

ETL Nederland: Het snelst groeiende landelijke MKB-kantoor

‘Onze ambitie? Op naar de top 10’

ETL Nederland maakte opnieuw een flinke groeispurt. De omzet sprong omhoog met 39 procent en dat maakt ETL uitblinker in de categorie 10 tot en met 30. ‘De ambitie is door te stoten naar de top tien’, zegt algemeen directeur Vanessa Hadinegoro.

Voor een toptienpositie is nog een kleine verdubbeling van de omzet nodig, maar dat acht Hadinegoro ‘realistisch’. De snelle opmars zit hem in het grote aantal overnames dat ETL jaarlijks doet. Kantoren zijn momenteel enorm geïnteresseerd, merkt Hadinegoro. ‘Voor MKB-kantoren is de urgentie om aan te sluiten bij een grotere partij steeds groter. Door de toenemende dossierverplichtingen, strengere eisen voor audits en grotere investeringen in automatisering, is de druk groot. Ook de krappe arbeidsmarkt speelt mee. Voor kleinere spelers is het vaak lastiger mensen aan te trekken’, aldus Hadinegoro.

ETL Nederland maakt deel uit van ETL Global, een groot internationaal accountancynetwerk. Het bedrijf is inmiddels actief in ruim 50 landen en kiest in veel landen voor een stevige *buy-and-build*-strategie. ‘Ons model is aantrekkelijk. Weliswaar kopen we de meerderheid van de aandelen van een MKB-kantoor, maar het management behoudt volledige autonomie en aandelen. We bemoeien ons nadrukkelijk niet met de strategie of de tarieven’, aldus Hadinegoro. ‘Ondernemers kunnen blijven ondernemen, de cultuur verandert niet.’ Met 44 miljoen euro omzet in 2021, en een verwachte omzet van ruim 60 miljoen euro eind 2022, heeft ETL Nederland volgens Hadinegoro kritieke massa. ‘We zijn inmiddels een grote groep die alle specialismen in huis heeft, maar tegelijkertijd bij de klant om de hoek zit. Kleinere kantoren kunnen gebruikmaken van expertise elders in onze organisatie.’ ETL heeft een aantal speerpunten. ‘We investeren

fors in HR & recruitment om ons sterker te onderscheiden op de arbeidsmarkt.’ Binnen ETL GLOBAL wordt bovendien de ICT-expertise verder uitgebouwd; het bedrijf ontwikkelt al jaren software op maat, waarvan ook Nederlandse kantoren desgewenst kunnen gaan gebruikmaken. ETL Nederland wil daarnaast de controleactiviteiten sterk uitbreiden. ‘Zo worden we interessanter voor profit- en non-profitorganisaties. Ook trekken we makkelijker auditprofessionals aan naarmate we groter worden.’

Niet alleen door overnames, ook door organische groei ziet ETL de omzet stijgen. Hadinegoro ervaart dat overgenomen kantoren onder de vleugels van ETL vaak doorgroeien. ‘Ze komen in beeld bij net iets grotere klanten. Daarnaast groeit de aantrekkingskracht als werkgever: dat blijft uiteindelijk de succesfactor om als kantoor te groeien.’



ETL NEDERLAND
(#18)

€ 44,3 miljoen

↑ € 12,6 miljoen

↑ 39,6 procent