

Brouwer & Oudhof in nieuw jasje

# 'De cijfers vertellen hoe het beter kan'

TEKST MARIËTTE PEPERKAMP FOTOGRAFIE RENÉ VERVLOET



Raymond Both

"Je moet dynamisch zijn en met de tijd meegaan. Daar hoort een vernieuwde uitstraling bij", zegt Jan Hoppen. Trots laten de drie heren het verschil tussen het oude en het nieuwe logo zien. De kleur rood is helder en de tekst eronder vertelt wat Brouwer & Oudhof doet: administratie, advies en financiële regie.

### Persoonlijk

Both: "Het logo is strakker en frisser en ook onze website is compleet veranderd. We hebben er een marketingbureau voor in de arm genomen en kiezen voor een interactieve website die goed weergeeft wie we zijn. En dat bedoel ik letterlijk." Hij wijst naar een schermprint van de nieuwe website. "Zie je de man op deze foto? Als we straks naar beneden gaan, kun je hem zien. Hij werkt hier namelijk echt."

Leloux valt hem bij: "De site is heel persoonlijk, zowel richting onze klanten als naar onze medewerkers."

### 'Debiteuren, crediteuren'

Financiële mensen zouden saai zijn. Hoe zit dat bij jullie? Both: "Om het maar zo te zeggen, er is hier een zeer laag Debiteuren - Crediteurenghalte." Leloux: "We kennen allemaal dat clichébeeld van boekhouders die precies om tien uur hun broodtrommeltje opendoen. Dat is echt achterhaald. Onze financiële mensen zijn flexibel." Hoppen knikt instemmend: "Verjonging heeft intern voor een betere communicatie en een niveauverhoging gezorgd." Both: "Verder is onze maatschappelijke betrokkenheid groot. Wat vrijwel niemand weet, is dat we de sponsor zijn van het Ronald McDonald Centre te Amsterdam, een fantastisch initiatief. Wij verzorgen voor hen de fiscale en financiële dienstverlening."

### Werkvloer

Geen stoffige boel dus bij Brouwer & Oudhof. Hoppen: "Onze medewerkers zijn ontzettend belangrijk voor ons, net zo belangrijk als onze klanten. Als directeurs staan we dicht bij de werkvloer en weten we wat er speelt." Leloux: "Als mensen bij ons binnenkomen worden ze intensief ingewerkt, begeleid en waar nodig opgeleid. Doen ze in het begin alleen het zogenaamde inklopwerk, later zijn ze verantwoordelijk voor hun eigen klanten."

Een strategie die werkt. Alle medewerkers zijn gekwalificeerd en werken op hbo-niveau. Maar het gaat niet alleen om cijfers, communicatie is net zo essentieel.

Hoppen: "Weet je, voor ons zijn cijfers eenvoudig. Voor de meeste van onze klanten niet. Wij maken hun cijfers inzichtelijk en begrijpelijk, zodat ze er iets mee kunnen."

### Eén A4-tje

Leloux: "Ons basispakket van dienstverlening kun je in vier zaken onderverdelen: het inrichten van de administratie, het inboeken ervan, het leveren van rapportages en, op basis van de rapportages, het adviseren en begeleiden van de uitvoering van het advies. Naast de wettelijk verplichte rapportages, zoals de fiscale aangifte, zijn de niet verplichte managementrapportages erg populair bij onze klanten. Die hebben we desgewenst zeer

Slaan we het managementoverzicht een keer over, dan hangen ze gelijk aan de lijn.

compact. Op één A4-tje zien de klanten hoe ze ervoor staan en waar eventuele afwijkingen zitten. Daarmee geven we de klanten meer focus op de belangrijke zaken." Hoppen: "In eerste instantie is het wennen voor ze, maar slaan we het managementoverzicht een keer over dan hangen ze gelijk aan de lijn. Het is voor hen een goed middel om te sturen. Want de cijfers vertellen hoe en waar het beter kan."

Een gesprek met drie heren van Brouwer & Oudhof, je zou op zijn minst een heer Brouwer of een heer Oudhof verwachten. Niets is minder waar. Aangeschoven zijn drie directeurs die elk een van de vestigingen voor hun rekening nemen. In Alkmaar Jan Hoppen; in Amsterdam Raymond Both en in Haarlem Serge Leloux. De heren spreken geanimeerd met elkaar en over het bedrijf. Stuk voor stuk bevolgen types die met Brouwer & Oudhof een eigen koers varen, naast het moederbedrijf RSM Niehe Lancée. De volgende stap is per 1 januari 2010 een nieuwe moderne huisstijl en een vernieuwde website.

### Eigen visie

Klanten zijn belangrijk voor Brouwer & Oudhof. De heren raken er niet over uitgepraat. Hoppen: "Onze doelgroep bevindt zich binnen het mkb, een enorme vijver waar een groot percentage van de Neder-



Serge Leloux

landse bedrijven onder valt." Leloux: "Kort gezegd, alle bedrijven met 0 tot 150 medewerkers met meewerkende eigenaar." Both: "Serieuze ondernemers met een eigen visie op hetgeen ze doen. En waar ze zelf in tekort schieten, daar komen wij om de hoek kijken."

Hoppen: "Het verbaast me soms hoe makkelijk bedrijven hun administratie over-

dragen. Die staat vol met vertrouwelijke informatie. Daardoor krijg je een hechte band met klanten. Ze bellen je voor alles, je wordt een echte vertrouwenspersoon. Soms weet ik iets eerder dan hun eigen partner." Both: "Onze kracht zit in het totaalpakket waarmee we onze klanten snel van dienst zijn. Naast het basispakket is alle benodigde kennis in huis via ons moederbedrijf RSM Niehe Lancée, zoals accountants, fiscalisten en corporate finance specialisten, maar ook door samenwerking met advocaten, bedrijfsjuristen en notarissen. Indien nodig ondersteunen we bedrijven door het aanbieden van tijdelijk financieel personeel op locatie."

### Scherp houden

Drie directeurs en allemaal dezelfde visie? Both: "Waren we jaren geleden nog autonoom, nu sluiten we steeds verder en beter op elkaar aan." Hoppen: "Misschien speelt mee dat we directeur zijn en geen aandeelhouder. Er is voldoende vrijheid om het bedrijf naar onze visie te besturen. Iedereen is anders en zo houden we elkaar scherp. We opereren sterk en zeker als een team." Leloux: "We zijn trots op het bedrijf en proberen dat over te brengen op onze medewerkers. De saamhorigheid binnen Brouwer & Oudhof is groot. Dat bleek wel toen twee jaar geleden de directeur van onze Haarlemse vestiging overleed. Zijn verlies hebben we samen gedragen."

Hoppen: "Voor onze klanten zijn we een praktisch en efficiënt kantoor. Alles is duur, we zijn ons daarvan bewust. Dat is voor ons een extra stimulans om hun kosten binnen de perken te houden. Je moet



Jan Hoppen

wel, dat is marktwerking." Nog ruimte voor nieuwe klanten? Hoppen: "Jazeker, elk bedrijf dat geen accountantsverklaring nodig heeft, kan bij ons terecht." ■

**Brouwer & Oudhof**  
 T Alkmaar 072 541 11 14  
 T Amsterdam 020 635 20 35  
 T Haarlem 023 530 04 50  
 E info@brouwerenoudhof.nl  
 I www.brouwerenoudhof.nl