

# Focus bewaren en doen waar je goed in bent



V.l.n.r. May-lisa de Laat,  
John van der Tol,  
Fred Snelderwaard,  
Gemma Oude Veldhuis  
en Dennis van der Voort

Accountantskantoor Koелеman is graag sparringpartner voor ondernemers als het gaat om zaken waarbij ingrijpende financiële beslissingen een rol spelen. Daarom nam eigenaar Fred Snelderwaard het initiatief voor een rondetafelgesprek met andere lokale ondernemers. In het kantoor in Voorhout spraken zij met elkaar over 'ondernemen en visie'. Het resultaat was een levendige discussie met de nodige humor over allerlei facetten van het ondernemen en focus houden door te doen waar je goed in bent.

Deelnemers aan tafel bij Fred Snelderwaard van Koелеman accountants en belastingadviseurs dit keer: Dennis van der Voort van Silver Fern Interim Management, Gemma Oude Veldhuis van GO Personeelsadvies en John van der Tol, uitgever van Bollenstreek INTO business.

## WAT HEBBEN JULLIE MET ELKAAR GEMEEN?

Wij zijn alle drie tevreden klanten bij Koелеman Accountants en ondernemers in de Bollenstreek, van ongeveer hetzelfde bouwjaar. We zien dat veel bedrijven die de crisis hebben doorstaan, doorgaan zoals voorheen. Zonder duidelijke visie voor de toekomst en daarin schuilt een risico.

## WAT ERVAREN JULLIE ALS HÉT GROTE VERSCHIL WAT BETREFT FOCUS IN ONDERNEMEN BIJ ONDERNEMERS IN HET MKB? HOE KUNNEN ONDERNEMERS ZORGEN VOOR MEER VISIE?

Fred: "Weten waarom je iets doet en je daaraan houden is essentieel om succesvol te zijn. Als je geen visie hebt, blijf je hangen in wat je altijd al deed. Nu de crisis op zijn retour lijkt, zie je dat ondernemers zich weer meer naar buiten toe

richten en behoefte hebben aan een klankbord en onderlinge samenwerking. Als accountant ben ik vaak al vroeg betrokken bij strategische stappen in organisaties. Op die manier kan ik echte toegevoegde waarde leveren. Gemma vult aan: "Door complementaire diensten te leveren, kunnen ondernemers elkaar in beweging houden."

## WELKE ROL SPEELT DE DIRECTIE ALS HET GAAT OM VISIE EN FOCUS?

Dennis: "In de bijna 30 jaar die ik rondloop bij grote zakelijke dienstverleners merk ik dat het nogal eens aan visie ontbreekt. In grotere organisaties spelen hiërarchische verhoudingen een belangrijke rol. Directie en management bepalen het beleid en zien onvoldoende in dat het personeel meer kennis en kunde heeft dan ze denken. Belangrijk dus om die te betrekken bij je bedrijfsvoering. Maar het kan ook fout gaan als medewerkers ongewenst eigen initiatief nemen. Want zoals een klant ooit zei: drie maal OEI (ongewenst eigen initiatief) is 'doei'." Een opmerking waarop iedereen spontaan de slappe lach kreeg ... om daarna weer ernstig het gesprek te vervolgen.



Fred Snelderwaard

"ONDERNEMEN IS ALS EEN REIS NAAR EEN BEPAALD DOEL. GENIET VAN WAT JE ONDERWEG TEGENKOMT EN VRAAG AF EN TOE HULP"

Gemma: "Inderdaad, ik ervaar ook weinig echte betrokkenheid van medewerkers. Het stimuleren van eigen leiderschap bij medewerkers is nodig om te groeien; medewerkers als ondernemers van hun eigen functie." John merkt aansluitend nog op dat profit en non-profit bedrijven er nogal eens anders instaan als het gaat om regels en onderlinge omgang tussen de leiding en medewerkers op de werkvloer.

## WAT VINDEN JULLIE, MOET EEN MANAGER ALS VRIEND MET ZIJN PERSONEEL OMGAAN?

Dennis: "Een belangrijk punt. Managers in het MKB willen vaak 'one of the guys' zijn. Dat brengt het gevaar met zich mee dat zij te sterk begaan zijn met hun personeel. Een goede onderlinge verstandhouding en betrokkenheid zijn natuurlijk belangrijk, maar zakelijk blijven ook." Fred: "Dit vind ik heel herkenbaar. Je wilt het graag 'met z'n allen doen', maar uiteindelijk blijft een werkgever in dat opzicht toch werkgever. Gemma: "Als iemand mede door privéproblemen een burn-out oploopt, heeft dat voor werkgever veel impact, niet alleen qua kosten. Zo'n situatie vraagt echte, directe belangstelling van de leidinggevende voor de medewerker."

## COMMUNICATIE LIJKT DUS EEN ONDERSCHATTE ROL TE SPELEN?

Dennis: "Ja, inderdaad. Een accountant inschakelen zien veel MKB'ers als noodzakelijk kwaad. De hulp van andere adviseurs inzetten, vraagt vaak meer afweging vanwege de kosten. Toch is een externe spiegel, een klankbord heel waardevol. Een must zelfs." Gemma: "Om als extern adviseur productief te zijn, is de juiste klik nodig. Een manager heeft een adviseur nodig die op een bepaald gebied sterker is dan hijzelf. Hij zal zich dus kwetsbaar moeten opstellen." John komt in de praktijk nogal eens ondernemers tegen die bang zijn om hun autoriteit te delen met de eigen medewerkers. Advies en raad winnen denken veel ondernemers via hun netwerk te kunnen regelen. Gemma: "Dat is een aanname en tegelijk een valkuil die ik veel tegen kom in de praktijk. Een hoge opleiding, zegt niets over de kwaliteit van communicatie in

Koелеman accountants en belastingadviseurs is een middelgrote organisatie met 35 medewerkers en kantoren in Voorhout, Voorschoten en Hilversum. De adviseurs zijn sparringpartner voor al uw ondernemersvraagstukken die direct of indirect te maken hebben met financiële beslissingen. Daar helpen wij u proactief bij. Wij geven u antwoorden op vraagstukken of nieuwe ideeën om uw vragen op te lossen. Koелеman accountants en belastingadviseurs is actief op de gebieden:

- Accountancy
- Salarisadministratie
- Fiscale aangiften en advisering
- Estateplanning
- Advisering en ondersteuning administratiekantoren
- Online diensten administratie en salarisverwerking
- Bedrijfsverdrachten en financieringsvraagstukken

bedrijven. Over het algemeen geldt: Hoe duidelijker je bent, hoe beter. Visie en bedrijfsregels communiceren naar je medewerkers, vraagt effectieve communicatie. Het is belangrijk dat medewerkers 'meegenomen worden' in het proces, maar een manager moet knopen durven doorhakken. Als een directeur niet in staat is een (vervelende) boodschap over te dragen, ga ik samen met hem kijken waar zijn knelpunten liggen en begeleid ik hem om die te overwinnen."

## MOET DE BAAS VAN DE TOKO ALTIJD HET HARDSTE WERKEN; ALS EERSTE AANWEZIG ZIJN EN ALS LAATSTE WEGGAAN? EN MOET HIJ OVERAL VERSTAND VAN HEBBEN?

"Nee zeker niet, anders word je de slaaf van je medewerkers", vindt Gemma. "Als ondernemer ben je continu aan het pionieren. Je kunt het niet fout doen. Ondernemen is als een reis naar een bepaald doel. Sta onderweg open voor wat je tegenkomt en roep op tijd hulp in." Dennis: "Het gaat om samenwerken. Om met Bill Clinton te spreken: 'We believe that we're all in this together is a far better philosophy than you're on your own'." Concluderend stelt Fred: "Een ondernemer moet uit zijn cocon durven stappen en gaan ondernemen. Doen waar je goed in bent, focussen op waar je omzet mee maakt. En op tijd deskundige hulp inroepen voor alle andere zaken."

## KOелеMAN VOORHOUT

Torenlaan 1-c | 2215 RW Voorhout | 0252-534933  
welkom@accountantskoeleman.nl  
www.accountantskoeleman.nl