

Netwerken kan op allerlei manieren. Op zoek naar inspiratie, hebben Marco Gerritsma en Jonas Rubrech, auteurs van *Slim & simpel netwerken*, een aantal mensen geïnterviewd met elk een eigen kijk op netwerken.

Deze keer: Erik-Jan Kreuze: accountant en actief netwerker.



**Erik-Jan Kreuze**

***“Netwerken moet je deels organiseren en netwerken ontstaan vanzelf door je eigen betrokkenheid”***

Erik-Jan Kreuze is een duizendpoot. Hij is accountant en mede-eigenaar van Afier Accountants en Bedrijfsadviseurs, docent bij meerdere opleidingen, mede-organisator van de verkiezing “mensen voor cijfers”, schrijft columns in verschillende vakbladen en is commissaris bij twee bedrijven. Privé is Erik-Jan ook een druk baasje. Hij is actief als bestuurslid van een voetbalclub en penningmeester bij het CDA in Hoogeveen. Hoe bouw je een groot netwerk op? En hoe onderhoud je het netwerk? Hoe krijg je naamsbekendheid? Erik-Jan Kreuze beantwoordt deze en andere vragen.

#### **Wie is Erik Jan Kreuze?**

Ik ben accountant en mede-eigenaar van Afier Accountants en Bedrijfsadviseurs. Wij zijn actief op diverse terreinen zoals accountancy, belastingsadvies, bedrijfsadvies en auditing. Afier heeft een eigen uitstraling en aanpak. Ons motto is 'Mensen voor cijfers'. Cijfers op zich zeggen weinig. Cijfers krijgen betekenis als je de ondernemer en zijn bedrijf kent. Wij verdiepen ons in de ondernemer, denken mee en leven mee. Wij zoeken een klikfactor met onze klanten. Hiermee bedoel ik een prettige, doelgerichte en persoonlijke manier van samenwerken. Wij helpen hen met het besturen van hun bedrijf. Bijvoorbeeld met een heldere analyse of een prognose op één A-viertje. Kort en bondig is ons handelsmerk. Als wij ons kunnen beperken tot een A-viertje dan doen wij dat. Onze aanpak slaat aan. De omzet is de afgelopen 3 jaar toegenomen met 160 procent en ons personeelsbestand groeit gestaag. Wij hebben de derde plaats behaald bij de FD Gazellen Award 2009 in de provincie Drenthe. Dit is een prijs voor de snelst groeiende ondernemingen. Ik ben behalve registeraccountant ook EDP-auditor. Een EDP-auditor beoordeelt de opzet en werking van IT-systemen. Daarnaast ben ik als docent IT-auditing verbonden aan de Hanze Hogeschool, Universiteit van Amsterdam en SRA. Ik heb een passie voor voetbal en ben bestuurslid van voetbalclub HZVV. Ook ben ik penningmeester van het CDA in Hoogeveen.

#### **Hoe ziet uw netwerk eruit?**

Ik maak onderscheid tussen zakelijke en privé netwerken. Klanten zijn een belangrijk onderdeel van het zakelijk netwerk. Bankiers, advocaten en notarissen zijn voor ons ook belangrijk. Als organisatie profileren wij ons met het thema 'Mensen voor cijfers'. Rondom dit thema worden allerlei activiteiten georganiseerd waarbij verschillende partijen betrokken zijn. Via mijn privé activiteiten beland ik ook in allerlei netwerken. Zo ben ik bestuurslid van voetbalclub HZVV en verantwoordelijk voor sponsoring, penningmeester van het CDA in Hoogeveen en commissaris bij Univé De Onderlinge en het Alfa College.

#### **Hoe staat u tegenover netwerken?**

Ik vind netwerken vooral leuk als het om de inhoud gaat. Ik heb niet zoveel met het aflopen van recepties. Aan netwerken in de privé-situatie beleef ik ook heel veel plezier. Het gaat eigenlijk vanzelf. Je zet je in voor een organisatie waarmee je jezelf identificeert. Ik ben bijvoorbeeld commissaris bij het Alfa College omdat ik goed christelijk onderwijs op MBO-niveau belangrijk vindt en ik ben commissaris



bij Univé De Onderlinge omdat ik van mening ben dat goed toezicht op verzekeraars nodig is. Voetbalclub HZVV is een fantastisch club waar ik mij graag voor inzet. Ik ben actief en betrokken en probeer zo goed mogelijk invulling te geven aan de functie die ik heb. Op deze wijze ontmoet je heel veel interessante mensen.

### **Wat voor netwerktype bent u?**

Ik ben open en leg gemakkelijk contacten zowel zakelijk als privé. Ik wil graag correct, vriendelijk en eerlijk overkomen.

### **Hoe zorgt u voor het vergroten van de naamsbekendheid van Afier?**

Afier werkt voortdurend aan haar naamsbekendheid via verschillende kanalen, zoals onze eigen website, onze tweewekelijkse nieuwsbrief, columns in zakentijdschriften, advertenties en netwerkbijeenkomsten. Afier is ook de bedenker van de "mensen voor cijfers prijs". Ondernemers krijgen de mogelijkheid om hun financieel manager een schouderklopje te geven. De winnaar moet aan een aantal criteria voldoen. Hij of zij moet bijvoorbeeld pro-actief optreden als financieel adviseur van de directie, sociaal vaardig, collegiaal en betrokken bij het bedrijf zijn. Dit evenement geeft ons veel publiciteit en sluit naadloos aan bij onze bedrijfsfilosofie. Voor meer informatie zie [www.mvcp.nl](http://www.mvcp.nl).

### **Wat is uw droom op zakelijk gebied?**

Mijn droom is dat Afier het leukste accountantskantoor van Nederland wordt. Dat wil zeggen het leukste kantoor om voor te werken en het leukste kantoor om klant van te zijn. Ik wil graag dat medewerkers het een voorrecht vinden om bij Afier te werken. Als bedrijf hebben wij het beste voor met onze medewerkers en klanten. Wij willen dat onze medewerkers plezier in hun werk hebben en vinden persoonlijke ontwikkeling belangrijk en geven hier ook de ruimte voor.

### **Wat zijn uw netwerkdoelen?**

Afier heeft geen specifieke netwerkdoelen. Wel is het zo dat netwerken steeds gestructureerde verloopt. We willen bijvoorbeeld een goede relatie opbouwen met de top 20 bankiers in Noord-Nederland. Regelmatig nodigen wij een aantal bankiers van een bepaalde bank uit voor een netwerkbijeenkomst waarbij onze gehele directie aanwezig is. We beginnen dan met een uitgebreide kennismaking. Je probeert dan gemeenschappelijke interesses te vinden en gaat op zoek naar iemand waarmee je een klik hebt. Met deze persoon probeer je een relatie op te bouwen.

### **Hoe onderhoud u uw netwerk?**

Ik heb minimaal eenmaal per kwartaal contact met mijn belangrijkste opdrachtgevers. In mijn agenda heb ik een schema waarin ik bijhoud wanneer ik met wie contact heb gehad. Onze klanten en belangrijke relaties ontvangen eenmaal per 14 dagen een nieuwsbrief. Verder organiseren we bijzondere evenementen voor onze klanten zoals een golftoernooi en een schouwburgavond. Regelmatig nodig ik belangrijke relaties uit voor een gezamenlijke lunch. Ook organiseren wij netwerkbijeenkomsten met bijvoorbeeld bankiers en advocaten.

### **Stel een klant beveelt je aan bij een ander. Wat wil je graag dat hij over je vertelt?**

Erik-Jan Kreuze is een aardige, enthousiaste en goede accountant die goed kan luisteren. Hij denkt en leeft met je mee en je kunt hem op pad sturen met een bijzondere opdracht zoals een IT-audit.

### **Wat is de huisstijl van Afier?**

Afier wil een kantoor zijn met een professionele uitstraling en met klanten meedenken en meeleven. In ons logo hebben wij bewust gekozen voor de kleuren zwart en oranje. Zwart is de kleur van stijl en professionaliteit. Van de donkere kleuren is het de meest koele kleur. De kleur oranje staat voor Nederlandse samenhang.

### **Hoe ga je om met visitekaartjes?**

Ik ben heel zuinig op de visitekaartjes die ik ontvang en geef visitekaartjes gemakkelijk weg. Ik heb drie fysieke ordners met visitekaartjes die gerangschikt zijn op alfabet. Ik bewaar alles, ook als iemand van baan verandert. Als ik bijvoorbeeld een aantal medewerkers van een bepaalde bank op bezoek



krijg dan bekijk ik de visitekaartjes van die bank die ik mijn ordner heb en informeer bijvoorbeeld of de mensen er nog werken.

**Waarom staat je 06-nummer op je visitekaartje?**

Mijn 06-nummer staat op mijn visitekaartje omdat ik het belangrijk vind om goed bereikbaar te zijn.

**Heeft u een LinkedIn profiel?**

Ik heb een linkedin profiel en al meer dan 500 connecties. Ik heb verschillende groepen opgericht zoals IT-auditing en Ambassadeurs Mensen-voor-cijfers-prijs. Ik probeer om elke maand mijn profiel te actualiseren.

