

RSM Magazine



VOORJAAR 2021

EEN BRUIDSJAPON KIEZEN IS EEN FEESTJE BIJ MARY BORSATO

SANDRA EN JOOST
SOMFORD-PANNEKEET
ZETTEN JASA PACKAGING
OP DE KAART IN DE VS

MARTINE GEURTS EN
MAARTJE BOUVY VAN
FACILICOM KIJKEN NAAR
DE LANGE TERMIJN

NICOLE EDELENBOS:
VAN DIRECTEUR BIJ
FEYENOORD TOT COACH
VOOR VROUWEN DIE
WILLEN SCOREN

ELAINE EN STEPHANIE
LOVEN: TWEE ZUSSEN
IN DE DRIVING SEAT BIJ
LOVEN TRUCKS

Ondernemende vrouwen

RUDOLF WINKENIUS, BESTUURSVOORZITTER RSM NEDERLAND



Uit recent onderzoek blijkt dat bij de honderd grootste beursgenoteerde bedrijven in Nederland meer CEO's Peter heten dan er vrouwelijke CEO's zijn. Het betekent dat we in het streven naar meer diversiteit in de boardrooms nog een lange weg te gaan hebben.

Dat het anders kan, bewijst deze editie van ons RSMagazine. Diverse vrouwen die aan de top van hun onderneming staan, vertellen inspirerende en bemoedigende verhalen. Ze zijn buiten de gebaande

paden getreden en staan zoals Eliane en Stephanie Loven als vierde generatie klaar het roer van hun vader Leo over te nemen. Ze betreden daarmee als vrouw één van de bestuurskamers in de veelal door mannen gedomineerde truckbranche. De Loven Groep werd de afgelopen tien jaar twee keer uitgeroepen tot DAF Nederland Dealer van het jaar.

Met het vingertje naar een ander wijzen is altijd makkelijk. In dit nummer kijken we daarom ook in

de spiegel. Drie vrouwelijke RSM-partners geven hun kijk op de positie van de vrouw binnen het ondernemerschap en meer specifiek in onze sector. Hoe willen zij gezien worden, wat is hun stip op de horizon, wat willen ze graag vertellen, wat komen ze zoal tegen.

Natuurlijk kunnen we in ons RSMagazine niet om Covid-19 heen. Neem Mary Borsato, ontwerper van bruidsjaponnen. Wie trouwt er in tijden van corona en als er toch in het huwelijksbootje wordt gestapt, wie koopt er dan een mooie japon als er geen receptie is en het aantal aanwezigen

bij de plechtigheid tot een minimum is beperkt? Verder het verhaal van de Maastrichtse ondernemer Sarah Veenhof die de situatie naar haar hand zette en de 'Haw-Pin' actie bedacht.

Ondernemende vrouwen vormen de rode draad in dit RSMagazine. Wij laten daarmee zien dat RSM een organisatie is met een open vizier naar de toekomst, een organisatie die niet vastzit in tradities en meegaat met vernieuwende en veranderende denkpatronen.

**RSMAGAZINE, NR 20,
JAARGANG 12, VOORJAAR 2021**

RSMagazine is een uitgave van RSM. RSMagazine wordt in controlled circulation in een oplage van 6.500 exemplaren verspreid onder cliënten en relaties van de bij RSM aangesloten kantoren in Nederland.

HOOFD- EN EINDREDACTIE

- Ben Smeets, RSM
- Angelique Timmer-Weisscher, RSM

REDACTIE

- Harry van Dam, Paapstvandam, bureau voor communicatie
- Gwen van Loon, Punt Tekstproducties
- Vanessa van Zalm, De Coalitie
- Ben Smeets, RSM

BEELD EN FOTOGRAFIE

- Erik van der Burgt, VRBLD photofilm
- Judith Cappon, Judith Cappon Fotografie
- Sander Nieuwenhuys, Sander Nieuwenhuys Fotografie
- Frans Strous, Frans Strous Fotografie
- Machtelt de Vries, Alles in Beeld
- Hugo Thomassen
- Marjolijn Ansink, Marjolijn Ansink Fotografie

COVERFOTO

Sander Nieuwenhuys

CONCEPT EN ART DIRECTION

Frans Spanjaard, Spanjaard Strategie & Communicatie

VORMGEVING

Pieter Tuinman, Formaris idee, ontwerp en fotografie

DRUKKERIJ

HuigHaverlag Printing

POSTADRES

RSM Netherlands
T.a.v. Angelique Timmer-Weisscher
Postbus 5037
2000 CA Haarlem

Als u voor toezending in aanmerking wilt komen of zich juist wilt afmelden voor verzending, stuur dan een e-mail naar atimmer@rsmnl.nl.

OVERNAME INHOUD

Niets uit deze uitgave mag zonder uitdrukkelijke toestemming van RSM Netherlands worden overgenomen voor gebruik elders.

WWW.RSMNL.COM

4

**NICOLE EDELENBOS
DRAAGT STEENTJE BIJ
AAN EMANCIPATIE**



8

**JASA PACKAGING SOLUTIONS
IS NU SERIEUZE PARTIJ
IN DE VS**



12

**MARY BORSATO VAN
DE WITTE MARKIES:
LUISTEREN IS GOUD**



22

**FACILICOM GROUP
CREËERT RUIMTE VOOR
DE MENSELIJKE MAAT**



28

**DE VIERDE GENERATIE
ZIT AAN HET STUUR BIJ
LOVEN TRUCKS**



15

**OPINIE
ROSEY NIESSEN
OVER VERSCHILDENKEN**

16

**INS & OUTS
DRIE RSM PARTNERS OVER
DE POSITIE VAN DE VROUW
IN DE SECTOR**

19

**BLIK VAN BUITEN
SARAH VEENHOF STOND
OP TEGEN CORONA-
VERTWIJFELING**

20

**PLEASED TO MEET YOU
SONJA STASSEN STAAT
HAAR MANNETJE AAN
DE TOP**

26

**ROUTE RSM
MIRANDA VAN WANROOIJ
OVER HAAR KLIK MET
MAASTRICHT**



OPRICHTER NICOLE EDELENBOS VAN OPLEIDINGSINSTITUUT FUTURE FEMALE LEADERS:

“IK LAAT TEGENWOORDIG HET VROUWELIJKE MEER TOE IN MIJN EIGEN DOEN EN LATEN”

NICOLE EDELENBOS MAAKT ZICH STERK VOOR VROUWELIJK LEIDERSCHAP. ZE WIL VROUWEN AL VROEG KENNIS LATEN MAKEN MET VROUWELIJK LEIDERSCHAP VIA HAAR OPLEIDINGSINSTITUUT FUTURE FEMALE LEADERS. MET HET BASISPROGRAMMA VOOR VROUWEN TOT 36 JAAR PROFILEERT ZE ZICH ONDER HET MOM ‘JONG GELEERD IS OUD GEDAAN’. VOOR VROUWEN DIE VERDER ZIJN IN HUN CARRIÈRE ZIJN ER ANDERE PROGRAMMA’S.

☰ GWEN VAN LOON 📷 ERIK VAN DER BURGT

Ontwikkelen van mensen, of dat nu mannen of vrouwen zijn, is de rode draad in het werk van Edelenbos. Heel lang had ze niet in de gaten dat het belangrijk kon zijn om zich in te zetten voor meer vrouwen in leidinggevende posities. Ze rolde zelf zonder problemen door naar managementfuncties. “Maar op een gegeven moment keek ik om me heen en concludeerde dat de omgeving waarin ik opereerde vooral door mannen werd gedomineerd. Er waren steeds minder vrouwen die ook bevoegd waren om beslissingen te nemen.”

“Ik kon daar goed in meekomen, maar gaandeweg sloop er toch iets in dat ik me in die situatie minder senang voelde. Ik zag dat veel vrouwen er harder voor moesten knokken en dat zij vaker

te maken kregen met subjectieve teleurstellingen. Dat is iets waar veel vrouwen individueel onder gebukt gaan: de grappen bij de koffiemachine, of je wel gehoord wordt in een vergadering en of dat je mannelijke collega er met je idee vandoor gaat. Misschien gebeurde dat bij mij ook wel, maar het deerde me niet.”

KLEINE MINDERHEID

“Natuurlijk zag ik ook in mijn omgeving dat veel vrouwen substantieel minder werken of het zwaar vonden hun werk met jonge kinderen te combineren. Vaak vonden ze het werk niet leuk genoeg meer om er zoveel tijd aan te besteden. Maar ik schrok pas echt toen ik merkte dat jonge vrouwen zonder kinderen niet zonder meer fulltime bleven werken. Dat heeft invloed op hun financiële

onafhankelijkheid. Ik werd me zo meer bewust van het feit dat vrouwen harder moeten werken om gezien, gehoord en gewaardeerd te worden en dat vrouwen de werkomgeving daardoor op een gegeven moment niet leuk meer vinden, maar niet weten hoe ze dat kunnen veranderen. Dat is ook moeilijk als je een kleine minderheid bent.”

Daaruit trok Edelenbos de conclusie dat zij zelf een bijdrage wilde leveren aan de emancipatie en de ontwikkeling van de vrouwen die haar kind, zus, partner of moeder zouden kunnen zijn. “We moeten ons als vrouwen ook ontwikkelen als persoon en als het nodig is ontworstelen aan onze omgeving en een plek voor onszelf opeisen.”



WERK AAN DE WINKEL

Dat ze zich vooral richt op vrouwen is niet omdat ze blind is voor andere vormen dan man/vrouw voor diversiteit op de werkvloer. "Maar we leven nog vaak in een wereld die wordt gedomineerd door mannen en wat ik daaraan kan doen, is dicht bij mezelf blijven en op die manier iets voor elkaar krijgen. 50% van de bevolking is vrouw en zolang dat niet is terug te zien in de hogere managementlagen is er werk aan de winkel. Gemixte teams zijn succesvoller, omdat je met vrouwen erbij tot creatievere oplossingen komt waar anders niet aan wordt gedacht."

Ze spant zich ook in voor de vrouwenemancipatie, omdat ze het vernietiging van werkkapitaal vindt als vrouwen na hun opleiding substantieel minder werken. "Veel vrouwen verrichten minder dan 28 uur betaald werk per week, terwijl ze goed opgeleid zijn en er ook nog extra geld in hen is geïnvesteerd door bijvoorbeeld stages en traineeships. Maak dan ook gebruik van hun talenten."

LOSLATEN

"Ik vind het gek dat we daar niet harder voor knokken. Dus zag ik daar voor mezelf een taak. Want ik kreeg het wel

voor elkaar. Ik regelde de opvang voor onze kinderen thuis goed, samen met mijn partner. En je moet bereid zijn niet alles zelf te willen doen. Je moet zaken los kunnen laten. En nee, natuurlijk is het geen compliment als je kinderen zeggen: ik hoef jou niet te bellen, want je neemt toch niet op. Maar als ze vaker dan één keer bellen, weet ik: er is iets. Als het nodig is, laat ik alles waar ik dan mee bezig ben uit mijn handen vallen. Maar één ding is hen ook helder: ze kunnen ook hun vader bellen. Die doet dat ook."

De zakenvrouw legt het accent in haar carrière al redelijk vroeg ook op de ontwikkeling van andere mensen. "Dat vond ik op een gegeven moment leuker dan zelf in de vuurlinie staan. Al kijk ik altijd waar mijn klanten behoefte aan hebben. Welke vraag zit er achter de vraag die ze als eerste stellen? Als ik die diagnose heb gesteld en blijkt dat het wel een kolfje naar mijn eigen hand zou zijn, omdat het om een strategisch vraagstuk is, ben ik bereid de opdracht zelf te doen."

VOETBALWERELD

Haar kennis over mensen en hun ontwikkeling heeft Edelenbos grotendeels opgedaan in de voetbalwereld, eerst bij

“Door een interview met Neelie Kroes besepte ik heel duidelijk dat we elkaar als vrouwen moesten helpen”

Feyenoord waar ze directeur Algemene Zaken was. "Ik kende de club, doordat ik als hun advocaat optrad. Maar omdat zaken juridisch steeds ingewikkelder werden, vroegen ze me om alle zaken buiten het voetbaltechnische op me te nemen. Dat leek me interessant, omdat ik benieuwd was of ik me ook breder kon ontwikkelen dan het puur juridische."

"Er lopen bij zo'n club heel veel verschillende mensen rond en je hebt in zo'n rol ook met veel mensen van buiten te maken, bijvoorbeeld als het gaat om het garanderen van de veiligheid rond en de organisatie van de wedstrijd. Dan blijkt je ineens aan het roer te staan van een groot team, ook al is je eigen team relatief klein." In 2002 realiseerde Edelenbos zich voor het eerst dat ze zelf ook een rol zou kunnen spelen in het aanjagen van meer vrouwen in leidinggevende posities. "In dat jaar las ik een verhaal van Neelie Kroes in het Parool waarin zij voor het eerst toegaf dat het soms best pittig was geweest om zich als vrouw staande te houden in een mannenwereld en vaak een stap harder moest zetten om zich te handhaven op het werk, maar ook in de privésituatie waar er niet altijd begrip was voor het feit dat ze verantwoordelijke banen en lange dagen maakte."

MASCULIENE KANT

"Toen besepte ik heel duidelijk dat we elkaar als vrouwen moesten helpen. En dat het inderdaad niet altijd vanzelf gaat. Had ik zelf niet ook altijd – onbewust – mijn masculiene kant aangesproken? Ik had lef, kon brutaal zijn en was gewend snel naar de oplossingen te springen als zich een probleem aandient. Maar bewees ik mijn vrouwelijke collega's daar wel een dienst mee? Sinds ik me daar bewust van ben, laat ik het vrouwelijke veel meer toe in mijn eigen doen en laten. En geef ik daardoor andere vrouwen ook meer kansen."

Aan haar inspiratiebron Neelie Kroes zou ze nog vaak terugdenken en ze zouden nog vaak op elkaars pad komen, omdat ze beiden een lans wilden breken voor andere vrouwen die hun neus tegen het venster drukken en die het zeker anders zou aanpakken dan zij gewend waren. "Neelie is een aantal keer spreker geweest bij Future Female Leaders, het basisopleidingsprogramma voor talentvolle jonge vrouwen."

PAARDENMIDDEL

Inmiddels is Edelenbos ook voor verplichte vrouwenquota. "Een paardenmiddel natuurlijk, maar willen we het glazen plafond echt doorbreken, de cultuurverandering definitief laten slagen



en meer vrouwen laten doorstromen naar de top, dan is dat de prijs die we nu moeten betalen voor goed diversiteitsbeleid." "Het is mooi om te zien dat steeds meer mannen mijn programma ondersteunen. Ze kennen de mores die heersen als mannen de dienst uitmaken en weten hoe er over vrouwen wordt gesproken. En ze zijn er ook bij gebaat dat er nu echt iets veranderd: hun dochters hebben er soms ook last van."

In haar opleidingsprogramma ziet Edelenbos regelmatig hoe zwaar jonge vrouwen het hebben. "Deels door de werkomgeving zelf, het gebrek aan rolmodellen, maar ook door de hoge standaard die ze zichzelf opleggen. De kans op burn-out is hoger dan bij mannen op die leeftijd als ze niet op tijd het signaal onderkennen dat ze zichzelf mogelijk voorbijrennen. Ik leer ze dat ze er geen probleem van moeten maken als ze de problemen waar ze tegenaan lopen delen. Alleen dan wordt gezien wat er aan de hand is en creëer je perspectief."

PATROON DOORBREKEN

"Vrouwen moeten het zelf anders gaan doen als ze willen dat het patroon wordt doorbroken en het systeem anders gaat functioneren. We kunnen niet wachten tot alle mannen zover zijn. Ik zeg altijd: laat je

dominante kant niet thuis, maar neem die gewoon mee naar het werk. Speel daar geen andere rol, experimenteer, sla op het werk ook maar eens met je vuist op tafel en durf op te vallen aan de vergadertafel. Natuurlijk maak je dan ook fouten. Aan vrouwen de uitdaging zich daar wat minder van aan te trekken."

NICOLE EDELENBOS EN RSM

Nicole Edelenbos leerde Laura Bles – Temme van RSM in 2002 kennen tijdens een bijeenkomst met Job Cohen – toenmalig burgemeester van Amsterdam – over arbeidsparticipatie van vrouwen. Sindsdien hielden ze contact en bleef dit een door hen beiden gekoesterd thema. Tevens is Edelenbos cliënt geworden van RSM. Laura en Edelenbos hebben jarenlang bijeenkomsten voor en over familiebedrijven georganiseerd, omdat beiden interesse hebben in de specifieke dynamiek en thema's die daar spelen.

Edelenbos schakelt het kantoor ook in bij specifieke vragen, zakelijk of privé. "Inhoudelijk is Laura steengoed, maar ze kijkt ook breder dan dat. Wat fijn is in het contact met Laura is dat ze heel aandachtig luistert. Ze let goed op of de zaken helder zijn voor haar klanten. Dat zou misschien normaal moeten zijn, maar dat valt op."

Over Nicole Edelenbos

Nicole Edelenbos, opgeleid als jurist aan de Erasmus Universiteit Rotterdam, is ondernemer en heeft twee bedrijven. Met Edelenbos Executive Solutions richt ze zich op plaatsen van managers in de bovenlagen van organisaties en op toezichthouders (interim of vast). Onder deze noemer geeft ze ook adviezen op het gebied van de organisatie, mensen, structuur en governance of vervult ze zelf nog opdrachten. Ze is ook oprichter van Future Female Leaders, dat leider-schapsprogramma's voor vrouwen aanbiedt.

Edelen was eerder advocaat, directeur en bestuurder van verschillende bedrijven in de verzekeringsbranche, de vastgoedsector, in het betaald voetbal en de zakelijke dienstverlening. Ze is gek van voetbal en was managing director bij meerdere betaald voetbalclubs in Nederland en bij Eredivisie NV (nu Eredivisie CV).

Voor meer informatie over Future Female Leaders raadpleeg www.futurefemaleleaders.nl



**JASA PACKAGING SOLUTIONS ONTVANGT IN CORONATIJD
IN VERENIGDE STATEN GROTE OPDRACHTEN VIA ZOOM EN TEAMS**

“SOMMIGE KLANTEN HEBBEN WE NOG NIET EENS LIVE ONTMOET”

**SANDRA SOMFORD-PANNEKEET IS SINDS OKTOBER 2018 PRESIDENT VAN JASA
PACKAGING SOLUTIONS INC. VANUIT RICHMOND (VIRGINIA) BOUWT ZE SAMEN MET
HAAR MAN JOOST DE AMERIKAANSE DOCHTER VAN HET NEDERLANDSE BEDRIJF OP.
ZO WILLEN ZE STEVIGER VOET AAN DE GROND KRIJGEN VOOR HUN VERPAKKINGSLIJNEN
VOOR ONDER MEER BLADGROENTEN EN FRUIT IN DE VERENIGDE STATEN.**

☰ GWEN VAN LOON 📍 JASA

Eerder was Somford financieel directeur bij JASA Packaging Solutions, het bedrijf waar ze mede-eigenaar van is en dat door haar vader is opgezet. “Vanaf het moment dat we erover spraken een bedrijf in Amerika op te willen zetten, zagen mijn man en ik de kans om dat zelf te doen. We hadden er een goed gevoel bij om zelf grip op de zaak te houden. We kennen het team in Europa goed en we zagen de kansen in de Amerikaanse markt. Bovendien hadden we altijd al een droom om tijdelijk in het buitenland te wonen. Dit hadden we zelf alleen nooit gekoppeld aan JASA.”

“En – eerlijk is eerlijk – het was ook een manier om onder de vleugels van mijn vader weg te gaan. Hij gaf ons alle ruimte om het bedrijf in Nederland op onze manier vorm te geven. Onze band is heel goed, daar is ook nu niets aan veranderd. Maar in Alkmaar nam ik mijn beslissingen altijd met mijn vader in mijn gedachte. Dat heb ik hier meer kunnen loslaten.”

APETROTS

“In de begindagen hier heb ik vaak gedacht hoe de eerste jaren voor mijn ouders moeten zijn geweest. Want ook zij hebben een aantal zaken vanaf het begin opgebouwd, ondanks dat het bedrijf door toedoen van mijn opa was ontstaan. Extra leuk dat mijn vader ons heel erg goed kon ondersteunen in het begin en daarnaast meeding naar de eerste beurzen om ons hier te presenteren. Hij is apetrots dat wij zijn kindje de oceaan over hebben gebracht.” “We verkochten op de Amerikaanse markt al bijna dertig jaar machines via distributeurs. Maar in het groeiplan dat we als directieteam samen met onze CEO Eduard de Haan hadden opgesteld, voorzagen we in de VS nog veel meer mogelijkheden dan zij voor ons wisten te verzilveren. Om het Amerikaanse groeiplan tot een succes te maken, moesten we er dus vol voor gaan. Ik had de mogelijkheid om me volledig los te weken van de organisatie in Nederland toen we dit avontuur aangingen.

Er is een nieuwe financieel directeur aangetrokken en wij zijn met onze twee kinderen verhuisd naar de andere kant van de Atlantische Oceaan.”

GESNEDEN KOEK

“Joost is verantwoordelijk voor de verkoop. Hij geniet ervan en is erg goed in het klantcontact en daardoor ook het meeste aan het reizen. Dat was in het begin weleens gedoe, omdat we soms tegelijkertijd op pad wilden gaan. Dat werkte niet met twee kinderen. Ook al zijn zij vijf dagen per week naar school en de opvang – we hadden geluk dat de opvang al die tijd is opengebleven –, ’s avonds zijn ze uiteraard wel thuis.”

“Ik richt me vooral op de strategische beslissingen, leadgeneratie en het op orde houden van de financiële en HR-zaken, inclusief alle documentatie die daarbij komt kijken. In Nederland was dat gesneden koek voor me, maar hier is het toch net weer allemaal wat anders georganiseerd. Ik vind het heel bijzonder



om te ervaren dat we hier elkaars kwaliteiten nog nadrukkelijker inzetten. De weekenden zijn hier echt voor het gezin. We trekken er veel op uit in de natuur. We vinden het ook heerlijk om met het hele gezin te kamperen."

Ook in de VS zet JASA in op de drie groeipijlers: innoveren, internationaliseren en structureren. "Dat we op deze gigantische markt in één taal kunnen opereren, is heel handig voor de marketing. Dat ik vrouwelijk ondernemer ben, speelt eigenlijk nooit een rol. Wat we af en toe wel aanzetten, is dat we als familiebedrijf én als echtpaar opereren. Dat spreekt een deel van onze klanten zeker aan. Veel fruit- en groentebedrijven hier zijn ook familieondernemingen, soms zelfs met Nederlandse wortels. Dan helpt het als er een Nederlands stel aanklopt om zaken met hen te doen."

CULTUURSCHOK

"Wat in de opstartfase lastig was, was dat alles hier anders gaat dan in Nederland. Het banksysteem is hier bijvoorbeeld erg ouderwets. Veel zaken duren hier langer dan we gewend zijn, omdat elke taak wordt verschoven naar een volgend bureau. Maar we zijn gestopt ons daarover te verbazen: we bewegen gewoon mee in die cultuurschok en dat

helpt." In het begin heeft RSM JASA nog bijgestaan in de VS, nu is er een lokale accountant aangesloten. In Nederland is het bedrijf nog steeds klant bij RSM voor onder meer de controle van de jaarrekening en fiscaal advies. Het team van JASA in de VS bestaat sinds maart niet langer alleen uit Nederlandse medewerkers. "We hebben inderdaad de eerste Amerikaanse medewerker aangenomen, een field service engineer. Het is tijd voor uitbreiding. We zien er naar uit om aan ons team hier in de VS te bouwen. We zijn in een paar jaar tijd gegroeid tot een serieuze partij in de Amerikaanse verpakkingsmarkt van (blad)groenten en fruit. Het draagt ook bij aan onze professionaliteit."

BOVEN VERWACHTING

"Het gaat boven verwachting goed. We zijn sneller succesvol dan we vooraf hadden ingeschat en we zien nog heel veel kansen. We zijn op het juiste moment deze kant op gekomen. Er wordt hier veel geïnvesteerd in regionalisering van sla- en bladgroentenweek in kassen. Daar zitten vaak grote investeerders achter. Het verpakken van deze sla is ons op het lijf geschreven. We onderscheiden ons van lokale partijen met onze nuchtere Nederlandse ondernemersmentaliteit in combinatie met complete systeemintegratie die

erop gericht is onze klanten te ontzorgen. En als we één lijn hebben geleverd, volgen er daarna vaak meer voor het verpakken van andere groenten, zoals bijvoorbeeld tomaten."

Covid-19 heeft JASA in de VS vooralsnog geen windeieren gelegd. "We wisten ons goed in de kijker te spelen tijdens een aantal virtuele beurzen. Dat lukte onder meer doordat we ook hier een prijs wonnen met de Sleever, een verpakkingsmachine voor het duurzamer verpakken van – in dit geval – tomaten waardoor we geen plastic meer gebruiken. Normaal gesproken hadden we nooit direct een stand op een A-locatie gekregen. Dat had misschien wel twintig jaar geduurd."

LIVE

"Maar misschien was het allerbelangrijkste wel dat we niet bang waren en onze kansen direct hebben gepakt. Het is bijzonder om te ervaren dat we ook grote opdrachten hebben ontvangen via Teams en Zoom van klanten die we nog niet eens live hebben ontmoet. Dat was zonder corona echt nooit gebeurd. Maar nu kijken we ook weer uit naar echte ontmoetingen. Het is fijner om de klik te ervaren als je elkaar in de ogen kijkt."



VERHUIZEN NAAR VIRGINIA

Dat Sandra Somford-Pannekeet met het bedrijf en haar gezin in Richmond is neergestreken, is relatief willekeurig. "Er zitten hier meer Nederlandse ondernemers. Maar voor de rest hebben we vooral gekeken naar de logistiek. Je zit hier twee uur van Washington DC, vandaar vlieg je rechtstreeks naar Nederland. Het is ook een voordeel dat Richmond een eigen vliegveld heeft voor nationale vluchten. En het tijdsverschil met Europa is vanaf hier goed te doen. Verder hebben we gekeken naar de staat van het onderwijs in Virginia: belangrijk voor onze eigen kinderen, maar ook interessant als je goed opgeleid personeel zoekt. Tot nu toe zijn we heel blij dat we hier zijn gaan wonen. Het voelt vanaf het eerste moment goed op deze plek."

"Het minst leuke van de verhuizing is natuurlijk dat familie en vrienden op afstand zijn. We skypen, kunnen berichten, foto's en filmpjes uitwisselen via WhatsApp, maar dat was natuurlijk een grote overgang, zeker voor de kleinkinderen die hun opa's en oma's – en vice versa – nu veel minder zien. Dat is de afgelopen anderhalf jaar door corona natuurlijk helemaal niet mogelijk geweest. Gelukkig zijn vrienden en familie daarvoor wel nog op bezoek geweest. We hebben genoeg plek om hen te kunnen ontvangen. Maar komende zomer zouden we hen graag allemaal in Nederland willen opzoeken."

Dat het vanaf het begin serieus was, blijkt uit het feit dat het gezin het huis in Nederland verkocht en in Virginia direct een woning kocht. "Dat we zo serieus zijn geweest, is zeker onderdeel van het succes. We hadden vooraf afgesproken dat we in elk geval vijf jaar hier zouden blijven. Het is uiteindelijk een flinke investering die we gedaan hebben, zowel zakelijk als privé. Maar het bevalt ons hier heel goed. We doen geen uitspraken over de toekomst, maar nu is de combinatie om hier te wonen en te werken ideaal."



“Door zelf grip op de zaak te houden konden we heel snel schakelen. Dit is onderdeel geweest van ons succes”

Sandra Somford-Pannekeet



MARY BORSATO MAAKT VAN TROUWEN EEN FEESTJE

“LUISTEREN IS GOUD WAARD”

Mary Borsato zit 43 jaar in het vak. Ze ontwerpt en maakt bruidsjaponnen. Toen ze startte, had ze louter met oudere mannen te maken die soms met een sigaar in hun mond de stoffen verkochten. Die tijd is veranderd. Bruidsmode is een vrouwenwereld geworden. Mary Borsato over haar vak, haar winkel De Witte Markies in Alkmaar en ondernemen.

≡ JAAP BONKENBURG 📷 SANDER NIEUWENHUYNS

“Ik ben bijna 76 jaar. Toch blijft het voor een mij een feestje elke dag naar mijn winkel te rijden. De klant verwacht dat ik er ben. Ik heb bovendien een team geweldige medewerkers dat al lang voor mij werkt, zoals mijn coupeuse en mijn bedrijfsleider Sonja. Zij begon als koffiemeisje en is nu mijn steun en toeverlaat. We vormen een familie, de onderlinge sfeer is geweldig. Ik heb er veel steun aan, zeker het afgelopen coronajaar met nauwelijks bruiloften. Want wie koopt er nu een mooie japon als je alleen familie en een paar vrienden voor je feest mag uitnodigen? Zonder receptie of iets anders grootschaligs? Ik heb echt moeten potverteren, mijn opgebouwde reserves in de winkel gestopt. Alleen daarom al ben ik blij dat ik niet meer winkels heb. Dat is trouwens een bewuste keuze geweest. Nogmaals, klanten verwachten mij te zien. Ze komen uit alle hoeken van Nederland naar mijn winkel in Alkmaar. Met twee of meer zaken kan ik die persoonlijke aandacht niet geven. Liever één ding goed zeg ik altijd.”

POLLETJE DEKKER

“Ik werkte in de verpleging. Mevrouw Dekker, Polletje was haar voornaam, had een winkel in het centrum van Alkmaar waar ze mooie spullen verkocht. Porselein, maar ook blouses die ze inkocht in Mexico. Ik vond het prachtig, liep regelmatig bij haar naar binnen. Ze vroeg of ik voor haar wilde werken. Daar hoefde ik niet lang over na te denken. We vlogen naar Acapulco om textiel te kopen. Mooie vrolijke kleuren. Daar kwamen de bruiden op af. Ik ging overdag japonnen ontwerpen. Dat groeide en groeide. Mijn moeder was coupeuse. Het ontwerpen, het naaien en vermaken van kleding is me met de paplepel ingegoten. Voor een ondernemer is het belangrijk dat hij of zij het vak verstaat. Een klant heeft direct in de gaten of een verkoper wel of geen verstand van zaken heeft. Dat geldt zeker voor mijn vak. Het gaat immers zoals de volksmond beweert om de 'mooiste dag van je leven'. Dat vind ik trouwens overdreven. Ik zeg altijd: één van de mooiste dagen. Anders is het net of er na het trouwen geen 'mooiste dagen' meer zouden zijn.”



ONDERNEMEN

"En toen kwam het moment dat mevrouw Dekker mij vroeg de zaak over te nemen. Ik was net gescheiden, had drie kleine kinderen en geen geld op de bank. Verder kom ik niet uit een ondernemersgezin. Mijn enige inkomen was de kinderbijslag. Van mijn familie, allemaal lieve mensen hoor, hoefde ik geen mentale steun te verwachten. Die vonden dat ik een bedrijf wilde kopen dat, volgens hen, ten dode was opgeschreven. Op dat moment ging bij mij het ondernemersbloed sneller door de aderen stromen. Of je nu een man of een vrouw bent, dat maakt verder niet zo veel uit. Als je iets wilt en daar volledig achter staat, kan er veel. Ik wilde me bewijzen, ik geloofde in mijn concept. Ik werd in eerste instantie niet serieus genomen door die oudere mannen die stoffen verkochten. Maar ik maakte ze snel duidelijk dat er met mij niet te spotten viel. Zeker de eerste jaren werkte ik dag en nacht. Het is een zwaar vak, je loopt de hele dag met stoffen en japonnen te slepen. Het draait in mijn branche om de perfectie. Mijn oudste zoon Marco was gelukkig vroeg volwassen. Hij haalde zijn broertje en zusje op van school. Zo kwam ik de eerste jaren door."

WETEN WAT ER SPEELT

"Het is belangrijk als ondernemer dat je weet wat er speelt. Daarom doe ik alles zelf, van de inkoop van garens tot factureren en offertes maken aan toe. Ik ben heel blij met mijn accountant, Yvonne Wilmans, van RSM. Ze adviseert mij geweldig, stuurt nuttige, informatieve mails, houdt mij van alles op de hoogte. Voor mij is dat essentieel. Zeker in een jaar waarin alles anders gaat, waarin je overheidssteun voor je medewerkers aanvraagt, allerlei extra formulieren invult en je jaarrekening er totaal anders komt uit te zien. Een goed professioneel contact met mijn accountant betekent een hele zorg minder. Mede daardoor kan ik mij volledig focussen op mijn winkel en het atelier."

ONTROEREND

"In deze branche is luisteren goud waard. Vrouwen zijn gemiddeld wat empathischer dan mannen. We voelen daardoor vaak beter wat er bij een bruid speelt, waar ze aan denkt, waar ze zich zorgen over maakt. Haar onzekerheid proberen weg te nemen, dat is een mooi facet van ons beroep. Trouwen is een emotionele gebeurtenis. Bruiden vinden het fijn als ze tijdens het uitzoeken en het passen hun ei kwijt kunnen. Dan komt alles naar boven. Wij vragen altijd hoe ze elkaar hebben ontmoet. Vervolgens komen de verhalen. Dat is soms best ontroerend."

TOEKOMST

"Van stoppen wil ik niet weten. Ik wil in het harnas sterven. Ik kom uit een sterk geslacht. Negentig jaar of ouder is eerder regel dan uitzondering. Bovendien wil ik oma en moeder zijn. Ik heb zeven kleinkinderen. Ik pas op ze, mijn kinderen kunnen mij altijd bellen. Ook in tijden van corona. Verder ben ik heel voorzichtig. Laatst bij het Kruidvat heb ik nog wat spullen terug in het schap gezet omdat er voor de kassa een hele rij mensen dicht op elkaar stond te hoesten en te proesten."

"Ik heb een prachtig vak. Creëren geeft mij altijd nog veel voldoening, net als het een gelukzalig moment is als je een bruid blij en vrolijk de winkel uit ziet stappen. Of dat ik na de bruiloft een mailtje krijg dat de gasten de japon zo prachtig vonden. Zorgen dat alles precies op maat is gemaakt, of het nou dure of goedkope stof is. De uitdaging blijft hetzelfde. Als moeder van Marco ben ik natuurlijk een bekende Nederlander. Mensen vergeten alleen dat ik, voordat hij bekend werd, al op de televisie was. Omdat ik verstand van mode had en daar enthousiast over wist te vertellen. Wat ik heb bereikt, heb ik alleen bereikt. Daar ben ik best trots op."

Opinie

VERSCHILDENKEN

ROSEMARY NIESSEN FRANS STROUS

'Mannen komen van Mars, vrouwen komen van Venus'.

John Gray, eerste druk 1992; meer dan 450.000 Nederlandstalige exemplaren verkocht

Is dit nu werkelijk het verschil in optreden tussen mannen en vrouwen? Jelle Havermans besteedt op 15 februari 2020 in zijn *Opinie* in het Parool hieraan eveneens aandacht. Hij merkt op dat de gedachten van John Gray allang achterhaald of door de sociale wetenschappers met de grond gelijk gemaakt zijn. De heer Havermans constateert echter dat het verschildenken immens populair is. Zijns inziens wordt te veel gedacht vanuit het idee dat we tegenovergestelde wezens zijn. Het verschildenken draagt bij aan stereotypering, een beperking in gelijkwaardige behandeling en voor de vrouw bovendien een beperking in sociale en maatschappelijke vrijheden. Hoe zorgen we ervoor dat we 'verschil' als iets positiefs blijven zien?

Onderzoek naar de feiten vormt de basis van mijn optreden als tax litigator bij RSM. Ook voor dit thema is dat zeker waardevol. Zo heb ik een recent onderzoek opgediept over ondernemerschap in Nederland, gepubliceerd door het CBS in augustus 2020. Wat blijkt: eenderde van de ondernemers is vrouw, vrouwelijke ondernemers zijn hoger opgeleid dan hun mannelijke evenknie en vrouwen bereiden zich beter voor en gaan vaak rationeler, berekenender te werk. Op [Bloovi.nl](https://bloovi.nl) (Sarah Ghekiere, 23 december 2019) is nog te lezen dat een vrouwelijke ondernemer mensen inspireert en hen kan laten geloven in haar visie. Daarbij is relevant dat mensen zich (kunnen) herkennen in

Rosery Niessen is tax litigator bij RSM

het ingenomen standpunt. Deze laatste constatering kan ik vanuit de dagelijkse praktijk onderschrijven.

De kerntaak van een tax litigator is om de belangen van cliënt in de rechtszaal te verdedigen. De overtuigingskracht van een standpunt is van twee factoren afhankelijk. De basis wordt gelegd door een gedegen feitenonderzoek. De juiste vastlegging hiervan is essentieel. Dit voorkomt namelijk dat op die grond een ingenomen standpunt wordt verworpen. De tweede factor is de juridische onderbouwing. Fiscale wet- en regelgeving aangevuld met jurisprudentie en vakliteratuur vormt uiteraard de eerste bron. Maar daar stopt het wat mij betreft niet. Rechtsgebieden binnen Nederland zijn naar elkaar toegegroeid. Die ontwikkeling zet zich bovendien nog voort. Daar waar mogelijk speel ik dan ook 'leentje buur' bij andere rechtsgebieden. Een rationele benadering met een gedegen voorbereiding leidt vervolgens tot een markant optreden, zodat litigation daadwerkelijk het slotakkoord van de geschilbeslechting is.

Juist in een tijd waarin al snel een blik meningen wordt opengetrokken in de media, is het raadzaam terug te gaan naar de basis: de feiten. Bereid je voor, val terug op feiten en inspireer anderen. Als je dat doet, kom je al snel bij de conclusie dat 'verschil' niet tot beperkingen hoeft te leiden, maar juist voor toegevoegde waarde zorgt. Maak vandaag zelf nog het verschil!



Ins and outs

DE VROUWELIJKE PARTNERS BIJ RSM

DRIE VROUWEN AAN DE RSM-TOP



VAN DE TWINTIG RSM-PARTNERS ZIJN ER DRIE VROUW. LAURA BLES-TEMME, CORA VAN DIJK EN MARYCKEN VAN DIJKE GEVEN HUN KIJK OP DE POSITIE VAN DE VROUW BINNEN HET ONDERNEMERSCHAP EN BINNEN DE SECTOR. OVER CARRIÈREKEUZES, PARTTIME WERKEN EN ANDERE VROUWEN EEN PODIUM GEVEN. HOE WILLEN ZIJ GEZIEN WORDEN? WAT WILLEN ZIJ MEEGEVEN?

≡ VANESSA VAN ZALM @ SANDER NIEUWENHUYIS

HEAD OF TAX

"Het zou mooi zijn als je als rolmodel gezien wordt", zegt Laura Bles-Temme, 26 jaar bij RSM en fiscaal partner op kantoor Amsterdam. "Zodat men ziet dat het als vrouw gewoon mogelijk is om een topfunctie te bereiken en dat we het binnen RSM ook stimuleren." Zij is Head of Tax en serviceline leader Tax, daarnaast leidt ze de adviesgroep Familiebedrijven en internationaal de Private Clients Service Group. "Ik denk dat je bij het adviseren van familiebedrijven juist de vrouwelijke visie tot je voordeel kunt maken – het ontzorgen en een persoonlijke benadering zijn bovendien kernwaarden van RSM." Laura is getrouwd, heeft twee dochters van 13 en 15 en een zoon van 9 met een ernstige meervoudige beperking. Ook toen de kinderen klein waren werkte Laura fulltime, haar man heeft zijn eigen onderneming. "Het was druk, maar we hebben altijd gezegd: we fikszen het wel!"

FUSIE EN OVERNAME

Cora van Dijk is 35 jaar verbonden aan RSM, heeft twee uitwonende studerende kinderen van 22 en 24 jaar oud en een man met eveneens twee kinderen in dezelfde leeftijdscategorie. Naast haar rol binnen het dagelijks bestuur van RSM geeft zij leiding aan de fusie- en overnametak, een team van circa 25 hoofdzakelijk mannelijke professionals. "Ik leid een specialistische praktijk binnen RSM, de M&A-tak, wat vraagt om een drive voor dealmaking en een bestendigheid tegen een bepaalde, soms hectische dynamiek. Dat lijkt minder goed te passen bij vrouwen, hoewel ik denk dat we als vrouw veel waarde kunnen toevoegen op het gebied van inleven, verbinden en betrokken zijn; uiteraard zijn er ook goede kerels met

die eigenschappen." Cora vindt het mooi dat ze met drie vrouwen zijn aan de RSM-top, juist omdat haar dagelijkse werkzaamheden zich nog in een overwegende mannenwereld afspelen.

CONTROLEPARTNER EN VESTIGINGSHOOFD

Marycken van Dijke is partner International Audit Services en vestigingsleider van kantoor Amsterdam; zij is 13 jaar bij RSM. "In mijn dienstverlening richt ik me sterk op de cliënt achter de controle, maar dat is volgens mij een onderscheidende factor voor het hele kantoor, want bij RSM zijn wij veel meer op de persoon gericht dan andere organisaties in de markt." Omdat haar business zich focust op internationaal opererende bedrijven en Marycken vanwege dat internationale aspect vaak moest reizen, stopte haar echtgenoot met werken toen de kinderen (nu 13 en 15 jaar) klein waren. "Je hoorde het niet vaak, maar hij bleef thuis en regelde alles en dat bracht heel veel rust op dat moment."

PARTTIME MOGELIJKHEDEN

Was het vroeger vanzelfsprekender dat een hoogopgeleide vrouw voorrang gaf aan de loopbaan van haar partner, bij de jongere generaties lijkt dat tij langzaam te keren. Laura: "Toen ik moeder werd waren er nauwelijks vrouwen in hogere posities die parttime werkten, dat was een no-go, een carrièrestopper. Tegenwoordig kun je je carrièrelijn echter onderbreken en toch partner worden, en daar staan wij als organisatie positief tegenover. Natuurlijk moet je professioneel zijn, maar het mooie van een verantwoordelijke positie is ook dat je enigszins baas bent over je agenda. Dat geeft je de kans om bij je gezin te zijn op de momenten die ertoe doen."



“Het is ook aan de organisatie om jonge vrouwelijke talenten intern een podium te geven”

Cora van Dijk



“Het feit dat wij drie vrouwelijke partners hebben zegt mij dat de cultuur binnen RSM in de basis goed zit”

Marycken van Dijke



“Ik denk dat je bij het adviseren van familiebedrijven juist de vrouwelijke visie tot je voordeel kunt maken”

Laura Bles-Temme

Cora werkte destijds wel parttime, maar per saldo lukte dat niet helemaal. “Hoe houd je 80% van je vaktechniek bij? Of 80% van je netwerk? Je kunt er niet half zijn voor de cliënt en vanuit dat gevoel ging ik dan toch nog even naar kantoor; op die manier managede ik mijn portefeuille. Dat was soms wat druk, maar desondanks was ik blij met de mogelijkheid om de woensdag- en vrijdagmiddagen vrij te houden. Inmiddels is parttime werken los van het man/vrouw-zijn zo ingeburgerd, dat iedereen daar wel een weg in vindt, denk ik.”

VROUWEN OP TOPPOSITIES

Succesvolle vrouwelijke ondernemers komen ze zeker tegen, maar het zijn er in hun ogen te weinig. Cora: “Terwijl recent onderzoek laat zien dat grotere bedrijven met vrouwen aan het roer het qua rendement opvallend goed doen. Vrouwen in topfuncties zijn er ook wel degelijk, maar in mijn praktijk en in vergelijkbare M&A- en corporatefinancehuizen zijn ze nog (te) beperkt te vinden.” In de internationale dienstverlening ziet Marycken wel veel vrouwelijke professionals op leidinggevende posities, zoals vrouwelijke CFO’s bij spraakmakende multinationals. “Wat daarbij opvalt is het grote aandeel vrouwen van internationale komaf, stuk voor stuk pittige vrouwen op zware topfuncties, vaak uit de VS en Oost-Europa.”

Getalenteerde jonge dames mogen zich wat Marycken betreft best wat beter positioneren en minder snel denken dat ze niet capabel zijn. “Het ligt niet altijd aan de organisatie als je geen of niet snel genoeg carrière maakt, soms hoort het ook bij een bepaalde functie om stappen buiten je comfortzone te durven zetten en om zichtbaar te zijn. Om door te groeien naar de top moet je kwaliteit

en doorzettingsvermogen tonen.” Zij wil vrouwen vooral meegeven zich niet te laten afremmen door de obstakels die anderen voor hen bedenken.

KANSEN BINNEN RSM

Dat het daarnaast ook aan de organisatie is om jonge vrouwelijke talenten intern meer een podium te geven, daarover zijn ze het eens. “Wellicht ligt hier een mooie taak voor de drie vrouwelijke RSM-partners?” oppert Cora. “Weten wij of bij ‘onze’ RSM-vrouwen onverhoopt het gevoel leeft dat ze onvoldoende kansen hebben? Kunnen wij vanuit een voorbeeldpositie iets voor anderen betekenen? Hoe dan ook is het zeer de moeite waard om vrouwen te helpen bij RSM aan de top te komen en ik help dat graag motiveren.”

Laura is positief. “Voor mijn gevoel doen we het op man-vrouw ratio best behoorlijk en ook is de mentaliteit van ons en onze partnergroep steeds soepeler geworden. In beloningsstructuur is er geen enkel onderscheid, we hebben een betere werk-privébalans dan menig ander kantoor en kijkend naar de RSM-kernwaarden is dit een omgeving waarin vrouwen goed zouden moeten gedijen. Maar ik realiseer me dat mijn zicht misschien te beperkt is.” Marycken: “In vergelijking met grotere organisaties heb ik altijd gevonden dat men bij RSM meer kijkt naar wat iemand op inhoud brengt dan naar uiterlijkheden. Twee van de drie serviceline-leaders zijn vrouw, een groot deel van het MT is vrouw en aan het hoofd van RSM International staat een vrouwelijke ‘wereldvoorzitter’. Ik geloof ook niet dat wij een specifiek programma voor vrouwen nodig hebben, het feit dat wij drie vrouwelijke partners hebben zegt mij dat de cultuur binnen RSM in de basis goed zit.”

Blik van buiten

Volg je gevoel!



Sarah Veenhof (31), ondernemer in communicatie, bedacht tijdens corona de Maastrichtse ‘Haw Pin’-actie: houd moed!

☰ HARRY VAN DAM 📷 HUGO THOMASSEN

“Weet je, als zo’n ongekende crisis als de corona-pandemie je overvalt, kun je twee dingen doen. Zielig in een hoekje zitten wachten tot de ellende voorbij is of in actie komen en de situatie naar je hand zetten. Nou, dat laatste heb ik gedaan. Natuurlijk verloor ik vorig voorjaar ook veel werk, dus ik had tijd genoeg om iets moois te bedenken. Als geboren Maastrichtse had ik altijd al veel met ons dialect en kende de uitdrukking haw pin nog wel, Maastrichts voor houdt moed, zet ‘m op. Maar eigenlijk was dat grotendeels uit de Mestreechter geis, onze dagelijkse houding en levensstijl, verdwenen. Haw pin staat nog wel in het clublied van MVV, maar verder hoorde je die uitdrukking nauwelijks meer.

In eerste instantie wilde ik posters verkopen met ‘Haw pin’ erop en de opbrengst ten goede laten komen aan een stichting die zich inspant voor Maastrichtse ouderen. Lang niet iedereen vond dat een goed idee. ‘Wie koopt zoiets nou?’ zeiden velen. Maar ik volgde mijn gevoel en ging eigenwijs door. En gelukkig maar. Ik verkocht er direct ruim 800. Iedereen hing die posters hier achter de ramen en je ziet ze nog steeds overal.

Na die eerste actie begon het opeens storm te lopen. Ik kreeg publiciteit in de regionale en landelijke pers, de EO besteedde

er zelfs aandacht aan, de brancheorganisatie voor de Maastrichtse horeca bestelde vijftig posters en al gauw maakten we ook shirts, stickers en buttons met ‘Haw pin’. Het liep zo de spuigaten uit, dat ik een stichting moest oprichten om de opbrengst ook echt aan goede doelen te kunnen schenken in plaats van aan de fiscus.

Haw pin is nu weer helemaal terug in het dagelijks spraakgebruik van de Maastrichtenaar. Dat komt ook doordat andere ondernemers mijn voorbeeld zijn gaan volgen. Er wordt nu ook onder de noemer ‘Haw pin’ koffie, zeep, wijn en brood verkocht! Achteraf ben ik zo blij dat ik mijn gevoel heb gevolgd en niet heb geluisterd naar mensen die niets in het idee zagen. Misschien is vertrouwen op gevoel vooral iets vrouwelijks. Mannen denken toch meer aan praktische zaken, zoals een budget of logistiek. Daarom een tip voor ondernemers; luister ook naar niet zo voor de hand liggende ideeën van je werknemers. Voor mijn persoonlijke ontwikkeling is dit avontuur ook goed geweest. Ik word nu veel gevraagd als spreker bij business clubs en ik denk eerlijk gezegd dat ik na de corona ook wel werk aan mijn initiatief zal overhouden. Maar daar is het niet om begonnen; mijn hele hart zat in die actie.”



Pleased to meet you

“VROUWEN EN MANNEN HEBBEN ELKAAR IN EEN ORGANISATIE NODIG”

SONJA STASSEN (45) IS AL VEERTIEN JAAR AAN RSM VERBONDEN. NAAST HAAR WERK ALS SENIOR ACCOUNTANT IS ZE ACTIEF BESTUURSLID EN PENNINGMEESTER VAN DE STICHTING TOPVROUWEN LIMBURG DIE JAARLIJKS DE VERKIEZING TOPVROUW VAN LIMBURG ORGANISEERT. RSM DRAAGT DEZE STICHTING EEN WARM HART TOE. “MOOI OM TE ZIEN ALS EEN VROUW OOK HAAR MANNETJE STAAT AAN DE TOP.”

≡ HARRY VAN DAM 📷 HUGO THOMASSEN

Hoofdonderwerp van het gesprek met Sonja Stassen is vrouwelijk ondernemerschap. Maar voor we het weten, zitten we te praten over hoe we wonen en hoe het met de wederzijdse kinderen gaat. “Tja, dat is nu eenmaal mijn gewoonte”, zegt Sonja (getrouwd en moeder van twee zonen van 15 en 11 jaar oud), “ook in mijn gesprekken met klanten. Ik vraag altijd naar hun privéleven. En niet vanwege ongezonde nieuwsgierigheid, maar omdat ik weet hoe werk en privé met name in het MKB door elkaar heen lopen.” Ze bouwt graag een vertrouwensband op met haar klanten. “Ik hoor weleens van collega's: 'jij omarmt klanten'. Misschien is dat wat te sterk uitgedrukt, maar ik ben wezenlijk geïnteresseerd in ze, heb graag een klik en probeer ook te onthouden wat ze vertellen.”

Is dat nu vrouwelijk ondernemerschap of zegt het vooral iets over Sonja Stassen? “Natuurlijk heeft het ook met mijn karakter te maken, maar ik denk echt dat vrouwen in het algemeen meer dan mannen zijn geïnteresseerd in persoonlijke achtergronden”, zegt de geboren en getogen Maastrichtse. “Vrouwen hechten dikwijls meer waarde aan het hebben van een persoonlijke relatie, terwijl mannen vaak een verstandhouding in eerste instantie louter zakelijk bekijken.”

STEEDS WEER NIEUWE UITDAGINGEN

En er is nog een verschil, zegt Sonja. “Lang niet elke vrouw ambieert om in een organisatie aan de top te staan. Ook mijn ambities liggen veel meer in de inhoud van het werk en het steeds weer aangaan van nieuwe uitdagingen dan in de hiërarchie. Vrouwen zoeken het vaak in de combinatie van verantwoordelijkheden thuis en op het werk, sluiten compromissen en maken keuzes, ook als die hun carrièrekansen misschien niet vergroten”, legt ze uit. “Maar”, benadrukt Sonja, “daarmee wil ik niets ten nadele van mannelijke

collega's en ondernemers zeggen. Ik ben absoluut geen feministe, ik ben wel voor diversiteit en gelijkheid. Ik vind dat mannen en vrouwen elkaar in een organisatie nodig hebben en elkaar prachtig kunnen aanvullen.”

TOPVROUWEN LIMBURG

Met andere woorden; mannen en vrouwen zorgen gezamenlijk voor goed ondernemerschap en dito werkklimaat. En dat er vrouwen zijn die hun ambities waarmaken om helemaal bovenin een organisatie te komen, doet Sonja alleen maar plezier. “Ik vind het altijd mooi om te zien als een vrouw 'haar mannetje' staat aan de top.” Vandaar dat ze met overtuiging nauw betrokken is bij de stichting Topvrouwen Limburg. “Elk jaar kiest een onafhankelijke jury uit een aantal kandidaten dé Limburgse topvrouw”, vertelt de senior manager. “Iedereen kan kandidaten voordragen die een waardevolle bijdrage leveren aan het bedrijfsleven, de gemeenschap, overheid of wetenschap. En de uiteindelijke winnares is vervolgens een inspirerend en stimulerend voorbeeld voor anderen.”

“RSM IS VOOR DIVERSITEIT”

RSM is één van de sponsors van dit jaarlijks event. “Ja, de stichting Topvrouwen Limburg past uitstekend bij ons beleid”, legt Sonja uit. “RSM is vóór diversiteit, er staan bij RSM ook vrouwelijke partners aan de top van de organisatie.” Sonja heeft sowieso plezier in het leren kennen van nieuwe mensen en door haar bestuursfunctie bij de stichting komt ze aan tafel bij nog meer bedrijven waar ze voorheen niemand kende. “Dat levert vaak goede gesprekken op en is ook zakelijk interessant. Die contacten leiden meestal niet direct tot concreet werk, maar je vergroot absoluut je netwerk”, vertelt ze. “En op den duur is dat alleen maar voordelig.”

"WIE ONDERNEEMT VOOR DE TOEKOMST KIJKT EN BESLIST ANDERS"

FACILICOM GROUP IS EEN VAN DE BEKENDSTE SPELERS IN DE WERELD VAN DE FACILITAIRE DIENSTVERLENING MET EEN STERK NEDERLANDS FAMILIEBEDRIJF ALS BASIS. ACTIEF IN DE SCHOONMAAK, CATERING, SECURITY, GEBOUWENONDERHOUD EN FACILITAIR MANAGEMENT. MARTINE GEURTS, DOCHTER VAN OPRICHTER JOHAN GEURTS, VERTEGENWOORDIGT SAMEN MET HAAR BROER DE AANDEELHOUDERS IN HET ALGEMEEN BESTUUR VAN DE ONDERNEMING (50/50%). MAARTJE BOUVY IS CFO VAN FACILICOM GROUP. "DUURZAAMHEID, DIVERSITEIT EN INCLUSIEF ONDERNEMEN ZIJN ONDERWERPEN DIE ONS NA AAN HET HART LIGGEN."

☰ VANESSA VAN ZALM @ SANDERNIEUWENHUYIS

*Martine Geurts (links) en
Maartje Bouvy*

“De boardroom als afspiegeling van het bedrijf is wellicht nog niet haalbaar, maar we doen er wel hard ons best voor”



VOORSORTEREN OP DE TOEKOMST

Martine Geurts (1962) kwam na haar studie bedrijfseconomie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam en een functie bij Arthur Andersen in 1988 in dienst van Facilicom Group, toen nog Gom. Ze werd verantwoordelijk voor het standaardiseren van de bedrijfsprocessen en het invoeren van kwaliteitssystemen bij de divisies. Van 2004 tot 2020 was zij aangesteld als vice-CEO, in april vorig jaar deed zij een stapje terug en is nog betrokken bij de organisatie via de HRM-commissie, via een IT-project en via de onderneming Buitengewoon, die mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt probeert te plaatsen binnen de eigen bedrijven van de Facilicom Group. Daarnaast is ze voorzitter van de Facilicom Foundation. Martine is getrouwd en heeft drie kinderen. “Langzaamaan moet je toe naar een structuur die onafhankelijk werkt van aandeelhouders. Met een goed functionerend Algemeen Bestuur en een concerndirectieteam dat bemenst is door niet-familieleden. Ik sluit zeker niet uit dat de kinderen in de toekomst in het bedrijf komen, maar zij moeten hun eigen tijd kunnen kiezen.”

Maartje Bouvy (1972) is CFO van Facilicom Group. In april vorig jaar nam zij de personeels- en loonadministratie en faciliteiten en inkoop van Martine over. Ze studeerde Business aan de Nyenrode University en Economie en Rechten aan de Vrije Universiteit, deed de studie Executive Master Finance & Control. Maartje is getrouwd, heeft vier kinderen, drie honden en vier kippen. “Ik vind het prettig dat we meer vrouwelijke beslissers in de top hebben. Dankzij de aanwezigheid van Martine, voorheen in de rol van executive en nu in de rol van non-executive en aandeelhouder, heb ik niet continu het idee dat ik als vrouw een andere mening heb. Daarbij vergroot het ook gewoon de lol in mijn werk!”

WAARDE TOEVOEGEN AAN HET BEDRIJF

De wil om het bedrijf ook voor de volgende generatie gezond te houden zorgt bij familiebedrijven voor een betere focus op de lange termijn, aldus Maartje. “Er is meer ruimte voor de menselijke maat dan in beursgenoteerde bedrijven, waarbij winst vaker wordt gezien als het resultaat van een goede aanpak dan als doel op

zichzelf. Het wordt langzaamaan duidelijk dat we met ons huidige kapitalistische systeem de boel aan het uithollen zijn, en het model van familiebedrijven is in die zin meer 'sustainable'. Daardoor is er vanzelf meer oog voor duurzaamheid, wat ook voor klanten steeds vaker een knock-out-criterium is. Ik heb dat stokje van Martine overgenomen, maar zelfs in haar rol als aandeelhouder helpt ze het bedrijf nog door te focussen op het toevoegen van waarde in plaats van alleen op kosten.” Trots laat ze weten dat Facilicom nog voor de zomer als eerste grote dienstverlener in Nederland SCOPE-3 van de CO²-prestatieladder haalt, als opmaat naar een volledig CO²-neutraal 2030.

VOORBEELD VOOR JONGE TALENTEN

Binnen de organisatie is er de afgelopen jaren nadrukkelijk gestuurd op meer vrouwen aan de top, Martine ziet met een Algemeen Bestuur van twee vrouwen op zes mannen, en slechts één vrouw in het concerndirectieteam nog ruimte voor verbetering. “Er is geleidelijk meer aandacht gekomen voor de positie van vrouwen en mannen”, zegt Martine. “Maar op dit moment zitten we in het bestuur niet op het wettelijk quotum, terwijl juist diversiteit aan meningen en invalshoeken een completer beeld biedt. Een divers team neemt betere besluiten, waarbij het niet puur gaat om de man-vrouwratio, maar veel meer nog om complementaire competenties en karaktereigenschappen.”

Te veel vrouwen herkennen zich nog in een te grote bescheidenheid of te weinig zelfvertrouwen, reden waarom Maartje jonge vrouwen met enige regelmaat uitnodigt om een dag op haar kamer te komen werken. “Dan zien ze hoe dat voelt

als je op de dertiende zit, met een grote stoel, waar mensen naar binnen lopen om bij jou te vergaderen. Martine en ik zijn verder redelijk normaal en benaderbaar en bovendien het levende voorbeeld dat je ook met kinderen een toppositie kunt bereiken.”

CULTUUROMSLAG

Een term die goed bij het bedrijf past is 'value differences': iedereen mag vertellen wat hij of zij vindt en het wordt gewaardeerd als mensen anders denken. Martine: “Binnen Facilicom streven we naar een open werksfeer, een veilige omgeving waarin mensen zich durven uitspreken. Om dat te bewerkstelligen moet je er bovenop zitten en actief de discussie stimuleren over diversiteit in de meest brede zin. Dat gaat over mannen en vrouwen, maar ook over de niet-westerse achtergrond of seksuele oriëntatie. De eerste stap hierin was de blog 'Meer culturele diversiteit aan de top' van CEO Geert van de Laar,

daarna volgde een webinar over wat we precies verstaan onder diversiteit en inclusiviteit en binnenkort houden we een presentatie voor de directieraad, om de brede discussie ook in de divisie-managementteams te laten plaatsvinden. Wil je hierin iets bereiken, dan moet je toewerken naar een cultuuromslag binnen de organisatie en daarop schakelen, zoals we eerder met thema's als duurzaamheid en parttime werken ook hebben gedaan. De boardroom als afspiegeling van het bedrijf is misschien niet helemaal haalbaar, maar we doen er wel hard ons best voor.”

OVER FACILICOM GROUP

Johan Geurts richtte in 1966 de Gebouwen Onderhoud-Maatschappij (Gom) op: een handelsonderneming in schoonmaakartikelen, die met de gemeente Rotterdam een indrukwekkend contract afsloot. Met de strategie om facilitaire dienstverlening zoveel mogelijk geïntegreerd aan te bieden, groeide het bedrijf door de jaren heen uit tot multinational met vestigingen in Nederland, België en het Verenigd Koninkrijk. Het hoofdkantoor staat in Schiedam.

Facilicom Group is met circa 32.000 medewerkers inmiddels een van de grootste werkgevers van Nederland en sinds 2,5 jaar klant bij RSM, specifiek bij de M&A-afdeling. De bedrijven uit de groep, zoals Breijer, Facilicom Solutions, Gom, Trigion, Tapwacht en Incluzio, zijn stuk voor stuk toonaangevende spelers in hun branche en samen goed voor een jaaromzet van circa 1,2 miljard euro.

Het is een zelfstandige familieonderneming zonder externe vermogensverschaffers. Bestuurd door het Algemeen Bestuur, waarin de aandeelhouders vertegenwoordigd zijn plus het concerndirectieteam: Geert van de Laar (CEO), Albert van der Meulen (vice CEO) en Maartje Bouvy (CFO). Hans Gennissen, oud-CEO van Facilicom, is voorzitter van het Algemeen Bestuur en echtgenoot van Martine Geurts.

Maastricht

In januari 2004 kwam Miranda van Wanrooij als assistent accountant in dienst bij RSM in Maastricht. Ze maakte de interne switch naar vestiging Roermond en werkt inmiddels in Heerlen als supervisor in de controlepraktijk. “Met welke stad ik de meeste klik heb? Dat is toch Maastricht, een stad die alles in zich heeft!”

☰ BEN SMEETS 📷 MARJOLEIN ANSINK EN SHUTTERSTOCK ✂ ALLES IN BEELD



Als het straks, als de coronamaatregelen het toelaten, weer mogelijk is om terrasjes te bezoeken en een weekendje weg te plannen, dan zou Maastricht hoog op het lijstje moeten staan. Althans, als het aan Miranda ligt. “Maastricht is veelzijdig: je kunt er lekker ontspannen, goed winkelen, een terrasje bezoeken en je waant je wat betreft de omgeving in het buitenland.” Hoewel Maastricht dankzij de jaarlijkse concertreeks van André Rieu op het Vrijthof – ook internationaal – al goed op de kaart staat, heeft de stad volgens Miranda veel meer mooie kanten dan je op het eerste gezicht zult vermoeden.

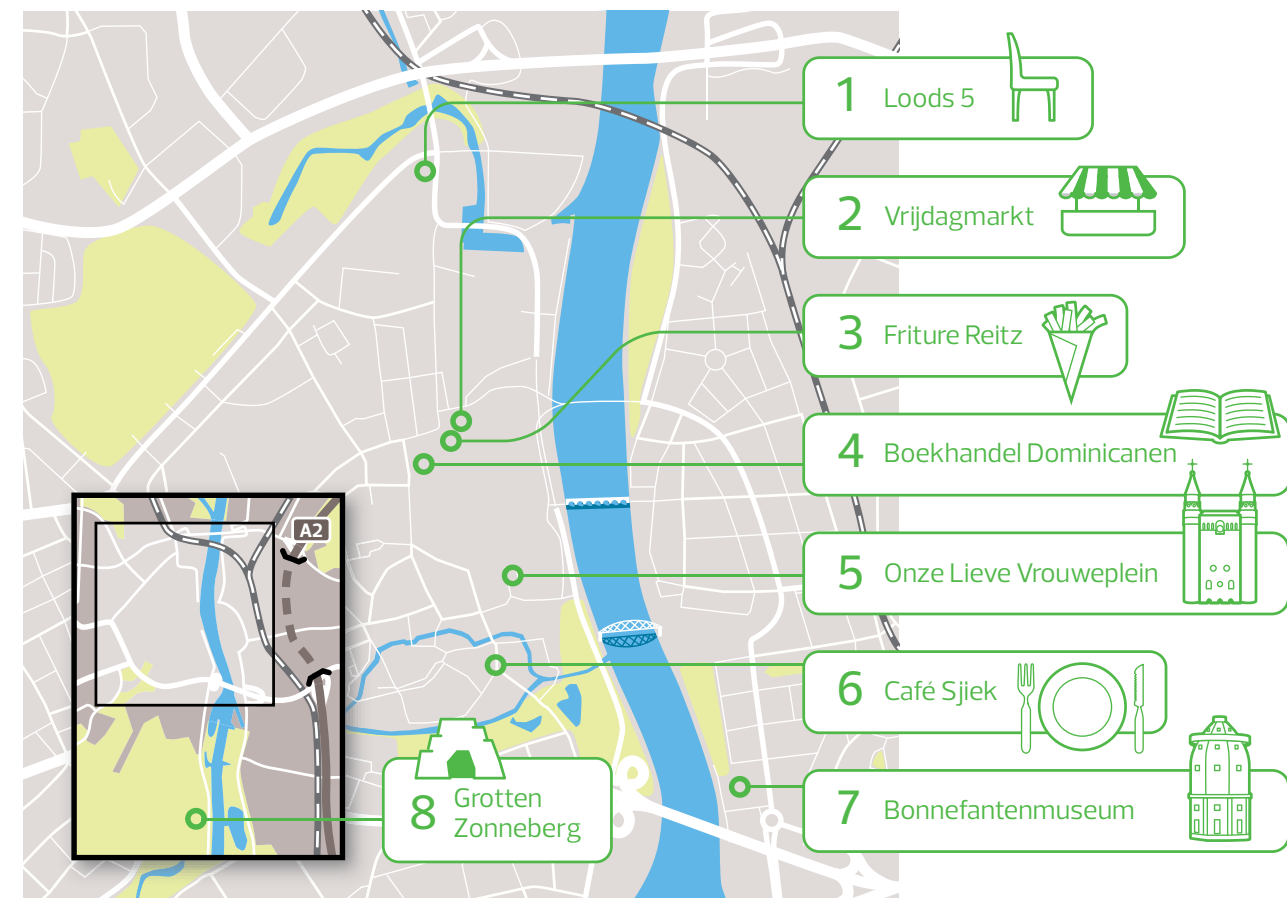
Miranda kan dat als geen ander weten. Opgegroeid in een dorp nabij Maastricht, heeft zij al van kinds af aan een band met de stad ontwikkeld. “Een bijzonder groot deel van mijn sociale leven speelde zich af in Maastricht. Behalve het winkelen ging ik er ook op stap en nam er dansles. Het stappen heeft op een gegeven moment plaatsgemaakt voor de terrasjes en het gezellig dineren met vrienden.” Maastricht is niet alleen een bourgondische, maar ook een historische stad. “Dat proef je ook aan de sfeer. Misschien wat kneuterig als je het vergelijkt met steden als Amsterdam of Rotterdam, maar daardoor juist knus en gezellig. Voor elke

levensgenieter raad ik een uitstapje naar Maastricht zeker aan!” Aan de hand van een virtuele wandeling laat Miranda graag de veelzijdigheid zien van ‘us sjoen Mestreech’. “We beginnen in het noorden van Maastricht, net buiten het centrum: Loods 5. Een wat meer exclusieve woonwinkel gelegen in een oude fabriek van de Sphinx. Dat maakt het tot een gave winkel met een unieke uitstraling. Als je daar klaar bent, loop je het centrum in via de Markt. Een bezoek aan de Markt hoort erbij, zeker op vrijdag als de vrijdagmarkt plaatsvindt. Met ongeveer 400 kramen een van de grootste warenmarkten van de Euregio. Na het lopen over de markt, heb je wellicht trek gekregen in frietjes. Deze haal je, ook op de markt, bij Friture Reitz. De lange rij met mensen voor de deur is voor mij pure nostalgie.

Vanaf de markt loop je een paar meter verder, waar je waarschijnlijk de mooiste boekenwinkel aantreft die je ooit gezien hebt: Boekhandel Dominicanen. Jaren geleden door The Guardian nog uitgeroepen tot de mooiste boekenwinkel ter wereld. Lekker snuffelen tussen alle boeken en onder het genot van een lekkere cappuccino van Coffeelovers, ook gevestigd in de kerk, genieten van

de sfeer die er hangt. Heerlijk! Als we toch op de bourgondische tour zijn, bezoek dan ook het Onze Lieve Vrouweplein. Paar jaar geleden gemarkeerd als het gezelligste plein van Nederland en in mijn ogen terecht. De terrasjes, maar ook de Onze Lieve Vrouwe Basiliek, zijn zeker op zaterdagavond en zondagmiddag een aardige toeristische trekpleister!

Om goed te tafelen, kun je ook een bezoek brengen aan Café Sjiek. Mijn favoriete restaurant in Maastricht. Elke dag een andere menukaart en nog nooit iets gegeten dat minder dan heerlijk was. Daarnaast zeer vriendelijke bediening. Als je de oversteek maakt en aan de andere kant van de Maas bent, dan ben je al snel bij het Bonnefantenmuseum. Een van de culturele hotspots van de stad. Mooie, bijzondere kunst – zowel oude als moderne kunst – in een zeer opvallend gebouw. Tot slot kan ik een bezoek aan Grotten Zonneberg aanbevelen. Als kind ben ik daar vaak met het gezin geweest en in latere jaren ben ik daar meermaals teruggekeerd. Prachtige beeldhouwwerken in mergelgrotten. Onvoorstelbaar mooi! Kortom: staat Maastricht al op het to-do lijstje?”



TWEE ONDERNEMENDE VROUWEN **IN DE TRUCKBRANCHE**

DE LOVEN GROEP BESTAAT RUIM 100 JAAR. LOVEN TRUCKS BV, MET VESTIGINGEN IN HEERLEN, HELMOND EN ESCHWEILER, WERD IN 2012 EN 2016 UITGEROEPEN TOT DAF NEDERLAND DEALER VAN HET JAAR. ELIANE EN STEPHANIE VORMEN DE VIERDE GENERATIE LOVEN. ZE STAAN KLAAR HET ROER VAN VADER LEO OVER TE NEMEN. TWEE VROUWEN IN DE VEELAL DOOR MANNEN GEDOMINEERDE TRANSPORTSECTOR.

≡ JAAP BONKENBURG 📷 FRANS STROUS

Stephanie (links) en Eliane Loven



“TWINTIG JAAR VOORUITKIJKEN KAN NIET IN ONZE BRANCHE”

WERKEN

Het is een bijzondere maandag in maart. Eliane keert terug van zwangerschapsverlof. Eind november 2020 werd ze moeder van een dochter. “Ik heb in het weekend met mijn man nauwkeurig onze agenda doorgenomen. Wie brengt haar naar de kinderopvang, wie haalt haar op. Dat soort regelingen. Verder ben ik in elk geval één dag in de week thuis. Dan wil ik er voor mijn dochter zijn. Onze moeder is er altijd voor ons geweest, waardoor we een fijne beschermde jeugd hebben gehad inclusief het kopje thee als we uit school kwamen.”

LOVEN GROEP

De Loven Groep telt 160 werknemers verspreid over de drie hoofdvestigingen plus twee groothandels in truckonderdelen, één in Hoensbroek, de ander in Boekarest, Roemenië. Verder is er een universele werkplaats in Maastricht, heeft Loven haar eigen onroerend goed tak plus een leasemaatschappij. In 1920 startte de grootvader van Leo Loven zijn eigen smidse in Heerlen. Hij maakte onder andere karrewielen en besloeg paarden. Later werden in de smidse ook autoveren gemaakt. Voor het uitbreken van de Tweede Wereldoorlog maakte hij met zijn twee zoons al aanhangwagens voor personenauto's. In 1950 reed de eerste DAF Truck de fabriek uit. De vraag naar vrachtwagens groeide sterk, de firma Loven werd in 1951 DAF dealer van het eerste uur.

VERANDEREN

Eliane en Stephanie doen gepassioneerd hun verhaal en vullen elkaar voortdurend aan: “We verkopen en verhuren trekkers, we hebben een eigen spuiters- en hydrauliekafdeling, we doen en kunnen echt van alles. Ook andere merken kunnen voor een reparatie of onderhoudsbeurt bij ons terecht. De trucks worden alleen maar beter, dus we moeten breder kijken om de werkplaatsen in de toekomst te vullen. In onze branche gaat veel veranderen. Daar moet je als organisatie op inspelen. Efficiëntie is heel belangrijk. Onze uitdaging is met deze 160 medewerkers meer te doen in minder tijd. Zo hebben we tablets geïntroduceerd in de werkplaatsen. Alles gaat momenteel zo veel mogelijk digitaal, het is de bedoeling dat er uiteindelijk geen velletje papier meer wordt gebruikt in de werkplaats.”

TOEKOMST

“Twintig jaar vooruitkijken kan niet in onze branche. Vijf jaar vooruit is al een opgave. Transport is een vitaal onderdeel van onze economie. Dat is het afgelopen jaar wel duidelijk geworden. Onze sector staat aan de vooravond van ingrijpende veranderingen. Neem de duurzaamheidsuitdaging: rijden moderne trucks op elektriciteit of wordt het toch waterstof? Om daadwerkelijk minder schadelijke uitlaatstoffen te produceren moet er meer gebeuren.

We zijn slechts een onderdeel van de cyclus. De ontwikkelingen in elektronische hulpsystemen gaat razendsnel. De eerste elektrische zelfrijdende vrachtwagen reed in 2019 al op de weg. Wij zijn voor DAF pilot dealer. Er staan inmiddels laadpalen in onze werkplaatsen. Er moet wat gebeuren, er gaat wat gebeuren, maar hoe en wanneer, dat is volstrekt onduidelijk. Dat maakt het ondernemen in de transportsector tot een geweldige uitdaging.”

WERK EN PRIVE

Eliane: “Ik ben eind november 2020 bevallen. Mijn focus heeft de laatste drie maanden op de geboorte van onze dochter gelegen, waardoor ik minder op de zaak ben geweest. Maar Stephanie kwam regelmatig langs. Gewoon om naar haar nichtje te kijken en om over de zaak te praten natuurlijk. We zijn verantwoordelijk voor het wel en wee van onze 160 medewerkers. Dat is een last die op de schouder van iedere ondernemer rust”. Stephanie: “Als we als gezin om tafel zitten, staat het werk centraal. Tot onze moeder zegt: ‘nu is het genoeg geweest, nu gaan we het over andere onderwerpen hebben’. Dan is het ook afgelopen.”

RSM

Corona heeft er flink ingehakt, zo geven beiden aan. “Veel orders zijn uitgesteld, bedrijven kijken de kat uit de boom. Winkels weken dicht, uitgestelde stikstofvergunningen, de hele keten merkt het. Met onze RSM-accountant hebben we daarom veel contact gehad om te kijken naar regelingen en opties. Vaak virtueel, omdat fysiek contact tijdelijk niet mogelijk was. RSM verzorgt inmiddels ruim 16 jaar onze jaarrekening, we hebben een hechte relatie. Daarnaast hebben we een fiscalist, die ons adviseert op het gebied van de fiscale wetgeving.”

TWEE ZIELEN, EEN OF TWEE GEDACHTES?

Stephanie: “We zijn verschillend. Dat is een voordeel, we vullen elkaar aan. Eliane is een mensen-mens, die kan niet de hele dag op kantoor voor een scherm zitten. Ze gaat op pad, bezoekt klanten, richt zich op de aftersales. Ik ben van de structuren, focus mij op onze interne organisatie. We bespreken alles met ons drieën, wij en onze vader. Ruzie hebben we zelden of nooit. We hebben van onze vader geleerd, verschil van mening prima, maar een ruzie moet binnen twee minuten opgelost zijn.”



STEPHANIE LOVEN (27)

Stephanie studeerde af op de fashion business school inclusief de verschillende managementvakken die er werden aangeboden. Na haar afstuderen vertrok ze voor drie maanden naar een talenschool in de Verenigde Staten. Ze koos uiteindelijk met volle overtuiging voor de Loven Groep en ging werken voor DAF in Eindhoven. Ze liep er onder andere een half jaar stage bij de financiële afdeling en was nauw betrokken bij een dealer tevredenheidsonderzoek. In 2015 startten de voorbereidingen van de nieuwe vestiging van de Loven Groep in het Duitse Eschweiler. De bouw van die vestiging, die in 2019 werd geopend, begeleidde ze van A tot Z. Momenteel houdt ze zich binnen de Loven Groep bezig met de automatisering, de interne organisatie en richt ze zich op marketing.

ELIANE LOVEN (30)

Zij studeerde in 2011 af aan de hbo-opleiding business communicatiemanagement in Maastricht. Ze werkte korte tijd voor de Loven Groep om vervolgens haar blik te verruimen. Eerst bij PACCAR Financial, de financieringsmaatschappij van DAF Trucks, daarna drie maanden bij het moederbedrijf van DAF Trucks in Seattle. Terug bij Loven werkte ze op verschillende afdelingen, onder andere op de afdeling debiteuren en verkoop. Ze is momenteel verantwoordelijk voor de 120 wagens van de leasemaatschappij van Loven. Per 1 maart ging ze een nieuwe uitdaging aan op de aftersales afdeling.

RSM luistert niet alleen. Zij begrijpen mij.

RSM neemt de tijd om uw bedrijf door en door te leren kennen. Alleen op deze manier kunnen wij u wijzen op kansen en bedreigingen in de markt en u optimaal adviseren bij het maken van de juiste strategische keuzes. Door gebruik te maken van onze lokale kennis en wereldwijde visie, kunt u met vertrouwen stappen vooruitzetten.

De naam RSM onderstreept waar wij voor staan: cliëntgericht, slagvaardig, betrokken en ondernemend. Waar ook ter wereld.

Ervaar the power of being understood.

Ervaar RSM | rsmnl.com



THE POWER OF BEING UNDERSTOOD
AUDIT | TAX | CONSULTING



RSM

RSM Netherlands Holding N.V. is a member of the RSM network and trades as RSM. RSM is the trading name used by the members of the RSM network. Each member of the RSM network is an independent accounting and consulting firm each of which practices in its own right. The RSM network is not itself a separate legal entity of any description in any jurisdiction. The RSM network is administered by RSM International Limited, a company registered in England and Wales (company number 4040598) whose registered office is at 50 Cannon Street, London EC4N6JJ. The brand and trademark RSM and other intellectual property rights used by members of the network are owned by RSM International Association, an association governed by article 60 et seq of the Civil Code of Switzerland whose seat is in Zug.