



REPORTAGE PETER PALS, ADVISEUR FARMERS FUNDING & ADVIES

‘Ik heb altijd klompen en laarzen in de auto liggen’

Peter Pals geeft agrarisch ondernemers advies over complexe bedrijfsvraagstukken. Zijn bureau Farmers Funding & Advies, dat hij in 2016 oprichtte, heeft twee kantoren. Een in Breda en een in Dronten. Er zijn negen medewerkers in dienst.

KO VAN DEN BOOM

Zijn ouders hadden een akkerbouwbedrijf in het Noord-Brabantse Zevenbergschen Hoek dat zijn twee oudere broers mochten overnemen. ‘Gij moet maar gaan leren’, kreeg de jonge Pals te horen. Dat was even slikken, want hij vond boer een mooi beroep. ‘Maar achteraf was ik allang blij dat ik geen pastoor hoefde te worden’, zegt hij met een kwinkslag.

Het contact met het boerenerf bleef. Pals komt wekelijks bij zijn broers op het bedrijf. ‘Natuurlijk voor de gezelligheid en af en toe ook om advies te geven, want ik blijf er nauw bij betrokken.’ En in de oogstperiode helpt hij graag een handje om de uien of aardappelen van het land te krijgen. ‘Ik heb altijd klompen en laarzen in de auto liggen.’

Hij noemt zich ondernemer, bedrijfskundig en financieel adviseur, toezichthouder, gast spreker en docent. Dat Pals een agrarische achtergrond heeft, ziet hij als een voorwaarde voor zijn advieswerk. En mooi meegenomen: hij heeft nooit gebrek aan gespreksstof of een geestige inval die het ijs breekt.

SCHOENEN MET SPEKZOLEN

In 1992 betrad Pals de arbeidsmarkt als adviseur. Drie jaar werkte hij voor DLV Advies, waarna hij bij Rabobank in Utrecht kwam. De directie zette hem meteen op zijn plek: ‘Jij hebt nog schoenen met spekzolen, wij zorgen wel dat je Van Bommeltjes gaat dragen.’ De competitieve sfeer op het hoofdkantoor schrikte de Brabander niet af. Hij wist zich goed staande te houden. Het management zag potentie in hem. ‘Ik kreeg drie opties aangeboden: blijven waar ik zat, uitgezonden worden naar Californië of een studie oppakken.’

Pals koos voor een deeltijdstudie Master of Business Administration op Nyenrode. ‘Ik



Adviseur Peter Pals op zijn kantoor in het Noord-Brabantse Breda.

Foto's: Willem Paterik

‘Je moet confronterend, direct, soms gekscherend en bovenal richtinggevend zijn’

‘80 procent van mijn klanten zijn boeren die over twintig jaar nog boer zijn. Het zijn de ontwikkelende of doorontwikkelende ondernemers’, zegt Pals.



BEDRIJFSGEGEVENS

Naam: Peter Pals

Plaats: Breda (NB)

Bedrijf: Farmers Funding & Advies

Pals houdt zich bezig met bedrijfskundige, fiscaal-juridische en financieringsvraagstukken voor agrarisch ondernemers. Hij adviseert en brengt partijen bij elkaar om de gestelde doelen te realiseren. Pals is een toezichthouder met financieel-economisch profiel en publiceert in vakbladen over ondernemersvraagstukken. Naast Breda heeft hij een kantoor in Dronten (FL).



volgde onder meer de module leiderschap en leerde beter, breder en dieper nadenken over problemen.’ Hij werkte 23 jaar voor Rabobank, waarvan zes jaar op het hoofdkantoor bij de directie van Food & Agri.

De adviseur richtte in 2016 zijn bureau Farmers Funding & Advies op. De clientèle bestaat voor 70 procent uit akkerbouwers en voor 20 procent uit melkveehouders. De vraagstukken die Pals in behandeling neemt, zijn bedrijfskundig, fiscaal-juridisch en financieel. Denk aan schaalvergroting, bedrijfsovernames of de overstap naar een biologische bedrijfsvoering.

Het benodigde geld voor de boer organiseren is Pals’ specialiteit. Dat kan via banken en ook steeds meer via private investeerders. ‘Slim geld’, noemt Pals dat, omdat het veelal komt van succesvolle ondernemers die naast geld ook andere zaken kunnen inbrengen.

‘Ook helpen we ondernemers met de vraag: hoe houd je het geld bij je in plaats van dat je

het afdraagt aan mevrouw Kaag’, zegt Pals. ‘Soms vragen klanten mij: ‘Houdt het nou nooit op met die veranderende regelgeving?’ Dan is mijn antwoord: ‘Nee, het houdt nooit op. Maar de snelheid van de huidige veranderingen, daar vind ik iets van.’ Van een kennis hoorde ik: ‘Die boeren kunnen maar het best stoppen.’ Ik antwoordde: ‘Maar het land is van de boeren.’ Waarop ze zei: ‘Dan ontegenen we het toch gewoon.’ ‘Goed, dan beginnen we met jouw achtertuin’, zei ik.’

Pals noemt zich meesterlijk adviseur. ‘Je hebt verschillende niveaus, van junior tot meesterlijk. In het laatste geval heb je minstens twintig jaar ervaring en kun je op allerlei niveaus door de sector heen kijken. Er zijn veel samenwerkingsverbanden in de boerenwereld. Je moet aanvoelen bij wie je moet zijn wanneer je iets geregeld wilt hebben.’

LUISTEREN EN MEEBEWEGEN

Zijn stijl noemt hij bovengemiddeld direct en ‘samen’ is voor Pals een sleutelwoord. ‘Als we een bedrijfsplan maken gaat het niet om mijn boodschap, maar om die van de boer. Een meesterlijk adviseur kan niet alleen goed praten, maar ook goed luisteren. Je moet in staat zijn om mee te bewegen.’

Neem ‘de generatiewisseling’, volgens Pals een van de meest ingrijpende beslissingen. ‘Die begint al wanneer de mogelijke opvolger een jaar of 16 is. Bij ouders en kind worden verwachtingspatronen gecreëerd, maar die worden niet altijd uitgesproken. Nu is een maatschap niet zo ingewikkeld, maar dat verandert wanneer de bezittingen overgaan en iemand bijvoorbeeld zegt dat alle andere kinderen een huis krijgen. Kan dat wel?’

Pals is degene die hoofd- en bijzaken scheidt. ‘Voor mij zijn deze prioriteiten leidend. Eén: de ouders moeten een goed pensioen hebben. Twee: de zoon of dochter die het bedrijf overneemt moet een fatsoenlijke exploitatie kunnen voeren. Drie: als er ruimte is gaat ook een deel naar de andere kinderen.’

Als je niet bereid bent de bedrijfsoverdracht in deze lijn te doen, heeft het weinig zin, is Pals’ boodschap aan de ouders. ‘Als adviseur moet je confronterend, direct, soms gekscherend en bovenal richtinggevend zijn.’