

# 'Stimulans voor ondernemers'

'Stimulans voor ondernemers', typeert precies waar het bij Huibers accountants - adviseurs om draait. "Als een topcoach begeleiden we onze cliënten. We inspireren en adviseren MKB-ondernemers, zowel zakelijk als privé, om het best mogelijke resultaat eruit te halen. Dit klinkt logisch, maar schijn bedriegt en de praktijk is weerbarstig", aldus partner Ed Snitselaar.

Jeroen Huibers (partner) vult aan: "Ondernemers hechten steeds meer waarde aan een accountant die meedenkt tijdens het lopende boekjaar en praktische oplossingen aandraagt. En eerlijk is eerlijk, daar hebben ze natuurlijk volkomen gelijk in. Om een topprestatie te kunnen neerzetten, is het goed om zo nu en dan terug te blikken. Maar bovenal geldt: 'regeren is vooruitzien'. Ofwel vooruitkijken, inspireren, sparren en proactief meedenken met de ondernemer zodat hij zijn ambitieuze doelstellingen kan realiseren."

## Tussentijdse managementrapportages

"Zonder goede stuurinformatie is het natuurlijk lastig om ambitieuze doelstellingen te kunnen realiseren. Goed leesbare en praktische managementrapportages spelen dan ook een belangrijke ondersteunende rol tijdens de persoonlijke begeleiding van onze cliënten. Naast de gebruikelijke jaarrapportages hebben we ook een klantvriendelijke manage-



Van links naar rechts: Jeroen Huibers, Mario van Kommer, Jos de Graaf, Pieter van den Hengel en Ed Snitselaar.



mentrapportage ontwikkeld waarin alle praktische stuurgegevens worden weergegeven. Desgewenst voorzien van de realisatie van targets (forecast), benchmarkgegevens en de belangrijkste verbeteracties. Bovendien geven we de belangrijkste zaken ook grafisch weer.

Hierdoor ziet de ondernemer in één oogopslag waar hij zijn business tussentijds kan optimaliseren. Op deze manier zijn we dus echt de sparringpartner van de ondernemer en werken we aan een win-win-situatie", Pieter van den Hengel (vestigingsmanager Zeist).



## Ontzorgen

Jos de Graaf (partner) bracht zijn accountantskantoor recentelijk in en trad toe tot de directie van Huibers. Voornaamste reden? “Cliënten zijn steeds meer op zoek naar een professionele partner die hen volledig kan ontzorgen. Samen bieden wij voor vrijwel ieder ondernemersvraagstuk een passende oplossing. Voor de reguliere ondersteuning, zoals accountants-, administratieve, fiscale en loonadministratiewerkzaamheden, geldt dat we gebruik maken van moderne technieken. Technieken die het mogelijk maken om snel en efficiënt te kunnen werken. Zo scannen we de facturen in en worden (bank)mutaties steeds meer elektronisch ingelezen. Naast de reguliere werkzaamheden ondersteunen we onze cliënten tevens op het gebied van

juridische en hrm-zaken. Evenals bij vraagstukken betreffende due-diligence, financiële planning en ondersteunende automatiseringsdiensten. Kortom: cliënten kunnen vertrouwen op de kracht van een compleet en samenhangend advies.”

## Menselijke maat

“Hoe vooruitstrevend we ook zijn in onze aanpak, het is en blijft mensenwerk. Welgemeente betrokkenheid, persoonlijke aandacht evenals snel en doortastend handelen, daar draait het om. En dat betekent dat zaken als: ‘een man een man, een woord een woord’ en klaar staan voor je klant, niet meer dan vanzelfsprekend zijn. We selecteren onze medewerkers daarom niet alleen op ervaring, kennis en vaardigheden, maar ook op klantvriendelijkheid.

Vice versa kaarten wij zaken aan bij onze cliënten die vaak onbesproken blijven. Ik noem een paar voorbeelden. Heeft de cliënt zijn overlijden in financiële zin goed geregeld? Is de ophanden zijnde overname goed overdacht? Voldoen de personeelsdossiers aan de eisen van deze tijd? Om kort te gaan: de menselijke maat is erg belangrijk”, aldus Mario van Kommer (vestigingsmanager Wijk bij Duurstede).

## Focus op fiscale optimalisatie

“Altijd zijn we erop uit om de fiscale uitgangspositie van onze cliënten te optimaliseren, zowel zakelijk als privé. Uiteraard in samenhang met relevante bedrijfseconomische, financiële en juridische aspecten. Want het totaalplaatje moet kloppen. Overigens denken we altijd resultaatgericht. Zo adviseren we niet om te adviseren maar dragen we oplossingen aan die onze cliënten tastbaar voordeel opleveren. Altijd op basis van wederzijds vertrouwen. Want elkaar vertrouwen geeft de cliënt een optimaal rendement. Deze beproefde aanpak slaat aan. Niet alleen MKB-ondernemers uit de regio maar ook 's werelds beste DJ's ervaren Huibers als een ambitieuze, inspirerende en scherpzinnige sparringpartner. Als een stimulus voor ondernemers. En dat willen we ook graag zijn”, Ed Snitselaar (partner). ■