

# 'Professional Service Firms naar een nieuw Business Model?'

Uitnodiging voor een symposium op de Amsterdamse Zuidas op 9 maart 2015



"Professionele diensten zijn een bedrijfstak geworden. Dan gaan andere zaken een rol spelen zoals omzet en beloning op basis van wat je binnenhaalt." zei Cees van Lede onlangs in het FD. McKinsey richt Solutions op om cliënten verder te helpen: niet alleen met advies, maar met *'packages of data, software and expertise'*. Accountants vragen zich af hoe zij verder moeten functioneren nu de audits grotendeels met geautomatiseerde tools wordt uitgevoerd, en investeren zwaar in adviespraktijken. Advocatenkantoren zien hoe steeds meer werk buitenshuis gebeurt en laten de leiding van hun kantoor in toenemende mate over aan professionele managers. Op vele gebieden verschijnen nieuwkomers met innovatieve benaderingen. Zo zien wij de opkomst van niche kantoren - vaak afsplitsingen van de gevestigde namen - die toegesneden werk doen voor minder geld.

Traditionele Business Models lijken niet meer houdbaar en niemand kan zich veroorloven om te wachten. Innovatie is niet meer, zoals 30 jaar geleden *nice to have*, maar absolute noodzaak om effectief te kunnen blijven opereren.

Professionals en hun organisaties denken fundamenteel na over hun werkwijze en besturingsmodellen. En de discussie over *'disruptive innovation'* is in een stroomversnelling gekomen, geïnitieerd door artikelen als dat van Clayton Christenson van de Harvard Business School.

Analyses en mogelijke oplossingen waaiëren nog flink uit, maar in de kern draait het om essentiële keuzes. Zoals: Past het oude partner-gezelsysteem nog? Hoeveel werk moeten wij aan *low cost*-collega's overlaten? Moeten de partners ook in de toekomst de dienst blijven uitmaken? En kunnen wij onszelf nog besturen of moeten wij dat aan deskundigen/managers over laten?

Na het grote succes van het vorige symposium van ons Genootschap (zie [www.wagenaarhoes.nl/harvard](http://www.wagenaarhoes.nl/harvard)), nodigen wij u graag uit om deel te nemen aan het vervolg: **Business Models voor Professional Service Firms**, en om het gesprek hierover met collega-managing partners van advocaten, accountants en advieskantoren aan te gaan.

Inleidingen worden verzorgd door:

- **Tijo Collot d'Escury**, Vice Chairman van Roland Berger Strategy Consultants
- **Martijn Snoep**, Managing Partner van De Brauw, Blackstone en Westbroek
- **Henk Volberda**, Hoogleraar Strategie en Ondernemingsbeleid aan de Erasmus Universiteit/Rotterdam School of Management

Wij begroeten u graag op 9 maart van 17.30 uur tot 20.30 uur bij de Brauw Blackstone Westbroek, Claude Debussylaan 80 te Amsterdam. Faciliteiten en catering worden door De Brauw aangeboden. Voor de bijeenkomst kunt u zich aanmelden via het formulier op [www.wagenaarhoes.nl/9maart2015](http://www.wagenaarhoes.nl/9maart2015) De kosten voor deze bijeenkomst bedragen € 75,- exclusief btw.

Namens het Harvard Rosarium Genootschap,

Martijn van der Mandele

Jan Karel van der Staay

Rob Wagenaar

---

*Het Harvard Rosarium Genootschap is in 2007 opgericht door Nederlandse deelnemers aan de Harvard Business School programma 'Leading Professional Service Firms'. Doel van het Genootschap is het leiden van Professional Service Firms op een hoger niveau brengen. Leden zijn managing partners en voormalig managing partners van belangrijke Nederlandse PSF's.*