

# ‘WIJ WILLEN ADVISEREN, NIET UITSLUITEND REPAREREN’

Accountant John Veldhuizen houdt graag een spiegel voor

Interview

Fotografie: Cojan van Toor

John Veldhuizen

‘Ook op dit vlak is het goed om eens in je eigen spiegel te kijken.’

Aan de muur van zijn werkkamer in het statige kantoorpand midden in het centrum van Doorn hangt een grote spiegel. John Veldhuizen, eigenaar van Veldhuizen de Birk Accountants & Belastingadviseurs, kijkt zelf regelmatig in de spiegel en zet er soms figuurlijk een van zijn klanten voor. ‘Ik ben een mensenmens. Ik wil weten wie jij bent en wat je drijft. Soms weten mensen dat zelf niet eens. Daarom houd ik ze letterlijk en figuurlijk een spiegel voor.’

## Een mensenmens?

‘Ja. Ik word weleens neergezet als die atypische accountant. Ik ben niet de meester die met een wijzend vingertje komt als er iets niet goed gaat of is gegaan. Ik ben voor ondernemers veel meer de sparringpartner die naast je staat. Soms sta ik achter je, om je een duwtje te geven. Of ik loop voorop, om de klappen op te vangen of de juiste richting te bepalen. Altijd in samenspraak natuurlijk. Volgzzaam zijn ligt immers niet per definitie in de aard van ondernemers. Maar het gaat niet alleen om mij! Wij zijn een kantoor waar iedereen belangrijk is en waar iedereen dezelfde filosofie wat betreft cliënten voorstaat.’

‘Dit kantoor drijft op de mensen van Veldhuizen de Birk. Stuk voor stuk zijn ze niet alleen vakkundig, elk op hun eigen niveau, maar ook enorm betrokken. Wij staan allemaal letterlijk 24/7 voor onze klanten klaar en zoeken voortdurend de verbinding. Dat komt omdat we adviseurs zijn: die taak houdt niet op na vijf uur ’s middags. Veel klantcontact verloopt hier via korte communicatielijnen zoals WhatsApp: net even een ander communicatiekanaal dan e-mail. Wat lossen, waardoor we gemakkelijker in contact kunnen blijven om vinger aan de pols te houden. Ook als hier op kantoor geen licht meer brandt, wil dat niet zeggen dat er niemand voor je aan het werk is.’

## Hoe ziet jullie klantenkring eruit?

‘Heel divers. Van vermogende particulieren tot mensen met een eenvoudige jaaraangifte en van eenmanszaken en VOF’s tot grotere bedrijven. Regelmatig houden wij zelf onze klantportefeuille tegen het licht. De samenwerking met een accountant of belastingadviseur is namelijk altijd een tweespel tussen de cliënt en de adviseur. We vragen ons dan af: passen onze klanten nog bij ons? Kunnen wij hen bieden wat wij beloven en willen waarmaken? Soms nemen we bewust afscheid, op eigen initiatief. Wij willen toegevoegde waarde blijven leveren aan onze cliënten. Wij kunnen alleen ons werk goed doen, wanneer wij echt betrokken bij de onderneming en ondernemers mogen zijn. Dan lopen we met de ondernemer in de pas en komen we niet in een situatie dat we alleen maar hoeven te repareren. Er moet

beslist een klik zijn over en weer. Daar krijgen beide partijen energie van. Kortom, ook op dit vlak is het goed om eens in je eigen spiegel te kijken.’

## Wat kunnen jullie voor ondernemers in de regio betekenen?

‘Wij verzorgen de financiële administratie voor bedrijven, zorgen voor jaarrekeningen en belastingaangiften, kunnen je loonadministratie voor je oppakken en treden op als adviseur. Op fiscaal gebied, maar ook op bedrijfseconomisch gebied, bijvoorbeeld wanneer het gaat om personeel of het aanvragen van een financiering bij de bank. Wij kunnen natuurlijk óók geen zekerheid bieden op die lening. Maar we kunnen wel de voorwaarden scheppen om de kansen zo groot en goed mogelijk te maken. Dat lukt vooral wanneer we in een vroeg stadium mogen meedenken.’

## Is het moeilijk om onderscheidend te zijn in jullie branche?

‘Kijk, je kunt op heel veel plekken worden geholpen met je cijfers. Dat wil niet zeggen dat die cijfers vervolgens voldoen aan wat de Belastingdienst of de bank van je wil. Wij moeten als gecertificeerde accountants en belastingadviseurs aan heel veel voorwaarden voldoen. Zo zijn we bijvoorbeeld verplicht om onszelf jaarlijks bij te scholen, om al onze kennis actueel te houden. Daaraan betaal je als klant natuurlijk een beetje mee, maar het geeft je ook zekerheid. Wij weten wat we doen en hoe we dat moeten doen. Onze klanten vertrouwen ons vaak hun hele hebben en houden toe: daar gaan wij niet lichtzinnig mee om. Vertrouwen is in ons vak, naast kwaliteit en betrokkenheid, ongelofelijk belangrijk. Wij willen je zekerheid bieden.’

## Waar lig je weleens wakker van?

‘Gelukkig lig ik niet vaak wakker, maar als ik om mij heen kijk en zie hoe de wereld de afgelopen dertig jaar is veranderd dan vraag ik me wel eens af in welke wereld mijn kinderen over dertig jaar leven. Daarnaast hebben we de recessie van de afgelopen jaren nog fris in het geheugen en houden we de ontwikkelingen goed in de gaten. Dat er weer een keer een recessie zal komen is een zekerheid, de vraag is alleen wanneer. En ook door die recessie zullen we met z’n allen weer heen komen. Laten we niet vergeten dat de toekomst van onze kinderen en onze gezondheid uiteindelijk belangrijker zijn en laten we hopen dat we daar niet wakker van liggen.’



Veldhuizen de Birk Accountants & Belastingadviseurs

Dorpsstraat 73  
3941 JL Doorn  
0343416800  
info@vdbdoorn.nl  
www.vdbdoorn.nl