

De meerwaarde van Kaiser de Vries Rosenberg

'Samen het verschil maken'



Nico de Vries, Olav Rosenberg en Guus Kaiser: 'Kern is dat we vooral blijven doen waar we goed in zijn, gebruikmakend van elkaars sterke eigenschappen.'

Midden-Nederland is een fiscale, financiële en administratieve adviesorganisatie rijker. Een nieuwe combinatie met uitgebreide ervaring. Guus Kaiser, Nico de Vries en Olav Rosenberg bundelen de krachten. Met kantoren in Utrecht en Soest bieden hun samengevoegde bedrijven een brede dienstverlening op het gebied van administratie, financieel en fiscaal advies. 'Wij willen een factor van betekenis zijn voor onze klanten.'

In ondernemend Utrecht is Olav Rosenberg een bekende naam. Hij gaf in het verleden mede leiding aan verschillende financiële dienstverleners. Tot 2013 was Rosenberg aandeelhouder van een middelgroot all-round advies- en accountantskantoor voor

het mkb. Deze organisatie werd gesplitst waarbij de administratietak Merwede Administraties samen met moederbedrijf Rosenberg Consult verhuisde van de Maliebaan naar het Wilhelminapark. 'Klanten van Merwede Administraties

vormen een dwarsdoorsnede van de regionale bedrijvigheid, met van oudsher een specialisatie in de culturele en creatieve sector,' aldus Rosenberg. Met Rosenberg Consult – lid van de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs – voorziet hij zowel

relaties van Merwede Administraties als andere bedrijven en particulieren van fiscaal advies.

Slagkracht vergroten

Om de praktische en strategische slagkracht van het kantoor te vergroten, ging Olav Rosenberg het gesprek aan met Guus Kaiser en Nico de Vries, naamgevers van een administratie- en adviespraktijk in Soest. 'Ons kantoor bestaat sinds 1991,' aldus eerstgenoemde. 'We staan organisaties onder meer bij op het gebied van periodieke en jaarverslaggeving, salarisverwerking, administratieve en fiscale dienstverlening. Ook geven wij advies over de bedrijfsvoering in brede zin en ondersteunen wij bij fusies of overnames. Financiële planning behoort eveneens tot de activiteiten.'

De cliëntenportefeuille van Kaiser en de Vries kenmerkt zich door een grote diversiteit aan mkb-ondernemingen. Nico de Vries: 'Variërend van detailhandel en zakelijke dienstverlening tot middelgrote productiebedrijven. Maar ook klanten met vrije beroepen, vermogende particulieren, verenigingen, stichtingen en non-profitorganisaties schakelen ons kantoor in.'

Logische match

Al snel bleek dat het klikte tussen de drie financiële specialisten. Per 1 januari 2016 start de nieuw gevormde organisatie onder de naam Kaiser de Vries Rosenberg met zestien medewerkers en vestigingen in Utrecht en Soest. 'Er is sprake van een logische match,' vervolgt Nico de Vries. 'Olav zijn fiscale expertise is voor onze klanten een waardevolle aanvulling. En op administratief gebied krijgt de gezamenlijke organisatie nog meer body.' Olav Rosenberg: 'Daar profiteren onze klanten van. Verder is de toegenomen schaalgrootte een voordeel bij de benodigde investeringen in processen en systemen die nodig zijn om ons vak goed te kunnen blijven uitoefenen.'

Minder plaatsgebonden

Geografisch sluit het werkgebied van beide organisaties prima aan. 'Bij Merwede Administraties en Rosenberg Consult ligt het nadruk op Groot-Utrecht maar we hebben ook klanten in de regio

Amsterdam. Daarom beschikken we over een uitvalsbasis in de hoofdstad.' Relaties van Kaiser en de Vries zijn voor een belangrijk deel afkomstig uit Eemland en 't Gooi maar zijn veelal ook ver buiten de regio te vinden. Guus Kaiser: 'Door de sterk toegenomen automatisering verlopen veel processen digitaal. Klanten loggen via een portal in, leveren stukken aan of downloaden informatie. Ook wij hebben bij veel relaties toegang tot hun systeem. Dat maakt ons werk minder plaatsgebonden.'

Vertrouwen als basis

Maar al is fysieke nabijheid minder belangrijk dan vroeger, face-to-face-contact blijft cruciaal. 'Daardoor ervaar je hoe een organisatie werkt. Er ontstaat inzicht in dagelijkse processen, achtergronden en de overwegingen van een ondernemer.' Guus Kaiser: 'Dat maakt het mogelijk om proactief suggesties en verbetervoorstellen aan te dragen.' Het draait om samenwerking, benadrukt hij. 'Idealiter is er een klik met een klant; dat leidt tot wederzijds vertrouwen. Dan komt onze adviesrol optimaal tot zijn recht en kunnen lange relaties ontstaan. Met veel van onze klanten bestaat zo'n relatie.'

Kwaliteit doorslaggevend

En dat worden er zeker meer, als het aan het nieuwe samenwerkingsverband ligt. 'Al mogen we ons niet zo noemen, in feite doen wij vrijwel alles wat een accountant ook doet; jaarrekeningen samenstellen, salarisadministratie, ondersteunen bij begrotingen en ondernemingsplannen, opstellen van fiscale aangiften,' aldus Guus Kaiser. 'We kunnen dus bijna elke organisatie van dienst zijn. Omdat de grens voor de verplichte accountantscontrole in 2016 wordt verhoogd naar 12 miljoen euro omzet en een balanstotaal van 6 miljoen, neemt het aantal potentiële relaties die kunnen volstaan met een goed administratiekantoor substantieel toe.'

Ook Olav Rosenberg ziet kansen. 'Klanten willen professionele ondersteuning. Doorslaggevend is de kwaliteit van de dienstverlening, die moet op "accountantsniveau" zijn. Is een formele accountantsverklaring nodig dan werken

wij samen met een hiertoe bevoegde accountant.'

Spin in het web

Kaiser de Vries Rosenberg geeft breed invulling aan haar rol als spin in het web. 'Alle drie beschikken we over een groot netwerk. Dus is advies of ondersteuning nodig van bijvoorbeeld een notaris of advocaat dan weten wij snel de juiste deskundigen te vinden. Tevens is Merwede Administraties van oudsher al lid van de Nederlandse Orde van Administratie- en Belastingdeskundigen (NOAB), welk lidmaatschap de nieuwe organisatie uiteraard zal voortzetten.' Verder kan het kantoor een beroep doen op de expertise van Extendum, een kennis- en adviescentrum voor kantoren die werkzaam zijn in het mkb. 'Van belang is ook dat Rosenberg Consult aangesloten is bij AGN International. Via dit wereldwijde samenwerkingsverband van zelfstandige accountants- en advieskantoren in meer dan 80 landen kunnen we relaties indien nodig in contact brengen met specialisten in het buitenland.'

Alleen maar pluspunten

De drie ondernemers kijken uit naar de samenwerking. 'Ik zie alleen maar pluspunten; we vullen elkaar op alle gebieden aan,' zegt Nico de Vries. 'Kern is dat we vooral blijven doen waar we goed in zijn, gebruikmakend van elkaars sterke eigenschappen,' aldus Olav Rosenberg. 'Dit zorgt ervoor dat een geheel ontstaat dat meer is dan de som der delen. Samen met de medewerkers willen we het verschil maken, een factor van betekenis zijn voor onze klanten.' ■

Voor meer informatie:

Kaiser de Vries Rosenberg

Wilhelminapark 61 - 3581 NP Utrecht
T 030-2800645

Kerkstraat 85 - 3764 CS Soest
T 035-6026475 - info@kvrgroep.nl
www.kvrgroep.nl