



Jan-Peter
van der Moer

Arjan
de Birk

MEESTER & KUIPER ACCOUNTANTS EN BELASTINGADVISEURS:

AANDACHT, VOOR COLLEGA'S ONDERLING EN VOOR DE KLANT

Driehonderdzeventig accountantskantoren en negenhonderd vestigingen die het stempel dragen van SRA-kantoor. Daarmee verbinden ze zich aan de kwaliteitsstandaard die SRA stelt. Van eenheidsworst is geen sprake, want elk kantoor kent zijn eigen identiteit. In deze rubriek maken we kennis met de verschillende kleuren van het SRA-palet. Deze keer Meester & Kuiper uit Hilversum/Badhoevedorp.

Zei Aristoteles al niet: alles wat je aandacht geeft groeit? Ofwel: we zijn zelf verantwoordelijk voor de kansen die we creëren en benutten. Als je je richt op waar je blij van wordt en wat je goed kunt, en je weet waarin je graag nóg beter zou willen worden, dan kom je op een aangename manier vooruit. Bij Meester & Kuiper Accountants en Belastingadviseurs (M&K) zit deze filosofie duidelijk in de genen. In gesprek met Jan-Peter van der Moer (RA, partner) en Arjan de Birk (fiscalist, partner) komt het woord 'aandacht' in elk geval regelmatig terug. Aandacht voor de klanten uiteraard, maar ook voor elkaar.

COMPLEMENTAIR

Eerst een stukje achtergrond. M&K is opgericht in 1990 en uitgegroeid tot een samengesteld kantoor met vijf vennoten en 35 medewerkers, verdeeld over twee Noord-Hollandse locaties: Hilversum (van de twee het grootst) en Badhoevedorp (onder de naam Schrauwers & Van der Neut). Het merendeel van de klanten komt uit de regio, maar ook bedrijven uit andere delen van het land weten M&K goed te vinden. Een focus op specifieke branches is er niet; het kantoor richt zich vooral op bedrijven met een dga en is vanuit het oogpunt van maatschappelijke betrokkenheid ook goed vertegenwoordigd in de stichtingen- en goededoelen-sector. En de meeste klanten heeft M&K al heel lang.

Jan-Peter van der Moer, meer dan 25 jaar werkzaam bij M&K en zo'n 20 jaar vennoot: "Dick Meester, een van de oprichters, en ik zijn allebei RA en daarom lag aanvankelijk de nadruk op accountancy en in het bijzonder de controlepraktijk. Wij hebben in vergelijking met andere SRA-kantoren nog steeds een meer dan gemiddelde omzet in controle. Dat vonden en vinden we erg belangrijk en leuk om te doen, maar we geven daarnaast steeds meer aandacht aan het adviesgedeelte. Arjan, bijvoorbeeld, lééft van advies. Hij is complementair en dat geeft het kantoor een enorme schwingung."

Arjan de Birk is in 1998 bij M&K begonnen, maakte vanaf 2006 uitstapjes naar onder meer een eigen kantoor en de Belastingdienst en is sinds begin 2019 weer terug. "Voorheen had ik een aantal grotere klanten voor wie ik enkel als fiscaal adviseur optrad. Met vragen op het gebied van accountancy kon ik ze niet helpen. Dat is nu wel anders. Ik zie dat mijn klanten het erg fijn vinden dat ze ons kantoor ook kunnen bellen met bijvoorbeeld een jaarrekening-technische vraag. Zo helpen we klanten vooruit, maar ook onszelf. We krijgen er allemaal energie van."

AFAS-CONSULTANCY

Ruim tien jaar geleden heeft M&K zich daarnaast sterk gemaakt voor AFAS-consultancy, voegt Van der Moer toe. "Als accountant kunnen we een brug slaan tussen de klant en de AFAS-consultant, die minder kennis heeft van boekhouden en onze klant niet kent. Onze

AFAS-specialisten hebben die kennis wel én kunnen onze klanten ondersteunen bij de koppeling en inrichting van AFAS-softwarepakketten. Zij zorgen ervoor dat onze klanten het maximale uit de software halen en verzorgen trainingen, zodat klanten er zelf mee kunnen werken. Het aardige is: ook hier zit veel advies in. En we zien een gestage groei."

Groei in omvang is geen doel op zich voor M&K; het kantoor kijkt zoals gezegd vooral naar wat nog aanvulling en extra energie voor klanten én medewerkers kan geven. Estate planning is zo iets. Van der Moer: "Wij zijn de laatste jaren meer en meer bezig om in elk geval voor onze klanten die rond de 55 zijn, hun financiële (privé)situatie en hoe die zich tot pensioendatum ontwikkelt in beeld te brengen. Kunnen we daar een liquiditeitsbegroting van maken? Dat stukje kan een van onze accountants oppakken. Daarna kijkt een van onze fiscalisten bijvoorbeeld of eventuele polissen op een gunstig moment uitkeren en of het testament nog bij de situatie past. Op deze manier zijn we complementair en dat voelt prettig."

ZELF DOEN

"Op onze fiscale afdeling zijn we van oudsher allemaal winstgericht en dat vind ik ook iets om naar te kijken", vult De Birk aan. "Voorheen was het een pre als je als fiscalist ook een jaarrekening kon lezen en het een en ander van winst wist. Maar waarom zou je voor de btw of LB een jaarrekening moeten kunnen lezen? Voor mij hoeft er niet nog een kantoor met tien man bij, maar op onderdelen kunnen we wel degelijk uitbreiden of specialiseren." Eens, zegt Van der Moer direct. "Onze fiscale afdeling is altijd relatief klein geweest en kan nog wel wat groter. Daar zien we mogelijkheden, zeker met een andersoortige fiscalist erbij. Nu huren we mensen in, maar waarom zouden we het niet zelf doen?"

MATCH

M&K was in 2018 het eerste SRA-lid dat, in navolging van de eerdere nulmeting, de 1-meting van de SRA Cultuurscan heeft uitgevoerd. Daaruit kwam onder meer een open cultuur en een zeer gezonde balans tussen werk en privé naar voren. Eerst de mensen en dan het werk, niet andersom. En omdat persoonlijk contact een must is, moet er een klik zijn, onderling en met klanten. Dat maakte dat De Birk zich bij zijn terugkomst bij M&K weer thuis voelde. "Ik ben zo'n 15 jaar weggeweest, maar kom nog dezelfde klanten en collega's tegen als toen ik hier begon. Het voelde meteen vertrouwd, er was die aandacht voor elkaar en de klik is er nog steeds." Het is belangrijk dat iedereen past in de groep, beaamt Van der Moer. "Bij een sollicitatie houden we daar zeker rekening mee. We hebben hier 25 jaar aan gebouwd en ik vind het mooi om te zien dat de match onderling en met klanten nu zo goed werkt. Dat tekent dit kantoor wel." ■

“

Wij hebben in vergelijking met andere SRA-kantoren nog steeds een meer dan gemiddelde omzet in controle.

”