

# Samenvatting Interviews Reanda Nederland

---

*"We willen ons echt neerzetten als een uniek kwalitatief goed kantoor."*

## Positionering en Marktstrategie

Reanda Nederland heeft een unieke positie in de Nederlandse accountancymarkt. Het kantoor onderscheidt zich door een exclusieve focus op internationale klanten en audit-diensten. Anders dan de meeste middelgrote kantoren, die zowel nationale als internationale klanten bedienen en diverse diensten aanbieden, is Reanda volledig gericht op de internationale markt. Het bedrijf bedient voornamelijk holdings van internationale organisaties in Nederland, waarbij de rest van de groep vaak door Big Four kantoren wordt gecontroleerd.

Deze nichestrategie blijkt effectief: ongeveer 80% van de leads komt via de website, die specifiek is ingericht om internationaal vindbaar te zijn. Klanten die bij Reanda terechtkomen zijn vaak internationale bedrijven die te klein zijn voor de Big Four (met een auditbudget tussen €50.000 en €100.000), of klanten die de Big Four niet willen bedienen vanwege reputatierisico's (zoals bedrijven met banden met Rusland of China). Ook komen klanten binnen via referenties van grote kantoren die zelf geen capaciteit hebben.

*"Het tweede is dat er ook heel veel internationale bedrijven zijn die toch voor de big four te klein zijn. Dus die hebben een auditbudget van bijvoorbeeld 50.000, tussen 50.000 en 100.000 euro. Tegenwoordig bij de big four wordt je dan verteld van nou, je bent te klein, dus je moet ergens anders naartoe."*

Reanda heeft in korte tijd een aanzienlijke groei doorgemaakt, van 25 naar 60 medewerkers in ongeveer 2,5 jaar. Het personeelsbestand is zeer divers met zo'n 30 verschillende nationaliteiten, wat als groot voordeel wordt gezien bij het bedienen van internationale klanten. De voertaal is Engels, wat Reanda onderscheidt van veel andere Nederlandse kantoren.

## Kwaliteit en Professionalisering

Kwaliteit blijkt een terugkerend thema in de interviews. Er worden zorgen geuit over het kwaliteitsniveau van de dienstverlening, vooral in relatie tot de ambitie om grotere, beursgenoteerde klanten te bedienen. Een recente externe audit wees uit dat 80% van de controles niet aan de gewenste standaard voldeed.

*"Persoonlijke drijfveer is wel om de kwaliteit op orde te krijgen en dat is alleen al voor mijn eigen dossiers wat ik al uitdagend genoeg vind."*

Er lijkt een kloof te bestaan tussen de huidige kwaliteitsnormen en wat nodig is voor het bedienen van OOB-klanten (Organisaties van Openbaar Belang) of klanten die onder PCAOB-toezicht vallen (Public Company Accounting Oversight Board, de Amerikaanse toezichthouder). Sommigen binnen Reanda menen dat het kantoor nog niet klaar is voor OOB-klanten, ondanks de ambitie om die markt te betreden.

Uit klanttevredenheidsonderzoeken blijkt dat kleinere klanten over het algemeen tevreden zijn, maar strategische (grotere) klanten wijzen op een gebrek aan professionaliteit en vinden de tarieven relatief laag. Dit suggereert dat Reanda door deze klanten niet als gelijkwaardig aan de Big Four wordt gezien wat betreft kwaliteit, maar wel als kosteneffectief alternatief.

*"We hadden laatst een marathon, ze vonden dat wij goed te communiceren waren, actief, kennisgebrek, het zien ze ook niet. Dat was eigenlijk allemaal boven gemiddeld goed."*

Om de kwaliteit te verbeteren, worden verschillende initiatieven ondernomen:

- Het standaardiseren van processen
- Het delen van best practices binnen de organisatie
- Bottom-up training voor junior en senior assistants
- Een "guidance workgroup" voor het delen van kennis op hoger abstractieniveau

## Governance en Besluitvorming

Er is sprake van interne wrijving over de strategische richting van het kantoor en de risicobereidheid. Er wordt melding gemaakt van een verschil in risicoappetijt tussen de leiders: sommigen zijn bereid grotere risico's te nemen met beursgenoteerde klanten en complexe internationale opdrachten, terwijl anderen meer terughoudend zijn.

*"Even man en paard. Kijk, sommigen zijn bereid grotere risico's te nemen. Anderen niet. En ik al helemaal niet. En op een of andere manier wordt hij er een beetje ingezogen. Maar daar hebben jullie, dat is jullie, nee dat is niet jullie probleem, dat is ons probleem."*

Deze verschillen in visie lijken te leiden tot vertraging in besluitvorming. Hoewel diversiteit in meningen als waardevol wordt beschouwd voor goede besluitvorming, wordt erkend dat het soms leidt tot stagnatie. Er wordt gewezen op het gebrek aan openheid in discussies binnen het managementteam.

De eigendomsstructuur en partnerstructuur lijken niet volledig transparant. Er wordt melding gemaakt van onduidelijkheid over wie precies partner is en welke verantwoordelijkheden en aansprakelijkheidsrisico's dit met zich meebrengt. Er is discussie over het delen van eigendom om meer partners in de onderneming te betrekken. Er wordt gesproken over de noodzaak van een Raad van Commissarissen om de organisatie naar een hoger niveau te tillen, betere besluitvorming te faciliteren en te passen bij de kwaliteitsambitie.

## Groeiambitie en Uitdagingen

Reanda heeft duidelijke groeiambities. De doelstelling is om binnen 3 jaar te verdubbelen naar ongeveer 120 medewerkers. De focus ligt op organische groei; overnames worden niet actief nagestreefd. Men streeft naar een top 20-positie, zowel internationaal als in Nederland.

Enkele uitdagingen die worden benoemd:

1. **Kwaliteit op niveau brengen:** Er is aanzienlijke investering nodig om de kwaliteit van werkzaamheden op het gewenste niveau te krijgen, vooral voor grotere en complexere klanten.
2. **Capaciteit:** Hoewel Reanda succesvol is in het aantrekken van klanten, blijft personeelscapaciteit de belangrijkste beperking voor groei.
3. **Tarieven en winstgevendheid:** De tarieven (circa €400 per uur) worden als te laag beschouwd in vergelijking met de Big Four (ongeveer €700 per uur). Er is discussie over het verhogen van de tarieven, maar tegelijkertijd zijn de lage tarieven een belangrijk onderdeel van de aantrekkingskracht voor klanten.
4. **Risicomanagement en aansprakelijkheid:** Er zijn zorgen over de aansprakelijkheidsrisico's, vooral bij grotere klanten. De vraag is in hoeverre deze risico's adequaat verzekerd zijn en hoe ze het bedrijf en individuele partners kunnen raken.

## Toekomstvisie en Strategische Keuzes

Er worden verschillende visies op de toekomst van Reanda gedeeld. Sommigen zien de OOB-vergunning als een belangrijk doel, een "stip op de horizon" richting topkwaliteit. Anderen betwijfelen of Reanda al klaar is voor deze stap en of het strategisch zinvol is, gezien de beperkte markt voor OOB-klanten en de hoge kwaliteitseisen.

Ten aanzien van de dienstverlening wordt benadrukt dat de focus op audit behouden moet blijven, zonder uitbreiding naar belastingadvies of andere diensten. Dit wordt gezien als een kracht: "audit only" met specialisatie in internationale klanten maakt Reanda onderscheidend in de markt.

*"Dus ik zie meer in het audit only en misschien wel het juiste positioneren als audit only in plaats van, want we hebben nu volgens mij ons logo ook nog altijd staan, audit tax cut. Ja, we zagen het nog. Vinden we ons ook op te kijken."*

Voor verdere groei worden enkele mogelijkheden genoemd:

- Verdieping in bestaande klantrelaties (cross-selling)

- Uitbreiding van diensten, mits er goed leiderschap voor nieuwe initiatieven gevonden kan worden
- Verdere internationale uitbreiding, hoewel het huidige team in Bosnië (3 personen) niet actief wordt uitgebreid

Er wordt ook gesproken over de financiële slagkracht om te groeien. Reanda wordt beschreven als goed gefinancierd, met mogelijkheden voor investeringen vanuit aandeelhouders en eventueel bankfinanciering.

## Unieke uitdagingen en kansen

Als jong, internationaal georiënteerd kantoor heeft Reanda zowel unieke uitdagingen als kansen. Het kantoor heeft geen "last" van traditionele MKB-praktijken en kan zich volledig richten op internationale klanten. De diverse personeelssamenstelling wordt gezien als groot voordeel.

*"Wij zijn niet een gecreëerd team met toevallig wat mensen die op internationale opdrachten werken. Wij doen dat alleen maar; dus dat is eigenlijk het hele bedrijf. En dat onderscheidt ons best wel van de concurrentie, denk ik."*

Tegelijkertijd is er de uitdaging om voldoende professionaliteit en kwaliteit te leveren aan grotere internationale klanten. Er wordt gewerkt aan het ontwikkelen van tools en methoden om complexiteit te beheersen, grotendeels zelf ontwikkeld op basis van eigen ervaring.

De toenemende regulering en kwaliteitseisen in de accountancy worden als uitdaging gezien, maar bieden ook kansen doordat grotere kantoren steeds selectiever worden in hun klantacceptatie, waardoor meer klanten naar Reanda kunnen komen.

## Conclusie

Reanda Nederland bevindt zich op een cruciaal punt in haar ontwikkeling. Het kantoor heeft in korte tijd een unieke positie verworven in de Nederlandse accountancymarkt met haar focus op internationale klanten en audit-only dienstverlening. De snelle groei en het aantrekken van steeds grotere klanten brengen echter nieuwe uitdagingen met zich mee op het gebied van kwaliteit, risicomanagement en interne afstemming.

Er lijkt een spanning te bestaan tussen ambitie en realiteit: enerzijds is er de wens om door te groeien, grotere klanten te bedienen en mogelijk een OOB-vergunning te verkrijgen, anderzijds zijn er zorgen over het huidige kwaliteitsniveau en de aansprakelijkheidsrisico's die hiermee gepaard gaan. Deze spanning manifesteert zich in verschillen van inzicht binnen het managementteam over de te volgen strategie.

Voor een succesvolle toekomst van Reanda lijken enkele kritische factoren van belang:

1. Het bereiken van consensus over de strategische koers en risicobereidheid
2. Het verbeteren van de kwaliteit van dienstverlening en dossiervorming
3. Het professionaliseren van de organisatiestructuur en besluitvorming
4. Het vinden van de juiste balans tussen groei en beheersbaarheid

Reanda heeft een sterke uitgangspositie met haar internationale focus, diverse personeelsbestand en duidelijke marktniche. Door gericht te investeren in kwaliteit en governance kan het kantoor haar positie verder versterken en uitbouwen. De uitdaging zal zijn om dit te doen zonder de ondernemende cultuur en flexibiliteit te verliezen die het kantoor tot nu toe succesvol hebben gemaakt.

*"Ik vind echt dat de toekomst van Reanda uitstekend is. Ik bedoel niet een enorm risico ontploffen ofzo, maar als je een strategie niet hebt en je hebt geen eerlijke duidelijkheid over je risicoprofiel, en je hebt daar oneenigheid binnen je partnership, ja, dan sta je stil."*

Er is een gezonde discussie over de balans tussen opportunisme en risicobeheer. Het aangaan van uitdagende opdrachten wordt gezien als kans om te groeien en het niveau te verhogen, maar er zijn zorgen over de risico's die dit met zich meebrengt. De invloed van AI en technologie op de accountancy wordt besproken, maar met een zekere scepsis. Er wordt gewaarschuwd dat AI kan leiden tot algemene teksten in dossiers in plaats van echte controle. Er wordt wel gebruik gemaakt van bepaalde tools zoals 'datasnippen' voor het automatiseren van controles.