

DE AUTOWASSER

Na een carrière in de accountancy gooide Arnold Wessels het roer volledig om en werd aandeelhouder van Niels Autowas, het bedrijf in autowasstraten waar zijn neef Niels mee startte.

TEKST LUC QUADACKERS BEELD MICHEL TER WOLBEEK

Arnold Wessels komt uit een ondernemersgezin. Zijn ouders hadden drie fotowinkels in de stad Groningen en het gezin leefde van het, inmiddels ouderwetse, ontwikkelen en afdrukken van fotorolletjes. Op een gegeven moment werd het aanbod uitgebreid met televisies, radio's, videorecorders en aanverwante zaken. "Ik had als jongen de ambitie om de winkels over te nemen. Het leek er niet op dat ik zou gaan studeren, want op de basisschool was ik speels en absoluut geen hoogvlieger. Ik kreeg het advies om naar een kleine mavo te gaan. Dat ging onverwacht vanaf de eerste dag heel erg goed en ik haalde hoge cijfers. Misschien kwam dat ook wel omdat ik bang was om de mavo niet te halen. Wat moest er dan van me terechtkomen? Dat heeft een bepaalde *mindset* bij mij gecreëerd, die nooit meer is verdwenen. Ik werk graag gestructureerd, serieus, gedreven en doelgericht. Ik kon eigenlijk ook best naar de havo, maar besloot toch om de mavo af te ronden. Daarna ging ik naar de middelbare detailhandelsschool, met nog steeds in het achterhoofd dat ik de winkels van mijn ouders zou overnemen."

Arnold krijgt echter de smaak te pakken en besluit na het mbo nog met een hbo-opleiding bedrijfseconomie te starten. "Daar kwam ik in aanraking met accountancy. Dat sprak me erg aan. Tegelijkertijd begon ik ook wel in te zien dat ik als introverte persoon misschien niet de juiste persoonlijkheid heb om een winkel te runnen. Mijn vader was een flamboyante handelaar en een makkelijke prater, maar ik denk graag wat langer na over dingen. Ik ben niet heel erg ad rem."

De interesse voor accountancy stuurt Arnold dus een nieuwe richting op. "Ik vond de accountancyvakken boeiend, ik was er goed in en ik droeg ook met me mee dat de accountant van mijn ouders door hen altijd op een voetstuk werd geplaatst. Ze raadpleegden hem bij belangrijke beslissingen en zijn kennis werd zeer geprezen. Dat wilde ik ook wel en besloot om voor het hoogst haalbare te gaan en register-accountant te worden."

Verder kijken

Na de hbo-opleiding start Arnold daarom in de auditpraktijk bij Deloitte in Groningen, met veel cliënten in de scheepvaart. "Dat deed ik acht jaar, maar ik kwam erachter dat het door mij gewenste partnerschap waarschijnlijk lang op zich zou laten wachten. En ik wilde ook wel eens een keer een handtekening onder een accountantsverklaring zetten. Via via kwam ik toen bij de Jong & Laan terecht, waar ik dat gelukkig kon waarmaken. Toch ging dat uiteindelijk ook wringen, want ook hier lag een partnerschap niet in het verschiet. Bovendien begon de AFM steeds meer kwaliteitseisen te stellen en nam ook een van mijn cliënten onder de loep bij een themaonderzoek. De pittige uitkomst daarvan leverde bij mij wel krassen op de ziel op. Ik had lang een positieve boost aan de controles kunnen geven, maar de kwaliteitslat werd steeds hoger gelegd. Daar moet je in mee willen gaan. Zeker binnen het mkb sluiten theorie en praktijk echter vrijwel nooit naadloos op elkaar aan. De toenemende druk vanuit de regelgeving maakte mij ongelukkig. Ik zag mijzelf niet nog 25 jaar op die manier werken en besloot om verder te kijken."

Arnold vervult vervolgens drie jaar een financiële rol bij Teijin Aramid, een chemisch bedrijf in kunstvezels. "Ik heb daar met veel plezier gewerkt en ik had dat nog veel langer kunnen doen, ware het niet dat er iets anders op mijn pad kwam. Mijn neef Niels had inmiddels een autowasstraat in Assen. Niels en ik konden het altijd al heel goed vinden met elkaar. We komen veel bij elkaar over de vloer en gaan ook met elkaar op vakantie. Het kwam voor mij echter onverwacht dat hij besloot om te stoppen in loondienst, om een wasstraat te beginnen. Ik weet nog goed dat ik in het begin dacht van 'je moet er maar zin in hebben' en 'dat is niks voor mij'. De zaak liep echter uitstekend en Niels begon na te denken over een tweede locatie. Als ik bij hem op bezoek ging, keek ik graag door mijn accountantsbril mee naar zijn plannen en hielp hem met het opstellen van prognoses en



‘Als ik bij hem op bezoek ging, keek ik graag door mijn accountantsbril mee naar zijn plannen en hielp hem met het opstellen van prognoses en begrotingen.’

begrotingen. Het plan was om een tweede wasstraat te beginnen, wederom in Assen. De bank wilde echter meer zekerheid vanwege een mogelijk kannibalisatie-effect van de andere wasstraat in dezelfde stad en vroeg om meer eigen vermogen. Inmiddels begon ik echt vertrouwen te krijgen in het project en besloot om zelf spaargeld te investeren. Zo werd ik aandeelhouder.”

Keerpunt

Dat is het keerpunt. Arnold gaat steeds vaker op locatie kijken en is al snel zelf zaterdagen aan het werk voor de wasstraten. “Ik begon het leuk en interessant te vinden. Toen een derde locatie in zicht kwam, heb ik besloten mijn baan op te zeggen om me fulltime te kunnen bezighouden met Niels Autowas. Inmiddels hebben we ook een vierde locatie, in Raalte. Niels bestiert de vestigingen in Harderwijk en Raalte en ik de twee locaties in Assen. Ik doe ook de

financiële kant van het hele bedrijf, naast personeelszaken, verzekeringen en dergelijke.”

Hij mist de accountancy niet. “Ik heb het nu veel minder druk dan vroeger. Ik heb ook veel minder het gevoel dat ik word geëist. Als ondernemer sta je wel altijd aan, je bent altijd alert op appjes en telefoontjes. Er kan op ieder moment ergens een storing optreden of iemand ziek worden. En dat zeven dagen per week. Maar toch bevalt dit beter dan een accountantskantoor. Ik bepaal zelf mijn agenda, doe dingen in mijn eigen tempo en ik hoef aan niemand verantwoording af te leggen. Dat voelt heel fijn. Ik ben ook actief in meerdere raden van toezicht. Vanuit mijn accountancy-achtergrond bekleed ik daarin meestal de financiële positie. Dan ben je ook de gesprekspartner van de accountant en dat zoek ik graag op. Het is een waardevolle toevoeging op het werk bij de wasstraat.” ←