



‘Wij hebben niets aan een accountant die altijd maar ja knikt’

» Sven van der Hijden, Johan Verkerk en Louis Bakker

Louis Bakker en Sven van der Hijden over hun samenwerking met HLB Blömer

Een accountant die zijn klant uitdaagt en andersom, dat is volgens Louis Bakker en Sven van der Hijden – eigenaren van Oranjeborch Bedrijfsmakelaars – heel gezond. Gelukkig hebben ze in de accountants van HLB Blömer een partner gevonden die niet bang is om kritisch te zijn.

Oranjeborch Bedrijfsmakelaars is een onafhankelijke dienstverlener gespecialiseerd in bedrijfsmatig vastgoed. Het bedrijf bestaat sinds 2009. ‘We zijn middenin de crisis gestart, wat ervoor zorgde dat we in het begin tegen de stroom in aan het zwemmen waren. We kregen direct genoeg uitdagingen, maar daar zijn we goed doorheen gekomen.’ Eigenaren Louis en Sven kwamen in 2016 bij HLB Blömer terecht. ‘We hadden met Oranjeborch net de ietwat turbulente opstartfase achter de rug en konden aan groei beginnen’, aldus Louis. ‘Hoewel we al bij een andere

accountant zaten, hebben we elkaar toch eens aangekeken en gezegd: wat willen we eigenlijk? Wat verwachten we van een accountant? De naam HLB Blömer was al meerdere keren gevallen, ook omdat we allebei in Nieuwegein gevestigd zijn. Uiteindelijk hebben we de overstap gemaakt en daar zijn we tot op de dag van vandaag blij mee!’

Kritisch wanneer het moet

De switch naar HLB Blömer bleek positief. ‘Het werd ons direct duidelijk wat voor partij Blömer is. In mijn ogen zijn er drie

dingen die de mensen achter HLB Blömer typeren. Dat is in de eerste plaats helderheid: ze dragen niet zomaar constructies aan waarvan we niet weten wat we ermee opschieten, er zit altijd een duidelijke visie achter. Daarnaast zijn ze doortastend: ze zijn kritisch wanneer het moet en houden ons daardoor scherp, maar ze herkennen ook positieve mogelijkheden binnen de markt. Ze richten zich heel sterk op de cijfermatige kant van ons bedrijf, maar ze kijken dus ook achter de cijfers en ze vragen door, daar waar anderen stoppen. En tot slot zijn ze dienstverlenend: ze

hebben een proactieve manier van werken en geven ons de juiste hoeveelheid oprechte aandacht. We voelen ons absoluut geen nummer.’

Passie voor ondernemen

Louis en Sven werken onder andere veel samen met accountant Johan Verkerk. Hij kent Oranjeborch inmiddels van binnen en buiten. ‘Ook wij waren destijds blij met de samenwerking met Oranjeborch. Het is een mooi bedrijf in een dynamische markt. Vanaf het begin af aan hebben we een band opgebouwd met Louis en Sven en hen begeleid in het bekijken van alle mogelijkheden voor de ontwikkeling van hun bedrijf.’ Louis vult aan: ‘Je ziet aan Johan, maar bijvoorbeeld ook aan Joost Sterk en Frank Verleg waar we regelmatig contact mee hebben, dat ze net als wij een passie voor ondernemen hebben. Dat draagt heel erg bij aan de verbinding.’

Sprankelende samenwerking

Volgens Sven is HLB Blömer zich als accountantskantoor zeer bewust van het potentieel van de ondernemer. ‘Zo ervaar ik dat wel. Voor ons is dat belangrijk, want als iemand dat ziet, kun je daar ook op anticiperen. De wereld om ons heen verandert heel snel. Tegenwoordig hebben we te maken met vastgoed 3.0; een tijdperk waarin veel gedigitaliseerd en geautomatiseerd wordt. Maar de mate waarin je automatiseert, heeft effect op je kosten, personeelsbestand en eventuele groeicapaciteit. De vraag is dan dus in hoeverre je met alle ontwikkelingen mee moet gaan.’ Johans rol is daarin belangrijk. ‘Het is mijn taak om te laten zien wat de mogelijkheden zijn. Daarin zit onze toegevoegde waarde.’ Louis vult aan: ‘Als je elkaar daarin dan ook nog kunt uitdagen is dat heel gezond. Wij hebben niets aan een accountant die altijd maar ja knikt; een gezonde discussie leidt in ons geval juist tot een sprankelende samenwerking.’

Diverse disciplines

Volgens Sven zit de kracht van HLB Blömer ook in snelheid. ‘Toen we een tijdje geleden bezig waren met het aannemen van personeel, heeft HLB Blömer ons adequaat geholpen. We hadden wat vragen over salariering, vakantiegeld en pensioenen en wilden snel met een pro forma loonstrookje komen. We hadden om tien uur een gesprek met een geschikte kandidaat en na een snel telefoontje richting HLB Blömer zat het loonstrookje om elf uur in de mailbox. De

kwaliteit van een accountant vertaalt zich voor ons ook in slagkracht.’ Volgens Johan gaat het om het denken vanuit het perspectief van de klant. ‘Als een klant snel wil onderhandelen, moeten wij het snel regelen. Bij HLB Blömer hebben we een heel mooi team van mensen die allemaal een groot verantwoordelijkheidsgevoel hebben en echt met klanten mee willen denken. Met z’n allen bij elkaar hebben we bovendien een fantastische hoeveelheid kennis in huis.’ Dat is nog een laatste voordeel van HLB Blömer, legt Louis uit. ‘Het is een grotere club met diverse disciplines. Dat betekent dat je met de meeste vraagstukken – van personeelsadministratie tot aan fiscaliteit – bij ze terecht kunt. En kunnen ze je niet zelf helpen, dan is er altijd wel iemand die ze voor je kunnen bellen.’

‘HLB Blömer is kritisch wanneer het moet en houdt ons daardoor scherp, maar ze herkennen ook positieve mogelijkheden binnen de markt’

Elkaar helpen

Volgens Johan geldt dat laatste nu ook precies voor Oranjeborch. ‘Welk vraagstuk je op huisvestingsgebied ook hebt, de mensen van Oranjeborch kunnen je helpen. Ze zijn gespecialiseerd en daarom erg goed in hetgeen ze doen.’ Louis vult aan: ‘Het mooiste aan een samenwerking als deze is natuurlijk dat je elkaar ook kunt helpen om meer business te genereren. Even een seintje geven is vaak al voldoende. Ik hoop dat we elkaar de komende jaren nog vaak zullen triggeren en inspireren. Dan denk ik namelijk dat we het nog heel lang met elkaar zullen uithouden.’



HLB Blömer

Krijtwal 1
3432 ZT Nieuwegein
030 605 8511
www.hlb-blomer.nl
info@hlb-blomer.nl