

CapsNobel:

Cijfers moeten gaan leven

Ondernemers ervaren de administratie en boekhouding als de minst leuke kant van het ondernemersbestaan. De accountant neemt werk uit handen en levert een waardevolle bijdrage aan het runnen van een bedrijf. CapsNobel Accountants&Belastingadviseurs gaan met hun werkwijze een stapje verder.

CapsNobel is landelijk actief, maar maakt bewust gebruik van regiokantoren om de lijnen met cliënten kort en persoonlijk te houden. “De contactpersoon van onze klant is altijd een venoot van het kantoor”, gaat Eli Hendriks van regiokantoor Bennekom van start. “Het contact verloopt dus heel direct via de eindverantwoordelijke en zijn assistent. Op deze manier bouw je een band op en weet de venoot ook wat er speelt zonder dat de klant steeds hetzelfde verhaal hoeft te vertellen. We staan klaar voor cliënten; ze kunnen ons gewoon bereiken, ook als het buiten de kantooruren valt.”

Het klantenbestand van CapsNobel varieert van grote bedrijven tot vrije beroepsgroepen. De kantoren van Bennekom en Breda specialiseren zich op vrije beroepers in de medische sector. Specialistische kennis over diverse branches en doelgroepen biedt volgens Wessel Wanders van regiokantoor Breda veel voordelen. “Wat wij doen gaat verder dan alleen maar administratie en controle, je kan niet spreken van standaard werk. Zeker in de medi-



sche sector spelen veel factoren mee waar je rekening mee moet houden. Ook is het voor de klant prettig om iemand te hebben die bekend is met de termen en manieren van financiers. Onze accountants kennen hun branche en volgen de ontwikkelingen waardoor onze rol als adviseur en sparringpartner meerwaarde krijgt voor de ondernemer.”

Verhaal

Het accountantsvak verandert door de voortschrijdende automatisering. Het doen van de administratie en het maken van de jaarrekeningen behoren niet meer tot de kerntaken. Advisering en kennis van de markt maken het verschil. Eli Handriks: “We hebben cijfers van verschillende bedrijven in een branche of regio en maken daar zelf een benchmark van. Door de getallen met elkaar te vergelijken en naast elkaar te leggen, kan je ondernemers helpen keuzes te maken en ze sturen. Goed advies is goud waard in moeilijke tijden zoals deze, maar als alles op rolletjes loopt, is het ook belangrijk om iemand te hebben die van buiten af meekijkt.”

“Het verhaal wat je vertelt moet goed zijn”, vult Wessel Wanders aan. “Een droog vel papier met getallen zegt een ondernemer niets. De cijfertjes moeten gaan leven. Als een ondernemer snapt waarom die getallen er staan en hoe ze met elkaar in verband staan, begrijpt hij ook waarom je bepaalde adviezen geeft. Die betrokkenheid moet je als adviseur en ondernemer bij het bedrijf hebben. Die verhalen zijn leuk om te vertellen en wij zijn er ook goed in.” ■

