

Goedemiddag!

Taco Luiken (AA)

53 jaar

Gehuwd

3 zonen

Oterleek (NH)

Oud-compagnon van Rob Tolstra



Carrière

- 1981: Accountantskantoor VNG > VB > Deloitte
- Militaire dienstplicht
- 1984: Bannink > Walgemoed > BDO
- 1993: AA en aansluitend certificerende bevoegdheid in 1995
- 1996: De Hooge Waerder (mede-eigenaar, accountant, kantoordirecteur, bestuur, 165 medewerkers)
- 2014: Heroriëntatie
- 2015: het Ondernemersburo
- 2017: slimmeboekhouding.nl

HET ONDERNEMERSBURO

waar
anders?



Mijn doel na De Hooge Waerder

**ADVISEUR ZIJN VOOR
ONDERNEMERS** (en ondernemende directeuren)

Ja, ja

De accountant “moet” adviseur van het MKB
worden Help! Hoe doe ik dat?
Wat (software-)partijen roepen:

- “De accountant als adviseur? Wij zien het niet gebeuren!”
- “Van boekhoudgoeroe naar waardevolle adviseur, zo kan dat”
- “Met deze checklist biedt u meer toegevoegde waarde”
- “Uw standaard dienst is disruptief, advies heeft de toekomst”
- “De accountant als trusted advisor”
- “Wij doen de jaarrekening gratis en leveren maatwerkadvies”
- Etc.

Hoe nu verder? Hoe word ik adviseur, hoe blijf ik in beeld bij de klant en hoe houd ik grip op de cijfers en fiscale aangiften?

- Wat is de behoefte van de klant?
- Welk gemak kunt u bieden?
- Kunt u de kwaliteit van dienstverlening waarmaken?
- Wat is uw toegevoegde waarde?
- Welk tarief hanteert u voor advies?
- Wat mag die boekhouding kosten?

Slimmeboekhouding.nl



Uitgangspunten



- Gemak
- Kwaliteit
- Snelheid
- Digitaal
- Inzicht
- Lage prijs (€ 47 - € 83 per maand all-in)
- Op zoek naar het “Wow”-effect

Doelgroep en resultaten



- 90% van de mkb-ondernemingen in NL (tot 10 fte's)
- Eigenaren van accountants- en administratiekantoren, die willen groeien in (advies-)klanten, maar niet in boekhoudingen (doorwerken, goodwill, plezier)
- Onze resultaten vanaf medio april 2017: 30 klanten in 4 maanden zonder marketingkosten en bijna iedere week meerdere prospects (deze week al 5 aanvragen)
- Klanten die nu al (meerdere) klanten aanleveren, onze ambassadeurs! Daar belonen wij ze ook voor.

Werkwijze



- (Bijna) alles digitaal m.b.v. onder andere:
 - go2UBL
 - Exact Online
 - Moneybird
 - Speedbooks
- Twee app's (go2UBL en EOL)
- Een PRODUCT boekhouding en fiscale aangiften (uit het schap)
- Managementrapportages per maand of per kwartaal (inzicht)
- BTW, IB- en VPB-aangiften
- Heldere en lage tarifiering
- De jaarrekening slaan we zoveel als mogelijk over

Organisatie



- Bouw de organisatie van boekhoudingen, rapportages en fiscale aangiften opnieuw op
- Zorg dat u efficiënt werkt en een lage prijs kunt hanteren
- Zet (nieuwe) medewerkers achter de knoppen
- Richt het team flexibel in
- Creëer een “datacenter” waar de mutaties verwerkt worden
- Denk na over het gebruik van uw accountantstitel
- En anders: laten we praten over een oplossing

HET ONDERNEMERSBURO

waar
anders?

- Centraal aanspreekpunt
- Bedrijfskundig adviseur
- Regisseur
- Sparringpartner
- Vertrouwenspersoon

- BOEKHOUDING/
LOONADMINISTRATIE
- FINANCIËLE JAARAF-
SLUITING
- FINANCIERINGEN
- VERZEKERINGEN
- FISCALE ZAKEN
- JURIDISCHE ZAKEN
- MARKETING &
COMMUNICATIE
- PENSIOENEN
- NOTARIËLE ZAKEN
- STRATEGIE
- BEDRIJFSOPVOLGING/
(VER-)KOOP
- INTERNATIONAAL
ZAKENDOEN
- ICT (HARD EN SOFT-
WARE, BEVEILIGING)
- HUISVESTING
- HUISSTIJL EN
VORMGEVING
- INCASSO
- INKOOP-/KOSTEN-
COLLECTIEF
- INTERNETSITES EN APPS
- SOCIAL MEDIA
- PERSONELE ZAKEN
INCLUSIEF W&S
- ZIEKTEVERZUIM EN
REÏNTEGRATIE
- FINANCIËLE PLANNING/
BEGROTING

Doen waarin je
goed bent.....
ONDERNEMEN!!

waar
anders?
**HET
ONDER-
NEMERS
BURO**

DIRECTEUR
ONDERNEMER

Samenvattend advies voor uw praktijk

- Bied uw klant gemak, kwaliteit en een lage prijs als het gaat om boekhoudingen en fiscale aangiften.
- Doe niet meer dan nodig is. De klant is slimmer dan je denkt.
- Vraag de klant waar hij / zij behoefte aan heeft
- Zie het als een product dat losstaat van advies
- Voor onze adviseurs (nu 6) is slimmeboekhouding.nl een ingang voor contact en advies
- Zorg dat de adviseurs kunnen doorschakelen naar specialisten en blijf zelf de regie houden
- Zorg voor scholing en ervaring op een breed terrein, zodat de klant u serieus neemt (je kunt in die rol groeien, ook i.s.m. met ons)
- M.a.w.: kansen “te over”, maar u moet wel in beweging komen.

Meer weten? Ik ben er nog even. Dank!



HET ONDERNEMERSBURO

waar
anders?