



PRACTISE WHAT YOU PREACH

PERSONEEL STAAT OP ÉÉN

Driehonderdvijfenzestig accountantskantoren en negenhonderd vestigingen dragen het stempel van SRA-kantoor. Daarmee verbinden ze zich aan de kwaliteitsstandaard die SRA stelt. Elk kantoor heeft zijn eigen identiteit. Zoals Qwintess uit Noordwijk, dat met een opvallend jonge groep hoogopgeleide medewerkers opschuift van samenstelwerk naar breder financieel advies.

Voor een familiebedrijf met ruim honderdvijftig medewerkers regelde Qwintess onlangs bij een leasebedrijf een revolverende mantelfinanciering voor zestien elektrische bedrijfsauto's. Een ander bedrijf kon dankzij bemiddeling en advisering door Qwintess alle honderdveertig plekken in zijn nieuwe parkeergarage van oplaadpunten voorzien. "Vaak moeten wij ondernemers wel prikkelen om ze zover te krijgen om echt duurzaam te gaan ondernemen", aldus Julian Jonker, die samen met Lynn Pennings de directie van Qwintess vormt.

KOPLOPERSPROJECT

Duurzaamheid is een van hun speerpunten, en dat is reden voor deelname aan het SRA-Koploperstraject. In een aantal kennissessies doen zij inspiratie op om zelf te verduurzamen en ook klanten daarin verder te hel-

pen. Die klanten zijn vooral vermogende particulieren en mkb'ers met in de regel vijftien tot vijftig medewerkers. Ongeveer driekwart van die bedrijven is gevestigd in de duin- en bollenstreek. Staan klanten open voor verduurzaming? "Niet altijd", zegt Jonker. "Maar ze zullen wel moeten. Banken kijken bij een financiering steeds kritischer of bedrijven genoeg aan verduurzaming doen, omdat zij daar zelf op afgerekend worden. En op het moment dat grote ondernemingen vanaf 2024 verplicht hun duurzaamheidsrapportages moeten laten controleren, zal het mkb mee moeten."

PRACTISE WHAT YOU PREACH

Ook bij Qwintess zelf zijn de leaseauto's elektrisch. Wie liever op de (elektrische) fiets komt, mag het vervoersbudget daaraan besteden en krijgt nog een deel als extra salaris uitgekeerd. Ook het inkoopbeleid is duur-

zaam. Zo zijn in de vergaderruimte in Noordwijk de grote ovale tafel met hippe groene fauteuilletjes tweedehands. De flip-over komt van de kringloopwinkel.

Dat de duurzame focus van Qwintess aantrekkelijk is voor jonge medewerkers, is een gunstig bijeffect. Van de negentien personeelsleden is het overgrote deel twintiger. Dat is een bewuste strategie. Eind 2018 begonnen oudgedienden Theo van Duijn en Ton Koelewijn het kantoor. Hun ambitie was het op korte termijn door te geven aan de nieuwe generatie, vooral met het oog op de broodnodige digitalisering van het vakgebied. Medio 2020 volgde de overdracht van alle aandelen aan dertigers Pennings en Jonker.

GEEN INDIRECTE UREN MEER SCHRIJVEN

In de uiterst krappe arbeidsmarkt heeft Qwintess geen moeite om nieuwe mensen te vinden, vertelt Pennings. "Personeel staat bij ons op nummer één. Als onze medewerkers fijn kunnen werken, worden onze klanten vanzelf goed bediend." Dat het geen loze woorden zijn, blijkt onder meer uit de introductie van Qwestor. Onder dit nieuwe label begeleiden medewerkers complexe trajecten op projectbasis, bijvoorbeeld een overname of bedrijfsoverdracht. Zo doen zij op interimbasis ervaring op bij verschillende bedrijven. Jonker: "Je ziet vaak dat mensen de switch maken van de accountancy naar het bedrijfsleven. Wij bieden ze deze uitdaging met interim-projecten." Verder hebben accountants vaak een hekel aan uren schrijven. Daarom hoeven de medewerkers van Qwintess sinds vorig jaar geen indirecte uren meer te schrijven. Uiteindelijk wil het kantoor gaan werken met vaste prijsafspraken, zodat het uren schrijven helemaal tot het verleden behoort. "Dat is onze hartenwens", zegt Pennings. "Voor onze relaties is het ook fijn, die weten dan vooraf waar ze aan toe zijn."

ACCOUNTANT EN FISCALIST SAMEN AAN TAFEL

Voor starters in het vakgebied is een bedrijf als Qwintess erg aantrekkelijk, zegt oprichter Theo van Duijn, die ook even bij het gesprek aanschuift. "Zij vinden het vaak sexy om bij een groot kantoor te beginnen, maar het merendeel komt daar na een aantal jaren van terug. Het is een goede leerschool, maar bij een kleiner kantoor als het onze krijg je meer verantwoordelijkheid en ontwikkel je je breder. De facto kun je dus op een hoger niveau functioneren." Van Duijn wijst naar twee tegen elkaar geschoven bureaus, die schuilgaan achter een halfopen afscheiding. Het zijn de werkplekken van Pennings en Jonker, respectievelijk fiscalist en accountant. "Bij ons zitten de accountant en fiscalist altijd vanaf het begin van het traject samen aan tafel." Alleen zo kun je goed adviseren, is de overtuiging van Pennings. "We willen pertinent niet dat er eilandjes ontstaan, daar zijn Julian en ik echt allergisch voor."

EXPLOITATIE- EN CASHFLOWBEGROTING

Door de voortgaande digitalisering verschuift de focus in het vakgebied naar advies, volgens Pennings en Jonker. "Het opstellen van de jaarrekening en aangifte is standaardwerk geworden, onze toegevoegde waarde ligt in advisering." Zeker voor mensen die al langer in het vak werkzaam zijn, is dat wennen, voegt Jonker toe. "De jaarrekening was de heilige graal. Als die richting de zomer klaar was, ging een bedrijf eens kijken hoe het ervoor stond en meestal beperkte dat zich tot een terugblik." Doordat relevante bedrijfsinformatie tegenwoordig digitaal beschikbaar is, is inzicht in de business nu makkelijk op maandbasis of zelfs realtime te updaten. De ondernemer vervolgens adviseren over de bedrijfsvoering, biedt toegevoegde waarde.

De collega's sporen hun klanten aan om voor het begin van het jaar een exploitatie- en cashflowbegroting op te stellen, wat nog lang geen vanzelfsprekendheid is onder mkb'ers. Pennings: "Met een begroting kun je ergens naartoe werken, anders laat je je leiden door de waan van de dag. Wat wij willen, is meer financieel bewustzijn creëren bij ondernemers." Daarbij helpt het zelf ontwikkelde Qompas: een beknopt, regelmatig verversd onlinedocument waarin alle relevante onderwerpen voor een bedrijf en de privésituatie van de ondernemer op een rij staan.

EIGEN IT- EN DATA-ANALIST

Qwintess speelt in op technologische ontwikkelingen zoals blockchaintoepassingen en AI, en heeft een eigen IT- en data-analist in dienst. Dat geeft het kantoor een voorsprong, zo bleek toen Nederland half maart 2020 op slot ging door de corona-uitbraak. Binnen een week volgden acht succesvolle BMKB-kredieten. In die fase kwam Qwintess in een stroomversnelling, mede dankzij de banken en private geldverstrekkers waarmee het kantoor samenwerkt. Zij bleken digitale rapportages te verkiezen boven de onhandige Excel-bestanden waarmee sommige vakgenoten nog steeds werken. "Bestaande relaties en banken hebben in die onzekere tijd meerdere nieuwe klanten bij ons aangedragen", aldus Pennings.

'KLEIN BETEKENT SNEL SCHAKELEN'

Qwintess groeit, maar wil niet ongebreideld groeien. Meer dan dertig mensen zal het kantoor niet zo snel in dienst hebben. Jonker: "We willen het kleinschalig houden en blijven met elkaar werken in één vestiging. Anders raak je het zicht kwijt en krijg je aparte afdelingen die niet goed met elkaar communiceren." Juist met deze omvang kun je als kantoor 'prachtige klanten' bedienen, voegt oprichter Theo van Duijn toe. "Snel kunnen schakelen met goede strategische partners is daarbij het geheim." ■

“

**BIJ ONS ZITTEN
DE ACCOUNTANT
EN FISCALIST
ALTIJD VANAF
HET BEGIN VAN
HET TRAJECT
SAMEN AAN
TAFEL.**

”