

interview

Accountant Dries Cannaerts

“Het blinde vertrouwen is geëvolueerd naar kritisch vertrouwen”

Accountant Dries Cannaerts: “Willen we als vrije beroepers onze reputatie op vlak van expertise – de basis voor vertrouwen – hoog houden, dan zullen we in deze complexe wereld hoe dan ook veel meer met elkaar moeten samenwerken, over de verschillende disciplines heen.”

Dries Cannaerts staat aan het roer van het gelijknamige accountantskantoor in Heist-op-den-Berg. “Als accountants zijn we met het geld van ondernemers bezig. Als je in die belangrijke en zeer gevoelige context geen open kaart tegenover elkaar kan spelen, in het volste onderlinge vertrouwen, tja, dan werkt het gewoon niet. Door onze jarenlang zorgvuldig opgebouwde reputatie van gedegen werk en discretie slagen we er gelukkig in die noodzakelijke vertrouwensband met onze cliënten te creëren en te bestendigen. Mijn vader, Leo, die aan de wieg stond van dit kantoor, legde de basis voor de stevige reputatie die we vandaag in de markt genieten en waarop we intussen volop verder bouwen. Mond-aan-mondreclame doet de rest. En we delen onze expertise ook via onze website en op sociale media in, onder meer, blogartikels. Wat eveneens helpt.”

Al staat de vertrouwensrelatie tussen kantoor en cliënten bij Dries Cannaerts geenszins onder druk, toch is er de laatste jaren iets fundamenteel veranderd. “Vroeger waren wij voor veel ondernemers zowat het enige aanspreekpunt als het om hun financieel beheer ging, afgezien van hun traditionele bankier dan. Vanuit een soort blind vertrouwen gingen ze automatisch voort op wat wij hen vertelden en adviseerden. Die tijd is grotendeels voorbij, en maar goed ook. Want blind vertrouwen is zelden goed. Als vrije beroepers hebben we, elk in ons eigen vakgebied, heel wat expertise. En zijn we onderworpen aan een strikte deontologie. Maar dat maakt van ons nog geen goden. Alles wordt alsmat complexer, waardoor we, ook als vrije beroepers, steeds meer gerichte keuzes moeten maken als het gaat om de specialisaties waarop we ons willen focussen. Waardoor we de expertisedomeinen daaromheen steeds meer aan anderen – vaak ook vrije beroepers – overlaten. Zo kan en wil ik mijn cliënten, bijvoorbeeld, graag adviseren over fiscaal optimaal sparen en beleggen. Met de nodige expertise, uiteraard. Maar als ze op een meer gespreide en complexe manier aan vermogensbeheer willen doen, vind ik het prima als

ze daarvoor in zee gaan met een gespecialiseerde vermogensbeheerder of private banker. Ze mogen mij daarna nog altijd om een ‘second opinion’ komen vragen over de adviezen die ze kregen aangereikt. In alle transparantie en discretie.”

“Willen we als vrije beroepers onze reputatie op vlak van expertise – de basis voor vertrouwen – hoog houden, dan zullen we in deze complexe wereld hoe dan ook veel meer met elkaar moeten samenwerken, over de verschillende disciplines heen. Proactief naar elkaar doorverwijzen, onderling met elkaar van gedachten wisselen. Niet aarzelen om elkaar om raad te vragen... Alleen op die manier kunnen we ook in de toekomst het expertisedomein handhaven, waaraan we onze bijzondere status als vrije beroepers ontleenen, en waarop onze cliënten vertrouwen.”

Tekst Filip Horemans

Vertrouwen wekken als vrije beroeper Volgens Dries Cannaerts

- **Kom naar buiten met je expertise**, niet alleen in persoonlijke contacten met je cliënten, maar bijvoorbeeld ook op je website, op sociale media, als expert in gefundeerde en objectieve redactionele artikels.
- **Bewaar ten allen tijde de nodige discretie**. Niet altijd even makkelijk. Wanneer je als vrije beroeper hebt bijgedragen aan het succes van een cliënt, kan je daar, in tegenstelling tot commerciële ondernemers, geen reclame mee maken. Uiteraard mag die cliënt zelf wel mond-aan-mondreclame voor jou maken...
- **Durf door te verwijzen naar andere vrije beroepers**. Erken de grenzen van je eigen expertise en wees daar ook open en eerlijk over ten aanzien van je cliënten. Zoek allianties met andere vrije beroepers, in verschillende expertisedomeinen en ga samen voor een nog betere dienstverlening.