

Slooten van den Bogaart

'WIJ WILLEN IN 2023 NAAR DE CHAMPIONS LEAGUE'

Met een staat van dienst van zeventien 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. Daarbij denkt het kantoor voortdurend vóóruit: "Wij willen in 2023 naar de Champions League."

Het team dat graag Champions League speelt. Kortgeleden werd het versterkt met twee nieuwe medewerkers.



Vorig jaar sprak Remco van Slooten met Harry van Heemskerck, managementcoach in Cuijk. Het gesprek ging over de Exact Online Award (EOL), die het Cuijke accountantskantoor voor de tweede keer wist te winnen. Maar vooral ook over hoe (soms kleine) dingen nog beter kunnen. Het bracht het kantoor op het idee dat men, na twee EOL Awards, in 2023 naar de Champions League wil. "Met een echt SloBo-team. Want als wij weten hoe dat moet, dan kunnen we wellicht ook onze klanten naar de Champions League helpen."

Wat gaat al goed?

"Ons SloBo-team draait al geruime tijd erg goed. Maar om futureproof te zijn willen we nog beter", aldus Remco. "Het winnen van de EOL Award was zo'n zaak die ons een 'Champions Leaguegevoel' gaf. Meer concreet voor onze klanten was het halen van de deadline van 31 december voor het publiceren van jaarrekeningen. En dan zijn

er nog dingen die 'klein' lijken, zoals het zorgen dat er op tijd broodjes worden besteld, gehaald en er op tijd een bakkie koffie 'gedaan' wordt. Of het schema wat ervoor zorgt dat iedereen een keer de telefoon opneemt. Ogenschijnlijk geen wezenlijke zaken, maar ze maken juist dat een team tot een hechte eenheid wordt. En kennelijk zijn we dat ook, want klanten geven ons voor persoonlijke benadering een 9! Kijk, dat is Champions League niveau!"

Wat kan beter?

Eric vervolgt: "Er zijn nog genoeg zaken waarvan we graag de puntjes op de i zetten om zodoende daadwerkelijk Champions League te spelen. Denk aan een klant die vraagt naar een medewerker die in bespreking zit. Zo'n klant kan wellicht ook door iemand anders worden geholpen. Want wat als het alleen maar ging om een kopie van de jaarrekening? Dat is eigenlijk een gemiste kans."

"We willen ook scherper pro-actief informeren en attenderen. Een klant kocht een auto. Natuurlijk kijken we graag of deze op de zaak moet komen. Maar we kunnen ook uitleggen dat de klant dit voortaan beter vooraf met ons kan afstemmen omdat er nog wat fiscale en financiële haken en ogen aan zitten."

Een voor nu laatste voorbeeld: "Het bewaken en beheersen van de vragen die bij klanten liggen. Een klant heeft niks aan het antwoord dat jij hem drie weken geleden hebt gemaaild. De meeste klanten zitten niet de hele dag achter hun pc en lezen daarbij ook niet dagelijks hun mail. De klant wil dat wij aan het stuur zitten en hem aan de jas trekken als het mis gaat. Het gaat er niet om wie gelijk heeft..." In een volgende editie nog meer over wat al goed gaat en wat nog beter kan.