

RSM Magazine

Focus op vitaliteit

JAARGANG 14, NR 24

FYSIEKE, MENTALE EN SOCIALE VITALITEIT BELANGRIJKE COMPONENTEN BIJ DE ZORG SPECIALIST

MATRIX FITNESS
BENELUX DRAAGT
BIJ AAN EEN VITALE
SAMENLEVING

VITALITY-TEAM BIJ
LEAD HEALTHCARE
ZORGT VOOR GEZONDE
COLLEGA'S

STOX ENERGY
SOCKS: NIEUWE
SENSATIE IN DE
SPORTWERELD!

RSM GAAT
TOPSPORTERS EN
BONDEN FISCAAL
ECHT ONTZORGEN

ALTERNATIEVE
ELFSTEDENTOCHT
AL 15 JAAR EEN
SUCCES IN HET
BUITENLAND

VITALITEIT

RSM IS EEN VITALE ORGANISATIE. DAT KLINT ALS EEN KLOK, MAAR WAT IS DE DIEPERE BETEKENIS VAN DEZE CONSTATERING? VITALITEIT IS IMMERS VERWORDEN TOT EEN CONTAINERBEGRIIP. DE AANDACHT VOOR WELZIJN EN PREVENTIE IS DE LAATSTE JAREN ZEKER GEGROEID. ORGANISATIES PROBEREN MEDEWERKERS OP ALLERLEI MANIEREN VITAAL TE HOUDEN. INCLUSIEF HET NEERZETTEN VAN DIVERSE FITNESSAPPARATUUR EN HET FACILITEREN VAN MENTALE EN FYSIEKE TRAININGEN.

Laura Bles-Temme en Leo van Wersch,
co-managing partners RSM



Vitaliteit kan daarom vanuit verschillende invalshoeken worden benaderd. Dat blijkt wel uit de verhalen in dit nieuwe RSMagazine met vitaliteit als rode draad. Want investeren in vitaliteit loont. Vitaliteit betekent immers niets anders dan levenskracht. Hoe meer levenskracht, hoe meer energie, hoe hoger de productiviteit. Die energie kan op diverse manieren gegenereerd worden. Denk aan trainingsprogramma's, aan het geven van het goede voorbeeld, aan gezond eten in de bedrijfskantine en het voeren van open dialogen met medewerkers.

Al die facetten worden belicht in de diverse verhalen in dit RSMagazine. De ZorgSpecialist bijvoorbeeld is een zorgorganisatie die zich profileert via de sponsoring van grote en kleine sportieve evenementen in de regio Zuid- en Midden-Kennemerland. Op het gebied van zorg geven ze het goede voorbeeld. Ook aan hun medewerkers. Het echtpaar Korstenbroek-Vink, dat de directie van deze snel groeiende organisatie vormt, geeft het goede voorbeeld door het lopen en volbrengen van marathons.

Terug bij het begin van dit voorwoord. Is RSM een vitale organisatie? Dat is een beetje een WC-Eend vraag. Uit het kiezen van het onderwerp vitaliteit voor dit magazine blijkt dat wij onze verantwoordelijkheid niet uit de weg gaan. RSM is er heilig van overtuigd dat alleen een vitale organisatie klaar is voor de toekomst. Uit de verhalen van onze klanten blijkt dat wij hun streven naar vitaliteit op diverse manieren ondersteunen en begeleiden. Tot het krijgen van koude voeten aan de randen van een stijf bevroren Weissensee aan toe.

4

**MATRIX FITNESS
BENELUX: IN JANUARI
WORDT SAMEN MET
RSM ADMINISTRatieve
TOPSPORT BEDREVEN**



8

**VITALITY-TEAM BIJ
LEAD HEALTHCARE
ZORGT VOOR GEZONDE
COLLEGA'S**



13

**ALTERNATIEVE
ELFSTEDENTOCHT
AL 15 JAAR EEN
SUCCES IN HET
BUITENLAND**



**RSMAGAZINE
JAARGANG 14, NR. 24**

RSMagazine is een uitgave van RSM. RSMagazine wordt in controlled circulation in een oplage van 2.800 exemplaren verspreid onder cliënten en relaties van de bij RSM aangesloten kantoren in Nederland.

HOOFD- EN EINDREDACTIE
– Hester Adema, RSM
– Ben Smeets, RSM
– Angélique Timmer-Weisscher, RSM

REDACTIE
– Jaap Bonkenburg, De Coalitie
– Harry van Dam, Paapst vandam, bureau voor communicatie
– Vanessa van Zalm, De Coalitie

BEELD EN FOTOGRAFIE
– Erik van der Burgt, VRBLD photofilm
– Sander Nieuwenhuys, Sander Nieuwenhuys Fotografie
– Frans Strous, Frans Strous 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. Angélique Timmer-Weisscher
Postbus 30
2130 AA Hoofddorp

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

20

**STOX ENERGY SOCKS:
NIEUWE SENSATIE IN DE
SPORTWERELD**



30

**RSM GAAT
TOPSPORTERS EN
BONDEN FISCAAL
ECHT ONTZORGEN**



34

**DE ZORG SPECIALIST:
VITALITEIT STAAT HOOG
IN EIGEN VAANDEL**



18

**PLEASED
TO MEET YOU**
SANDER GROENHEIJDE:
RSM HEEFT GROTE
CONNECTIE MET
SPORT

24

BLIK VAN BUITEN
MARK TUITERT WIL
ONDERNEMERS
INSPIREREN HUN
DROMEN WAAR
TE MAKEN

26

INS AND OUTS
RSM HR-DIRECTEUR
HENK ZEILSTRA:
'FIT BLIJVEN GAAT
NIET VANZELF'

36

**OUR MAN
IN THE USA**
FREDERIK BOS:
'WERKEN VOOR RSM
IN NEW YORK IS EEN
GEWELDIGE KANS'



JAN VERHAEGH, FINANCIEEL DIRECTEUR VAN MATRIX FITNESS BENELUX:

‘OOK OP MAATSCHAPPELIJK GEBIED KRIJGEN WE VANUIT TAIWAN ALLE RUIMTE VOOR EIGEN BELEID’

MET EEN THEMANUMMER OVER VITALITEIT KWAM MATRIX FITNESS BENELUX IN DE VOORBEREIDING OP DEZE UITGAVE AL SNEL BOVENDRIJVEN. DIT BEDRIJF IN HET UTRECHTSE HOUTEN IS IN NEDERLAND MARKLEIDER OP HET GEBIED VAN FITNESSAPPARATUUR EN DRAAGT ZO BIJ AAN EEN VITALE SAMENLEVING. MAAR MATRIX HELPT OOK ZIJN MEDEWERKERS OM FIT TE BLIJVEN EN KANSARME JONGEREN OM AANSLUITING BIJ DE MAATSCHAPPIJ TE VINDEN.

≡ HARRY VAN DAM @ FRANS STROUS



‘RSM zit hier in januari drie weken continu op kantoor’



Corona mag dan voor een tijdelijke terugval in de verkoop van fitnessapparatuur hebben gezorgd, er is nog steeds sprake van een groeimarkt, verzekert Jan Verhaegh (35), financieel directeur van Matrix Fitness Benelux. "Tot 2019 maakten we een gestage groei door, daarna moesten we door corona een stap terug doen, maar vanaf de tweede helft van 2022 trekt de omzet weer erg aan en inmiddels zijn we het niveau van 2019 alweer ruim voorbij", meldt hij.

Verhaegh is ervan overtuigd dat fitnessen allang geen rage meer is, maar een blijvend fenomeen. "Corona heeft een positieve werking op sport, bewegen en zeker ook fitness gehad", zegt hij. "De mensen hoefden niet meer thuis te zitten en konden weer lekker aan de gang, onder meer in de sportschool. Je ziet nu bij alle sportscholen dat de ledenaantallen groter zijn dan in 2019."

‘APPARATUUR AANTREKKELIJKER’

Dat komt ook doordat een bezoek aan de sportschool tegenwoordig nog plezieriger is dan voorheen. "De fitness-apparatuur was vroeger ook heus wel goed, maar veel mensen vonden het na verloop van tijd toch wat saai worden met die apparaten", aldus Verhaegh. "Je was intensief bezig, maar verder gebeurde er niet veel. Fabrikanten hebben de afgelopen jaren veel geïnvesteerd in het aantrekkelijker maken van apparatuur. Bijvoorbeeld doordat apparaten nog maar één keer voor een persoon hoeven te worden ingesteld en ook door loopbanden en fietsen te voorzien van filmpjes met informatie en andere visuele gadgets", legt de financiële man van Matrix uit. "Sporters kunnen hun prestaties en vorderingen tegenwoordig ook veel beter meten en dat werkt stimulerend."

WERELDSPELER

Matrix is één van de wereldspelers op de markt voor fitnessapparatuur. Het bedrijf werd in 1975 in Taiwan opgericht en nog steeds vindt daar de ontwikkeling en productie plaats, maar inmiddels wordt de apparatuur ook vervaardigd in Vietnam, Shanghai en in de Verenigde Staten. Sinds 2006 is het hoofdkantoor voor de Benelux in Houten gevestigd en het Europees distributiecentrum staat in Moerdijk. In totaal werken zo'n 150 mensen voor Matrix in Nederland, die aan sportscholen, hotels, fysiopraktijken en bedrijven met fitnessfaciliteiten voor hun personeel leveren en af en toe aan een particulier.

‘SPORTIEF WERKKLIMAAT’

Zoals zoveel ondernemingen (ook RSM is daarop geen uitzondering) moet Matrix zich behoorlijk inspannen om aan goede medewerkers te komen en ze ook te houden, zodat het bedrijf niets aan vitaliteit inboet. "Het probleem ligt niet aan de saleskant", vertelt Verhaegh. "We zijn de grootste in de Benelux, dus is het als verkoopadviseur prettig werken en daar krijg je dus vrij makkelijk mensen voor. Maar lastiger is het op kantoor. Ook voor die collega's proberen we het werk interessant te maken door ze een sportmentaliteit bij te brengen, ze een stapje extra te laten zetten." Daarvoor –en ook om ze vast te houden– creëert Matrix de juiste faciliteiten. "Onze mensen kunnen hier twee uur in de week onder werktijd sporten, elke maand hebben we een onderlinge challenge waarbij iedereen sport op één van de apparaten en we organiseren jaarlijks een sportdag voor al het personeel", somt Verhaegh op. "En daarnaast krijgt iedereen een abonnement bij Basic-Fit, onze grootste klant. Met deze aanpak lukt het ons wel goed om een sportief werkklimaat in stand te houden waarin de mensen het naar hun zin hebben."

ADMINISTRATIEVE TOPSPORT

Zeker in het laatste kwartaal van het jaar is een goede teamgeest belangrijk, omdat dan zo'n 40 procent van de omzet wordt behaald. Vervolgens wordt elk jaar in januari in Houten een soort van administratieve topsport bedreven. "Omdat ons moederbedrijf in Taiwan als beursgenoteerde onderneming eind januari de wereldwijde cijfers aan de beurs moet presenteren, hebben we maar een korte periode om de jaarrekening op te maken", legt Verhaegh uit. "Alle financiële gegevens moeten snel en onder behoorlijke druk worden verzameld en vragen worden beantwoord. Het team van RSM zit hier dan drie weken continu op kantoor om er samen met onze mensen voor te zorgen dat we alle cijfers op tijd paraat hebben. Dat leidt soms tot stevige inhoudelijke discussies, maar altijd in goede samenwerking en een constructieve sfeer."

STARTENDE ONDERNEMERS

Over samenwerking gesproken; omdat er sprake is van een groeimarkt op het gebied van fitnessapparatuur, krijgt Matrix veel te maken met startende ondernemers en die staan in het algemeen voor stevige investeringen. "Wie een fitnessonderneming begint, heeft al snel enkele tienduizenden euro's aan apparatuur nodig", vertelt Verhaegh. "Omdat wij graag een lange termijnrelatie met onze afnemers opbouwen, ondersteunen we beginnende sportscholen bijvoorbeeld in het aangaan van een leasecontract." En net als in de horeca vaak gebeurt, begeleiden de verkoopadviseurs van Matrix startende ondernemers in de bedrijfsvoering, totdat ze na een paar jaar echt op eigen benen kunnen staan. Verhaegh: "Wij hebben dan goodwill gekweekt én hebben er hopelijk een vaste klant bij."



MAATSCHAPPELIJKE VERANTWOORDELIJKHEID

Aan vaste afnemers geen gebrek bij Matrix, maar niet alle activiteiten van het bedrijf zijn gericht op het maken van omzet en winst. "Nee", zegt Verhaegh, "wij zijn ons wel bewust van onze maatschappelijke verantwoordelijkheid." Vandaar dat Matrix al jaren voor schoolkinderen de 10@10 Challenge organiseert, waardoor die elke dag tien minuten lekker bewegen. "Dat vinden we belangrijk, zeker omdat op veel scholen het gymnastiekonderwijs is verdwenen", aldus de financiële man van Matrix. "Daarnaast hebben we onze naam verbonden aan De Harde Leerschool, waarbij jongeren een fysiek en mentaal intensief programma krijgen aangeboden om ze weer vertrouwen in zichzelf en anderen te geven, op weg naar een baan."

Een bijzondere band heeft Matrix met Het Nationale Ballet. "Ballet op hoog niveau is prachtig om te zien, maar mensen vergeten vaak dat dat ook topsport is", zegt Verhaegh. "Als sponsor hebben wij een fitnessruimte voor de dansers ingericht, zodat ze fysiek fit blijven. Op zo'n maatschappelijk relevant partnership zijn we best trots."

‘DE SFEER VAN EEN FAMILIEBEDRIJF’

Jan Verhaegh werkt met veel plezier bij Matrix Fitness Benelux. "We zijn onderdeel van een beursgenoteerde multinational, maar de sfeer is nog altijd die van een familiebedrijf", vertelt hij. "Laatst was ik voor het eerst op het hoofdkantoor in Taiwan en daar zie je de oprichters nog steeds trots en betrokken rondlopen. En we krijgen alle ruimte om hier in Nederland ons eigen beleid te voeren, ook op maatschappelijk gebied. Dat maakt het werk extra leuk."

‘Fitness is nog steeds een groeimarkt’

'AANDACHT IS ONWIJS BELANGRIJK,
MENSEN WILLEN 'GEZIEN' WORDEN'

Zorgverleners werken graag bij Lead Healthcare

DAVID VAN HARTSKAMP (44) BEGON ZICHZELF OP ZIJN 27STE TE DETACHEREN ALS APOTHEKER, EEN ACTIVITEIT DIE NOG NIET BESTOND IN DE UITZEND- EN DETACHERINGSBRANCHE. LEAD HEALTHCARE IS NU MARKTLEIDER IN HET DETACHEREN VAN ZORGPROFESSIONALS. VAN HARTSKAMP LUKT HET WÉL OM AAN VOLDOENDE GOEDE MENSEN TE KOMEN. WAT IS ZIJN GEHEIM?

≡ HARRY VAN DAM 📷 ERIK VAN DER BURGT



‘Een lifestyle coach helpt mensen afvallen’

David van Hartskamp startte destijds vanuit zijn kamer in een huis waarin hij met vrienden woonde bescheiden als éénpitter. “Na mijn studie farmacie in Groningen ging ik aanvankelijk als apotheker aan het werk in Amsterdam”, vertelt hij. “Daarna stapte ik over naar AkzoNobel, omdat ik dacht dat daar, bij een multinational, mijn toekomst lag.” Maar dat bleek een vergissing. “Ik kwam er als snel achter dat de carrière die daar voor me lag, me niet gelukkig zou maken. Ik wilde ondernemen, hoewel ik dat van huis uit helemaal niet had meegekregen.”

Dus begon Van Hartskamp voor zichzelf. “Ach, ik was 27 en had weinig te verliezen. Ik had nog geen gezin of hypotheek en sprong in het diepe als apotheker op detacheringsbasis met niet lang daarna de uitbreiding van de dienstverlening met apothekersassistenten. Het was een gok, maar achteraf kun je zeggen dat het toch aardig is gelukt.”

Aardig gelukt? Dat mag je gerust een understatement noemen. Tegenwoordig is marktleider Lead Healthcare gevestigd in een statig pand uit 1880 in Baarn en telt het bedrijf meer dan vijfhonderd zorgprofessionals (basisartsen, verpleegkundigen, apothekers en apothekersassistenten) en bemiddelt het bedrijf dagelijks zo'n 250 zzp'ers; helpenden, verzorgenden IG (individuele gezondheidszorg) en verpleegkundigen. Op kantoor werken ongeveer zestig medewerkers. En de onderneming blijft groeien, met steeds weer nieuwe disciplines en activiteiten, terwijl alom in de gezondheidszorg wordt geklaagd over het gebrek aan personeel. Het geheim van het succes van Lead Healthcare zit 'm volgens Van Hartskamp in de benadering van zijn mensen. “In alles wat we doen, is 'Jouw werkgeluk staat centraal' het uitgangspunt”, verklaart hij.

‘ELKE WOENSDAGAVOND YOGA’

“Ik heb vanaf het begin een superleuke werkplek willen creëren en vanuit die visie ben ik het bedrijf altijd blijven opbouwen. Een fijne werkplek is belangrijk; je bent hier bijna meer uren dan thuis”, legt Van Hartskamp uit. Dus houdt hij in de gaten dat zijn medewerkers het naar hun zin hebben. En dat gebeurt op uiteenlopende manieren. “Ons vitality-team zorgt ervoor dat onze collega's gezond zijn en lekker in hun vel zitten. Zo hebben we een lifestyle coach in dienst die de mensen bijvoorbeeld helpt bij afvallen of andere problemen. En elke woensdagavond doen we aan yoga, waaraan iedereen kan meedoen, eventueel ook thuis via een streaming.”

Verder beschikt Lead Healthcare over een uitstekend geoutilleerde keuken, waar eigen koks dagelijks verse en gezonde maaltijden maken. “Je kunt medewerkers ook afschepen met een broodje kaas, maar dat vinden wij wat magertjes. Lekker en goed eten, heerlijke smoothies erbij, dat werkt toch ook veel fijner?” En dat niet alleen: “Ik ben er absoluut van overtuigd –en de praktijk heeft dat ook allang uitgewezen– dat zorgprofessionals die goed in hun vel en hun kracht zitten ook beter voor hun patiënten zorgen”, betoogt Van Hartskamp. “Als je nu vraagt wat ons geheim is, dan zit het antwoord in onze benadering. Veelzeggend is dat we een voor de branche erg laag ziekteverzuim hebben.”



‘EEN VASTE BAAN, MAAR MINDER SORES’

Hoewel Lead Healthcare er met name bij het werven van artsen en verpleegkundigen behoorlijk aan moet trekken, lukt het het bedrijf toch om aan voldoende goede mensen te komen. Maar heeft dat alleen te maken met de prettige werkplek en plezierige secundaire arbeidsvoorwaarden?

“Nou, deels toch wel”, zegt David van Hartskamp. “Mensen horen goede verhalen over onze aanpak, maar komen echt niet alleen op mooie praatjes af. Aandacht is onwijs belangrijk, mensen willen 'gezien' worden, maar dat moeten we dan ook echt waarmaken. Bovendien hebben ze bij ons een vast contract. We zijn ook geen klassieke uitzend- of detacheringsorganisatie, maar veel meer een adviesbureau. Onze medewerkers hebben gewoon een vaste baan, maar minder sores. Bevalt het je ergens niet, dan ga je na een tijdje weer wat anders doen”, aldus Van Hartskamp. “Er is een groep zorgprofessionals die liever bij ons werkt dan vast in een zorginstelling. Ik vind dat een natuurlijke gang van zaken, niet iedereen heeft dezelfde behoeftes.”

‘Jouw werkgeluk staat centraal’

HR-BUREAU IN DE ZORG

Dat Lead Healthcare een snelgroeiende organisatie is en ook steeds nieuwe activiteiten ontplooit, maakt het werken bij het bedrijf extra aantrekkelijk. "Zeker", zegt de oprichter en CEO, "mensen krijgen hier kansen om te groeien. We zijn destijds begonnen in de apotheekbranche en dat is nog steeds onze grootste activiteit. Later zijn de basisartsen in met name de ouderenzorg en de ggz erbij gekomen en verpleegkundigen in ziekenhuizen en de ouderenzorg." Maar daarmee stopte het uitbreiden van het dienstenpakket niet. "Sinds twee jaar bemiddelen we ook voor zzp'ers in de ouderenzorg, een activiteit die knetterhard groeit. En sinds begin dit jaar leveren we voor huisartspraktijken ook doktersassistenten en poh's, praktijkondersteuners. Dan vergeet ik nog bijna de werving en selectie die we sinds kort ook doen voor onder meer ziekenhuizen. Kortom; we verbreden ons steeds verder als HR-bureau in de zorg."

Juist vanwege de gestage groei van de afgelopen jaren en de ambities voor de toekomst zocht Lead Healthcare vorig jaar contact met RSM. "We waren klant bij een kleiner kantoor, maar eerlijk gezegd waren we dat ontgroeid", legt Van Hartskamp uit. "Bewust hebben we toen naar de bureaus in de Nederlandse top-10 gekeken en zijn we met een aantal gaan praten. Belangrijkste vraag voor ons was – naast natuurlijk kennis en professionaliteit: welk bureau past ook qua sfeer en mentaliteit bij ons. Wij zochten één partij voor alle accountancy- en fiscale werkzaamheden, notariaat, noem maar op, maar we moesten met die mensen ook af en toe lekker kunnen sparren."



*‘Bij RSM
kom ik
mensen
tegen
die ik
serieus
kan
nemen’*

**‘GELIJKWAARDIGE
SPARRINGPARTNER’**

Met de mensen van RSM was er direct een klik, zegt Van Hartskamp. "En in de praktijk blijkt het ook echt goed te werken. Ze zijn professioneel en hebben altijd tijd voor ons, ook op onverwachte momenten. En weet je", zegt hij met een knipoog, "ik ben nogal eigenwijs en heb een gelijkwaardige sparringpartner nodig die af en toe wat tegengas geeft. Maar dat accepteer ik alleen van iemand die ik serieus kan nemen. Bij RSM kom ik die mensen gelukkig tegen."

ALTERNATIEVE ELFSTEDENTOCHT AL 15 JAAR EEN SUCCES IN HET BUITENLAND

≡ JAAP BONKENBURG 📷 FRANS STROUS EN EIGEN COLLECTIE



TOINE DORELEIJERS EN HENDRIK-JAN VAN DEN BOGAART ORGANISEREN MET HUN STICHTING WINTERSPORTEN VANUIT VALKENSWAARD AL 15 JAAR DE ALTERNATIEVE ELFSTEDENTOCHT MET CIRCA 6000 DEELNEMERS OP HET BEVROREN MEER IN KARINTHIË. “OM EEN NEDERLANDS EVENEMENT OVER DE GRENS TE ORGANISEREN, IS ONDANKS DE EENWORDING VAN EUROPA MAKKELIJKER GEZEGD DAN GEDAAN.”



Toine Doreleijers (l) en Hendrik-Jan van den Bogaart (r)

Om met een anekdote te beginnen, niemand minder dan James Bond blijkt aan de basis te staan van de Alternatieve Elfstedentocht in Oostenrijk. Organisator van het eerste uur Aart Koopmans zag in de film Living Daylights de superheld met een auto over het ijs van de Weissensee scheuren om zijn achtervolgers van zich af te schudden. Als een auto plus hele filmcrew en apparatuur het ijs op kan, moet het bevroren oppervlakte ook een flink aantal schaatsers kunnen dragen dacht Koopmans. Zo werd de Weissensee de plek waar voor de eerste keer de Alternatieve Elfstedentocht werd verreden. Dat was in 1989 met Dries van Wijhe (bijnaam Dolle Dries) als winnaar.

VEILIGHEID VOOROP

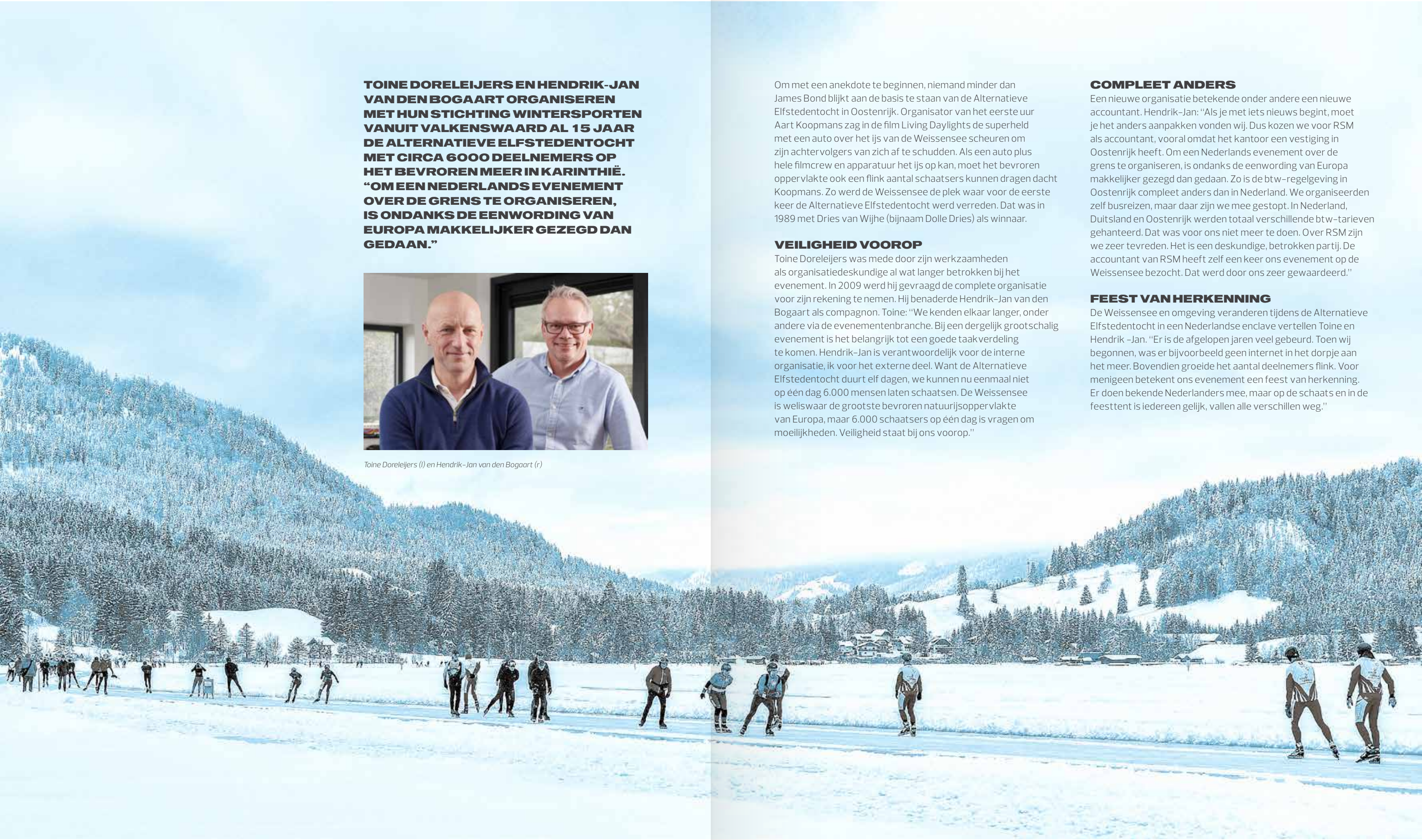
Toine Doreleijers was mede door zijn werkzaamheden als organisatiedeskundige al wat langer betrokken bij het evenement. In 2009 werd hij gevraagd de complete organisatie voor zijn rekening te nemen. Hij benaderde Hendrik-Jan van den Bogaart als compagnon. Toine: “We kenden elkaar langer, onder andere via de evenementenbranche. Bij een dergelijk grootschalig evenement is het belangrijk tot een goede taakverdeling te komen. Hendrik-Jan is verantwoordelijk voor de interne organisatie, ik voor het externe deel. Want de Alternatieve Elfstedentocht duurt elf dagen, we kunnen nu eenmaal niet op één dag 6.000 mensen laten schaatsen. De Weissensee is weliswaar de grootste bevroren natuurijsoppervlakte van Europa, maar 6.000 schaatsers op één dag is vragen om moeilijkheden. Veiligheid staat bij ons voorop.”

COMPLEET ANDERS

Een nieuwe organisatie betekende onder andere een nieuwe accountant. Hendrik-Jan: “Als je met iets nieuws begint, moet je het anders aanpakken vonden wij. Dus kozen we voor RSM als accountant, vooral omdat het kantoor een vestiging in Oostenrijk heeft. Om een Nederlands evenement over de grens te organiseren, is ondanks de eenwording van Europa makkelijker gezegd dan gedaan. Zo is de btw-regelgeving in Oostenrijk compleet anders dan in Nederland. We organiseerden zelf busreizen, maar daar zijn we mee gestopt. In Nederland, Duitsland en Oostenrijk werden totaal verschillende btw-tarieven gehanteerd. Dat was voor ons niet meer te doen. Over RSM zijn we zeer tevreden. Het is een deskundige, betrokken partij. De accountant van RSM heeft zelf een keer ons evenement op de Weissensee bezocht. Dat werd door ons zeer gewaardeerd.”

FEEST VAN HERKENNING

De Weissensee en omgeving veranderen tijdens de Alternatieve Elfstedentocht in een Nederlandse enclave vertellen Toine en Hendrik-Jan. “Er is de afgelopen jaren veel gebeurd. Toen wij begonnen, was er bijvoorbeeld geen internet in het dorpje aan het meer. Bovendien groeide het aantal deelnemers flink. Voor menigeen betekent ons evenement een feest van herkenning. Er doen bekende Nederlanders mee, maar op de schaats en in de feesttent is iedereen gelijk, vallen alle verschillen weg.”



KLIMAAT

De klimaatverandering laat ook de Alternatieve Elfstedentocht niet onberoerd vertellen de twee organisatoren. “De winters worden korter, het ijs dunner en de neerslag valt steeds onvoorspelbaarder. Zo konden we al vijf dagen niet het ijs op omdat er te veel sneeuw was gevallen. Ons streven is ons evenement in 2030 klimaatneutraal te laten zijn. Wij worden met de klimaatverandering geconfronteerd, als we ons steentje kunnen bijdragen het tij te keren doen we dat vanzelfsprekend.

Het spektakel op de Weissensee is voor de vitaliteit van mensen van groot belang. Bedrijven doen mee, er worden gezamenlijke trainingen georganiseerd. Bij vitaliteit moet je immers doelen stellen. Daar is de Alternatieve Elfstedentocht bij uitstek geschikt voor. Want je schaatst niet zo maar even 200 kilometer op één dag.”

RSM EINDHOVEN STAAT DICHT BIJ DE KLANT, OOK OP HET IJS.

‘RSM OVER DE ALTERNATIEVE ELFSTEDENTOCHT’

“Je wilt snappen waar het om gaat”. En dus vertrokken Erik Bosmans (Senior Accountant) en Luc de Corte (Tax Director) van RSM Eindhoven naar de Weissensee om met eigen ogen naar de door Stichting Wintersporten georganiseerde Alternatieve Elfstedentocht te aanschouwen. “We willen als RSM zo dicht mogelijk bij de klant staan. Omdat je dan andere dingen ziet die relevant zijn, om beter te snappen waarom bepaalde afwegingen en keuzes gemaakt worden”, aldus Luc de Corte.

Wat zag Luc de Corte op de Weissensee in Oostenrijk? “Het is een geweldig professioneel opgezet evenement waar de sport centraal staat. Het feest komt daarna.

We hebben de stichting onder andere bijgestaan op fiscaal gebied in zowel Nederland als Oostenrijk. Op dat moment komt het vaak aan op details en die zie je pas als je er geweest bent. Als RSM investeren wij in tijd en aandacht voor de klant. Er ontstaat een relatie waar wij een hoop voor terug krijgen. Het is de manier om te bepalen wat op de lange termijn goed voor een klant is.”

Tot slot; zien we Luc ooit op stalen noren tijdens de Alternatieve Elfstedentocht over het ijs van de Weissensee glijden? “Ik kan een beetje schaatsen. Toine is een meester om mij te prikkelen. Ik heb ooit op de Weissensee een clinic gevolgd van marathonschaatser Richard van Kempen. Maar je moet echt iets in je mars hebben om deze tocht te volbrengen. Af en toe kriebelt het wel bij mij, maar of het er ooit van komt, betwijfel ik.”

Pleased to meet you

“IK GA
ALTIJD
VOOR HET
HOOGST
HAALBARE
EN DAT
NEEM IK
MEE IN
MIJN
WERK”

≡ VANESSA VAN ZALM @ ERIK VAN DER BURGT

SANDER GROENHEIJDE (26) IS TAX CONSULTANT BIJ RSM EN TOPHOCKEYSPELER. HIJ WERKT IN AMSTERDAM, WOONT IN DEN HAAG EN SPEELT HOOFDKLASSE HOCKEY BIJ HDM. BEGIN DIT JAAR DEBUTEERDE HIJ BOVENDIEN IN ORANJE EN KWAM HIJ MET HET NEDERLANDS HEREN ZAALHOCKEYTEAM UIT OP HET WK IN ZUID-AFRIKA. DAAR GREPEN ZE NÉT NAAST HET GOUD. “IK KRIJG BIJ RSM ALLE RUIMTE OM WERK EN SPORT TE COMBINEREN. EEN ENKELE GRAP DAARGELATEN KIJKT NIEMAND RAAR OP ALS IK EERDER WEG MOET VOOR EEN TRAINING.”



Sander stond al vanaf zijn zesde op het hockeyveld. “De dynamiek op en rond de hockeyclub heeft me gevormd tot wie ik nu ben. Het functioneren binnen een team, hoe zie jij anderen en hoe zien anderen jou? Het draagt allemaal bij aan de manier waarop je in het leven staat. En ja, ik speel om te winnen, ik heb de ambitie om altijd voor het hoogst haalbare te gaan, en dat neem ik ook mee in mijn werk.”

Hockey bracht hem ook bij RSM. “Via clubgenoot Menno Boermans kwam ik in contact met Marco Jansze, fiscaal partner bij RSM en zo belandde ik op de (internationale) tax-afdeling in Amsterdam. In eerste instantie nog met een contract voor zeven maanden, omdat ik daarna wilde reizen. Maar corona besliste anders en inmiddels ben ik hier al twee jaar enorm op mijn plek. Met name de afwisseling in werkzaamheden, vind ik heel prettig: aangiftes, advieswerk en af en toe

due dilligence op de M&A-praktijk. Ik zie alle verschillende kanten van belastingadvies.”

IN ORANJE

Dat Sander begin februari met de Nederlandse Heren Zaalhockey aan de afslag stond van het WK in Pretoria, was geheel onverwacht. “Ik was er totaal niet mee bezig geweest. Er waren echter spelers uitgevallen voor het WK-traject, waardoor er ruimte in de selectie was ontstaan. Zodoende werd ik in december samen met tien andere hoofdklassespelers uitgenodigd om aan te sluiten bij de selectietrainingen voor een plek in de WK-trainingsgroep. Ik heb direct overlegd met Marco Jansze, hij zei: ‘Dit moet je doen, met werk regelen we het wel’ en vanaf dat moment ben ik er vol voor gegaan.” Eind januari hoorde hij dat hij bij de definitieve WK-selectie zat.

“Het is ontzettend bijzonder om voor je land te mogen uitkomen, het Wilhelmus te horen, te beseffen dat je met de beste Nederlandse hockeyers in de zaal tegenover de beste spelers van de wereld staat. Uiteindelijk verloren we de finale tegen Oostenrijk nipt op shoot-outs – stiekem baal ik daar nog steeds van – maar het was hoe dan ook een fantastische ervaring.” Wat het eerstvolgende hoofdtoernooi betreft ligt alles weer open. “Maar krijg ik een uitnodiging voor de selectiegroep – en dat verwacht ik eigenlijk wel – dan wil ik er absoluut weer voor gaan.”

WERK EN SPORT

Zo'n internationaal titeltoernooi in de zaal schopt je (werk)agenda behoorlijk in de war, weet Sander inmiddels. “Het

is met name een kwestie van alles goed regelen, strak plannen en naar beide kanten duidelijk maken wat er speelt. Daardoor kan het. Maar het belangrijkste is dat ik vanuit mijn werk alle medewerking krijg om dit in goede banen te leiden. Ik kan flexibele uren maken en altijd zijn mijn collega's bereid werk over te nemen, me te helpen waar maar kan.”

“Het is voor mij enorm belangrijk om dit de komende jaren te kunnen blijven combineren. Sinds deze winter is RSM ook shirtsponsor geworden van HDM. Mooi om te zien hoe die band tussen mijn werkgever en de hockeyclub sterker wordt, en daarmee de link tussen mijzelf, mijn sport en mijn werk. Bij deze organisaties gaat het om méér dan alleen topsport of om zoveel mogelijk geld te verdienen, beiden hebben oog voor de maatschappelijke kant. Sowieso is er bij RSM een grote connectie met sport. Dat zie je aan het partnership met NOC*NSF (meer daarover op pagina 30, red.), maar je merkt het ook aan de mensen en de gesprekken bij het koffiezetapparaat. En juist dat spreekt mij hier zo aan.”

VOOR ALTIJD FIT

“Sport is mijn belangrijkste uitlaatklep. Het geeft energie en zorgt ervoor dat goed in mijn vel zit. Mocht hockey voor mij op een zeker moment geen optie meer zijn, dan stort ik me vast en zeker weer op iets anders. Bijvoorbeeld padel, crossfit of golf, dingen die ik overigens ook nu al regelmatig doe. Maar ik kan me niet voorstellen dat ik ooit niet zou sporten.”

*Van fashion statement
tot sportprestaties:*

STOX ENERGY SOCKS VEROVEREN DE MARKT



INEENS DUIKEN ZE OVERAL OP. STOX ENERGY SOCKS ZIJN DÉ TRENDY COMPRESSIEKOUSEN, DIE JE STEEDS VAKER TEGENKOMT BIJ DE GROTE HARDLOOP-, WIELER-, TENNIS- OF PADELEVEMENTEN. “DE COMBINATIE VAN FUNCTIONALITEIT EN STIJL MAAKT ONZE SOKKEN AANTREKKELIJK VOOR ZOWEL SPORTERS ALS MODE-BEWUSTE MENSEN”, ZEGT HUIDIGE CEO STIJN NUIJTEN. HOE EEN SPORTIEVE STARTUP UITGROEIDE TOT SERIEUZE SPELER OP DE EUROPESE MARKT.

≡ VANESSA VAN ZALM @ SANDER NIEUWENHUYIS

Het geheim van de energiekousen is 'degressieve compressie'. Deze beproefde technologie zorgt ervoor dat de sok strakker zit rond de voet en geleidelijk minder druk uitoefent richting de kuit. Hierdoor wordt de bloedcirculatie gestimuleerd en afvalstoffen sneller afgevoerd. De sokken verminderen op die manier spierpijn, helpen kramp en blessures voorkomen en bevorderen het uithoudingsvermogen tijdens inspanning. Er zijn speciaal ontworpen modellen voor hardlopen, wandelen en skiën, maar ook wie of veel reist of een staand beroep uitoefent, bijvoorbeeld in de horeca- en evenementenbranche, kan veel baat hebben bij de sokken van STOX.

BEPROEFDE TECHNOLOGIE IN EEN NIEUW JASJE

Het STOX-team is veertien man sterk en houdt kantoor in het Olympisch Stadion in Amsterdam. Een van de oprichters is Caspar Disselhoff, zoon van een vooraanstaand vaatchirurg die gespecialiseerd is in spataderen. Vanuit medische hoek was er vraag ontstaan naar een comfortabeler, betaalbaarder en aantrekkelijker steunkous, en Disselhoff vond productiemogelijkheden in Italië. Daar worden de kleurrijke compressiesokken gemaakt van hoogwaardige Europese materialen op speciale rondbreimachines. De startup trok al snel investeerders aan, waaronder Slingshot Ventures, bekend van onder meer de VanMoof-fietsen. In 2019 trad Wouter de Keizer toe als algemeen directeur en kon de onderneming zich actiever op de markt gaan begeven.

Het bedrijf is onder zijn leiding ontzettend hard gegroeid. Recentelijk nam Stijn Nuijten de rol van CEO op zich, waardoor De Keizer nu als CCO de focus volledig kan leggen op het veroveren van de B2B-markt: er liggen al STOX Energy Socks bij verschillende retailwinkels in Nederland, zoals Etos en Intersport Twin Sport, en ook bij de grote Veritas-keten in België.

DE KRACHT ACHTER HET MERK

Om het merk te vergroten werkt de Amsterdamse sokkenfabrikant samen met een groot aantal ambassadeurs. Zo dragen onder anderen topsporters Primož Roglič, Robin Haase, de gebroeders De Boer en Marianne Vos de compressiekousen tijdens hun sportieve activiteiten en delen hun positieve ervaringen. Daarnaast heeft STOX belangrijke sponsorships

en partnerships afgesloten, met onder meer de Nederlandse tennisbond, de wandelbond en de Jumbo-Visma schaats- en wiel ploeg. Ook zijn ze onderdeel van het TeamNL support netwerk van NOC*NSF en dragen verschillende hockey- en (top-) voetbalteams de sokken onder hun standaardkousen tijdens wedstrijden en trainingen (Sparta Rotterdam, Feyenoord).

Nuijten: “Op het moment dat topsporters onze sokken dragen, maakt dat het gebruik 100% geloofwaardig. Zo liep de vrouwelijke winnaar van de NN Marathon Rotterdam onlangs op STOX, evenals Arjen Robben, Erben Wennemars en nog veel meer bekenden. Ja, dan gaat het hard, vooral doordat hardlopers een van onze grootste doelgroepen zijn.” In samenwerking met Golazo Nederland worden nog vijf andere grote hardloopevents gesponsord, waaronder de ASML Marathon Eindhoven – waar RSM met de RSM City Run naamgever is van de vijf kilometer afstand – en de City-Pier-City-race in Den Haag.

DE WEG NAAR BESTENDIGHEID

De coronajaren zorgden voor een explosieve groei. Volgens Nuijten met name dankzij de toenemende interesse in sporten vanuit huis. “Inmiddels bevinden we ons in wat rustiger vaarwater en ligt onze focus meer op de structurering van processen. Er wordt nog steeds veel geïnvesteerd, maar tegelijkertijd streven we ook naar winstgevendheid en evalueren we zorgvuldig hoe snel we kunnen en willen groeien. In het begin deed een handvol mensen alles zelf, gaandeweg worden de taken opgesplitst in verschillende functies en gaan we planmatiger werken. Denk aan finance, branding, retail en (performance) marketing. Zo brengen we structuur aan in HR-procedures, om nieuw talent aan te trekken en te behouden, en ook denken we na over de inrichting van meetings en effectieve communicatie. Want met z’n tweeën aan tafel is wel wat anders dan met z’n veertienen.”

DATA DRIVEN ONTWIKKELING

Intussen spelen ook data in alle soorten en maten een steeds belangrijker rol. “Zonder helder inzicht in je markt-, marketing- en financiële gegevens, kun je niet (bij)sturen. Om te kunnen zien wat werkt en wat niet, zijn we dat nu zoveel mogelijk aan het centreren: bestaande klanten, nieuwe klanten, landen, doelgroepen, afzetgebied. Hoeveel hardloopsokken verkoop je aan vrouwen boven de 50? Hoeveel dagelijkse modellen aan de jeugd? In het begin draait alles puur om productiecapaciteit, maar ben je eenmaal aanbeland in een bestendiger, professionelere fase, dan wordt cashflowmanagement ineens superbelangrijk. En daarvoor moet je boekhouding héél goed op orde zijn. Onderdeel van de professionaliseringsslag die je maakt, is dat je er een goede adviseur bij betreft.”

SAMEN WERKEN AAN PROFESSIONALISERING

Sinds augustus 2022 is Thomas Postma als CFO de financieel verantwoordelijke bij STOX Energy Socks. Volgens hem zit goed adviseurschap 'm vooral in de kennis of kunde die je zelf niet in

huis hebt, maar die onmisbaar is voor bepaalde efficiëntie- en kwaliteitsslagen in de administratie. "In RSM hebben we een partner die bijzonder goed is in het inregelen van processen en het aanbrengen van een bepaalde structuur. Samen zijn we dit bedrijf, dat in korte tijd extreem hard is gegroeid, steeds slimmer en beter aan het neerzetten. Een enorme klus, waarbij we de specifieke expertise van RSM echt nodig hebben." Dat het daarbij soms best een beetje schuurt, is volgens Postma prima. "Het hoort bij deze fase van gezamenlijk opbouwen."

BREED GEORIËNTEERDE DIENSTVERLENING

In eerste instantie betrof de bijdrage van RSM de voorbereiding van jaarrekening en rapportage, inmiddels zijn daar de fiscale aangiftes en sinds kort ook de loonadministratie aan toegevoegd. Postma: "Heel prettig om zoveel bij één partij te kunnen onderbrengen, dat er als het ware één overzichtelijk aanspreekpunt is – al overleg ik in de praktijk met meerdere personen. Het contact met RSM is informeel, altijd toegankelijk

en als ik bel wordt er direct professioneel actie ondernomen. Misschien dat we hun hulp in de toekomst ook voor de inrichting van de afzonderlijke bv's inschakelen, maar voorlopig hebben we genoeg om mee aan de slag te gaan, zeker op het gebied van de boekhouding. Daarom zit vanuit RSM Pim Nierop één vaste dag per week bij ons op kantoor."

BRAND AWARENESS EN GROEISTRATEGIE

Vraag je Stijn Nuijten naar de grote succesfactor voor de groei van STOX Energy Socks, dan noemt hij vóór alles het design en de samenwerking met de bekende sportteams en atleten. "Het zijn mooie sokken, ze vallen ontzettend op, en gecombineerd met de talloze ambassadeurs die ze dragen, heeft dat onze naamsbekendheid ontzettend vergroot. Maar we hebben dan ook een team dat zich volledig toelegt op de promotie van het merk via social media; we creëren alle content zelf en alle online advertentie-inspanningen beheren we zelfstandig."



Van links naar rechts:
Stijn Nuijten, Thomas Postma en
Caspar Disselhoff

*In deze fase van opbouw
en structurering* **HEBBEN WE DE SPECIFIEKE KENNIS
VAN RSM HARD NODIG.**

Kijk je naar kwaliteit van de materialen en compressie, dan is STOX absoluut top in de markt. "Natuurlijk zijn er wel concurrenten, ook wat Chinese merken die ons kopiëren, maar zonder de juiste compressieklasse en drukverdeling leveren zij eigenlijk gewoon een (te) strakke sok. Vandaar dat ons product met zo'n 45 euro ook net wat duurder is." Inmiddels komt ruim 40% van de omzet uit de omringende Europese landen en ligt het zwaartepunt voor verdere groei met name in België, Duitsland en Oostenrijk, vanwege het skiën. "We moeten echt nog aan de bak met onze merkbekendheid daar, maar de marktpotentie is giga. Net als in Nederland willen we ook in die landen uiteindelijk gaan werken met ambassadeurs en partnerships met de sportbonden."

MEDEWERKERS EN SPORT

Zijn STOX-medewerkers zelf ook fanatieke sporters? Nuijten knikt bevestigend. "We hebben hier wielrenners, hardlopers en partnershipmanager Martijn Elffers was tophockeyer en komt bij de hockeybond vandaan." Zelf is hij skiër, kitesurfer en enthousiast padeller. "Met Padel Plaza bestaat er een (sponsor) deal, waarbij ons hele team op vaste tijdstippen kan komen spelen. En daar wordt door iedereen gretig gebruik van gemaakt. Dat geldt voor collega's onderling, maar ook in combinatie met klanten of ambassadeurs. In feite is padel het nieuwe golf. Het is zelfs de snelst groeiende sport van Nederland, dus daar zijn we graag bij."

"Het is altijd een goed idee om medewerkers te stimuleren om meer te bewegen. Tenslotte is vitaliteit een gedeelde verantwoordelijkheid tussen organisatie en werknemer, en als werkgever heb je de taak om jouw mensen over dit onderwerp te laten nadenken. Zo zie je steeds vaker sportscholen op of rond werkplekken verschijnen, maar je kunt ook gewoon de mogelijkheid – én tijd – bieden om regelmatig een rondje buiten te lopen. Zelf beschikken wij op kantoor over diverse sta-bureaus voor de liefhebber, en er is een douche in het pand aanwezig, zodat teamleden die graag op de racefiets naar hun werk komen, zich kunnen opfrissen. Bijdragen aan de gezondheid van je medewerkers zorgt namelijk niet alleen voor verhoogde creativiteit en productiviteit, maar het is ook dé manier om jonge mensen aan je bedrijf te verbinden en dus te behouden. En juist dat is in deze tijd zo belangrijk."

TIP VAN HET JAAR

Niet zonder trots meldt Nuijten tot slot dat de STOX Socks ook in de vitaliteitsprogramma's van grote organisaties zoals Heineken en Pon worden ingezet. "Het liefst zie ik uiteraard de hele wereld in compressiekousen. Maar dat is omdat ik weet dat iedereen die ze aantrekt – óók verpleegkundigen en specialisten met een eigen praktijk – het steevast de beste tip van het jaar noemt. Het is echt ongelooflijk hoeveel positiviteit wij terug krijgen van consumenten! Ik kijk dan ook uit naar het moment dat het ooit volkomen normaal is om dit soort lange sokken overal te dragen."



MARK TUITERT

OP ZATERDAG 20 FEBRUARI 2010 BEHAALDE MARK TUITERT EEN GOUDEN MEDAILLE OP DE 1500 METER TIJDENS DE OLYMPISCHE WINTERSPELEN IN VANCOUVER. MAAR MARK TUITERT KAN MEER, HIJ HEEFT EEN BREDE INTERESSE. DAT BLEEK ONDER ANDERE IN 2019 TOEN HIJ DE FINALE HAALDE VAN DE SLIMSTE MENS. MET RUIM 150 PRESENTATIES IN EEN JAAR IS MARK TUITERT EEN VEELGEVRAAGD SPREKER. VITALITEIT EN ONDERNEMEN, HET ZIJN ONDERWERPEN WAAR HIJ HET GRAAG OVER HEEFT. HIJ WIL ONDERNEMERS INSPIREREN HUN DROMEN WAAR TE MAKEN EN DE REALITEIT ONDER OGEN TE ZIEN. ZES VRAGEN VOOR MARK TUITERT.

WAT VERSTA JIJ ONDER VITALITEIT?

"Vitaliteit is een beetje een containerbegrip. Het draait bij mij om drie begrippen: emotioneel, mentaal en fysiek. Dat je een goede gezondheid hebt. Daar begint alles mee vanzelfsprekend. Dat je tussen je oren de zaken op een rijtje hebt, dat je fysiek tot bepaalde inspanningen in staat bent, het klinkt zo logisch. Maar toch is de waarheid soms anders."

HOE ZIE JIJ DE RELATIE TUSSEN VITALITEIT EN ONDERNEMERSCHAP?

"Die is heel concreet. Autonomie is mijn belangrijkste kernwaarde. Met betrekking tot het ondernemerschap betekent dit dat je als ondernemer zelf moet kunnen bepalen waar je naar toe gaat, waar je blij van wordt. Het gaat in mijn optiek niet alleen om het halen van doelen, wat je doet moet bij je passen. Als je dingen doet waar je niet gelukkig van wordt, gaat het mis. Een ondernemer, man of vrouw, moet die dingen doen waar hij gelukkig en blij van wordt."

IN HOEVERRE HEEFT HET BEDRIJVEN VAN TOPSPORT BIJGEDRAGEN AAN JOUW ONTWIKKELING?

"Als je topsport bedrijft, moet je met je billen bloot. Dat geldt eveneens voor ondernemen. Alles moet op de juiste plek

liggen, je moet heel vitaal zijn, emotioneel fit. Mijn ouders lagen tijdens mijn topsportcarrière in scheiding. Dat was voor mij geen prettige periode. Maar ik wist dat ik het een plek moest geven, dat ik het zeker niet moest verdringen. Als je er niets mee doet, blijft het in je hoofd spoken. Dat zorgt voor een belemmering. Emotionele stabiliteit is essentieel. Je kunt je niet verstoppen als je de top wilt halen. Dat is één van de lessen die topsport mij leerde. Want het laatste facet ben je zelf."

WAT IS DE RELATIE TUSSEN HET STOÏCISME, DE FILOSOFIE DIE JIJ AANHANGT, EN ONDERNEMEN?

"Het stoïcisme leert ons nutteloze emoties uit te bannen. Als ondernemer en topsporter heb je bepaalde dingen niet in de hand. Er is een ongeluk gebeurd en je komt in een file terecht, het is druilerig weer, het is zonde van je tijd om je daar druk over te maken. Leer dingen te accepteren die je niet kunt veranderen, ga je niet te buiten aan secundaire en dus nutteloze emoties."

JE HEBT OOK EEN BOEK OVER DIT ONDERWERP GESCHREVEN MET ALS TITEL 'DRIVE'. WAT IS DAARIN JE BOODSCHAP?

"Drive is de innerlijke motivatie om tot iets te komen. Het heeft te maken met gedrevenheid, weten waar je naartoe wilt in het leven. Het heeft een directe relatie met mijn kernwaarde autonomie.

Het is natuurlijk super moeilijk te achterhalen wie je bent en wat je wilt. Maar ik ben ervan overtuigd dat je als je je interne waarde weet, je meer kunt bereiken in het leven. Toen ik een jaartje of 11 was, schaatste ik een beetje in het rond. Ik wilde piloot in een jachtvliegtuig worden of architect. Ik droomde niet van Olympisch goud. Tot ik meer vertrouwen kreeg en onder ogen zag waar mijn capaciteiten lagen. Want je moet je eigen dromen realiseren, niet die van een ander. Dromen kunnen dromen blijven, maar ergens kruist de droom de realiteit. Daar ligt je pad."

EN WAAR LIGT JOUW PAD?

"Ik probeer te inspireren. Ik kom nu net bij een bedrijf vandaan, een logistieke dienstverlener, waar ik een team medewerkers onder mijn hoede had. 'Je hebt van jouw passie onze passie gemaakt', zei iemand. Omdat mensen blij worden van stappen die ze zetten. Daar word ik op mijn beurt blij van. Dat geldt ook voor werken in teamverband. Ik kan niet alles zelf. Erken dat er mensen zijn die dingen beter kunnen. Geef ze vertrouwen, maak ze verantwoordelijk. Ga partnerships aan. 'Ik verleen jou een dienst dus...' Zo werkt het niet. Je doet dingen samen. Dat geldt eveneens voor mijn RSM-accountant. Die weet meer van cijfertjes dan ik. Hij doet de dingen waar hij goed in is en ik doe de dingen waar ik goed in ben. Dat maakt mij heel blij."

'Je moet je eigen dromen realiseren, niet die van een ander'



In's and outs



VITALITEIT: ZOVEEL MEER DAN ALLEEN BEWEGING

HENK ZEILSTRA IS ALS HR-DIRECTEUR VERANTWOORDELIJK VOOR HET VITALITEITSBELEID BIJ RSM EN VOOR EVENTUELE ONDERSTEUNING VOOR MEDEWERKERS OM MENTAAL EN FYSIEK GEZOND TE BLIJVEN. HIJ WEEET HET MAAR AL TE GOED: FIT BLIJVEN GAAT NIET VANZELF.

≡ VANESSA VAN ZALM @ SANDER NIEUWENHUIJS

Je hebt mensen die van nature veel aan sport en beweging doen en mensen die je daartoe moet aanzetten. Zelf behoort Zeilstra tot die laatste categorie. "Omdat ik weet dat het goed voor me is, beweeg ik wanneer het kan. Twee à drie keer per week een uurtje wandelen, wat in de tuin werken, eens in de week Fit20-fitness en sinds vorig jaar doe ik aan roeien. Een kleine mix van beweging is al goed. Dat is ook de rode draad van elk vitaliteitsbeleid: het maakt niet uit hóe, maar zorg dat je iets doet."

WERKGEVERSPECTIEF

Zeilstra benadrukt: "Vitaliteit is voor een werkgever van het allergrootste belang. Om te beginnen wil je niet dat mensen ziek worden door hun werk of door werkgerelateerde zaken. Daarbij kampen we al jarenlang met een medewerkerstekort. Valt er iemand uit dan komt de druk om diegene te vervangen of om werk over te nemen bij de collega's te liggen die niet ziek zijn,

waardoor zij het nóg drukker krijgen dan ze het al hadden. Een zeer onwenselijke situatie. En last but not least bestaat er ook puur bedrijfsmatig een directe relatie tussen laag ziekteverzuim en goede resultaten. Minder ziekte-tijd betekent meer declarabele uren en dus hogere winst en omzet. We zijn geen fabriek met machines, nee, bij ons draait het om echte mensen, die thuis, op kantoor of bij de klant actief zijn. In feite produceren we uren. En om deze mensen zo fit en vitaal mogelijk te houden, hebben we een aantal initiatieven uitgerold."

VITALITEITSBUDGET

Zo biedt RSM al haar medewerkers een vitaliteitsbudget aan, dat vrij te besteden is aan bijvoorbeeld een favoriete sport. "Sommigen betalen er hun sportschoolabonnement van, anderen de contributie voor tennis, voetbal of hockey, en weer anderen spenderen het aan dingen die de geestelijke conditie versterken, zoals yoga, massage of

meditatie. Ook wordt het gebruikt voor muzieklessen, omdat zelf muziek maken erg rustgevend schijnt te zijn. We zijn niet heel streng in het toekennen van aanvragen voor het budget, zolang er maar een duidelijke relatie is met vitaliteit en gezondheid. De een spaart, de ander laat het maandelijks uitkeren; al met al maakt een behoorlijk aantal collega's gebruik van de regeling."

SIGNALLEN OPVANGEN

Een budget is één ding, daarnaast is het zaak om op tijd te signaleren of iemand 'kopje onder' dreigt te gaan, aldus de HR-directeur. "Dat betekent dat we goed opletten wanneer mensen regelmatig meer uren maken dan afgesproken is. Heb je het té druk, dan is dat slecht voor jouw welzijn, maar het beïnvloedt ook je werk negatief. Je denkt vaak onvoldoende na, handelt gehaast of raffelt dingen af. Natuurlijk trekken we niet al na een paar uurtjes overwerk aan de bel, maar loopt het structureel flink op,

EEN KLEINE MIX VAN BEWEGING IS AL GOED.

dan gaan we rond de tafel. Wat is er aan de hand? Hoe kunnen we helpen? Hoe kunnen we het werk anders of eerlijker verdelen? Wel aardig vond ik dat veel van onze bevindingen en beleidskeuzes werden herkend door de Inspectie voor sociale zaken en werkgelegenheid (Arbeidsinspectie), toen zij een jaar of drie geleden de werkdruk in de accountancy-sector onder de loep namen."

INDIVIDUELE COACHING

Mocht het, ondanks het preventief inzetten van het vitaliteitsbudget of het curatief ingrijpen bij te hoge werkdruk, nog altijd niet lekker lopen, dan is er de mogelijkheid voor een coachingstraject. Zeilstra: "Gebeurt er bijvoorbeeld iets heftigs in je privé-omgeving, dan kan dat in de combinatie met werk het gevoel geven dat je 'verzuipt'. In zulke gevallen bieden we coaching aan via Ginger mood, met een snelle intake zonder wachttijd en een psycholoog die je zelf kiest uit meerdere opties. In principe gaat het om vijf gesprekken, waarin je kunt onderzoeken wat er aan de hand is en welke zaken je moet aanpakken zodat het weer beter met je gaat." Heeft iemand na vijf sessies nog steeds serieuze klachten? Dan is het verstandig om naar het reguliere circuit over te stappen.

UITDAGINGEN

"Uiteindelijk loopt iedereen op enig moment in het leven wel ergens tegenaan", vervolgt hij. "Afhankelijk van de levensfase waarin je zit. Zo kampt met name de jongere generatie met

fear of missing out (fomo). Maar wil je alle verjaardagen, hobby's en fatsoenlijk werken in één week inpassen, dan krijg je onherroepelijk te maken met keuzestress. En kies je verkeerd, dan loopt het fout. Andere medewerkers hebben een grote neiging tot perfectie, horen voortdurend dat het-kan-nog-beter-stemmetje in hun hoofd, dat zonder hulp niet zomaar zal zwijgen. En dan is er nog de fase waarin het thuis en op carrièregebied even heel druk wordt, bijvoorbeeld wanneer je, met een relatie en jonge kinderen, aan de accountantsopleiding begint. Terwijl het werk gewoon doorgaat. Niet zo gek dat het dan moeilijk is om tijd voor jezelf te vinden en over je lichamelijke en geestelijke fitheid te blijven waken."

Hij waarschuwt: burn-outs zijn al lang niet meer alleen iets van de 40+'er. "Sinds we vorig jaar de ad-hoc-coaching hebben ingericht, is er aanzienlijk meer gebruik van gemaakt dan we vooraf hadden bedacht. Het voorziet duidelijk in een behoefte."

ROL VAN DE LEIDINGGEVENDE

Heb je het over vitaliteit op de werkvloer, dan is ook de rol van de leidinggevende van belang. "Een leidinggevende creëert de randvoorwaarden", legt hij uit, "zodat de werknemer het werk op een goede manier kan uitvoeren. Dat hebben we nu ook een plaats gegeven binnen ons leiderschapsprogramma, waarbij naast vitaliteit ook diversiteit nadrukkelijk aandacht krijgt. Als leidinggevende heb je immers de taak ervoor te zorgen dat je team goed presteert en gezond

blijft. Dat begint ermee dat je je daarvan bewust bent en dat je problemen niet puur als de verantwoordelijkheid van de werknemer beschouwt. Daarnaast is het van belang dat je signalen herkent, zowel bij jouw teamleden als bij jezelf. Het gaat dus altijd over jou: als leidinggevende of als persoon. Ga daarom bij jezelf na hoe jij, gegeven jouw leiderschapsstijl, je mensen in de dagelijkse praktijk helpt om vitaal te blijven."

JE PRIVÉLEVEN MANAGEN

In een tijd waarin het werktempo hoog blijft en de behoefte aan nieuwe collega's almaar toeneemt, is het van essentieel belang om goed op jezelf te passen. "Zorg dat je zowel zakelijk als privé goed functioneert. Leer keuzes maken, met verwachtingen omgaan en pak aan wat je in de weg zit. Veel mensen denken wel te kunnen dealen met ingrijpende levensgebeurtenissen zoals echtscheiding of het overlijden van een dierbare, maar krijgen daar achteraf toch last van. Dan komt het onverwachts terug. Check daarom regelmatig hoe het écht met je gaat en neem genoeg rust daarvoor. Een persoonlijke tip: probeer je privéleven niet te managen alsof het werk is. Dan wilde ik in het weekend drie verschillende vrienden bezoeken, alleen omdat ze 'zo handig' bij elkaar op de route woonden. Nu bezoek ik er één en maak daarna een fijne wandeling. Zo ziet mijn zondag er ineens heel anders uit."

HET ONBEWUSTE BEWUST MAKEN

Wie zijn eigen patronen (her)kent, kan daar z'n voordeel mee doen. "Je wordt ruwweg gevormd in de periode van je achtste tot je twaalfde; van daaruit ontwikkelen zich allerlei onwillekeurige mechanismen. In de psychologie zie je wel dat kinderen die weinig aandacht van hun ouders krijgen, dat compenseren door te rebelleren of door altijd de beste te willen zijn. Om toch maar gezien te worden. Kort door de bocht natuurlijk, maar zo iets kan verklaren waarom je in je huidige job dubbelhard werkt of continu wilt presteren, terwijl dat een heel vermoeiende manier is om in de wereld

te staan. Neem daarom de tijd om na te denken over je onbewuste gedrag en kijk hoe je dat bewust kunt maken. Want dan kun je gaan sturen."

Die boodschap wordt onder meer uitgedragen in de interne communicatie van RSM. Zeilstra legt uit dat op basis van het (anonieme) periodiek medisch onderzoek er een duidelijke top 3 zichtbaar werd van factoren die voor veel collega's een uitdaging vormen. 1: goed slapen, 2: gezond eten en 3: alcoholgebruik. Met direct op 4: voldoende bewegen. "Hierop passen we onze berichtgeving aan, bijvoorbeeld door extra aandacht te vragen voor de Week van de Slaap."

ONDERZOEK

Maar hoe krijg je mensen nou daadwerkelijk in beweging? Om dat te (helpen) ontdekken wordt er op dit moment meegewerkt aan een promotieonderzoek naar vitaliteit vanuit het RIVM. Bij drie RSM-vestigingen voert een speciale werkgroep specifieke acties uit om gezond(er) leven en fysieke activiteit onder medewerkers te stimuleren. Bij drie andere vestigingen gebeurt niets extra's, dat is de controlegroep. De medewerkers van de zes vestigingen vullen vragenlijsten in, ondergaan diverse lichamelijke

metingen (hartslag, bloeddruk, algehele conditie) en rond de zomer zal blijken of de experimentele groep daadwerkelijk op een betere beleving van gezondheid uitkomt, inclusief betere biologische waarden, dan de controlegroep. Zeilstra: "Dat we aan een dergelijk onderzoek meedoen, geeft wel aan hoe serieus we het nemen."

SPONSOR- EN PARTNERSHIPS

Dat wordt ook zichtbaar in de vele sponsoring van RSM van sportieve evenementen, waaronder het spraakmakende partnership met NOC*NSF. "Topsport gaat behalve over presteren, ook over gezond leven. Je kunt tenslotte alleen zo hard werken als je geestelijk en lichamelijk topfit bent, en dat sluit prima aan bij wat wij willen uitdragen. Ook zijn we naamgever van de RSM-Wealer Ronde Maastricht, een jaarlijks wielerspektakel en de RSM City Run van de ASML Marathon in Eindhoven, en doen we mee aan events als de Hollandse 100, waarbij wordt geschaatst en gefietst voor het goede doel. Omdat we zoveel mogelijk proberen te wonen en werken in de regio van onze vestigingsplaats, ondersteunen we ook graag lokale initiatieven; van hoofdklasse hockey tot de kleinere tennis- of voetbalclub in de wijk. Dus ook op die manier dragen we bij aan sportiviteit."

“MOOI WAT ER ALLEMAAL KAN BIJ RSM”

Nathalie Bos is Junior Tax Assistant bij RSM en ondersteunt het team van fiscalisten in Hoofddorp. Het vitaliteitsbudget gebruikt zij voor gitaarlessen. “Zo’n budget triggert je om over je eigen vitaliteit na te denken. Daarbij is het zonde om zo’n potje niet te gebruiken, toch? Ik wilde al heel lang gitaar leren spelen, maar om een of andere reden heb ik mezelf daar nooit de tijd voor gegund.

Inmiddels heb ik al zo’n drie jaar om de week les en het gaat hartstikke goed! Het is een kwestie van de balans vinden, wat met twee jonge kinderen én sport én werk nog wel eens uitdagend kan zijn. Maar ik maak er nu tijd voor vrij en alleen dat al geeft enorme voldoening. Bovendien ontwikkel ik me hiermee op persoonlijk vlak. Muziek geeft energie, helemaal als je het zelf probeert te maken en het lukt een beetje. Ik word daar gelukkig van. En zo zorgt inspanning uiteindelijk voor ontspanning.”

KERNWAARDEN

Zeilstra beseft maar al te goed dat thema's als vitaliteit en diversiteit de komende jaren nog veel belangrijker worden. "De werkdruk neemt toe, meer productie met minder mensen en de krapte op de arbeidsmarkt gaat niet meer weg. En ja, er zijn wat trends in technologie waar te nemen, die van invloed zijn of kunnen zijn op onze werkzaamheden. Maar voorlopig blijft de behoefte aan arbeidskracht in onze sector alleen maar stijgen. En de vraag is: hoelang kunnen we dit tempo als maatschappij nog blijven opvoeren? Van steeds meer werk met minder slagkracht, zonder oplossingen vanuit de techniek?"

"Juist daarom is het cruciaal om mensen om je heen te hebben, die jou op tijd die spiegel voorhouden. Wees daarom geïnteresseerd in elkaar, help elkaar, ook als collega's onderling. Informeer eens of iemand nog voetbalt. Of waarom is diegene gestopt? Die betrokkenheid past prachtig in onze bedrijfscultuur, niet voor niets is het een van de kernwaarden van RSM."

Er gebeurt bij RSM best een hoop leuks op sportief gebied, vindt Nathalie. “Regelmatig koppelen we ook een sportieve activiteit aan een team- of afdelingsuitje en gaan we vooraf eerst lekker padellen of blowkarten. Want samen sporten verbindt. Daarom ben ik ook zo blij dat het RSM European Football Tournament dit jaar in Nederland plaatsvindt; voetballen met RSM-collega's uit heel Europa. Mooi dat dat allemaal kan.”



Accountancy & tax partner

RSM VOOR VIER JAAR OFFICIEEL
ACCOUNTANCY- EN TAX PARTNER
VAN SPORTKOEPEL NOC*NSF



‘WE GAAN TOPSPORTERS EN BONDEN OP EEN PRAKTISCHE MANIER ECHT ONTZORGEN’

ALS NIEUWE ACCOUNTANCY- EN TAX PARTNER VAN SPORTKOEPEL NOC*NSF GAAT RSM SPORTERS EN SPORTBONDEN ADVISEREN OP FISCAAL EN ACCOUNTANCY GEBIED. VOOR RSM BETEKENT HET PARTNERSHIP MET EEN ONBETWIST A-MERK ALS NOC*NSF EEN KANS OM ALS WERKGEVER DE NAAMSBEKENDHEID TE VERGROTEN EN ZO NIEUW TALENT TE WERVEN. “WIJ ONTZORGEN TOPSPORTERS EN SPORTBONDEN OP FISCAAL EN ACCOUNTANCY GEBIED, ZODAT ZIJ ZICH VOLLEDIG KUNNEN RICHTEN OP HUN ONTWIKKELING IN DE SPORT, NET ALS RSM ZICH INZET VOOR DE ONTWIKKELING VAN HAAR MEDEWERKERS.”

≡ HARRY VAN DAM @ FRANS STROUS

Het was half april in de skybox van de atletiekbaan op nationaal sportcentrum Papendal in Arnhem een feestelijke bijeenkomst. En daar was ook alle reden voor. Algemeen directeur Marc van den Tweel van NOC*NSF en zakelijk directeur John Bierling van de sportkoepel ondertekenden met de co-managing partners Laura Bles-Temme en Leo van Wersch van RSM officieel hun partnershipovereenkomst. Zeker de komende vier jaar gaan de organisaties intensief samenwerken in de overtuiging dat ze elkaars kracht zullen versterken.

De relatie tussen NOC*NSF en RSM is niet helemaal nieuw. "Ik kan me herinneren, dat toen ik een jonge fiscalist was, we al eens wat adviessessies voor topsporters verzorgden", vertelt Laura Bles-Temme. Maar nu is er dan echt sprake van een

partnership, waarbij onder andere Rudolf Winkenijs (tot voor kort managing partner van RSM en nog steeds lid van het dagelijks bestuur) vanaf het begin nauw was betrokken. "We zochten een landelijk sponsordoel waarbij wij als partner goed zouden passen", zegt hij. "Samen met sportmarketingbureau Triple Double zijn we op zoek gegaan en uitgekomen bij NOC*NSF, een A-merk, waarmee de samenwerking absoluut leidt tot een grotere naamsbekendheid en aantrekkingskracht van RSM als werkgever."

INLOOPDAGEN EN SPREEKUREN

Belangrijk element in het partnership is het adviseren en begeleiden van topsporters in hun fiscale en andere financiële besommeringen. Dat doen de mensen van RSM onder meer tijdens

inloopdagen en spreekuren, waarvan er inmiddels al enkele zijn geweest. "Kijk, als NOC*NSF doen we al veel om onze talenten te begeleiden", zegt John Bierling. "Natuurlijk op sportief gebied, maar ook bijvoorbeeld wat betreft de -toekomstige- maatschappelijke positie van topsporters. Jonge sporters zijn intensief met hun sportieve carrière bezig en denken daardoor bijna nooit verder dan vandaag of morgen. Ik ben zelden of nooit een topsporter tegengekomen met een ondernemingsplan of kennis van fiscaliteit, maar opeens zijn ze 30 of 35 en is hun sportloopbaan voorbij. Wat dan?"

'PRAKTISCHE BENADERING EN VOORAL OPLOSSINGEN'

De specialistische kennis van RSM op fiscaal gebied voegt daarom voor met name topsporters veel toe. Omdat sporters dikwijls meerdere inkomstenbronnen hebben, zijn advies en begeleiding bijvoorbeeld bij de jaarlijkse belastingaangifte erg welkom, aldus Bierling. Maar ook bij het opstarten van zakelijke activiteiten door (ex-)topsporters is de knowhow van de mensen van RSM waardevol en nuttig. Al realiseert de leiding van RSM zich wel, dat sporters op een andere manier moeten worden geholpen dan door de wol geleverde ondernemers. "Onze accountants en fiscalisten zijn vaktechnisch natuurlijk van hoog niveau, maar sporters zitten in het algemeen niet te wachten op zware theoretische verhalen", zegt Laura Bles-Temme. "Als we ze echt willen ontzorgen -en dat is nadrukkelijk de bedoeling-, dan moeten we met een praktische benadering en vooral met oplossingen komen."

'CHEMIE IN ONS PARTNERSHIP'

Marc van den Tweel, algemeen directeur van NOC*NSF, is blij met die opvatting. "Het is ontzettend belangrijk dat er in die sessies een klik is tussen de sporters en RSM-adviseurs", zegt hij tegen Laura Bles-Temme. "Onze sporters, twintigers vaak, zijn meestal niet goed thuis in financieel-technische zaken, maar ze moeten wel snappen waarover het gaat en op welke punten ze kunnen worden begeleid. Dat contact tussen mensen, zeg maar de zachte kant van het zaken doen, wordt nogal eens onderschat. Maar ik proef nu al dat die chemie er in ons partnership zeker is", stelt Van den Tweel vast. "Dat is belangrijk, omdat we de ambitie hebben om de komende tien jaar Nederland beter aan het bewegen en dus vitaler te krijgen. Die boodschap om breedtesport te stimuleren en toegankelijker te maken en top- en breedtesport dichterbij elkaar te brengen, kunnen we samen met jullie vertellen. We weten dat RSM dit verhaal ook gaat uitdragen, in het RSMagazine bijvoorbeeld. En natuurlijk vertellen de mensen van RSM hun verhaal ook aan de klanten."

ARBEIDSMARKT

Bewust heeft RSM ervoor gekozen niet één sport of sportbond te 'adopteren', maar een hechte samenwerking te zoeken met NOC*NSF, waarbij 77 bonden zijn aangesloten. "Kies je voor één sport, dan sluit je een hoop andere uit", stelt Leo van Wersch. "De kracht van NOC*NSF zit 'm er juist in dat ze alle sporten omarmt en vertegenwoordigt, van amateur- tot Olympische en Paralympische sport. En dat wij de olympische ringen mogen gebruiken in een combinatielogo met RSM, zal ongetwijfeld bijdragen aan onze naamsbekendheid. Dat is met name belangrijk voor onze positie op de arbeidsmarkt", legt Van Wersch uit. "Ook wij willen immers nieuwe talenten binnenhalen en een vitale organisatie blijven. Omdat heel Nederland een warm gevoel heeft bij NOC*NSF, is dat een geweldige partij om samen mee de arbeidsmarkt op te gaan."



'KENNIS VAN RSM BIJ BONDEN ZEER WELKOM'

Nu RSM heeft gekozen voor een partnership met NOC*NSF, betekent dat ook dat alle bij de koepel aangesloten sportbonden een beroep kunnen doen op de expertise van RSM. Ook daarover is John Bierling verheugd. "Je hebt grote en kleine bonden en logischerwijs is niet overal evenveel kennis op het gebied van fiscaliteit en accountancy", zegt hij. "Daardoor worden beslissingen nogal eens genomen op basis van emotie, zeg maar de buik, in plaats van afwegingen met het hoofd. En ook een langetermijnvisie op financieel gebied ontbreekt vaak bij vrijwillige bestuurders. Dus de kennis van RSM is daarom bij de bonden zeer welkom."

Niet als bij de advisering van de topsporters gaat RSM ook bij de bonden praktisch aan de gang. "Wij vormen voor de 77 sportbonden een fiscale helpdesk, waar ook vrijwillige bestuurders met weinig kennis van belastingzaken altijd terecht kunnen", licht Leo van Wersch

toe. "En we gaan een bondenmonitor ontwikkelen, zodat de bestuurders met een speciale tool een beter inzicht krijgen in hun cijfers en financiële toekomstplannen."

'BREED GEDRAGEN IN DE ORGANISATIE'

NOC*NSF en RSM zijn hun partnership aangegaan tot en met december 2026. Dat houdt in dat de samenwerking in elk geval de zomerspelen in Parijs 2024 en de winterspelen in Milaan 2026 omvat. "Komende jaren zijn wij dus de officiële accountancy- en tax partner van NOC*NSF met een heldere focus op de arbeidsmarkt", zegt Laura Bles-Temme. "Dat vinden wij niet alleen als bestuur van RSM prachtig, we merken ook dat deze verbintenis breed en met veel enthousiasme in onze organisatie wordt gedragen." Dat gevoel heerst ook binnen NOC*NSF, bevestigt John Bierling. "We hebben als sportkoepel veel mooie partnerships, maar met deze vorm van samenwerking ben ik wel erg blij."



Fysieke, mentale en sociale vitaliteit belangrijke componenten bij De ZorgSpecialist

“WE VINDEN LOPEN LEUK. DAAROM DOEN WE HET. ER ZIT NIET ECHT EEN STRATEGISCHE GEDACHTE ACHTER”. ALDUS ESTHER VINK EN OTTO KORSTENBROEK OVER DE SPONSORING VAN SPORTIEVE EVENEMENTEN. HET ECHTPAAR VORMT SAMEN DE DIRECTIE VAN DE THUISZORGORGANISATIE DE ZORG SPECIALIST, ACTIEF IN DE REGIO KENNEMERLAND. TWEE ONDERNEMERS DIE MET IEDER RUIM VEERTIG MARATHONS VITALITEIT HOOG IN HET EIGEN VAANDEL HEBBEN STAAN.

≡ JAAP BONKENBURG @ SANDER NIEUWENHUYIS



De ZorgSpecialist zorgt op diverse manieren voor de vitaliteit van de eigen medewerkers en de cliënten, fysiek, mentaal en sociaal. Want die componenten van vitaliteit zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden vertelt Esther Vink. “We bieden onze medewerkers onder meer een cursus mindfulness aan. Die was de eerste keer ruim overtekend. En we besteden aandacht aan het onderwerp ‘vrouwen in de overgang’. Van ons medewerkersbestand is 92% vrouw. De overgang is een verstopt probleem, terwijl er allerlei verzuimklachten aan gerelateerd kunnen worden. Het is belangrijk daar als werkgever vitaal mee om te gaan.”

Grachtenloop

De ZorgSpecialist heeft haar naam onder andere verbonden aan de Haarlemse Grachtenloop waar circa 4.000 lopers aan deelnemen. Maar ook de Mooie Nel Swim met 300 deelnemers voert de naam van de ZorgSpecialist. Levert dit alles een grote naamsbekendheid in de regio op? Otto Korstenbroek: “Zorg komt pas tussen de oren van mensen te zitten als ze zelf zorg nodig hebben. Van een vergrote naamsbekendheid is daarom nagenoeg geen sprake. Wij liepen circa 15 jaar geleden de Letterenloop die toen nog startte bij de kunstijsbaan van Haarlem. Toevallig kenden we de organisatoren. Van het één kwam het ander. Gewoon omdat we het leuk vonden dus. We zijn vijf keer in Schalkwijk, een deel van Haarlem gestart, om vervolgens vanuit het voetbalstadion van Telstar in IJmuiden te beginnen. Tot het Haarlems Dagblad vijf jaar geleden stopte met de sponsoring van de Grachtenloop. Dat hebben wij toen overgenomen.”

Fietsroutes

Volgens Esther en Otto vinden medewerkers het belangrijk te werken voor een vitale organisatie. “Wat wij doen, straalt natuurlijk wel af op onze organisatie en onze medewerkers. Je ziet het onder andere terug aan de inrichting van onze werkruimtes. Het is niet suf, net zomin als het suf is om te bewegen. In al onze huizen voor kleinschalig wonen is een fitnessruimte. Ouderen fietsen bijvoorbeeld en worden via een beeldscherm gestimuleerd om door te gaan. Er wordt een route ingetikt, dat doen ze bij voorkeur zelf, en ze zijn gefocust die route uit te rijden. Op een gewone fiets kun je ook niet halverwege zeggen ‘ik stop ermee’. Je ziet de stabiliteit van een deel van onze cliënten dankzij bewegen toenemen. Ze komen wankel achter hun rollator binnen en na een paar weken hebben ze het hulpmiddel niet meer nodig.”

Geluksbrengers

Naast fysieke en geestelijke vitaliteit is er nog de sociale invalshoek benadrukken Esther en Otto. “Wij proberen de sociale vitaliteit van onze cliënten te stimuleren met onder andere wandelingen of het bezoek aan musea. Vitaliteit is een zeer breed begrip. Ontmoetingen met andere mensen is voor onze doelgroep, de cliënten met een beginnende vorm van dementie, essentieel. En voor de werving van nieuwe medewerkers hebben we vitale synoniemen bedacht. Onze campagne spreekt van geluksbrengers in plaats van huishoudelijke medewerkers en van professionals voor woonbegeleiders.”

New York

En is de accountant van RSM eveneens een sportief type? Otto Korstenbroek: “Nou en of! Jan Kees van der Leek is een fervent marathonloper. Ik stelde de loopschema's nog voor hem op. Hij heeft nu een dergelijk schema voor zijn zoon gevraagd. Zij gaan samen de marathon van New York lopen.”



OUR MAN IN THE USA

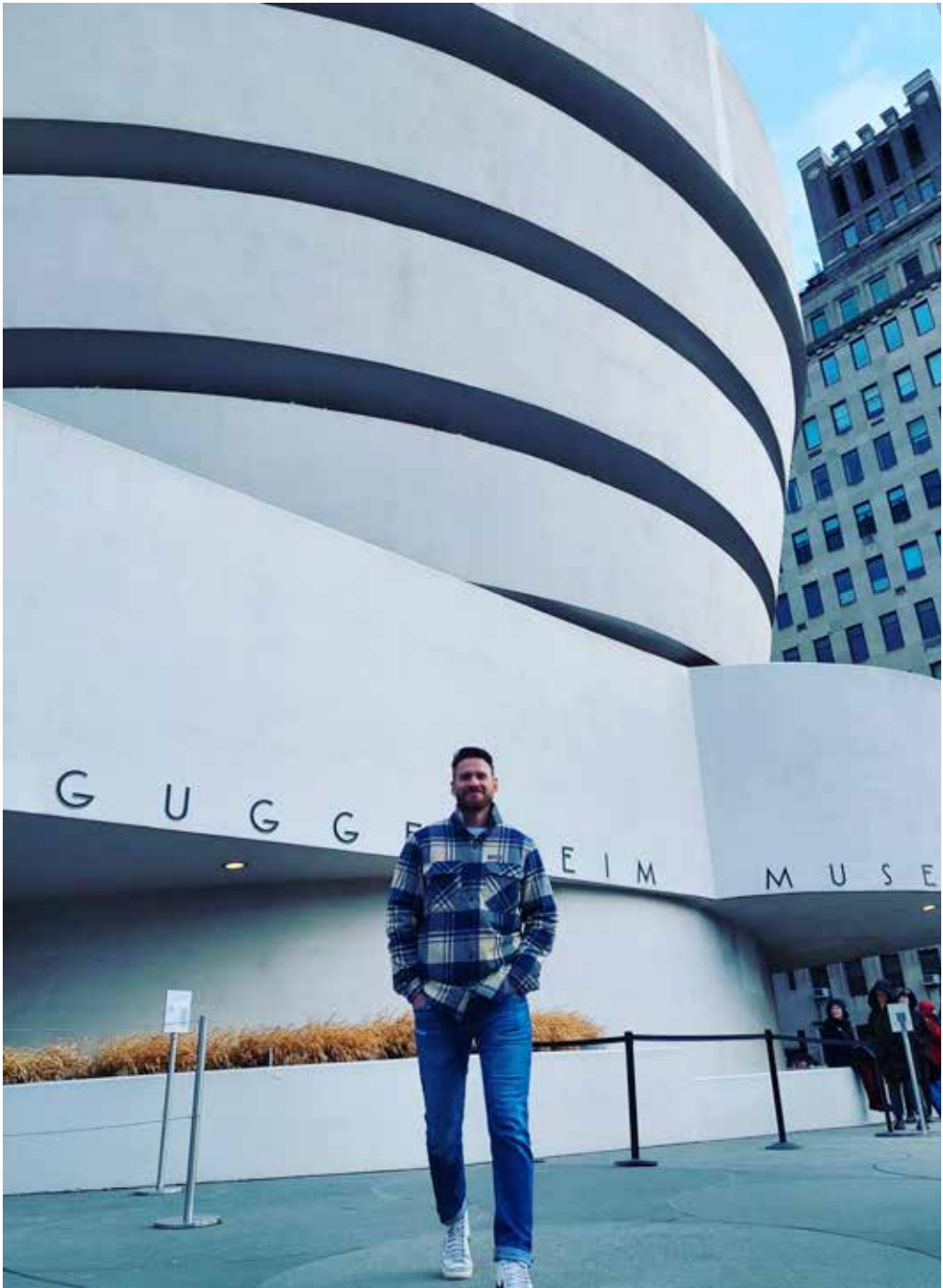


FREDERIK BOS: ‘WERKEN VOOR RSM IN NEW YORK IS EEN GEWELDIGE KANS’



FREDERIK BOS (38) WERKT SINDS AFGELOPEN DECEMBER BIJ RSM IN NEW YORK, OP DE 19E VERDIEPING VAN EEN KANTOORGEBOUW AAN HET FAMEUZE TIMES SQUARE. IN NEDERLAND WAS HIJ VOOR RSM BIJNA ZEVEN JAAR ALS INTERNATIONAL TAX ADVISOR / M&A (MERGERS AND ACQUISITIONS) ACTIEF. DAARVOOR WERKTE HIJ DRIE JAAR BIJ EEN ADVOCATENKANTOOR. HOE ANDERS IS HET WERKEN IN DE VS EN ZIET FREDERIK OOK VERSCHILLEN IN OPVATTING OVER VITALITEIT?

≡ HARRY VAN DAM 📷 PRIVÉCOLLECTIE



1. WAAROM BEN JE OVERGESTAPT NAAR EEN BAAN IN NEW YORK? BEVIEL HET JE IN NEDERLAND NIET MEER?

"Het beviel me erg goed in Amsterdam, maar RSM Nederland en RSM New York boden me de prachtige kans om een jaar op secondment te gaan naar het kantoor in New York. Ik ben hier onderdeel van de zogeheten Global M&A Tax Hub, een team van M&A Tax specialisten uit verschillende landen. We werken samen met het doel de Global M&A Tax praktijk van RSM verder te ontwikkelen, zodat we onze internationale cliënten nog beter kunnen ondersteunen met alle aspecten van cross border transacties: fusies en overnames. Daarnaast werk ik veel samen met mijn Amerikaanse collega's om multinationals uit de VS met activiteiten in Europa en Nederland te servicen."

2. HEB JE ALTIJD IN HET BUITENLAND WILLEN WERKEN?

"Jazeker, ik heb van jongs af aan uitgekeken naar een avontuur als dit. Het leek me altijd al erg bijzonder om een tijd in het buitenland te mogen wonen en werken. Daarbij was het een droom om dat in New York te kunnen doen, misschien wel de mooiste stad van de wereld. En de USA is natuurlijk praktisch vanwege de taal. Je kunt je in een ander land en andere cultuur toch direct verstaanbaar maken en met iedereen helder communiceren. Alles bij elkaar vind ik het een geweldige ervaring en het is natuurlijk ook een fantastische carrièrekans die RSM heeft geboden."

3. WAARIN ZIT VOORAL DE UITDAGING VAN WERKEN IN EEN ANDER LAND?

"Ik zit hier in een volledig nieuwe werkomgeving; met zowel een andere taal, cultuur, collega's als stad. Het is heel interessant en echt een verrijking om te werken met collega's met een andere achtergrond en cultuur. De mensen komen overal vandaan. Dat is dus boeiend, maar in de volledig nieuwe werkomgeving zit tegelijk ook de mooie uitdaging. Je moet namelijk flink uit je comfortzone, but that's where the magic happens, zeggen ze hier. In Nederland én Amerika wordt hard gewerkt, maar hier in New York heb ik inmiddels 'busy season' meegemaakt en toen werden er wel echt flinke dagen gemaakt. Maar gelukkig is hier net als in Nederland naast het werk ook tijd voor gezelligheid."

4. IN NEDERLAND WERKTE JE VOOR RSM ALS FISCALIST EN DAT DOE JE NU OOK IN NEW YORK. VERSCHILT DE FISCALE WETGEVING EN DUS OOK DE FISCALE ADVIESPRAKTIJK ERG MET DIE IN NEDERLAND?

"Het Amerikaanse belastingrechtstelsel is zeer complex en volledig anders dan de Nederlandse praktijk. Maar dat is toch goed te doen, want ik adviseer namelijk vanuit een cross-border invalshoek, voornamelijk Amerikaanse multinationals met activiteiten in Europa en Nederland en doe dat dan vooral vanuit Europees en Nederlands belastingperspectief. Daarom heb ik hier gelukkig ook erg veel aan de kennis en ervaring die ik in mijn werk als fiscalist voor RSM in Nederland heb opgedaan."



5. HOE HEB JE DE EERSTE MAANDEN IN NEW YORK BELEEFD?

"De eerste maanden zijn super goed bevallen. In het begin was het wel even behoorlijk schakelen, want ik ben de dag na mijn aankomst in New York direct aan het werk gegaan, terwijl mijn job in Nederland eigenlijk ook doorging. En er kwam natuurlijk wel redelijk veel tegelijk op me af: nieuwe baan in een ander land, immigratie, nieuwe collega's, op zoek naar een nieuw appartement. Verder had ik in het begin wat gedoe met IT, verzekeringen afsluiten, bankrekening openen, enzovoort. Dat hoort er nu eenmaal bij als je in een ander land gaat wonen, maar het is uiteindelijk allemaal goed gekomen en dat geeft op zich ook wel een kick. Na een paar maanden was ik volledig gesetteld en ik geniet nu echt iedere dag van dit avontuur."

6. HET BEELD DAT WIJ VAN AMERIKANEN HEBBEN, IS DAT ZE HARD WERKEN, MAAR ONGEZOND LEVEN EN WEINIG BEWEGEN. KLOPT DAT BEELD OF IS HET EEN VOORoorDEEL?

"Nou, ik ben bang dat dat beeld gedeeltelijk wel klopt, maar dan toch vooral in de USA buiten New York. Hier in de stad zelf is juist veel aandacht voor health and wellness. En kom je bijvoorbeeld in Central Park, dan zit dat vol met sportende mensen. Erg inspirerend vind ik dat. Ik heb niet het idee dat vanuit de overheid bijzonder veel wordt gedaan om bewegen en gezond leven te bevorderen, maar bijvoorbeeld RSM heeft er heel veel aandacht voor. Zo stimuleert RSM hier op diverse manieren vitaliteit en organiseert bijvoorbeeld regelmatig sportieve events die bijdragen aan de gezondheid van de werknemers."

7. WAT DOE JIJ OM GEZOND EN VITAAL TE BLIJVEN? WOLKENKRABBERS ZIJN TENSLOTTE VAAK TE HOOG OM ALTIJD MAAR DE TRAP TE NEMEN.

"Ik ben ook hier graag bezig met sport, net zoals in Nederland. Er zit een gym in mijn appartementencomplex waar ik regelmatig naartoe ga en ik fiets met veel plezier door de stad. Dat is sowieso leuk, omdat je dan in korte tijd heel veel ziet. Ik probeer ieder weekend meerdere nieuwe buurten te ontdekken. Op de fiets, maar ik wandel ook heel veel. En tenslotte ben ik begonnen met Brazilian Jiu Jitsu, een uitdagende martial arts die me erg fit houdt. Lastig is wel, dat je de hele dag overal eten en vooral fastfood om je heen ziet. Gelukkig lukt het me aardig om de hamburgers te weerstaan. Met de pizza's heb ik eerlijk gezegd iets meer moeite."



8. HOELANG DENK JE IN NEW YORK TE BLIJVEN?

"De prachtige kans die RSM me heeft geboden duurt in beginsel één jaar, maar ik geniet er echt enorm van, zowel zakelijk als privé, dus who knows?!"

Wij stimuleren vitaliteit
om u zo goed mogelijk
van dienst te zijn

RSM hanteert het vitaliteitsbeleid 'The Power of being Fit'. Dit helpt de medewerkers van RSM om gezond en vitaal te blijven. Zo kunnen wij de expertise van onze sportieve teamplayers optimaal voor u inzetten. Dat is onze commitment aan kwaliteit en aan u.

De naam RSM onderstreept waar wij voor staan: betrokken, verantwoordelijk, eigenzinnig en vernieuwend. Waar ook ter wereld.

Ervaar RSM | rsmnl.com



THE POWER OF BEING UNDERSTOOD
ASSURANCE | 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.