

50 jaar 't Achterhuis in Udenhout

In het hart van het dorp Udenhout, vlakbij Tilburg, is 't Achterhuis gevestigd. Op maar liefst 25.000 m² binnen- en buitenruimte verkopen eigenaren Frank en Sarah van Alebeek historische bouwmaterialen.

Frank van Alebeek nam het bedrijf in 2000 over van zijn vader Bert, die in 1965 van start ging en nog altijd dagelijks op de zaak te vinden is. Een snelle rekensom: 't Achterhuis bestaat dit jaar 50 jaar. Het gouden jubileumfeest werd op heel bijzondere wijze gevierd: als aftrap van het jubileumweekend knipte oprichter Bert op vrijdag 25 september het lint door van de gloednieuwe locatie. Een voormalige, 125 jaar oude houtzagerij werd volledig gerenoveerd en omgetoverd tot een prachtige showroom met een parkachtige tuin. Daarmee is 't Achterhuis nu aan twee zijden van de Kreitenmolenstraat gevestigd. Frank van Alebeek vertelt hoe hij het familiebedrijf door de recessie heen loodste en hoe HLB Van Daal & Partners zijn bedrijf ondersteunt.

Advies over subsidies en fiscaliteit

"We hebben flink uitgepakt aan de overkant", knikt Frank. "Tot 2012 had ik er nooit serieus over nagedacht, maar een opmerking van een vriend bracht de zaak aan het rollen. Eind 2012 was de aankoop rond, medio 2013 zijn we gestart met verbouwen. Daar zijn we twee jaar mee bezig geweest." Gedurende het traject kwamen er aardig wat hobbels op het pad. Zo moest er 4.000 m² asbest gesaneerd worden. HLB Van Daal & Partners adviseerde onder meer over subsidies en fiscale mogelijkheden omtrent de investering.

'Ik houd niet van verkooppraat'

Een grote investering in tijden van economisch zwaar weer, dat getuigt van lef. Accountant Robert van den Tillaart: "Dat is precies de kracht van deze ondernemer: kansen pakken en durven investeren." Frank is er nuchter en bescheiden onder: "De afgelopen jaren hebben in het teken gestaan van veranderen en vernieuwen, nu wordt het tijd om te oogsten. We hebben best zware tijden achter de rug, maar het zit weer in de lift. Met name de export loopt goed, de afzet in Nederland is nog niet optimaal. Onze artikelen en materialen gaan de hele wereld over. Zwitserland, Oostenrijk, Ierland, Engeland, Korea, Rusland, Noorwegen, Mallorca... We leverden onlangs aan een hotel in Azerbeidzjan en zelfs houten vloeren aan een klant in Canada! Vrijwel dagelijks hebben we Duitse klanten over de vloer. Die zijn bereid om te betalen voor kwaliteit, Nederlanders zijn meer prijsvergelijkers. Ze vergelijken bijvoorbeeld een compleet geresataureerde en afgemonteerde smeedijzeren wenteltrap van ons met een trap die ze elders voor een paar honderd euro goedkoper zagen.





Maar die is dan wel in losse onderdelen en bovendien in slechte staat. In onze werkplaats zorgen we dat alles helemaal in orde is – aan zo’n trap wordt wel een volle week gewerkt. Wij hebben kwaliteit, vakkennis en service hoog in het vaandel staan; onze prijs-kwaliteitverhouding is daardoor zeer goed. Ik noem ons overigens liever geen winkel, ik houd niet van verkooppraat. Mijn hart ligt bij het vinden van mooie stukken. Ik vertel over een product, geef een eerlijk advies en het verhaal moet kloppen.”

Samenwerking met HLB Van Daal & Partners

Op zijn 18e trad Frank (nu 48) in dienst bij zijn vader. In de loop der jaren groeide het bedrijf flink; inmiddels werken er 15 mensen, waaronder Frank’s echtgenote Sarah. Tal van onderwerpen passeerden de afgelopen jaren de revue in de samenwerking met HLB Van Daal & Partners. De voornoemde bedrijfsovername in 2000, de aankoop van het terrein aan de overzijde, als ook privévragen. De btw-specialist van HLB maakte een btw-scan om kansen en risico’s te inventariseren, ook werd er een periode administratieve bijstand verleend. Frank: “Naast de reguliere werkzaamheden zoals de jaarrekeningen en fiscale aangiften biedt HLB van Daal

& Partners ons ook diverse andere diensten waaronder salarisverwerking, advisering omtrent subsidies, juridische zaken en estate planning. Kortom voor al het benodigde advies kan ik bij HLB van Daal & partners terecht.” Robert: “Het is prettig samenwerken met Frank. Hij heeft vaak al een plan in zijn hoofd en schakelt ons dan in om te sparren.” Frank stelt: “Ik vind een persoonlijke klik het allerbelangrijkste. Waarbij ik zeker wel kritisch ben op adviseurs en hun toegevoegde waarde. Over de samenwerking met HLB Van Daal & Partners ben ik nog altijd prima te spreken, er is geen enkele aanleiding om onze zaken elders onder te brengen.”

Opvolging

De twee zonen van 11 en 7 tonen nu al veel interesse in het vak. “Ze vinden het geweldig om te helpen bij het plaatsen van een vloer en wijzen ons in Frankrijk op materialen. Wie weet, nemen ze later de zaak wel over. Sowieso hoop ik op opvolging, waarbij HLB Van Daal & Partners kan ondersteunen waar nodig. Daar denk ik al weleens over na. Maar nu verder aan de slag, met de nieuwe locatie!”



Feiten & cijfers 't'Achterhuis

Gespecialiseerd in historische bouwmaterialen, waaronder schouwen, houten vloeren, tegels en hekwerken
Aantal medewerkers: 15

Omvang: 25.000 m² showroom, tuin en werkplaats/opslag en 5.000 m² stenen depot

Samenwerking met HLB Van Daal & Partners: sinds 1997

www.achterhuis.nl