KASIUS & PARTNERS
STRATEGY - M&A ADVISORY - RESTRUCTURING



oktober 2023

Robert Jan Stronkhorst aan de slag bij Kasius & Partners

‘Het verschil maken, dat is mijn drijfveer’

Een nieuw gezicht bij Kasius & Partners: Robert Jan Stronkhorst. Met een scala aan ervaring en een flinke dosis enthousiasme gaat hij aan de slag als partner. Met projecten waarbij hij zijn uitgebreide financiële kennis én levenswijsheid naar hartenlust kan inzetten. „Het verschil maken, dat is mijn drijfveer.” De connectie met Sjack Kasius gaat twintig jaar terug in de tijd. „Destijds was Sjack CFO bij een onderneming en was ik daar de externe accountant. In die tijd hebben we intensief en prettig samengewerkt,” vertelt Robert Jan (57 jaar, getrouwd, 4 volwassen kinderen en woonachtig op de Veluwe). „We gaan nu samen ondernemersvraagstukken oppakken waarbij we onze eigen expertise en ervaring inzetten. Een mooie uitdaging.”



Denk- en beslisproces

COVER STORY

Robert Jan startte zijn carrière als assistent accountant en behaalde in 1995 zijn RA titel (registeraccountant). „Ik heb bij verschillende accountantskantoren gewerkt, steeds voor een langere periode. Bij een van de kantoren kreeg ik de kans een nieuwe vestiging op te zetten. Een intensieve, leerzame en leuke tijd. Er ging veel tijd naar aansturen en natuurlijk het opbouwen en onderhouden van mijn netwerk. Het was tenslotte een nieuwe vestiging. Maar daarnaast was ik als tekenend accountant ook verantwoordelijk voor een stuk vaktechniek en had ik te maken met een complexiteit aan inhoudelijke vragen.'' Na een aantal jaren stond deze vestiging als een huis. „Een moment waarop ik voor mijzelf eens verder wilde kijken. Als accountant ben je betrokken bij de buitenste schil van een onderneming. Je krijgt een inkijkmoment maar daarna ben je minder betrokken. Ik merkte dat ik graag eens onderdeel wilde zijn bij het denk- en beslisproces maar ook bij de uitvoering van een onderneming.''

Vakantie

Een directiefunctie bij een verzekeringskantoor kwam op zijn pad. ,,De kans om CFO te worden, dat sprak mij enorm aan. Een heel andere rol die op dat moment naadloos paste in mijn ambities.'' In het begin leek de functie geen werk maar meer een soort vakantie, erkent Robert Jan. ,,Ik was zo gewend om uren te schrijven maar dat hoefde niet meer. Ik ging gewoon aan het werk. Een flinke verandering die ik erg positief vond.'' Op enkele intensieve overnametrajecten blikt Robert Jan tevreden terug. ,,Samen met een team van Deloitte hebben we veel werk verzet en écht het verschil gemaakt. Ik kijk daar met veel voldoening op terug.''

Logische nieuwe stap

Na bijna acht jaar CFO merkte Robert Jan dat hij het contact met buiten begon te missen. „Ik werkte met mijn eigen team en collega's en had contact met de accountant, bank en fiscus. Ik miste het contact met de ondernemers en hun dynamiek.'' Een constatering die in het voorjaar van 2023 resulteert in een besluit. „Inmiddels ben ik 57 jaar en vind de stap om voor mijzelf te beginnen passend binnen de mens die ik nu ben. En de aansluiting bij Kasius & Partners past daar ook in. Na 26 jaar accountant en bijna 8 jaar CFO te zijn geweest, voelt dit als een logische nieuwe stap. Ik ben altijd betrokken geweest bij ondernemers, dit is een nieuwe rol. Hoewel het nog maar kortgeleden is dat ik ben gestart, voelt het nu al als het juiste besluit.''

Overnameprocessen

De veelheid aan ervaring maakt dat Robert Jan er vertrouwen in heeft anderen te kunnen helpen. „Dat is ook mijn drijfveer, anderen helpen. Echt het verschil maken. Ik heb veel gezien in mijn carrière. Als accountant heb ik ook vaak meegekeken bij bedrijven waar het niet goed ging en een aantal overnameprocessen intensief begeleid.''

De 'cijfers' kennen geen geheimen voor Robert Jan evenals de methodieken die Kasius & Partners hanteert. „Het voordeel van wat grijze haren is de mensenkennis. Wat voor soort ondernemer zit er voor je? Iemand die snel tot een besluit komt of langer nadenkt? Iemand die meer of minder aan de hand moet worden genomen? Dat soort aspecten doorgrond ik sneller nu ik ouder ben. Dat doorzien, helpt mij in de benaderingswijze.'' Harmonie tussen werk en privé is ook een belangrijke pijler. „Uiteindelijk gaat het er om dat je als mens in balans bent. Alleen maar voor je zaak gaan is ook niet gezond. Het gaat om levensvreugde, privé én in je bedrijf.''





WWG Kerstpakketten b.v.: Verrassende wending na overname avontuur

Tweede generatie bouwt verder op stevige fundering

De toekomst ziet er zonnig uit voor WWG Kerstpakketten b.v., een florerende onderneming in kerstpakketten. Na een overnametraject waarbij het uiteindelijk niet lukte om tot overeenstemming te komen, volgde een onverwachte wending. Nu bouwt tweede generatie Marijn Jongejan verder op de stevige fundering van het succesvolle bedrijf dat zijn ouders Gert-Jan en Anneleen Jongejan in 2009 begonnen. Daarbij vinden jaarlijks bijna 100.000 unieke kerstpakketten van hoge kwaliteit hun weg door heel Nederland.

‚Zonder enige ervaring zijn we veertien jaar geleden gestart met kerstpakketten,'' vertelt Gert-Jan.
„We hadden de ruimte en onze vorige branche kwam door omstandigheden opeens volledig stil te staan.''
Die ruimte in en rondom een boerderij in Oost-Groningen was vanaf begin jaren '90 de ideale locatie voor hun eerste onderneming. „Struisvogels,'' verklaart Gert-Jan. „Zeventien jaar lang waren wij specialist in struisvogelexport. Na een goede start bij ons exporteerden wij de vogels wereldwijd.'' Helaas gooiden vogelgriep en varkenspest roet in het eten: de export werd verboden.

Uitdaging

Gert-Jan en Anneleen gooiden het over een andere boeg. „We hadden geen ervaring in kerstpakketten maar het leek ons een mooie branche en uitdaging. En alles valt te leren. Dat eerste jaar pakten we zelf de pakketten in, een order van 280 stuks. Maar na een grotere order een jaar later, ging het snel. Het zelf inpakken ging natuurlijk allang niet meer, dat besteedden we onder meer uit aan sociale werkplaatsen. De groei zette door naar 30, 40, 50 duizend pakketten. Hierdoor moesten we voor het inpakken commerciële bedrijven gaan inzetten.''

Anno 2023 verzorgt WWG Kerstpakketten b.v. jaarlijks bijna 100.000 kerstpakketten voor grote, middelgrote en kleinere bedrijven door heel Nederland.

Twee jaar geleden besluit het echtpaar Jongejan, inmiddels zestigers, om eens rustig om zich heen te kijken voor een overnamepartner. „Zonder haast en met gezond verstand. Als je ouder wordt, wil je ook eens loskomen van werk en de vrijheid hebben voor andere dingen.''

In gesprek

Het bedrijf waar een groot deel van de logistiek aan wordt uitbesteed, toont interesse en lijkt een logische partij om mee in gesprek te gaan. Door hun werkzaamheden, het orderpicken, inpakken en distributie, was WWG Kerstpakketten b.v. geen onbekende partij.
Via een zakelijk contact komt Sjack Kasius van Kasius & Partners op het pad van Gert-Jan en Anneleen. „Sjack voerde de gesprekken met als doel de verkoop soepel te laten verlopen. Dat verliep aanvankelijk heel goed, de neuzen stonden dezelfde kant op. Helaas kwamen we aan het eind van het traject niet tot overeenstemming.''

De teleurstelling was groot, zowel bij Gert-Jan en Anneleen als bij Sjack. „Daarna heeft Sjack nog gesprekken gevoerd met twee andere partijen uit dezelfde branche. Na enthousiasme in het begin kwamen we er helaas niet uit. Wij hadden voor onszelf een aantal voorwaarden, waaronder het gegeven dat wij bij verkoop wilden stoppen met het bedrijf te leiden. Daarin kregen we de overnamekandidaten niet mee.''





Stagiair

In diezelfde periode start zoon Marijn (27 jaar) als stagiair bij het bedrijf van zijn ouders. Hij sluit bijna zijn HBO-studie International Business af en ziet WWG Kerstpakketten b.v. als een interessante leerschool. „Ik heb alle soorten werkzaamheden uitgevoerd.
Van invoeren tot correspondentie en van inpakken tot logistiek,'' vertelt Marijn. „Omdat ik voor mijn officiële stage al zo'n vijftien jaar meeliep, had ik een voorsprong in kennis. Vaak zat ik naast Anneleen om de fijne kneepjes van de inkoop te leren. En zo kende ik de leveranciers, klanten, handelingen en producten al goed.''

Tijdens de stage van Marijn vallen de puzzelstukjes op z'n plek. „Het ging mij goed af en ik begon het steeds interessanter te vinden. Dat viel samen met het vastlopen van de overnamegesprekken. Op een heel natuurlijke wijze groeide bij mij en bij mijn ouders het idee dat ik misschien toch een rol kon pakken in het bedrijf. Eerder was dat nooit ter sprake gekomen, ik hield mijn toekomst nog open.''

Aandeelhouder

Marijn komt na zijn stage begin 2022 officieel in dienst en neemt steeds meer werkzaamheden over. Zijn ouders geven stukje bij beetje de touwtjes uit handen en op korte termijn wordt Marijn ook aandeelhouder. Uiteindelijk zal hij de onderneming in de toekomst helemaal overnemen. Tot die tijd werken zijn ouders nog mee, maar steeds iets minder. Gert-Jan: „Voor je zoon doe je dat natuurlijk graag. Wij zijn enthousiast dat hij de onderneming wil overnemen en steunen hem waar mogelijk.'' De jonge ondernemer neemt een steeds groter deel van de dagelijkse werkzaamheden over en zorgt tegelijkertijd voor veranderingen. „De automatisering kan nog slagen maken, daar verdiep ik mij in. Hoe kan het nóg efficiënter en dus kostenbesparend? Denk aan offertes, die voorheen nog werden ingetypt. Dat wordt inmiddels automatisch gegenereerd. Dat geldt voor meer handelingen die voorheen nog handmatig werden gedaan. Bij het automatiseren breng ik iedere handeling in kaart tussen ons, de leveranciers en de klanten. Soepeler, sneller en met minder handen.''

Online

Ook is er veel aandacht voor de websites waarop een ruim assortiment aan kerstpakketten pronkt, klaar om te worden aangekocht. Marijn: „90 tot 95 procent van de aankopen worden online gedaan.
Daarom besteden wij veel aandacht aan de uitstraling, met name aan fotografie, een belangrijk onderdeel van het succes. Daar ligt de volle focus op. Het plaatje moet perfect zijn omdat dit doorslaggevend is voor klanten bij hun aankopen.''

Inmiddels heeft Marijn alle disciplines onder zijn hoede behalve het design. „Het samenstellen van de kerstpakketten, van nul tot een prachtige plaatje, is nog steeds in handen van Anneleen. Zij is daar de beste in, voelt feilloos aan wat zal aanspreken.''
Ook het private label zal verder worden uitgerold: kwaliteitsproducten worden in groten getale exclusief geproduceerd voor WWG Kerstpakketten b.v.. Dit maakt dat deze lekkernijen, vaak drank en (borrel)hapjes voorzien van eigen etiket, de kerstpakketten uniek en gewild maken.

Hoge pieken

De branche van kerstpakketten is specifiek: er zijn hoge pieken en daarna weer rustige tijden. Marijn: „Het kalenderjaar begint met de beurzen. Daarna is het even wat rustiger. Maar in juli komen alle assortimenten uit waarna de fotografie volgt. In oktober bestellen de grotere bedrijven hun kerstpakketten dus ook in flinke aantallen. In november krijgen we bestellingen binnen van de kleinere bedrijven die hopen dat ze nog op tijd zijn. En december staat logischerwijs in het teken van uitleveren. Dat zijn werkdagen van 16 uur, 7 dagen per week. Vlak voor kerst stopt de drukte weer. Tijdens de Kerstdagen rusten wij altijd uit.'

Persoonlijk contact

Om jaarlijks weer die duizelingwekkende hoeveelheid pakketten te kunnen verkopen, is een flink werkkapitaal nodig. Gert-Jan: „Al die 100.000 pakketten staan klaar, voorgefinancierd door ons. En die moeten er natuurlijk wel allemaal uit. Het is risicovol ondernemen en daar moet je wel tegen kunnen.''





De kracht van het compacte team achter de onderneming wordt door veel klanten gewaardeerd. „Als je bij een groothandel pakketten voor je medewerkers bestelt, dan is persoonlijk contact uitgesloten. Bij ons bel je even en je krijgt Marijn, Anneleen of mijzelf aan de telefoon. Dat is een grote kracht die het verschil maakt.''

Marijn ziet de toekomst van WWG Kerstpakketten b.v. met veel vertrouwen tegemoet. „Voorlopig is het doel om de verkoopaantallen op pijl te houden. Veranderende marktomstandigheden, zoals extra kosten voor transport, maken dit tot een uitdaging. Verdere groei is zeker nog mogelijk, maar eerst stabiel blijven, daarna kijken we verder. Ook hierin speelt automatisering een hoofdrol,'' aldus Marijn.

Voor Gert-Jan en Anneleen is het pensioen al deels in zicht. „We dragen steeds meer over, genieten van de extra vrije tijd en uiteindelijk zullen we alles overdragen aan Marijn. Tot dan vinden we het nog hartstikke leuk om betrokken te blijven en te zien hoe Marijn het anders aanpakt.''

Tekst en fotografie: Daniëlle Verweij, Woerden
Ontwerp en opmaak: Jaco Kazius Vormgeving, Woerden.

KASIUS & PARTNERS
STRATEGY - M&A ADVISORY - RESTRUCTURING

Kasius & Partners
Meidoornkade 22
3992 AE Houten
+31 (0) 30 637 28 19
www.kasius.nu