



Een accountant en fiscaal jurist als bruggenbouwers.

Slooten van den Bogaart

'WIJ WILLEN ONDERNEMINGEN FUTUREPROOF MAKEN'

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 anders 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. Ook in het streven van het kantoor om de ondernemingen van klanten *futureproof* te maken.

Veranderingen

"Aanleiding is de situatie waarin we zitten met z'n allen", begint Eric van den Bogaart. "Zonder het c-woord te gebruiken denkt iedere ondernemer in meer of mindere mate na over de toekomst van zijn of haar bedrijf. Daarbij doemen vragen op: welke richting ga ik op, is mijn businessmodel nog actueel, hoe veranderen mijn markt en branche en hoe verander ik mee? Ondernemers vragen zich uitaard ook af welke consequenties dergelijke veranderingen hebben voor hun bedrijf en voor de mensen die bij hen werkzaam zijn. En zo zijn er natuurlijk nog meer vraagstukken die opdoemen."

"Veranderingen hebben ook invloed op de cijfers, mogelijk invloed op de ondernemingsstructuur, hebben fiscale implicaties. Kortom, de toekomst is diffuus en ondernemers willen daarover sparren en daarover geadviseerd worden. En daar komen wij om de hoek kijken. Slooten van den Bogaart zorgt ervoor dat bedrijven op fiscaal en financieel terrein *futureproof* worden."

Bovenop de bal

De gedragskenmerken en karaktereigenschappen van de twee compagnons vormen daarbij een set van elkaar aanvullende tools waarmee de klant op het juiste spoor wordt gezet. Voor Eric van den Bogaart is het onontbeerlijk dat de klant zelf ook het nut en de noodzaak inziet van financieel inzicht. "Dat geeft immers een stip op de horizon om naartoe te navigeren." In het analyseren van die cijfers schuilt een belangrijke kracht van hem. De benadering van compagnon Remco

van Slooten sluit daar naadloos op aan: "Met inzicht kun je je processen strak regelen. En als dat gedaan is, kun je bouwen. Middels de inzet van slimme Exact-software, actuele data in de vorm van wekelijkse cijfers én onze eigen persoonlijke kwaliteiten, ondersteund door ons team van medewerkers, bieden wij onze relaties dat inzicht. We geven ongevraagde adviezen middels signaleringen vanuit Exact. Concreet en waar de klant direct iets mee kan. Geen blabla en moeilijke memo's, houden we niet van." Voor ons is zo'n benadering dagelijkse business, maar voor de ondernemer geeft het houvast in het streven om klaar voor de toekomst te zijn. Jaarrekening en aangifte worden bijzaak, of zijn het zelfs al. Het zijn verplichte nummers maar voor ons geen adviesmoment. Dat gebeurt eerder, zodat klanten tijdig kunnen sturen. Zo zitten we bovenop de bal en bepalen we samen hoe deze rolt."

IK DAAG DE REGIO UIT!

Staat uw kind al op de loonlijst?

Reacties naar: info@inzaken.nl