

# Holland Financial Network is het platform van en voor interim financials

Holland Financial Network (HFN) is in 2017 opgericht door Endymion Struijs en Emiel de Sévrèn Jacquet. Zij constateerden namelijk dat er bij financiële instellingen, accountantsorganisaties, Big4-kantoren en corporates steeds meer behoefte is aan specialistische kennis, diversiteit en flexibiliteit. HFN speelt in op deze behoeften. Door specialisten learning en development te bieden op inhoudelijke thema's en persoonlijke ontwikkeling, evenals een sociaal netwerk, ontstaat er een community van specialisten. Deze leden verbinden elkaar ook met opdrachtgevers, omdat ze elkaars specialismen herkennen. Dat maakt HFN het platform van en voor interim financials.

## Innovatieve en onafhankelijke bemiddeling

HFN onderscheidt zich niet alleen door het haast coöperatieve karakter, maar ook door een innovatieve en onafhankelijke bemiddeling-structuur: het platform vraagt voor de bemiddeling een eerlijke en transparant 'handelingsfee' van gemiddeld 12,5%. De Sévrèn Jacquet: "Dit betekent dat financials beter betaald worden en opdrachtgevers meer waarde voor hun geld krijgen. Wij investeren dat bedrag onder meer in de ontwikkeling van cursussen voor financials en de versterking van het netwerk. We streven niet naar winstmaximalisatie en hebben het model zo ingericht dat we niet veel onnodige vaste lasten hoeven te dekken. Denk bijvoorbeeld aan dure consultants, een wagenpark of een imposant kantoor. Bezit bezwaart immers, is het niet?"

"Bovenal maakt de vaste beloning ons onafhankelijk en vrij van perverse prikkels. We kunnen hierdoor zowel de specialist als de opdrachtgever onafhankelijk adviseren. Financials waarderen dat onafhankelijke advies: soms raden we ze namelijk ook een permanente rol aan, waar wij niet van profiteren", aldus de Sévrèn Jacquet. De HFN-oprichter

heeft een achtergrond in het recruitment; hij is oprichter van een toonaangevend bemiddelingsbureau voor financials en heeft daarvoor gewerkt bij Randstad en Shell.

## Diversiteit bij corporates, financiële instellingen en (Big4-)kantoren

Struijs en de Sévrèn Jacquet zijn in dat opzicht complementair, aangezien Struijs juist is opgeleid als registeraccountant. Hij richtte in 2015 ENDYMION Amsterdam op, een onafhankelijke en hedendaagse coöperatie van registeraccountants. Sinds 2017 is Struijs lid van het NBA Ledengroepbestuur Openbare Accountants, waar hij zich bezighoudt met de vertegenwoordiging van onafhankelijke en niche accountantsorganisaties, evenals freelance accountants. Struijs: "Als HFN focussen we juist op de lange termijn en de ontwikkeling van de financial. Onze leden weten hoe fanatiek we zijn om hen te helpen hun volledig potentieel te laten benutten. We zijn mens- en niet winst-gedreven en fungeren als klankbord, ook voor financials die zich oriënteren op het ondernemerschap.

Als registeraccountant handel ik vanuit de inhoud en zet ik me onder meer in voor diversiteit bij Big4-kantoren.”

HFN speelt op verschillende manieren in op de vernieuwingsagenda van de NBA, de Koninklijke Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants. Deze beroepsorganisatie wil het “Lerend Vermogen” binnen de accountants-beroepsgroep innoveren. De HFN draagt daaraan bij met een curriculum van permanente educatie, dat zich zowel richt op de vaktechniek als persoonlijke effectiviteit. Ook noemt de NBA diversiteit een speerpunt: “De NBA streeft naar een grotere diversiteit en inclusiviteit bij bedrijven, bij accountant-organisaties en bij de eigen organisatie omdat dit logisch, slim en fair is.”

“We merken dat professionals die in mindere mate overeenkomen met het huidige gemiddelde partner-profiel, op enig moment de conclusie trekken dat ze hun carrière elders willen voortzetten, of op freelance basis. Zonde, want deze financials zijn vaak (en vooral op inhoudelijk vlak) begenadigde experts. Meer diverse teams maken daarbij betere besluiten, zo blijkt uit onderzoek. Deze experts weten via HFN hun weg weer terug te vinden naar de grote kantoren. De grotere kantoren vinden via HFN juist weer hun diversiteit en specialisten terug, zij het in een andere constructie. We begeleiden deze financials, zodat ze hun ondernemersdroom kunnen realiseren en op onafhankelijke basis van waarde kunnen zijn voor financiële instellingen, accountantsorganisaties, Big4-kantoren en corporates”, aldus Struijs.

## Community-based recruitment

Financials die op niet-vaste basis bij een opdrachtgever werken, laten zich liever uitdagen door de inhoud, dan dat zij opdrachten najagen. De Sévrèn Jacquet: “Daarom bemiddelt HFN niet alleen voor financials, maar bieden we ook een platform waarbij financials elkaar aanraden bij opdrachtgevers. Dat inhoudelijke experts onderling contact hebben, biedt meerwaarde in tijden van specialisatie. Spelen zij elkaar een opdracht door, dan worden zij hiervoor beloond met een percentage van de opbrengst. Zo zorgen we ervoor dat opdrachten vaker bij professionals passen. Daarbij hebben we (tot dusver) nog geen acquisitiesgesprek gevoerd, maar belden opdrachtgevers ons. Dat is een fijn uitgangspunt, want het laat zien dat we herkend worden om de geleverde kwaliteit.”

Een van de manieren waarop het netwerk met elkaar in contact komt, is tijdens cursussen, trainingen en bijscholing via HFN. Ook biedt het postmaster-opleidingen aan van de UvA, met een korting die ten goede komt aan de financials. Struijs: “Dat is het haast coöperatieve karakter van de HFN.

Die opleidingen zijn nodig, zodat je over tien jaar nog steeds relevant bent en je je ‘marktwaarde’ behoudt. Als we HFN als een modellenbureau voor financials zouden zien, dan leren we hen het liefst aan om nog beter en op nog meer verschillende manieren te poseren. We weten wat de markt vraagt, hoe ze aantrekkelijk blijven en delen die tips graag met financials.”



LINKS: ENDYMION STRUIJS RECHT: SEMIEL DE SÉVRÈN JACQUET

## Ambitie

Door financials elkaar te laten verbinden met opdrachtgevers, wil HFN meer transparantie en efficiëntie in de markt brengen. Struijs: “Daarmee dragen we in feite bij aan de economie: als de taken en talenten van financials beter op elkaar aansluiten, dan is er minder verspilling en ontstaat er meer waarde. Daarbij worden mensen gelukkiger van werk waar ze goed in zijn. HFN mag nog heel lang het platform zijn dat financials naar opdrachten begeleidt waar hun taken, passies, ambities en talenten samenkomen.”

**Kantoor:** +31 (0) 20 261 7677

**E-mail:** [office@hollandfinancialnetwork.nl](mailto:office@hollandfinancialnetwork.nl)

**Post:** Postbus 15841, 1001 NH, AMSTERDAM

**Adres:** Beurs van Berlage, Damrak 233-I, 1012 ZJ AMSTERDAM

**Www:** [www.hollandfinancialnetwork.nl](http://www.hollandfinancialnetwork.nl)