

**De Wert accountants:**

## **Kwaliteit met een glimlach**

**Auto's wassen van klanten, zodat zij met een 'glansrijk' advies de deur uitgaan. Het organiseren van bedrijfsbezoekjes, waarbij ondernemers in elkaars keuken kunnen kijken. En het sponsoren van regionale initiatieven. De Wert accountants & belastingadviseurs speelt actief in op de ontwikkelingen in de markt. "Vandaag de dag komen ondernemers niet meer naar ons toe om sec de cijfers te bespreken, maar ook om te sparren en om uitgedaagd te worden", vertellen Mark van Raak en Niels Jansen. "En om af en toe leuke dingen te doen samen. We zijn meer en meer betrokken bij onze klanten."**

Tekst: Lieke van Zuilekom | Publicatie: Eindhoven Business

Al sinds 1959 ondersteunt De Wert ondernemers en particulieren met accountancy, fiscaal-juridische en administratieve diensten en pensioen-, HRM- en loonadvies. "Door de jaren heen is ons takenpakket steeds meer uitgebreid, door allerlei ontwikkelingen in de markt", vertelt Mark. "Denk bijvoorbeeld aan de automatisering, een ontwikkeling die onder andere geleid heeft tot de introductie van De Wert Online (DWO) administraties, een administratiekantoor dat online diensten combineert met persoonlijke begeleiding. Met name voor starters en bijvoorbeeld ZZP'ers is deze dienst heel interessant." DWO-administraties is onlangs voorgedragen voor de Nationale Accountancy Awards 2015, vertelt hij, een prijs voor de meest innovatieve MKB-accountant. "Als kantoor zijn we hier ontzettend trots op. Het is een bevestiging dat we op de goede weg zijn met onze online missie."

### **Veranderende markt**

Toch zorgt de automatiseringsslag ook voor uitdagingen, merkt hij. "Ondernemers willen vandaag de dag op ieder moment hun meest actuele cijfers kunnen inzien en daarover kunnen sparren. Accountants treden hierdoor meer in de rol van adviseur." Niels: "De klant van vandaag wil, (mede) naar aanleiding van die actualiteit, praten over de opdracht van morgen; van bedrijfsstrategie tot en met het eigen pensioen. De factor mens en een toekomst zonder zorgen, staan hierbij steeds meer centraal. Kwamen vroeger klanten nog naar ons toe, nu gaan we naar de klant, op de momenten dat het hem schikt. Dus ook 's avonds en in het weekend. Meer en meer nemen we weer plaats aan de keukentafel van onze klant. Alsof de geschiedenis zich herhaalt. Alleen hebben we nu een tablet bij ons, in plaats van een blocnote." Mark: "We nemen actief deel aan diverse netwerkactiviteiten in de regio, zijn partner-sponsor van HC Eindhoven en ondersteunen regionale initiatieven. Daarnaast zijn we heel actief op social media. We delen informatie, óók van onze klanten en proberen daarin meerwaarde te creëren. En in de zalen 5, 7 en 8 van de meest innovatieve bioscoop van de Benelux, JT in Eindhoven, kom je ons ook tegen. Dat past ons wel!"

### **Oog voor ieders talent**

Het is Niels' taak om de nieuwe klantgerichtheid meer plek te geven in de dienstverlening van De Wert. "Als niet-accountant en niet-fiscalist ben ik hier op kantoor misschien een vreemde eend in de bijt, maar in de veranderende markt is talentontwikkeling geen overbodige luxe. Om ieders talenten in kaart te brengen, is met alle dertig medewerkers een Persoonlijke Profiel Analyse gemaakt. Aan de hand van deze analyse zijn bepaalde taken en verantwoordelijkheden opnieuw ingedeeld, zodat

iedereen in dit bedrijf nog beter op zijn plek zit. We hebben een frontoffice en een backoffice gecreëerd, voor de specialisten en generalisten in onze organisatie. Klanten worden hierdoor optimaal bediend.”

Dat talent actief wordt aangespoord, blijkt onder andere uit de ondersteuning van collega Antonette Visser in haar deelname aan de Alpe d'HuZes. “En de stropdassen die wij op de foto dragen, zijn vakkundig geknoopt door onze stropdassenman.nl: Senol Tapirdamaz. Ook dit talent laten we niet onbenut.”