

Grant Thornton is ondernemer tussen de ondernemers

'Wij willen voor onze klanten en de Sterkste Schakel zijn'

Al jarenlang is het accountants- en advieskantoor Grant Thornton betrokken bij de juring van de Sterkste Schakel. Toen de Rabobank dan ook vroeg of het bedrijf co-sponsor wilde worden, hoefde het daar niet lang over na te denken. "Wij zijn van oudsher zeer actief in het midden- en kleinbedrijf en alle initiatieven die er zijn om deze ondernemingen in het zonnetje te zetten, juichen wij toe", zegt Teun Huisman, partner bij het Alphenense kantoor van Grant Thornton.

TEKST MANON VONK FOTOGRAFIE MICHEL TER WOLBEEK

"Het is ook heel leuk om te zien hoe trots de bedrijven zijn op hun nominatie voor de Sterkste Schakel", vult Wim van Es, partner bij de Leidse vestiging, aan. "De bedrijven zien het als een waardering voor hun werkzaamheden, het straalt af op het personeel, het komt in de publiciteit. Ze zijn er echt heel trots op."

"Voor een deel zijn het klanten van ons en uiteraard zitten er ook potentiële klanten bij", zegt Frank Ponsioen, partner bij het Alphenense kantoor, eerlijk. "Dat is voor ons ook een belangrijke reden om de Sterkste Schakel te sponsoren. Net als onze klanten zijn wij ook continu op zoek naar nieuwe klanten. Bovendien zijn wij sterk verbonden met deze regio en in dat opzicht is het goed om je naam aan zo'n evenement te verbinden", meent Ponsioen.

Naast de financiële bijdrage die Grant Thornton levert aan de Sterkste Schakel is haar naam ook verbonden aan de erepenning. "Er is één overkoepelende winnaar die op alle fronten het best aan de gestelde criteria voldoet. Maar daarnaast zijn er ook bedrijven die bijvoorbeeld op één onderdeel heel goed presteren. Zo'n bedrijf maakt kans op de GT-erepenning", zegt Ponsioen.

Onderscheidend

Het gesprek gaat natuurlijk niet alleen over de Sterkste Schakel. Het accountantskantoor heeft veel in zijn mars en zegt ook onderscheidend te zijn ten opzichte van andere accountantskantoren. "Wij zijn persoonlijk en betrokken en ondernemer tussen de ondernemers", legt Huisman uit. "Wij spreken de taal van de ondernemer en onderzoeken wat een on-

dernemer drijft en wat hij wil bereiken. Dat geldt niet alleen voor zijn onderneming maar ook voor de persoon van de ondernemer zelf. Waar ligt hij wakker van, waar heeft hij problemen mee, wat doet hij precies? En wellicht hebben wij niet altijd een kant-en-klare oplossing, maar wij stellen wel de juiste vragen en helpen zo de ondernemer om tot de oplossing te komen. Wij faciliteren de weg erheen en kunnen bijstaan met deskundig advies", vult Van Es aan. "Wij zijn zeg maar de huisarts van de ondernemer en eigenlijk ook altijd zijn eerste aanspreekpunt."

"Om onze klanten goed te volgen, zeker ook in deze tijd van economische crisis, voeren wij een aantal keren per jaar het 'ondernemende gesprek'. Wij willen weten waar hij mee bezig is, wat hem drijft, waar hij heen wil met zijn bedrijf en wat zijn zorgen zijn, zodat wij indien nodig kunnen bijsturen. Wij doen dat echt als ondernemer tussen de ondernemers", benadrukt Ponsioen nog maar eens. "Niet voor niets is onze filosofie 'Schouder aan schouder met passie voor resultaat!'"

Klantbehandelteams

"Je zit nu toevallig aan tafel met alleen maar accountants", lacht Huisman, "maar we hebben natuurlijk veel meer specialisten in huis". Grant Thornton werkt met klantbehandelteams. "In zo'n team is alle expertise ondergebracht die de klant nodig heeft. Op die manier kunnen wij de klant optimaal bedienen. We kijken daarbij ook nadrukkelijk naar de persoonlijke aspecten. Er moet een klik zijn tussen de klant en haar team. Is dat er toch niet, dan schromen wij niet om er een andere deskundige medewerker bij te zetten", vertelt Ponsioen. "Deze teams trekken samen

met de ondernemer op en bestaan uit accountants, fiscalisten, administrateurs, hrm-specialisten en juristen, afgestemd op de behoefte van de klant", zegt Van Es. "Loonbelasting, btw, sociale verzekeringen, internationaal zakendoen, wet- en regelgeving, douane, fusies, overnames; verzin het maar en wij kunnen er over adviseren", zegt Huisman. "Onze klanten doen steeds meer internationaal zaken. Hierbij kunnen zij optimaal profiteren van onze internationale deskundigheid en lidmaatschap van Grant Thornton." Het accountantskantoor heeft in Nederland vestigingen in Alphen aan den Rijn, Amsterdam, Boskoop, Leiden, Gouda, Rotterdam, Rijswijk en Woerden en bestrijkt daarmee de totale Randstad en daarbuiten.

Crisis

"Klanten nemen in deze tijd hun bedrijfsvoering en hun kosten onder de loep. Zo worden wij als accountant natuurlijk ook onder het vergrootglas gelegd. En dat moet ook. In deze tijd moet de ondernemer op zijn kosten letten. Wij adviseren ook waar wij wellicht een stapje terug kunnen doen en wat hij zelf kan doen",



vertelt Ponsoien. "Maar wij zijn niet ontevreden over ons eigen resultaat. In 2009 hebben wij nog een lichte groei geboekt, onder meer door een overname van een praktijk in Rotterdam. We merken wel dat we veel meer moeten doen om de business binnen te halen. Bedrijven kijken de kat uit de boom en alle franje gaat er af. Voor 2010 verwachten wij geen groei. De gevolgen van de economische fluctuaties ijlen na bij accountantsorganisaties. Wij gaan de crisis dus vooral dit jaar merken", verwacht Ponsoien. "Een aantal van onze klanten heeft het zwaar. Als grote bedrijven consolideren, is er voor ons ook minder advieswerk. Daarnaast is er sprake van een prijsdruk. Onze concurrenten zijn ook op zoek naar

nieuw werk en verlagen de prijs. Daarbij neemt de ondernemer die om zich heen kijkt, ook onze facturen onder de loep", vertelt Van Es.

"Wij moeten meer doen om business binnen te halen en de sponsoring van de Sterkste Schakel sluit daar dus heel mooi op aan", lachen de drie directieleden. ■

Grant Thornton
Accountants en Adviseurs
Raoul Wallenbergplein 29/31
2404 ND Alphen aan den Rijn
T 0172 - 42 38 70
F 0172 - 42 38 90
E alphen@gt.nl
I www.gt.nl

Grant Thornton
Accountants en Adviseurs
Schipholweg 68d
2216 XE Leiden
T 071 - 525 09 09
F 071 - 524 09 19
E leiden@gt.nl
I www.gt.nl

