

THEMA: ROND

Tekst: Adrie Boxmeer Beeld: Michel ter Wolbeek

IN Beweging BLIJVEN

ROND accountants en fiscalisten is een tweemanskantoor in Boxtel. 'Onze grens? Dat is het moment dat we het persoonlijk contact met onze klanten niet meer kunnen borgen.'





Het kantoor van ROND accountants en fiscalisten voldoet niet direct aan het cliché-idee van een accountantskantoor. Het is geen gebouw met de naam in glanzende letters op de gevel. ROND is gevestigd in een bedrijfsverzamel pand, schuin tegenover het politiebureau van Boxtel. Beide gebouwen wedijveren om het meest opvallende uiterlijk: het politiebureau is gifgroen, het kantoorgebouw moet volgens de architect doorgaan voor een 'Canadese graanschuur', wat je zou kunnen afmeten aan de hoeveel hout die in de gevel is verwerkt. Van binnen is het echter een modern geoutilleerd pand. Bij binnenkomst kun je de gezamenlijke receptioniste 'overslaan' en rechtstreeks naar de eerste verdieping gaan, waar ROND zetelt. De kantoren van accountant René Hendriks (55) en fiscalist Ton Kroonen (49) grenzen aan elkaar. Verder is er een gezamenlijke koffiebar voor alle gebruikers van deze verdieping en een spreekruimte waar Hendriks en Kroonen alles uit de doeken doen over hun kantoor. "Zeventien jaar geleden vroeg ik aan René of hij met mij een eigen kantoor wilde beginnen. Toen had hij andere plannen. Twee jaar geleden vroeg ik het weer. Toen wilde hij wel. Voor ons was de cirkel op dat moment rond. Dus de naam voor ons kantoor was snel gevonden."

ZELFSTANDIG VERDERGAAN

Hendriks: "Ton en ik kennen elkaar uit onze gezamenlijke tijd bij Ernst & Young. We zijn daar beiden in 1998 vertrokken. In die tijd hebben we het weleens over het oprichten van een gezamenlijk kantoor gehad. Maar ik koos op dat moment voor een functie binnen een ander

kantoor. Daarna ben ik twaalf jaar accountant in business geweest, als financieel directeur van twee middelgrote bedrijven in de bouwsector."

Kroonen: "Na mijn vertrek bij Ernst & Young heb ik eerst kort elders in loondienst gewerkt. Het was niet wat ik wilde. Met een collega-accountant ben ik toen een accountantskantoor gestart, waar later een tweede accountant is aangeschoven. Na vijftien jaar voelde ik me niet meer zo op mijn plek. Al die tijd had ik contact met René gehouden. Begin 2015 tijdens een hapje eten bleek dat we over veel zaken nog steeds hetzelfde denken. Toen was de zaak snel beklonken."

GEMOEDELIJK CONTACT

Dicht bij de klant en persoonlijk betrokken, zo laat de filosofie van ROND zich in één zin beschrijven. Mooie woorden, maar hoe geef je daaraan invulling in een tijd van verregaande automatisering? Computers nemen veel werkzaamheden over, ook bij ROND, maar waar blijft het menselijk contact?

Hendriks: "Dat is precies het probleem van de automatisering. Dat binnen de accountancy veel taken worden gedigitaliseerd, daarmee is niets mis. Integendeel, het maakt het werken veel efficiënter. Maar je moet niet vergeten om het contact met je klanten in stand te houden."

De klanten van ROND zijn werkzaam in het mkb: van medici, horeca, zakelijke dienstverlening tot dga's en zzp'ers. Hoe houd je daarmee contact?

Kroonen: "Door ze van tijd tot tijd even te bellen. Dat hoeft niet altijd te zijn als er iets aan de hand is. Een simpel telefoontje, even een vraag hoe de zaken ervoor staan.



*'ZEVENTIEN JAAR GELEDEN
VROEG IK AAN RENÉ OF HIJ
MET MIJ EEN EIGEN KANTOOR
WILDE BEGINNEN. TOEN HAD
HIJ ANDERE PLANNEN.'*

'ONZE KLANTEN ZIEN ONS NIET ALS VERTEGENWOORDIGERS VAN EEN BEROEPSGROEP IN PROBLEMEN, INTEGENDEEL.'

Gemoedelijk contact, we zijn in Brabant per slot van rekening. We organiseren hier in het gebouw van tijd tot tijd lezingen over een actueel thema dat voor onze klanten interessant is. Via onze maandelijkse nieuwsbrief en 'Tonpraat-blogs' houden we contact met onze relaties. Maar het kan bijvoorbeeld ook via een wandeltocht zijn, waarbij het inschrijfgeld bestemd is voor een goed doel."

AUTOMATISERING

Voor de start van hun kantoor namen ze de tijd, zeker voor wat betreft de keuze met welke softwareleveranciers ze in zee wilden gaan. Hendriks: "We hebben de afgelopen jaren gezien wat werkt op het gebied van automatisering."

Kroonen: "En dus ook wat niet werkt."

Automatisering neemt een belangrijke rol in binnen hun kantoor. Kroonen: "Het maakt het werk veel makkelijker, zowel voor ons als voor onze klanten. Zo hoeven zij bijvoorbeeld hun facturen niet meer netjes op volgorde aan te leveren. Wel als het kan digitaal, in UBL-formaat. De software rangschikt het dan keurig. Elke nacht worden de bankmutaties van onze klanten automatisch geïmporteerd, zodat we ze iedere ochtend een actueel financieel overzicht kunnen verstrekken."

NIET ZO INGEWIKKELD

De visiediscussie binnen de NBA? Hendriks is AA en bezocht enkele maanden geleden de regionale NBA-discussie-bijeenkomst hierover in Tilburg. "Het is natuurlijk een abstract verhaal. Het is goed dat de NBA de discussie heeft aangezwengeld over de toekomst van het beroep. Maar in het marktsegment dat wij bedienen, spelen de problemen die hebben geleid tot deze discussie niet zo."

Kroonen: "Het verhaal dat je op verjaardagsfeestjes niet meer durft te vertellen dat je in de financiële sector werkt, daarbij kan ik me niets voorstellen. Alle negatieve berichtgeving in de media straalt ook zeker niet op ons af."

Onze klanten zien ons niet als vertegenwoordigers van een beroepsgroep in problemen, integendeel. Veel klanten worstelen met hun financiën. Ze zien ons als degenen die hen daarbij kunnen helpen."

Hendriks: "Het is allemaal niet zo ingewikkeld. De vragen van onze klanten zijn de vragen die ze al jaren hebben. Hoe staat mijn bedrijf ervoor? Wat staat me te wachten in de toekomst? Welke investeringsbeslissingen moet ik nemen? Wij helpen ze hierbij."



Kroonen: "Of vragen over de beste rechtsvorm, het uitfaseren van pensioen in eigen beheer of de belastingheffing in box 3. Wat wel is veranderd, is dat klanten door internet tegenwoordig veel beter zijn geïnformeerd. Dat vind ik overigens een prima ontwikkeling."

Maar wat als een klant een vraag heeft op een terrein waar beide heren de expertise niet in huis hebben? Hendriks: "Dan verwijzen we ze door naar een specialist, bijvoorbeeld een advocaat of een notaris uit ons netwerk."

GROEI

ROND groeit door in beweging te blijven. Kroonen: "Dat doen we door continu onder de aandacht te blijven van relaties en zichtbaar te zijn in de markt. Hierdoor kunnen wij autonoom blijven groeien." Wanneer heeft ROND de grenzen aan de groei bereikt? Hendriks: "Dat ligt voor ons heel duidelijk. Dat is het moment dat we het persoonlijk contact met onze klanten niet meer kunnen borgen. Automatisering helpt ons om de werkzaamheden snel en efficiënt uit te voeren, maar wij zijn ervan overtuigd dat daarbij het persoonlijk contact met de klant nóg belangrijker wordt."

Tot slot: waar staat ROND over tien jaar? Voor het eerst tijdens het gesprek stokt de beantwoording. "Het vak van accountant zal nog meer verschuiven naar het geautomatiseerd verwerken en analyseren van data en informatiestromen. Daarnaast blijven de markt en wet- en regelgeving in beweging. Dat zorgt ervoor dat ROND ook steeds in beweging moet blijven om de rol van adviseur te kunnen blijven vervullen. Een cirkel is het symbool van beweging. Niet voor niets is onze naam ROND." ←