

ZOMER 2019 | NR 26

QUESTIES



Thema editie:

**GROEI &
BALANS**

FACET 
ACCOUNTANTS & ADVISEURS

Colofon

Questies is het magazine voor relaties van FACET Accountants en Adviseurs.

Hoewel bij het redigeren van Questies de grootst mogelijke zorgvuldigheid wordt betracht, bestaat altijd de mogelijkheid dat bepaalde informatie na verloop van tijd verouderd of niet juist meer is. FACET Accountants & Adviseurs zijn niet aansprakelijk voor de gevolgen van activiteiten die worden ondernomen op basis van deze uitgave

Redactie-adres

Postbus 4079
3006 AB Rotterdam
(010) 452 61 44

www.facet-accountants.nl

Contactpersoon

Kim Nanlohy-Stander

Productie, teksten en redactie

Rijken & Jaarsma

Vormgeving

Kijk & Huiver

Fotografie

Rob Lamping
Amanda den Buitelaar, Top Media Groep

Lithografie & druk

Drukkerij Goos



Ondernemer centraal bij Groei & Balans	3
Groei & Balans zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden	4
Jeroen van Drogenbroek en Ben van der Kuyl, DKJ Transport: 'Je kunt alleen maar de juiste afwegingen maken als je inzicht hebt'	6
Elwin Spoel, Certus Groep: 'Balans is ook financiële rust'	10
Emiel Boeser, Waal aan de Maas en Arno Kriek, INLINE: 'Het A-team is de meest ideale combinatie'	14
Wim Nienhuis, Boerman Groep: 'Ondernemen met liefde zorgt voor dynamisch evenwicht'	18
Cor van Marle en Thomas Boeren, FACET Audit: De ondernemer en zijn tools: meer grip door meer inzicht	22
FACET Academy 2019: Ondernemen zonder kaders!	24
Peter Dussel, Figlo: Figlo maakt financiële toekomst inzichtelijk en in balans	24
Cees Kwakernaak over Van Nature: 'De jaarlijkse accountantscontrole is geen APK'tje'	27

Ondernemer centraal bij Groei & Balans

Groei is voor ondernemers een natuurlijke ambitie. Of het nu gaat om groei van de omzet, een toename van het aantal klanten, een uitbreiding van het dienstenaanbod of om persoonlijke groei. Toch brengt die groei ook vraagstukken met zich mee. Is het bijvoorbeeld nodig om extra mensen aan te nemen, processen beter te stroomlijnen, het bedrijfspand uit te breiden of misschien te verhuizen? Een ding is zeker, een ondernemer en zijn onderneming zijn altijd in beweging!

Daarnaast is er ook van alles gaande in de wereld om ons heen. Handelsverdragen tussen Amerika en China die onder spanning staan, een dreigende no-deal Brexit, oorlogen, digitalisering, overheidsingrijpen, aangescherpte wet- en regelgeving, cybercrime, beroepen die veranderen of verdwijnen, branches die onder druk staan, nepnieuws... En zo kan ik nog wel even doorgaan. We moeten dus steeds alerter zijn. En vooral daarom is het zo belangrijk om **balans** te vinden en te behouden.

Om die reden ontwikkelden wij de tool FACET Groei & Balans.

In deze aanpak positioneren wij de ondernemer als centraal punt met daaromheen zijn bedrijf, zijn familie en zijn eigendom. En pal naast de ondernemer staan wij. Om hem te helpen bij het realiseren van zijn groeiambities. Stap voor stap. Snel als het moet, niet te overhaast als het kan en steeds in balans.

Hoe deze tool in de praktijk werkt en wat de toegevoegde waarde voor u is? Daarover vertellen we u graag meer in deze Questies. Natuurlijk laten we ook weer een aantal van onze klanten aan het woord. Over wat groei en balans voor hen betekent en hoe zij daarmee omgaan. En dat levert natuurlijk weer een gevarieerd palet van mooie verhalen op.

Arnoud Brouwer
Partner, MKB-Adviseur





Het Groei & Balans model

Groei & Balans zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden

Een ondernemer schaakt vaak op meerdere borden tegelijk.

Hoe staan de financiën ervoor?

Is het personeelsbestand evenwichtig samengesteld?

Zijn we voldoende zichtbaar in de markt?

Moeten we uitbreiden, of juist niet?

Vragen waar we allemaal wel eens tegenaan lopen

want willen we niet allemaal vooruit?

Maar wat is dan de strategie?

En is het fundament van de onderneming op orde?



Wil je als ondernemer groeien, dan moet er balans zijn. Groei en balans zijn als Yin en Yang. Onlosmakelijk met elkaar verbonden.

Je kunt geen goede balans creëren zonder een gezonde groei. FACET streeft voor zijn klanten duurzame groei na. Dat wil zeggen niet alleen groei in omzet, maar ook winst- en procesoptimalisatie en groei van en in mensen. Alleen dan wordt een onderneming succesvol en ontstaat er balans. Immers, de juiste balans tussen het bedrijf, de familie en het eigendom geeft de ondernemer rust en er ontstaat een maximale voedingsbodem om te groeien.

Tool Groei & Balans

De tool Groei & Balans van FACET richt zich op de onderdelen Bedrijf, Familie en Eigendom. Aan elk van die onderdelen wordt een reeks issues gekoppeld, allemaal aandachtsgedebieden voor de ondernemer en zijn onderneming. Zo staan bijvoorbeeld bij het onderdeel 'Bedrijf' onder meer Personeel, Onderneming in control, IT, Continuïteit en Overname als aandachtsgedebied.

Arnoud Brouwer is binnen FACET een van de kartrekkers van deze nieuwe tool. Een aanpak die volgens Arnoud ook nog eens goed past bij de veranderende rol van de accountant. 'Binnen FACET brachten wij eerst allerlei zaken in kaart die bij een onderneming en ondernemer kunnen spelen. Daarbij maakten we de onderverdeling naar bedrijf, familie en eigendom. Wij willen samen met de ondernemer stap voor stap al die zaken doornemen en kijken wat speelt en welke acties eventueel nodig zijn. Zo spelen we proactief in op de toekomst. Natuurlijk zijn niet alle aandachtsgedebieden op elke onderneming van toepassing. En als

FACET kunnen wij ook niet alle onderdelen oppakken. Liggen zaken te ver buiten ons aandachtsgedebied, dan verwijzen wij de ondernemer naar een van onze partners waarmee we samenwerken.'

Terugkerende agenda

Inmiddels passen Arnoud en zijn collega's de tool met succes toe bij een aantal klanten. 'Het is daarbij essentieel om met een doorlopende agenda te werken, want dan houden we de voortgang erin en boeken we resultaten. Bij voorkeur plan ik die afspraken op een vast moment in de maand of in het kwartaal voor een heel kalenderjaar in. Tijdens zo'n overleg bespreken we steeds de aandachtsgedebieden waaraan de ondernemer prioriteit wil geven. Vervolgens maken we afspraken over de te nemen acties en wie wat moet doen.'

Continu proces

'Na afloop van zo'n bespreking stel ik een besprekingsverslag en een lijst met actiepunten op. Bij de volgende afspraak nemen we dit door en kijken we naar de follow up. Zo gaan we elk aandachtsgedebied langs, niet alleen de zakelijke, maar ook de aandachtsgedebieden die betrekking hebben op de privésituatie. Op die manier kunnen wij ondernemers op allerlei facetten ondersteunen, waardoor een continu proces van (bij)sturing ontstaat.

Wij willen onze klanten helpen om groei te realiseren en balans te houden. Niet door op de stoel van de ondernemer te gaan zitten, maar door naast hem te staan.'

Jeroen van Drogenbroek en Ben van der Kuyl, DGA's DKJ Transport:

'Je kunt alleen maar de juiste afwegingen maken als je inzicht hebt'



Ben van der Kuyl

Jeroen van Drogenbroek



Als je met je transportbedrijf groeit van nul naar meer dan honderd klanten, naar acht medewerkers, een bedrijfsruimte van zo'n slordige 1500 vierkante meter en een jaarlijkse omzetstijging van 15%... Dan kun je wel wat hulp gebruiken bij het vinden van je balans. Dat weten Jeroen van Drogenbroek en Ben van der Kuyl, DGA's van DKJ Transport, inmiddels. 'We groeien hard,' beaamt Jeroen. 'Dat is de belangrijkste reden dat we naar FACET overstapten. We willen meer controle over de onderneming hebben.'

Even terug naar het begin. Jeroen van Drogenbroek woonde ooit vijf jaar lang in Noorwegen en reed er in zijn vrachtwagen meer dan 15 jaar naar toe. Hij spreekt dus de taal, heeft er zijn contacten en kent er, letterlijk en figuurlijk, alle wegen. Dus besloot hij negen jaar geleden een eigen transportbedrijf te starten, gericht op vervoer tussen Noorwegen en Europa. Hij begint alleen, in Nieuwkoop. Met niet meer dan een bureau, een computer, twee auto's en nul klanten. In 2014 voegt Ben van der Kuyl zich bij hem.

'Want in je eentje ben je veel te kwetsbaar,' aldus Jeroen. Het bedrijf verhuist naar Alblasserdam en het aantal personeelsleden neemt gestaag toe tot het huidige aantal: acht mensen op kantoor, één in de loods en één chauffeur. Daarnaast rijden er dagelijks ook nog 25 vaste charters en beschikt DKJ over 40 eigen trailers.

Dordrecht

Het bedrijf groeit uit de welbekende jas en ze verhuizen naar Dordrecht. Daar betrekken

ze een kantoor van 300 vierkante meter met aangrenzend een loods van 1200 vierkante meter.

De beide mannen en hun medewerkers werken knetterhard. Veel meer dan de reguliere veertig uur. Ben: 'Wij hebben een transportlijn vanuit Noorwegen naar alle plekken binnen Europa en weer terug. Daarnaast hebben we ook nog een aantal Europese klanten, vervoeren we voor een Amerikaans bedrijf hoogwerkers door Europa

en zijn we het depot voor een bedrijf dat trailers verhuurt. We werken veel voor de olie- en gasindustrie. We vervoeren de onderdelen die op zee of op een booreiland nodig zijn. Daarnaast rijden we ook "normale" goederen. We proberen zoveel mogelijk de combinatie tussen speciale en normale goederen te maken, dan zijn we zo optimaal mogelijk geladen.'

Overzicht en balans

Al dat harde werken werpt vruchten af, want de omzet groeit jaarlijks zo'n 15%. Dan is het belangrijk om overzicht te bewaren en balans te behouden. **Jeroen:** 'Ook omdat we met de huidige bezetting de klus willen klaren en nog verder willen groeien. Maar dan zullen we efficiënter moeten gaan werken.'

'We willen bijvoorbeeld meer met Electronic Data Interchange (EDI) gaan werken,' aldus **Ben.** 'De opdracht die een klant dan naar ons stuurt, komt automatisch in ons transportsysteem. Nu moeten we alles nog overtypen om het in ons systeem te krijgen. Daar is dus echt wel een efficiëncyslag te maken. Weet je, wij zijn heel goed en handig in goederen transporteren, maar op andere gebieden hebben we ondersteuning nodig. Ieder zijn vak.'

De rol van FACET

Vanuit FACET is Arnoud Brouwer hun aanspreekpunt. 'Ons Groei & Balans-model kan uitstekend bij DKJ Transport geïmplementeerd worden. Dat betekent concreet dat ik één keer per maand langs kom voor een gesprek. Dan nemen we de verschillende onderdelen van het Groei & Balans-model door. Om dat ook wat tastbaarder te maken, doen we dat aan de hand van een uitdraai waarop alle aandachtsgebieden vermeld staan. DKJ groeide snel, maar de stappen worden nu

steeds groter. Ons doel is om ervoor te zorgen dat Jeroen en Ben straks onderaan de streep meer rendement behalen door zaken slimmer en efficiënter op te zetten. Ook moet er meer balans komen in het aantal uren dat ze werken, want dat is op de lange termijn niet vol te houden.'

Inzicht

Jeroen: 'Onze inkomsten zijn vrij duidelijk, maar onze uitgaven liggen een stuk ingewikkelder. En vooral daar moeten we steeds afwegingen maken. Om dat goed te kunnen doen, hebben we inzicht nodig. Ik geef een voorbeeld. We hebben eigen trailers, maar we huren ook trailers in. Dat is op de korte termijn waarschijnlijk voordeliger, maar helemaal zeker weten we dat niet. Want stel dat zo'n trailer tien euro per dag duurder is... Dat lijkt niet veel. Maar als het dan om tien trailers gaat en dat een heel jaar lang... Dan praat je opeens wel over een enorm bedrag. Dat soort zaken moeten we inzichtelijk krijgen.'

Noodzaak

'We zijn blij met de proactieve houding van Arnoud en met zijn advies,' geeft Jeroen aan. 'Dat verwachten we niet alleen van onze accountant, het is absolute noodzaak. Vervolgens is het natuurlijk aan ons om te bepalen wat we met zijn adviezen gaan doen. Maar ik heb liever dat iemand honderd ideeën aandragt waarvan we er misschien vijf uitkiezen dan dat er geen ideeën zijn om uit te kiezen.'

Ben: 'Het is belangrijk dat iemand samen met ons de vinger aan de pols houdt. Natuurlijk moeten we het uiteindelijk zelf doen, maar het is prettig als iemand je op dingen wijst waar we ons voordeel mee kunnen doen. Het maandelijkse overleg met Arnoud vinden we dus heel zinvol.'



'We zijn blij met de proactieve houding van Arnoud en met zijn advies'



Jeroen van Drogenbroek

Arnoud Brouwer

Ben van der Kuyl

Groei & Balans bij DKJ Transport

Arnoud: 'Een ondernemer kan vanuit drie invalshoeken naar Groei & Balans kijken: zijn bedrijf, zijn eigendom en zijn familie. Daaromheen spelen allerlei zaken en dat maken wij duidelijk aan de hand van een schema met allerlei aandachtspunten. Natuurlijk kun je als bedrijf niet alles tegelijk aanpakken, dus lopen we ze een voor een langs, voor zover ze relevant zijn.'

Bij DKJ Transport speelden bijvoorbeeld zaken op personeelsgebied waarmee we konden helpen. Ook hebben ze behoefte aan goede managementinformatie, zodat ze kunnen zien hoe ze ervoor staan en meer "in control" zijn. Daarin maakten we al wat slagen. Ook internationaal spelen natuurlijk best veel zaken. Zoals bijvoorbeeld de afweging om een depot elders in Europa te openen. En in de toekomst schuiven we langzaam op richting de zaken die ze als DGA geregeld moeten hebben, zoals een testament en wat er moet gebeuren als één van hen onverwachts weg valt.

Een bedrijf moet hiervoor tijd vrij maken. Doe je dan niet, dan blijf je hangen in oude gewoontes en komt er geen verandering. Natuurlijk weet ik dat elke ondernemer moet schipperen met zijn tijd. Om toch de voortgang erin te houden, heb ik met Jeroen en Ben voor de rest van het jaar een dagdeel per maand vastgelegd. Elke keer bespreken we een element. Op basis daarvan stel ik een bespreekverslag met actiepunten op. Dat is de leidraad voor de volgende afspraak en ontstaat een continu proces.

Als FACET kunnen we niet alle onderdelen invullen, maar we kunnen zaken wel bespreekbaar maken. We zitten in het hart van die cirkel. Wij helpen de ondernemer met groei en met balans. Aan de hand van ons model maken we dit voor hen zichtbaar en inzichtelijk.'



Elwin Spoel

Elwin Spoel – Certus Groep:

'Balans is ook financiële rust'

Het Witte Huis aan de Wijnhaven is ongetwijfeld een van de meest aansprekende plekken in Rotterdam. Op de zevende etage van dit historische pand, ooit het hoogste kantoorgebouw van Europa, met een prachtig uitzicht over de stad is het bevlogen team van Certus Groep gehuisvest. Nieuwsgierig naar deze locatie? **Bekijk de FACET-bedrijfsfilm 'Elke dag biedt kansen'.**



‘Ja, die film is inderdaad bij op ons kantoor opgenomen,’ vertelt Algemeen Directeur Elwin Spoel. ‘Op dat moment moest er aan de binnenkant echt nog wel het nodige gebeuren. Maar inmiddels is onze etage getransformeerd tot een hele prettige werkplek. En ja, dat uitzicht went wel een beetje, maar natuurlijk nooit helemaal!’

Publieke sector

Certus Groep is sinds kort klant bij FACET. Tijd om wat nader met het bedrijf kennis te maken. Elwin: ‘Wij zijn een organisatieadviesbureau voor de publieke sector en dan met name voor gemeenten, provincies en waterschappen. Wij verbinden en begeleiden mensen in arbeidsrelaties. Onze diensten zijn arbeidsbemiddeling, opleidingen en

loopbaanbegeleiding. Ook ontwikkelden we een speciaal talentenprogramma waarmee we inspelen op de vergrijzing. Dat is absoluut een punt van zorg binnen de overheid. In het Nederlandse bedrijfsleven is gemiddeld 36% van de werknemers 35 jaar of jonger. Bij de overheid is dat 12%. Nogal een verschil dus. Bovendien is ook de uitstroom in deze groep behoorlijk groot. Met ons talentenprogramma richten we ons vooral op deze doelgroep. We zorgen ervoor dat de juiste mensen met de juiste kerncompetenties op de goede plek terecht komen. We begeleiden ook oudere werknemers binnen de overheid. Dat zijn veelal specialisten met jarenlange ervaring. In ons talentenprogramma ligt de focus vooral op het aantrekken van ambitieuze jongeren die doelbewust voor een carrière binnen de overheid kiezen.’

Groei

Elwin startte Certus Groep in 2015. 'Inmiddels werken er dertien mensen bij ons en zijn we verantwoordelijk voor ruim vijftig detacheringkrachten. We zijn dus in een korte tijd flink gegroeid, elk jaar maakten we flinke stappen. Onze opdrachtgevers zaten eerst vooral in Zuid-Holland, vervolgens kwamen daar Zeeland en West-Brabant bij. In oktober 2018 openden we een tweede vestiging in Amsterdam Zuidoost om ook Noord-Holland, Utrecht en Flevoland te bedienen.

Zodra een bedrijf gaat groeien, beland je in een nieuwe fase. Zo is bijvoorbeeld het aansturen van een paar mensen echt anders dan het aansturen van een groter team. Ineens waren er handboeken, richtlijnen en systemen nodig. Ik wil mijn collega's een stuk vrijheid en eigen verantwoordelijkheid geven, maar er moet ook structuur zijn. Anders raak je het overzicht kwijt.

Kernwaarden

Ook vind ik het belangrijk om het DNA van ons bedrijf zo goed mogelijk te waarborgen. Daarom kijken we altijd eerst of iemand vanuit onze eigen geleerden geschikt is voor een functie. Besluiten we toch iemand van buiten aan te trekken, dan moet ook hij of zij onze kernwaarden "kwaliteit", "persoonlijk", "samenwerken", "kennis" en "betrouwbaarheid" omarmen en uitdragen. Om dat zo goed mogelijk te borgen, betrekken we meerdere mensen bij een sollicitatieproces. We bepalen met elkaar of iemand wel of niet binnen ons team past.

Tweede locatie

We zijn niet alleen gegroeid in het aantal mensen, maar we openden, zoals gezegd, ook een tweede locatie in Amsterdam. Eerlijk gezegd was dat best een uitdaging. In Rotterdam waren we vanuit onze pioniersfase doorgegroeid naar een organisatiefase. In Amsterdam waren we opeens weer volop aan het pionieren. Natuurlijk profiteerden we van de ervaring die we in Rotterdam opdeden, maar sommige dingen bleken in het Amsterdamse toch echt anders te lopen dan in het Rotterdamse. Bovendien

waren we in die regio nog vrij onbekend en moesten we meer tijd besteden aan het bezoeken van gemeenten. Onze mensen zijn vooral netwerkers, en niet het prototype salesmensen, dus ook dat maakte de start uitdagend. Gelukkig komen de opdrachten nu binnen. We hadden gewoon wat meer tijd nodig dan we dachten.

Avontuur

Of we van plan zijn om nog verder te groeien? Absoluut. Binnen twee jaar willen we een vestiging in Eindhoven openen en binnen vier jaar een in Zwolle. Vanuit die vier vestigingen kunnen we heel Nederland bedienen. Dat is ons streven, maar we doen het stap voor stap. We maken daarbij gebruik van onze "lessons learned". Zo waren we bij het openen van de vestiging in Amsterdam met teveel dingen tegelijk bezig. De balans was toen duidelijk even zoek en dat merkten we meteen op allerlei gebied. In onze resultaten, maar we liepen ook vertraging op met de ontwikkeling van een aantal nieuwe diensten. Achteraf was dat niet zo erg. Omdat we er meer tijd voor namen, is de kwaliteit van deze programma's nu heel hoog. Soms moet je eerst je neus stoten om tot nieuwe inzichten te komen. Maar liever mijn neus stoten dan pas op de plaats maken. Dat past niet bij mij en ook niet bij de mensen die hier werken. We houden wel van een beetje avontuur.'

Balans

Als je onderneming groeit naar een volwassen status, is het volgens Elwin heel belangrijk om allerlei zaken zo goed mogelijk te regelen en in te richten. 'Niet alleen voor mezelf, ook voor mijn collega's. Die verantwoordelijkheid voel ik elke seconde van de dag. Ik ging daarom op zoek naar een adviseur die ervoor zorgt dat ik continu inzicht heb in mijn cijfers, die samen met mij naar de toekomst kijkt en die mij adviseert. Balans is ook financiële rust. Dat hoop ik bij FACET te vinden. We kozen dan ook heel bewust voor hen als onze accountant. Ik voel me door FACET begrepen en ze zijn heel sterk op het digitale vlak. Inmiddels is niet alleen de controle van jaarrekeningen, maar ook onze salarisadministratie bij hen onder-



gebracht. Ook kunnen we bij FACET terecht met arbeidsjuridische vraagstukken, dat vind ik heel plezierig. En ja, binnenkort moet ik allerlei zaken concreter gaan vastleggen, bijvoorbeeld in een digitale kluis. Want Certus Groep moet te allen tijde georganiseerd verder kunnen groeien.'



Elwin Spoel

*'Soms moet je eerst je
neus stoten om tot nieuwe
inzichten te komen'*

Emiel Boeser, Waal aan de Maas, en Arno Kriek, INLINE:

'Het A-team is de meest ideale combinatie'

Emiel Boeser

Arno Kriek





Waal aan de Maas, kortweg WADM, mag dan misschien net niet in Rotterdam zijn gevestigd ('we zitten 70 meter van de stadsgrens af'), hun uitstraling, naam en dynamiek heeft duidelijk een Rotterdamse inslag. Groeien deed het bedrijf de afgelopen jaren zeker. In omzet, aantal mensen en in focus. En op 'balans' hebben ze een eigen kijk, waarbij het A-team een belangrijke rol speelt.

We zijn in Barendrecht en op bezoek bij Emiel Boeser, 'Creative' binnen Waal aan de Maas (WADM) en Arno Kriek, 'Digital' binnen INLINE. Ook Mark Oosterom van FACET schuift aan. Bij binnenkomst is het eigenlijk al meteen duidelijk: hier huisvesten drie bijzondere bedrijven: WADM, INLINE en HECX. Die indruk wordt nog eens bevestigd als we met elkaar plaats nemen in de Star Wars-kamer met Darth Vader op tafel en de Death Star aan de muur....

Emiel: 'WADM werd al voor de oorlog in Rotterdam opgericht door Gijs van der Waal. In die stad liggen dus zeker onze roots. We zaten een tijd op de Boompjes met uitzicht op de Erasmusbrug. Maar omdat het parkeren daar lastig is, bleven klanten weg. Omdat we echt in de business-to-business sector zitten, kozen we voor deze locatie. Goed bereikbaar en met voldoende parkeerplekken voor de deur. Soms moet je kiezen voor praktische oplossingen...'

Wat is jullie core business en waar zit bij jullie de groei?

Emiel: 'WADM is een multidisciplinair bureau dat zich richt op strategie, design en communicatie. Wij helpen bedrijven met de groei van hun business en zijn de afgelopen jaren steeds meer de nadruk gaan leggen op relatie management met onze klanten. We willen veel verder gaan dan het aanreiken van een aantal tools, we willen ons echt in een klant, zijn problematiek en zijn identiteit verdiepen. We ontwikkelden BrainSells, een strategische methodiek die in vier woorden is te omschrijven als: Think, Make, Do en Act.'

Arno: 'Bij INLINE verzorgen we de digitale trajecten van onze opdrachtgevers. Wij realiseren onder meer corporate websites, webshops, applicaties, hosting en online marketing. We maken eerst een blauwdruk van een organisatie om daarna met elkaar te bepalen: wat willen jullie, hoe moet jullie website of de app eruit gaan zien, hoe moet

deze gaan functioneren en hoe kunnen jullie hiermee leads genereren? Vooral het afgelopen jaar groeiden we van een bureau dat zich vooral richt op digitale middelen, naar een bureau dat bedrijven begeleidt bij het online generen van sales en leads.'

Emiel: 'Daarnaast werken we intensief samen met HECX. Zij zorgen ervoor dat binnen bedrijven een betere "sales mindset" ontstaat. Ook onze sales loopt sinds vorig jaar via HECX en daardoor zijn we enorm in omzet gestegen. En omdat we twee jaar geleden INLINE overnamen, hebben we nu 22 medewerkers. We trekken als drie partijen met elkaar op, zitten in hetzelfde pand en onze logo's hebben dezelfde uitstraling. Samen zorgen wij voor een optimaal resultaat voor onze klanten. Het gaat niet alleen om de communicatiestrategie, het gaat ook over de implementatie en de

borging daarvan binnen in een organisatie. Bij veel bedrijven zijn sales en marketing twee aparte disciplines. Wij brengen die samen, dat werkt namelijk veel effectiever.'

Wat is het belang van jullie methodiek BrainSells?

Emiel: 'Met behulp van BrainSells gaan we op zoek naar het onderscheidende vermogen van een organisatie. BrainSells is gebaseerd op Whole Brain Thinking, een instrument om iemands denkstijl in kaart te brengen. Binnen Whole Brain Thinking zijn vier verschillende denkstijlen te onderscheiden: een logische, een praktische, een emotionele en een creatieve denkstijl. Iedereen beschikt over die vier denkstijlen, maar je hebt allemaal een voorkeur voor een of meestal twee denkstijlen. Handel je vanuit jouw favoriete denkstijl, dan maak je dopamine aan en voel je je blij.

Wij vertaalden dat naar een methodiek die is toe te passen op een organisatie. De pijl-lers binnen een organisatie bepalen meestal het type organisatie. Werken in een bedrijf bijvoorbeeld voornamelijk mensen met een praktische denkstijl, dan moet dat bedrijf niet naar buiten communiceren dat ze zo innovatief zijn, want dat kunnen ze als organisatie nooit waarmaken. De buitenwereld voelt ook aan dat die boodschap niet goed is, dat het wringt. Dus gaan we met behulp van BrainSells terug naar de kernvraag: Wat is waar van jouw organisatie? Wij brengen de identiteit en het imago van een bedrijf samen. Vervolgens maken we een blauwdruk van hoe dat bedrijf naar de buitenwereld moet communiceren want daarmee trek je het juiste type klanten aan. Think, Make, Do en Act.'

'Het is belangrijk dat een team van mensen met elkaar in balans is'

Arno Kriek

Jullie zijn gegroeid in omzet, in mensen en in focus. Hoe bewaken jullie het overzicht?

Arno: 'Financieel houden we overzicht, onder meer met behulp van het systeem Gripp. Daarnaast hadden we ook behoefte aan een eigen tool waaraan een salesdashboard is gekoppeld. Die tool hebben we in eigen huis ontwikkeld. We hebben nu inzicht in alle lopende opdrachten, prospects, offertes en in alle vervolgvacatures. Staat er een afspraak, moet iemand gebeld worden, noem maar op. Hiermee kunnen we op de wat langere termijn sturen en het maakt inzichtelijk wie wat doet, maar ook wie het niet doet.'

Emiel: 'Ik wil inzicht in het reilen en zeilen van de onderneming. Ik ben niet zo geïnteres-

seerd in wat er vandaag op de bankrekening staat, maar wel wat we over twee maanden kunnen verwachten.'

Wat is balans voor jullie?

Emiel: 'Ik vind het belangrijk dat een team van mensen met elkaar in balans is. Ons managementteam bestaat uit vier mensen en het is niet geheel toevallig dat zij allemaal een andere denkwijze hebben. Sterker nog, het profiel van ons managementteam lijkt volledig op het profiel van het A-team: een plannenmaker, een uitvoerder, een verbinder en iemand met ideeën. Wij gebruiken vaak die metafoer om het model uit te leggen. Wij kijken namelijk allemaal anders naar een aspect binnen een organisatie. Dat geeft genoeg inzicht om dingen te veranderen

of om dingen hetzelfde te laten. Bij ons heeft iedereen daarom een Whole Brain Thinking-profiel. Op basis daarvan kunnen we de meest ideale teams samenstellen die met elkaar als "Whole Brain" functioneren. En ja, dat A-team is dus de meest ideale combinatie.'

Helpt FACET om de groei en balans in evenwicht te houden?

Emiel: 'Absoluut. Dankzij Mark zijn al onze financiële systemen slim en efficiënt ingericht. We kunnen nu heel eenvoudig en snel rapportages uit de systemen halen en we zijn up to date. Daarnaast houdt Mark ons alert en wijst hij ons op allerlei zaken. Of we bijvoorbeeld ons pensioen goed geregeld hebben en of we al een testament hebben. Zijn proactieve houding stellen we enorm op prijs.'



Mark Oosterom

Emiel Boeser

The image shows the exterior of a modern building with large windows and a sign that reads 'Boerman Transport'. The entire image is overlaid with a semi-transparent red color. The text 'Boerman Transport' is visible at the top, partially cut off on the right side. Below the main title, there is a quote from Wim Nienhuis, the director of Boerman Transport. The background features a paved area, some greenery, and a blue sign with a white symbol.

Boerman Transport

Wim Nienhuis, directeur Boerman Transport:

'Ondernemen met liefde zorgt voor dynamisch evenwicht'

Familiebedrijf Boerman Transport werd in 1936 opgericht. Grootaandeelhouder Conrad Boerman is de derde generatie Boerman, maar hij is niet bij de dagelijkse bedrijfsvoering betrokken. Die ligt in de bekwame handen van directeur Wim Nienhuis, voorheen de accountant van het bedrijf. 'Alleen maar werken met cijfers bleek te beperkt voor mij,' aldus Wim. 'Daarvoor vind ik mensen veel te leuk.' Het wordt een bijzonder gesprek. Over overnames, groei, dynamisch evenwicht en aandacht voor mensen. Maar ook over ondernemen met liefde.



In de truck: Thomas Boeren

Wim Nienhuis

De Boerman Groep bestaat uit Boerman Transport, de Jong Transport, VCT Container Transport, Zwatra en Plus Unit Service. Verspreid over de vestigingen in Hardinxveld-Giessendam, Delft en Rozenburg werken bij de Boerman Groep zo'n 200 mensen. Wim: 'We zijn een transportbedrijf in brede zin. De laatste jaren zijn we ons steeds meer gaan specialiseren in het vervoeren van zaken die op open auto's getild, verplaatst en vervoerd moeten worden en alles wat buitenmaats is, dus hoog, breed of zwaar. Daarnaast hebben

we nog een industriële verhuisafdeling, een unitmontage- en demontagevestiging en verzorgen we bulktransport.'

Is groei belangrijk voor Boerman Transport?

'In de jaren zestig en zeventig van de vorige eeuw was Boerman Transport een behoorlijk grote transportonderneming. Maar waar andere transportbedrijven door groeiden, streefde meneer Boerman dat in die tijd niet na. Dat doe ik nu zeker wel. Bijvoorbeeld door

nieuwe buitenlandse markten aan te boren. Ook door overnames groeit een bedrijf. In onze branche zijn regelmatig partijen voor overname beschikbaar omdat veel bedrijven kampen met opvolgings- en/of financieringsproblemen. Zo zijn we door de recente overname van Zwatra bijna verdubbeld in het aantal mensen. Daardoor ken ik jammer genoeg niet meer iedereen die hier werkt bij naam. Zo'n overname gaat natuurlijk niet zonder slag of stoot, je hebt nu eenmaal met verschillende culturen te maken. Het was een



'Een bedrijf is nu eenmaal geen bonsaiboompje....'

uitdagend traject, maar inmiddels bevinden we ons weer in rustig vaarwater.

Groei in omzet door werk bij de concurrenten weg te halen, zie ik niet echt als een optie. De markt is in feite al verdeeld en dan ook nog eens op het scherpst van de snede. Bovendien willen we geen vijanden maken. Gezonde concurrentie is niet erg, maar als je echt aan iemand zijn brood komt, is het logisch dat er gedoe ontstaat. Want hoe belangrijk groei economisch gezien ook is, voor mij persoonlijk is de menselijke maat altijd belangrijker.'

Waar wil je heen met de Boerman Groep?

'Ik vind dat dit bedrijf moet groeien en bloeien. Een bedrijf moet in ontwikkeling blijven, daar geloof ik echt in. Dat geldt ook voor de mensen die hier werken. Mijn rechterhand Barbara is daar een mooi voorbeeld van. Zij zocht een stageplek voor haar MBO-secretarisseopleiding. Ik zag daar eerst niet zo veel in, maar ik liet me overtuigen en ze ging bij ons aan de slag. Ons bedrijf groeide, ik kreeg het steeds drukker en ik kon wel een secretaresse gebruiken die me een beetje in het gareel wist te houden. Barbara bleef en volgde daarna nog een HBO-opleiding, behaalde een associate degree en inmiddels heeft ze bijna haar bachelor afgerond. Ik moest haar wel uitdagende werkzaamheden blijven bieden, want ik wilde niet dat ze weg zou gaan. [lachend] Gelukkig groeide Boerman zo hard dat we haar carrière bij konden houden... Zo zijn er meer mensen in ons bedrijf die echt baat hebben bij de groei van dit bedrijf. Groei is nu eenmaal de meest natuurlijke ontwikkeling. En dat altijd "naar voren willen" zit bij ondernemers in het

bloed. Een bedrijf is nu eenmaal geen bonsai-boompje....'

Is uitdaging belangrijk?

'Absoluut. Zowel in mijn zakelijke leven, maar ook in mijn privéleven. Ik houd bijvoorbeeld van extreme sporten en samen met mijn vrouw beklom ik ooit de Kilimanjaro. Een unieke beleving. Zwaar, maar het lukte ons. Ik begrijp het ook meteen als een bergbeklimmer op de vraag "Waarom wil je de Mount Everest beklimmen" antwoordt: "Omdat hij er is". Die uitdaging heb ik ook in het ondernemen nodig.'

En hoe belangrijk is balans dan?

'Volgens mij is balans niet het goede woord. Balans is doods, terwijl ik juist vind dat er beweging moet zijn in de vorm van ontwikkeling, evolutie en groei. Misschien is het beter om "balans" te vervangen door "dynamisch evenwicht", want dat geeft beweging aan.'

Waar ben je het meest trots op binnen dit bedrijf?

'De mensen en de prettige sfeer en de bedrijvigheid die op alle vestigingen heerst. Het voelt aan als een grote familie. [slikt] Ik kan daar zelfs emotioneel van worden... We geloven heilig in tevreden mensen, want dat leidt tot tevreden klanten, dat is de basis. We hebben veel aandacht voor onze mensen, al moet dat wel in balans zijn met de praktisch-zakelijke kant.

Bij dat aandacht geven vervult ook Barbara een belangrijk rol. Zij is bij ons "de stille kracht", eigenlijk zoals vroeger de vrouw van de baas fungeerde. Die sfeer die hier

nu heerst, is echt niet alleen op mij en mijn manier van leiding geven terug te voeren. Zoals managementgoeroe Simon Sinek ook stelt: om te groeien moet niet alleen de CEO het gezicht van het bedrijf zijn, dat gezicht moet bestaan uit allemaal clubjes van mensen. Het gaat om het grotere geheel.'

Jij hebt een bijzondere visie als het gaat om ondernemen...

'Ik vind dat je moet ondernemen met en vanuit liefde. En nee, daarover is niet iedereen het met me eens, ik ondervind daarin best wel weerstand. Maar dat verandert mijn visie niet. Sterker nog, ik draag dat zo breed mogelijk uit, ook binnen de Boerman Groep. In ons personeelskrantje schreef ik jarenlang een column met als titel "Met Liefde". Daarin kon ik mijn boodschap kwijt. Ik ben ervan overtuigd dat liefde altijd de drijfveer voor onze handelingen moet zijn, ons kompas. Dat kompas kunnen we ook inzetten bij klantvraagstukken, strategische vraagstukken, conflictsituaties en zelfs bij de vraag waar we met dit bedrijf naartoe moeten. Als dat kompas goed staat, komt de rest vanzelf. Want van alles wat je uit liefde doet, word je blij en het kan nooit fout zijn. Ook binnen de Boerman Groep heerst inmiddels die "vibe". Zoals ik ooit ter introductie van mijn eerste column schreef: het gaat erom dat je iets voelt voor het bedrijf waar je werkt. Ik wil dat mensen trots zijn om hier te mogen werken, net zoals dat ik er trots op ben om directeur bij Boerman te zijn.'

Over FACET als accountant

FACET is sinds drie jaar de accountant van de Boerman Groep. Wim: 'Ze hebben een moderne focus op accountantscontrole en er wordt professioneel en toekomstgericht gewerkt. Dat trok ons aan. Daarnaast gaven de mogelijkheden van data-analyse en de scherpe prijs voor ons de doorslag om voor FACET te kiezen. Onze klantbehandelaar is Thomas Boeren en hij maakt onze verwachtingen zeker waar.'

De ondernemer en zijn tools

Meer grip door meer inzicht

Cor van Marle en Thomas Boeren zijn binnen FACET Audit enthousiaste voorstanders van het 'data driven' werken. Cor: 'Binnen organisaties is vaak ontzettend veel kennis en informatie beschikbaar, maar dat is veelal verspreid over verschillende databases. Dan is het lastig, en in sommige gevallen zelfs onmogelijk, om met de reguliere standaardsoftware alle data boven water te krijgen en deze op een goede manier aan elkaar te koppelen. Gelukkig zijn er allerlei tools beschikbaar die de ondernemer daarbij kunnen helpen.'



Cor van Marle



Thomas Boeren

Cor en Thomas vertellen graag over de tools die zij binnen FACET Audit voor hun klanten inzetten. Zoals de data-analysesoftware Lavastorm, waardoor ondernemers meer inzicht krijgen in hun financiële data. 'Voor dat een ondernemer besluit welke tool hij wil inzetten, is belangrijk dat hij eerst goed vaststelt op welke data hij daadwerkelijk wil gaan sturen,' stelt Cor. 'En om die vraag te kunnen beantwoorden, is het nodig om inzicht te krijgen in de opbouw van de financiële organisatie. Wat bevindt zich aan de kostenkant, denk aan personeel, bedrijfspand, auto's en voorraad? Welke klanten zorgen met name voor de opbrengsten? Op welk marktsegment moet een ondernemer zich richten en welke producten en diensten sluiten daarop het beste aan? De vraag is eigenlijk steeds: waar liggen de verdienmodellen binnen een organisatie? Pas als je dat weet, kan de administratie goed worden ingericht en kan de ondernemer vervolgens via het digitale dashboard zien wat er gebeurt als er bijvoorbeeld veranderingen in een marktsegment optreden.'

Yuki

Dat klinkt natuurlijk interessant, maar hoe werkt dit vervolgens in de praktijk? Cor: 'Daar heb ik ook een mooi voorbeeld van. Een van onze klanten is een fastfoodketen waar op de

verschillende vestigingen nog veel processen handmatig verliepen en bovendien niet goed op elkaar aansloten. We inventariseerden eerst wat de doelstelling van de klant was en vervolgens bekeken we welke administratietool het beste bij hun eisen en wensen paste. Dat bleek Yuki te zijn, een op internet gebaseerd financieel pakket. We koppelden een aantal van hun andere toepassingen aan Yuki, zoals de loonadministratie, maar ook Nostradamus, de tool voor personeelsplanning en urenregistratie. Zo brachten we het hele financiële proces op orde. Hierdoor kan het management nu op elk gewenst moment bijvoorbeeld zien wat een filiaal op een dag heeft omgezet en kunnen ze de verschillende filialen met elkaar benchmarken.'

Visionplanner

Ook Visionplanner is een tool die door FACET regelmatig bij klanten wordt ingezet. Cor: 'Visionplanner wordt als het ware over het bestaande financiële pakket gelegd. Vervolgens kan de ondernemer begrotingen, planningen en forecasts maken. Zo wordt naar de toekomst kijken een stuk eenvoudiger. En dat past goed bij de nieuwe rol van de accountant.'



'Er zijn allerlei tools beschikbaar die de ondernemer kunnen helpen'



Perceptive

Bij FACET Audit was het een paar jaar geleden al duidelijk: de rol van de accountant verandert, dus ook de controle-aanpak moet anders. 'Zo maken we nu veel meer gebruik van gegevens die al binnen een bedrijf beschikbaar zijn,' vertelt Thomas. 'En dan heb ik het niet alleen over financiële data, maar ook over allerlei bedrijfsprocessen. In Amerika is de tool Perceptive ontwikkeld. Hiermee kunnen we visueel maken hoe bepaalde processen in een onderneming lopen (process mining). Een inkoopproces op papier is namelijk lang niet altijd hetzelfde als een inkoopproces in de praktijk. Als binnen een onderneming de te nemen stap in een proces geregistreerd wordt, maar ook wie die stap neemt en wanneer, dan is dat proces met Perceptive zichtbaar te maken. Een ondernemer ziet dan precies waar het goed gaat, hij hoeft daar verder geen aandacht aan te besteden. Maar het gaat de ondernemer natuurlijk vooral

over de uitzonderingen: waar verloopt het proces niet goed en waarom? Want daar is winst te behalen.'

Bij een aantal klanten is Perceptive inmiddels ingezet. 'We maken eerst de processen en de uitzonderingen inzichtelijk, dat is als het ware de nulmeting. Elke keer dat we daarna de data inlezen, is direct zien of de verbeteringen die zijn doorgevoerd effect hadden.'

Lavastorm en Qlikview

Een van de tools die FACET Audit ook inzet bij klanten is Lavastorm. Thomas: 'Met deze tool kunnen we een koppeling maken naar de databases van de klant, zowel naar operationele pakketten als naar financiële pakketten. Vervolgens kunnen we uit deze databases gegevens ontsluiten en analyses maken die voor de ondernemer interessant zijn voor het sturen van zijn onderneming. Al deze informatie kunnen we doorzetten naar de dashboardtool Qlikview.'

Dat dit soort tools echt kunnen bijdragen aan de groei van een onderneming, blijkt wel uit een aantal succesverhalen. 'Bij een grote bakkerij in de regio brachten we de processen in kaart en wisten we daardoor te achterhalen waarom elke dag zoveel broden moesten worden weggegooid. Met het traject dat daar nu loopt, verwachten we een besparing van 200.000 euro te kunnen realiseren. Bij een containerbedrijf kwam aan het licht dat op papier soms containers geladen werden, terwijl die in werkelijkheid op een schip op volle zee stonden. En voor een transportbedrijf maakten we een vergelijking tussen de tachograafkilometers en de gefactureerde kilometers. Ook dat leidde tot verrassende inzichten. Door met behulp van tools de beschikbare data op een goede manier te ontsluiten, krijgt een ondernemer meer grip op en balans in zijn onderneming en meer ruimte om te groeien. Daarvan zijn wij overtuigd,' besluiten Cor en Thomas hun verhaal.

Ondernemen zonder kaders!

We zijn (bijna) halverwege het jaar en dat betekent dus ook dat de eerste twee Masterclasses van de FACET Academy inmiddels hebben plaatsgevonden. Het waren succesvolle sessies waar enthousiaste ondernemers uit verschillende branches met elkaar in gesprek gingen.

Figlo maakt financiële toekomst inzichtelijk en in balans

In mei was het thema van de masterclass: 'Efficiënt binnen de lijntjes kleuren'. Gastheer die avond was het bedrijf Figlo. Een bedrijf dat moderne software levert waarmee financieel inzicht en begrip op een consumentenniveau wordt ondersteund en waarmee natuurlijk ook weer balans wordt gecreëerd.

Figlo is mooi gelegen. Pal aan het Vuykpark in Capelle aan den IJssel en met uitzicht op de Hollandse IJssel. In het pand van Figlo kwam vroeger de directie van Scheepswerf Vuyk bij elkaar, de glas-in-lood-ramen met afbeeldingen van de werf en de schepen doen daar nog aan herinneren. Een bijzondere plek voor de tweede FACET Academy Masterclass van 2019. Gastheer deze avond is Peter Dussel, Chief Operating Officer binnen Figlo. Hij vertelt de aanwezigen over het ontstaan van het bedrijf, de dienstverlening en hun visie.

Er was eens...

'Er was eens....,' begint Peter zijn verhaal. '...een adviseur die gebeld werd door een klant met de vraag: "Ik heb een gouden handdruk gekregen, maar ik heb geen idee wat ik daarmee moet doen. Kun je me helpen?". Nou, dat kon de adviseur wel. Dus maakten ze een afspraak om met elkaar te overleggen en de adviseur beloofde met een advies te komen. Twee weken later zaten ze opnieuw om de tafel. De adviseur vertelde de klant wat hij het beste kon doen met dat geld, met zijn hypotheek, met zijn beleggingen, noem maar op. De klant zei: "Nou, dat klinkt allemaal prima. Ik vertrouw jou, laten we het zo maar gaan doen." Een dag voordat ze naar de notaris zouden gaan, belde de adviseur de klant

om te horen of hij misschien nog vragen had. Waarop de klant zei: "Het voelt nog steeds goed en we gaan het zo doen, maar ik heb wel een probleem. Ik kan namelijk niet aan mijn vrouw uitleggen waarom jouw advies nou zo'n goed advies is." De adviseur begreep het probleem, maar kon daar op dat moment ook niet zo veel mee. Toch bleef het hem bezighouden. Nu kon die adviseur ook een beetje programmeren en hij besloot een tool te bouwen waarmee hij dat inzicht wel kon geven... Deze adviseur werd de eerste hoofdprogrammeur van Infa (de voorloper van Figlo), de klant in dit verhaal nam de sales van deze tool voor zijn rekening en ze vroegen een andere oud-collega van de klant om de boekhouding te doen.' Zo ontstond in 1996 Figlo, toen nog Infa.

Generieke software

Peter vervolgt: 'Bij Figlo richten we ons op het ontwikkelen en bouwen van generieke software waarmee financieel adviseurs de financiële situatie van hun klanten inzichtelijk kunnen maken, doorgerekend van bruto naar netto. En dan niet alleen kijkend naar de situatie nu, maar ook naar de toekomst. Alle berekeningen zijn altijd gebaseerd op de meest actuele wet- en regelgeving en allerlei scenario's, denk aan scheiden, overlijden of ziek worden, kunnen worden doorgerekend.'



Clënten

We richten ons uitsluitend op de zakelijke markt en hebben een heel gevarieerde cliëntenportefeuille van intermediairs (20%) en grote(re) zakelijke dienstverleners zoals banken en verzekeringsmaatschappijen (80%). Ook FACET maakt al vele jaren gebruik van onze diensten. En dat is best bijzonder, want van oudsher hebben accountants niet zo veel op met financiële planning, zij zijn immers vooral gewend om terug te kijken.'

Veranderingen

Sinds de start in 1996 is het bedrijf gegroeid en met de tijd mee veranderd, aldus Peter. 'Zo veranderde in 2010 de naam Infa naar Figlo, dat een afkorting is van Financial Global. En in 2014 werden we overgenomen door het Amerikaanse bedrijf Advicent uit Milwaukee. Dat ging

niet helemaal zonder horten en stoten, vooral de cultuurverschillen speelden in het begin nogal eens op. Inmiddels is die hobbel genomen en weten we nu vooral van elkaars krachten gebruik te maken. Binnen Nederland zijn we actief vanuit twee kantoren, te weten Capelle aan den IJssel en Zwolle waar in totaal 45 medewerkers actief zijn.'

Visie

In de twintig jaar van hun bestaan is er dus veel veranderd, maar niet alles. Peter: 'We formuleerden onze visie ooit als: "Wij maken de financiële toekomst inzichtelijk en toegankelijk". Anno 2019 is onze kernboodschap nog steeds hetzelfde, alleen iets aangescherpt en meer van deze tijd tot: "Enable everybody to understand and impact their financial future".'



Peter Dussel

Cor van Marle

De komende sessies van de FACET Academy 2019

OKT

14

Met het verhaal van Peter Dussel (pagina 24) is vervolgens eenvoudig de link te leggen naar de volgende sessie van de FACET Academy op maandag 14 oktober. Deze zal gaan over de grenzeloze mogelijkheden via internet. Want... 'digitaal' is het nieuwe 'normaal' en de grenzen tussen technologie en business vervagen steeds meer. Ook voor deze sessie gaan we op bezoek bij een van onze klanten, want onze gastheer voor die avond is het full service digital agency Redkiwi. Zij zijn gevestigd in een indrukwekkend pand in de Rotterdamse wijk Delfshaven. Absoluut de moeite waard om daar een kijkje te nemen.

NOV

19

De dag van morgen

Voor de laatste Academy van 2019, dinsdag 19 november, blijven we 'in eigen huis'. Dan gaan we met elkaar brainstormen over: 'De dag van morgen...'. Want als de wereld zo snel verandert, is het waardevol om niet met gisteren bezig te zijn, maar om vooral na te denken over vandaag, morgen en zeker ook over overmorgen.

Groei en balans, ook tijdens uw vakantie

De vakantie staat weer voor de deur. Even afkicken en tijd om na te denken over waar ik met mijn onderneming naartoe wil. Dat we dat meestal in onze vakantie doen, is niet zo verstandig. Maar ja, door de hectiek van de dag nemen we te weinig tijd om afstand te nemen. U zult dat vast herkennen.



FACET vertelde mij onlangs over hun tool Groei & Balans. Dat vond ik wel interessant. En het zette mij aan het denken. Groei & Balans is als Yin & Yang. Zonder groei geen balans en zonder balans geen groei. En om eerlijk te zijn, is die balans tussen mijn bedrijf, de familie en het eigenaarschap op dit moment niet optimaal. Dus als ik straks op dat mooie strand onder een parasol met die lekkere cocktail zit, ga ik alle zaken eens goed tegen elkaar afwegen. Terug op kantoor, maak ik dan gelijk een afspraak met FACET om dit met ze te bespreken. Maar nu eerst nog wat dringende zaken afronden en dan... op naar de zon!

Ik wens ook u een mooie vakantie!
Fred, fan van FACET

'De jaarlijkse accountantscontrole is geen APK'tje'

Het is stralend weer als financieel directeur Hans Prins en accountant Cees-Jan Kwakernaak elkaar ontmoeten in de paprikakas van WaLeRo in Bleiswijk. Niet alleen buiten, maar ook binnen is het warm. En de omschrijving 'warm' geldt zeker ook voor de relatie tussen Van Nature en FACET. Want al is de rol van FACET in de loop der jaren behoorlijk veranderd, de goede samenwerking met Van Nature staat nog steeds als een huis.

Ondernemers beter laten ondernemen. Dat is de slogan van FACET. 'En dat doen ze,' vertelt Hans Prins enthousiast. 'Al twintig jaar neemt FACET ons werk uit handen. Natuurlijk voeren zij de jaarlijks verplichte accountantscontrole uit en verzorgen zij de belastingaangiften. Maar FACET doet meer. Ze helpen bij (GMO) subsidieaanvragen en staan voor ons klaar wanneer we vragen hebben. Daar doen we allemaal ons voordeel mee.'

Meerwaarde bieden

Cees-Jan Kwakernaak vervolgt: 'We zijn met Van Nature meegegroeid. Waar we vroeger maandelijks langskwamen voor het opstellen van rapportages is dat nu niet meer aan de orde, bovendien kan er meer digitaal.

Onze rol is veranderd, maar het contact niet. Samenwerking zit in het DNA van Van Nature. Ik begrijp dat veel telers een accountant van de coöperatie zien als een kostenverhogende factor in de keten. Ik vind het mijn taak dat we zichtbaar meerwaarde bieden. Want de jaarlijkse accountantscontrole moet niet gezien worden als verplicht nummer, als een APK-tje.' Een treffende vergelijking vindt Hans: 'Precies daarom werk ik graag met FACET. Niets moet, alles kan. Het contact is persoonlijk. Eén telefoontje en je vraag wordt beantwoord. Bovendien organiseert FACET meerdere keren per jaar kennissessies. Onder andere vlak na Prinsjesdag, om nieuwe wet- en regelgeving toe te lichten.'

Tip voor telers: OASE-dossier

'Ons product is niet tastbaar, zoals de paprika's hier,' legt Cees-Jan uit. 'Ik vind het machtig mooi om te zien hoe die geteeld worden. Dat je iets maakt dat vervolgens in het schap van de supermarkt ligt. Maar verlies de niet-tastbare zaken van de bedrijfsvoering niet uit het oog. Een tip voor telers? Denk aan je noodplan, of zoals wij dat noemen het OASE-dossier. Het is de afkorting die staat voor overlijden, arbeidsongeschiktheid, stoppen met werken en echtscheiding. Stel dat je een ongeluk krijgt, wie staat aan het stuur van je onderneming? Het is onze taak daar met de klant over na te denken.'

Door: Redactie Van Nature



Hans Prins

Cees-Jan Kwakernaak

Het kan geen kwaad om af en toe stil te staan en terug te kijken naar hoe het ooit begon. Dat doet bijvoorbeeld onze klant Van Nature. Zij staan dit jaar stil bij hun 20-jarig jubileum en gingen daarvoor onder meer in gesprek met Cees-Jan Kwakernaak, hun accountant vanaf het eerste uur.

FACET



ACCOUNTANTS & ADVISORS

 Nexia
Internationa



FACET Accountants & Adviseurs

Fascinatio Boulevard 768-772
2909 VA Capelle aan den IJssel

Postbus 4079
3006 AB Rotterdam
010 452 61 44
info@facet-accountants.nl

facet-accountants.nl
facet-germandesk.de