

Voor José Dings is de financiële en fiscale wereld letterlijk de omgeving waarin zij is opgegroeid: haar vader was al actief in de accountancy. José heeft de interesse voor de 'cijfers' dus letterlijk met de paplepel ingegeven gekregen. Maar ook de manier waarop je met cliënten hoort om te gaan heeft ze geërfd van haar vader. Geen 'uurtje-factuurtje' of nummer, maar echt persoonlijke aandacht.



José Dings

Persoonlijke aandacht

José Dings werkte na haar opleiding bij een aantal accountantskantoren en in het internationale bedrijfsleven op rapportageniveau, en nadat zij een aanvullende scholing tot belastingadviseur succesvol had afgerond, besloot ze al snel een langjarige wens van zichzelf in vervulling te laten gaan: een eigen kantoor.

Dings begon drie jaar geleden met zes cliënten vanuit haar eigen familie- en kennissenkring, en dat haar persoonlijke aanpak aanslaat, blijkt wel uit het feit dat Dings Belasting Adviezen inmiddels zo'n 50 vaste klanten heeft. Dings: "Mijn cliëntenbestand bestaat voor het merendeel uit kleinere mkb-ondernemers en particulieren, in de wijde regio." Dings beperkt zich bewust tot die kleinere ondernemers, afgebakend door de wettelijke criteria en bevoegdheden binnen onze beroepsgroep. "Ik ben geen specialist maar ben meer een generalist. Je moet me eigenlijk vergelijken met een financieel en fiscaal geschoolde huisarts: ik doe het hele pakket vanaf financiële administraties,

btw-aangiftes, jaarrekeningen, t/m vennootschapsbelasting, inkomstenbelasting, schenkbelasting, dat soort zaken."

Voor de controle en de meer specialistische zaken zoals pensioenadvies en juridische kwesties kan Dings vertrouwde en deskundige zakelijke partners inschakelen. Dings: "Schoenmaker blijf bij je leest. Je zit met een stuk beroepsaansprakelijkheid, maar je moet ook transparant en eerlijk naar je cliënt toe zijn."

Die transparantie begint met een grondig intakegesprek met nieuwe cliënten. "Hoe meer ik van die klant weet, des te beter ik hem van dienst kan zijn. Dan kan ik ook proactief voor hem werken, hem tijdig wijzen op zaken en ontwikkelingen die specifiek voor hem van belang zijn." Die persoonlijke dienstverlening en aandacht houdt tevens in dat de ondernemer indien gewenst eventueel ook 's avonds en zaterdag bij José Dings terecht kan voor advies. "Daar wordt dankbaar gebruik van gemaakt. Want

ondernemers hebben doordeweeks wel wat anders te doen."

Dings merkt dat ze veel nieuwe cliënten krijgt die niet meer tevreden zijn met hun vorige accountantskantoor: die kantoren zijn vaak te groot geworden, waardoor de persoonlijke aandacht er niet meer is. "Bovendien staat de prijs die de ondernemer moet betalen niet meer in verhouding tot de grootte van de onderneming. En ze weten helemaal niet meer wie er wanneer aan hun dossier werkt. Daar word je als cliënt niet blij van. Daar acteer ik op door mijn cliënten regelmatig op de hoogte te stellen van de voortgang van de werkzaamheden: start van de werkzaamheden en de vermoedelijke oplevering van de conceptstukken. Meestal is dat binnen de geschatte tijd. Daarom staat achterop mijn visitekaartje: 'U gaat weer met plezier naar uw adviseur.'"

info@dingsfinancieel.nl - 077-3745329
www.dingsfinancieel.nl