

Worrell & Jetten stimuleert met Sparrer® Traject:

Traject om cliënten doelen te laten bereiken

In de showroom van Hans Van Wijk Motoren praten Jan van den Berg en Jeroen van der Wel, partners bij Worrell & Jetten Accountants en Adviseurs, over hun nieuwste dienstverlening: het Sparrer® Traject. Waarom juist daar? Omdat hun cliënt Hans van Wijk uitermate tevreden is over die nieuwe dienstverlening.

TEKST STEPHAN SLEE | FOTOGRAFIE JOHN BRUSSEL

Meer naar de toekomst kijken

Jeroen vertelt waarom Worrell & Jetten de eigen dienstverlening met zo'n krachtig instrument versterkt heeft: "De MKB-ondernemer heeft steeds meer behoefte aan advies van een financieel sparring-partner. Met behulp van het Sparrer® Traject kunnen wij voortaan nog meer met de ondernemer onder de motorkap van zijn onderneming kijken." Jan vult aan: "Wij willen nog meer met de ondernemer naar zijn toekomst kijken en hem zodoende nog beter van goede adviezen kunnen voorzien. Natuurlijk zijn er meer accountantskantoren die dat pretenderen te doen, maar met het Sparrer® Traject maken wij het echt concreet."

Scannen van de onderneming

De werkwijze van het Sparrer® Traject is helder en transparant. Jeroen: "We starten met het maken van een ondernemingsanalyse. Wij scannen de organisatie: specifiek de aandachtsvelden strategie, marketing en processen. Dat doen we door onze cliënt zodanig te interviewen dat zijn antwoorden de wereld achter zijn jaarcijfers zichtbaar maakt. In een aantal sessies ontleden we de hele onderneming. Al die informatie resulteert in een plan van aanpak dat op slechts een paar pagina's is weer te geven! Het is een praktische leidraad waarop in het kort



V.l.n.r. Jan van den Berg, Hans van Wijk en Jeroen van der Wel

de doelen en acties van de onderneming vermeld staan."

Vooral die acties zijn belangrijk. Samen met de cliënt wordt bepaald welke acties het meest geschikt zijn om de missie

en visie van de cliënt te bereiken. Op deelgebieden kan dat betrekking hebben op zijn imago, organisatie, logistiek, zijn doelen voor de komende 3 tot 5 jaar etc. Jan: "Op zichzelf is dat niets nieuws want ook in het verleden deden wij dat al. We

bespreken de jaarrekening en signaleerden problemen. Maar gedurende het daaropvolgende jaar ging de cliënt weer zijn eigen gang en poogde hij zelfstandig zijn problemen aan te pakken. Een jaar later kwam de nieuwe jaarrekening op tafel en bleek dat met de gesignaleerde problemen en adviezen onvoldoende gedaan was. Met het Sparrer® Traject lossen we dat nu op!

Voorals mkb-ondernemers en zzp'ers zijn de hele dag druk. Ze doen veel adhoc. Jan: "Met het Sparrer® Traject bieden wij de ondernemer meer structuur. Wij ontmoeten elkaar een aantal keren in het jaar. We bekijken wat afgesproken is, wat ervan terecht gekomen is, waar we nu staan. De met de cliënt bepaalde doelen moeten leiden tot het realiseren van de visie en missie. Daarbij gaat het niet zozeer om meer omzet maar eerder om het bereiken van een bewust gekozen doel. Dat kan ook 'het willen stoppen met werken' zijn. De ondernemer wordt zich ook bewust van sterktes en zwaktes en werkt daaraan om zodoende de continuïteit van zijn bedrijf te vergroten."

Bedrijfseconomische advisering

Jeroen: "Wij analyseren de jaarcijfers en bekijken met de ondernemer hoe we deze kunnen verbeteren. Zien we de omzet dalen, dan bekijken we samen hoe dat komt. Ligt het bijvoorbeeld aan de producten, de marketing, een veranderende doelgroep of afnemersgedrag. Door daar op in te zoomen kunnen we samen concrete acties opzetten en hem verder helpen."

Hans van Wijk, eigenaar van Hans Van Wijk Motoren:

Enthousiast over het Worrell & Jetten Sparrer® Traject

Vroeger dacht ik: zolang mijn jaarrekening zwarte cijfers toont gaat het goed met mijn zaak. Immers, ik ben al 33 jaar ondernemer en ken mijn bedrijf als geen ander. Daarin schuilt een groot gevaar. De wereld verandert drastisch. Plotseling opduikende problemen zijn reëel. De tijd om een verkeerde beslissing ongedaan te maken of een verkeerde investering terug te verdienen wordt steeds korter. De begeleiding door een buitenstaander met verstand van cijfers en kennis van mijn bedrijf en branche is waardevol. De afspraken die we samen maken zorgen dat alle medewerkers van Hans Van Wijk Motoren aan het behalen van onze missie en visie werken.

Klankborden is belangrijk

Toen Worrell & Jetten mij vroeg om het Sparrer® Traject te benutten was ik enthousiast. Ik zag het als een uitdaging en ik ben nog steeds enthousiast. De accountant houdt mij nu een enorme spiegel voor waardoor ik een beter beeld heb van alles wat zich in mijn bedrijf afspeelt. Niet alleen cijfermatig maar ook betreffende de te volgen strategie, marketing en processen. Consequentie van de aanpak van Worrell & Jetten is wel, dat ik een stok achter de deur heb bij het nakomen van de afspraken zoals deze in het plan zijn vastgelegd. Het mooie van het Sparrer® Traject is dat het verschillende processen in werking heeft gezet. Ik ben mij meer bewust van waar ik nu mee bezig ben en waar ik met het bedrijf naar toe wil. Ook krijg ik meer rust waardoor ik weer creatief word en nieuwe dingen kan doen.



De conclusie is helder: door het Sparrer® Traject verbreedt de accountant zijn dienstverlening met bedrijfseconomische advisering. Daarbij is hij tevens procesbegeleider. Door zijn vertrouwensband

met de cliënt, zijn kennis van diens onderneming en zijn kunde om cijfers te interpreteren wordt de accountant door het Sparrer® Traject een nog waardevoller adviseur dan voorheen.



Frank Duijvestijn (l)
en Jan Louwers

Worrell & Jetten neemt het kantoor van Jan Louwers over

Per 1 juli aanstaande neemt Worrell & Jetten Accountants en Adviseurs het kantoor van Jan Louwers over. Het kantoor van Jan Louwers houdt zich voornamelijk bezig met administratieve en fiscaaladviserende dienstverlening. De aanpak en cultuur van beide kantoren zijn vergelijkbaar, dus de overname was een logische stap. Worrell & Jetten is trots op deze overname. Hiermee wordt er door Worrell & Jetten een nog bredere basis gelegd voor het aanbieden van accountancy- en adviesdiensten, waaronder fiscale, juridische, pensioen, corporate finance en HRM advisering. De persoonlijke aandacht voor de cliënt blijft evenwel hoog in het vaandel staan. Jan Louwers blijft voor incidentele advisering beschikbaar.