

Een druk jaar en uitbreiding voor team Amolé

Bij Amolé gaan de zaken gelukkig goed. Een mooie pluim voor Mariëtte Bos is de herdruk van het boek waar ze medeauteur van is. Het Ondernemersalfabet zoomt in op vele onderwerpen, geschreven door gedreven professionals die zelf ook ondernemer zijn.

“Ondernemen ja, leuk. Eigen baas zijn. Het is echter ook een vak. Naast het vak dat je beheerst, komen er allerlei zaken op je pad, die vaak in één zucht uitgesproken worden: de boekhouding doen, de belastingzaken regelen, omzet maken en personeel aannemen. Daarmee gaat er een nieuwe wereld voor je open. Het Ondernemersalfabet helpt met allerlei belastingwetgeving, arbeidsrecht, jaarrekeningenrecht maar ook marketing, financiering en lean produceren. Het is een herdruk omdat er wat opgefrist moest worden door wijzigingen in de wetgeving. De reden: het wordt onverminderd enthousiast ontvangen door ondernemers!” vertelt Mariëtte enthousiast.

EXTRA SERVICE EN NIEUWE MEDEWERKERS

Ook is er een uitbreiding van de service en dienstverlening in gang gezet. Vanaf 1 januari 2021 gaan we de salarisadministratie van onze klanten zelf ter hand nemen. Na al die jaren is er voldoende expertise op het gebied van loonadministratie, arbeidsrecht en HRM om deze uitdaging aan te gaan. “Wij bieden deze dienstverlening aan voor bestaande klanten maar natuurlijk zijn ook nieuwe klanten van harte welkom. We hebben daarvoor Theresia van Vliet, senior salarisadministrateur aangenomen”, vertelt Mariëtte blij. “Hier zijn wij heel trots op”.

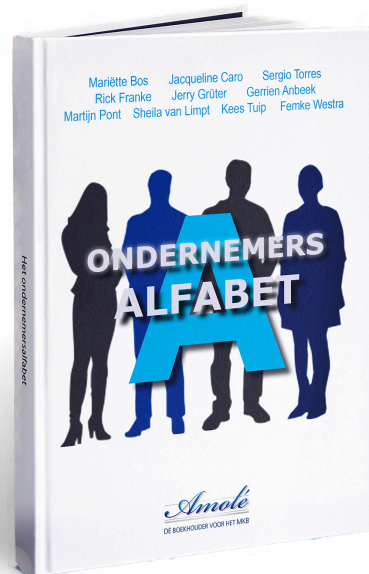
Tevens is Jaro Hartsuiker het team komen versterken als ondersteuning voor de belastingadviespraktijk. Hij is student fiscaal recht. Virginia Grüter begint als accountmanager. Zij gaat vooral op persoonlijk vlak de contacten met de klanten onderhouden. Minder vakinhoudelijk, echt de ondernemer en de mens centraal stellen. De dienstverlening aan de klant is maatwerk, daarom is het belangrijk om te weten wat de klant vraagt.

TENDENS IN DE MARKT

Met al dat goede nieuws zijn we ook benieuwd hoe het gaat met de ondernemers die klant zijn bij Amolé. Is er een tendens te zien, of juist helemaal niet? “Het is heel wisselend

zegt Mariëtte, de meeste webwinkels doen het uiteraard goed, enkele horeca klanten ook omdat ze veel zijn gaan focussen op bezorgen en afhalen. We zien veel problemen bij klanten in de reisbranche helaas. Dat blijft erg moeilijk”. Het mooie aan mijn vak is wel dat ik ondernemers kan helpen met reflecteren. Kijken naar de eigen business. We zien dat ondernemers nu de tijd nemen om zaken aan te passen die eigenlijk al een tijd noodzakelijk waren. Ze vragen ons dan om mee te praten over ideeën. Veel ondernemers zoeken een klankbord voordat ze belangrijke en ingrijpende beslissingen nemen. Wij kijken mee en houden natuurlijk ook de cijfers in de gaten. Dit soort keerpunten moet je van alle kanten besnuffelen. Dan heeft het zin verder te gaan en dat kunnen we dan ook met cijfers onderbouwen” besluit Mariëtte.

En dan tot slot zegt ze blij: “Ik kan de laatste tijd zoveel van onze klanten met elkaar verbinden! Dat is wel de kers op de taart van dit leuke vak”.



Amolé

DÉ BOEKHOUDER VOOR HET MKB

www.amole.nl Lid/Member: NOAB en RB en Erkend (Accredited) RB kantoor