

# Van Oldenmark: informeel administratiekantoor met betrokken dienstverlening

Administratiekantoor Van Oldenmark in Leeuwarden is anders dan anders. 'Dat komt vooral door mijn informele manier van omgaan met klanten', zegt eigenaar Pascal van Oldenmark. 'Tegelijk lever ik een hoge kwaliteit, onder meer door actief met de klant mee te denken.'

# V

Van Oldenmark runt het kantoor gewoon vanuit zijn woning in Techum, een historisch ogend nieuwbouwdorp in de Leeuwarder uitbreidingswijk Zuidlanden. No-nonsense dus: geen hoge overheadkosten, wel alle diensten die bij een modern administratiekantoor horen. Het begon allemaal in 2005, herinnert Van Oldenmark zich. 'Als een grapje eigenlijk. Een vriend begon een café in de Leeuwarder binnenstad en zei: jij gaat mijn boekhouding doen! Van het een kwam het ander. Inmiddels heb ik een grote klantenkring opgebouwd: mkb-ers en zzp-ers, maar ook particulieren.'

## Open manier van werken

Het kantoor is sterk in financieel en fiscaal advies, maar ook in bijvoorbeeld startersbegeleiding. 'Zo heb ik een klant die enkele jaren terug een koeriersbedrijf wilde beginnen', vertelt Van Oldenmark. 'Van zijn spaargeld kocht hij een busje. Inmiddels is zijn onderneming flink gegroeid en heeft hij acht bussen op de weg en vast personeel in dienst. Al die tijd heb ik hem ge-



adviseerd en met raad en daad bijgestaan. Nog steeds doe ik zo'n beetje alles voor hem. Alleen de loonadministratie besteed ik uit. Dat is alleen maar voordelig, want zo kan ik mijn andere diensten voor hem aanwenden.'

Bijzonder in Van Oldenmark's manier van werken is de informele manier van omgaan met de klant. 'Ik heb veel zzp-ers en mkb-ers als klant, denk aan schilders en bouwvakkers. Moet ik daar in een pak naartoe? Moet ik dan praten zoals een accountant? Ik kan het wel, maar doe het niet. De klant waardeert het niet, staat er zelfs raar van te kijken. Ik heb zelf ook in de accountancy gezeten. Daar heb je toch een andere mentaliteit. Bij ieder telefoontje gaat de stopwatch aan. Zo ben ik beslist niet. Ik schrijf terughoudend. Kijk, mijn klanten zijn goed in hun vak. Daar hoef ik ze niets over te vertellen. Over de financiële en fiscale kant van de zaak willen ze niet te veel gedoe. Ik maak het niet moeilijker dan het is. Zij doen hun werk, de rest kan ik regelen. Daarbij ben ik heel open in mijn manier van werken. Alles wat ik doe, leg ik uit. Dan hoeven ze naderhand niet vier keer te bellen voor uitleg.'

## Doos met bonnetjes ook welkom

Van Oldenmark geeft een voorbeeld. 'Stel je wilt zelfstandige worden, dakdekker bijvoorbeeld. Welke verzekeringen moet je dan afsluiten? Hoeveel inkomstenbelasting ga je betalen? Hoeveel omzetbelasting? Wordt de btw verlegd of verhoogd? Hoe zit het met intracommunautaire levering? Ik reken ook uit wat ze in een jaar kunnen verdienen. Verder kijk ik hoeveel ze moeten investeren om zo weinig mogelijk belasting te betalen. Ik heb bijvoorbeeld een klant met een shiatsu-praktijk. Voor haar



keek ik hoeveel ze moet investeren om voor de kleine ondernemersregeling in aanmerking te komen. Ondertussen doe ik geen overbodige zaken. Veel ondernemers maken jaarrapporten. Maar daar heb je helemaal niets aan, tenzij je een lening bij de bank aanvraagt. Niet doen dus.' Klanten zijn ook heel verschillend, heeft Van Oldenmark gemerkt. 'Sommigen zijn heel gestructureerd, anderen komen met een oude schoenendoos met bonnetjes en facturen aanzetten. Geen probleem. Ik voer de debiteurenadministratie en houd het kasboek en bankboek bij. Sommige klanten zijn niet goed met geld. Voor hen kan ik alles beheren. Ik heb klanten waarvan ik de bankpas heb. Een keer in de maand maak ik loon naar ze over. Vinden ze prettig, want als ze alles zelf beheren, is het geld binnen de kortste keren op. Ook dat deel dat eigenlijk naar de belastingdienst moet. Ik heb er ook niets aan dat een bedrijf om die reden failliet gaat. Dan krijg ik een slechte naam en moet ik naderhand nog allerlei zaken voor nop doen. Ik vind dat een boekhouder de plicht heeft om de klant goed te informeren over hoe hij moet ondernemen. Ik heb veel klanten in de bouw, maar bij mij is nog niemand failliet gegaan, terwijl de hele bouw toch behoorlijk op z'n kont ligt.'

Voor een laagdrempelig kantoor als Van Oldenmark is het onmogelijk om alle fiscale, financiële en juridische diensten in huis te hebben. 'Toch kan ik mijn klanten in 90% van de gevallen zelf helpen', zegt de eigenaar. 'Weet ik iets niet, dan schakel ik de Beconlijn in, zeg maar een soort back office voor kleine administratiekantoren en accountants. Ook een telefoontje naar de

belastingdienst is snel gemaakt. Het komt maar zelden voor dat ik daarna nog extern moet gaan. Zo kunnen klanten ook bij mij terecht voor advies over rechtsvormen. Welke rechtsvorm is het meest geschikt voor jouw bedrijf? In het algemeen ben ik geen voorstander van BV's. Helemaal niet tegenwoordig, want de aansprakelijkheid is naar de ondernemers verlegd. Bovendien heb ik veel kleine bedrijven als klant en die hebben over het algemeen weinig schuldeisers. Dan is een BV al helemaal niet aantrekkelijk.'

#### **Toekomst: groei, meer dienstverlening**

Momenteel werkt Van Oldenmark nog alleen, hoewel hij in drukke perioden met een compagnon samenwerkt, met name voor particuliere klanten. Maar voor de toekomst voorziet hij flinke groei. 'Over tien jaar wil ik met personeel werken: acht tot tien man. Ik heb nog een appartement in het centrum van Leeuwarden. Een prima locatie. Bovendien kunnen we zo de kosten voor overhead laag houden. Wel wil ik beslist mijn manier van werken behouden: laagdrempelig, informeel, open en hoogwaardige dienstverlening. Op multinationals zit ik niet te wachten. Liever tien kleintjes voor een schappelijk bedrag dan een paar grote jongens die meer dan de helft van je omzet bepalen.'

Van Oldenmark  
Buorkerij 130  
8941 AN Leeuwarden

t. 06 14 78 08 65  
f. 084 837 12 57  
e. info@vanoldenmark.nl  
i. www.vanoldenmark.nl