

DOOR: EVELINE AAN DE WIEL

## Het succes van goedoporde.nl

# EEN LANDELIJKE DEKKING ALS STIP OP DE HORIZON

NOAB-kantoor GoedOpOrde.nl begon met één vestiging in Alphen aan den Rijn, maar is inmiddels uitgegroeid tot een succesvol franchiseconcept met negen vestigingen.

Mede-eigenaar Roy Spierenburg vertelt over het succes. “Voor de klant zitten we om de hoek, maar overkoepelend gebruiken we dezelfde software en werkwijze, delen we onze specialismen en zijn we elkaars achtervang. Zo profiteren we van schaalvoordelen, maar blijven we persoonlijk en benaderbaar voor onze klanten. En dat werkt.”

Tijdens zijn werk bij een ministerie leert Roy Spierenburg zo'n tien jaar geleden Martijn Kulk kennen, oprichter van administratiekantoor GoedOpOrde.nl, die net als Roy een universitaire achtergrond heeft in de accountancy. In 2015 besluiten ze beiden hun baan op te zeggen en vol voor GoedOpOrde.nl te gaan. En met succes, want inmiddels heeft het duo drie vestigingen in eigen beheer en telt GoedOpOrde.nl zes franchisevestigingen.

Tegen de trend van het sluiten van kantoorpanden in, kiest GoedOpOrde.nl bewust voor het openen van meerdere vestigingen. “Om een gezond bedrijf neer te kunnen zetten, heb je een bepaalde massa nodig,” verklaart Roy. “Want software is duur, en kennis en kunde ook. Maar we willen niet dat onze klanten uit Utrecht voor een adviesgesprek helemaal naar Alphen aan den Rijn moeten rijden en het gevoel hebben het zoveelste nummer te zijn. Voor de klant blijven we een lokale dienstverlener.”

### SCHAALVOORDELEN EN ACHTERVANG

Alle GoedOpOrde.nl-vestigingen delen dezelfde basis. “We werken allemaal op dezelfde manier, zodat we elkaar kunnen vervangen als dat nodig is. Dat geeft rust. We voeren de sales en marketing intern uit, we hebben twee salarismedewerkers in dienst, we bieden sjablonen en rekenmodellen en we geven cursussen. Zo standaardiseren we de gehele werkwijze, zodat een franchisenemer direct aan de slag kan.”

## “ONZE TOEGEVOEGDE WAARDE ZIT VOORAL IN HET ADVISEREN VAN ONDERNEMERS”

Een mooi voorbeeld is de nieuwste vestiging in Zwolle, die in oktober van start ging en meteen aanvragen ontving van potentiële klanten. “Als je via Google zoekt naar een administratiekantoor in Zwolle, dan staat het kantoor op de eerste pagina van de zoekresultaten,” verklaart Roy. “Dat krijg je in je eentje nooit voor elkaar. Maar wij hebben een fulltime marketeer in dienst die alle blogs, de website en sociale media verzorgt, zodat onze kantoorhouders zich kunnen richten op hun klanten.”

Aanvullend hebben sommige GoedOpOrde.nl-kantoren een eigen specialisme. Zo heeft het kantoor in Heemskerk veel ervaring met administratie in de advocatuur. Die kennis en kunde delen de kantoren, zodat zij nieuwe vraagstukken niet zelf hoeven uit te vogelen. “Als een klant bijvoorbeeld overstapt naar een bv, maar je weet als kantoorhouder niet precies hoe dat werkt, dan gaan wij je helpen. Wij hebben al een keer met dat bijltje gehakt. Dus ook al ben je eigen ondernemer, we opereren ook als team. Uiteindelijk levert de klant dat het beste advies op. Daar gaat het om.”

Ook uit kostenoverwegingen is de franchiseformule interessant. “Door een consolidatieslag maakt een klein aantal softwarepartijen de dienst uit, waardoor je als kantoor nog maar uit een handjevol pakketten kunt kiezen. Aan goede software ben je al gauw tienduizenden euro's kwijt. Doordat wij een grotere massa vertegenwoordigen, krijgen we eerder een stoel aan tafel bij dat soort partijen, waardoor we ook betere tarieven kunnen afspreken.”

### ADVISERINGSKANSEN

Roy ziet de automatisering niet als bedreiging, maar vooral als kans. “Daar hebben we onze dienstverlening op aangepast. Het verwerken van de administratie is voor ons geen doel op zich, maar een middel. Onze

toegevoegde waarde zit vooral in het adviseren van ondernemers. We analyseren de cijfers en gebruiken de inzichten om onze klanten verder te kunnen helpen.”

Tijdens de coronacrisis zag Roy de meerwaarde van deze werkwijze bevestigd. “In de eerste twee weken zaten wij al met klanten om tafel bij banken en verhuurders, gewapend met een complete liquiditeitsrapportage. Zo konden wij een open en eerlijk gesprek voeren en betere voorwaarden bedingen, waarmee we een stuk onzekerheid bij de ondernemers konden wegnemen.”

### ONDERNEMERS GEZOCHT

Uiteindelijk streeft Roy met GoedOpOrde.nl naar een landelijke dekking, zodat iedere ondernemer in Nederland bij een GoedOpOrde.nl-kantoor in de buurt terecht kan – het liefst als logische vervolgstap na de inschrijving bij de Kamer van Koophandel. “Dat is onze filosofie. We verwachten met ongeveer veertig kantoren een landelijke dekking te kunnen realiseren, dus we hebben er nog zo'n 31 te gaan.”

GoedOpOrde.nl zoekt kantoorhouders met minimaal hbo-niveau die ondernemend denken. “We vragen potentiële franchisenemers ook altijd om een financieel plan uit te werken en te bedenken welke klanten ze willen bedienen. Dat vragen we uit eigen ervaring. Wij hebben klanten bediend die stapels orders bij ons brachten, totdat we tegen elkaar zeiden: willen we dit wel? Natuurlijk lever je omzet in als je zo'n opdracht stopt, maar daar krijg je tijd en energie voor terug om ondernemers te helpen die goed bij jouw kantoor en werkwijze passen. Door bewust te kiezen, word je ook gekozen.”

*Benieuwd of de franchiseformule bij jou past?*

Kijk op [goedoporde.nl/franchise](https://goedoporde.nl/franchise) □