

HENK ROSKAMP VAN RVB COMPANY:

'NIEUWE NAAM DEKT DE LADING VAN ONS VOLLEDIGE ARSENAAL'

Bij de viering van het 25-jarig bestaan begin juni waren alle drie de grondleggers van RVB Company aanwezig, ook al is Henk Roskamp (54) de enige die nog actief is in het bedrijf. 'Vanzelfsprekend. In het logo vind je ons ook nog alle drie terug. De drie staven van het kroontje refereren aan onze lengtes.'

- ⊖ GWEN VAN LOON
- ⊕ SANDER NIEUWENHUYNS



Roskamp begint zijn carrière in de scheepvaartindustrie bij Van Ommeren, het latere Vopak. Daar krijgt hij in het begin elk half jaar een andere functie. Al snel heeft hij door dat hij het liefst in de dealing room zit. 'Die omgeving was dynamisch.' Hij solliciteert er zodra dat kan, maar moet uiteindelijk een jaar langer wachten op een positie daar.

Hij gaat daarna verder in de scheepsmakelaardij bij een Amerikaanse partij die ook in Rotterdam is gevestigd. Maar als dat bedrijf moet kiezen verder te gaan als reder of als makelaar en kiest voor het eerste, besluit Roskamp in 1992 voor zichzelf te beginnen. Samen met twee voormalige concurrenten, Ed Both en Artash van der Ven, zetten zij zichzelf met RVB Shipbrokers als nichespeler in de markt. Tegenwoordig vormt Roskamp samen met partner Ruud Rijpstra de directie.

VRACHTENMARKT

RVB Shipbrokers verdient een commissie over de bruto vrachtprijs door te bemiddelen tussen rederijen en verscheperen. 'Die commissies zijn afhankelijk van het niveau van de vrachtenmarkt. Daar hebben we weinig invloed op. Waar we wel invloed op hebben, is welk volume naar ons toekomt, bijvoorbeeld door meer klanten te werven en ons te onderscheiden op service. Dan blijkt dat onze business nog steeds zeer contact gedreven is. Je moet mensen kennen om deals te kunnen sluiten.'

Roskamp heeft de laatste jaren het werkterrein van RVB Shipbrokers vergroot. Zelf heeft hij zich – 'noodgedwongen' – iets meer teruggetrokken uit de day-to-day business. 'Als bij de klant jonge mensen zitten, hebben ze al snel een betere match met de dertigers binnen ons bedrijf. Ik zie het daarom als een uitdaging nieuwe dingen aan te pakken en het bedrijf op een andere manier te laten groeien. Die ruimte neem ik nu ik alleen de eindverantwoordelijkheid heb voor welke kant we opgaan.'

'IN MIJN BEDRIJF MOET HET ANTWOORD
OP EEN VRAAG ER EIGENLIJK AL ZIJN
VOORDAT DIE GESTELD IS'

NIEUW FENOMEEN

Naast RVB Shipbrokers is twee jaar geleden RVB Singapore in het leven geroepen dat lokaal een positie probeert te verwerven in de palmoliemarkt. 'Al merken we dat die markt momenteel vrij lastig is.' De jongste loot aan de stam is RVB Tank Storage Solutions dat wereldwijd aan de wal bemiddelt tussen opslagbedrijven en ladingeigenaren om voor beide partijen een extra efficiëncyslag te slaan. 'Het fenomeen tankopslagmakelaar is nog vrij nieuw. Het is hard werken, maar wij zijn heel tevreden met de respons tot nu toe.'





Bij die nieuwe opzet, hoort een nieuwe huisstijl. Trots laat Roskamp die zien. Tijdens het jubileumfeest is de nieuwe naam van de holding, RVB Company, onthuld. 'RVB Shipbrokers dekte de lading niet meer sinds we nieuwe identiteiten aan ons arsenaal hebben toegevoegd. Het was dus hoog tijd voor een facelift.'

BALLONNEN

Nu Roskamp meer met de strategie bezig is en minder met de dagelijkse gang van zaken, laat hij regelmatig ballonnen op. 'Daar heb ik tijd voor nodig, maar daarmee hoop ik ook anderen te inspireren. Ik zie mezelf nu meer als coach en begeleider van onze teams. Zo kan ik jongere medewerkers de ruimte geven. Hoe mooi is het als zij mij op een dag zeggen wat ik moet doen? Of dat ze vragen waarom ik überhaupt nog rondloop bij RVB Company?'

'Die vrijere rol geeft me ook ruimte om na te denken hoe het straks verder moet. Draag ik mijn belang intern over, zoek ik een strategische partner of is verkoop aan een private equity partij een goed idee? Ook in dat proces speelt RSM een belangrijke rol, zowel beleidsmatig als praktisch.'

HAUTE PHOTOGRAPHIE

In een gat zal Roskamp niet vallen. Want zijn liefde voor fotografie heeft hem – naast verzamelen – een nieuwe uitdaging geboden. Samen met galeriehouder Roy Kahmann van Kahmann Gallery uit Amsterdam organiseert hij sinds 2016 Haute Photographie in Rotterdam. De piloteditie was zo'n succes dat de kunstbeurs een jaar later al twee keer zo groot was opgezet en werk liet zien van vijftig (inter)nationale fotografen.

De initiatiefnemers willen graag een breder draagvlak creëren voor Haute Photographie door het bedrijfsleven en de gemeente te betrekken bij de toekomstplannen. 'Het is mijn ambitie om als ambassadeur van de stad, Rotterdam neer te zetten als een plek waar fotokunst leeft. Maar daar hebben we hulp bij nodig, ook financieel. Alleen dan kunnen we deze manifestatie waar je kunst kunt bezichtigen én kopen uitbouwen tot een toonaangevend evenement dat jaarlijks terugkeert.'

GEDULD

'Ik heb me gestort op partnerships en sponsoring, Kahmann is curator. Vorig jaar waren bedrijven als RSM, BMW-dealer Breeman, Van Lanschot en natuurlijk RVB Company onze partners. RSM en RVB hebben voor komende editie ook al toegezegd. Daarnaast ben ik met de gemeente in gesprek om subsidie te krijgen voor dit evenement. Dat vergt meer geduld dan ik gewend ben, maar dat heb ik er graag voor over. In mijn bedrijf moet het antwoord op een vraag er eigenlijk al zijn voordat die gesteld is.'

RSM is vanaf het begin financieel adviseur van RVB Company. 'Mijn vader en grootvader deden al zaken met Tom Kooij en zijn vader, oprichter van het RSM-kantoor in Utrecht. Tom was ook nog lang onze adviseur, maar nu doen we al jaren zaken met fiscalist Onno Adriaansens. Ruud Rijpstra en ik hebben zeker drie keer per week contact met hem om zaken af te stemmen. Zowel zakelijk als privé.' Lachend: 'Onno kent echt mijn hele financiële hebben en houwen. Gelukkig liggen we elkaar goed. We hebben ook veel lol samen.'

Adriaansens is de coördinator vanuit RSM. 'Onno is ook degene die ons twee jaar geleden heeft geïntroduceerd bij RSM Singapore toen we daar een kantoor openden.' Waar nodig schakelt hij collega's in. Zo heeft Cora van Dijk geholpen bij de waardering van het bedrijf toen Ed Both, een van de drie oprichters, vier jaar geleden uittrad als partner. En Aiko Koster heeft in die periode een personeelsparticipatieplan opgezet.

DE VOLGENDE HAUTE PHOTOGRAPHIE VINDT PLAATS VAN 8 TOT 11 FEBRUARI
2018. VOOR MEER INFORMATIE OVER DE BEURS OF PARTNERSHIPS:
WWW.HAUTE-PHOTOGRAPHIE.COM

