

# Schakel op tijd met de juiste mensen

## Luitzen van der Sluis en Marcel Van der Zwan

*Zeker in moeilijke marktomstandigheden neemt de vraag naar financieel-economische begeleiding toe. Dat is goed merkbaar bij de Triple Group, het kennis- en netwerkcentrum voor de glastuinbouw. Vanuit een veelzijdigheid van disciplines ondersteunt Triple Group ondernemers in hun bedrijfsvoering. Zowel op het vlak van finance, interim management, participaties en logistiek- en projectmanagement, als met strategische ondersteuning voor het bestuur. Triple Group ontzorgt ondernemers bij het nemen van belangrijke beslissingen voor de toekomst van hun bedrijf.*

**Marcel van der Zwan** (partner en adviseur) is zowel bedrijfskundig als financieel-economisch sterk onderlegd. Op zijn expertise wordt vaak een beroep gedaan als de continuïteit van een bedrijf in gevaar

komt. Marcel doorgrondt snel de mogelijkheden voor een turn-around, een overdracht of herfinanciering van het bedrijf. Snelheid, oog voor pragmatische oplossingen en empathisch vermogen zijn in zijn visie de middelen om tot resultaat te komen, en zo heeft DVDW Marcel en de Triple Group ook leren kennen.

Marcel werkt vaak samen met externe adviseurs op juridisch gebied. DVDW is één van de kantoren waarmee een bestendige samenwerking bestaat. Om die reden heeft **Luitzen van der Sluis** (partner binnen onze sectie Herstructurering & Insolventie) aan Marcel een aantal vragen voorgelegd over de achtergronden en vooruitzichten van die samenwerking.

### *Luitzen: Wanneer en hoe vond de eerste kennismaking met DVDW plaats?*

**Marcel:** Dat is alweer een aardige tijd terug! Dat zal in het faillissement van een rozenkweker zijn geweest, omstreeks 2008. Wij zijn destijds door Leonard Boender (als benoemde curator) benaderd vanwege onze kennis van de sector en de branche, mede om te onderzoeken of voortzetting van de teelt nog een haalbare kaart zou zijn. Zo hebben wij elkaar ook leren kennen.

*Luitzen: Sindsdien hebben we met elkaar een aardige track record opgebouwd. Welke projecten staan jou het meeste bij?*

**Marcel:** Dat is een palet aan verschillende zaken. Wij hebben geadviseerd over de financiële aspecten van verschillende bedrijven in faillissementen, waar Leonard als curator was aangesteld. Met Leonard en met jou hebben wij samen bedrijven in herstructurering bijgestaan, ook bij het aantrekken van nieuwe financiering of het aantreden van nieuwe aandeelhouders. Met Rens van den Heuvel en met jou hebben we volgens mij een record gevestigd om in echt heel korte tijd een schuldeisersakkoord tot stand te brengen en ook daar heb ik hele goede herinneringen aan. Dat geldt ook voor diverse gevallen van bedrijfsbeëindiging en diverse claims die voor onze cliënten moesten worden beslecht. Dat zijn geen ‘leuke zaken’ in de letterlijke zin, maar juist door oog te hebben voor de belangen van alle partijen en naast de ondernemer te staan, kun je daarin juist het goede doen.

*Luitzen: Wat vind je het belangrijkste in de samenwerking met advocaten in het algemeen?*

**Marcel:** Voor mij is het belangrijkste dat een advocaat geen advocaat is. Dat wil niet zeggen dat de advocaat

geen jurist moet zijn, maar aan het stereotype hebben onze relaties te vaak te weinig. Een advocaat moet (ook) de menselijke kanten begrijpen, pragmatisch zijn, én zich kunnen verplaatsen in de ondernemer en zijn behoeften. Natuurlijk moet alle juridische kennis er zijn, maar dat is maar één van de middelen om het beste resultaat voor de ondernemer te bereiken.

*Luitzen: Zie je dat terug in de samenwerking met onze advocaten?*

**Marcel:** Juist. DVDW valt in positieve zin op door de benaderbaarheid van alle advocaten met wie ik heb samengewerkt. En er is geen sprake van haantjesgedrag, waar ik persoonlijk niet van ben gediend. Er is juist oog voor de belangen van alle partijen, waardoor praktische oplossingen kunnen worden bereikt zonder in loopgraven te verzanden. Volgens mij selecteren jullie op ‘teamplayers’ en dat komt de samenwerking steeds ten goede. Tot slot is voor ons natuurlijk erg belangrijk dat jullie de (glas- en tuinbouw)sector inmiddels behoorlijk goed kennen, ook waar het gaat om het type ondernemingen én de typische ondernemers. Je moet daarin de juiste toon kunnen vinden.



*Luitzen van der Sluis en Marcel Van der Zwan*

*Luitzen: We hebben dan ook samen een goede basis gelegd. Wat verwacht je voor de toekomst van de glas- en tuinbouwsector en welke rol verwacht je daarin voor Triple?*

**Marcel:** De markt heeft behoefte aan schaalvergroting. Wij zien dat ook terug in de noodzaak van verdere professionalisering van bedrijven. De traditionele verdeling tussen kleinere producenten wordt verruild voor grotere ondernemingen die efficiënter kunnen werken, voordelen kunnen behalen en daarom betere prijzen en kwaliteit bieden. Die schaalvergroting kan op verschillende manieren worden bereikt, maar waar de economische omstandigheden aanzetten tot bedrijfsbeëindiging, voorzien wij daarin versnelling. Grootschaligheid is dan juist nodig voor slagkracht en het kunnen opvangen van tegenwind. Per saldo moet ieder bedrijf op tijd de juiste specialisten kunnen inzetten. Gelukkig beschikken wij over het juiste netwerk om voor ieder vraagstuk de juiste expert te vinden.

Het stof van alle maatregelen omtrent COVID-19 moet nog neerdalen, maar er zullen zeker blijvende veranderingen zijn. En niet alleen in onze sectoren, al is daarin de afhankelijkheid van de export pijnlijk zichtbaar geworden als bedreiging. Tegelijkertijd viel ook de import van

sierteeltproducten grotendeels weg, waardoor kansen zijn ontstaan voor telers. Met de ondernemers kijken wij naar de beste oplossingen. Daarbij zien wij een toenemende behoefte aan inzicht in alle processen. Met de software van Horti Analytics B.V. (onze dochteronderneming) bieden we dat inzicht op basis van alle aanwezige data, en vertalen we dat naar een digitaal dashboard voor de ondernemers. Met onze hulp kunnen ondernemers kansen aangrijpen, maar ook obstakels het hoofd bieden. Van oudsher blijft het belang van de onderneming en de relatie met de mensen erachter hét uitgangspunt van onze dienstverlening, en dat zien we ook terug in het feit dat nagenoeg al onze relaties al jarenlang bestaan. Wij willen dan ook onder alle omstandigheden naast de ondernemers staan. Gelukkig zien we dat ook bij jullie terug.

*Luitzen: Hoe beoordeel jij de ervaring van DVDW in de glas- en tuinbouwsector?*

**Marcel:** Die is zonder meer goed te noemen en daarom is de samenwerking zo prettig. Er is veel specialistische kennis, ook door de ervaringen die we samen hebben opgebouwd. Dat is ook nodig om de ondernemers te begrijpen, hun taal te spreken en samen het beste resultaat na te streven.

Het is prettig om te weten dat dat ook geldt dat voor andere gebieden en sectoren, want de behoefte aan specialistische kennis is steeds vaker aanwezig.

Dat geldt ook voor de bedrijfseconomische kant van de zaken die jullie doen, en daarom is het leuk om complementaire diensten gezamenlijk leveren. Mijn beste herinneringen aan de zaken die we samen hebben gedaan zien dan ook vooral op de bereikte resultaten: Zo was er binnen vierentwintig uur al een teler uit ons netwerk aanwezig bij een faillissement, om de kansen op doorstart te kunnen beoordelen. Daarna is snel en accuraat onderhandeld. Dat is gewoon gaaf. Dat geldt ook voor zo'n schuldeisersakkoord in recordtempo: Dat was juist mogelijk door de combinatie van de financiële gegevens en de juiste juridische insteek. Als een ondernemer dan zo uit de onzekerheid kan worden geholpen, door de juiste stap op het juiste moment te zetten, dan kan het vertrouwen alleen maar groeien. Helaas zie ik dat het inschakelen van advocaten vaak te laat gebeurt. Een probleem moet je tijdig kunnen signaleren en waar mogelijk nog voorkomen. Dat doe je door experts juist vroeg in te schakelen, dat scheelt een hoop gedoe achteraf.

*Luitzen: Wat zie je het meest naar uit in de toekomstige samenwerking?*

**Marcel:** Dat ligt echt in dezelfde lijn. Een spannend traject bij een onderneming in moeilijkheden, waarbij financiële en organisatorische begeleiding wordt gecombineerd met ons aanbod aan datamanagement, zodat de juiste juridische koers kan worden gegrond op het inzicht in alle belangrijke processen. En waar de onderneming snel actie kan nemen om verbeteringen door te voeren aan de hand van dat inzicht, zodat het tij kan worden gekeerd; daar gaat mijn hart wel sneller van kloppen.

En de harten van jullie advocaten ook, dus met de samenwerking zit het echt wel goed.

A white rectangular sign with a red border is hanging from a metal fastener. The word "CLOSED" is printed in large, bold, black capital letters. Below it, the words "COVID-19" are printed in bold, red capital letters. The sign is slightly tilted and the background is blurred.

**CLOSED**

**COVID-19**