stap terug in de tijd, een auto tot een pakketje kneden, maar Frits Bijkerk legt uit dat het juist een stap vormt om de hoogste graad van recycling te bereiken. “Tot 98,4 procent, als je het goed doet. Eerst verwijderen we de banden en alle vloeistoffen die zich aan boord bevinden, daarna vermalen we het voertuig. Met behulp van een magneet wordt alle schroot er als het ware uitgezogen. Een gespecialiseerd bedrijf in Tiel beschikt over een installatie om alle restfracties te verwijderen, zoals aluminium, koper, kunststoffen, glas, textiel en fijnstoffen.” Duidelijk een andere werkwijze dan autodemontagebedrijven hanteren en zoals Bijkerk het vroeger ook aanpakte. “Het is ontzettend arbeidsintensief om alle onderdelen los te schroeven, te sorteren en op te slaan. Dan heb je niet alleen veel mensen nodig, maar ook magazijnruimte voor de voorraad.”

LEGERING VASTSTELLEN

Naast het verschroten van auto's houdt Bijkerk, gevestigd in Barneveld, zich met een andere tak van sport bezig: metaalrecycling. “Wij scheiden alle denkbare soorten staal, rvs, aluminium, koper, zink etcetera. Met behulp van speciale meetapparatuur kunnen we de legering exact vaststellen, al zien we het door de ervaring vaak al direct met het blote oog. Het schroot komt voor een aanzienlijk deel vandaan bij productiebedrijven, die afval overhouden, vandaar dat wij op een aantal van die locaties containers hebben geplaatst. Ook sloopbedrijven die gebouwen ontmantelen vormen voor ons een





belangrijke bron. Wij verwerken dan met name de oude staalconstructies. Verder moet je onder andere denken aan afgeschreven machines, oude hekwerken en sandwichpanelen, die nog weleens beschadigd raken door vorkheftrucks of qua isolatiewaarde niet meer voldoen. Onze 'leveranciers' bevinden zich vooral in de regio. Sommige bezorgen het schroot zelf, maar het gebeurt ook vaak dat we het ophalen."

FLUCTUERENDE PRIJZEN

Frits Bijkerk startte in 1991 een metaalhandel op en nam zeven jaar later de autorecycling over van zijn vader Theo. "Hij begon in de jaren zestig als 'oudijzerboer', zoals iedereen dat toen noemde. Ook had hij er een autosloperij bij, dat wil zeggen een veld vol wrakken uit Kootwijkerbroek, waar particulieren zelf de benodigde onderdelen af haalden. Iedereen uit de wijde omgeving wist het te vinden." Het bedrijf bleef altijd in de familie en inmiddels draait de derde generatie volop mee. "Mijn zoon Theo, inmiddels mijn compagnon. Op het gebied van auto- en metaalrecycling behoren wij in Nederland tot de middelgrote spelers. Het is een grillige markt, grotendeels afhankelijk van de sterk fluctuerende metaalprices. Je moet continu de ontwikkelingen in de gaten houden, zoals nu de oorlogssituatie in Oekraïne en de wereldwijde schaarste. Zelfs wanneer een grote aluminiumverwerker de poorten sluit kan dat al behoorlijk invloed hebben. Vaak betekent het snel schakelen en gauw een grote partij zien te verkopen of juist proberen om extra voorraad in te slaan. Daar hebben wij onze capaciteit op afgestemd."

BELANGSTELLING

Als ondernemer in zo'n beweeglijke markt voelt Bijkerk de behoefte om regelmatig te klankborden met een betrouwbare partij die zijn situatie begrijpt en die het Umfeld kent. Bijna maandelijks bespreekt

hij wat hem zoal bezighoudt met Erik Hannewijk van Alfa accountants en adviseurs. De heren zitten niet in het pluche, maar op eenvoudige stoelen aan de kantine-tafel, met uitzicht op een machine die vloeistoffen uit sloopauto's zuigt. Geen poespas, maar een familiebedrijf waar iedereen al meer dan een halve eeuw lang met beide benen op de grond staat. "Erik weet dat als geen ander," zegt Bijkerk. "Hij komt hier al tien jaar met regelmaat op bezoek om allerlei zaken met mij en mijn vrouw Wilma door te nemen. Niet alleen de cijfers, ook strategische keuzes. De eerste keer maakte hij al meteen een goede indruk door alles te willen bekijken. Zulke belangstelling legt een goede basis voor een vertrouwensband die je in de loop der jaren met elkaar opbouwt. Het moet klikken, anders werkt het niet." Hannewijk: "Het voelt goed, de no-nonsensementaliteit die bij Bijkerk Recycling heerst. 'Doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg,' dat credo past precies bij onze organisatie. We durven open te zijn naar elkaar en nemen geen blad voor de mond." Met de woorden van Bijkerk: "Soms spreken we over en weer hard onze mening uit. Dat kan, omdat we elkaar vertrouwen en begrijpen."

PRIVÉSITUATIE

Niet zelden komt ook de privésituatie aan bod tijdens de gesprekken. "Een heel belangrijke factor die veel aandacht verdient," benadrukt Hannewijk. "Voor een ondernemer is het zaak een goede balans te vinden tussen het persoonlijke leven en de business. Veel beslissingen en keuzes beïnvloeden elkaar ook, denk maar aan onderwerpen als bedrijfsopvolging binnen de familie, het kopen van een pand dat een pensioenpot kan vormen, een testament en de overdracht van de zaak bij onverwacht overlijden. Bij dat alles moet je rekening houden met de levensfase waarin iemand zich bevindt. Soms spelen



er juridische kwesties of moet er notarieel iets geregeld worden. Bij Alfa hebben we experts met de juiste kennis in huis, zoals een estate planner. Indien nodig vormen wij de spil tussen de klant en de notaris of een andere externe partij.” Bijkerk: “In de gesprekken die we voeren leer ik veel. De markt en de wetgeving veranderen en dat gaat harder dan je denkt. Je kunt er als ondernemer niet altijd tot in detail van op de hoogte blijven. Ik vind het knap dat Erik het bijhoudt, zeker omdat wij heel specifieke dingen doen. Pluimveebedrijven heb je hier in de regio genoeg, metaalrecyclers niet.”

BEGRIJPelijke TAAL

‘Overall dichtbij’, de slogan van Alfa Accountants en adviseurs, wordt wat Bijkerk betreft concreet ingevuld. “Waar maak je tegenwoordig in de zakelijke dienstverlening nog mee dat een adviseur periodiek op bezoek komt en de tijd voor je neemt? Met een bandje aan de telefoon dat je vraag opneemt kun je niet discussiëren.” Hannewijk: “Onze open verstandhouding met ruimte om eerlijk van gedachten te wisselen maakt het mogelijk om advies op maat te geven, ook als daar mitsen en maren aan zitten. Zo kan een bepaalde keuze fiscaal misschien minder interessant lijken, maar voor de ondernemer toch optimaal uitpakken, bijvoorbeeld in de pri-

vésituatie. Ik vind het belangrijk om Wilma en Frits Bijkerk in begrijpelijke taal uitleg te geven. Als partner in de accountancy kijken wij natuurlijk naar de cijfers, maar het is vooral mijn taak om die door te vertalen naar strategische denkrichtingen en beslissingen.” Bijkerk: “Vijf jaar geleden kreeg ik de kans om mijn bedrijf uit te breiden en daarmee - qua voorraadbeheer - beter in te spelen op de fluctuerende markt. Dat ging wel gepaard met een behoorlijke investering, daarom vond ik het erg fijn om een vertrouwde adviseur tegenover me te hebben die kritische vragen stelde en meedacht. Geen bandje aan de telefoon.”

Meer informatie: www.alfa.nl