



Countus

# Lokale teams voor beter contact

De accountants en adviseurs van Countus staan weer dicht bij hun klanten doordat alle vestigingen, 23 in totaal, sinds anderhalf jaar complete teams hebben vanwaaruit de dienstverlening wordt aangeboden. “We merken dat de binding met onze klanten daardoor verbeterd is”, vertelt Dijan Bruins, directeur Agro West.

**C**ountus behaalde de vierde plek in de Top 15 Beste Advies van V-focus. Dijan Bruins weet dat de tevredenheid van de klanten de afgelopen anderhalf jaar is toegenomen. “Dat blijkt in de dienstverlening en uit de klantwaardering. Lokaal gevestigde kleine teams van accountants en adviseurs die daar wonen en werken zorgen voor een veel beter contact met de klant. Dichtbij en benaderbaar zijn, dat vinden onze klanten belangrijk.” Countus is daarmee afgestapt van de centralisatie van accountants- en adviesdiensten in gescheiden teams. Voor het Beste Advies is dicht bij de

klant staan natuurlijk niet het enige wat telt. Countus besteedt veel aandacht aan het werven en selecteren van medewerkers en aan het doorlopend opleiden en begeleiden van zijn adviseurs en accountants.

De agrarische achtergrond die veel van de circa 380 medewerkers van de agro-afdeling van Countus hebben, is volgens Bruins ook een pre bij de advisering. “Ze weten uit eigen ervaring wat er allemaal komt kijken bij een agrarisch bedrijf. Ze begrijpen de klant daardoor beter.”

## Perioderapportages

De slechte financiële situatie op een groot aantal agrarische bedrijven zorgt ervoor dat Countus meer boeren begeleidt in financieel inzicht en minder bij uitbreidingsplannen. Bruins: “De financiële uitgangspositie is heel belangrijk voor de keuzes die een bedrijf kan maken. Door terug te gaan naar de economie, kun je tot de conclusie komen dat een forse uitbreiding financieel mogelijk is, maar ook dat stoppen met het bedrijf een verstandige beslissing is.” Countus maakt steeds meer perioderapportages voor zijn klanten. “In de huidige turbulente tijd is het steeds belangrijker om kort op de kar te sturen en daarvoor is doorlopend inzicht in de financiële performance van het bedrijf nodig.” Door periodecijfers te combineren met benchmarking kunnen ondernemers, maar ook studiegroepen, nog beter worden geholpen, zegt Bruins. Countus ziet de agrarische sector als een groeisector. “Onze portefeuille in de agrarische markt groeit nog steeds. De agrarische markt is daarmee niet alleen onze thuismarkt, maar ook onze groeimarkt”, aldus Bruins.

## DIJAN BRUINS

‘Dichtbij en benaderbaar zijn, dat vinden klanten belangrijk.’

Foto: Henk ten Have

