

'Franchiseformule startende éénpitter'

De franchise financiële dienstverlener Kubus telt ruim tachtig administratiekantoren. Onlangs heeft zich een vierde accountantskantoor aangesloten. Wat zijn de voordelen van zo'n stap? En de nadelen? Een gesprek met de vier franchisenemers, allen AA.

TEKST ADRIE BOXMEER | BEELD SIMONE VAN ES

Kubus bestaat sinds 2003 als franchiseformule. Oprichter Wim van de Ven komt uit de marketing. "Ik had enkele administratie- en accountantskantoren als klant en constateerde dat bij hen nog heel wat verbeteringen en kostenvoordelen te behalen waren. Ik doel onder meer op het geven van duidelijkheid vooraf via een vaste prijs voor te verrichten werkzaamheden."

Kubus bestaat op dit moment uit 82 kantoren, waarvan het merendeel zich bezighoudt met administratie- en belastingadvies.

Sander Driessen in Venlo was in 2007 de eerste accountant die zich aansloot. "Drie jaar geleden wilde ik als zelfstandig accountant beginnen. Ik was in de jaren ervoor financieel directeur geweest van enkele grotere mkb-bedrijven. Voor jezelf beginnen is leuk, maar om als éénpitter een positie op te bouwen valt niet mee. Daarom leek aansluiting bij een franchiseketen me wel aantrekkelijk."

De tweede accountant was Gert-Jan van Witteloostuijn in Rotterdam. "Ik gaf op een bijeenkomst van de NOvAA mijn visie op ondernemerschap en de rol van de AA hierbij. Naar aanleiding hiervan vroeg Kubus mij of ik me wilde aansluiten. Wat hen in mijn verhaal zo aansprak? Dat je als accountant niet voor het snelle succes moet gaan, maar dat een duurzame relatie met een klant veel belangrijker is. Concreet: een klant waarmee het tijdelijk wat minder gaat, help je niet door hem het volle tarief voor je diensten in rekening te brengen. Ik doe dan liever even een stapje terug wat betreft mijn factuur waardoor ik wel die klant hoop te behouden."

PETER OPDAM: 'OM ALS ÉÉNPIITTER HELEMAAL VAN VOORAF AAN TE BEGINNEN, TROK ME NIET ECHT.'

GEVESTIGDE NAAM

Peter Opdam in Hoofddorp sloot zich in april vorig jaar als derde accountant aan bij de organisatie. "Ik werkte ooit negen jaar op een accountantskantoor. Daarna was ik via detachering actief als controller. Omdat er geen opdrachten meer waren, werd ik daar eind 2009 ontslagen. Dat was uiteraard niet leuk, maar het zette me wel aan het denken. Wat wilde ik nu doen? Uiteindelijk besloot ik terug te keren naar de accountancy. Maar om als éénpitter helemaal van vooraf aan te beginnen, trok me niet echt. Daarom sloot ik me aan." Nico Schuit is als nummer vier nog kersvers binnen de franchiseorganisatie. In november 2010 sloot hij zich aan na een aantal jaren als financieel directeur bij een



bespaart r problemen'



NICO SCHUIT: 'ALLEEN AL IN ROSENDAAL ZIJN 75 KANTOREN WAARMEE IK ZOU MOETEN CONCURREREN.'

retailer te hebben gewerkt. "Ik heb met meer franchiseorganisaties contact gehad. Maar Kubus kwam het beste op mij over wat betreft dienstverlening en prijs. Je stapt in bij een organisatie met een gevestigde naam. Vergelijk dat eens met een situatie waarin je werkelijk als éénpitter moet beginnen. Alleen al in Roosendaal, waar ik actief ben, zijn er zo'n 75 kantoren waarmee ik zou moeten concurreren. Dat zijn niet alleen accountants, maar ook administratiekantoren. Al is de concurrentie er nu niet minder om."

GEEN GESPREID BEDJE

Voor alle vier is het delen van kennis over het vak ook een reden om zich bij de franchiseformule aan te sluiten. "Want het valt niet mee om als éénpitter de noodzakelijke kennis te vergaren en *up to date* te houden", aldus Sander Driessen. "Omdat ik me als eerste accountant aansloot, was er voor mij aanvankelijk geen mogelijkheid tot *peer review*. Maar die is er nu wel en daar maken we dan ook regelmatig gebruik van."

Volgens Gert-Jan van Witteloostuijn moeten accoun-

tants die zich bij Kubus willen aansluiten zelf het nodige doen. "Als franchiseorganisatie regelt men weliswaar diverse zaken voor de aangesloten kantoren, bijvoorbeeld op het gebied van software en marketing. Maar het betekent niet dat je in een gespreid bedje terecht komt. Je moet toch ook vooral zelf ondernemer willen zijn. Ik kan dat het beste illustreren aan de hand van mijn opdrachtenportefeuille. Daarvan heb ik zeventig procent zelf binnengehaald. De rest komt via Kubus. Een deel van de opdrachten had ik niet kunnen bemachtigen als ik niet een organisatie met veel kennis achter mij had staan."

Peter Opdam werkt op dit moment nog niet als zelfstandig accountant binnen de franchiseorganisatie. Hij heeft de afgelopen maanden geassisteerd bij een Kubus-administratiekantoor in Amsterdam. "Dat is zo goed bevallen, dat we hebben besloten tot samenwerken. Dat is ook de kracht van ons concept. Eenvoudige belastingaangiften moet je niet door een accountant laten doen. Maar zo gauw het ingewikkelder wordt, kan zo'n kantoor direct een accountant inschakelen."



SANDER DRIESSEN: 'ER WORDEN WEL EENS ZAKEN BESLOTEN WAARMEE JE HET NIET EENS BENT, MAAR DAT IS BIJ EEN TRADITIONEEL KANTOOR NIET ANDERS.'

OPRICHTER WIM VAN DE VEN: 'COLLEGIALITEIT IS HEEL BELANGRIJK'

Kubus is een **coöperatie** waarbij de leden over het beleid meepraten en beslissen. De organisatie kent tien eigenaren die 51 procent van de stemmen vertegenwoordigen. Oprichter Wim van de Ven: "Voor deze constructie is gekozen om de continuïteit van de onderneming te waarborgen. Voorkomen moet worden dat ledenvergaderingen ontaarden in een Poolse landdag."

Voor kantoren die zich willen aansluiten, geldt een **balotage**. Hierbij wordt gekeken naar vier criteria. Van de Ven: "In volgorde van belangrijkheid zijn dat vakkennis, collegialiteit, ondernemerschap en solvabiliteit. Dat collegialiteit op de tweede plaats staat, is niet voor niets. Dat is onze kracht. Zo verwijzen administratiekantoren ingewikkelder opdrachten door naar een accountant en omgekeerd. En als een accountant het tijdelijk heel druk heeft, dan verwachten we dat een collega, indien nodig, hem werk uit handen neemt."

Iedere deelnemer betaalt een vaste **contributie** en een jaarlijkse percentage over de omzet. De vaste contributie loopt op van vijfhonderd tot drieduizend euro, al naar gelang de omzet, het percentage daalt daarentegen van 5,5 tot 2,5 procent. Wie wil uitstappen, betaalt

de franchisegever een bedrag van 25 procent van de omzet over het laatste jaar. Beide partijen verplichten zich om tot maximaal een jaar na het uit elkaar gaan niet aan de wederzijdse klanten te komen.

De franchisenemers blijven **zelfstandig ondernemer**. Dat betekent dat ze zelf opdrachten kunnen binnenhalen, maar ook dat ze hierbij gebruik kunnen maken van het gemeenschappelijke netwerk en van centraal aangestuurde marketingcampagnes. Verder beschikken de deelnemers over uniforme software en staan ze vermeld op de Kubus-website.

Om de kwaliteit te waarborgen moet iedere franchise-nemer per jaar twintig PE-punten halen. Ook heeft Kubus een aantal interne trainingen ontwikkeld. Voor de AA's gelden de beroepseisen van de NOvAA. Deelnemers kunnen bij herhaaldelijk slecht presteren uit de coöperatie worden gezet. Van de Ven: "Bij klachten volgt er eerst een audit. Die levert verbeterpunten op. Blijkt na een tweede audit dat er geen of te weinig verbetering is, dan is het moment aangebroken om afscheid te nemen. Dat is tot nu toe gelukkig nog niet voorgekomen."



NIET ZEUREN

Het viertal richt zich voornamelijk op het kleine mkb, van zzp'ers in uiteenlopende sectoren (winkeliers, IT, kunstenaars) tot bedrijven met zo'n vijftig tot honderd

GERT-JAN VAN WITTELOOSTUIJN: 'MIJN OPDRACHTPORTEFEUILLE HEB IK VOOR ZEVENTIG PROCENT ZELF BINNENGEHAALD. DE REST KOMT VIA KUBUS.'

werknemers. Alle vier zijn ze positief over Kubus. Weinig verrassend, want anders hadden ze zich niet aangesloten. Maar zijn er werkelijk geen nadelen aan het werken binnen een franchiseorganisatie?

Vanuit Venlo zegt Sander Driessen: "Kubus is een coöperatieve vereniging. De aangesloten ondernemers nemen in de ledenvergadering beslissingen over het beleid. Natuurlijk worden er wel eens zaken besloten waarmee je het niet eens bent. Dat kan een nadeel zijn. Maar volgens mij is dat bij een traditioneel kantoor niet veel anders. Daar is het de directie die besluiten neemt waarmee lang niet altijd iedereen kan instemmen."

In Rotterdam merkt Gert-Jan van Witteloostuijn op dat het bedrag dat iemand aan de franchisegever moet afdragen op den duur bezwaarlijk kan worden. "Dat percentage loopt weliswaar terug naarmate je omzet groeit, maar toch. Ik deel dat bezwaar overigens niet. Ik vind dat op het moment dat je je aansluit je de voorwaarden moet accepteren. Dan past het niet om als de zaken, mede dankzij die formule, beter gaan te zeuren." □