

'Het gaat om de mensen, niet om de cijfers'

Bijlsma & Van der Linde is een nieuw adviesbureau voor boeren in Noord-Nederland. De één heeft jarenlange ervaring in de bankenwereld, de ander houdt zich vooral bezig met strategische en fiscale vraagstukken. Samen vormen Dick Bijlsma (49) en Jan van der Linde (34) Bijlsma & Van der Linde Agro Advies, een nieuw agrarisch adviesbureau op strategisch, financieel en fiscaal gebied.

Als senior accountmanager en agrarisch adviseur bouwde Bijlsma 22 jaar ervaring, kennis en netwerk op bij Rabobank. Hij begeleidt boeren bij financieringsvraagstukken en strategische ondernemingsplannen. Jan van der Linde ging na het behalen van zijn master aan Wageningen

Universiteit aan de slag als agrarisch bedrijfsadviseur en belastingconsulent bij Accon AVM. Daar bouwde hij ruim negen jaar ervaring op. Nu starten ze – opererend vanuit Haulerwijk en Blokzijl – een op eigen leest geschoeide agrarische advisering.

Wat voegen jullie toe aan de agrarische adviseurs die al op de markt actief zijn?

'Laagdrempelig, nuchter, no-nonsens, met de voeten in de klei, dat is de boerenwereld. En die wereld snappen wij. Vervolgens moet je voelen en ontdekken tegenover welke boer, welke man of welke vrouw je zit. Hoe steekt iemand in elkaar, wat drijft hem of haar? Pas als je dat goed in beeld hebt, kun je een advies geven dat past bij de boer. Dat maatwerk is essentieel en wordt nu lang niet altijd geleverd', antwoordt Dick Bijlsma. 'Het gaat om de mensen, niet om de cijfers', vult collega Jan van der Linde aan. 'Een boer kan wel proberen om dezelfde klinkende cijfers als zijn buurman te halen, maar als hij niet doet wat hij het liefste doet, gaat dat niet lukken. Iemand wiens hart ligt bij extensief en natuur-inclusief boeren moet je niet naar intensief en meer koeien duwen om het plaatje dan maar gefinancierd te krijgen. Juist niet! Daarom duik ik nooit meteen in de cijfers, maar probeer ik eerst helder te krijgen of de boer doet wat het dichtst bij hem ligt. Als hij dat namelijk doet, worden de financiële resultaten als vanzelf beter.'

Wat is jullie doelgroep en werkgebied?

Van der Linde: 'Onze diensten zijn beschikbaar voor ondernemers die actief zijn in de primaire landbouw zoals melkveehouderij, akkerbouw, pluimveehouderij, maar ook voor loonbedrijven en andere bedrijven die gerelateerd zijn aan de agrarische sector.' Bijlsma: 'Ons werkgebied beslaat het Noorden in de breedste zin van het woord. Dat wil zeggen Groningen, Friesland, Drenthe, de Noordoostpolder plus de kop van Overijssel.'

Wat kenmerkt jullie werkwijze?

'Altijd een oplossing zoeken, nee is geen optie', antwoordt Bijlsma. Hij vertelt over de bouwplannen van een snel groeiend akkerbouwbedrijf met uitstekende financiële en technische resultaten. De bank wilde een pas op de plaats maken. Met een creatief plan van aanpak wisten wij het toch voor elkaar te krijgen. 'Door het inzetten van alternatieve financieringsvormen was de bank bereid mee te doen.' Voorbeelden van deze financieringsvormen zijn particuliere investeerders, crowdfunding of leasing. Van der Linde: 'Ons motto is: $1 + 1 = 3$. Enerzijds omdat Dick en ik elkaar qua kennis en expertise goed aanvullen, anderzijds omdat we 1 op 1 sparrend met de boer vaak een 3 in plaats van een 2 voor hem of haar kunnen realiseren. Hard werken levert voor boeren niet altijd het meeste geld op. Door vanuit een andere bril naar bedrijfssituaties te kijken, kunnen wij ervoor zorgen dat je met iets minder hard werken onder aan de streep toch meer overhoudt.'

