



EDO SLUIT ZICH AAN BIJ RSM NETHERLANDS

‘DE BUZZ WAS **METEEN GOED**’

De aansluiting van EDO Registeraccountants en Belastingadviseurs per 1 april bij het RSM-netwerk is in korte tijd beklonken. Beide partners waren op zoek naar een huwelijkskandidaat. Het kantoor van EDO bij Schiphol heeft inmiddels een primeur: aan de gevel siert het eerste verlichte RSM-logo in kleur van Nederland.

👤 GWEN VAN LOON 👤 ERIK VAN DER BURGT

De wens om zich aan te sluiten bij een partner leefde al langer bij EDO. Voorwaarde was dat de cultuur, visie en dienstverlening overeen moesten stemmen. RSM had een uitgesproken groeiambitie om de kwaliteit verder te verbeteren, de aantrekkelijkheid voor medewerkers te vergroten en de continuïteit op de lange termijn te waarborgen. Via ABN Amro en adviseur Koning Business Solutions kwamen ze met elkaar in contact.

VOORBESTEMD

‘In 2015 hebben we een pad voor de toekomst uitgestippeld. Toen hebben we ook een lijst opgesteld met mogelijke partners. RSM nam daarop een prominente plaats in. Toen we eenmaal in gesprek raakten, leek het alsof het voorbestemd was. Half november vond het eerste gesprek plaats, per 1 april zijn we samengegaan. Het was al snel duidelijk dat alle signalen op groen stonden’, blikt Edwin van Ravenswoud, managing partner van EDO, terug.

RUDOLF WINKENIUS

EDWIN VAN RAVENSWOUD

ORIËNTEREN

Rudolf Winkenijs, zijn evenknie bij RSM, beaamt dat. 'Het oriënteren duurde maar kort, de partners lagen elkaar en onze werkwijzen ook. De buzz was dus meteen goed. Het ging al snel over hoe we de financiën en andere formaliteiten wilden afronden. De geesten waren er rijp voor. Dat bespoedigt de besprekingen en daardoor ben je eerder bereid kleine hobbeltjes weg te boetsen.'

Het kantoor in Oude Meer bij Schiphol blijft bestaan. Het past bij de internationale uitstraling die RSM heeft. Winkenijs, lachend: 'Dit is nu kantoor RSM Amsterdam Airport.' Van Ravenswoud is blij dat de nieuwe partner het verstandig vindt het kantoor te behouden. 'Onze medewerkers houden hun werkplek, verhuizen naar een andere locatie zou best een grote schok zijn.' Toch is iedereen ook bereid bij elkaar te kruipen om het samengaan praktisch vorm te geven. Winkenijs: 'We hebben

'ONZE ASIAN-DESK HEEFT
ZIJN VOELSPRIETEN ECHT
UITSTAAN IN DE AZIATISCHE
GEMEENSCHAP IN NEDERLAND'

het voordeel dat alle vestigingen dichtbij elkaar liggen. Je bent nooit echt lang onderweg als je naar een ander kantoor gaat. Dat helpt natuurlijk bij de integratie.' De backoffice van EDO is inmiddels ondergebracht bij RSM en de automatiseringssystemen zijn ook al in elkaar geschoven, nadat is gekeken welke softwarepakketten het beste voldoen.

GROEIAMBITIE

Is aan de groeiambitie van RSM door het samengaan met EDO nu voldaan? Winkenijs: 'We blijven met andere partijen in gesprek, maar waken ervoor door haast de verkeerde keuze te maken. Het RSM-DNA willen we vasthouden.'



Dat we nog willen groeien, past in de internationale ambitie van RSM International. De regeldruk, compliancewetgeving en de behoefte aan specialisme maken verdere groei ook noodzakelijk. Maar het garanderen van kwaliteit in de regio blijft richtinggevend. We hebben niet de ambitie in Nederland uit te groeien tot de grootte van een Big 4-kantoor. Daar is een aantal partners juist bewust weggegaan.'

Winkenijs benadrukt dat RSM met deze stap ook nadrukkelijk haar aantrekkelijkheid op de arbeidsmarkt wil vergroten. Daar verwacht hij de komende jaren echt een 'war on talent'. 'Alleen als we investeren in onze medewerkers kunnen we de toekomst van ons kantoor waarborgen. Door de crisis heeft de branche een aantal jaren minder personeel aangetrokken. Daardoor zijn mensen met vijf tot acht jaar ervaring schaarser dan voorheen.'

MANDARIJN

Van Ravenswoud is net terug van een internationale RSM-conferentie op Malta waar hij buitenlandse RSM-collega's heeft ontmoet. Zijn collega Mike Niemans is eerder al naar een bijeenkomst in Zuid-Korea geweest. 'Het netwerk beantwoordt aan onze behoefte om internationaal nog sterker te worden. Voor een aantal EDO-mensen is Nederlands niet hun moedertaal. We hebben zelf onze blik dus ook al buiten Nederland gericht, onder meer met het oprichten van onze China-desk waar naast Engels Mandarijn en Kantonees wordt gesproken.'

De China-desk is net omgedoopt in Asian-desk, sinds twee mensen van RSM zich bij deze groep hebben gevoegd. Van Ravenswoud: 'Deze medewerkers hebben hun voelsprietten echt uitstaan in de Aziatische gemeenschap in Nederland, maar zijn ook al eens door China getrokken om zich te presenteren bij interessante business partners, zoals advocatenkantoren.'

FAMILY OFFICE

Via de expertise van EDO haalt RSM ook een family office voor vermogende families in huis. De opzet van zo'n afdeling stond bij RSM nog in de kinderschoenen. Zo maken ze over en weer gebruik van elkaars sterke kanten. Winkenijs: 'En en passant maken we duidelijk dat we samen zijn gegaan als gelijken. Alles met het idee om al onze klanten nog beter te bedienen.'