

Ontdek hoe wij werken



RONALD LOUER OP BEZOEK BIJ MULDER'S AUTOBEDRIJF

HET GAAT MIJ OM HET GOEDE GESPREK MET DE ONDERNEMER AAN TAFEL

Opel dealer 'Mulders Autobedrijf' in Tiel is een van de klanten van Ontdekkracht in Goirle. Registeraccountant Ronald Louer voert de controle uit bij dit familiebedrijf dat in 1928 startte dankzij de ondernemerszin van overgrootmoeder.

Sinds 2008 is Wouter Mulders volledig eigenaar van Opel dealer Mulders en vanaf 2011 voert Ronald hier de controlewerkzaamheden uit. Wouter, licht toe: "Ik was jarenlang klant bij een van de grootste accountantskantoren, maar dat beviel niet. Er was té veel wisseling van de wacht en we kregen ook continu meerwerk om onze oren. Een bevriend fiscalist kende nog wel een goede en betrouwbare accountant. Zo kwam ik bij Ronald Louer uit Tilburg uit", denkt Wouter terug. Het klikte direct tussen de heren. Een uitstekende basis voor een vruchtbare samenwerking.

Andere aanpak

Waar veel collega-dealers de afgelopen jaren in moeilijk vaarwater zaten, is Wouter gegroeid met zijn bedrijf. Hij opende dit jaar zelfs zijn derde vestiging. "We pakken het anders aan dan het gros," doet hij uit de doeken. "Wij wachten niet tot de klant via de voordeur de showroom binnenstapt. Nee, we trekken klanten die bijvoorbeeld op zoek zijn naar een nieuwe auto via onze responsieve actiesite naar ons toe. Zoek in Google op 'Opel' en je komt op www.muldersdeals.nl terecht. Alle aangeboden auto's hebben we op voorraad en zijn afleverklaar. Dat dit werkt, hebben we gezien."

Business inschatten

Wouter gaat verder: "Het is steeds weer de kunst om de business in te schatten en te kijken hoe verder. Cijfers zijn daarbij de basis. Die moeten goed en betrouwbaar zijn, alleen dán kun je er de juiste interpretatie aan geven. Daar speelt Ronald een belangrijke rol in," vertelt Wouter. "De administratie doen we zelf, Ronald controleert de boekhouding en maakt de jaarrekening op. Tussen de bedrijven door volgt hij marktontwikkelingen en fungeert hij als sparringpartner. Het geeft een goed gevoel dat ik hem altijd kan bellen als er zich iets bijzonders voordoet."

Samen kwaliteit verhogen

Ronald denkt over van alles en nog wat mee. Een paar jaar geleden bereidde hij samen met Wouter een overname voor. "Een prachtig traject waar we een aantal weken intensief mee bezig zijn geweest", blikt Ronald terug. "Uiteindelijk is de overname niet doorgegaan. Soms is het belangrijk zaken tóch te laten schieten."

Ronald is de persoon er niet naar om ieder jaar dezelfde correcties door te voeren. "Ik ga graag het gesprek aan met de mensen van de administratie om samen de kwaliteit voor het jaar erop te



"DOORDAT IK 7 JAAR DE ACCOUNTANCY UIT BEN GEWEEST, ZIE IK ZAKEN VANUIT EEN ANDERE INVALSHOEK"



verhogen. Ze staan open voor verbetering en dat maakt dit bedrijf zo prettig om voor te werken. Ik voel waardering voor wat ik voor ze doe." Ronald ziet zichzelf als 'registeraccountant voor ondernemers die persoonlijk contact en kwaliteit belangrijk vinden'.

Centraliseren voorraad

Zo merkt Ronald al een poosje dat het voorraadbeheer van de auto-onderdelen bij Mulders beter kan. "Onnodige afschrijvingen en een te hoog kapitaalbeslag liggen op de loer", licht hij toe. Hij stelde voor om de magazijnvoorraad te centraliseren. "Wat er niet is, hoeft je ook niet af te schrijven." Inmiddels ligt de meeste voorraad in Tiel en beschikt Culemborg enkel over een grijpvoorraad; Nijmegen volgt dit jaar. Een flinke stap vooruit dus. Daarnaast is ook de interne beheersing verbeterd. Zo bleken een paar softwarematige aanpassingen nodig. Periodiek vindt er nu afstemming plaats tussen de parts manager (magazijn) en administratie over de magazijnvoorraad. En in overleg tussen de softwareleverancier, hoofd administratie en Ronald is een stappenplan voor interne controle opgesteld. Daardoor kan men vaststellen dat de voorraad goed is en zijn risico's sneller te signaleren. Gevolg is dat Mulders zelf in control is gekomen op dit punt, waardoor het risico lager is geworden en kostenbesparing is gerealiseerd.

Andere invalshoek

Voorraadbeheer centraliseren en het belang van één aanspreekpunt kent Ronald uit de tijd dat hij de accountancy tijdelijk verruilde voor een functie als controller/financieel directeur. Doordat hij een jaar of zeven aan de andere kant van de tafel heeft gezeten, ziet hij de zaken vanuit een andere invalshoek. "Ik begrijp nu ook als geen ander de spanning tussen verkoop, finance en marketing. Ik leerde als financial over de grenzen van het financiële kijken."

Data-analyses intensiveren

Nu Ontdekkraft is ontstaan denkt Ronald meer rust en tijd te hebben om IT nog meer in te zetten voor zijn klanten. Bij een aantal opdrachten maakten we al gebruik van data-analyses. Dankzij een bredere backoffice is er meer tijd dit verder uit te bouwen. En dat komt de kwaliteit voor de klant weer ten goede. Wouter heeft er alle vertrouwen in, want hij weet dat Ronald deze keuze goed doordacht maakt. Wat dat betreft kent hij hem goed genoeg. En dat komt niet alleen door de zakelijke gesprekken die ze hebben vanuit Tiel. Regelmatig treffen ze elkaar bij een voetbalwedstrijd. "Zo zie je elkaar ook eens op een andere manier. Dat komt de binding absoluut ten goede", vindt Wouter. ●



RONALD LOUER EN WOUTER MULDER

"WIJ WACHTEN NIET TOT DE KLANT VIA DE VOORDEUR DE SHOWROOM BINNENSTAPT"