

‘Wij stellen de klant centraal’

Groeien zonder actief te werven; dan moet je wel een puik bedrijf hebben. Charony van Keulen wordt er haast verlegen van. De 38-jarige accountant zette zes jaar geleden de eerste stap naar onafhankelijkheid en zag haar inzet beloond met een uitdijende schare aan klanten.

‘Het sleutelwoord is laagdrempeligheid. De deur staat hier altijd open’



CVK Accountancy uit Stolwijk is inmiddels een begrip in de Krimpenerwaard. “Door mond-tot-mondreclame is er steeds meer aanwas en omzet. Ik moet daarom opnieuw een medewerker aantrekken. Advisering is één van de pijlers van dit bedrijf. Ik wil daar meer tijd voor vrijmaken. Het is mijn visitekaartje.”

Het kan snel gaan als je de juiste snaar raakt, geeft ze toe. “Ik ben in 2011 in m’n uppie begonnen op de zolder van de ouderlijke woning. Binnenkort heb ik vier ervaren parttimers in dienst. Dat had ik destijds niet kunnen bevroeden.”

Korte lijnen

Het gaat om overzichtelijke groei die niet ten koste gaat van advisering of dienstverlening. “Want dan begeef je je op een hellend vlak. De kracht van CVK zit ‘m in vooral in de korte lijnen en een vlotte aanpak. Laagdrempelig-

heid is het sleutelwoord. De deur staat hier altijd open. Behalve als het heel hard regent”, lacht ze.

Combinatie

Belastingaangifte, boekhouding, loonadministratie en jaarcijfers behoren tot het takenpakket. Daar voegt Charony van Keulen advisering aan toe. “Want er doemen nogal eens vragen op als de overheid de spelregels weer eens wijzigt. Fiscaal maatwerk is dan nodig om duidelijkheid te verschaffen. Door de aantrekkelijke economie en de vaardigheden van ondernemers zie je eenpitters uitgroeien tot kleine bedrijven met personeel. Dan verandert uiteraard de boekhouding en komen er zaken als omzetbelasting, premies, pensioen en kwartaalrapportages om de hoek kijken. Bij een dergelijke omschakeling moet je in begrijpelijke taal uitleggen hoe je klant zijn of haar

bedrijf kan vormgeven. Veelal is er sprake van een wat langere aanloop waardoor ik dus reeds op de hoogte ben van de plannen. Juist door het vertrouwen in CVK en regelmatig contact verloopt zo’n proces soepel.”

Tarieven

Aandacht, toewijding en scherpe tarieven hebben vrijwel zeker bijgedragen aan de groei van CVK. Wie belt of mailt met een vraag krijgt nog dezelfde dag antwoord. Hoewel Charony vooral in de Krimpenerwaard haar relaties aanboort, wordt de cirkel steeds groter. “Je hebt klanten die hier wonen maar elders hun bedrijf hebben. Zij praten met collega’s over hun ervaringen met CVK en dat levert weer klandizie op. Met klanten in Alphen, Almere en Rotterdam worden de autoritjes langer, maar ik heb er geen hekel aan. Zie je ook eens een andere omgeving.”