

Inns and outs

RSM TECHNOLOGY CONSULTING VOOR IT-STRATEGIE EN -IMPLEMENTATIE

# “IT MOET HET ONDERNEMERS MAKKELIJKER MAKEN”

GWEN VAN LOON @ SANDER NIEUWENHUY

SERGE LELOUX

SANDER DUIN

**Geïnspireerd door RSM in Engeland is per 1 januari 2019 de nieuwe dienstverlening Technology Consulting in Nederland in het leven geroepen. Serge Leloux, voorheen directeur bij RSM-dochter Brouwer & Oudhof in Alkmaar, trekt de kar. Samen met Sander Duin, senior project manager, zette hij de nieuwe dienst op. “Ons motto is dat IT makkelijk moet zijn en dat het het werk makkelijker moet maken.”**

“Om digitaal goed samen te werken, interactie te hebben met je relaties en inzicht te hebben in je bedrijfsvoering, is het slim te zoeken naar IT-software die je financiële administratie goed ondersteunt, en helpt meer uit je organisatie te halen. Precies daarom heeft RSM de tak Technology Consulting in het leven geroepen”, vertelt Serge die het plan neerlegde bij de RSM-directie. “We maken onze klanten nu expliciet duidelijk dat we hen kunnen helpen bij het uitstippelen van een passende IT-strategie. Ondersteuning bij de keuze voor het goede softwarepakket is dan een logische vervolgstap. En daarna helpen we bij de implementatie. Als dat allemaal met succes is gebeurd, houden we een vinger aan de pols om de performance te kunnen verbeteren. Daar is vaak nog een behoorlijke winst te behalen”, licht Serge, directeur van RSM Technology Consulting, toe. RSM Technology Consulting werkt daarvoor met de softwarepakketten van Exact Online, NetSuite en Visionplanner.

“We merken dat ondernemers het fijn vinden hulp te krijgen bij het bepalen van de IT-strategie, omdat ze zelf vaak niet de kennis in huis hebben. Daarom helpen wij hen eerst om de IT-uitdagingen boven tafel te krijgen. Ze kunnen bijvoorbeeld moeite hebben financiële rapportages te maken die fundamenteel inzicht geven in hun bedrijfsvoering. Of ze blijken nog regelmatig data handmatig in te voeren”, aldus Sander.

## KNELPUNTEN

“Het vergt van ons dat we onze acquisitiesprekken met potentiële klanten

goed voorbereiden”, aldus Serge. “Waar zitten de knelpunten? Welke afdelingen zijn erbij betrokken om dat goed in kaart te brengen? Belangrijke leidraad bij het advies is ons motto: IT moet makkelijk zijn en moet het werk makkelijker maken. Bij alle keuzes die bedrijven maken, is het belangrijk dat ze dat in hun achterhoofd houden.” Het internationale RSM-netwerk heeft al meer dan 2.000 keer NetSuite geïmplementeerd en beschikt over een schat aan ervaring. Serge en Sander hebben daarom vorig jaar een maand meegedraaid met hun Britse collega's om de *best practices* mee terug naar Nederland te nemen. “Daar hebben we kunnen zien wat RSM Technology Consulting betekent voor klanten als Madame Tussaud, Legoland en het Leger des Heils, allemaal organisaties die in meerdere landen actief zijn”, vertelt Sander.

## RUCHTBAARHEID

Hoewel de twee achter de schermen dus al een tijdje bezig zijn met de voorbereidingen, zijn ze begin dit jaar officieel de markt opgegaan. Serge: “Dat we hier nu vol voor kunnen gaan, maakt dat we er ook beter in slagen goed ruchtbaarheid te geven aan de manier waarop we klanten hierin kunnen bijstaan. Dat doen we zowel bij onze collega's als bij de klanten zelf natuurlijk.” “Nationale mkb-klanten zijn vaak het beste af met Exact Online, terwijl het internationale mkb – zeker als er veel (toekomstige) vestigingen zijn –, startups of scale-ups die sowieso de sprong naar het buitenland willen wagen, beter af zijn met de schaalbare cloudbased software van NetSuite. Als je beschikt over een internetverbinding kun je er altijd in werken, onafhankelijk van waar je je bevindt.” Naast advies gaan Sander en Serge bedrijven ook trainen om optimaal gebruik te maken van het gekozen softwarepakket. Sander: “Het helpt enorm dat we bij Brouwer & Oudhof, waar ze 1.250 administraties in Exact Online in beheer hebben, allebei veel ervaring hebben opgedaan.” De helft van hun tijd besteden ze inmiddels aan acquisitiesprekken met algemeen en

financieel directeurs en met eigenaren. Tijdens die ontmoetingen helpen Serge en Sander de IT-strategie te verdiepen en denken ze tegelijk mee over de implicaties daarvan voor het inrichten van de organisatie.

## EENVOUDIGER

Sander: “Als de processen beter zijn georganiseerd, kun je meer uit de organisatie halen. Daarom komt de toegevoegde waarde van goede software naar voren als je weet wat je er allemaal mee kunt en hoe je zaken op één plek laat samenkomen, de zogenaamde single source of truth. Vaak zijn zaken vanuit historie op een bepaalde manier gegroeid; nieuwe technologie maakt de administratie en bedrijfsvoering veel eenvoudiger.” De andere helft van de tijd besteden ze aan het daadwerkelijk implementeren van de gekozen software bij bestaande klanten. “Wat ons onderscheidt van concurrenten is dat we concrete kennis en ervaring hebben in de financiële dienstverlening, beschikken over een internationaal netwerk en bovendien goed weten hoe je administratieve informatie optimaliseert. Brouwer & Oudhof, waar ik 22 jaar en Sander 16 jaar voor werkten, is een goede leerschool gebleken”, zegt Serge met gevoel voor understatement.

**WILT U GRAAG MEER INFORMATIE OVER RSM TECHNOLOGY CONSULTING OF BENT U BENIEUWD NAAR DE TOEGEVOEGDE WAARDE VOOR UW ORGANISATIE? NEEM DAN RECHTSTREEKS CONTACT OP MET SERGE LELOUX VIA HET TELEFOONNUMMER +31 (0)6-533 317 16 OF PER E-MAIL: [SLELOUX@RSMNL.NL](mailto:SLELOUX@RSMNL.NL). KIJK OOK EENS OP: [WWW.RSMNL.COM/TECHNOLOGYCONSULTING](http://WWW.RSMNL.COM/TECHNOLOGYCONSULTING)**