

HOOPERBRUGGE & PARTNERS:

DE KUNST VAN HET HELPEN

Driehonderdzeventig accountantskantoren en negenhonderd vestigingen die het stempel dragen van SRA-kantoor. Daarmee verbinden ze zich aan de kwaliteitsstandaard die SRA stelt. Van eenheidsworst is geen sprake, want elk kantoor kent zijn eigen identiteit. In deze rubriek maken we kennis met de verschillende kleuren van het SRA-palet. Deze keer Hoogerbrugge & Partners uit Honselersdijk.

“
Klanten moeten vooraf weten waar zij aan toe zijn en de afgesproken prijs moet eerlijk zijn.
 ”

Tussen het glas van de Westlandse kassen ligt MB67 Offices, een kantoorverzamelgebouw waarin het bruist van het ondernemerschap. Pieter Hoogerbrugge (AA-accountant) kocht het pand een paar jaar geleden en huist er sinds januari 2017 met Hoogerbrugge & Partners (HNP). De keuze voor de locatie was vooral een praktische, dicht bij zijn woonplaats, want HNP heeft klanten in allerlei sectoren en in heel Nederland. Al neemt het aandeel van de agrarische sector wel toe, omdat omliggende bedrijven graag bij Hoogerbrugge aankloppen. Hij kent de streek immers goed, weet wat ondernemers drijft en beschikt over een sterk netwerk. Maar daarover later meer.

KLEIN IS FIJN

Met alles bij elkaar zeven medewerkers – twee accountants, twee fiscalisten, een officemanager en twee assistent-accountants – heeft HNP een bescheiden omvang. Relatief klein en nieuw heeft zo zijn voordelen, vertelt Hoogerbrugge. “Veel kantoren zijn aan het samenklonteren. Sommige klanten voelen zich in zo’n omgeving niet thuis en komen bij ons voor een meer persoonlijke benadering. Bij ons kent iedere medewerker elke klant. We voelen ons nauw betrokken, weten precies wat er speelt en kunnen daar snel op inspelen. Daarbij spreken we de taal van de ondernemer. We kunnen helder uitleggen waarom we iets doen of waar het wringt, kunnen ons inleven en komen met voorbeelden die de klant aan het denken zetten. Ik weet uit ervaring dat klanten je daar dankbaar voor blijven.” Soms ook krijgen klanten van ‘samengeklonterde’ kantoren het advies om over te stappen naar een kleinere partij, omdat zij niet langer in de tariefstructuur passen. “Het kost die kantoren moeite om de klant binnen het budget te houden. Eigenlijk moet de rekening omhoog. Wij hebben een andere visie.” HNP werkt in de regel met vaste tarieven: klanten moeten vooraf weten waar zij aan toe zijn en de afgesproken prijs moet eerlijk zijn. Als er iets uitzonderlijks aan de hand is

dat veel extra werk kost, trekt het kantoor uiteraard aan de bel, zegt Hoogerbrugge. “Ook voor ons moet de prijs eerlijk zijn, maar over het algemeen vinden we het prima als klanten tussendoor bellen of langskomen. De drempel is laag en dat willen we graag zo houden. Immers, als onze klanten ons goed op de hoogte houden, kunnen wij het beste anticiperen.”

COMPLIMENT

Hoewel het kantoor pas een paar jaar bestaat, hebben de meeste HNP’ers al een lange geschiedenis met elkaar. Ze hebben bijna allemaal jarenlang bij KPMG gewerkt. Meer precies: bij de mkb-praktijk. Hoogerbrugge denkt nog altijd met plezier aan die tijd terug. “Ik heb er dertig jaar gezeten. Het was weliswaar een groot geheel, maar de mkb-praktijk was een klein clubje met een bijzondere positie. Wij hadden de ruimte voor een persoonlijke bediening van onze klanten. Tegelijkertijd konden we collega’s die zich op de grote bedrijven richtten, helpen bij specifieke vraagstukken. Zo kwamen we op bijzondere plekken. Ik heb er veel geleerd en het netwerk dat ik toen heb opgebouwd, is nu nog goud waard.”

In 2015 heeft KPMG de mkb-praktijk overgedaan aan een ICT-ondernemer uit Den Haag, waarna de praktijk is verdergegaan onder de naam 216 Accountants. Hoogerbrugge ging mee. “Ik vond het een logische stap om de praktijk af te splitsen en zag er een mooie toekomst in. Helaas liep het allemaal anders en Hoogerbrugge moest vertrekken. Die klap kwam hard aan. Heel hard. Opvallend genoeg waren het juist zijn klanten die hem toen uit de put trokken. “Zij kwamen bij me aan huis om te vragen hoe het met me ging en wat mijn plannen waren. Ging ik misschien voor mezelf beginnen? Dan wilden ze met me mee. Daar ben ik dankbaar voor. Het is het mooiste compliment dat je kunt krijgen.”

TERUG NAAR DE BASIS

Voor Hoogerbrugge was de betrokkenheid van zijn klanten de aanzet om zelf opnieuw te beginnen, samen met oud-collega's. Het was spannend, het was pionieren met de voeten in de klei, maar het is er allemaal een stuk leuker op geworden, verzekert hij. "Bij KPMG was ik uiteindelijk vooral aan het managen. Ik heb boekhouden en journaliseren altijd prachtig gevonden, maar bij zo'n groot kantoor drijf je daar langzaam van weg. Nu ben ik weer terug bij de basis en ik vind het prachtig." De ambitie van HNP ligt dan ook niet alleen op het gebied van groei. "We zijn met verschillende potentiële nieuwe medewerkers in gesprek en willen groeien als het kan, maar het is niet zo dat we binnen een aantal jaar naar veertig of vijftig medewerkers willen groeien. We moeten er vooral lol in houden en leuke klanten hebben. Ik houd echter wel van overcapaciteit. Je moet niet te krap zitten. Ik vergelijk het altijd met een nestje vogeltjes. Bij een nestje van vijf gaat de vogel op zoek naar voedsel voor de vijf kleintjes, bij een nestje van tien wordt er eten voor tien gezocht. Oftewel: als je wat ruimer in je jas zit, ga je ook ruimer kijken. Dat houdt het spannend."

SNOEPWINKEL

Vrijwel direct na oprichting meldde HNP zich als SRA-lid. Een logische stap, vindt Hoogerbrugge. "Bij KPMG waren we gewend gebruik te maken van het Bureau Vaktechniek. Nu zijn we klein en hebben we dat niet allemaal in huis. Ik wilde echter wel vaktechnische hulp hebben, dus was de keuze voor SRA snel gemaakt. Het is alsof je in een snoepwinkel terecht komt. Bij KPMG ging de aandacht vooral uit naar opdrachten bij grote bedrijven en de controle, niet zozeer naar hoe je de mkb-ondernemer kunt faciliteren. Als mkb-praktijk moesten we het wiel daarom opnieuw zelf uitvinden. Nu ligt het voor ons klaar en ik voel me daar comfortabel bij."

Voor kennis en ervaring – en nieuwe opdrachten – put Hoogerbrugge ook uit zijn directe omgeving, bijvoorbeeld bij collega-ondernemers in zijn pand. Daar huist bijvoorbeeld MKB Westland, waar Hoogerbrugge tot voor kort penningmeester was. Ook de Kredietunie Westland, waar hij secretaris is, is gehuisvest in MB67 Offices. "Uiteraard is geen enkel bedrijf in dit pand verplicht om met HNP zaken te doen, maar van het een komt vaak het ander. Hun activiteiten hebben ook voor ons een aanzuigende werking. Dit is onze manier van acquireren en ondernemers helpen. Zo willen we er samen een mooier verhaal van maken." ■

Pieter
Hoogerbrugge

“
Als je wat ruimer in
je jas zit, ga je ook
ruimer kijken.

”