

Grote vraag naar interim-specialisten

# Nieuwe ZZP-er is jong en wil wat

Het aantal RA's dat op tijdelijke basis wordt ingezet stijgt.

Ook het profiel van de langs verschillende opdrachtgevers rondtrekkende RA's verandert snel. Detachering wordt steeds vaker een bewuste keuze.

ANNEGREET VAN BERGEN

Resources, ConQuaestor en PT Partners bemiddelen alle drie bij het vervullen van tijdelijke financiële functies waarvoor onder andere registeraccountants worden gevraagd. Bij alle drie gaan de zaken voorspoedig. Wat betreft geschiedenis, structuur en aanpak verschillen deze drie spelers op de bloeiende markt voor financiële interim-functies behoorlijk (zie kader). Maar ze signaleren vrijwel dezelfde trends op de detacheringmarkt.

Resources komt voort uit Ernst & Young Interim Management en is sinds 1 juli 2003 in handen van het Amerikaanse Resources Global Professionals.

ConQuaestor komt voort uit de voormalige interim-managementtak van PricewaterhouseCoopers die, na een kortstondig verblijf onder de vleugels van IBM, op 1 april 2004 via een management buyout als zelfstandig bedrijf is doorgegaan.

PT Partners is in 1999 opgericht door vijf RA's die elkaar via hun voormalige werkgever KPMG kenden.

De overeenkomst is dat alle drie zich bevinden op een enorm bloeiende markt. De bloei is voor een niet onbelangrijk deel toe te schrijven aan de opleving waarin de Nederlandse economie zich nu bevindt. Maar er zit ook een structurele component in de aanzwellende opdrachtenstroom. Met de stijging van het aantal jonge vrouwelijke RA's en andere financiële specialisten, is er bijvoorbeeld steeds vaker vraag naar vervanging bij zwangerschapsverlof. Daarnaast moeten organisaties in hun verslaglegging soms een grote slag maken die ze met hun eigen mensen niet, of maar heel moeilijk, aan zouden kunnen.

**Aan het tijdelijk inhuren van RA's door accountantskantoren om piekbelasting in de auditpraktijk te voorkomen, blijken veel haken en ogen te zitten.**

## SOx

Rien van den Heuvel, senior client service director van Resources Nederland, geeft het voorbeeld van de overname van een Nederlandse onderneming door een buitenlandse moeder. "Dan moet het bedrijf een traject in om zich aan te passen aan de nieuwe, uniforme reporting standards en waarderingsmethoden. Het opzetten van zo'n stelsel is een klus waarvoor de mensen die het lopende werk doen, niet zijn uitgerust. In zo'n geval zoekt het bedrijf een kwartiermaker met een overcapaciteit aan kennis en ervaring. Die geeft leiding aan dit specifieke veranderingstraject en omdat deze ver boven de stof staat, kan hij of zij de vaste mensen makkelijker helpen."

Ook ziet Van den Heuvel dat er veel vraag is naar financiële experts die in staat zijn de eisen, wensen en verlangens van toekomstige



**Remko Herschel:** ‘Het enige risico dat we lopen in een neergaande markt is dat we dan wat minder kieskeurig kunnen zijn.’

**Rob Verhoeff**  
(PT Partners): ‘Behalve controleren en adviseren wil ik graag ook een oplossende rol spelen.’

FOTO: CORBIS

ERP-systeemgebruikers te kanaliseren als tegenwicht voor IT-ers die, als ze de vrije hand zouden krijgen, te grote systemen zouden bouwen. Daarnaast hebben ook grote accoun-

### Resources

Resources komt voort uit Ernst & Young Interim Management en is sinds 1 juli 2003 in handen van het Amerikaanse Resources Global Professionals. Resources is een grote speler die zowel werkt met zelfstandig gevestigde interim-specialisten (in de volksmond ZZP-ers: zelfstandigen zonder personeel) als met een honderdtal financieel specialisten in vaste dienst. Onder de ingeschreven financieel specialisten zit een harde kern van pakweg vierhonderd mensen, die twee of meer opdrachten via Resources hebben gedaan. Het totale bestand telt naar schatting zo'n honderd tot 150 RA's.

tantskantoren soms tijdelijk financiële experts nodig. Zo werkte Resources samen met één van de big four, toen dat kantoor de opdracht kreeg om een grote multinational wereldwijd te laten voldoen aan de Amerikaanse regelgeving inzake de Sarbanes-Oxley Act (SOx) en daarvoor honderden mensen moest inzetten. “Om dat voor elkaar te krijgen zonder de eigen organisatie helemaal op tilt te laten slaan, huurde men tijdelijk mensen in. Wij hebben toen een aantal RA's met voldoende relevante ervaring, en vloeiend in een extra moderne taal bovenop het Engels, geleverd”, aldus Van den Heuvel.

### Piekbelasting

Het tijdelijk inhuren van RA's door de door personeelsgebrek geplaagde accountantskantoren om piekbelasting in de auditpraktijk in de eerste maanden van het jaar te voorkomen,

lijkt eveneens een gat in de markt. Maar in de praktijk blijken er veel haken en ogen aan te zitten, zegt Martijn Kamermans, directievoorzitter en een van de ruim twintig partners die drie jaar geleden ConQuaestor overnamen van IBM. “Dat komt doordat de kantoren vrij veel interne regels en specifieke hulpmiddelen hebben voor de aanpak van het controlewerk. Alleen mensen die al bekend zijn met de specialistische tools van het kantoor, komen er in de praktijk voor in aanmerking. Bij PwC zijn dat bijvoorbeeld de mensen die daar recent hebben gewerkt. Maar die groep wordt bij ons steeds kleiner.” Rob Verhoeff, een van de partners van PT Partners, ziet een andere complicatie: “RA's die kiezen voor een loopbaan als interim-specialist maken die keuze onder andere omdat het auditwerk hen niet boeit. Zij geven juist de voorkeur aan andersoortige werkzaamheden.” ►



FOTO: SIMONE VAN ES

## Twee interimers op één kussen

Ad Tempus Interim Finance en Vikariat Interim Management. Twee bedrijven op één kussen. Daar slaapt geen duivel tussen, maar daar wordt binnenkort een tweede baby verwacht. Ad Tempus is het bedrijf van Gabriëlle Herschel-Wiltink (32). Vikariat is dat van haar man Remko (40). Beiden zijn ze RA. Ze leerden elkaar kennen bij hun vroegere werkgever PricewaterhouseCoopers en allebei zijn ze het afgelopen jaar als interim-specialist begonnen, nadat Gabriëlle eerst nog een jaar bij ConQuaestor heeft gewerkt.

Die overstap naar ConQuaestor maakte Gabriëlle om twee redenen. Ten eerste wilde ze een betere balans tussen werk en privé. Ten tweede wilde ze graag meer probleemoplossend dan signalerend bezig zijn.

Als interim-specialist bij ConQuaestor kon zij haar kennis en vaardigheden veel breder inzetten.

Toen zij vorig jaar juni haar eerste kind kreeg, wilde zij echter nog maar twee à drie dagen in de week werken. In een vast dienstverband is dat lastig. "Bovendien wil ik zelf de keuze kunnen maken welk soort werk ik aanneem of niet", motiveert zij verder haar keuze om als ZZP-er te beginnen. De flexibiliteit van dat bestaan heeft zij helemaal nodig wanneer zich in het nieuwe jaar de tweede baby aandient, want vooralsnog ligt bij de Herschels de zorgtaak vooral bij haar. Al sluit het echtpaar niet uit dat ook Remko meer voor de koters gaat zorgen wanneer hij een klus voor vier dagen in de week krijgt.

Want twee maanden nadat Gabriëlle voor zichzelf begon, richtte Remko op 1 januari 2007 na een gedegen voorbereiding Vikariat op. (Vikariat is Zweeds voor tijdelijk.) Dit omdat hij had besloten dat hij niet de rest van zijn leven openbaar accountant wilde zijn. Hij had de ambitie om meer vanuit (financieel)managementoptiek te werken dan als adviseur c.q. accountant.

Zijn eerste klus duurde tot en met augustus en behelsde (ironisch genoeg) een vervanging wegens zwangerschapsverlof van de financieel manager van VODW, een groot marketingadviesbureau. "In de volle breedte een managementfunctie", aldus Remko. En dat beviel hem beter dan om als adviseur/controleur aan de zijkant te staan. Deze opdracht kreeg hij via zijn eigen netwerk. Over zijn volgende opdracht maakt hij zich niet druk. Er is werk genoeg.

Maar hoe gaat dat als straks de economie weer inzakt? Remko: "Daar maken we ons geen zorgen over. Dat hebben we goed onderzocht. In een neergaande markt is er bijvoorbeeld wel een overschot aan IT-ers of HR-mensen. Maar financieel specialisten komen altijd aan werk. Het enige risico dat we lopen is dat we dan wat minder kieskeurig kunnen zijn."

## PT Partners

PT Partners is in 1999 opgericht door vijf RA's die elkaar via hun voormalige werkgever KPMG kenden. Alle vijf wilden ze weliswaar voor zichzelf beginnen. Maar dat wilden ze niet alleen, maar als collectief doen. Het idee was dat ze daardoor een groter netwerk zouden hebben en sterker op de markt zouden staan. Eventueel zouden ze elkaar kunnen aanvullen en/of opdrachten kunnen toespelen zodat ze minder vaak nee zouden hoeven te verkopen. De zaken gingen echter zo goed dat ze het werk zelf niet meer aan konden en inmiddels hebben ze een pool van enkele tientallen ZZP-ers (waarvan tachtig procent RA) die via de bemiddeling van PT Partners als financieel specialist interim-opdrachten uitvoeren. Daarnaast heeft PT Partners ook zelf hooggekwalificeerde financiële specialisten in dienst die bij verschillende opdrachtgevers worden gedetacheerd.

**Martijn Kamermans  
(ConQuaestor): 'Er zijn altijd  
zelfstandigen geweest.  
Vroeger waren dat 45-plus-  
sers, nu ook 27-plussers.'**

## Jong en ondernemend

Dit raakt aan misschien wel de belangrijkste verandering op de interim-markt. Rien van den Heuvel van Resources daarover: "Vroeger was de keuze voor detachering min of meer een consequentie van het principe van up or out binnen de grote accountantskantoren. Wie vastliep, moest vertrekken en besloot, min of meer noodgedwongen, op latere leeftijd voor zichzelf te beginnen. Nu is detachering steeds vaker een bewuste keuze, die wordt gemaakt door jonge, ondernemende RA's die van afwisseling en uitdaging houden."

Kamermans van ConQuaestor doet een vergelijkbare observatie: "Er zijn altijd zelfstandigen geweest. Vroeger waren dat 45-plussers. Nu zijn ze veel jonger. Het zijn nu ook 27-plussers. De meeste zelfstandigen willen niet doorgaan als accountant en ook niet overstappen naar een baan als controller waar ze jaar in jaar uit vanuit hetzelfde kamertje werken. Ze willen wat van de wereld zien ►

## ConQuaestor

ConQuaestor komt voort uit de voormalige interim-managementtak van PricewaterhouseCoopers die, na een kortstondig verblijf onder de vleugels van IBM, op 1 april 2004 via een management buyout als zelfstandig bedrijf is doorgedaan.

ConQuaestor haalt plusminus zestig procent van zijn omzet uit interim-diensten (interim-management en finance professionals). De andere veertig procent is management consultancy. Voor de interim-diensten heeft het bedrijf zelf ongeveer 240 financiële experts in vaste dienst, waaronder zo'n twintig RA's. Daarnaast is er een pool van omstreeks driehonderd ZZP-ers, waarvan er nu pakweg honderd worden ingezet. Van hen is vijftien procent RA.

**Rien van den Heuvel  
(Resources): 'Vroeger was detachering min of meer een consequentie van het up or out binnen de grote kantoren. Nu steeds vaker een bewuste keuze.'**

en als een soort nomaden trekken ze van de ene opdrachtgever naar de andere en tussen de opdrachten door doen ze privé ook nog avontuurlijke dingen."

Ook het feit dat er steeds meer vrouwelijke RA's zijn, speelt volgens Kamermans een rol. "Veel jonge moeders willen graag werken, maar dan wel parttime en alleen buiten de schoolvakanties. Bij een baas is dat meestal niet mogelijk. Maar als gedetacheerde hebben ze die flexibiliteit wel. Bovendien vinden steeds meer mensen het prettig om wel een klant, maar geen baas te hebben - zodat er niemand anders dan zij zelf over hun lot beslist."

## Invloed

Rob Verhoeff van PT Partners is de verpersoonlijking van de nieuwe interim-specialist. Toen hij in 1999 afscheid nam van KPMG, was hij 29 jaar oud en al drie jaar RA. Net als de vier andere initiatiefnemers van PT Partners vond hij dat hij als openbaar accountant onvoldoende toegevoegde waarde bood, zeker

## Steeds meer accountants bij Yacht

Yacht, onderdeel van Randstad Holding, richt zich op interim professionals; hoogopgeleiden met minimaal drie jaar relevante werkervaring. Opvallend is dat vooral de laatste anderhalf jaar ook RA's de weg naar Yacht weten te vinden.

Ongeveer vijftien procent van de professionals die Yacht nu in dienst heeft, heeft een 'accountantachtige achtergrond', zegt Erik Kolthof, business intelligence manager Finance. Hieronder verstaat hij naast RA's, ook uit de accountancy gestapte bijna-RA's en AA's. Exacte aantallen mag Kolthof niet noemen. Maar dat Yacht Finance met meer dan vijfhonderd financiële professionals in vaste dienst een grote speler is, is duidelijk. Ook contracteert Yacht ZZP-ers (zelfstandigen zonder personeel). Hun aantal bedraagt een kleine tien procent van de vaste medewerkers.

Profiel en motivatie van de interim professionals van Yacht komen in grote lijnen overeen met die van andere financiële detacheerders. Yacht wil vooral mensen in vaste dienst. Uit medewerkerstevredenheidsonderzoek blijkt dat deze interim professionals vooral 'vallen' voor de ontwikkelingsmogelijkheden.

Kolthof: "Onze medewerkers krijgen - in het kader van hun persoonlijk ontwikkelingsplan (POP) - volop de gelegenheid relevante opleidingen te volgen. Wij zetten zwaar in op de registercontrollers-opleiding, waarvoor ook een groeiend aantal RA's belangstelling heeft.

Accountants kijken altijd achterom. Ze krijgen daar bij wijze van spreken kramp van in hun nek. Velen voelen de behoefte om als volwaardige business partner te kunnen meepraten en te kunnen bepalen hoe een bedrijf in de toekomst ook goede resultaten kan halen."

Is het niet riskant om veel geld te investeren in vaste medewerkers die een gewone opzegtermijn hebben?

Kolthof: "Wij sluiten studieovereenkomsten met onze medewerkers. Als ze ons vroegtijdig verlaten, moeten zij of hun toekomstige werkgever de studieschuld aflossen. Maar dat is voor niemand een drempel. Wij nemen ook schulden over als wij op die manier een interessante financiële professional aan ons kunnen binden.

In de financiële wereld van nu is veel mogelijk."

in verhouding tot het prijskaartje dat er aan zijn werk hing.

"Wij werden getrokken door de inhoud.

Behalve controleren en adviseren wil ik graag ook een oplossende rol spelen. Als ik signaleer dat iets beter kan, wil ik invloed hebben op de manier waarop dat gebeurt. Dat geeft mij een bevredigender gevoel", aldus Verhoeff.

Via het netwerk van zijn jonge *founding fathers* vond PT Partners meer dan genoeg hoogwaardige, tijdelijke financiële opdrachten. Zoals gezegd floreert het bedrijf dusdanig dat PT Partners regelmatig ZZP-ers inschakelt om aan de vraag te kunnen voldoen.

Het 'samen sterk'-idee uit de beginjaren wordt nu ook op een andere manier vorm gegeven.

PT Partners organiseert, in samenwerking met het NIVRA, dit jaar vier cursussen voor RA's die aan PE-verplichting (permanente educatie) willen blijven voldoen. Het tarief ligt veertig procent onder de reguliere prijs. Op deze manier bouwt PT Partners een netwerk van zelfstandig gevestigde RA's om zich heen.

## Franchise

Daarnaast wil het bedrijf RA's helpen bij hun overgang naar het zelfstandig ondernemerschap. Een model is dat de RA met de zekerheid van een relatief laag basissalaris en met een dienstverband begint, om zo langzaam maar zeker zijn praktijk uit te breiden en geleidelijk aan zelfstandig werkzaam te worden. In plaats van partner wordt de RA daarna een franchisenemer die, tegen een bepaalde vergoeding, onder de paraplu van PT Partners werkt.

Verhoeff: "Wij gaan niet voor de hoge marges, maar voor relaties op lange termijn. Bij ons staat de netwerkgedachte centraal. Wij verwachten veel van ons franchiseconcept. Kijk naar het aantal RA's dat voor zichzelf wil beginnen, maar dat zich tegelijk vakinhoudelijk wil ontwikkelen en met collega's wil kunnen overleggen. Ons concept sluit mooi aan bij deze nieuwe ontwikkeling op de arbeidsmarkt voor RA's." ■