

## Hoofdstuk 4

Interview Patrick Lambrechts en Robèrt Meijer –  
Bol Adviseurs

# Wat je samen maakt, maak je niet kapot

Bol Adviseurs, opgericht in 1952, heeft een indrukwekkende transformatie doorgemaakt onder de leiding van onder andere partners Patrick Lambrechts en Robèrt Meijer. Wat ruim 70 jaar geleden begon als een regionaal accountantskantoor, is inmiddels uitgegroeid tot een innovatieve adviesorganisatie met bijna 300 medewerkers. In een openhartig interview delen Lambrechts en Meijer hun visie op ondernemerschap, de menselijke factor en hoe zij klanten in topvorm weten te brengen.

### **Van gerenommeerd accountantskantoor naar dynamische adviesorganisatie**

Lambrechts kijkt met trots terug op de stevige basis die sinds de oprichting werd gelegd. “Wat er stond, was natuurlijk al fantastisch, met een sterke reputatie en veel kwaliteit,” zegt hij. Maar toen de huidige partnergroep het roer overnam, zagen ze kansen voor verdere groei en innovatie. “Er kwam een moment dat we ons afvroegen: behouden we de status

quo of maken we een gedurfde stap richting vernieuwing? We kozen voor dat laatste, en dat heeft ons geen windeieren gelegd.” In de afgelopen jaren is Bol uitgegroeid tot een moderne organisatie waar innovatie en ondernemerschap centraal staan. “We hebben ons kantoor toekomstbestendig gehouden en er staat nu een frisse, jonge club waar medewerkers inspraak hebben en waar ruimte is voor ambitie,” aldus Lambrechts.

Overnameadviseurs  
die de accountancymarkt  
door en door kennen.

Sinds 1998

**B43D**

BHB Dullemond



Robèrt Meijer en Patrick Lambrechts

## Hoofdstuk 4

### Adviesorganisatie voor ondernemers

In de afgelopen jaren heeft Bol Adviseurs zich ontwikkeld tot een volwaardige adviesorganisatie die ondernemers op meerdere vlakken ondersteunt, waarbij de focus al lang niet meer ligt op traditionele diensten zoals jaarrekeningen en controles. “We richten ons op thema’s die aansluiten bij de behoeften van klanten, zoals duurzaamheid en digitale weerbaarheid,” zegt Lambrechts. “Als je een ondernemer helpt met zaken zoals de angst om gehackt te worden, volgen andere diensten vanzelf.” Deze bredere dienstverlening kwam voort uit

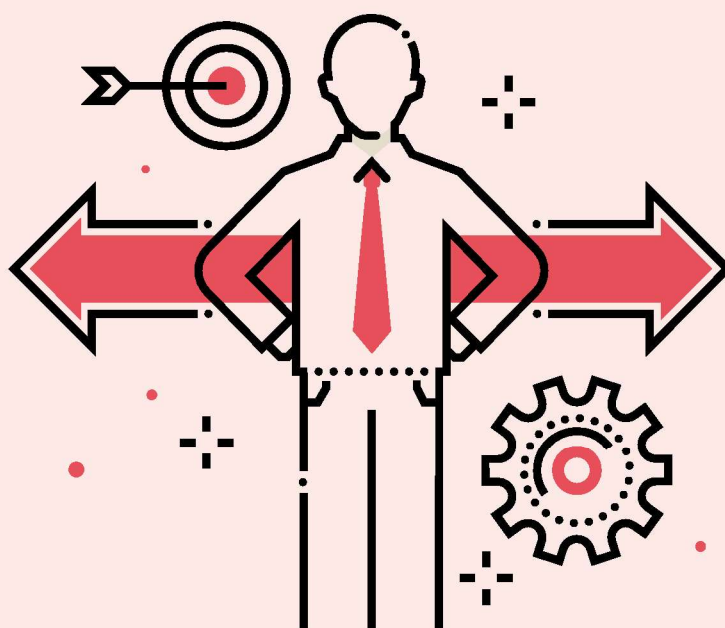
actief luisteren naar zowel klanten als medewerkers. “We bieden wat zij echt nodig hebben, niet alleen wat wij belangrijk vinden,” vult Meijer aan. Bol is uitgegroeid tot de sparringpartner voor ondernemers met advies en ondersteuning op een breed scala aan onderwerpen zoals, HRM, duurzaamheid en corporate finance. De missie van Bol is om ondernemers in topvorm te krijgen en te houden, wat de basis vormt voor alle strategische keuzes. “Met deze aanpak voegen we niet alleen waarde toe aan de cijfers, maar vooral aan de mensen en bedrijven waarmee we samenwerken,” aldus Meijer.



### Partners moeten de stoelendans op gang houden

Bij Bol Adviseurs hebben ze de partnergroep op een unieke manier georganiseerd, anders dan in de traditionele accountancysector. "In onze club maakt het niet uit hoeveel jaren je hebt meegelopen en hoeveel individuele omzet je maakt, het draait om de waarde die je toevoegt," zegt Meijer. Partners moeten de stoelendans samen aan de gang houden, wat betekent dat er op tijd ruimte wordt gemaakt voor nieuw talent. "We hebben zelfs een wachtlijst van talenten die willen toetreden tot de partnergroep, en banken staan te trappelen om een

toetreding te financieren. Ruimte voor echt ondernemerschap is nog altijd interessant en zeker niet achterhaald." Iedereen heeft zijn eigen specialisatie binnen de partnergroep en die diversiteit zorgt voor een brede visie en snelle besluitvorming. "We werken als een hechte groep, waar plezier en ondernemerschap hand in hand gaan," vervolgt hij. "Als ik in een groot log apparaat met 50 partners en een raad van commissarissen zou moeten werken, zou ik niet gelukkig zijn. Hier kan ik mijn creativiteit en ondernemerschap kwijt zonder dat alles via 20 schijven hoeft te gaan," voegt Lambrechts toe.



# Hoofdstuk 4

## Opleidingscentrum voor talenten

Een belangrijke aanjager van de groei is de focus op de ontwikkeling van medewerkers waarbij het kantoor fungeert als een opleidingscentrum voor talenten. "Waar vroeger vooral inhoudelijke opleidingen centraal stonden, ligt de nadruk nu op adviesvaardigheden en de zachte kant van het ondernemerschap," zegt Lambrechts. De opleidingen zijn op maat gemaakt en richten zich op drie fases in een carrière: de start, het midden en de laatste fase. "In de laatste fase is er bijvoorbeeld meer aandacht voor het overdragen van kennis en het coachen van jonge medewerkers." Daarnaast werkt Bol met multidisciplinaire teams, waardoor medewerkers verschillende disciplines leren kennen en breed inzetbaar blijven. "We evalueren continu en zoeken altijd naar manieren om persoonlijke ontwikkeling van onze talenten en de toegevoegde waarde bij klanten te verbeteren," zegt Meijer.

## Het cultuurprogramma: klant én medewerker centraal

"Bij ons wordt niet gewerkt met top-downbeslissingen, maar met een aanpak waarin alle betrokkenen – zowel klanten als medewerkers – samen de koers bepalen," zegt Lambrechts. Dit is de basis van het cultuurprogramma dat Bol heeft ontwikkeld, waarin de balans tussen medewerkers en klanten centraal staat. "Het gaat niet alleen om harde adviezen en cijfers, maar ook om de mens achter de ondernemer." Meijer voegt daaraan toe: "De vragen die we aan onze klanten stellen, stellen we ook aan onze medewerkers. Zo werken we niet alleen klantgericht, maar zijn we ook een aantrekkelijke werkgever." Door zowel medewerkers als klanten erbij te betrekken, ontstaat gedeeld eigenaarschap. "Wanneer je samen bouwt aan iets, blijven mensen gemotiveerd, zelfs bij tegenslagen. Het is geen opgelegd plan, maar een gedeelde visie die iedereen draagt. Want wat je samen maakt, maak je niet kapot," besluit Lambrechts.