

THEMA'S

Wereld mkb'er

Strategische heroriëntatie

Toekomstproof mkb

Bedrijfsdoorlichting DRV

Menselijke maat

Manfred Zurhorst
en Michael Bick



Strategische heroriëntatietijd voor mkb

Een hausse aan mkb'ers zoekt opvolging. Digitalisering gaat in een razend tempo voort. En de economische vooruitzichten zijn buitengewoon gunstig. Hoe gaat u als hardwerkende ondernemer met deze kansen en uitdagingen om? Dit is hét moment voor strategische heroriëntatie.

Het mkb vormt de ruggengraat van onze economie. Met veel familiebedrijven die het échte ondernemerschap uitvoeren. Ondernemers met ambities en dromen, die risico's durven nemen en dagelijks moeten beslissen over alle facetten van bedrijfsvoering. Dat is een flinke belasting die ze tevens kwetsbaar maakt. Zeker in de huidige turbulente digitale wereld is strategische heroriëntatie volledig op zijn plaats. Een sparringpartner doet wonderen en ontzorgt op korte én vooral lange termijn. Tenminste, als deze hoogwaardige expertise levert. En de échte focus legt op de hardwerkende en aan het roer staande eigenaar.

TOEKOMSTPROOF MAKEN

Ondernemers die hun business laten doorlichten en vervolgens slim verbeteren hebben sneller antwoord op lastige vragen. Ze krijgen meer inzicht in hun bedrijfsvoering en spelen gemakkelijker in op klantwensen, nieuwe kansen en bedreigingen. Kortom, zij maken hun bedrijf toekomstproof. Maar bovenal gunnen ze zichzelf meer rust. Manfred Zurhorst, Bestuursvoorzitter van DRV Accountants & Adviseurs: "Als

dienstverlener heb je pas meerwaarde als je een extra dimensie toevoegt. Onze groeiende organisatie is volledig op het mkb ingericht, met specialisten die graag én goed sparren. Als bevlogen ondernemers herkennen wij de problematieken. Wij stropen graag de mouwen op en helpen de ondernemer daadwerkelijk stappen verder."

DRV, met twaalf regionale kantoren en 530 werknemers in dienst, heeft onder meer een sterke controlepraktijk en brede dienstverlening. Naast disciplines als accountancy, belastingadvies, internationaal ondernemen, corporate finance en subsidieadvies hebben ze zelfs strategische marketeers, business improvers en HR-specialisten voor personeelsvraagstukken. Zo kunnen de mkb-prestaties in de gehele bedrijfsvoering verbeteren.



Lees en deel
online

'Mkb-specialisten die graag én goed sparren brengen de mkb'er daadwerkelijk stappen verder'

INVOELENDE VERMOGEN

Ondernemen draait om vertrouwen. Dat weet de mkb'er als geen ander. Als adviespartij meedenken in alle bedrijfsdisciplines is één, maar als mens loopt een ondernemer ook tegen privéproblemen aan. Dan moet hij altijd bij zijn accountant of adviseur terecht kunnen én zich daar thuisvoelen, vindt bestuurslid Michael Bick. Daarom selecteert de organisatie medewerkers niet alleen op vaktechnische skills, maar juist ook op invoelend vermogen. De 95-jarige organisatie heeft altijd fors geïnvesteerd in kwaliteit van mensen én vergaande automatisering. Het innovatieve kwaliteitshuis staat (DRV Pro). Dat stelt ze in staat om de best mogelijke strategische sparringpartner te zijn. Michael Bick: "Ons doel is de cliënt- en medewerkertevredenheid naar een nog hoger plan te tillen. De cliënttevredenheid van ruim 8 en de NPS-score van rond de 30 zijn echt goed in onze sector." Zurhorst vult aan: "We willen het beste kantoor voor mkb-Nederland worden. 'Go the extra mile' is ons motto." Geluiden uit de praktijk over DRV? Betrokken sparringpartners, een hoge kwaliteit van dienstverlening én een opmerkelijke menselijke maat. •