



OOST-GELDERLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 12 | NUMMER 4 | SEPTEMBER 2015

BUSINESS®



MuldersGroep Ulft, Financiële Diensten

Niet de braafste jongetjes uit de klas

Relatiegeschenken
Wat geef je cadeau?

Teambuilding
"Een continu proces van
leiderschap, cultuur en activiteiten"



Henk Jan Beltman
(Tony's Chocolonely):
Wie volgt het goede
voorbeeld?

Aan een lommerrijke laan, die in vroeger tijden de uitvalsweg naar Aalten was, ligt in Ulft het kantoor van MuldersGroep financiële diensten. Vanuit deze mooie en bereikbare locatie werken echter niet de braafste jongetjes van de klas. "Het gaat ons om de klant verder te helpen. Wij zijn Achterhoekers en pakken liever aan dan sombere scenario's voor te spiegelen."



Michel de Wolf met collega Tonnie Heuvels

MuldersGroep Ulft, Financiële Diensten

Niet de braafste jongetjes uit de klas

TEKST GERRIT GEUVERS FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN

Informatie delen

Theo Mulders is de pater familias van het bedrijf. MuldersGroep is geen familiebedrijf want de vennoten, Michel de Wolf en Serap Bolat, zijn puur zakelijk aangesloten. Dat neemt niet weg dat hun samenwerking intensief is. "We hebben bij Mulders geen eigen klanten," aldus bedrijfseconoom De Wolf, "als ik voor het eerst een klant bezoek deel ik alle informatie met mijn partners. Want als die klant even later belt met een vraag over arbeidsrecht moet Serap meteen weten waar het over gaat."

Vinden jullie klanten dat niet lastig, verschillende aanspreekpunten?

"Sommigen misschien wel, maar alleen in het begin," antwoordt Theo Mulders. "Als ze merken dat ze door een deskundige snel en goed worden geholpen zijn ze tevreden. Drie deskundigen voor de prijs van één."

Klassieke Remington

Theo Mulders vertelt graag over de historie van het bedrijf. Zijn vader was tot de Tweede

Wereldoorlog eigenlijk al fiscaal adviseur in Silvolde. Na de oorlog begon hij voor zichzelf, als fiscalist en administratieve dienstverlener. Theo, bij een vooroorlogse typemachine: "Deze Remington was zijn enige kapitaal. Zo begon MuldersGroep. Nadat ik de HBS had afgerond kwam ik al snel in de zaak te werken. Ik had een exacte richting gedaan, vooral wiskunde boeide me mateloos. Dat is niet meteen de opleiding voor een boekhouder, maar zo voelde ik me ook niet. Ik was vooral gek van logica en automatisme."

Is dat ook de reden dat u zo'n bijzonder softwarepakket gebruikt?

"Ja, dat is een verhaal op zich. Ik had deze zaak al voor mezelf en ik zocht naar manieren om de administratie efficiënter te doen. Mijn exacte achtergrond hielp me daarbij want daardoor legde ik in de jaren '80 contact met de gebroeders Baan. Die hadden een heel vooruitstrevend systeem van procesbegeleiding. Ik vond het geweldig en werd één van hun eerste klanten."

Van floppy's naar multi-usersysteem

Mulders vervolgt: "In 1986 stapten ze af van de floppy's en ben ik met ze meegegaan met het multi-usersysteem op een harde schijf. Ik heb toen bedongen dat mijn klanten ook direct op dat systeem mochten werken. Ik kan er nog enthousiast over raken, het waren geweldige tijden. Helaas liep het voor de gebroeders Baan zakelijk gezien minder goed af. Maar hun ERP-systeem kwam in goede handen terecht en is steeds top van de markt gebleven. En wij, de MuldersGroep uit Ulft, zijn de enige in Nederland, misschien wel in de wereld, die het beschikbaar mogen stellen aan onze klanten."

Is dat zo bijzonder dan?

"Ja, voor een financieel dienstverlener wel degelijk. Bij collega's maakt bijvoorbeeld de stroom facturen van de klant een omweg voor ze zichtbaar zijn in het systeem. Bij ons systeem zet de klant het er zelf in." "En daardoor heeft de klant meteen inzicht," vult Michel de Wolf aan. "Inzicht in je eigen

bedrijfsvoering, dat hoeft echt niet via een accountant te lopen.”

Ieder kwartaal overzicht

Serap maakt het plaatje nog completer:

“Wat het nog mooier maakt is dat nu HRM-software kan worden gekoppeld. Daardoor hoef ik niet de personeelsmutaties van de werkgever in te brengen. De urenmutaties worden, bij een gekoppelde projectadministratie, al automatisch door de werkgever aangeleverd. Zo kun je in één keer de gehele bedrijfsmatige situatie overzien.”

“Dat is essentieel voor een bedrijf,” vindt Michel. “Juist daarom krijgen onze klanten ieder kwartaal een rapportage. En door die kwartaalrapportages heeft onze klant al in januari zijn voorlopige jaarrekening klaar. Dat is vrij uniek in Nederland, kan ik wel zeggen. Met die cijfers kan onze klant al naar een financier om nieuwe investeringen te doen.”

Dat klinkt goed, maar wat doen jullie zelf voor jullie klanten?

Michel: “Wij bekijken die kwartaalrapportages ook. Als ons wat opvalt dat niet bij het bedrijf past, bellen we even. De grote klappers vinden we tijdens het jaargesprek of als een klant nieuw bij ons komt. Laatst werkten



Serap Bolat

De tanden erin

Serap heeft nog zo'n voorbeeld: “Theo was in gesprek met een bedrijf dat erg hoog zat in de personeelskosten. We hebben het samen bekeken en zijn vervolgens in gesprek gegaan met het pensioenfonds. Wij hadden duidelijk een andere zienswijze en hebben de tanden erin gezet, hetgeen leidde tot een besparing van 80.000 euro per jaar. Dat was de moeite wel waard. En voor ons ook nog eens leerzaam.”

U laat zichzelf wel zien als een vechter

Mulders: “Ik zeg liever dat we ons inzetten voor de klant als we vinden dat we een goede zaak hebben. Voorop gesteld: we zijn een administratiekantoor met respect voor regels en normen. We zijn aangesloten bij beroepsverenigingen zoals het Register Belastingadviseurs en de NOAB, de brancheorganisatie van administratiekantoren. Die clubs hanteren normen en ethische regels en

"Als ze merken dat ze door een deskundige snel en goed worden geholpen zijn ze tevreden. Drie deskundigen voor de prijs van één."

we voor een bedrijf met een goed rendement dat de administratie bij een accountant had lopen. Ieder jaar kreeg hij dikke jaarstukken, soms pas na de zomer. Ze werden getipt om naar ons over te stappen. Wij zagen dat de aflossingsverplichtingen veel te hoog waren voor hen. Ik ben toen met ze naar de bank gegaan om de aflossingsdruk te verlagen. Het scheelde bijna 5.000 euro aan kosten per jaar. En aanzienlijk overzichtelijker en goedkopere jaarstukken op de koop toe.”





Theo Mulders, Michel de Wolf en Serap Bolat

voeren een tuchtrecht. Wij scharen ons daar vol overtuiging onder. Maar als fiscalist, als bedrijfseconoom of als arbeidsdeskundige willen we wel de Achterhoekse ondernemer verder helpen.

Strijdlust

Mulders: "Ik vergelijk een accountant wel eens met een notaris en ons met een advocaat. De notaris heeft een belangrijke maatschappelijke functie maar de advocaat is strijdlustig voor zijn klant.

Dat betekent ook dat wij verantwoordelijk zijn voor bijvoorbeeld de aangifte of voor het advies. We trekken onze handen er niet vanaf als de jaarstukken klaar zijn. Wij staan voor het goede verhaal. Als wij het voor ons zelf kunnen verantwoorden gaan we ervoor."

Heeft u iets tegen accountants?

Nee, zeker niet tegen de mensen, maar de functie is vaak overgewaardeerd. De accountant heeft aanzien en veel ondernemers denken dat een accountant moet. Maar dat

is niet het geval. Het gaat om drie dingen, je omzet boven de 12 miljoen euro, je balanstotaal groter dan 6 miljoen of als je meer dan 50 fte aan personeel hebt. Als je boven twee van die drie normen uittoert is voor je bedrijf een accountant verplicht.

En dan nog kun je volgens mij je administratie beter door ons laten doen, met alle real-time inzicht. En voor de uiteindelijke controle door de accountant kunnen we je een aantal goede kantoren adviseren."

Voel me vrijer

Had u eigenlijk niet zelf accountant willen zijn?

"Moeilijke vraag, ik kon me ooit als accountant laten inschrijven. Dat heb ik toen niet gedaan. Ik wilde de kwaliteit van mijn werk niet van een titel laten hangen. Soms heb ik wel eens gedacht, 'had ik maar...' Nu ben ik blij dat ik het niet heb gedaan. Ik voel me veel vrijer, ik heb helemaal mijn eigen pad kunnen bewandelen. En dat integriteit alleen bij

accountants geborgd zou zijn, daar komen we met z'n allen ook wel van terug."

Kan ik ook met mijn eenvoudige administratie bij jullie terecht?

Mulders: "We zijn gespecialiseerd in MKB, maar ook ZZP'ers zijn onze klanten. Bij ons gaat de teller niet meteen lopen als je een vraag stelt. Kleine vragen beantwoorden we gewoon. Dat maakt het voor de klant prettiger om even aan te kloppen als ze met iets zitten. We zijn administratief dienstverlener, geen uurtje-factuurte schrijver."

Hoe zijn jullie op deze plek terechtgekomen?

Mulders vervolgt: "Wil je de lange of de korte versie horen? De korte maar hè? Toen ik voor mezelf begon zocht ik eerst een plek dicht bij mijn klanten. Ik koos voor het centrum van Uft. Maar mijn klanten kwamen uit de hele regio. Momenteel zelfs uit heel Nederland. Dan is het beter om op een goed bereikbare plek te zitten met ruimte om te parkeren."

"We zijn gespecialiseerd in MKB, maar ook ZZP'ers zijn onze klanten."

In de cloud

"Toen we ons hier aan de Oversluis vestigden in 1988 legde de KPN een heel dikke koperleiding aan, omdat we veel dataverkeer hadden. Ik wist het toen nog niet, maar toen zaten wij al in de cloud. Dat is altijd een krachtig punt van ons geweest, de cloud, ook nu nog. Onze klanten willen zelf direct en overal kunnen zien hoe het gaat. Dat doen ze niet altijd, maar ze kunnen het wel."

Jullie kantoor bestaat dit jaar 70 jaar, dat is een felicitatie waard. Komt er nog een receptie?

Michel is daar duidelijk over: "Nee, dat doen we niet. Ik hou best van een feestje. Wij zijn sponsor van voetbalclub De Graafschap, ondanks dat de club nog niet wint is dat ook een feestje. Maar een receptie voor ons jubileum, nee, dat kost te veel tijd en dat vind ik oprecht jammer. Want die energie besteed ik liever aan het werk voor de klanten." ■