

“We zijn superlokaal, onderling verbonden en internationaal”

Tekst: Henk Vlaming



**VANESSA
SPAANS**

Met de focus op het mkb in de regio loopt ETL voorop in de herwaardering van de regionale accountancy. “Vertrouwen op de passie en deskundigheid van onze lokale partners noemen wij ondernemerschap.”

“Afgelopen jaar zijn we de kaap van honderd miljoen euro aan omzet gepasseerd”, zegt Vanessa Spaans, directeur van ETL in Nederland. “We hebben het jaar afgesloten met een omzet van 105 miljoen euro. Voor ons is dat het bewijs dat ons model werkt: een groep waarbij steeds meer kantoren zich willen aansluiten en die succesvol is door ons vertrouwen in plaatselijke deskundigheid en ondernemerschap dicht bij de klant. Voor ons geen grote, samengevoegde kantoren om kosten te besparen. Wij zien lokale aanwezigheid als kracht.”

SPELER IN TOP 15

Binnen tien jaar is ETL in Nederland gegroeid van een bescheiden nieuwkomer in de accountancy naar een speler in de top vijftien. “Omdat we ons overal in de regio vestigen, overwegend voor het mkb”, zegt Spaans. “We worden bekend als de groep die aangesloten kantoren de ruimte geeft om te ondernemen naar eigen inzicht en met het lokale management aan het roer.”

Van centrale sturing van bovenaf moet ETL niets hebben. “We geloven er niet in de bedrijfsvoering voor te schrijven, we dicteren niet hoe klantcontacten verlopen, we rollen geen ICT-systemen uit en we bepalen ook niet de naam van onze aangesloten kantoren. Wij geloven dat onze plaatselijke partners en professionals hun klanten het beste kennen en als geen ander weten wat er nodig is voor succesvol ondernemen.”

**“VOOR ONS GEEN GROTE, SAMEN-
GEVOEGDE KANTOREN OM KOSTEN
TE BESPAREN. WIJ ZIEN LOKALE
AANWEZIGHEID ALS KRACHT”**

DUURZAME SAMENWERKING

“We willen dat ze zich uitgedaagd en vrij voelen om hun kennis, ervaring en inzicht maximaal in te zetten, al dan niet met onze ondersteuning. Dit bereik je door te vertrouwen op passie en deskundigheid van onze partners en professionals. Wij noemen dat ondernemerschap.”

Die wederzijdse verbondenheid slaagt alleen als de samenwerking duurzaam is, stelt Spaans. ETL voert geen exitstrategie voor kantoren die bij de groep komen, in tegenstelling tot private equity-partijen. De samenwerking met een aangesloten kantoor is voor altijd. Bij deze visie hoort dat ETL helpt bij een vraagstuk als opvolging. In het ETL-model past dat opvolging geleidelijk vorm krijgt. Partners kunnen na toetreding rekenen op een bonus in de vorm van een fors minderheidsbelang en blijven hun commitment en expertise beschikbaar stellen. Willen zij zich na een aantal jaren terugtrekken, dan is de opvolging al voorbereid, bij voorkeur intern. ETL faciliteert ook bij de financiering.

HORIZON

Medewerkers weten dat bij hun professionele ontwikkeling ook deze horizon tot de mogelijkheden behoort. ETL oefent daardoor aantrekkingskracht uit op ervaren professionals die zich heroriënteren op hun loopbaan. “Inmiddels worden wij ook herkend als een grote partij”, zegt Spaans. “We zien dat het wat gemakkelijker wordt om nieuwe professionals aan te trekken. Accountants en andere specialisten kloppen vaker op onze deur.”

Spaans is ervan overtuigd dat de belangstelling voor het ETL-model groeit. “Dat we duurzame relaties aangaan met partners, kantoren en mkb-klanten, heeft ook uitwerking op het loop-



baanperspectief en op onze bedrijfscultuur. Zo is bijna de helft van onze professionals vrouw en daar ben ik trots op, want dit zegt iets over gezonde verhoudingen op de werkvloer. We zijn kleinschalig, maar toch onderling verbonden en we delen ons enthousiasme voor het mkb. Die gemeenschappelijkheid leidt tot een gevoel van onderlinge verbondenheid.”

“Mensen willen niet meer dat vele reizen en de dagelijkse files. Ze willen werken in een professioneel uitdagende omgeving en die vinden ze bij ons. ETL is lokaal opgezet, maar we zijn ook een internationale accountants- en adviesorganisatie met bijna twintigduizend medewerkers in Europa.”

BUITENLANDSE COLLEGA'S

“We hebben alle professionele diensten in huis, van audits, accountancy en fiscaliteit tot HR-advies, corporate finance en juridische dienstverlening. Wil je als ETL-medewerker sparren over een vraagstuk, dan kun je rekenen op collega's van onze andere kantoren en op buitenlandse collega's. Zo wisselen we kennis uit, wat je mag verwachten van een sterk internationaal netwerk.” De herwaardering van de regio heeft ook te maken met de ontwikkeling van het mkb, vervolgt Spaans. “Veel mkb-bedrijven in de regio opereren steeds internationaler, met alle uitdagingen van dien. Als professional van ETL is het aan jou daarbij naast de ondernemers te staan. Aan

“BIJNA DE HELFT VAN ONZE PROFESSIONALS IS VROUW EN DAAR BEN IK TROTS OP, WANT DIT ZEGT IETS OVER GEZONDE VERHOUDINGEN OP DE WERKVLOER”

vraagstukken en oplossingen van niveau doet het lokale kantoor niet onder voor een groot kantoor in de stedelijke omgeving.”

ETL-kantoren kunnen een beroep doen op ondersteuning van ETL. “Maar, benadrukt Spaans, alleen als ze er zelf om vragen, we dringen niets op.”

“We voegen bijvoorbeeld waarde toe op gebieden waar de ontwikkelingen snel gaan en veel innovatie vragen, zoals bij cybersecurity en AI. Dan is het een voordeel dat we de kennis, de financiën en de schaal hebben om sublieme, kostenefficiënte oplossingen te ontwikkelen.”

Innovatie vindt bij voorkeur plaats samen met de aangesloten kantoren. Daar zijn vaak al de nodige initiatieven die soms leiden tot innovaties waar ook de rest van ETL baat bij heeft. Spaans: “Onze kracht is niet alleen dat we onze kantoren vertrouwen in hun ondernemerschap, maar ook dat we gebruikmaken van elkaars vindingrijkheid en ondernemerschap. Van deze wisselwerking worden we blij. Dat merken zowel onze klanten als onze professionals.”