

# NOAB-masterclass MKB Ondernemerscoach

“Waarom zijn jullie daar niet eerder mee gekomen?” vragen ondernemers. Een serieus en boeiend traject dat moet leiden tot kantoren die klaar zijn voor de toekomst. Dat is MKB Ondernemerscoach. Een leertraject van drie jaar, waarvan de eerste groep deelnemers het traject over tien maanden succesvol gaat afronden. Activa peilde de ervaringen.

Door: Henk Poker

“Tegen die tijd is het business- en verdienmodel uitgerold over de bestaande klanten,” zegt trainer Maurice Lander. “In het model staat de rol van ondernemerscoach, met verstand van cijfers, centraal. Hieraan is grote behoefte in het MKB.”

## Pioniers

Binnen het traject MKB Ondernemerscoach wordt ook aandacht besteed aan verandering binnen de eigen organisatie. De lengte van het traject is er zelfs op afgestemd, zodat het goed behapbaar is. Lander: “Van sommige kantoorhouders hoor ik dat ze vinden dat hun organisatie nog niet klaar is voor het traject, maar juist dan is MKB Ondernemerscoach interessant. Zo zie ik kantoren eerst lean worden, waardoor de omzet per klant daalt. Dat is erg jammer. Het gevolg is dat je op den duur steeds harder moet werken (lees: je inspannen) voor hetzelfde geld. Er had dus eerst een business- en verdienmodel moeten staan, met nieuwe toegevoegde waarde.”

## ‘We worden meer ondernemer naast de ondernemers’

“Het leertraject MKB Ondernemerscoach zorgt daadwerkelijk voor een koerswijziging en vergt wel het nodige van onze organisatie,” zegt Hugo Knappe van Knappe Administratie Bestaandconsulenten BV in Maasdam, die enthousiast is over het leertraject. Hij was één van de pioniers en zit inmiddels in z’n laatste jaar. “De vraag hoe we onze organisatie moeten inrichten, die invulling gaat geven aan onze veranderende activiteiten, houdt ons veelvuldig bezig. En klanten moeten uiteraard ook mee. Er moet over en weer vertrouwen zijn wanneer je

ingrijpende veranderingen doorvoert. Dat vertrouwen is er, zo bleek uit een enquête.”

“Vragen als: ‘waarom zijn jullie daar niet eerder mee gekomen?’ en ‘wat is het?’, komen vaak voorbij. We communiceren open met onze klanten, gelukkig staan zij open voor onze plannen en ideeën. We maken geen onderscheid tussen grote en kleine bedrijven. Immers, ze kunnen allemaal de meerwaarde van onze vernieuwende aanpak ervaren. Samenwerken staat voorop, waarbij het gebruik van bijvoorbeeld een dashboard een prima hulpmiddel is. Je bent steeds meer samen aan het ondernemen met je klant. Het leertraject MKB Ondernemerscoach biedt ons daarvoor waardevolle handvatten.”

## ‘Klanten zijn blij verrast over onze nieuwe aanpak’

Knappe heeft het gevoel dat hij in de afgelopen periode ook zelf meer ondernemer is geworden. “We groeien in die rol mee, zijn meer ondernemer naast de ondernemers. Waar we vroeger vooral aanbodgericht waren, gaat het er nu om wat onze toegevoegde waarde is. Dat is de crux van het verhaal.”

In deze ontwikkeling past ook de overstap naar een vast maandelijks bedrag voor de werkzaamheden. Daarvoor zet het kantoor drie pakketmodules in de markt: knap, knapper, knapst. De klant mag kiezen welke module hij wil afnemen. Knappe: “We hebben daarvoor gekozen omdat uiteindelijk de prijs ondergeschikt moet zijn aan wat je ervoor krijgt. Noem het de meerwaarde die je als klant moet gaan ervaren. Niet elke klant

gaat daarin mee en er zullen op termijn dan ook klanten afvallen, maar er komen nieuwe voor terug. Daar ben ik van overtuigd.”

### Verandertraject

Bij Tuuur in Hendrik-Ido-Ambacht pasten ze zelfs de naam van het kantoor aan, inclusief verhuizing, om de nieuwe weg die werd ingeslagen te accentueren. Melanie van Bekkum ervaart MKB Ondernemerscoach dan ook echt als een verandertraject. “Het brengt ons zoveel aan kennis en ik ervaar groei, zowel persoonlijk als voor de organisatie, maar ook bij onze klanten. Wellicht vallen er een paar weg die niet mee willen, dat kan. Maar, er komen ook nieuwe klanten terug, dat merken we nu al.”

## ‘Leiderschap zit in iedereen, als je er maar voor openstaat’

Klanten moeten wel meegenomen worden in het verandertraject. Veel en zorgvuldig communiceren speelt daarbij een belangrijke rol, zo ervaart Van Bekkum. “Klanten zijn nieuwsgierig geworden en blij verrast over onze nieuwe aanpak.”

Ze noemt het leertraject MKB Ondernemerscoach een natuurlijk proces. “Ik zie het als een trein waar je instapt en die je steeds weer een station verder brengt. Ook als persoon heeft het me veel gebracht, ik voel en ervaar dat ik meer ondernemer ben geworden. En wat blijkt, daar hoef je helemaal niet bang



Fotografie Paul Tolenaar

NOAB-masterclass MKB Ondernemerscoach

voor te zijn. Gewoon doen dus, dit traject. Het brengt je écht verder.”

Maurice Lander beaamt dit: “Eén van de doelen die we binnen MKB Ondernemerscoach nastreven is het ontwikkelen van leiderschap. Dat klinkt misschien eng, zeker wanneer je het gevoel hebt dat je dit niet in je hebt. Maar, leiderschap zit in ie- ►►

► dereen, als je er maar voor openstaat. Is dat het geval, dan kun je dit echt ontwikkelen, deelnemers aan het traject bevestigen dit ook.”

### Tools

Jef Nienhuis van adviesgroep nieuwe stijl Bastiaans Adviesgroep in Drachten ondervindt vrijwel dagelijks de revenuen van de kennis die hij heeft opgedaan in het leertraject MKB Ondernemerscoach. “We zijn de afgelopen jaren echt de diepte ingegaan en hebben diverse tools aangereikt gekregen over de manier waarop je het anders kunt doen. Daarnaast hebben wij onze eigen visie verbreed en dat wordt in de markt opgepakt.” Intern moet Nienhuis er wel hard aan trekken om zijn medewerkers mee te krijgen. ‘Het gaat toch goed,’ krijgt hij vaak te horen. “Ja, dat klopt, maar we willen dat het over een paar jaar ook nog goed gaat. Boekhouders veranderen niet zo snel, dus ik moet het goed uitleggen en de nieuwe organisatie langzaam opbouwen.”

## ‘Ondernemers kiezen bewust voor onze aanpak’

Het nieuwe businessmodel waarmee Bastiaans Adviesgroep werkt levert nieuwe klanten op, maar ook meerwerk bij tientallen bestaande klanten. “En blijkbaar vertelt zich dit rond,” reageert Nienhuis. “We worden spontaan gebeld door ondernemers, men kiest bewust voor onze aanpak. Ja, het leertraject

MKB Ondernemerscoach heeft ons kantoor omhooggetrokken, daar ben ik heel positief over.”

### Factureren van waarde

Lander vervolgt: “De huidige deelnemers hebben het geleerde uiteraard in de praktijk gebracht en wat blijkt: de jaarlijkse omzet per klant neemt toe, met soms wel honderd procent. En het mooie is dat kantoren door hun vernieuwde aanpak nieuwe klanten aantrekken. En dat zijn vaak de ‘ideale’ klanten waar je naar op zoek bent.”

“De extra omzet realiseer je bovendien met een hogere marge. En dat komt omdat je als kantoor veel meer in huis blijkt te hebben dan je dacht. Veel kantoren factureren nog op inspanning, terwijl de toekomst ligt op het factureren van waarde. Dat is waar het bij MKB Ondernemerscoach om gaat,” besluit Lander, die de deelnemers tenslotte nog wil complimenteren voor hun geloof, doorzettingsvermogen en volharding. ■

### Meer weten?

Wilt u meer weten over de opleiding MKB Ondernemerscoach kijk dan op: [www.noab.nl/educatie/mkb-ondernemerscoach](http://www.noab.nl/educatie/mkb-ondernemerscoach).

### AccountancyExpo

Maurice Lander spreekt namens NOAB op de AccountancyExpo over MKB Ondernemerscoach. Zorg dat u erbij bent op 19 juni 2018: ga naar [www.accountancyexpo.nl](http://www.accountancyexpo.nl) en bestel uw gratis ticket met de kortingscode **NOAB18**.

## ADVIESGROEP Partners in kwaliteit

**PUNT & VAN DE WEERDT,**  
BELASTINGADVISEURS  
Parkstraat 20  
2514 JK Den Haag  
T. 070 - 302 58 25  
E. [info@defiscalisten.nl](mailto:info@defiscalisten.nl)

**VAN ELDEREN**  
ACCOUNTANTS | BELASTINGADVISEURS  
Kanaalpad 77 | 7321 AN Apeldoorn  
T. 055 - 522 33 77  
E. [apeldoorn@vanelderens.nl](mailto:apeldoorn@vanelderens.nl)  
Met vestigingen in:  
Ommen 0529 - 46 96 00  
Wezep 038 - 444 62 44  
Zwolle 038 - 423 15 83



Postbus 2478  
5202 CL 's-Hertogenbosch  
T. 073 - 614 14 19  
E. [info@noab.nl](mailto:info@noab.nl)  
[www.noab.nl](http://www.noab.nl)

VOOR UW FISCALE VRAAGSTUKKEN