



Cas Stevens en Edwin Zeeman,
IFAA Accountants en Belastingadviseurs

“BIJ ONS GEEN SAAIE MENSEN”

OVER WAT HET BETEKENT OM IN DEZE TIJD EEN JONGE ONDERNEMENDE ACCOUNTANT TE ZIJN

Van de redactie

Achter de deur van een statig pand aan de Amsterdamse grachten, huist IFAA Accountants & Belastingadviseurs. Je verwacht bij binnenkomst wellicht een formele ontvangst in de uitgestrekte marmeren hal, maar niks is minder waar. “Hier vind je geen saaie mensen”, vertelt partner Edwin Zeeman AA. “Bij ons waait een frisse jeugdige wind en wij doen de dingen graag anders dan je misschien zou verwachten.”

BIJ IFAA GEVONDEN WAT ZE ZOCHTEN

Dynamisch. Zo kun je IFAA het beste omschrijven. Dit uit zich in de diversiteit aan klanten, medewerkers en het vele verhuizen. “IFAA is in 2000 opgericht en sinds die tijd al meerdere keren verhuisd”, vertelt Edwin. “We zijn Amsterdam trouw gebleven, maar door de groei van ons kantoor scheurden we elke keer uit onze jas. Onze huidige locatie aan de Singel is een fijne plek en groot genoeg voor onze

ambities”. Maar deze beperken zich niet tot de stads-grenzen. Sinds 2011 heeft IFAA ook een kantoor in Almere. Cas Stevens AA is daar partner sinds 2018. “Ik heb gewerkt bij kantoren uit het hele spectrum”, vertelt Cas. “Van een hiërarchisch ingericht big four-kantoor, tot een klein kantoor met weinig ambities. Bij IFAA heb ik gevonden wat ik zocht: een jong team, veel interactie met klanten en de mogelijkheid om jezelf te ontwikkelen. Dat laatste is wat we bij

onze medewerkers ook stimuleren. Lijkt iets je interessant, verdiep je er dan in, doe een cursus en probeer uit te vinden hoe je jezelf, ons kantoor en onze klanten hiermee verder kunt helpen.”

DE BETEKENIS VAN DE TITEL ACCOUNTANT

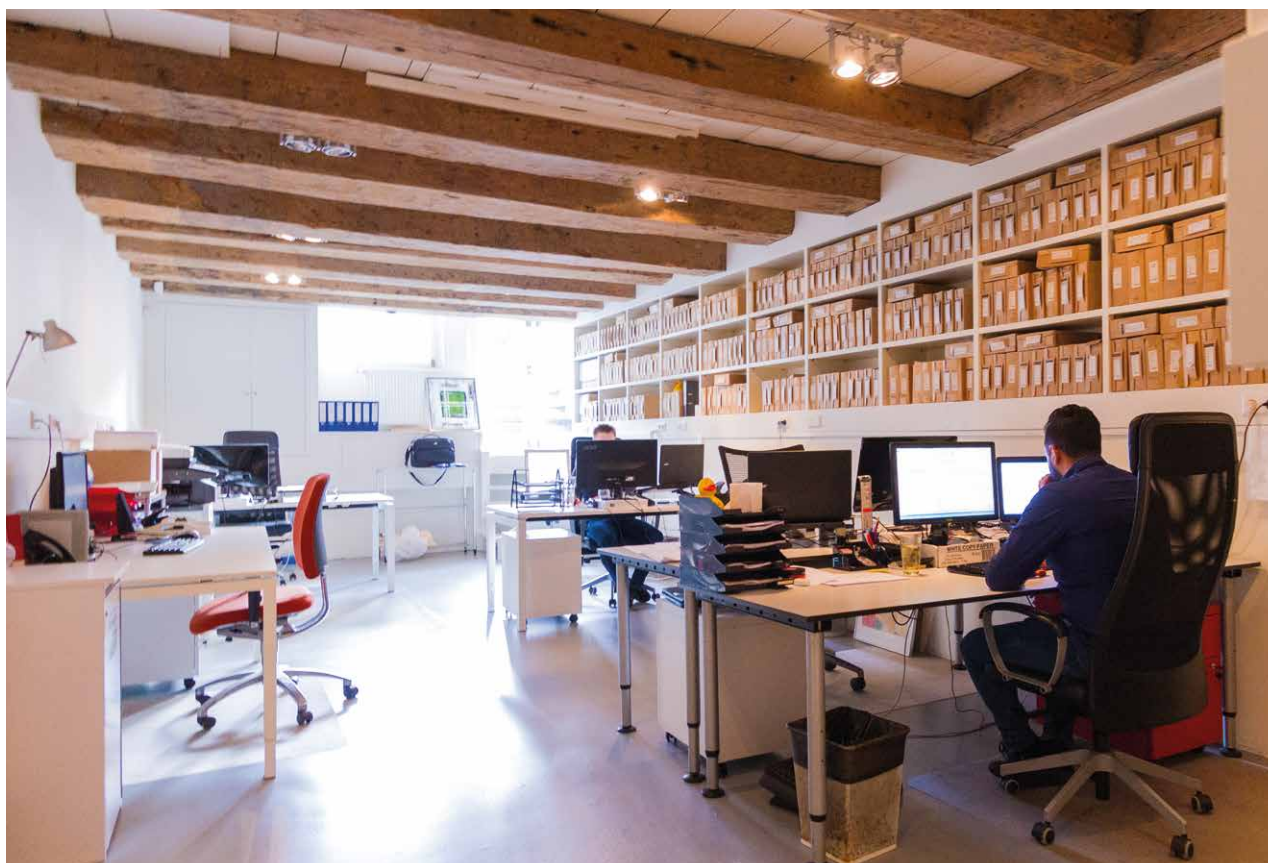
Vastgeroest. Dat is waar je IFAA niet op kunt betrappen. “We houden goed in de gaten wat er speelt bij klanten en in de markt, en doen ook aan benchmarking”, vertelt Edwin. “Service en advies spelen een steeds belangrijkere rol in de relatie met onze klanten. Tien jaar geleden bestond 70 procent van ons personeel uit boekhouders en 30 procent uit hoogopgeleide adviseurs. Nu is dat andersom. Het boekhouden is veel efficiënter geworden dankzij onze investeringen in ICT, waardoor er meer ruimte is om te adviseren. En dat maakt dit vak voor mij zo leuk. Ik ben een adviseur voor mijn klanten, daar ben ik trots op. Dat ik accountant ben, betekent veel minder voor mij. Die titel associeer ik steeds meer met uitgeblust, weinig enthousiasme, reactiviteit en alleen maar focus op de cijfers en wet- en regelgeving.” Cas vult aan: “De titel biedt klanten zeker een bepaalde mate van kwaliteit, maar wij als beroepsgroep moeten oppassen dat het voor ons niet als een last gaat voelen. We gaan steeds meer gebukt

onder wet- en regelgeving, waarbij je als je een vinkje verkeerd zet direct je kop eraf wordt gehakt. Er mag wel meer aandacht komen voor die menselijke kant van het beroep. Wij bij IFAA vragen in ieder geval eerst hoe het gaat met de klant zelf en daarna komen de cijfers pas aan bod.”

“BIJ NOVAK KRIJG JE KWALITATIEF HOOGWAARDIGE DIENSTVERLENING TEGEN EEN HELE SCHERPE PRIJS”

WIJ LATEN ONS OOK GRAAG ADVISEREN

“Onze klanten verwachten juist dat het vooral niet over de cijfers gaat”, vervolgt Edwin. “Veel ondernemers hebben weinig interesse in of affiniteit met hun financiën of hebben er geen tijd voor. Maar ze vinden het wel belangrijk om financiële inzichten te hebben waarmee ze hun organisatie

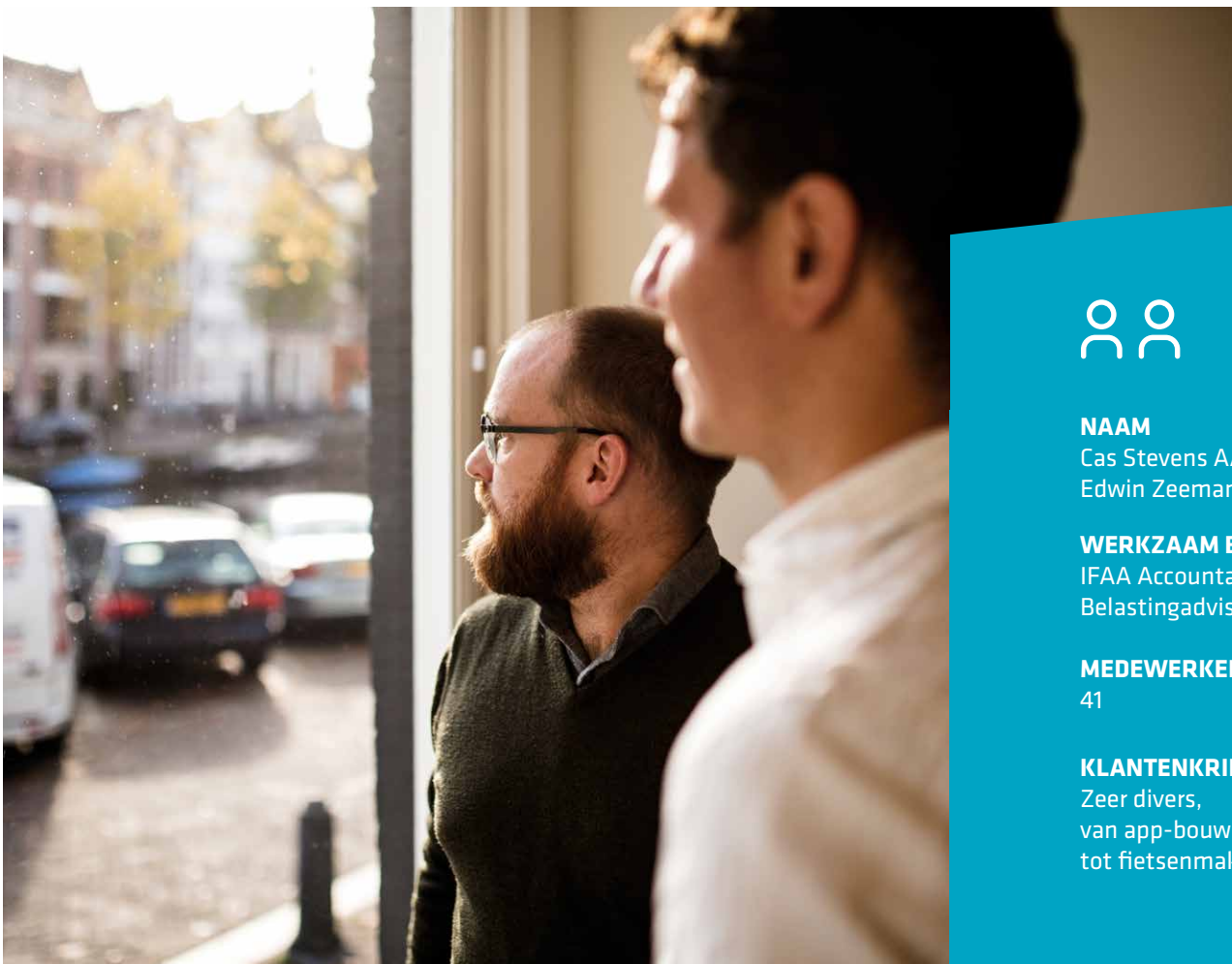


beter kunnen aansturen. Met goede managementrapportages kun je goede bedrijfsbeslissingen nemen. Daarom werken wij al jarenlang met maand- of kwartaalrapportages. Voorheen gaven we die netjes in een boekje aan onze klanten, nu gebeurt dat uiteraard digitaal. We werken met een klantenportaal waarin we de managementrapportages aanbieden en klanten gebruiken het om digitale informatie aan te leveren en om hun jaarrekening en aangiftes goed te keuren. De komende tijd willen we onze manier van rapporteren verbeteren, om deze nog meer tailormade te kunnen maken. We verwachten hiervoor geen grote investeringen te hoeven doen, aangezien er zoveel wordt aangeboden als SaaS-oplossing. We laten ons op onze beurt weer eens goed adviseren”.

PERSOONLIJK CONTACT KUNNEN WE ECHT WAARDEREN

Voor vaktechnisch advies weet IFAA Novak te vinden. Ze maken veelvuldig en graag gebruik van de servicedesk Novak DIRECT. “We hebben vaak contact met Bouwe”, vertelt Cas. “We kunnen al-

tijd bij hem terecht voor vaktechnische vragen, zoals over externe verslaglegging. Hij luistert goed, neemt de tijd en houdt ervan om zich ergens in vast te bijten. Laatst hadden we een vaktechnisch probleem bij een van onze klanten, waarbij Bouwe ons heeft geadviseerd. Hij nam de moeite om ons daarna nog eens te bellen om te vragen of het goed was afgelopen. Dat kan ik echt waarderen”. Edwin voegt toe: “Je krijgt kwalitatief hoogwaardige dienstverlening tegen een hele scherpe prijs. En dat geldt ook voor het Novak Kwaliteitsstelsel dat we afnemen. Na de eerste toetsing op kantoor werd ons van verschillende kanten geadviseerd om met Novak in zee te gaan. En dat bevalt nog steeds goed. Wij zoeken onze partners en leveranciers uit op de waarden die wij zelf als kantoor hoog in het vaandel hebben staan. We houden van aanpakken, duidelijke communicatie en mensen die iets te vertellen hebben, ook buiten hun werk om. Mijn motto is niet voor niets: Je zit al 40 uur met elkaar opgescheept, beter maak je het dan leuk.”



NAAM

Cas Stevens AA
Edwin Zeeman AA

WERKZAAM BIJ

IFAA Accountants en
Belastingadviseurs

MEDEWERKERS

41

KLANTENKRING

Zeer divers,
van app-bouwers
tot fietsenmakers