

# 'Binnen drie jaar naar minimaal zestig mensen'

De Amerikaanse firma Jefferson Wells, groot in Noord-Amerika, heeft na Londen nu ook een vestiging in Amsterdam. Managing director in Nederland, Huub Haverhals, over de aspiraties van dit ambitieuze non-audit-only kantoor.

KLAAS DEKNATEL

Jefferson Wells, tien jaar geleden opgericht als onafhankelijke leverancier van internal audits, richt zich met name op de dienstverlening waarin ook grote accountantskantoren uitblinken. Met één grote uitzondering: de externe controle van jaarrekeningen. Die laat de Amerikaanse firma graag aan de big four en anderen over.

"Die keuze is heel bewust al bij de oprichting genomen", vertelt Huub Haverhals (40), de kersverse managing director van de Nederlandse vestiging. "Ten eerste bestond er destijds grote behoefte aan onafhankelijk auditadvies, daarnaast waren er al genoeg partijen die externe audits deden, maar ook speelde mee dat externe audits specifieke risico's en dus dure verzekeringen met zich meebrengen."



FOTO: SIMONE VAN ES

**Huub Haverhals:**  
'Wij spelen in op het gat dat is ontstaan tussen de grote accountantskantoren en enkele nationale spelers.'

## Wind in de zeilen

Naderhand heeft Jefferson Wells natuurlijk de wind in de zeilen gekregen, toen de wetgeving veel advies niet langer toestond in combinatie met de audit, vertelt Haverhals. "Dat heeft tot grote verschuivingen geleid, waarvan middele grote kantoren zoals Jefferson Wells hebben

kunnen profiteren. Maar dat is niet dé reden voor ons succes geweest. Ook vóór de scherpere onafhankelijkheidsregels groeiden wij al fors." Inmiddels heeft Jefferson Wells bijna 2.700 mensen werken, verspreid over 43 kantoren, het merendeel in de VS maar sinds een jaar ook in Londen. Dit jaar stak de firma ook over

naar het Europese vasteland en opende het zijn deuren op de dertiende verdieping van een kantoor toren in Amsterdam-west, pal aan de ringweg. Huub Haverhals kan vanuit zijn kamer de torens van de Zuidas zien liggen.

## Fortune 500

Of de ABN AMRO en ING ook hun targets zijn? “Natuurlijk. Financiële instellingen zijn zeer interessant voor ons. Maar wij richten ons eigenlijk gewoon op alle grotere

## ‘Ook vóór de scherpere onafhankelijkheidsregels groeiden wij al fors.’

en middelgrote bedrijven, net zoals we dat in de VS doen, waar we zeker de helft van de Fortune 500 al hebben bediend of bedienen.” De organisatie van Jefferson Wells heeft drie servicelijnen: finance operations, internal controls inclusief technology risk management en tax operations. Haverhals kan niet zeggen hoeveel mensen er precies al bij de Nederlandse vestiging werken en op welke gebieden. “We hebben nu al behoorlijk wat mensen, waaronder Nederlandse RA’s maar ook enige Amerikanen. Ook is een aantal mensen via ons gedetacheerd. Ik kan daarom geen exact aantal geven. We willen in ieder geval binnen drie jaar naar minimaal zestig mensen groeien.”

## Arbeidsmarkt

Haverhals realiseert zich echter dat de werving een zware kluit wordt. “Ons succes zal niet van de markt afhangen. Daar is en blijft de vraag naar ons soort diensten groot. Ons groeitempo zal met name afhangen van de beschikbaarheid van goede mensen om het werk te doen. We hebben te maken met structurele tekorten op de arbeidsmarkt.” Haverhals haast zich dan ook om de positieve arbeidsomstandigheden bij Jefferson Wells op te sommen. Zo roemt hij het local office-model (‘Je hoeft weinig te reizen’) en de platte organisatiestructuur zonder partners. “Onze vestigingen bestaan steevast uit één managing director, een afdeling business development en een solution director. Voor de rest bestaat de organisatie uit gelijkstaande consultants, professionals die zich, als ze dat willen, uitsluitend met

hun vak kunnen bezighouden. Dat schept rust, onder meer in de work-life balance. En ook op de werkvloer. Want promotieperiodes en politiek gekonkel ontbreken.”

## Tarieven

Werknemers zoekt Jefferson Wells met name in het reguliere bedrijfsleven en bij de big four. Ook vrouwen, die niet wilden of konden doorgroeien bij de big four maar wel dit soort werk willen doen, mogen zich in de



belangstelling verheugen, onder meer voor parttime functies. Maar ervaring is een must, het liefst zowel bij een accountantskantoor als in de industrie, zoals Haverhals zelf eerder bij Shell, PwC en Berenschot actief was: “Het businessmodel van Jefferson Wells schrijft voor dat we alleen gebruikmaken

## Jefferson Wells

Jefferson Wells werd in 1995 in de VS opgericht met behulp van een investeringsmaatschappij. Sinds 2001 behoort het toe aan het beursgenoteerde Manpower Company, waar de ceo van Jefferson Wells deel uitmaakt van het executive management. In totaal telt Jefferson Wells tegen de 2.700 mensen, verspreid over 43 kantoren, voornamelijk in de Verenigde Staten maar ook in Canada, Londen en nu dus in Amsterdam. De organisatie biedt diensten op het gebied van internal audits, risicobeheersing, belastingen en finance & accounting. Tot nu toe bediende Jefferson Wells 4.100 klanten.

van professionals met minstens zeven jaar ervaring. De gemiddelde leeftijd van 41 jaar en gemiddelde werkervaring van achttien jaar van onze mensen is dan ook relatief hoog.” Die grote ervaring betekent volgens Haverhals echter niet dat Jefferson Wells per definitie ook hoge tarieven hanteert. “Onze tarieven zijn juist laag. Wij spelen in op het gat dat is ontstaan tussen de grote accountantskantoren en enkele nationale spelers. Door het ontbreken van een partnermodel en externe audits met daarbij horende verzekeringen, zitten onze prijzen meer

## ‘In de VS hebben we zeker de helft van de Fortune 500 al bediend.’

aan de kant van de lokale spelers. En dat terwijl wij wél over een internationaal netwerk en via onze eigen Jefferson Wells University over veel sector- en methodiekennis beschikken.”

## Big five

Haverhals heeft momenteel het geluk dat Jefferson Wells in Nederland niet bij nul hoeft te beginnen. De Amsterdamse vestiging bedient al een aantal bestaande Amerikaanse klanten. Voor het Nederlandse bedrijfsleven zal het de markt op moeten. Het valt Haverhals wel op dat hij gemakkelijk binnenkomt bij bedrijven. Hij weet niet precies waaraan dat ligt maar heeft wel zijn vermoedens. “De grote kantoren hebben afgelopen jaren natuurlijk wel enige reputatieschade opgelopen. Ook zijn hun hoge tarieven veel bedrijven een doorn in het oog. Nu de combinatie auditadvies niet meer is toegestaan is de keuze voor bedrijven ook wel klein geworden. Daardoor komen middelgrote spelers, zoals wij, sneller in beeld.” Hij verwacht echter niet met Jefferson Wells ooit tot de big four te kunnen gaan horen. “Je weet nooit hoe snel het kan gaan. Na Amsterdam wil Jefferson Wells verder Europa in. En misschien openen we in Nederland ook ooit een kantoor in Den Haag, bijvoorbeeld als we veel werk bij de overheid hebben. Maar de big four is echt andere koek, met een ander type mensen, andere werkwijzen en vooral een veel en veel grotere omvang. Ik zie voorlopig niet één middelgroot kantoor die stap daarnaar toe maken. Dat is een veel te grote investering.” ■