



Het Champions League-team van Slooten van den Bogaart, eerder dit jaar versterkt met twee nieuwe spelers.

Slooten van den Bogaart

'2023 IS ONS CHAMPIONS LEAGUE-JAAR GEWORDEN'

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. Daarbij denkt het kantoor voortdurend vóóruit: "Wij willen in 2023 naar de Champions League." In deze laatste editie uit het drieluik nog meer over wat al goed gaat en wat nog beter kan.

Vorig jaar won het Cuijkse kantoor voor de tweede keer de Exact Online Award (EOL). Zo ontstond het idee dat Slooten van den Bogaart vanaf 2023 in de Champions League wil spelen. "Met een echt SloBo-team. Want als wij weten het dat moet, dan kunnen we wellicht ook onze klanten naar de Champions League helpen."

Wat gaat al goed?

"Ons SloBo-team draait erg goed. Maar om futureproof te zijn willen we nog beter", aldus Remco eerder. "Het winnen van de EOL Award gaf ons een 'Champions League-gevoel'. Dat kan 'm echter ook zitten in dingen die 'klein' lijken, zoals het zorgen voor broodjes en op tijd een bakkie 'doen'. Of een schema waarin iedereen een keer de telefoon opneemt. Zo wordt een team een hechte eenheid. Kennelijk zijn we dat

ook, want klanten beoordelen onze persoonlijke benadering met een 9. Kijk, dat is Champions League-niveau!"

Een ander wapenfeit: het SloBo-team is de Exact-specialist van het Land van Cuijk. Nieuwe klanten komen hierop af. Verder passeerde de omzet van het kantoor in 2022 een mijlpaal binnen het 17-jarige bestaan. Eric: "Waardevol is ook de onderlinge band die we hebben, met jeugdig enthousiasme. Samen borrelen, samen padellen, lunch op donderdag, even naar de Jan, samen roken; dat soort dingen. En zo zijn er met enig nadenken nog wel meer zaken te benoemen die een positieve vibe geven."

Wat kan beter?

"Een klant die een e-mail stuurt, verwacht een reactie binnen afzienbare tijd. Dat hoeft

niet per se een antwoord te zijn, maar op het reageren willen we sowieso nóg alerter zijn. Een ander aandachtspunt is het gegeven dat klanten min of meer real-time inzicht in hun bedrijfsvoering verlangen. Begrijpelijk en terecht. Vandaar ook hun verzoeken aan het begin van het jaar om de jaarcijfers. Wanneer we door het jaar heen inzicht geven en dit ook communiceren, kunnen we de druk aan het begin van het jaar wat wegnemen."

Remco: "Nadat Eric en ik ons werk gedaan hebben, controleren doorgaans nog andere collega's dit. Vervolgens wordt alles besproken met de klant. Dus is het handig dat we zaken vastleggen en geordend vindbaar maken. Dat werkt verhelderend in een organisatie waarin nu eenmaal veel collega's parttime werken. Een ander voorbeeld: zodra iemand ziek is en diegene heeft een afspraak, dan moet die afspraak verzet worden. Wie neemt daarin het initiatief? Zoiets wil je duidelijk neerzetten. Het lijken 'kleine' en minder wezenlijke dingen, maar ze sterken het team. En dat willen we, om daarmee ook onze klanten te laten 'promoveren!'"