

VOORJAAR 2016 | NR 21

QUESTIES



Doet u ook mee?

Ondernemers aan het woord

FACET 
ACCOUNTANTS & ADVISEURS

Colofon

Questies is het magazine voor cliënten en relaties van FACET Accountants & Adviseurs.

Hoewel bij het redigeren van Questies de grootst mogelijke zorgvuldigheid wordt betracht, bestaat altijd de mogelijkheid dat bepaalde informatie na verloop van tijd verouderd of niet juist meer is. FACET Accountants & Adviseurs zijn niet aansprakelijk voor de gevolgen van activiteiten die worden ondernomen op basis van deze uitgave.

Redactie-adres

Postbus 4079
3006 AB Rotterdam
(010) 452 61 44

www.facet-accountants.nl

Contactpersoon

Kim Stander

Productie, teksten en redactie

Rijken & Jaarsma

Vormgeving

Bureau BM

Fotografie

Rob Lamping

Lithografie & druk

Drukkerij Goos



Audit 3.0 = meerwaarde voor de ondernemer	4
Leon Klootwijk: 'Van reactief ondernemen naar proactief ondernemen'	6
Jenny Brocke: 'Ik wil ondernemers vooruit helpen'	9
Agnes Veen en Niels Gravenland over Exact Online, Elvy en Yuki: 'We leven echt in een andere wereld'	10
Ronald den Ouden, franchise-ondernemer van Rituals: 'Ik wil gewoon zo min mogelijk met papier doen'	13
Ron en Michel de Kok: 'KFC zit in ons bloed...'	16
Richard Verkerk: 'IT-tools zorgen voor kennis en inzicht'	19
Rik Rombouts, eigenaar Weterings Plastics: 'Van rituele dans naar 100% controle'	20
Eline van der Ende, assistent-accountant over Visionplanner: 'Concrete cijfers, concrete gesprekken'	22
Agnes Geist, HACON Containers: 'Met één druk op de knop kan ik de cijfers uitdraaien'	24
Duncan Eduard en Tobias Taminau, IRIS Corporate Finance: 'Transparantie verlaagt risico, minder risico verhoogt de waarde'	25

Het is vooral de kunst om oude gewoonten los te laten!



Doet u ook mee?

Uit de verhalen van de geïnterviewde ondernemers blijkt dat veranderingen soms best even wennen zijn. Want elke verandering heeft nu eenmaal tijd nodig. Maar de toekomst wordt niet gemaakt door mensen die hetzelfde blijven doen, maar juist door mensen die stappen zetten. De kunst is dan vooral oude gewoonten los te laten! Met het gebruik van bijvoorbeeld slimme IT tools ontwikkelt uw onderneming zich tot een hoger niveau.

Wij helpen u graag. Met advies over of de implementatie van online boekhoudpakketten en aanvullende IT-oplossingen. Of maak kennis met onze moderne controle-aanpak, waarbij het interpreteren van data een belangrijke rol speelt.

Ondernemers die al de nodige stappen maakten naar een volledig digitale boekhoudomgeving, eventueel in combinatie met tools zoals Visionplanner, Yuki, Qlikview, zijn unaniem in hun oordeel: het scheelt hen enorm veel kostbare tijd én ze hebben meer inzicht in het reilen en zeilen van hun onderneming. Op elk gewenst moment van de dag!

De ontwikkelingen gaan razendsnel. Het automatisch analyseren van al die data die al beschikbaar zijn in uw organisatie helpen uw processen te optimaliseren. Met meer en betere informatie kunt u beter en veelal sneller bijsturen. Het helpt u om nog beter te ondernemen.

Wij ontwikkelen ons. Doet u mee?



Wim de Jong
Algemeen Directeur

Elke verandering heeft tijd nodig



Audit 3.0 = meerwaarde voor de ondernemer

De accountantscontrole van de jaarrekening is verplicht voor ondernemingen vanaf een bepaalde omvang. Klanten zien het als verplichting. Door een traditionele controle aanpak kijken te veel accountants achterom in plaats van vooruit. FACET doet dat anders. Met de gegevens uit de accountantscontrole is namelijk nog zoveel meer te doen. Real time informatie helpt je als ondernemer sturing te geven aan je onderneming. Zo kun je als ondernemer beter onderbouwde keuzes maken. FACET investeert al enige jaren in Audit 3.0. Met goede resultaten: voor de ondernemer en voor FACET.



Jenny Brocke

Cor van Marle

Cor van Marle is binnen FACET de kartrekker van Audit 3.0 en heeft daarbij sinds 1 februari van dit jaar de steun van Jenny Brocke.

Cor: 'De voortschrijdende automatisering biedt steeds weer nieuwe mogelijkheden die veel beter en directer aansluiten bij wat ondernemers uiteindelijk willen: zicht op wat er binnen hun onderneming gebeurt. Daarnaast kun je data veel slimmer gebruiken voor de koers die je als ondernemer voor ogen hebt. Wij kunnen die informatie weer gebruiken voor onze controle. Het mes snijdt zo aan meerdere kanten.'

Jenny: 'Een controle op datgene wat een ondernemer zegt dat hij of zij doet, zal blijven. Dat is ook wettelijk verankerd. Maar hoe en op welke wijze de controle plaatsvindt, dat verandert wel. In deze digitale tijd is alles bekend: je hoeft je bank niet meer te vragen hoe het met je onderneming gaat. Zij weten dat waarschijnlijk al voordat je dit zelf in de gaten hebt.'



Informatie is de crux

Cor: 'Met behulp van technieken als process mining en data-analyse haal je veel informatie boven tafel. Financiële informatie, maar ook procesinformatie en operationele gegevens. Daaruit zijn allerlei combinaties te maken, afgestemd op de behoefte van de ondernemer en de onderneming. De crux is uit alle informatie de juiste gegevens te halen en deze overzichtelijk te presenteren, bijvoorbeeld via een dashboard. Tegelijk gebruiken we deze informatie ook voor onze controle. Die hoeft zich niet meer te beperken tot de twee traditionele momenten in het jaar, de interim-controle en de eindejaarscontrole, maar kan elke maand, week of dag gedurende het boekjaar plaatsvinden. "Continuous monitoring" zogenoemd.'

'De betrouwbaarheid van de informatie is essentieel'

Automatisering geeft zekerheid

Automatisering gaat een groot deel van de zekerheid geven waarnaar je zowel als ondernemer als accountant op zoek bent, stelt Jenny. 'Natuurlijk moet je kritisch kijken of de informatie die je uit diverse systemen haalt op de juiste manier aan elkaar is gekoppeld. De betrouwbaarheid van de informatie, de informatievoorziening en de processen is essentieel. Dit is het vakgebied van IT Audit. Maar het gaat er ook om anders naar uitkomsten te kijken en tot andere interpretaties te komen. Met die meerwaarde kun je ondernemers vooruit helpen.'

FACET loopt voorop

FACET loopt met zijn visie voorop in de markt, stelt Jenny als 'nieuwkomer' vast. 'Veel financiële mensen en ook accountants zijn gewend te denken in bepaalde structuren en houden daaraan vooralsnog consequent vast. Het besef dat de wereld verandert, is wel aanwezig, maar in de praktijk is er nog niet zoveel van

te merken. Ook niet bij veel beroepsgenoten. Het gaat nog te veel over verantwoording in plaats van het rendement van de ondernemer voor elke geïnvesteerde euro.

Voor ondernemers is het belangrijk dat ze sneller kunnen bijsturen als dat nodig is. Daarvoor heb je actuele informatie nodig. Als accountant willen we onze klanten daarbij helpen. Niet door achteraf te vertellen wat anders had gemoeten, maar door gedurende het jaar mee te kijken naar de KPI's van het bedrijf en proactief te adviseren.'

Blijven inzetten op innovatie

Binnen FACET rijdt de Audit-trein gestaag door. **Cor:** 'Veranderen kost energie en tijd en we moeten reëel blijven over wat haalbaar is, zowel bij onze klanten als bij onze medewerkers. Wij zijn nu met de jaarcontroles van 2015 bezig, maar zouden in de nieuwe aanpak tegelijk ook met 2016 bezig moeten zijn. Dat is om praktische redenen niet altijd mogelijk. Maar we gaan wel door en blijven inzetten op ons imago als vernieuwende accountants.'

Jenny: 'Wij bieden een aanpak die anders is dan gebruikelijk: met veel meer mogelijkheden en toegevoegde waarde voor de klant en voor ons. Het gaat erom mee te kijken met de ondernemer en hem te helpen dingen nog beter te organiseren.'

'Veranderen kost energie en tijd'

Klanten nieuwe inzichten bieden

Cor: 'Gelukkig spreekt dit ondernemers aan en zijn er steeds meer voorbeelden uit de praktijk die dit aantonen. We verrassen klanten regelmatig door bepaalde informatie boven water te halen, bijvoorbeeld om aanzienlijke besparingen te kunnen realiseren. Bij Klootwijk, de bakkersketen, konden we met behulp van data-analyse de klant nieuwe inzichten bieden. Zo helpen we als moderne accountant onze klanten verder op weg en dat is waar het uiteindelijk om gaat.'



Toen Pleun en Truus Klotwijk in 1951 vanuit de kelder van hun woonhuis een kleine bakkerij startten, hadden ze waarschijnlijk niet kunnen bedenken waar Bakker Klotwijk anno 2016 voor staat: 32 eigen winkels in franchisevorm in de regio Groot-Rotterdam, toeleverancier van dagvers brood en banket voor o.a. diverse supermarktorganisaties en een eigen lijn van speciale producten, zoals koolhydraatarm en Rotterdams brood.

Leon Klotwijk:

'Van reactief ondernemen naar proactief ondernemen'



De leiding van Bakker Klootwijk is sinds een aantal jaar in handen van hun kleinzoon Leon. 'Mijn opa bakte vroeger broden in zijn takkenbosoven en mijn oma bracht ze vervolgens rond op haar bakfiets. Ze waren heel vooruitstrevend en leverden als een van de eersten brood aan winkels die geen bakkerij hadden en aan Cash & Carry. Op 3 september van dit jaar vieren we ons 65-jarig bestaan.'

Bakker Klootwijk had in die 65 jaar te maken met voorspoed, maar ook met tegenspoed. In 2014 maakte het bedrijf een reorganisatie door. Wat was daar de reden van?

Leon: 'We moesten wel, we draaiden verlies in de winkelgroep. We brachten het aantal winkels terug van 42 naar 32 en kozen er bewust voor om deze winkels in franchise-vorm voort te zetten. Onze ervaring is dat zelfstandig ondernemers meer gedreven zijn en meer oog voor hun klanten hebben. Naast minder winkels zijn we ook het gehele logistieke traject efficiënter en duurzamer gaan inrichten. Omdat het bedrijf een nieuwe fase in ging, ontstond behoefte aan meer controle. We wilden meer grip krijgen op onze goederenstromen en ik

wilde weten hoe ik mijn bestaande operationele handelingen kon verbeteren. Een jaar of twee geleden kwamen we in contact met FACET, zij begrepen waaraan wij behoefte hadden.'

Wat deed FACET voor Klootwijk?

Cor van Marle, behandelend accountant: 'We voerden een uitvoerige data-analyse uit om te achterhalen hoe alle datastromen liepen. Daarnaast wilden we weten aan welke informatie Leon behoefte had. Hij wilde bijvoorbeeld de recepturen aan de producten koppelen om na te gaan hoeveel grondstoffen daadwerkelijk nodig zijn voor de productie van een bepaald aantal broden, oftewel: Wat is het werkelijke verbruik versus het normgebruik? Dankzij de data-analysetool Lavastorm en het dashboardprogramma Qlikview werd de benodigde informatie inzichtelijk. En daar kwamen verrassende cijfers uit.'

Leon: 'Het onderbuikgevoel dat we eigenlijk al hadden, werd bevestigd. Het verschil tussen wat echt nodig was om bijvoorbeeld 1.000 broden te bakken en de hoeveelheid deeg die daarvoor werd gebruikt, was groot. Daar schrokken we van, want dat betekende elke keer een behoorlijke



extra kostenpost. Omdat die cijfers nu concreet zijn, kunnen we ons beleid erop aanpassen. Het is nu tijd voor de volgende stap, namelijk het in praktijk brengen van het beleid. Dat betekent dat iedereen in de bakkerij zich bewust moet worden van de processen en van zijn of haar eigen taak daarin.'

Wat zien jullie als voordelen van de genoemde IT-tools?

Leon: 'Dankzij die tools spelen we nu korter op de bal en kunnen we sneller actie ondernemen. We gaan nu heel gericht managen op onze omzet en op onze brutomarge. De derde stap die we dit jaar maken, is het scherper krijgen van onze loonkosten. Dat zijn de variabelen waarop ik als ondernemer kan sturen. Ik ga van reactief ondernemen naar proactief ondernemen en dat kan met behulp van deze tools.'

Cor: 'Door het gebruik van de IT-tools zijn we als accountant genoodzaakt om heel veel kennis van een organisatie te hebben. Met deze tools raken we namelijk heel diep de wortels van de processen. Dankzij deze kennis zijn we in staat om onze klanten veel beter adviseren. We weten wat er speelt.'

Hoe ziet de toekomst eruit voor Bakker Kloodwijk?

Leon: 'Ik merkte in de afgelopen periode dat ik geen energie kreeg van het operationeel aansturen van het bedrijf. Dus namen we begin dit jaar iemand aan die dit van mij overneemt, waardoor ik tijd en ruimte heb om mij met innovaties bezig te houden. Want daar word ik wel blij van! Ik doe overall ideeën op en vind het een uitdaging om te experimenteren met pure recepturen. Normaal gesproken is brood, dankzij kleine doseringen enzymen, een dag of 4 à 5 houdbaar. Met dat soort

verbeteraars is natuurlijk niets mis. Maar in de desembakkerij krijgt brood meer tijd om te rijzen en te rusten. Daar hangt natuurlijk wel een ander prijskaartje aan en het brood wordt eerder oud, maar ik denk dat consumenten dat accepteren. Zeker als ze het verhaal erachter kennen.

Dat ambachtelijke moeten we veel beter bij onze consumenten voor het voetlicht gaan brengen. In onze winkels gaan we ons meer richten op beleving en gaan we de consument laten zien hoe ambachtelijk brood gemaakt wordt: "Hoe ga je van deeg naar eindproduct?". Er moet een omslag komen van centraal geleverd brood naar brood dat op locatie gemaakt wordt. Ook zoeken we naar een betere aansluiting bij de jongere doelgroep, zeg maar de twintigers. Die zijn we uit het oog verloren. Brood moet "sexy" worden.

'Het onderbuikgevoel dat we eigenlijk al hadden, werd bevestigd'

Ik weet dus zeker dat we gaan groeien in de desemproductie, daar zie ik een belangrijke toekomst. Daarnaast gaan we groeien in onze banketbakkerij en acquisitie doen op dagvers brood. Mijn collega-bakkers zeggen wel eens: "Jullie kiezen niet". Ik denk dan: Laat ons maar niet kiezen, want dit is de goede weg. Zo zijn we namelijk een stuk minder kwetsbaar. Ik vertrouw op mijn intuïtie. Daarmee schrijf ik mijn eigen toekomst.'





Jenny Brocke: 'Ik wil ondernemers vooruit helpen'

Oh, dus door de
automatisering gaat
de controle van
mijn jaarrekening
veranderen?

Jenny Brocke is sinds 1 februari 2016 werkzaam in de Audit-praktijk van FACET. Samen met Cor van Marle is ze verantwoordelijk voor het bedienen van de klanten en het relatiebeheer van audit-klanten. Vanuit haar ervaring richt Jenny zich ook specifiek op strategisch management en risicobeheersing en het verder uitbouwen van de nieuwe controle-aanpak, Audit 3.0.

Jenny startte haar accountantscarrière bij PwC. Eerst in de controlepraktijk, later was zij werkzaam in de hoek van operational audit en risicobeheersing. Van PwC stapte ze over naar de Schiphol Groep om als Risk Manager en Manager Internal Audit vorm te geven aan de opzet en implementatie van een risicomanagement-systeem. Jenny: 'Daarbij ging het om het hele proces: van strategie naar doelstelling, van doelstelling naar beheersing, monitoren en rapportering.

Toen dat hele systeem eenmaal stond, ben ik weer overgestapt naar de controlepraktijk, van Flynth om precies te zijn. Binnen dit kantoor heb ik in tien jaar tijd diverse functies vervuld: Vakgroepmanager Accountancy, Director Audit en verantwoordelijk directeur voor een nieuwe unit voor productontwikkeling en

innovatie. Innovatie is in deze tijd een must als je de concurrentie voor wilt zijn.'

Haar werkgever groeide, mede door een aantal fusies, in snel tempo uit tot een flinke organisatie. Met alle effecten die dat met zich meebrengt. Na tien jaar was voor Jenny het moment daar om op zoek te gaan naar een nieuwe uitdaging.

'De manier waarop ze bij FACET tegen de nieuwe manier van accountantscontrole aankijken en de visie over Audit 3.0, spreekt mij enorm aan. Net als boekhouden en het samenstellen van jaarrekeningen gaat ook de controle onmiskenbaar veranderen door automatisering. Want ook in controle is veel te automatiseren. Bij FACET is dit een aantal jaar geleden al onderkend en daarop is geïnvesteerd.'

FACET is volop bezig de vernieuwing in de praktijk te brengen en de accountantscontrole anders in te richten, met als uitgangspunt de toegevoegde waarde voor de ondernemer. Daarover raakten we in gesprek en dat leidde ertoe dat ik per 1 februari bij FACET ben begonnen. Met mijn ervaring in de accountancy, strategisch management en risicomanagement en innovatie wil ik ondernemers vooruit helpen.'



Agnes Veen

Agnes Veen en Niels Graveland over Exact Online, Elvy en Yuki:

'We leven inmiddels echt in een andere wereld'

Binnen FACET zijn Agnes Veen en Niels Graveland de enthousiaste 'kartrekkers' als het gaat om de implementatie van Exact Online, Yuki en Elvy. Nog niet alle klanten maakten de overstap naar een van deze programma's. Dus een goed moment om stil te staan bij de vraag waarom deze tools het leven van ondernemers een stuk aangenamer kunnen maken. Eén ding is volgens Agnes en Niels zeker: 'Dit is de toekomst!'



Niels Gravenland

Wat zijn Exact Online, Elvy en Yuki?

Niels: 'Kort gezegd zijn Exact Online en Yuki online boekhoudprogramma's. Dankzij deze programma's is een aantal administratieve handelingen geautomatiseerd. Bij FACET werken we al jaren met Exact Online, zowel voor klanten die hun administratie op kantoor afgeven zodat wij deze kunnen verwerken, als ook voor klanten die over een eigen licentie beschikken.'

Agnes: 'Omdat we qua digitalisering nog een stap verder wilden gaan, zochten we naar een onlinepakket waar we facturen naar toe kunnen mailen, die vervolgens direct automatisch verwerkt worden en waar een bankkoppeling te realiseren is. En dat allemaal op één digitaal platform. Dat werd Yuki. Dit programma is vooral geschikt voor ondernemingen met meerdere vestigingen, omdat het mogelijk is vestigingen onderling met elkaar te vergelijken.'

Niels: 'Veel van onze klanten werken al met Exact Online of wij verwerken hun administratie in Exact Online. We willen hen niet verplichten om de overstap naar Yuki te maken. Maar omdat we ook met Exact Online

meer handelingen willen automatiseren, koppelden we hieraan het scanpakket Elvy. Elvy zorgt ervoor dat facturen herkend en verwerkt worden in Exact Online.'

Wat zijn de belangrijkste kenmerken van Yuki en Exact Online?

Agnes: 'Bij Yuki gaat alles digitaal. Het programma herkent na drie keer een factuur en zal deze de vierde keer automatisch boeken. Ook worden elke dag de bankmutaties ingelezen en verwerkt. Dat is natuurlijk fantastisch, want dan ben je als ondernemer altijd bij met je administratie. Het betekent wel dat je in het begin de administratie goed moet inrichten. Daarnaast moeten de interne processen op orde zijn. Vaak gaan facturen ter goedkeuring over meerdere bureaus en als een factuur dan twee keer wordt ingescand, krijg je met dubbele facturen te maken, maar gelukkig herkent Yuki deze. Belangrijk is ook dat de leveranciers hun facturen naar een specifiek mailadres kunnen sturen. Kortom, de implementatie van Yuki vraagt op voorhand best wel wat tijd, maar die investering betaalt zich daarna zonder meer terug. Want zodra leveranciers hun inkoop-

facturen mailen, is de administratie bij. Maakt een onderneming bijvoorbeeld gebruik van een kassasysteem, dan is dat via een converter ook aan Yuki te koppelen. Dat betekent dat de omzet direct is bijgewerkt. We leven inmiddels echt in een andere wereld en de ontwikkelingen gaan snel. Dit is de toekomst.'

'We gaan meer cijfers analyseren en adviseren'

Niels: 'Het belangrijkste verschil met Exact Online in combinatie met Elvy en Yuki is dat bij Exact Online altijd nog een menselijke handeling nodig is. Yuki herkent de facturen na drie keer, dat is bij Elvy niet het geval, dan moeten we de factuur zelf nog doorzetten naar Exact Online.'

Op zich is Exact Online geschikt voor alle ondernemingen die hun administratie willen digitaliseren. Voor de wat grotere

ondernemingen beschikt Elvy over een autorisatie-module, maar dat geldt ook voor Yuki. Dus voor welk programma een ondernemer dan uiteindelijk moet kiezen? Dat heeft met allerlei factoren te maken. Hoe groot is de onderneming? Om wat voor soort bedrijf gaat het? Is er een eigen boekhoudafdeling? Met welk pakket is men gewend te werken? Kijk, bij een franchiseonderneming met een kassasysteem verdient Yuki de voorkeur, maar bij een groothandel met 50 man personeel werkt Exact Online waarschijnlijk beter. Het is belangrijk van tevoren goed na te denken wat de ondernemer met zijn cijfers wil doen. Op basis daarvan kunnen we adviseren welk programma het beste past.'

Veranderen jullie werkzaamheden door de opkomst van deze tools?

Agnes: 'We zien deze tools zeker niet als een bedreiging, maar ons werk gaat hierdoor wel veranderen. We gaan meer cijfers analyseren

en op basis daarvan advies uitbrengen. Onze werkwijze en onze denkwijze wordt anders. We hebben nu meer tijd om ons in de administratie van onze klanten te verdiepen. Dat is ook prettig voor de klanten. Het is bovendien heel leuk om dit soort tools aan ondernemers uit te leggen en dan vervolgens te merken hoe enthousiast ze erover zijn.'

Niels: 'Vroeger wisten ondernemers vaak pas bij het opstellen van de jaarrekening wat de resultaten van het afgelopen jaar ongeveer gingen worden. Nu kunnen ze per maand of per dag het resultaat bekijken. Ook kunnen we vanuit deze tools bijvoorbeeld een koppeling leggen met Vision Planner, een programma waarmee we verschillende rapportages kunnen maken.'

Moeten ondernemers wennen aan deze manier van werken?

Niels: 'Ja, soms wel. Sommige ondernemers

hebben het gevoel dat ze een stuk controle uit handen geven en dat vinden ze lastig. Terwijl ze eigenlijk veel meer controle krijgen.'

Agnes: 'Zodra ondernemers zien hoe Yuki en Exact Online werken, zijn ze meestal wel vrij snel overtuigd. Dat geldt zeker voor ondernemers die 24 uur per dag inzicht willen hebben in hun cijfers. Al zijn er natuurlijk ook ondernemers die maar één keer per kwartaal hun mutaties verwerken en die genoeg hebben aan een jaarrekening.'

Hoe gaan jullie de klanten van FACET overtuigen om over te stappen naar een van de online boekhoudpakketten?

Niels: 'Door duidelijk te maken dat we door deze programma's veel efficiënter kunnen werken en dat ondernemers altijd real time inzicht hebben in hun cijfers. Want alleen dan kun je als ondernemer tijdig bijsturen als dat nodig blijkt te zijn.'

Ontwikkelingen gaan steeds sneller: UBL factureren

Agnes: 'Een van de ontwikkelingen die we nu zien is het UBL-factureren (Universal Business Language). Elke factuur gaat dan vergezeld van een HTML-bestandje waarmee een factuur per regel kan worden ingelezen. Heb je bijvoorbeeld een factuur van een groothandel met verschillende artikelen, dan wordt per regel ingelezen op welke grootboekrekening een artikel geboekt moet worden. Een factuur is dan als het ware een computerbestand dat ingelezen en verwerkt wordt. We zijn al met een pilot bezig.'



UBL-factureren?





Ronald den Ouden, franchise-ondernemer van Rituals:

'Ik wil gewoon zo min mogelijk met papier doen.'

Ronald den Ouden besloot in 2014 om samen met zijn vrouw Iris, naast zijn werk als freelance ICT'er bij onder andere Shell, een nieuwe uitdaging aan te gaan. 'We wisten dat ze bij Rituals op zoek waren naar franchise-ondernemers. Alleen ging het in die tijd in Nederland zo goed met de retail, dat er op dat moment geen geschikte locaties beschikbaar waren. We zeiden tegen elkaar "De eerste locatie die vrij komt, het maakt niet uit waar, daar gaan we beginnen".'



Edwin Riet

Ronald den Ouden

In de binnenstad van Rotterdam en ook in de verschillende winkelcentra is in toenemende mate sprake van leegstand. Hoe kijkt Ronald den Ouden daar als franchise-ondernemer tegenaan?

'Ik ben in onze branche niet bang dat online-verkopen het van ons gaat overnemen. Wij verkopen een belevingsproduct, daarvoor willen mensen wel naar de stad komen. Toen V&D recent de deuren moest sluiten, vroeg ik mezelf natuurlijk meteen af "Wat gaat dat doen voor mijn omzet?" Ik schrok bijna toen ik merkte dat een aantal vestigingen daardoor flink meer omzet draaiden. Nu is het maar de vraag hoe dat straks zal zijn als de panden van V&D een nieuwe bestemming krijgen. De huurprijzen in de binnenstad zijn zo hoog en de huurtermijnen zo lang, dat is voor een zelfstandig ondernemer niet meer op te brengen.

Uit ervaring weet ik dat winkels elkaar kunnen versterken. Onze vestiging op Zuidplein draaide bijvoorbeeld helemaal niet goed, tot het moment dat de Primark zich daar vestigde. Dat betekent voor ons bijna de helft meer omzet! Als ik eerlijk ben, zit ik zelf het liefst in een winkelstraat met allerlei parfumeriewinkels. Want ook dat kan elkaar versterken. Het winkelend publiek gaat dan voor dat soort aankopen naar een speciaal deel van de stad waar alles bij elkaar komt. De ene keer komen ze dan bij Rituals en de volgende keer bij de concurrent. Ik ben daar niet bang voor, integendeel. Doe mij maar een heel rijtje naast elkaar!'



Dat werd uiteindelijk Amersfoort. 'Niet lang daarna volgde het Alexandrium in Rotterdam. Inmiddels hebben we vier Rituals-vestigingen. Naast de vestiging in het Alexandrium zitten we in Rotterdam ook op de Korte Lijnbaan en de vestiging in Amersfoort ruilden we tegen het Zuidplein. Daarnaast zitten we in Capelle aan den IJssel.'

Op elk moment van de dag KPI's kunnen bekijken

Bij Rituals hadden ze behoefte aan een online boekhoudprogramma. 'Voordat ik klant werd bij FACET, zat ik bij verschillende loon- en administratiekantoorjes die niet echt met hun tijd mee gingen. De boekhouding van de vier vestigingen werd in één administratie gevoerd. Ik had daardoor geen enkel zicht op hoe elke vestiging het deed. Dat maakte het moeilijk om bij te sturen. Ook was het niet mogelijk om personeelskosten op de juiste kostenposten te boeken. Zo werden bijvoorbeeld de teruggaven van het UWV van dames die met zwangerschapsverlof waren, alleen op de vestiging in het Alexandrium geboekt en dat gaf natuurlijk een vertekend beeld. Vanwege mijn ICT-achtergrond was ik zelf al bezig geweest met het automatiseren van gegevens, maar dat was voor mij toch niet voldoende. Ik wilde gewoon vanaf elke computer op elk moment van de dag mijn KPI's kunnen bekijken. Op voorspraak van de bank maakten we daarom de overstap naar FACET, ook omdat zij meerdere disciplines in huis hebben. Zij lopen in hun aanpak voor als het gaat om het gebruik van allerlei IT-tools. Op hun advies werken we nu met het online boekhoudpakket Yuki met daaraan gekoppeld het forecastprogramma Visionplanner.'

Ik zie precies als en waar de schoen gaat wringen

Ronald ziet duidelijk de voordelen van Yuki. 'Ten eerste, als er kosten zijn die over alle vier de vestigingen belast moeten worden, dan gebeurt dat automatisch via Yuki. Elke vestiging heeft een eigen mailadres voor facturen die alleen op die locatie betrekking hebben, daarnaast er is een centraal mailadres voor de

gezamenlijke kosten. Denk dan aan de kosten van de accountant. Alle facturen worden via Yuki ingescand en in combinatie met de bankkoppeling op de goede posten geboekt. Dat scheelt niet alleen mij enorm veel tijd, maar facturen blijven ook niet langer op een bureau liggen. Dankzij Yuki heb ik "creditcontrol", kan ik continu bovenop de cijfers zitten en zie ik precies als en waar de schoen gaat wringen.'

Een ander groot voordeel is dat ik nu ook inzicht heb in mijn kosten. Die zag ik nu allemaal voorbij komen en daar schrok ik behoorlijk van. Met als gevolg dat ik direct flink ben gaan schrappen, bijvoorbeeld in allerlei lopende abonnementen. Dankzij Yuki heb ik controle.'

FACET hielp ons bij het inrichten van het systeem

'De implementatie van Yuki bleek niet lastig te zijn. Agnes Veen van FACET hielp ons met het inrichten van het geheel en ook de leveranciers waren vrij snel om, dat gaf geen problemen. Gelukkig werkte ook het hoofdkantoor van Rituals goed mee, waardoor nu ook ons kassasysteem aan Yuki is gekoppeld. Recent ging Rituals over op een nieuw voorraadstelsel. De volgende stap is om ook dat in Yuki onder te brengen. Al zal dat best nog lastig zijn. In de maanden november en december draaien wij namelijk 30% van onze omzet. In die periode wordt er tussen de vier winkels veel voorraad heen en weer geboekt. Dan is het vaak een kwestie van "wie er nog wat heeft...". En daar gaat het elk jaar mis, dan kloppen de cijfers niet omdat medewerkers in alle hectiek vergeten voorraad intern om te boeken. Dus daar ligt een uitdaging.

Als ICT'er gebruik ik natuurlijk nog veel meer tools. Ik wil gewoon zo min mogelijk met papier doen. In aanvulling op Yuki gebruik ik ook Visionplanner voor mijn prognoses. Daarnaast gebruik ik Office 365 zodat alles in de Cloud staat en gebruik ik Tamigo voor de urenregistratie, Fuze voor telefonie, Adobe Document Cloud voor mijn contracten en via FACET maken we ook gebruik van het salarisverwerkingsprogramma Personeelsloket.'



Ron de Kok

Agnes Veen

Michel de Kok

*Niet alleen de mensen,
maar ook de
systemen worden steeds slimmer.*



Ron en Michel de Kok:

'KFC zit in ons bloed...'

Aan de Bergweg 234 in Rotterdam huist één van de acht KFC-restaurants van Ron en Michel de Kok. Op hun kantoor op de bovenste etage van dit pand praten we, in aanwezigheid van Agnes Veen van FACET, met de beide broers over het verleden, het heden en de toekomst. Samen bouwden ze de franchiseketen in het Rotterdamse uit van twee naar acht vestigingen en werd KFC een begrip in Rotterdam. De taakverdeling tussen de beide mannen is duidelijk: Ron houdt zich met de financiële en Michel met de operationele kant van het bedrijf bezig.

Het verleden

Ron: 'Onze ouders waren in 1972 de eersten die op het Europese vasteland het merk KFC introduceerden. De vestiging op de Bergweg was hun eerste KFC-restaurant en daar zitten we nog steeds. Ook wij stonden van jongs af aan in het restaurant. In 1980 kwamen we fulltime bij onze ouders in het bedrijf. Onze vader overleed onverwachts in 1997. Op dat moment hadden we twee KFC-restaurants in Rotterdam, deze aan de Bergweg en een vestiging op de West-Kruiskade. Wij stonden toen voor de keuze: stoppen of doorgaan? We kozen voor het laatste, kochten mijn moeder uit en startten vanuit een nieuwe structuur.'

Michel: 'We knapten de twee bestaande zaken op en in de tussentijd werden ons nieuwe locaties aangeboden. Vanaf 1998 openden we bijna elke twee jaar een nieuwe vestiging of verbouwden we een van de bestaande filialen. Het bedrijf bracht ons succes, al was het soms ook moeilijk. Zo had de vestiging in Baren-

drecht een valse start. Kort na de opening in 2005 brak de vogelgriep uit. We hadden flink geïnvesteerd en als je dan een half jaar lang op de helft van je geprognostiseerde omzet zit, dan loopt het snel van je af.'

Het heden

Ron: 'Barendrecht is nu, samen met de vestiging naast Pathé De Kuip, één van de best lopende filialen. De aanloop naar de binnenstad is veel minder omdat steeds meer winkels daar hun deuren sluiten. In 2014 openden we ons achtste filiaal, in het Alexandrium. We hadden nooit verwacht daar terecht te komen, maar de gelegenheid deed zich voor. In zo'n situatie kijk ik samen met FACET naar de investeringsbegroting en regel ik de financiën. Michel is verantwoordelijk voor het hele bouwkundige traject en het personeel.'

Michel: 'Aan het openen van een nieuwe vestiging gaat zeker driekwart jaar voorbereiding vooraf. Tegen de tijd dat de openingsdatum in

zicht komt, heb ik vaak slapeloze nachten.'

Ron: 'Het is altijd spannend, zo'n nieuwe zaak. We hebben binnen het KFC-concept gelukkig wel voldoende vrijheid om ons eigen stempel te drukken op de restaurants, al ontkomen we er niet aan om steeds meer richting het one-system van de KFC Company te gaan.'

Michel: 'Dat geldt niet alleen voor systemen en procedures van KFC, maar ook voor onze medewerkers. Zij worden vanuit KFC gecertificeerd en moeten landelijke trainingen doorlopen. Ze worden steeds slimmer, daar sturen we ook op. Want hoe je het ook wendt of keert, het begint bij de jongens en meisjes die het operationele werk doen. Ron en ik zijn zelf niet meer dagelijks met kip bereiden bezig, maar met mensen, met delegeren, aansturen en problemen oplossen.'

Ron: 'Niet alleen de mensen, maar ook de systemen worden steeds slimmer. Toen mijn ouders met KFC begonnen, waren ze klant bij Karreman en Ouwerkerk, een van de voor-



Ron de Kok

gangsters van FACET. Ons contact gaat dus al heel ver terug. Sindsdien is er veel veranderd. Vroeger deden we alle administratie op papier. Eerlijk gezegd bracht ik tot halverwege 2015 elke maand mijn ordner met facturen en bankafschriften bij FACET en boekten zij alles in. Totdat Agnes tegen me zei: "We gaan digitaal". Ik stond daar eerlijk gezegd niet zo voor open. Ik vind het nu eenmaal prettig om facturen te zien en te voelen. Op advies van FACET brachten we onze administratie in Yukiworks.nl onder en Agnes richtte alles voor ons in. Vanaf het vierde kwartaal van 2015 ging ik zelf, ondersteund door Agnes met Yukiworks.nl aan de slag. En ik vond het eigenlijk al heel snel leuk! Vroeger waren we een paar dagen per week bezig met de



Michel de Kok

Over KFC

In Nederland heeft KFC momenteel 50 vestigingen, 30 daarvan kennen een franchiseformule, de andere vestigingen zijn eigendom van de KFC Company. Het merk groeit gemiddeld met 5 à 6 vestigingen per jaar.

administratie, nu ben ik met een half uurtje per dag klaar. We gaan nog investeren in een nieuw kassasysteem dat we aan Yukiworks.nl koppelen, dan hoef ik ook geen kasboek meer bij te houden. Ik weet dat we met Yukiworks.nl ook onze vestigingen met elkaar kunnen vergelijken, maar ik vind het de taak van FACET om de cijfers voor ons te analyseren. Wij zijn goed in wat wij doen, laat de mensen van FACET de dingen doen waar zij goed in zijn.'

De toekomst

Michel: 'Natuurlijk staan we stil bij de vraag: hoe lang willen we het op deze manier blijven doen? Gaan we consolideren of gaan we afbouwen? Stel, dat er een nieuwe uitdaging

komt, stappen we er dan toch weer in?

Ron: 'We schreven een vijfjarenplan dat loopt tot 2020. We hebben geen opvolgers, onze kinderen gaan het niet van ons overnemen. We moeten over ons pensioen nadenken. Maar ja, KFC zit wel in ons bloed.... Stel dat we over een jaar of twee verliefd worden op een nieuwe locatie?'

Michel: 'Acht winkels en ruim 240 personeelsleden is een hele verantwoordelijkheid. Van die druk willen we wel af, maar misschien kunnen we op een andere manier bij KFC betrokken blijven. Nu zijn we in elk geval nog volop bezig met de bouw van een nieuw pand voor onze vestiging in Barendrecht.'

Richard Verkerk:

‘IT-tools zorgen voor kennis en inzicht’

Richard Verkerk is een van de data-analyse specialisten binnen het Auditteam van FACET. Als geen ander kan hij de ‘ins and outs’ toelichten van de IT-tools waarmee FACET werkt. Voor een groot aantal klanten stelde hij de afgelopen jaren analyses op om de controle van de jaarrekening beter uit te voeren en bouwde hij dashboards waarmee klanten hun organisatie continu kunnen monitoren.

‘Dankzij deze tools kunnen we inzoomen op de uitzonderingen en op zaken die operationeel en financieel niet goed lopen binnen een bedrijf. Ondernemers kunnen hierop direct inspelen. Met de implementatie van dit soort tools lopen wij ten opzichte van andere accountantskantoren duidelijk voorop.’

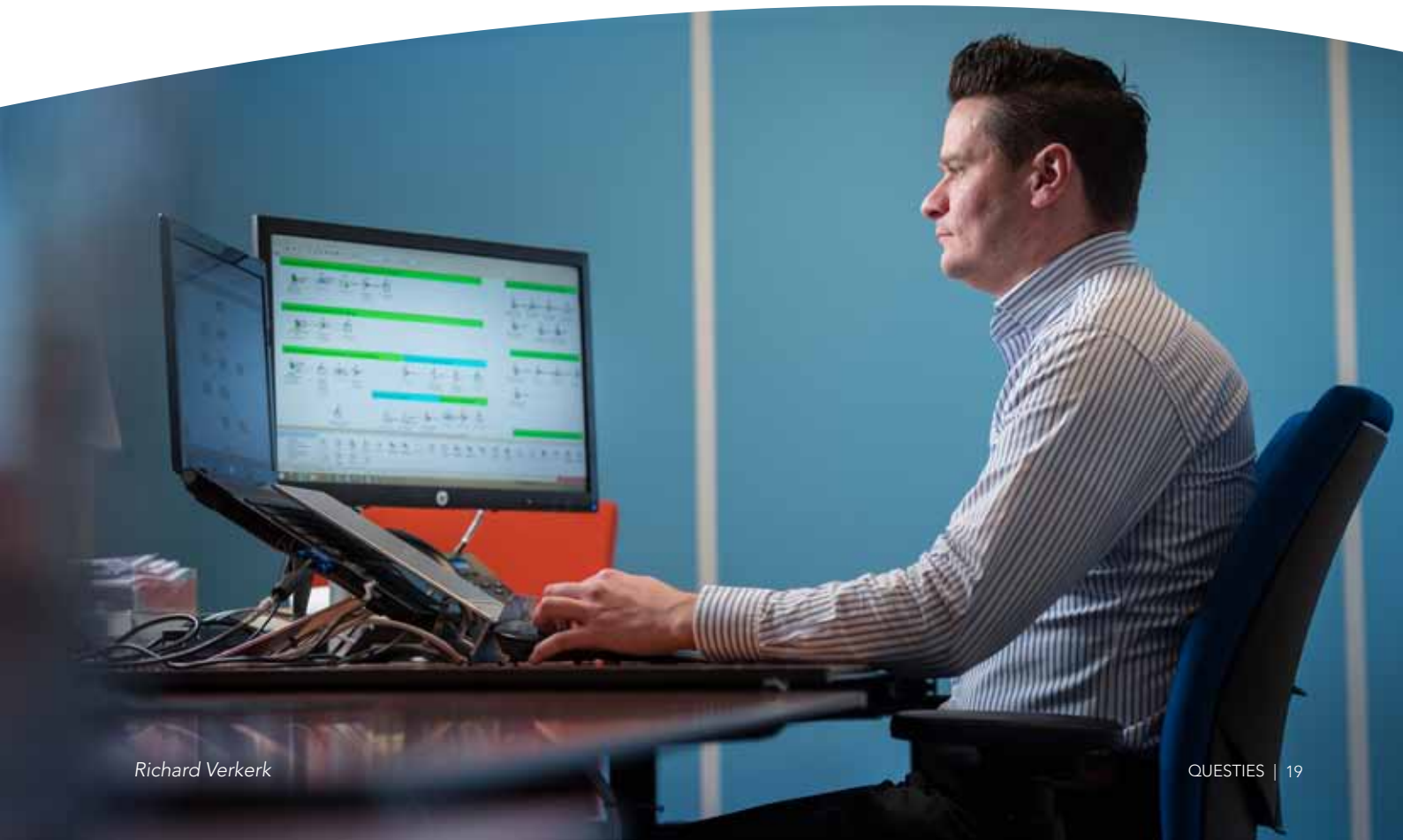
Lavastorm (data-analyse), Perceptive Process mining en Qlikview. Namen van de tools waarvan klanten van FACET gebruik kunnen maken. Richard: ‘Lavastorm is een data-analysetool die we vooral gebruiken ter ondersteuning van de eindejaarscontrole. We

sluiten Lavastorm aan op de database van de klant en kunnen vervolgens eenvoudig inzoomen op zaken die niet lijken te kloppen. Vroeger deden we bij onze controle een aantal steekproeven, nu is dankzij deze tool sprake van een 100% controle. En dat geeft een ondernemer zekerheid! Een ander groot voordeel is dat we Lavastorm maar een keer voor een onderneming hoeven te bouwen, in de jaren daarna is het voldoende om het jaartal aan te passen.’

Proces analyse

Ook Perceptive Process Mining is een vorm

van data-analyse. ‘Bij Perceptive ligt de focus op de verschillende transactiestromen binnen een organisatie. Met andere woorden: hoe loopt een proces door een organisatie heen, zijn de processen efficiënt en effectief ingericht en waar zijn verdere mogelijkheden voor verbetering. Denk bijvoorbeeld aan het in kaart brengen van de doorlooptijden per medewerker of per opdrachtgever. Doordat de ondernemer meer inzicht krijgt, kan hij processen bijsturen en dat betekent een hogere kwaliteit van de output en een verbetering van de efficiency.’



Dashboard

En dan is er ook nog de business intelligence-oplossing Qlikview. 'Qlikview is een dashboard en doet niets anders dan gegevens zichtbaar maken,' aldus Richard. 'Met deze tool kunnen we data uit databases eenvoudig omzetten naar kennis en inzicht. Een van onze klanten was elke maand een behoorlijke tijd bezig met het opstellen van zijn managementrapportages. Door dit in Qlikview in te bouwen, heeft deze klant nu met een druk op de knop elke dag inzicht in zijn cijfers.'

De tools zijn volgens Richard geschikt voor elke ondernemer die vanuit één of meerdere databases zaken wil vergelijken of wil samen-

voegen. 'Het kost wel tijd om de tools goed in te richten, maar daarna levert het enorm veel tijdbesparing op.'

Verandering van beroep

Door alle IT-ontwikkelingen verandert het werk van de accountant in hoog tempo. Richard: 'Dit is de toekomst, daar ontkomen we gewoon niet aan. Het is goed dat we bij FACET die omslag al maakten, dat we in de ontwikkelingen mee gaan en zelfs voorop lopen. Het maakt het werk voor ons als accountant ook leuker. We hebben nu veel meer tijd om ons echt op de uitzonderingen en knelpunten in de cijfers te focussen en samen met de klant de resultaten te beoordelen. Omdat we meer

inzicht hebben, kunnen we ook meer toegevoegde waarde bieden.'

Klanten van FACET die een of meer van deze tools gebruiken, zijn daar heel enthousiast over. 'De tools besparen tijd en zorgen voor meer efficiency en een verhoogde kwaliteit van de output. Bovendien heeft de ondernemer altijd inzicht in het reilen en zeilen van zijn onderneming en zijn wij meer dan ooit in staat om onze controlerende rol optimaal in te vullen. De ondernemer verder helpen door middel van "continuous monitoring", dat is waar we bij FACET voor gaan en staan.'

Rik Rombouts, eigenaar Weterings Plastics:

'Van rituele dans naar 100% controle'



Weterings Plastics, opgericht in 1940, is van oorsprong een familiebedrijf dat zich bezig hield met het ontwikkelen en repareren van tuinbouwmachines. Het bedrijf, gevestigd in 's Gravenzande, het hart van het Westland, speelde in op de omslag waarbij het Westland veranderde van een polderlandschap in een gebied met voornamelijk glastuinbouw. Het bedrijf hield zich, naast het bouwen en slopen van kassen, ook steeds meer bezig met leidingwerk. Weterings groeide en splitste zich op enig moment in twee zelfstandig opererende bedrijven: Weterings Mechanisatie en Weterings Plastics.



Rick Rombouts | Richard Verkerk



'Het is een plezierig gevoel om te weten dat mijn cijfers altijd "spot on" zijn.'

Rik Rombouts is sinds negen jaar eigenaar van het bedrijf. 'Ik was voorheen toeleverancier van Weterings en hield mij bezig met het realiseren van nieuwe productiemethodes. Op enig moment kwam vanuit Weterings de vraag of ik bij hen in dienst wilde komen. Dat deed ik. Vijf jaar later deed de mogelijkheid zich voor om het bedrijf van de familie over te nemen. Sindsdien zwaai ik hier de scepter.'

Vraag naar producten blijft stabiel

Vandaag de dag is Weterings Plastics producent van buizen, slangen en aanverwante producten en heeft het bedrijf 35 man personeel in dienst. Rik: 'We maken hier nog steeds buizen voor de glastuinbouw, maar ook voor bijvoorbeeld kabelbescherming, glasvezel, zwembaden en toepassingen voor gas. De vraag naar onze producten blijft stabiel, ook omdat er steeds nieuwe toepassingen bij komen. Op het moment dat er nieuwe ontwikkelingen worden bedacht, bijvoorbeeld voor biogascentrales of de recycling van CO₂, dan volgt daaruit een behoefte aan buizen en komen wij in beeld.'

Wijzer met vallen en opstaan

Rik Rombouts voelt zich als de spreekwoordelijke vis in het water bij het bedrijf. 'Ik vind het fijn om echt iets te maken, iets dat tastbaar en zichtbaar is. Ook vind ik het leuk om met innovatieve technische ontwikkelingen bezig te zijn. Dat komt beiden samen bij Weterings Plastics.' Het financiële onderdeel waar ondernemers mee te maken hebben, ligt hem minder na aan het hart. 'Daar komt FACET dus om de hoek kijken, al ben ik inmiddels met vallen en opstaan ook op het gebied van financiën een stuk wijzer geworden.'

Op tijd bijsturen

Rik had aanvankelijk niet zo veel op met de manier waarop de eindejaarscontrole van zijn jaarcijfers verliep. 'Ik zag het vooral als een verplichte rituele dans. Eén keer per jaar voerden medewerkers van FACET steekproeven uit. Nu heb ik, mede dankzij de geautomatiseerde boekhouding en met behulp van Lavastorm, het systeem dat Richard voor mij bouwde, 100% controle. Richard kreeg van ons de ruwe data van onze boekhouding. Met elkaar bekeken we welke controles we daarop konden loslaten. Ik ontvang nu één keer per maand een spreadsheet met hun bevindingen en kan dan direct zien waar dingen eventueel fout gaan of wat de uitzonderingen zijn. Als je nagaat dat wij hier met 10.000 producten en recepturen werken, kun je wel bedenken dat ik dat een heel prettig idee vind. Als het nodig is, kan ik nu op tijd bijsturen. Deze manier van werken komt in plaats van het eindejaarsgesprek, de jaarcijfers zijn eigenlijk bij-product geworden. In plaats van één keer per jaar hebben we nu minstens twaalf keer per jaar contact met FACET.'

Voor de muziek

Weterings Plastics was één van de eerste klanten waar FACET de IT-tool Lavastorm implementeerde. 'Wij lopen dus voor de muziek uit. Dat betekent ook dat we in eerste instantie wel met wat kinderziektes te maken hadden, maar die zijn inmiddels verholpen. Het is een plezierig gevoel om te weten dat mijn cijfers altijd "spot on" zijn.'

**Eline van der Ende, relatiebeheerder
over Visionplanner:**

'Concrete cijfers, concrete gesprekken'

Eline van der Ende is razend enthousiast over Visionplanner. 'Wij kunnen Visionplanner aan de online boekhouding van onze klanten koppelen. Dat kan bijvoorbeeld Exact Online of Yuki zijn. Vervolgens worden de gewenste gegevens niet alleen cijfermatig maar ook visueel weergegeven. Dat maakt het voor ondernemers beter "leesbaar". Maar Visionplanner heeft nog veel meer voordelen, aldus Eline.



Wat zijn de grootste voordelen van Visionplanner?

'Het grootste voordeel? Het kost weinig tijd om het juiste inzicht in de cijfers te krijgen. Ondernemers kunnen snel zien wat hun resultaten zijn en bijvoorbeeld de uitkomsten van dit jaar vergelijken met die van het voorgaande jaar. Daarnaast kun je met Visionplanner prognoses maken. Is het jaar 2015 bijgewerkt, dan is de prognose voor 2016 zo gemaakt. Stel dat een

ondernemer in 2016 5% wil plussen, dan rekent Visionplanner dat per maand voor het hele jaar door, dus inclusief het seizoenspatroon. Dat betekent dat er ook een liquiditeitsprognose uitrolt. Ook kunnen we met Visionplanner per BV een begroting opstellen en de geconsolideerde resultaten van meerdere BV's zichtbaar maken. Vervolgens kunnen we zien wat er met de resultaten gebeurt als we één van die BV's eruit lichten. Kortom, het pakket heeft veel

mogelijkheden. Bovendien is Visionplanner flexibel en gebruiksvriendelijk. En omdat het in contact staat met de online boekhouding, heeft de ondernemer zijn cijfers altijd up-to-date. Wat ik persoonlijk ook prettig vind, is dat je mensen kunt laten meekijken door ze als gebruiker te laten inloggen. Handig om medewerkers bij het proces te betrekken, maar het kan ook een hulpmiddel zijn tijdens gesprekken met de bank.'



Voor welke onderneming is Visionplanner geschikt?

'Het is vooral geschikt voor ondernemingen die met een online boekhoudpakket werken. Het enige nadeel van de tool is nu nog dat we een soort "omweg" moeten inbouwen voor klanten die grote hoeveelheden producten op voorraad hebben. Binnenkort komt Visionplanner met een update en dan is ook dat probleem verholpen.'

Ondernemers hebben via Exact Online of Yuki al inzicht in hun cijfers. Waarom is Visionplanner dan nodig?

'De online boekhoudpakketten laten vaak alleen maar statische cijfers zien en zonder boekhoudkundige achtergrond is het dan best lastig om een goede vertaalslag naar de bedrijfsresultaten te maken. Visionplanner "smoelt" niet alleen veel beter dan de

boekhoudpakketten, het maakt ze ook inzichtelijker.'

Hoe kunnen ondernemers Visionplanner aanschaffen?

'Visionplanner is uitsluitend via de accountant aan te schaffen. Als onze klanten hiermee willen gaan werken, dan leggen wij eerst de basis. Vervolgens gaan we met hen in gesprek om te kijken op welke KPI's ze nog meer willen sturen en die voeren we in. Daarna kunnen ondernemers, als ze dat willen, er zelf mee aan de slag. Een andere optie is dat wij de tool voor hen beheren en dat zij via de eerder genoemde kijkfunctie inzicht krijgen.'

Is jouw werk anders geworden door Visionplanner?

'Jazeker! Vooral omdat we veel sneller kunnen schakelen. Vraagt een klant nu om een gesprek

over de tussentijdse cijfers, dan kan ik dat morgen al inplannen. Vroeger hadden we een paar weken nodig om alle informatie te verzamelen. Daarnaast valt het meteen op als er iets in de cijfers niet klopt. Visionplanner maakt de cijfers concreter en dus ook het gesprek dat we met onze klanten voeren. We weten waarover we praten.'

*'Het grootste voordeel?
Het kost weinig tijd'*

Agnes Geist, HACON Containers:

‘Met één druk op de knop kan ik de cijfers uitdraaien’

Bij HACON Containers zijn ze met ingang van 2016 op advies van Eline van der Ende met Exact Online en Visionplanner gaan werken. Agnes Geist, die de administratie bij HACON Containers verzorgt, is enorm enthousiast. ‘We wilden onze facturen gaan inscannen om zo tijd te besparen op het gehele betaaltraject. Daarvoor gingen we gebruikmaken van het scanprogramma Elvy, maar dat betekende ook dat we de overstap moesten maken van Exact Globe naar Exact Online. Zo’n overgang heeft natuurlijk altijd wel wat voeten in de aarde, maar inmiddels zijn alle kinderziektes eruit. Het voordeel van Exact Online is dat je altijd en overal toegang tot je cijfers hebt en dat het gewoon veel sneller werkt.’

In 2015 bemerkten ze bij HACON dat ze te weinig zicht hadden op hun liquiditeit door het hele jaar heen. ‘De laatste twee jaar hadden we vanwege een aantal grote orders meer containers op voorraad. Bij verhuur kan het soms wat langer duren voordat het saldo weer is aangevuld. Dan kun je als bedrijf in liquiditeitsproblemen komen. Dankzij Visionplanner kunnen we nu voor het hele jaar in kaart brengen waar de pieken zitten. Wij kopen bijvoorbeeld veel containers in China. De productie- en levertijd daarvan is ongeveer 2 à 3 maanden. Tel daarbij de betalingstermijn op, dan kunnen we al vooraf inplannen wanneer we die containers moeten betalen. Door dit soort waardes in te geven, laat Visionplanner vervolgens in een overzichtelijke grafiek zien hoe het liquiditeitsverloop voor een bepaalde periode is. Daar kunnen we vervolgens op inspelen. Met één druk op de knop kan ik de cijfers uitdraaien en aan het management voorleggen. Dat is pas efficiënt.’



Gijs van der Heijden

Agnes Geist

Eline van der Ende



Duncan Eduard en Tobias Taminau, IRIS Corporate Finance:

‘Transparantie verlaagt risico, minder risico verhoogt de waarde’

IRIS Corporate Finance is sinds 2012 de ‘bovenbuurman’ van FACET, maar hun samenwerking dateert al van voor die tijd. ‘Die samenwerking heeft duidelijk voordelen voor ons allebei,’ aldus Duncan Eduard, managing partner en een van de grondleggers van IRIS Corporate Finance. ‘De mensen van FACET hebben een vertrouwensrelatie met hun klanten en beschikken vanuit hun dienstverlening over veel informatie. Daar kunnen wij bij onze werkzaamheden gebruik van maken.’ ‘Door gezamenlijk met ons op te trekken, heeft FACET denk ik een betere propositie richting hun klanten,’ vult Tobias Taminau, partner bij IRIS CF, aan.

Over IRIS Corporate Finance

Duncan: 'Voordat we dieper op de samenwerking met FACET ingaan, is het misschien goed om duidelijk te maken wat wij als IRIS Corporate Finance doen. Wij begeleiden ondernemers bij het kopen en/of verkopen van een bedrijf. Wij richten ons op overnames met een transactiewaarde vanaf een half miljoen euro tot zo'n 30 miljoen euro. Dat kan een verkoop aan een strategische partij zijn, maar ook een management buy out of een overdracht binnen de familie. Ook arrangeren wij, indien nodig, transactiefinancieringen, zowel bancair als via private equity. Wat private equity betreft, we kunnen stellen dat dit sterk in opkomst is in het MKB. Dus is het heel prettig dat Tobias onze geleerden vorig jaar is komen versterken. Hij werkte hiervoor 5 jaar bij Antea Participaties en weet dus als geen ander hoe het is om aan de andere kant van de tafel te zitten. Daar kunnen onze klanten absoluut hun voordeel mee doen'.

Over de samenwerking tussen FACET en IRIS Corporate Finance

Duncan: 'We maken bij onze activiteiten gebruik van ons netwerk en daarvan maakt FACET deel uit. Uiteindelijk gaat het ons erom dat de klanten van FACET het best mogelijke advies krijgen. Case by case beoordelen we in overleg met de klant hoe een transactie aan te pakken en hoe we de samenwerking tussen partijen insteken.

Wat wij als IRIS CF doen, is om verschillende redenen een specialisme. Allereerst, wij hebben een goed beeld van de overnamemarkt. Ten tweede, wij doen al 15 jaar niets anders dan dit soort trajecten. Een accountant heeft maar af en toe met een overname te maken. Vanwege onze expertise, marktvoeling, capaciteit en specialisme zijn wij als het ware een verlengstuk van de dienstverlening die de accountant biedt. Natuurlijk brengt doorverwijzen naar een externe partij een risico met zich mee. Daarom is het des te belangrijker dat FACET en IRIS CF elkaar door en door kennen, zodat we exact weten wat we aan elkaar hebben en de klant niet voor verrassingen komt te staan. Dat wederzijdse vertrouwen is er tussen FACET en ons.'

Tobias: 'FACET heeft voordeel van onze samenwerking, want het versterkt hun propositie. FACET maakt heel duidelijk de keuze om zich af te vragen: Passen de benodigde activiteiten voldoende bij ons of gaan we samenwerken met een specialist? Daarbij is vooral de klant gebaat, want die krijgt het meest optimale team om een overname of transactie te begeleiden. Natuurlijk blijft FACET bij het traject betrokken, ze maken altijd deel uit van het deal-team. Een ander voordeel van onze samenwerking is dat een accountant soms "conflict of interest"-situaties kan vermijden door met ons als externe onafhankelijke partij te schakelen.'

Duncan: 'Als je met elkaar samenwerkt, is het ook belangrijk om in elkaars organisatie te investeren. Dat doen we door over en weer mee te werken aan lezingen, trainingen en klantenevents.

Daarnaast sparren we regelmatig met de directie van FACET over de vraag op welke manier we bepaalde dingen moeten aanpakken.'

Over het belang van goede managementinformatie

Duncan: 'Ook bij een overnametraject is het uitermate belangrijk om te beschikken over goede tussentijdse managementinformatie. Dat maakt een bedrijf transparant. En transparantie verlaagt risico en minder risico verhoogt de waarde. Als je je bedrijf wilt verkopen, kun je maar een keer je slag slaan. Als een ondernemer bij een overname dus beschikt over een groot digitaal dossier waarin alle facetten van de onderneming zijn opgenomen, zoals personeelsgegevens, juridische documenten, verzekeringen, algemene voorwaarden, etc., dan maakt dat het hele traject wel een stuk eenvoudiger. Dat is natuurlijk de verantwoordelijkheid van de ondernemer zelf, maar de accountant kan daarbij wel een sturende rol vervullen. Dat doen ze bij FACET.'

Tobias: 'Bij FACET zijn ze ook heel actief in het digitaliseren van de factuurstromen voor hun klanten. Dat maakt het mogelijk om real time vanuit de boekhouding te kunnen prognosticeren. Als de managementinformatie bij een onderneming goed op orde is, betaalt dat zichzelf, zeker bij een overnametraject, altijd terug. Want als je alles goed op orde hebt en je kunt de zaken onderbouwen, dan wekt dat niet alleen vertrouwen bij alle betrokken partijen, maar het betekent ook minder afbreukrisico.'

Duncan: 'Bij overnames gaat het bijna altijd over cashflow. U weet immers: cash is een feit en winst is een opinie. Als je een onderneming goed wilt sturen, dan wil je niet alleen naar de winstontwikkeling kijken, maar ook naar de cashflow. FACET werkt met verschillende tools waardoor klanten kunnen beschikken over cashflowgerichte en toekomstgerichte informatie. FACET is vooruitstrevend op dit gebied. Ze omarmen het feit dat ze de handling voor de klant kunnen verlagen waardoor ook de kosten lager worden. In mijn ogen ben je dan een goede partner en stuur je daadwerkelijk op het bieden van toegevoegde waarde aan je klanten.'

Over de toekomst

Duncan: 'Bij IRIS CF moeten we, net zoals advocaten en accountants, nadenken over de vraag wat IT in algemene zin voor onze branche gaat betekenen. Want dat zal ook op onze praktijk impact hebben, al zal er bij onze activiteiten naar mijn verwachting voorlopig nog wel een menselijke component aanwezig blijven.'

Tobias: 'De overnamemarkt in het MKB is niet transparant. Het gaat om meer dan alleen het verkopen van aandelen. Er zijn mensen en emoties bij betrokken, dus hang je een mogelijke overname niet vanaf het eerste moment aan de grote klok. Er zal altijd behoefte blijven aan het op een vertrouwelijke manier bij elkaar brengen van partijen. Dankzij ons netwerk weten wij waar potentiële kopers te vinden zijn.'





Duncan Eduard

Tobias Taminau

*'Belangrijk tussen FACET en
ons is wederzijds vertrouwen'*



FACET Accountants & Adviseurs

Fascinatïo Boulevard 768-772
2909 VA Capelle aan den IJssel

Postbus 4079
3006 AB Rotterdam
010 452 61 44
info@facet-accountants.nl

facet-accountants.nl
facet-germandesk.de