

Transparant, toegankelijk, fris en modern

Dat is Fris Financieel in Hillegom. Het kantoor dat acht jaar geleden werd opgestart door Mirjam Schrama-Van Nobelen, kende sindsdien alleen maar groei. Net even iets meer doen dan de klant van je verwacht en afspraken, hoe klein ook, nakomen, daar draait het volgens Mirjam om.

Door: Henk Poker

Dat klinkt logisch, maar het wordt bij Fris ook dagelijks waargemaakt. “Onze aanpak gaat verder dan alleen het doen van een aangifte,” zegt Mirjam. “We houden wet- en regelgeving in de gaten en kijken daarbij wat voor welke klant interessant is. En we zijn in staat om lastige zaken begrijpelijk uit te leggen.”

Team

Het is een aanpak die aanslaat, gezien het groeiende aantal klanten. Begonnen in haar eentje, werken er inmiddels vijf dames bij Fris Financieel. Een bewuste keuze? “Nee, dat is toevallig zo ontstaan. Je zoekt een team mensen dat bij elkaar past en dat de kennis in huis heeft waar de markt om vraagt. Wij hebben bijvoorbeeld kennis van veel verschillende branches en niet onbelangrijk: we weten bij het samenstellen van de jaarrekening hoofd- en bijzaken van elkaar te scheiden.”

‘Een klant moet bij ons passen en andersom ook’

In 2010 werd Fris Financieel lid van NOAB. “Met name omdat we gebruik wilden maken van het kwaliteitssysteem. En we hebben ondervonden dat de helpdesk ook erg prettig is. Daarnaast vind ik NOAB een keurmerk en het benadrukt, evenals onze aansluiting bij het Register Belastingadviseurs, dat je als kantoor aan bepaalde eisen voldoet.” Wat heet, bij de onlangs gehouden herkwalificatie kwam Fris Financieel er uitstekend uit.



Fotografie Ingrid van Voorhuisen

Groei

Reclame maken doet Fris Financieel niet. “Klanten komen bijna als vanzelf bij ons,” zegt Mirjam. “Zo hadden we in het begin één advocaat als klant, maar niet veel later waren het er al vier. Blijkbaar wordt er over ons gepraat.” Dat wil niet zeggen dat Fris Financieel elke nieuwe potentiële klant zomaar klakkeloos aanneemt. Mirjam: “We zijn selectief. Een klant moet bij ons passen en andersom ook. En ben je eenmaal klant bij ons, dan gaan we ook een relatie voor jaren aan. Het verloop is namelijk minimaal.”

Een vraag die Mirjam nog wel eens bezighoudt is hoe ze kan laten zien dat wat Fris in huis heeft, meer dan voldoende is voor de gemiddelde MKB'er. “Ik denk dat wij een prima concurrent van de accountant zijn, en bovendien goedkoper. Daarnaast hebben wij voor voorkomende specialistische vraagstukken inmiddels een uitgebreid netwerk opgebouwd, waar we gebruik van kunnen maken. Wij weten waar onze kracht ligt en wat we kunnen. We hebben dan ook nooit het gevoel dat er iets op ons af komt wat we niet kunnen oplossen. Wat je niet weet moet je van elders halen, dat overleggen we met de klant en op die manier leveren we maatwerk.”

“De toekomst? Ik heb geen idee. We gaan enthousiast en vol energie door op de ingeslagen weg. Datgene doen waar je klanten op rekenen. We krijgen regelmatig gebak van onze klanten... ja, dan doen we blijkbaar toch iets goed.” ■