

Oosterse nuchterheid mikt op westwaartse groei

Het is een opmerkelijke stap in de accountancywereld: de Jong & Laan gaat in zee met een private-equitybedrijf. Het doel is om de eigen dienstverlening te verbreden en zo versneld te kunnen doorgroeien. "Met de krappe arbeidsmarkt is autonome groei nu lastig te realiseren."

De Jong & Laan telt op dit moment 23 vestigingen in met name het noorden, oosten en midden van ons land, waar in totaal zo'n 750 mensen werken. Het aantal kantoren verraadt een doelstelling van de accountants- en adviesorganisatie, vertelt algemeen directeur Marco Lokhorst vanuit het hoofdkantoor in het Twentse Vroomshoop.

"Wij willen dicht bij de klant staan, want de vertrouwensrelatie is de kern van ons werk. Bereikbaarheid is daarom belangrijk, naast natuurlijk de kwaliteit van onze dienstverlening. Om die te kunnen uitbreiden, hebben we ervoor gekozen om versneld door te groeien in samenwerking met participatiemaatschappij Waterland. Zij zijn gespecialiseerd in de 'buy and build'-strategie die ons in staat moet stellen om via overname van kantoren met een vergelijkbare cultuur en kwaliteit in heel Nederland een stevige positie in te nemen."

Uitbreiding van het netwerk

In de branche is enig rumoer ontstaan naar aanleiding van de participatie: is het wenselijk om een financiële partij zoveel invloed te geven? Lokhorst maakt onmiddellijk duidelijk dat de zeggenschap over de controleplichtige activiteiten te allen tijde bij de accountants van de Jong & Laan geborgd blijft, conform de Wet toezicht accountantsorganisaties.

"Simpel gezegd: wij blijven zorgen voor de kwalitatieve kant van ons werk; Waterland helpt vooral bij de uitbreiding van ons netwerk van kantoren. Mede door de krappe arbeidsmarkt is het lastig om autonome groei te realiseren. Daar kan overname



**'VIA 'BUY AND BUILD'
WILLEN WE IN HEEL NEDERLAND
EEN STEVIGE POSITIE VEROVEREN'**

of aansluiting van andere accountantskantoren een oplossing voor zijn."

Data-analyse

Doorgroeien in de volle breedte, zoals Lokhorst de strategie samenvat, kan ook de overname van een IT-bedrijf betekenen. In de accountancy is immers een steeds grotere rol weggelegd voor data-analyse, die moet leiden tot betere adviezen. Lokhorst: "Wij blijven ons richten op het mkb, waar binnen een thema als, bijvoorbeeld, duurzaamheid nog veel te winnen valt. Maar wat wij vooral hopen te bereiken met deze nieuwe strategie, is dat we, gewapend met onze oosterse nuchterheid, binnenkort in heel Nederland de best mogelijke partner zijn voor onze klanten." <<



DEEL ONLINE



Marco Lokhorst