Eric van den Bogaart zoals we hem minder goed kennen: het koksmes hanterend.

Slooten van den Bogaart

'ONS **TOTAAL** IS MEER DAN **DE SOM DER DELEN**'

Met elf medewerkers en een staat van dienst van vijftien jaar mag accountantskantoor Slooten van den Bogaart gevoeglijk tot de 'gevestigde orde' gerekend worden. Maar het kantoor rond Remco van Slooten en Eric van den Bogaart ziet dat zelf toch anders. Wil het allemaal ook net even ánders doen. Het zijn de twee unieke karakters van de fiscaal jurist en van de accountant die het plaatje vormen. En, hoewel het uit de mond van een accountant wat vreemd mag klinken – één plus één is in dit geval: drie.

In een goed accountantskantoor is 'het totaal' van het aantal medewerkers meer dan de som der delen. Accountant Eric van den Bogaart en fiscaal jurist Remco van Slooten vullen elkaar aan. Een professioneel onderzoek naar hun beider gedragskenmerken bevestig dat. Klant, doe er uw voordeel mee!

Eerst analyseren, dan adviseren

Voor Eric van den Bogaart is het helder: "Een klant die de nut en noodzaak inziet van financieel inzicht heeft een stip op de horizon om naartoe te navigeren." Het is daarom zijn missie om ondernemers te ontzorgen. Eric loop je niet zomaar ondersteboven. Letterlijk. Tegelijk is hij rustig en beweegt hij zich op de achtergrond. Hij zorgt ervoor dat hij weet waar het over gaat. Als accountant analyseert hij eerst op een bepaalde manier de cijfers. Door deze quick scan kunnen pijnpunten zichtbaar gemaakt worden. Zo scheidt hij de hoofd- van de bijzaken, legt hij verbanden en ziet zo de grote lijnen.
"Zo krijg je efficiency en structuur. In je processen. In je dag. Zo calculeer je. Je krijgt inzicht, creëert rust en basis voor grip", aldus Eric van den Bogaart, die zich, als het erop aankomt, niet op de achtergrond houdt. Wanneer het echt ergens over gaat, doet hij zijn mond open. En dan gaat het ergens over. Met een messcherpe duidelijkheid, waar je niet omheen kunt. Zijn woorden zijn gebaseerd op calculerende analyses.

Scherp houden

"Wanneer je je proces strak geregeld hebt, kun je bouwen." Het is de visie van compagnon Remco van Slooten. Hij doet dit door klanten op begrijpelijke manier inzicht te geven en dat te vertalen naar hun situatie. Het past bij hem, sociaal als hij is. Hij houdt van dynamiek, energie, van afwisseling. Heeft voor ieder een woordje klaar.
En als het om prioriteiten stellen gaat, is dat contact belangrijker dan wat ook. 'Eerst de klant, de relatie, dan de rest.' Vanuit een oprechte interesse benadert hij de ander. "Het gaat om blije klanten." En hoe je dat bereikt? Nou, met opgewekte werknemers." Remco van Slooten wil de zaak scherp houden. De zaak op scherp zetten of het randje opzoeken hoort bij diezelfde dynamiek. Hij lardeert de inhoud met leuke verhalen en maakt zo de ander warm voor de inhoud. Met blije werknemers krijgt je een sterke basis in je bedrijf, want zo zorg je voor tevreden klanten. En tevreden klanten? Wel, die zorgen voor een goed financieel resultaat.

IK DAAG DE **REGIO UIT!**

Om te kiezen voor een – onderscheidend – specialisme, hoe klein of groot je ook bent.
Reacties naar: **info@inzaken.nl**