

SMIT & de WOLF

De CFO van jouw onderneming



ALS HET MET
EEN KLANT
SLECHT GAAT,
DAN HEB IK DAAR
OOK LAST VAN.

Dave Lodder



Maak het verschil

Bij Smit & de Wolf maken de mensen het verschil. Voor zaken die te automatiseren zijn, zetten we de nieuwste technologie in. Zo blijft er meer tijd om te doen waar we goed in zijn: de CFO zijn die een bedrijf nodig heeft. Dat we zorgen voor aangiftes, jaarstukken en loonadministratie is vanzelfsprekend, maar wij zijn er ook voor een gesprek met de kleinkinderen over een samenlevingscontract of als het bedrijf overgaat op de kinderen.

Met één been in het verleden, maar met de ogen op de toekomst. Smit & de Wolf is er voor de oude jongens krentenbrood én vooruitstrevende bedrijven die de toekomst veranderen. Aan de Scheveningseweg staat de deur wagenwijd open voor wie wel een CFO kan gebruiken.

Als het om de economische kant van een bedrijf gaat, dan moet de klant je blind vertrouwen. Dat kan alleen als je **betrokken** bent. De klant kan ons dag en nacht bellen. De ondernemer moet ondernemen, Smit & de Wolf doet de rest. Smit & de Wolf is daarom vaker wel dan niet generaties lang betrokken bij klanten. Zo werken we zelf ook, want inmiddels loopt er binnen de muren ook een tweede generatie van de familie rond. Bij een ideale klant heb je het over 'we', omdat wij onderdeel van het bedrijf worden.

MENSEN KOMEN VANZELF ALS JE JE WERK GOED DOET

Robert-Jan Peeters



Robert-Jan
Peeters
en Ralph
Edelschaap

Om voor een bedrijf exact de juiste CFO te zijn moet je **voortvarend** handelen. Wij beslissen niet voor de klant, maar dragen wel bij aan een beslissing. Dit doen we door iemand te voorzien van alle mogelijke informatie. Wij leveren wat je nodig hebt als je het nodig hebt. Smit & de Wolf is er voor de ambitieuze klant. Als je te groot voor ons wordt, dan hebben wij ons werk goed gedaan.

Zonder **kennis** geen kunde. Binnen de muren van Smit & de Wolf ligt 50 jaar ervaring opgeslagen én genoeg vliegreun bij grotere

kantoren. Elke partner brengt een andere expertise aan tafel én durft vooral eerlijk en transparant te zijn. Als de toegevoegde waarde van Smit & de Wolf duidelijk wordt voor de klant, dan zijn we partners voor altijd. Met die kennis en kunde op zak hoeft je nooit een uitdaging uit de weg te gaan en dat doen we daarom ook niet. Dave Lodder: "Een klant ging pasgeleden voor iets naar een ander kantoor. De eerste keer dat ik hem weer sprak zei hij: 'dat ga ik dus nooit meer doen'. Wat mij betreft is dat het beste compliment om te krijgen."

Bij Smit & de Wolf omarmen we de toekomst en die gaat samen met **innovatie**. Wij stapelen de ordners niet op tegen de muur, maar zetten juist technologie in. Op die manier houden we spaarzame tijd over om ons in een klant te verdiepen en passend advies te geven in elke situatie. Accountancy is net het leven, het verandert sneller dan je bij kunt benen. Op de belangrijke momenten zijn we er, ook als dit zich privé afspeelt.

WERKEN AAN DE



SCHEVENINGSEWEG?



Vicky
van Herk-
Mattheus



Een van de
inspirerende
vergader-
ruimtes

Het kantoor aan de Scheveningsweg is een thuis. Sommigen van ons groeiden hier op, anderen liepen later binnen. Maar terugkomen en blijven doen we allemaal.

Je verwacht aan de buitenkant misschien mensen met stropdassen, maar komt terecht in een familiebedrijf waar we elke keer weer een kick krijgen van een goede zaak. De Haagse no-nonsense zit stevig in onze aard verankerd.

Bij ons zitten niet de standaard mensen, als je rondkijkt in de branche. De persoonlijke waarden van de mensen bij Smit & de Wolf zijn hetzelfde als die van het bedrijf. Hier werken we met hart en ziel.

Hoe een dag eruitziet bij Smit & de Wolf? De ochtend begint beneden in de fitnessruimte, de dag breng je door bij een klant of op kantoor, lunchen doen we samen aan tafel en de vrijdagmiddag eindigt op de gezellige zolder met tafeltennis. En natuurlijk schuif je elke maand aan bij het *know your customer*-café.

H

HET ZIT IN DE FAMILIE

Bij Smit & de Wolf aten ze accountancy met de paplepel.

De vaders van Rutger de Wolf en Robert-Jan Peeters vormden samen met meneer Smit de stevige basis van het bedrijf. De cowboys van de Scheveningseweg. Elke maand nam meneer Peeters de jongere garde mee uit eten om ze stevig te overhoren. Hij had de drive om ze het vak in sneltreinvaart te leren. Met het resultaat dat er nu vier mannen met genoeg energie aan het roer van het kantoor staan die elkaar blind vertrouwen.



Rutger de Wolf: "Vroeger kwam ik hier de pennen jatten uit de voorraad, daarna deed ik het inboeken als vakantiewerk. Er was eerst een uitstap naar BDO voor nodig om met deze jongens samen verder te gaan. Ik kende Robert-Jan van vroeger, zijn vader was dé eerste werknemer. Het was een drie-eenheid. Als kind stond ik tegenover hem op de tennisbaan. De band tussen de oude kern was hecht."

De oude garde maakte plaats voor een volgende generatie, maar de inborst bleef. 'Kan niet' is geen antwoord dat ze aan de Scheveningseweg vaak geven, maar eerlijk zijn ze wel. Dave Lodder: "Als iemand een grote auto koopt terwijl het niet goed gaat, dan zeg ik dat. Als het beter is dat iemand stopt met zijn onderneming, dan zeg ik dat. Het is net als met de dokter, die zegt soms ook wat je niet wil horen maar wel beter voor je is." Het is duidelijk: bij Smit & de Wolf doen ze wat ze deden, maar dan de 3.0 versie.

Een bijzonder hoofdstuk in het professionele leven van Henk-Jan Garnaat komt tot stand als hij in 2008 in contact komt met Bojan Leković. Vanuit zakelijk contact groeit niet alleen het bedrijf van Bojan maar ook een waardevolle vriendschap tussen de twee.

Bojan overhandigt Henk-Jan zelfs een eigen visitekaartje met daarop de functie van CFO en omschrijft hun samenwerking en vriendschap in een hoofdstuk in zijn eigen boek. Een boek dat gaat over het succesverhaal van een ondernemer.

BOJAN LEKOVIĆ

EEN EIGEN VISITEKAARTJE



BOJAN LEKOVIĆ OVER ZIJN EERSTE ONTMOE- TING MET HENK-JAN

A friend recommended Smit and the Wolf. He told me. 'Whenever i ask them something, i immediately get a reply. They know their business.

Henk-Jan, a financial advisor of the company, was very exact and meticulous, and chose every word carefully. He radiated expertise and experience. He listened very carefully to everything i had to say, and then I showed him the business plan. As of that day we became friends and business partners. He was there to witness of business venture as we started from zero and took the company to where it is now.

We informally declared him our CFO and have brought him over to Serbia on more than one occasion to meet all the members of our team.

- Bojan Leković

Source: Bears on the road

Via een gemeenschappelijke vriend kwam ik in contact met Rutger de Wolf. Het klikte meteen. Wat mij aanspreekt in onze samenwerking is de mate van flexibiliteit en de betrokkenheid die hij samen met zijn collega's toont. Het team van Smit & de Wolf denkt mee, zit kort op de bal en komt met initiatieven die ons bedrijf beter maken. Het maakt hen de ideale sparringpartner. We werken inmiddels jaren samen. Ik omschrijf onze samenwerking als een zakelijke vriendschap.

- Maurits ter Poorten, Co-Founder Studentflex

IK OMSCHRIJF
ONZE SAMEN-
WERKING ALS
EEN ZAKELIJKE
VRIENDSCHAP.



Maak kennis met ons team



**In 1974
gestart met 2
personen en
gegroeid naar
een volwaardig
team met
vakmensen**



**Dit vinden
wij het
leukste
aan ons
bedrijf:**



**Behulpzame
collega's**



**Er mag
gelachen
worden**



**Goede
feestjes
op z'n tijd**

**Aandacht
voor onze
klanten**



**Oprechte
interesse in
elkaar**



**Korte
lijnen**



**Grappige
gesprekken
tijdens de
lunch**



**Veel
mogen
doen**



**Ruimte voor
ontwikkeling**

**Een eigen
sportruimte**



**Hard
werken
en hard
lachen**



**De plek,
het mooie
Den-Haag**





Ongekende groei

De cliëntenportefeuille neemt in rap tempo toe, en door dit succes wordt de overstap gemaakt naar een 'echt' kantoor aan de Cornelis de Wittlaan. Gelijklopend aan de toename in cliënten, neemt ook de omvang van het werknemersbestand rap toe. De organisatie wordt onder andere versterkt met inspecteurs die overstappen vanuit de fiscus, en relatiebeheerders.

1974

1989

Het begin van een jongensdroom

In 1974 besluiten Ton Smit & Jan de Wolf dat het tijd wordt om voor zichzelf te gaan beginnen. Smit en De Wolf leerden elkaar kennen als collega's bij het accountantskantoor Haring. Terwijl Haring zelf destijds op het punt stond te gaan fuseren met Camps en Obers, kozen Smit en De Wolf hun eigen koers. Dat zijn ze na die tijd altijd blijven doen. Zij vestigen zich met opgedane kennis onder de naam 'Bedrijfseconomisch adviesbureau Smit & de Wolf', in een voormalige fotostudio aan de Loevesteinlaan in Den Haag. Dit leidt al snel tot een groei in klandizie, waarop zij besluiten om oud kantoorgenoot Ton Peeters bij de nieuwe onderneming te betrekken.

1981

De cowboys aan de Scheveningseweg

Door het succes van het kantoor blijkt ook de huisvesting aan de Cornelis de Wittlaan al na enkele jaren te klein, en wordt het huidige statige kantoorpand aangeschaft aan de Scheveningseweg - een heus rijksmonument. Deze kantoorruimte vult zich al snel met meer nieuwe werknemers. In de jaren '90 en '00 ontwikkelt het kantoor zich van 'administratiekantoor' tot een volwaardige accountants- en adviesorganisatie met leidende positie als middelgrote MKB+ adviesorganisatie in de regio Den Haag. Ondertussen wordt met de inbreng van kwalitatief hoogwaardige accountants en belastingadviseurs van Big 4 organisaties hard gewerkt aan een professionalisering van de werkprocessen en IT.

Een lastige fase

Het plotselinge overlijden van Ton Smit (juli 2010) en Ton Peeters (nov 2009) hebben een grote emotionele impact op het kantoor, het personeel en alle relaties. Om het kantoor door deze zware periode te leiden wordt een MT gevormd, om op deze wijze Jan de Wolf waar mogelijk te ondersteunen in zijn functie van directeur. Door alle inspanningen van het personeel, het MT en Jan de Wolf wordt het kantoor, ondanks alle tegenslag, gelukkig op een succesvolle wijze door deze lastige fase geloodst. Opvolgend wordt een volgende professionaliseringsslag gemaakt, met onder andere het binnenhalen van een officiële Audit vergunning en het afsluiten van een HT-convenant met de fiscus.

2016



De CFO van jouw bedrijf

Onder leiding van de vier heren vindt er een rebranding-traject plaats dat dé onderscheidende waarde van Smit & de Wolf zichtbaar maakt. Voor zaken die te automatiseren zijn wordt de nieuwste technologie ingezet zodat er tijd is om te doen waar Smit & de Wolf goed in is. De CFO zijn die een bedrijf nodig heeft. Het pand wordt ingrijpend verbouwd en verdeeld in 2 verschillende kantoorpanden, waarvan het geheel gerenoveerde en gemoderniseerde pand "nummer 10" in juni 2019 door Smit & de Wolf wordt betrokken.

Een nieuwe koers

Na een aantal jaren het MT te hebben gevormd, besluiten Rutger de Wolf, Dave Lodder, Robert-Jan Peeters en Henk-Jan Garnaat het kantoor over te nemen van Jan de Wolf en de erven van Ton Smit. Met al hun ervaring binnen de organisatie en het netwerk van cliënten en relaties zetten zij, met respect voor de historie van het kantoor, een nieuwe koers uit. Nog meer dan in het verleden wordt gekozen voor een duidelijke propositie als advieskantoor, waarbij accountability en fiscaliteit als belangrijke instrumenten worden ingezet. Betrokken- en voortvarendheid staan daarbij vanaf het begin in 1974 nog steeds hoog in het vaandel.

2019 - heden



Betrokken

**ALS HET OM DE
ECONOMISCHE
KANT VAN EEN
BEDRIJF GAAT,
DAN MOET DE
KLANT JE BLIND
VERTROUWEN.**

Dat kan alleen als je **betrokken** bent. De klant kan ons dag en nacht bellen. De ondernemer moet ondernemen, Smit & de Wolf doet de rest. Smit & de Wolf is daarom vaker wel dan niet generaties lang betrokken bij klanten. Zo werken we zelf ook, want inmiddels loopt er binnen de muren ook een tweede generatie van de familie rond. Bij een ideale klant heb je het over 'we', omdat wij onderdeel van het bedrijf worden.



Voortvarend

WE VINDEN HET
VOORAL LEUK OM
VOOR AMBITIEUZE
ONDERNEMERS
TE WERKEN DIE
DE TOEKOMST
OMARMEN EN
WILLEN GROEIEN.

Om voor een bedrijf exact de juiste CFO te zijn moet je **voortvarend** handelen. Wij beslissen niet voor de klant, maar dragen wel bij aan een beslissing. Dit doen we door iemand te voorzien van álle mogelijke informatie. Wij leveren wat je nodig hebt áls je het nodig hebt. Smit & de Wolf is er voor de ambitieuze klant. Als je te groot voor ons wordt, dan hebben wij ons werk goed gedaan.



KOFFIE?

Onze deur staat wagenwijd
voor je open.

Dit magazine is grotendeels
tot stand gekomen door de
input en verhalen van onze
eigen mensen. Neem contact
met ons op als je een mooi
verhaal wil delen over jouw
geschiedenis met ons bedrijf
of openstaat voor vrijblijvend
goed advies.



