

VIA SCHAALVERGROTING NAAR SYNERGIE EN EFFICIENCY

DOOR: FEMKE HELLINGS

Ieder voor zich zochten ze naar uitbreiding van hun relatiebestand, meer kennis en kostenbesparing. Sinds ze besloten onder één vlag verder te gaan, hebben ze bij Kaiser de Vries Rosenberg Groep meer specifieke ervaring in huis én profiteren hun klanten van een breder dienstenpakket. Voor Edwin van Beusekom, verantwoordelijk voor een deel van de cliënten van de Amersfoortse vestiging, is de winst duidelijk. "Samen werken we sneller, effectiever en beter."

Kaiser de Vries Rosenberg Groep (KVR Groep) is ontstaan uit de samenwerking tussen Kaiser & de Vries Administratie en Advies in Soest en Rosenberg Consult/Merwede Administraties in Utrecht. Door in 2016 tientallen jaren kennis en kunde te bundelen in een nieuwe ambitieuze organisatie, ervaren ze nu de voordelen van schaalvergroting.

BEHOEFTE AAN UITBREIDING

"Het begon ermee dat we in Utrecht behoefte hadden aan uitbreiding, en dan met name op het gebied van administratie en het verzorgen van jaarrekeningen.

Onze eigenaar Olav Rosenberg gaf aan derden de opdracht de optie van samenwerking met andere kantoren te onderzoeken, en zo zijn we in contact gekomen met de heren Kaiser & de Vries van het gelijknamige kantoor in Soest. Zij stonden open voor krachtenbundeling, met name voor de fiscale kennis van Olav. Er werd een gesprek georganiseerd, we wisselden ervaringen uit en uiteindelijk leidde de klik tussen de twee kantoren tot de organisatie die we nu zijn. Vanuit twee vestigingen ondersteunen we een breed klantenbestand bij hun financiële, administratieve en fiscale belangen. In Amersfoort vindt vooral het administratieve deel plaats, in Utrecht het fiscale."

BEST OF BOTH WORLDS

"We hoeven niets meer uit te besteden, we hebben alle specialismen zelf in huis," gaat Edwin verder. "Onze kennis is bovendien actueler nu we expertise delen, we lopen niet meer achter de feiten aan. Om een voorbeeld te geven, bij het inboeken van facturen wordt nu automatisch op fiscale aspecten gelet. Ook op acquisitievlak heeft het voordelen dat we nu drie eigenaren met elk hun eigen netwerk hebben. Klanten die binnenkomen, helpen we vervolgens snel en goed vanuit één van de locaties. Het nieuwe pand in Amersfoort was één van de eerste gezamenlijke besluiten. Door faciliteiten te combineren was de eerste winst een feit."

Ook op het vlak van automatisering werden mooie stappen gezet. "We hebben de hardware uitgebreid en onze beste softwarepakketten samengevoegd, met als

gevolg dat we meer digitaal werken en iedereen nu overal kan inloggen. In Utrecht sloegen we informatie bijvoorbeeld op in mapjes in Windows Verkenner. Nu gebruiken we een professioneel pakket van Unit4 en slaan we direct op in één klantdossier, wat minder foutgevoelig is. Ja, uit ervaring kan ik zeggen dat het met méér mensen makkelijker is de digitaliseringsslag vorm te geven en uit te werken. Je hebt simpelweg meer handen en voeten!"

STAPPENPLAN

Toch zijn er ook uitdagingen te noemen bij het samenvoegen van twee bedrijven, geeft Edwin toe. "Zo had het ene kantoor een andere cultuur dan het andere. Deze proberen we nu over de jaren heen gelijk te trekken. We lopen hier bewust niet te hard in, wat de acceptatie bij het personeel ten goede komt. Mijn advies aan anderen zou dan ook zijn: laat ieder z'n eigen bedrijfscultuur behouden en stem processen langzaam op elkaar af. Ga eerst eens gewoon samenwerken! Naast elkaar zitten, praten en over en weer dingen uitbesteden. Zo ontdek je elkaars kwaliteiten. Zie je bereidheid van beide kanten en voelt 't goed? Neem dan de volgende stap en ga in één juridische vorm verder. Wij hebben bijna een jaar aan elkaar gesnuffeld voordat er 100% overtuiging was en we uiteindelijk fuseerden. Hoe meer je beseft dat het tijd kost, hoe groter de kans van slagen. ▣

"MIJN TIP?
NEEM RUIM DE TIJD OM
AAN ELKAAR TE WENNEN"