

# The best of both worlds

Tekst: Philip Willems



**VANESSA  
HADINEGORO**

ETL Nederland groeit hard, en blijft ook naar de toekomst toe bijzonder ambitieus. Met alle groei ontstaat er ruimte voor steeds meer specialismen en nieuwe investeringen in het belang van kantoren binnen de groep. Toch blijft het klantcontact de belangrijkste focus. Directeur Vanessa Hadinegoro: 'We zijn superlokaal.'

Aan energie en passie voor het vak geen gebrek bij Vanessa Hadinegoro. Het gesprek is net begonnen als de tot jurist opgeleide bestuurder en voormalig partner bij een accountancykantoor van wal steekt: 'Wat ik zo apart vind is als een accountantskantoor trots verkondigt: "Wij leveren kwaliteit." Ja, nou, hartstikke goed ... Maar kwaliteit is toch het minste wat klanten van een accountant mogen verwachten.' Hadinegoro is directeur van accountants- en adviesorganisatie ETL Nederland. Ze gaat verder: 'Alle ondernemers die een accountant nodig hebben, hebben één ding gemeen. Ze zoeken iemand die ze kunnen vertrouwen en die met ze meedenkt, iemand die ze probeert te behoeden maar ook te ontzorgen. Kwaliteit is heel belangrijk maar tegelijkertijd basishygiëne.' 'Dit', zegt Hadinegoro, 'is de reden waarom ik enkele jaren terug koos voor ETL Nederland.'

## RAZENDSNELLE OPMARS

Het verhaal van de snelle opmars van ETL Nederland is bekend. Sinds 2017 doet de dochter van het Duitse familiebedrijf ETL GLOBAL in rap tempo overnames in Nederland. Het bedrijf mikt op lokale MKB-kantoren die de toenemende regeldruk als complex ervaren. Voor die kantoren biedt ETL de mogelijkheid verder te blijven groeien onder de mantel van het moederbedrijf. Ook in 2021 én tot dusver in 2022 is er flink aan de weg getimmerd. ETL telde begin september in Nederland 33 kantoren, van Texel in het noorde-

lijkste puntje van Noord-Holland tot Roggel in midden-Limburg. Hadinegoro: 'Eind 2021 hadden we zo'n 44 miljoen euro omzet. Op basis van waar we medio 2022 staan, is dat ongeveer 55 miljoen euro.'

## EXTRA INVESTEREN

Dat getal an sich, geeft ze aan, is niet belangrijk. Wel belangrijk is wat het betekent voor de organisatie. 'ETL GLOBAL heeft altijd gezegd: "Als de omzet 50 miljoen euro is, gaan we extra investeren. Dat moment is aangebroken, wat een stimulans betekent om het samen nog beter te gaan doen." De dynamiek binnen ETL Nederland is als in een netwerkorganisatie. De lokale kantoren staan de klanten bij, al dan niet ondersteund door gespecialiseerde collega's. De auditdienstverlening wordt meest regionaal georganiseerd of onderling op samenspraak van enkele kantoren. Zo ook gaat het bij bijvoorbeeld corporate finance, HR-, fiscale en juridische dienstverlening.

## NICHESPECIALISMEN

Typerend is ook hoe er wordt omgegaan met nichespecialismen van individuele collega's. Experts als een specialist financieringen of een IT-expert profileren zich via een intranet. Zo komen steeds meer gesprekken op gang, ontstaan er werkgroepen, en uiteindelijk vormen van dienstverlening. Samenwerking is er ook met zusterorganisaties in onder andere het Verenigd Koninkrijk, Spanje en

**ETL**  
(#18)

**OMZET**  
€ 44,3 miljoen

**MEDEWERKERS**  
413 fte



Tsjechië. Stages in andere landen zijn mogelijk, en populair. En als in een van de landen intellectual property – denk aan IT – wordt ontwikkeld, dan wordt dit vervolgens ter overweging aangeboden in andere landen.

### INVESTEREN IN HR, AUDIT EN IT

Het hoofdkantoor in Den Haag heeft eveneens zo zijn rol in het ecosysteem. Lokale kantoren houden hun autonomie en nemen hun eigen mensen aan, maar vanaf dit jaar wordt er via het hoofdkantoor in Den Haag ook geïnvesteerd in het aantrekken van nieuwe collega's. Hadinegoro: 'Natuurlijk is dat een beetje een WC-eend-opmerking, maar we hebben gewoon een goed verhaal. Bij ons geen overspannen werktijden. Je kan met de fiets naar kantoor en toch ben je deel van een hyperprofessionele organisatie. We hebben vrouwelijke partners, ook parttimers.' Er komt in de war op talent een gespecialiseerde website. Ook in de centrale positionering wordt geïnvesteerd én ETL Nederland is bezig een executive-searchbureau over te nemen. Partner, overigens, 'kun je bij ETL Nederland worden als je het ambieert, de kwalificaties hebt en ook wel ondernemend bent'. Wat je niet hoeft te doen, is een zak geld meenemen.

ETL financiert desgewenst de aandelenkoop. Wie weggaat, verkoopt zijn aandelen ook weer binnen ETL. Hadinegoro: 'Door een aankoopverplichting blijven de aandelen altijd binnen de ETL-familie. De aandelen gaan namelijk naar de opvolger, en dat wordt ook weer gefaciliteerd door ETL. ETL en de partners zijn er daarmee voor de lange termijn.'

Naast in HR wordt geïnvesteerd in de auditactiviteiten en, deels overlappend, IT. ETL GLOBAL heeft een eigen cloudomgeving en daarnaast een (Eurodata AG), waar onder andere jaarrekeningsoftware wordt ontwikkeld. ETL-kantoren moeten die software niet gebruiken, maar hebben er wel toegang toe en kunnen rekenen op extra ondersteuning. Hadinegoro: 'We zijn bezig een CIO aan te nemen om dit goed in te richten.' Ook op het gebied van integrated reporting worden inmiddels centraal oplossingen ontwikkeld. Zoals de Engelsen het zeggen ETL Nederland *has the best of both worlds*. Enerzijds kan het bogen op de marktmacht van een groot internationaal concern (ETL GLOBAL is met 1,7 miljard euro omzet qua omvang de vijftiende accountsorganisatie wereldwijd), en anderzijds op het vertrouwen gevende van een heel lokale dienstverlening.

**'ALLE ONDERNEMERS DIE EEN ACCOUNTANT NODIG HEBBEN, HEBBEN ÉÉN DING GEMEEN. ZE ZOEKEN IEMAND DIE ZE KUNNEN VERTROUWEN EN DIE MET ZE MEEDENKT'**

Vanessa  
Hadinegoro