

# Anders denken om meer mogelijk te maken

Wilfred Franken van adviesbureau PPHO en mede-eigenaar van de Goudse manege in Gouda is geen onbekende voor de Amsterdamse architect en designer Markus Engeli. Hij staat de architect bij in de zoektocht naar een exploitant voor een nieuw gebouwde manege in Houten. Het onderwerp dat Engeli in de voorgaande serie aanhaalde, heeft betrekking op het wetsvoorstel voor een verbod op asbestdaken per 2024. In deze aflevering draagt Wilfred Franken oplossingen aan voor het verwijderen van asbestdaken waarbij eventueel zonnepanelen voor in de plaats zouden kunnen komen. De Kettingbrief wordt overgenomen door Kees Naalden, mede-eigenaar van Vente Paardenvoeding.

## Beste Markus,

Hartelijk dank voor het doorgeven van de Kettingbrief. Ook wil ik je hartelijk bedanken voor het vertrouwen dat je stelt in de adviezen die ik je mag geven. Zoals je weet, run ik samen met mijn compagnon PPHO, een adviesbureau voor ondernemers in de hippische sector. Afgelopen periode kregen wij veel vragen over het verwijderen van asbest.

PPHO is ook eigenaar van een manege in Gouda, daar hebben wij de sanering van asbest onlangs gedaan. Daardoor ben ik zowel in mijn rol als bedrijfsadviseur als die van hippische ondernemer de afgelopen tijd volop in aanraking geweest met de uitdagingen rondom asbest.

## Levenskeuze

Als bedrijfsadviseur voor hippische ondernemers kom ik op veel bedrij-

hier leren en ontwikkelen gebruiken we in ons advieswerk. Ik vind namelijk dat het runnen van een manegebedrijf anders kan en anders zou moeten, om meer rendement te halen. Mijn rotsvaste overtuiging is namelijk dat er met een hippisch bedrijf een gezond rendement gehaald kan worden. Maar mijn rotsvaste overtuiging is ook dat we daarvoor wat anders moeten doen dan we de afgelopen decennia hebben gedaan. In de afgelopen decennia konden we het ons iets meer permitteren om met minder rendement genoegen te nemen. Het onroerend goed steeg namelijk enorm in waarde. Een lening krijgen bij de bank was veel gemakkelijker. Je kon je bedrijf makkelijker verkopen ten behoeve van een goed pensioen. En een verbouwing financieren met een lening van de bank kon ook. Maar op dit moment staan de zaken er anders voor. Of je het wilt of

## Veel van onze klanten kregen geen lening voor het financiering van de asbestsanering

ven en zit ik aan veel keukentafels in het gehele land. De vragen die mij gesteld worden hebben geregeld te maken met het rendement van het bedrijf en hoe je dit kunt verbeteren. Deze vragen worden meestal niet gesteld uit weelde, maar uit pure noodzaak.

Wat opvalt in al deze gesprekken is dat ondernemers in de hippische sector enorm veel passie hebben voor hun vak en dat heel hard werken en weinig verdienen wordt geaccepteerd. Dat is een levenskeuze. En die ik goed kan begrijpen. Ik ben namelijk evengoed gepassioneerd manegehouder. Begin 2016 kochten wij de manege in Gouda, toen het verliesgevend was. We hebben het bedrijf gereorganiseerd en inmiddels schrijven we zwarte cijfers door een groei van 160 naar 400 wekelijkse leerlingen en doordat we onze accommodatie zeven dagen per week van 's ochtends tot 's avonds benutten. Dit is vooral gelukt door te sturen op cijfers, het gebruik van een goed managementpakket en een andere blik op het management. Zo hebben wij een nieuw team neergezet met duidelijke taken en verantwoordelijkheden per persoon, en hierin zijn scholing en coaching enorm van belang.

## Proeftuin

We gebruiken de manege als proeftuin voor ons advieswerk. Wat we

niet, je komt vroeg of laat een keer in de problemen als je in deze tijd niet voldoende rendement haalt en genoeg reserveert. Er komen kosten op je af en een lening krijgen bij de bank is lastig als je rendement beperkt is. Of het nu een lening is om je boxen aan te passen aan de nieuwe welzijnsnormen, of als je je bedrijf wilt verkopen voor een nette prijs en de bank om jouw cijfers vraagt alvorens ze de koper financieren. Of wanneer je een financiering nodig hebt om een verbouwing te doen aan je pand. Het zijn situaties waarbij de hoogte van het bedrijfsresultaat enorm van belang is. Dat is dan ook gelijk het vraagstuk waar veel ondernemers voor staan

## Wij hebben ons eigen plan getrokken en zijn zelf een crowdfunding gestart onder onze klanten

als het gaat om het saneren van asbest voor 31 december 2024.

## Geld lenen

Het saneren van asbest wordt gesubsidieerd. Echter is dit maar een zeer beperkt bedrag. Het overgrote deel zal je zelf moet financieren. Op het moment dat je daar over na gaat denken stel je jezelf natuurlijk ook gelijk de vraag wat je dan op het dak wilt terugleggen. Asbestvrije golfplaten of geïsoleerde



## De Kettingbrief

Markus Engeli - Wilfred Franken - Kees Naalden

sandwichpanelen. Wel zonnepanelen, geen zonnepanelen. Je praat over bedragen vanaf 40.000 euro per rijhal. Oplopend tot bedragen boven de 100.000 euro wanneer je net als wij van mening bent dat je voor een jaarronde exploitatie van een rijhal een geïsoleerd dak nodig hebt. Het zijn bedragen die je bij de bank alleen kunt lenen als je een goed bedrijfsresultaat hebt.

Een bank wil alleen geld lenen wanneer de kans groot is dat het geld terugkomt en als men aan het verschaffen van een lening kan verdienen. Een bank heeft geen emotionele relatie met een klant. Veel van onze klanten kregen geen lening voor het financieren van de asbestsanering. Dit gold ook voor onze manege, die tot twee jaar geleden nog verliesgevend was. Wij

zijn op onderzoek uitgegaan en hebben ons verdiept in crowdfunding. Oftewel het vragen van een lening aan particuliere spaarders. De bestaande crowdfunding platforms vonden wij niet interessant. De rentepercentages vonden we te hoog en de kans van slagen te klein. Wij hebben daarom ons eigen plan getrokken en zijn zelf een crowdfunding gestart onder onze klanten. Zij hebben namelijk wel een emotionele band met ons bedrijf. Het

resultaat is dat we in totaal 107.000 euro hebben opgehaald, wat bijeen is gebracht door 32 personen. We lossen dit af in tien jaar tijd tegen 3% rente. Wij hebben uitgezocht wat de voorwaarden zijn om dit te doen slagen.

## Enorme upgrade

Inmiddels ligt het nieuwe dak erop, heeft onze manege hierdoor een

basis van cijfers, om er zodoende voor te zorgen dat het optimale resultaat gehaald wordt uit mensen en paarden. Dat het aanbod van diensten zo aansluit op de klantengroep dat er een optimaal rendement gehaald wordt uit de klantengroep. En dat de accommodatie volledig benut wordt gedurende zeven dagen per week.

Ik hanteer nog wel eens de spreuk:

## Het valt me op dat ondernemers in de hippische sector enorm veel passie hebben voor hun vak

enorme upgrade gehad en de ruiters zijn er blij mee. Maar daarmee zijn we er nog niet en kom ik terug op het rendement van de hippische sector. Want om onze verplichtingen te kunnen voldoen en de groei van het bedrijf niet te stoppen zijn we genoodzaakt om het rendement van de manege verder te verbeteren. Dat betekent dat de kwaliteit nog verder omhoog moet, om zodoende betere prijzen te kunnen hanteren. Dat betekent ook dat er goed gemanaged moet worden op

'Denk anders om meer mogelijk te maken'. Dat vind ik de grootste uitdaging die wij als sector hebben. Daarom vind ik mijn werk ook zo leuk. Door de vele mensen die ik spreek en de vele bedrijven die ik zie, kom ik steeds tot nieuwe inzichten. Deze delen met andere ondernemers is voor mij een even grote passie als het paard zelf. Kees Naalden, mede-eigenaar van Vente Paardenvoeding is de volgende persoon in de rij die de Kettingbrief voortzet.

## Beste Kees,

Ook jij bezoekt en spreekt veel paardenhouders. Ik weet dat jij met hen ook vaak spreekt over hun cijfers en het rendement van hun bedrijf. Wat is jouw visie op de financiële gezondheid van de professionele paardenhouderij en hoe zie jij de toekomst van de sector tegemoet?

Met vriendelijke groet,  
Wilfred Franken