

‘Wij nemen de rol van ketenregisseur op ons’

In 2018 leerden Jos Raben en Ralph Hoogerhuis elkaar kennen en besloten samen tot een doorstart van TIC Advisory. Sinds begin 2025 zijn ze onderdeel van De Jong & Laan. ‘We zijn niet gekocht om iets anders te worden, maar juist om te blijven wie we zijn.’

De samengang met De Jong & Laan, één van de grootste zelfstandige accountants- en advieskantoren van ons land, heeft volgens Jos Raben en Ralph Hoogerhuis van TIC Advisory alles te maken met toekomstbestendigheid. ‘De reden om aan te sluiten is eigenlijk heel simpel’, vertelt Raben. ‘De markt vraagt erom, de klanten vragen erom. We krijgen nu al zo’n 140 due diligence-trajecten per jaar binnen, maar klanten willen meer. Ze willen fiscaal, juridisch, financieel, HR- én ESG-advies, en het liefst allemaal vanuit één team. Vanaf 2026 gaan we dat ook echt neerzetten: een volwaardige one-stop-shop.’ Hoogerhuis vult aan: ‘Klanten willen één plek waar alles samenkomt. Als je dat kunt bieden, vallen er geen zaken meer tussen wal en schip. Dat is precies waar het in deals nogal eens misgaat.’

Toekomstbestendige keuze

De keuze voor De Jong & Laan ging niet over één nacht ijs. ‘We hebben met meerdere partijen gesproken’, vertelt Raben. ‘Vaak ontbrak het fiscale due diligence-stuk of de ESG-expertise. Bij De Jong & Laan vonden we het complete plaatje. En dankzij Crowe Peak,

dat onderdeel is van dezelfde groep, hebben we bovendien de internationale slagkracht die we wensen.’

De aansluiting levert ook toegang op tot de brede MKB-klantenkring van De Jong & Laan, JAN en Crow Peak, die allemaal deel uitmaken van de groep. ‘Dat is echt een win-win’, zegt Hoogerhuis. ‘Hun klanten kunnen nu gebruikmaken van onze specialistische kennis. En wij krijgen er een nieuwe groep opdrachtgevers bij. Het mooie is dat we het allemaal in-house kunnen regelen. Dat maakt de dienstverlening beter en sneller.’

Identiteit behouden

De integratie met De Jong & Laan verloopt soepel, zeggen de partners. Belangrijk daarbij is dat TIC Advisory zijn eigen identiteit behoudt. Hoogerhuis: ‘Dat is voor ons cruciaal. We zijn niet gekocht om iets anders te worden, maar juist om te blijven wie we zijn. Zij leren van ons, wij van hen. Zo maken we elkaar sterker.’

Ook de investeerder achter De Jong & Laan, Waterland, ziet de potentie, vertelt Raben. ‘Dat zij voor ons hebben gekozen, vinden we fantastisch. Ze staan bekend als kritisch en gedreven. Maar ook als oplossingsgericht. Dat past goed bij

ons. In een deal zijn er altijd redenen om het níét te doen. Wij zoeken samen naar oplossingen hoe het wél kan.’

Eén aanspreekpunt, één team

Een van de grootste voordelen van de nieuwe groep is dat klanten voortaan één aanspreekpunt hebben. ‘Dat is ultieme klantontzorging’, zegt Raben. ‘Voorheen moesten ze soms drie of vier mensen bellen, dat is nu teruggebracht tot één. Het scheelt tijd, geld en vooral gedoe.’ Hoogerhuis knikt: ‘Wij nemen de rol van ketenregisseur op ons. Dat betekent dat we alle onderdelen coördineren. Klanten hoeven zich niet druk te maken over wie wat doet. Wij regelen het.’

Die manier van werken is niet nieuw voor de partners. ‘Bij KPMG deden we dat ook al zo’, zegt Hoogerhuis. ‘En klanten vinden dat heel prettig. Ze weten dat wij altijd het overzicht houden. Als er iets speelt, bellen ze Jos, Wouter Ingwersen of mij, en dan zorgen wij dat het geregeld wordt. Want bij alles staat één ding centraal: onze klant.’

Raben: ‘Daarbij nemen wij geen opdrachten aan als we geen capaciteit hebben op partnerniveau. Minstens een derde van de uren is partnerinzet.



Ralph Hoogerhuis

Jos Raben

‘In een deal zijn er altijd redenen om het níét te doen, wij zoeken naar hoe het wél kan’

Daardoor kennen we elk dossier tot in detail. Dat is ook waarom klanten voor ons kiezen: ze weten dat we écht op de hoogte zijn.’

Groeien met aandacht voor mensen

TIC Advisory wil de komende jaren doorgroeien naar dertig medewerkers, maar altijd met oog voor balans. ‘Onze mensen zijn ons belangrijkste kapitaal’, zegt Hoogerhuis. ‘Dat klinkt als een cliché, maar wij geven daar echt handen en voeten aan. Bij ons is een werkweek maximaal veertig uur; we

plegen hier geen roofofbouw. Door technologie slim in te zetten en de reistijd te beperken, houden we ons team fris en gemotiveerd.’

Daar hoort ook persoonlijke ontwikkeling bij. ‘Nieuwe medewerkers krijgen een *buddy* en we hebben programma’s voor training en begeleiding’, legt Raben uit. ‘Of het nu gaat om sociale of emotionele steun, of juist om vakinhoudelijke opleidingen, via ons online portal is het allemaal beschikbaar. Zo zorgen we dat collega’s zich kunnen blijven ontwikkelen.’ Hoogerhuis benadrukt dat de focus daarbij ligt op verantwoorde-

lijkheid geven. ‘Jonge mensen krijgen hierdoor snel veel vertrouwen. Natuurlijk met onze ruggensteun. Maar we laten ze ook gewoon doen. Daar leren ze het meest van.’

Met vijftien collega’s, een helder groeiplan en sterke partners achter zich, kijkt TIC Advisory vol vertrouwen vooruit. ‘We zitten al in de top-tien van de Nederlandse due diligence-markt’, besluit Raben. ‘Dat willen we verder uitbouwen, inhoudelijk sterk en efficiënt georganiseerd. En met de klant centraal.’

Meer informatie www.tic-advisory.nl