



FACET online!

# Questies 16

Najaar 2013

# Hét samen waarmaken

## FACET laat ondernemers beter ondernemen!

### LEES DIT EERST

Deze interactieve infographic linkt naar handige informatie  
**DOWNLOAD LAYAR**  
VIA LAYAR.COM,  
de APPSTORE of  
ANDROID MARKET  
op uw smartphone of tablet. Er gaat een nieuwe veilige, digitale wereld voor u open!



layar

TALK OF THE TOWN



**MARKTEN ZIJN VOORTDUREND IN BEWEGING U MOET MET UW BEDRIJF AL DIE ONTWIKKELINGEN BLIJVEN VOLGEN!**

Kom kennis halen tijdens pakkende en effectieve workshops op basis van actuele business thema's



BLOGS

**NEDERLAND TE KLEIN GEWORDEN VOOR UW BUSINESS?**

DUITSLAND IS DICHTBIJ! DE DUITSE EXPORTMARKT > HOE VESTIGT U UW BEDRIJF IN DUITSLAND?

€ 90 MILJARD

99%

**VAN DE ONDERNEMERS LAAT ONNODIG STEKEN VALLEN HEEFT U WÉL NAGEDACHT OVER DE TOEKOMST VAN UW BEDRIJF ALS U ER PLOTSELING NIET MEER BENT?**

**WAAR STAAT UW ONDERNEMING?**

LEER UW JAARREKENING BETER BEGRIJPEN MET ONZE GRATIS JAARREKENING HULP APP

TOP 5 Business Apps Financiële Dagblad

**UW DIGITALE DASHBOARD**

**DATA-ANALYSE EN PROCESS MINING**

- Diepgaande management informatie
- Spoor lekken op binnen uw organisatie
- Controle op afstand
- Strategische koppeling met uw digitale dashboard

**IS UW FOTO SCHERP GENOEG?**

Het CANVAS BUSINESSMODEL geeft inzicht in zaken die cruciaal zijn om uw onderneming succesvoller te maken.

**DE KOOP OF VERKOOP VAN EEN BEDRIJF:**

zet de juiste stappen op het juiste moment!

**BRANCHE SPECIALISATIES**

- Automotive
- Bouw & Installatietechniek
- Horeca
- Retail
- Transport & Logistiek
- Zakelijke Dienstverlening
- Familiebedrijven

**WERKEN BIJ**

- Questies
- Nieuwsbrief

**FACET**  
Accountants en Adviseurs  
Audit

## Inhoud

### Pagina 4:

Wim de Jong en Guido Lenstra (FACET):  
'99% van de ondernemers laat veel onnodig steken vallen'



### Pagina 7:

Anne Marie Hazenberg (New Media Brains) over de inzet van online tools



### Pagina 10:

Guido Mangert (Peak Value) over de moderne accountant



### Pagina 12:

FACET IT Audit



# Voorwoord

*Toen ik in 2006 bij FACET in dienst trad, stonden social media zoals Twitter en Facebook nog in de kinderschoenen. LinkedIn werd wel al ingezet. Dat is inmiddels wel anders. Social media verspreidde zich de afgelopen jaren binnen ons kantoor als een olievlek en steeds meer collega's zijn enthousiast bezig met Twitter en LinkedIn.*

*Natuurlijk is het wel belangrijk om op een goede manier met dit soort media om te gaan. Want wat wil en moet je wel zeggen en wat zeker niet? Om die reden volgden onze directie en relatiebeheerders een social media-training via NewMediaBrains. Na deze training besloten we FACET zo goed mogelijk op de online-kaart te gaan zetten. Dat doen we onder meer door het plaatsen van branchegerichte tweets en door actief te zijn op LinkedIn, Facebook en YouTube. Daarnaast verspreiden we ons magazine Questies niet alleen als gedrukte variant, maar ook in een interactieve, digitale vorm.*

*Het benutten van allerlei sociale netwerken, zakelijk en privé, vinden wij bij FACET enorm waardevol. Wij zien het ook steeds meer als onderdeel van het onderhouden van de relatie met onze (potentiële) klanten. Via sociale netwerken kun je op een laagdrempelige manier contact leggen. Niets is zo makkelijk dan via social media een eerste stap te zetten. Iedereen kan dat! Ook gaan we online steeds meer de dialoog aan en volgen we gericht onze (potentiële) klanten zodat we weten wat hen bezig houdt. En daar kunnen we dan weer op inspelen. Bovendien kunnen we ons als organisatie eenvoudig, snel en zonder hoge kosten uitstekend profileren.*

*Degenen die ons kennen, weten het. Bij FACET willen we graag Talk of the town zijn. Ook in de online wereld. Daarom zijn we nog meer online zaken aan het ontwikkelen. Zoals de digitale kluis, ons online Plan van Aanval en onze Infographic met Layar. Daarbij verliezen we natuurlijk niet uit het oog dat veel van onze lezers het prettig vinden om gewoon een magazine in handen te hebben.*

*Deze uitgave van Questies is een combinatie van nieuwe ontwikkelingen met traditionele, succesvolle middelen. Wat ons betreft een ideale mix.*

*Kim Stander  
Directiesecretaresse  
Verantwoordelijk voor marketing*



Uitgave: najaar 2013, nummer 16

Profiel FACET

FACET kenmerkt zich als een toonbepalende dienstverlener voor ambitieuze ondernemers die ook willen vernieuwen, verbeteren en hun groeigrenzen willen opzoeken. Klanten staan bij ons elke dag centraal en staan in het middelpunt van ons denken en doen.

We gaan en staan voor een nuchter samenspel met de juiste samenstelling van getalenteerde mensen die in onze klantgefocuste organisatie zowel klanten en medewerkers stimuleren en begeleiden naar een beter ondernemerschap.

Bij FACET werken toonbepalende accountants, HRM professionals, fiscalisten, loonadviseurs, IT-auditors en mediators.

FACET beschikt over vakspecialisten: specifiek voor fiscale aangiften, samenstellingswerkzaamheden en loonverwerkingen.

Met onze AFM-vergunning en onze aansluiting bij Nexia International kunnen wij ook onze grotere en internationale cliënten prima bedienen.



## Celufon

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

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 en Adviseurs en FACET Audit 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](http://www.facet-accountants.nl)

Contactpersoon Kim Stander  
Productie Rijken & Jaarsma  
Vormgeving Boulogne Jonkers  
Fotografie Désirée Verstege  
Lithografie & druk Drukkerij Goos

## FACET introduceert het noodopvolgingsplan

‘Ondernemers weten over het algemeen heel goed hoe ze moeten ondernemen, maar helaas zijn er andere zaken die ze te vaak laten liggen. Zolang alles reilt en zeilt, valt dat niet zo op. Maar er kunnen zich altijd situaties voordoen waardoor de nood hoog kan oplopen. Dat willen wij als FACET voor onze klanten zien te voorkomen,’ aldus Wim de Jong. ‘Dat deden we al eerder met behulp van het OASE-dossier. Met het binnenkort te introduceren Noodplan gaan we nog een flinke stap verder met het ontzorgen van onze cliënten.’

# ‘99% van de ondernemers laat

‘Ook ondernemers kunnen te maken krijgen met plotseling overlijden, ziekte of echtscheiding,’ vult Guido Lenstra, belastingadviseur binnen FACET, aan. ‘Ligt de focus bij het OASE-dossier vooral op de ondernemer zelf, bij het Noodplan staat het snel en geruisloos continueren van de onderneming voorop als zich een calamiteit met de ondernemer voordoet. Zowel het OASE-dossier als het Noodplan brengen we onder in een persoonlijke digitale kluis, de FACET SAFE. Zo staat alle benodigde informatie bij elkaar en kan deze als het nodig is, direct ontsloten worden.’

### Nood(opvolgings)plan

Wim de Jong: ‘In de praktijk zien we dat ondernemers onnodig steken laten vallen. Omdat ze sommige zaken te ingewikkeld of te confronterend vinden. Wij reiken hen daarvoor oplossingen aan. Dat sluit goed aan bij onze insteek om altijd te werken vanuit het gezichtsveld van de klant. Wij stellen onszelf altijd de vraag: Wat heeft de klant eraan? Binnen het Noodplan brengen we veel zaken samen. Natuurlijk vinden ondernemers het lastig om stil te staan bij de vraag wat er met de onderneming gaat gebeuren als hij of zij niet meer in staat is om deze te leiden. Maar als dat bij calamiteiten niet snel duidelijk is, zijn de problemen niet te overzien: bedrijfsstilstand, leveranciers die niet meer willen leveren, klanten en personeel die weg lopen. In het Noodplan staan allerlei zaken opgenomen zoals: Wie is de noodopvolger,

Wim de Jong en Guido Lenstra:

‘Het is aan ons om er voor te zorgen dat de ondernemer zijn zaken goed heeft geregeld.’



# veel onnodige steken vallen'

wat zijn de inlogcodes, waar liggen de sleutels? Maar ook: wat zijn de belangrijkste klanten, welke afspraken zijn er met leveranciers, wat is de strategie van de onderneming? Een noodopvolger moet niet alleen snel de benodigde stappen kunnen zetten, hij moet ook weten of dat wat hij doet, past in het plaatje van het bedrijf. Zo niet, dan gaat ook de waarde van de onderneming snel naar beneden.'

## Hiaten

Natuurlijk vraagt het inrichten van het Noodplan tijd, al doen de mensen van FACET zoveel mogelijk voorbereidend werk. Guido Lenstra: 'Alle belangrijke en relevante documenten zetten we voor onze relaties in hun digitale kluis. Vervolgens gaan we met onze relaties aan de hand van een uitgebreide checklist een gesprek aan waarbij allerlei zaken de revue passeren.

Op die manier worden ook de hiaten zichtbaar waarop de ondernemer actie moet ondernemen.

Zoals bijvoorbeeld het opstellen

of het updaten van een testament of het afgeven van volmachten. Bovendien wordt zo'n gesprek ondernemers uit om weer eens goed na te denken over waar ze naar toe willen met hun onderneming, en tot wanneer (stoppen). Vervolgens verwerken wij alle gegevens waarna er een concept-rapportage uit rolt. Dat concept slijpen we, samen met de ondernemer in kwestie, verder fijn. Is het Noodplan gereed, dan slaan we dat op in hun eigen digitale kluis. Natuurlijk vragen we onze klanten daarna periodiek of de informatie in het Noodplan nog steeds actueel is.'

## Thuisfront

Met het Noodplan en het OASE-dossier ontzorgen wij onze klanten door te realiseren dat zaken goed voor elkaar zijn,' meent Wim de Jong. 'Dat geldt niet alleen voor zijn of haar onderneming, maar zeker ook richting het thuisfront. Zij moeten in geval van calamiteiten vaak beslissingen nemen, terwijl ze soms nauwelijks beseft hebben van wat de DGA en de onderneming

exact doen. Dit legt een extra druk op de nabestaanden, die bij een overlijden al allerlei andere lastige beslissingen moeten nemen. Het is aan de ondernemer om zijn of haar thuisfront hiertegen te beschermen. En het is aan ons om er voor te zorgen dat de ondernemer zijn zaken goed heeft geregeld.'

### Top 10-missers

Ondernemers laten onnodig steken vallen waardoor de continuïteit van de onderneming in gevaar komt.

Lees meer hierover op pagina 6.

### Meer informatie:

Wim de Jong

[w.dejong@facet-accountants.nl](mailto:w.dejong@facet-accountants.nl)

Guido Lenstra

[g.lenstra@facet-accountants.nl](mailto:g.lenstra@facet-accountants.nl)

T: 010 – 452 61 44

[www.facet-accountants.nl/nl/facet\\_safe](http://www.facet-accountants.nl/nl/facet_safe)

## FACET SAFE

Alle klanten van FACET krijgen vanaf november een persoonlijke digitale kluis waarin, voor zover beschikbaar, het Noodplan, het OASE-dossier en andere bijzondere, belangrijke documenten komen. Via een link op de website van FACET is deze kluis op elk moment overal vandaan te benaderen. Alle gegevens zijn zorgvuldig met inlogcodes beveiligd. Continuïteit, waarmee FACET in dit traject samenwerkt, hebben de kluis ontwikkeld. Wim de Jong: 'De kluis wordt in het notariaat volop gebruikt. Dat zegt al voldoende over de mate van beveiliging. Deze kluis bestaat uit een zakelijk gedeelte dat door FACET beheerd wordt en waarin de ondernemer zijn documenten kan bekijken. Hij kan hierin zelf niets uploaden of verwijderen, dat kunnen alleen de relatie-beheerders van FACET. Daarnaast heeft de kluis ook een privé-gedeelte waar de ondernemer zelf nog andere persoonlijke dingen kan opslaan. Tot dit gedeelte heeft FACET géén toegang. Het is uiteraard wel zaak dat een noodopvolger ook op de hoogte is van de inlogcodes van dit privé-gedeelte.'

# Continuitas: Noodplan is noodzaak voor elke ondernemer

In het MKB is de ondernemer vaak de spil van het bedrijf. Toch verlaat eenderde van alle ondernemers het bedrijf voortijdig. Soms als gevolg van persoonlijke omstandigheden zoals scheiden, arbeidsongeschiktheid of overlijden. Maar wat gebeurt er in zo'n crisissituatie? Is er een goed noodplan? Waar wordt dat noodplan bewaard en wie heeft toegang tot de (digitale) kluis? Erik Laaper en Arie Heerschap van Continuitas ontwikkelden een digitale oplossing. Zodat in geval van nood gelijk tot actie is over te gaan.

'Veel ondernemers realiseren zich wel dat ze iets moeten regelen om in geval van een noodsituatie de continuïteit van het bedrijf te waarborgen, maar nemen daarvoor toch onvoldoende maatregelen,' stellen Laaper en Heerschap. In elk geval gebeurt dat niet gestructureerd genoeg, is hun mening. 'Een sluimerend gevaar dat grote gevolgen kan hebben. De waarde van een bedrijf kan in korte tijd zomaar verdampen. Dat risico wil je niet lopen. Onder druk van de toenemende regelgeving kijken ook banken bij kredietverstrekking steeds scherper naar de bedrijfscontinuïteit en de maatregelen die je voor noodsituaties hebt getroffen.'

## Digitaal noodplan opgeslagen in digitale kluis

Continuitas ontwikkelde het (digitale) noodplan, dat elke ondernemer samen met zijn accountant kan opstellen. Aan de hand van een gestructureerde vragenlijst wordt een effectief noodplan gegenereerd. De antwoorden maken duidelijk welke maatregelen wel zijn genomen en waar zich lacunes bevinden. 'Samen met je accountant ga je om de tafel zitten om je plan te vervolmaken. Het plan wordt vervolgens opgeslagen in de digitale kluis waarover elke ondernemer via zijn accountant de beschikking krijgt. De accountant, in dit geval FACET, heeft toegang tot het deel van de kluis waarin het noodplan is opgeslagen en kan in geval van nood direct in actie komen. Daarnaast heeft elke ondernemer zijn eigen privé gedeelte, waarin hij of zij strikt persoonlijke informatie kan opslaan. FACET heeft geen toegang tot dit privé deel.'

## Winst voor iedereen

De winst voor alle betrokkenen is evident. De accountant van de toekomst is nog meer Trusted Accountant, stellen beiden. 'Een vertrouwenspersoon dicht bij de klant. Iemand bij wie je in geval van nood al snel terecht komt. Iemand die dit onderwerp bespreekbaar maakt en actie onderneemt door samen met de klant het noodplan op te stellen. Want in een noodsituatie moet je snel handelen om de bedrijfscontinuïteit te waarborgen. Niemand heeft er wat aan als dan ook het bedrijf dreigt om te vallen. Zeker niet in een situatie waarin de ellende al groot genoeg is.'

Meer informatie:  
[www.continuitas.nl](http://www.continuitas.nl)

# Top 10-missers

Ondernemers laten onnodig steken vallen waardoor de continuïteit van een onderneming bij een calamiteit in gevaar komt. Het ontbreken van een noodplan staat met stip op nummer één, maar er zijn meer zaken waardoor ondernemers of hun nabestaanden onbedoeld in de problemen kunnen komen. FACET zet de belangrijkste op een rij:

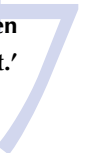
1. Het ontbreken van een **noodplan**.
2. Een ondernemer heeft vaak wel **huwelijkse voorwaarden** opgesteld, maar het jaarlijks verrekenen wordt in de praktijk nauwelijks gedaan. Dat kan tot gevolg hebben dat bij een echtscheiding de onderneming tot de boedel gerekend wordt, waardoor het risico van faillissement op de loer ligt.
3. Het niet laten opstellen van een **testament**. Daardoor moet onnodig erfbelasting betaald worden, gaat de onderneming mogelijk niet naar de gewenste opvolger of komt (een deel van) de erfenis terecht bij schoonfamilie etc.
4. Veel ondernemers zijn zich vaak niet bewust van de juridische/fiscale gevolgen die het gaan **samenwonen met een partner** teweeg kan brengen.
5. Als de **DGA tijdelijk niet in staat** is om de onderneming te vertegenwoordigen (bijvoorbeeld door een coma, arbeidsongeschiktheid), kunnen er juridisch geen beslissingen meer genomen worden als dat vooraf niet goed is geregeld. Zelfs praktische zaken als het doen van betalingen aan leveranciers of het uitbetalen van salarissen, zijn dan niet mogelijk.
6. Veel ondernemers denken, ook bij **vrijwillige overdracht**, niet tijdig genoeg na over een bedrijfsopvolgsscenario. Uit cijfers blijkt dat 25% van de ondernemingen noodgedwongen moet stoppen omdat er geen opvolging is. Een ondernemer ziet zijn bedrijf vaak als een pensioenpot. Geen verkoop zou dan geen pensioen betekenen.
7. Vaak is de **ondernemingsstructuur** juridisch onvoldoende gewapend tegen de gevolgen van een eventueel faillissement. Denk hierbij aan het goed vastleggen van onderlinge transacties binnen een groep of met de dga, het niet onderkennen van een tegenstrijdig belang of gewoonweg geen optimale rechtsvorm/beschermingsstructuur.
8. Veel DGA's zijn zich onvoldoende bewust van hun **bestuurdersaansprakelijkheid**.
9. Ondernemers onderschatten het risico bij **ziekte onder personeel** en de daarbij behorende gevolgen/procedures (HRM). Dit kost ondernemers steeds vaker onnodig geld.
10. Veel ondernemers concentreren zich nog te veel op Nederland en laten daarmee **mogelijkheden in het buitenland** liggen.

# Bij FACET lopen ze ver op de troepen vooruit



Anne Marie Hazenberg: 'Bij FACET begrijpen ze goed dat het ook in de online-wereld niet alleen om de knickers gaat.'

'Het nieuwe economisch denken gaat over samen delen. Want samen delen is vermenigvuldigen. Bij FACET doen ze dat al van nature, hun bedrijfs-DNA sluit aan op deze "share-economy"!' Aan het woord is Anne Marie Hazenberg, grondlegger van NewMediaBrains en sinds 2012 klant van FACET. 'Bij FACET delen ze kennis. Dat doen ze onder meer online en daarmee lopen ze ver op de troepen vooruit.'



## Anne Marie over FACET als accountant

‘Financiën is nu eenmaal niet het gebied waar mijn ambitie ligt en dan vind ik het zonde van mijn tijd om me daarin te verdiepen. Binnen FACET is Cees Kwakernaak mijn contactpersoon. Hij is in staat om voor mij over het financiële landschap heen te kijken.

Iedereen weet dat een goede accountant een jaarrekening kan samenstellen en/of kan controleren. Dat behoeft geen tekst en uitleg. Dat mogen ondernemers van je verwachten en daarmee kun je je ook niet onderscheiden. Bij FACET durven ze dat ook gewoon in hun communicatie weg te laten. In plaats daarvan laten ze zien wie ze zijn en waar hun passie ligt. Dat maakt hen bijzonder en dat maakt dat ik vertrouwen in hen heb.’



Met haar bedrijf NewMediaBrains helpt Anne Marie bedrijven, instellingen en individuen om online kampioenen te worden. Ze werkt daarbij samen met een hecht team van 10 à 15 deskundige trainers. ‘Wij stonden destijds aan de wieg van het internet en we lopen hierin nog steeds voorop. Met elkaar hebben we zo’n 200 jaar online ervaring waarbij iedereen zijn eigen specifieke vakgebied heeft binnen de online wereld, zoals omgaan met Social Media.’

### Haas

Ook bij FACET is Anne Marie ingezet om de medewerkers alles te leren over de social media-tools. ‘Wij nemen social media niet uit handen, maar we leren medewerkers binnen een onderneming om het zelf te doen. Zij vormen immers het DNA van een bedrijf en zij moeten dat uitdragen. We helpen mensen op weg en zorgen ervoor dat ze praktisch leren hoe zij ook online met hun klanten en hun omgeving kunnen communiceren. We gebruiken de ‘haas’ als metafoor voor onze aanpak. Een ‘haas’ brengt de marathonloper de eerste 20 kilometer in de juiste cadans, zorgt voor de juiste voeding, etc. De rest van de weg kan de marathonloper in de juiste conditie en vol vertrouwen op eigen kracht afleggen, zonder opgebrand bij de finish te komen.’

### Tool is geen doel

Het aanreiken van de juiste tools en daarmee leren omgaan, is volgens Anne Marie niet voldoende. ‘De tool is geen doel, maar een middel. Ondernemers moeten eerst voor zichzelf bepalen wat hun succes is, waarom dat zo is en welke boodschap ze willen uitdragen. Ook is het belangrijk dat ze hun medewerkers daarbij betrekken. Online business begint namelijk in het hoofd van de ondernemer en in dat van zijn

medewerkers. Bij NewMediaBrains helpen we organisaties in 5 stappen naar een succesvolle online dialoog met hun targetgroep. Veilig online zonder stress, focus op resultaat. We gebruiken geen dikke boekwerken maar werken op basis van een doordachte routeplanner, en durven garantie te geven op online succes binnen 4 maanden.’

### Twitter en LinkedIn

Het volgen van een hands-on instrumententraining zoals een Twitter- en/of LinkedIn-training is onderdeel van zo’n online route binnen NewMediaBrains. Anne Marie: ‘Door je medewerkers hands-on training aan te bieden, beloon je ze niet alleen, maar leer je ze ook efficiënt, effectief en veilig om te gaan met online tools. Denk aan vragen zoals: Wat doe je wel en wat doe je niet? Hoe word je beter gevonden? Hoe krijg je een online dialoog met klanten en prospects? Hoe voorkom je dat je alleen maar aan het zenden bent? Veel mensen plaatsen wel berichten, maar vragen zich nooit af voor wie die berichten bedoeld zijn en wie het leest. In plaats van alleen maar te zenden, kun je ook (potentiële) klanten volgen en laten merken dat je oprecht geïnteresseerd bent in hen. Bij een volgend bezoek kun je dan makkelijker praten over hetgeen hen echt bezig houdt. Online tools zijn bovendien een prima manier om nieuwe mensen te leren kennen of mensen te vinden die geïnteresseerd zijn in wat jij kunt bieden. Ook de medewerkers van FACET zijn praktisch getraind en dat werpt inmiddels vruchten af.’

### Eerst begrijpen, dan inrichten

Naast Twitter, LinkedIn en Facebook zijn er nog talloze andere kanalen zoals YouTube, Skype, Flickr, Pinterest en Instagram. ‘Ook dat zijn allemaal online communities. Juist omdat het zo’n



‘Online tools zijn een prima manier om nieuwe mensen te leren kennen’



## Nieuwste online ontwikkeling bij FACET: Infographic met Layar

NewMediaBrains ontwikkelt Infographics, uitingen waarmee het unieke karakter van een bedrijf, organisatie of evenement en de USP's in één oogopslag duidelijk worden. 'Aan de hand van deze Infographic ziet een gesprekspartner direct de samenhang en kan hij zijn of haar interessegebied aanwijzen,' aldus Anne Marie. 'Wil iemand meer weten, dan kan dat. Aan deze Infographic is namelijk een extra online laag, een Layar, toegevoegd. Via een smartphone of tablet kan men direct de gewenste informatie ophalen of een actie uitvoeren zoals mailen of bellen. Een Infographic combineert de voordelen van lang houdbare, gedrukte informatie met online eenvoudig aan te passen mogelijkheden en is daardoor altijd actueel.'

Omdat FACET het haar klanten nog makkelijker wil maken, ontwikkelden zij samen met NewMediaBrains een FACET-Infographic. Kijk hiervoor op pagina 2 van deze Questies. Via deze Infographic wordt duidelijk waar FACET voor gaat en voor staat. Via Layar kunnen lezers van Questies met hun smartphone, tijdens het lezen, doorklikken naar meer informatie of downloads over onder meer de FACET Academy, de Jaarrekeningapp en de digitale kluis.

wirwar van mogelijkheden is, benadrukken wij: begrijp het doel van de tool en hanteer de juiste volgorde. Formuleer eerst je boodschap en kies dan voor de vorm(en) waarmee je je boodschap wilt uitdragen. Dat kan bijvoorbeeld tekst, fotografie, animatie, video of misschien juist een live-webcast zijn. Denk vervolgens na over de tools die je wilt gaan inzetten. Elke tool gedraagt zich op een andere manier op de verschillende apparaten. Een film kijken op een smart tv is nu eenmaal anders dan een filmpje op je mobiel. LinkedIn wordt bijvoorbeeld meer gebruikt op de computer terwijl het bij Twitter en Facebook juist gaat om "snelle snacks". Deze worden vooral op de tablet en de smartphone gebruikt. Denk van tevoren goed na: eerst begrijpen en dan pas inrichten.'

### FACET Online

Anne Marie: 'Tijden veranderen en internet speelt daarin een grote rol. Bij FACET kijken ze naar die ontwikkelin-

gen maar vooral ook naar wat de mogelijkheden zijn voor hun klanten. Bij FACET geven ze veel van hun kennis gratis weg. Neem bijvoorbeeld de Duitsland Desk, de digitale kluis en hun Jaarrekeningapp. Maar ook de bijeenkomsten van de FACET Academy en hun cliëntenmagazine Questies. Ze begrijpen goed dat het ook in de online-wereld niet alleen om de knikkers gaat. Door het delen van kennis kun je verbindingen maken op basis van relevante kennis. Zo creëren ze hun eigen online community. Dat delen van kennis gaat ze heel natuurlijk af, het zit in hun DNA. Daarin zijn ze als accountantskantoor uniek. Het is inderdaad zo dat FACET ondernemers helpt om beter te ondernemen.'

### Meer informatie:

Anne Marie Hazenberg  
amh@newmediabrains.com  
www.newmediabrains.com  
T: 06 24 55 05 58



## De Social Media Monteur

Niet iedereen heeft voldoende tijd of beschikt over de juiste kennis om de Social Media-kanalen slim en veilig in te richten. NewMediaBrains heeft daarvoor dé oplossing: de Social Media Monteur. Vanaf afstand of vanaf de eigen kantoorwerkplek kan de Social Media-monteur zorgen voor een optimaal ingerichte LinkedIn-, Twitter-, Hootsuite-, MailChimp-, Facebook- of YouTube-pagina. Ook kan hij je onder meer leren hoe je 'volgers en likes' op jouw kanalen vindt en hoe je gebruik kunt maken van keywords. Meer weten? Kijk op [www.newmediabrains.com](http://www.newmediabrains.com)

# ‘De moderne accountant springt eruit, die doet net die ene stap extra. FACET is daar een mooi voorbeeld van.’

**Iedere zichzelf respecterende onderneming is tegenwoordig zichtbaar op de sociale media. ‘Maar,’ zegt Guido Mangert, ‘als er geen visie en doel achter zit, laat het dan maar achterwege.’ Mangert is mede-eigenaar van Peak Value. Deze Rotterdamse onderneming helpt bedrijven met het realiseren van groeidoelstellingen. Onderdeel van Peak Value is Appresia Community Services, ‘een club van internet- en social media marketingnerds die een waanzinnige online presence voor het MKB realiseren.’ Dit doen zij aan de hand van een “Plan van Aanval”. Ook voor FACET stelden zij een dergelijk plan op.**

Het door Appresia ontwikkelde plan van aanval telt een viertal doelstellingen: meer bezoekers, meer leads, meer conversie en meer bereik. Creatief omgaan met ruimte en middelen vormt hierbij het devies. De wijze waarop veel bedrijven zichzelf presenteren via de sociale media, vormde voor Peak Value de aanleiding om Appresia in de markt te zetten. Mangert: ‘Sociale media vormen een prachtig instrument om klanten aan te trekken en te binden. In de praktijk zien we echter dat bedrijven er weliswaar volop mee experimenteren, maar meer dan eens zonder een doel en visie. Op dat vlak is een wereld te winnen.’

## **Enorm veel spirit**

Vast onderdeel van de aanpak van Appresia is een analyse van de al aanwezige (social media)marketing “ingrediënten”. In het geval van FACET bleek er ‘al heel veel aanwezig’. Mangert: ‘Een prachtige DVD, een zeer compleet programma op het vlak van kernwaarden, een Academy, prachtige klantcases, duurzame relaties... Er is kortom een enorme spirit, veel materiaal en bewijslast aanwezig. Om dat in de markt te zetten, worden alle denkbare marketing tools aangegrepen. Daarmee loopt FACET ver vooruit op de concurrentie. Het is weliswaar allemaal erg gefragmenteerd, maar dat maakt het voor ons wel heel werkbaar. In tegenstelling tot de meeste partijen waarvoor wij actief zijn, is er simpel-

weg veel materiaal waar we direct mee aan de slag kunnen.’

## **Lef**

De kunst van succesvolle internetmarketing begint met een goed voorbeeld. Met die referentie bij de hand is het vervolgens zaak ‘om heel veel herrie te maken op het internet’. ‘Via Twitter, Facebook, LinkedIn... Maar bijvoorbeeld ook via een eigen blog. Via dergelijke kanalen bouw je, mits je het goed aanpakt, relatief snel en eenvoudig een community op. En ja, dat vereist visie én lef. Met koudwatervrees bereik je niets. Je moet brutaal durven zijn en alles wat je via die kanalen doet, moet gericht zijn op commercie, op het binnenhalen van nieuwe klanten of meerwerk bij bestaande klanten.’

## **Bescheidenheid troef**

Het brengt Mangert terug bij FACET. ‘Vanuit Peak Value werken wij veel samen met accountants. Daarom kunnen wij zeggen dat FACET echt anders is dan het gangbare, traditionele accountantskantoor. Ze vergeten dat echter van de daken te roepen. Wanneer puntje bij paaltje komt, is het de bescheidenheid die overwint! Neem nu die Academy. Een prachtige tool waarmee FACET veel meer kan doen. Deelnemers zijn er laaiend enthousiast over. Hou die mensen vast, laat ze niet zo maar glippen. Laat ze er laaiend enthousiast over twitteren en er een positieve recommendation over schrijven. Recommendations die je vervolgens weer kunt plaatsen/gebruiken

in een nieuwsbrief. Op die manier zet je mensen aan het denken: wat is daar aan de hand? Daar gebeurt iets! Daar wil ik bij zijn! Op dergelijke terreinen is kortom veel winst te behalen...’

## **Snel resultaat**

‘Met de bescheidenheid die FACET nog te veel aan de dag legt, ontnemt het potentiële klanten de mogelijkheid om van ze te genieten,’ vervolgt Mangert. ‘Het plan van aanval dat wij voor FACET ontwikkelden is er dan ook op gericht die bescheidenheid buiten de deur te zetten en te houden. Dat is niet alleen enorm leuk, het is ook heel nuttig. Bovendien, juist omdat FACET al over zoveel materiaal beschikt, ben ik er van overtuigd dat wij heel snel resultaat kunnen laten zien.’

## **Briljant product**

‘En nee, super commercieel worden ze nooit, dat zit simpelweg niet in de beroepsgroep. Maar het kan en moet beter. Dat geldt overigens voor ieder accountantskantoor. Ook die markt heeft het lastig en zal zichzelf veel meer moeten laten zien. Kantoren die die boodschap niet tijdig oppakken, krijgen het extra zwaar. De moderne accountant springt eruit, die doet net die ene stap extra. Als gezegd is FACET daar een geweldig voorbeeld van. Neem bijvoorbeeld ook de recent opgetuigde Duitsland Desk en het OASE dossier. Met name dat dossier vind ik werkelijk briljant. Een dergelijk product verwacht



**Guido Mangert: 'Met de bescheidenheid die FACET nog te veel aan de dag legt, ontnemt het potentiële klanten de mogelijkheid om van ze te genieten.'**

'Sociale media vormen een prachtig instrument om klanten aan te trekken en te binden. In de praktijk zien we echter dat bedrijven er weliswaar volop mee experimenteren maar meer dan eens zonder een doel en visie.'

je van een verzekeraar of een notaris, niet van een accountant. De volgende stap is om dat veel beter onder de aandacht te krijgen/brengen van de buitenwacht. Het plan van aanval is daarbij een slim, gestructureerd en krachtig middel.'

#### **Zonder idee geen opbrengst**

Binnen dit plan is als gezegd een belangrijke rol weggelegd voor de sociale media. 'Op dat gebied doen veel bedrijven maar wat. "Ja hallo, dat moest toch? Daar zou ik toch nieuwe klanten mee aantrekken?" Maar natuurlijk werkt het niet zo simpel. Je moet het goed inzetten. Aan de voorkant goed nadenken over de vraag wie je nu wilt zijn. Wanneer dat duidelijk is, vertaal je het in een plan; Hoe pak ik dat aan? Hoe plaats ik mijzelf daadwerkelijk op die manier in de markt? Wat moet ik daar dan exact voor doen? Pak je het op die wijze aan, dan werkt het feitelijk altijd. Er moet simpelweg een idee achter zitten. Ontbreekt het daaraan, blijf dan weg van de sociale media. Dan kost het namelijk alleen maar tijd, maar levert het niets op.'

#### **Meer informatie:**

Guido Mangert  
guido.mangert@peakvalue.nl  
[www.peakvalue.nl](http://www.peakvalue.nl)  
T: 010 – 714 60 25

FACET ■

Accountants en Adviseurs  
Audit

Top 5  
Business Apps  
Financieele  
Dagblad



ruim 3.000  
downloads!

Jaarrekening  
Hulp App van  
FACET helpt  
ondernemers  
hun jaarrekening  
beter te begrijpen

Kijk op [www.jaarrekeninghulp.nl](http://www.jaarrekeninghulp.nl)

## Uw digitale dashboard

Data-analyse en process mining:

- Diepgaande management informatie
- Spoort lekken op binnen uw organisatie
- Controle op afstand
- Strategische koppeling met uw digitale dashboard

**in** [linkedin.com/company/  
facet-accountants-en-adviseurs](https://www.linkedin.com/company/facet-accountants-en-adviseurs)  
**f** [facebook.com/FACETAccountants](https://www.facebook.com/FACETAccountants)  
**🐦** [twitter.com/FACETacc](https://twitter.com/FACETacc)  
**📺** [youtube.com/user/FACETAccountants](https://www.youtube.com/user/FACETAccountants)  
[facet.academytour.nl](http://facet.academytour.nl)  
[facet-accountants.nl/nl/weblog](http://facet-accountants.nl/nl/weblog)  
[facet-accountants.nl/nl/nieuwsbrieven](http://facet-accountants.nl/nl/nieuwsbrieven)

De mensen van FACET IT Audit waken over uw processen



Het FACET IT Audit team:  
v.l.n.r. William Cleeren,  
Richard Verkerk, Marjolein Blokpoel,  
Thomas Boeren en Cor van Marle

Voor meer informatie:  
Cor van Marle, directie  
[c.vanmarle@facet-accountants.nl](mailto:c.vanmarle@facet-accountants.nl)  
[www.facet-accountants.nl/nl/it\\_audit](http://www.facet-accountants.nl/nl/it_audit)