



ER IS MEER DAN ALLEEN CIJFERS

DOOR: HENK POKER

Kijkend op de website van administratiekantoor Hart voor Administratie zou je de conclusie kunnen trekken dat we hier niet met een typisch administratiekantoor te maken hebben. En dat klopt. Eigenaar Margriet Hofland benadrukt dat Hart voor Administratie uiteraard met cijfers werkt, maar die vormen vooral het vertrekpunt voor de manier waarop dit administratiekantoor wil werken. Met oog voor de ondernemer en zijn persoonlijke groeiproces, als basis voor succesvol ondernemerschap.

Over die aanpak later meer. Duidelijk is dat de manier waarop Margriet en haar collega's werken een snaar raakt bij klanten. "Bijna al onze klanten zijn 'doorverwijs' klanten", geeft ze aan. Oftewel, ze melden zichzelf bij Hart voor Administratie aan. De enorme drukte zorgde er mede voor dat het lang duurde voordat Hart voor Administratie gekwalificeerd lid van NOAB werd. "We zijn vooral bezig met het leveren van kwaliteit aan onze klanten. En als dat klantenbestand maar blijft groeien, dan heb je geen tijd over voor andere dingen."

RUST IN DE ORGANISATIE

Vorig jaar nam Margriet een rigoureuus besluit. De onstuimige groei werd 'on hold' gezet, mede omdat de kwaliteit naar bestaande klanten in het gedrang kwam. "We hebben een klantenstop ingevoerd en bewust gekozen voor rust in de organisatie en kwaliteit en aandacht voor onze bestaande klanten. We stapten af van het uurtje-factuurkje en het zo snel mogelijk aanleveren van de jaarcijfers en kozen voor een nieuwe aanpak, waarin service en kwaliteit centraal staan."

"Wij hebben het gevoel dat we veel waarde kunnen toevoegen, maar dan moeten we wél de kans krijgen. Boekhouden wordt dan een feestje. We kiezen daarom alleen nog voor klanten die zich hiervan bewust zijn. Dit had tot gevolg dat onze klanten ook opnieuw voor ons moesten kiezen. Dat was niet altijd makkelijk, maar uiteindelijk passen de klanten die bleven precies in ons profiel. Ook het NOAB-lidmaatschap past in onze visie. Als klein kantoor kunnen we op deze manier toch een volledig en servicegericht dienstenpakket leveren."

VERLIEFD OP HET VAK

Toen Margriet negen jaar geleden met haar eigen administratiekantoor begon, had ze precies voor ogen welke kant ze op wilde. "Ik heb hiervóór bij een groot

accountantskantoor gewerkt en daarna nog bij een kleiner kantoor. Toen heb ik ervaren dat je ook bij een klein kantoor veel mogelijkheden hebt." Toch was het niet vanzelfsprekend dat ze een administratiekantoor zou beginnen. "Nee, ik wilde van jongs af aan wel wat voor mezelf gaan doen, maar had geen vastomlijnde plannen wat dat dan moest zijn." Toen de ruimte onder hun woning te huur kwam, greep ze haar kans en startte ze toch een administratiekantoor. "Uiteindelijk bleek ik verliefd op het vak en het werken voor ondernemers en hun ondernemerschap. En nu kan ik zeggen dat het de beste beslissing in mijn leven is geweest."

De aanpak van Hart voor Administratie is bijzonder. Kijk alleen maar naar het logo, waarin een hart is verwerkt. Opvallend genoeg spreekt dat veel ondernemers aan. "We hebben liefde voor het vak en werken met passie. En uiteraard zijn we dagelijks met cijfers bezig, maar veel belangrijker vinden we het om de dromen en principes van onze klanten voorop te stellen. Waar kom je vandaan, wie ben je en waar wil je naartoe, zijn vragen die elke ondernemer zich regelmatig zou moeten stellen. >>>



Peter Kroon, Sjef Hillenaar, Annemiek Gort en Margriet Hofland

“WE ZIJN STRENG EN STUREND IN HET AANLEVEREN VAN DE GEGEVENS. DAT GEEFT RUST BIJ ONS, MAAR ZEKER OOK BIJ DE KLANT”

» Wij doen dat in elk geval wel. Als je dat namelijk weet, dan vormen de cijfers van je onderneming de basis voor jouw persoonlijke groeiproces. Wij gaan voor de bewuste ondernemer en die kiezen gelukkig ook voor ons.”

CONTACTMOMENTEN

Op de vraag waarom ondernemers graag zakendoen met Hart voor Administratie, zegt ze: “We zijn positief en pragmatisch ingesteld, hebben ons werk op orde en zijn op de hoogte van wat er speelt bij onze klanten. Daarnaast werken we met vaste en verplichte

contactmomenten. Het kan niet zo zijn dat wij een klant een jaar niet zien. Verder zijn we streng en sturend in het aanleveren van de gegevens, dat geeft rust bij ons, maar zeker ook bij de klant.”

Margriet wil graag verder groeien met haar kantoor, naar vijf à tien medewerkers, waarbij de samenstellen aangiftepraktijk volledig door het team wordt gedragen. “Een groot kantoor wil ik niet, ik zou dan liever een franchiseformule opzetten. Boekhouders kennis laten maken met onze methode en op die manier onze werkwijze verder willen verspreiden.” □

Slim verzekerden?

Beroepsaansprakelijkheid
& datarisk



cover bav

www.bav.covermij.nl