

DE JONG & LAAN

ACCOUNTANCY & ADVIES

Verdere optimalisering van processen draagt bij aan de ambitie van de Jong & Laan om dé adviseur voor het mkb+ te zijn. "Digitalisering geeft ons ruimte voor meer advisering."

De governance van accountants- en advieskantoor de Jong & Laan, met 25 vestigingen en ruim 1300 medewerkers, is opgedeeld in verschillende businessunits. Waaronder de businessunit General Practice, waar partner Mark Sieders lid is van het managementteam. Deze unit richt zich op activiteiten zoals het verzorgen van de administraties van klanten, jaarrekeningen samenstellen en fiscale aangiften opstellen. Activiteiten die zo effectief en efficiënt mogelijk moeten plaatsvinden, aldus Sieders. Digitalisering draagt daaraan bij. Er zijn al diverse optimaliserings- en digitaliseringslagen gemaakt. "Zo optimaliseren we het wettelijk verplichte klantacceptatie- en continuatieproces en uniformeren we ons planningsproces. Zodat onze collega's er zo min mogelijk tijd mee kwijt zijn. Ook AI helpt ons hierbij."

Het leidt ertoe dat collega's zich steeds minder bezighouden met repeterende werkzaamheden, zegt Sieders. "Het verhoogt hun werkplezier en de kwaliteit en het geeft medewerkers meer ruimte om klanten te adviseren. Dat doen



ze het liefst!" Daar plukken de klanten de vruchten van. Want als geen ander kunnen de medewerkers van de Jong & Laan de cijfers van klanten interpreteren en hen adviseren. Of hen doorverwijzen naar gespecialiseerde adviseurs van andere businessunits binnen de organisatie. Vandaar ook de ambitie van de Jong & Laan: dé landelijke adviseur voor het mkb+. <

www.jonglaan.nl



DEEL ONLINE

G4S

INNOVATIEF BEVEILIGEN

In een sector waar traditioneel veel wordt vertrouwd op fysieke aanwezigheid, kiest beveiligingsspecialist G4S voor een innovatieve, datagedreven benadering waarbij mens, techniek en proces in balans zijn.

"De beveiligingsvraag verandert en groeit, onder meer door geopolitieke spanningen, terwijl de instroom van personeel beperkt blijft", zegt Edwin van der Vegt, directeur sales & marketing bij G4S. "Daarom analyseren we altijd eerst de risico's van een locatie en bepalen op basis daarvan welke inzet nodig is. Beveiliging is niet meer standaard 'manbeveiliging', maar slim combineren van traditionele

dienstverlening met techniek, procesoptimalisatie en informatie."

Centraal in deze aanpak staat het Secure Operations Center (SOC) van G4S, waar informatie uit verschillende bronnen realtime wordt geïnterpreteerd en verwerkt. Daarmee kunnen risico's beter worden ingeschat. Surveillance vindt hierdoor plaats op basis van analyse en concrete signalen in plaats van op vaste tijdstippen. G4S werkt hiervoor samen met partners als Nenova en integreert eigen technologie via dochteronderneming Beveco, gespecialiseerd in gebouwautomatisering. "We zijn niet alleen leverancier, maar partner van onze klanten. We begeleiden hen in de transitie naar informatiegestuurde beveiliging", aldus Van der Vegt. "Zo creëren we duurzame relaties en bouwen we aan wat wij noemen een 'customer for life'."

Met activiteiten in 85 landen en als onderdeel van Allied Universal (850.000 medewerkers wereldwijd) is G4S een van de grootste spelers in de branche. Door innovatie structureel te koppelen aan klantgerichtheid stelt het bedrijf de norm voor moderne beveiliging. <

www.g4s.nl



DEEL ONLINE

