

Rühl Haegens Molenaar weet zich te onderscheiden

Voor veel ondernemers in het MKB-segment is een accountant een belangrijke zakelijke partner. Maar dat een accountant meer kan dan alleen de jaarrekening opstellen, bewijst Rühl Haegens Molenaar uit Venray. "De grootste uitdaging voor een accountantskantoor is meegroeien met de markt. Wij maken het onderscheid door pro-actief met de klant mee te denken", aldus vennoten Fer Verbeek en Pieter Weijs.

Rühl Haegens Molenaar wil verder gaan dan waar een regulier accountancykantoor stopt. Het kantoor wil haar klanten helpen om meer inzicht in hun bedrijfsvoering te krijgen en daar gerichte actie op te ondernemen. "Normaal gesproken verstrekt een accountantskantoor de jaarrekening of tussentijdse cijfers over de behaalde resultaten, maar als je als ondernemer niet weet waarom je omzet is gestegen of gedaald kan je daar eigenlijk niet zoveel mee", vertelt Pieter Weijs. "Met het Management Kompas Systeem genereren we managementinformatie voor de ondernemer en wordt de winst- en verliesrekening omgezet in een voor de ondernemer begrijpbare en praktische taal. Dit systeem is met name goed toe te passen binnen onze eigen expertises in de installatiebranche, de metaalbranche en de mengvoedersector, maar ook de bakker op de hoek weet aan de hand van het verkregen informatie waar hij bij moet sturen." aldus Fer Verbeek. "Het MKS is bedoeld om de klant centraal te stellen, maar ook om diens bedrijf op een hoger niveau te tillen", vult Pieter Weijs aan. "De ondernemer krijgt veel meer inzicht in diens bedrijfsresultaten en kan op tijd bijsturen als dat nodig is. Uit de praktijk blijkt dat de meeste ondernemingen na twee jaar hun resultaat verbeterd hebben." Hoewel er soortgelijke systemen voor handen zijn, is Rühl Haegens Molenaar het enige bedrijf

dat met dit Management Kompas Systeem werkt. Het systeem is zo uniek dat het bedrijf er les in geeft aan de Fontys Hogeschool Eindhoven. Groepen studenten introduceren onder leiding van het kantoor het systeem bij bedrijven die zich hiervoor gratis kunnen aanmelden. "We zien vaak dat bedrijven bij waarbij het systeem hebben geïntroduceerd en eenmalig hebben toegepast, uiteindelijk bellen en een afspraak willen maken", aldus Fer Verbeek. De focus van Rühl Haegens Molenaar ligt daarnaast op belastingadvies en het kantoor besteedt daar dan ook gemiddeld meer tijd aan dan bij andere accountantskantoren gebruikelijk is. "Door actuele managementinformatie kan gedurende het jaar al ingespeeld worden op een zo optimaal mogelijke fiscale positie van de bedrijven. Deze actie initiëren wij vanuit ons zelf en de informatie die wij hebben van de klant", vult Fer Verbeek aan.

Procesoptimalisatie

Rühl Haegens Molenaar heeft zelf ook haar interne processen onder de loep genomen. Fer Verbeek: "We hebben bedrijfskundigen in dienst die alle interne processen in kaart hebben gebracht. Door middel van automatisering en een andere manier van werken hebben we de nodige efficiëncyslagen kunnen maken. Dit doen we ook bij onze klanten." Pieter Weijs: "Onze

Rühl Haegens Molenaar informeert

Om de ondernemer zoveel mogelijk op de hoogte te houden van de ontwikkelingen binnen het bedrijfsleven, organiseert de Rühl Haegens Molenaar Academie elke maand een gratis workshop voor haar klanten. De onderwerpen van deze workshops variëren van de ontwikkelingen rondom SEPA en IBAN tot social media, innoveren in de bouw en cloud computing. Ondernemers die geen klant zijn, kunnen tijdens het maandelijks open spreekuur terecht wanneer de adviseurs van Rühl Haegens Molenaar gratis advies verstrekken.

bedrijfskundigen analyseren in hoeverre er gebruik wordt gemaakt van de aanwezige software. De IST- en SOLL-positie worden tegenover elkaar gezet en in samenwerking met de klant worden de stappen uitgestippeld die tot een enorme efficiëncyslag kunnen leiden." Daarbij wordt gekeken naar de onderliggende informatiestromen en hoe deze geborgd worden binnen ERP-systemen zoals bijvoorbeeld Afas en Syntess.

Duurzaam ondernemen

Binnen de bedrijfsvoering van Rühl Haegens Molenaar speelt maatschappelijk verantwoord ondernemen een belangrijke rol. Zo heeft het bedrijf dankzij de inzet van workflows en digitalisering van de dossiers in 2012 een papierbesparing van tussen de 40 en 50% weten te realiseren. "Een groot deel van de interne communicatie wordt



Fer Verbeek



Pieter Weijs

verzorgd door middel van workflows”, legt Pieter Weijs uit. “Wanneer iemand bijvoorbeeld een verlofdag aan wil vragen, stuurt hij of zij via de computer een workflow met het verzoek in. Vervolgens wordt dit verzoek automatisch bijgewerkt in alle relevante administratie zoals in het eigen dossier. De workflow wordt ook gebruikt voor het jaarrekeningtraject. Alle partijen die eraan moeten werken, krijgen een deadline en kunnen precies zien hoe het met de jaarrekening staat.” Ook klanten profiteren van de digitale ontwikkelingen binnen het bedrijf. “Onlangs is onze nieuwe website gelanceerd”, vertelt Fer Verbeek. “Klanten kunnen zo meteen via een portal toegang krijgen tot hun eigen digitale dossier. Op het moment dat bijvoorbeeld de omzetbelastingaangifte of jaarrekening van een ondernemer klaarstaat, kan de klant via een link zijn stukken inzien en deze ondertekenen. Ook werknemers van onze klanten kunnen daar straks hun eigen stukken op-

vragen.” Pieter Weijs: “Tegenwoordig staan alle gegevens van onze klanten in dit soort speciale programma’s.”

Binnen de algehele mvo-strategie die het kantoor handhaaft wordt ook het personeel en de omgeving niet vergeten. “We investeren veel in de interne opleidingen van onze personeelsleden. En sport- of gezelligheidsverenigingen waar onze personeelsleden bij betrokken zijn, worden door ons gesponsord. Ook zijn we actief betrokken bij organisaties zoals VVV-Venlo, SV Venray, Golfclub Geijsteren en Golfclub Overloon”, aldus Fer Verbeek.

Regionaal netwerk

Mede dankzij de pro-actieve werkwijze en het uitgebreide advies dat het kantoor biedt, heeft Rühl Haegens Molenaar als grootste accountancykantoor in Venray en omstreken een uitstekende band met de ondernemers in de regio. Maar liefst 70% van de klantenkring is in en om Venray gevestigd.

Mede daardoor heeft het accountancykantoor een uitgebreid netwerk opgebouwd waar klanten optimaal van profiteren. Pieter Weijs: “Door netwerkbijeenkomsten te bezoeken, krijg je veel mee van wat er onder de ondernemers speelt. Soms kan je klanten op weg helpen door alternatieve financieringsmogelijkheden zoals een informele investor aan te reiken. Andere bedrijven worden door ons getipt om eens met elkaar te gaan praten.”

Rühl Haegens Molenaar staat ondanks de roerige tijden zelf met beide benen op de grond. “Ook voor ons betekent dat onderscheiden in de markt de noodzakelijke continuïteit kan waarborgen. Dat betekent continu met de tijd meegaan en de klant actief op de hoogte blijven houden. Daar springen we met advies op het gebied van fiscaliteit, accountancy, HRM en automatisering proactief op in”, aldus Fer Verbeek. ■

www.rhmweb.nl