

RSM Magazine



ZOMER 2019

MECC MAASTRICHT ECONOMISCHE IMPULS VOOR STAD EN STREEK

**DE AANHOUDENDE
GROEISTUIP VAN
NUNNER LOGISTICS**

**JAN BUIS LOOPT NIET
WEG VOOR SCHERPE
KEUZES**

**RSM TECHNOLOGY
CONSULTING HELPT
ONDERNEMERS**

**CHRISTIANNE EN
CLAUDIA RIJCKEN –
ZUSSEN EN
ZAKENVROUWEN**

Innovatie

RUDOLF WINKENIUS, BESTUURSVOORZITTER RSM NEDERLAND



Het is door de jaren heen een beetje verworden tot een containerbegrip: innovatie. Wie het intikt op Google, krijgt maar liefst 11,7 miljoen hits. Je zou bijna denken dat innovatie sleets dreigt te worden, dat alles er zo langzamerhand wel over gezegd en geschreven is en dat er weinig nieuws meer valt te melden. Je onderscheiden op basis van innovatie? Ga er maar aan staan.

Maar toch is niets minder waar. Ik ben geneigd te denken dat die 11,7 miljoen Google-meldingen juist een veelzeggend bewijs zijn van het belang van innovatie. Alles en iedereen is er bewust of onbewust en op oneindig veel manieren mee bezig. De inspirerende verhalen in deze uitgave van het RSMagazine maken duidelijk dat tijden veranderen,

mensen veranderen en ondernemingen veranderen. Alle organisaties geven op een eigen manier invulling aan het begrip 'Innovatie'. Stilstand betekent dan ook, meer dan ooit, achteruitgang.

RSM heeft het belang van innovatie altijd onderkend, maar realiseert zich terdege dat er een belangrijke stap aan vooraf gaat: inspiratie. Want vernieuwen gaat echt stukken beter als je geïnspireerd bent. Zonder inspiratie kan innovatie verworden tot een verplicht nummer. Iets wat je zonder bezieling denkt te kunnen doen en daardoor snel gedoemd is te mislukken.

Onze basishouding ten opzichte van innovatie is gefundeerd op scherpste, een brede blik en de gedrevenheid om er

voor onze klanten het beste uit te halen. Dat betekent niet dat we daar 24/7 groots en meeslepend mee bezig zijn. Vaak schuilt innovatiekracht in relatief kleine aanpassingen, in het kritisch beoordelen van gebaande paden, gevolgd door een andere manier van denken (en daarna doen!).

Voor RSM gaat het om de praktische kant van innovatie. Per slot van rekening moet u als klant er in de dagelijkse praktijk uw voordeel mee kunnen doen. Maar daarnaast blijven we ook graag op de achtergrond vernieuwen. Zo kan ik met trots melden dat we ook het RSMagazine van een kleine metamorfose hebben voorzien. Een vernieuwing die u naar ik hoop bevalt!



RSMAGAZINE, NR 17, JAARGANG 10, VOORJAAR 2019

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
- Angélique Timmer-Weisscher, RSM

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

BEELD EN FOTOGRAFIE
- Brecht Decancq Photography
- Erik van der Burgt, VRBLD photofilm
- Judith Cappon, Judith Cappon Fotografie
- Sander Nieuwenhuys, Sander Nieuwenhuys
- Frans Strous, Frans Strous Fotografie
- Machtelt de Vries, Alles in Beeld
- Hugo Thomassen

COVERFOTO
Hugo Thomassen

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 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](http://www.rsmnl.com)



4

NUNNER LOGISTISC WIL INTERNATIONAAL NÓG GROTER WORDEN



7

OPINIE
PIM VAN BATENBURG

8

JAN BUIS IS GRAAG EEN UITHANGBORD



11

FAVORIET
RAYMOND BOTH

12

MARK VAN SON KOPPELT INNOVATIE AAN MVO



15

BLIK VAN BUITEN
AUTOCOUREUR XAVIER MAASSEN: 'KIES VOOR EIGEN GELUK'

18

ONDERNEMENDE ZUSSEN WISSELEN HUN KENNIS UIT



16

ROUTE RSM
HAARLEM: SANDER FOKKER

24

JAN KRIEKELS HOUDT VAN DUURZAAM, DEGELIJK EN MOOI



22

DE DIALOOG
CREATIEVE ZOON EN VADER

32

MECC MAASTRICHT VEEL MÉÉR DAN RUIMTES VERHUREN



28

INS & OUTS
RSM TECHNOLOGY CONSULTING: WERK MAKKELIJKER MAKEN

30

PLEASED TO MEET YOU
CHRIS KETELAARS

NUNNER LOGISTICS BETREEDT CHINESE
MARKT MET EIGEN SPOORVERBINDING

“We komen nu in de fase van grote over- names”

**VLAK VOOR HET TER PERSE GAAN VAN DIT RSMAGAZINE
MAAKTE ERWIN COOTJANS, CEO VAN NUNNER LOGISTICS
EEN BELANGRIJKE OVERNAME BEKEND, NAMELIJK VAN
BRANCHEGENOOT CAROZ. MAAR DAARMEE ZIJN COOTJANS'
AMBITIES NIET BEVREDIGD. HIJ WIL EEN NÓG GROTERE SPELER
WORDEN OP DE INTERNATIONALE MARKT VAN LOGISTIEKE
DIENSTVERLENING. "IK GA ERVAN UIT DAT HET BEDRIJF EIND
2020 NOG EEN KEER IS VERDUBBELD."**

≡ HARRY VAN DAM @ FRANS STROUS



Dat NUNNER Logistics – opgericht in Oostenrijk in 1955 – vanaf 2014 in een doorlopende groeistuip verkeert, is geen toeval. Dat was namelijk het jaar waarin Erwin Cootjans (54) het bij NUNNER alleen voor het zeggen kreeg, nadat hij zijn Oostenrijkse partner had uitgekocht. Maar daar ging wel het een en ander aan vooraf, waarbij (zoals zo vaak in het leven) het toeval een handje hielp.

“Na mijn studie aan Nyenrode wilde ik bij uiteenlopende bedrijven leerervaring opdoen”, vertelt Cootjans in de hoofdvestiging van zijn onderneming in Helmond. “Ik heb onder meer bij Philips gewerkt, maar wilde ook graag in het buitenland werken. Ik kwam toevallig bij NUNNER in Oostenrijk terecht en was van plan daar hooguit een jaartje te blijven. Nou, je ziet het: ik werk er nog steeds.” Dat klinkt saaier en voorspelbaarder dan het is, want Cootjans heeft bepaald niet stilgezeten.

“Vanuit Oostenrijk begonnen we in 1987 met een paar mensen voor NUNNER in Nederland en werd ik aandeelhouder”, vertelt de inwoner van het nabijgelegen Eersel. “Het ging goed en in de jaren negentig groeiden we uit tot marktleider in het vervoer naar Oost-Europa.” In 2000 kwam het bedrijf in handen van een Duitse beursgenoteerde

logistiek dienstverlener en werd Cootjans directeur van de Nederlandse vestiging. “Dat gaf me de kans het bedrijf verder vorm te geven en uit te bouwen. In 2009 heb ik het vervolgens samen met een compagnon weer van de Duitsers teruggekocht.” Totdat hij in 2014 dus alleen verder ging.

OMZET VERDRIEVOUDIGD

Sindsdien raast Erwin Cootjans als een wervelwind door de internationale markt van logistieke dienstverleners. Uitbreiding na uitbreiding, overname na overname en het eind is nog lang niet in zicht. “Nee”, zegt hij. “Vanaf het moment dat ik het alleen voor het zeggen kreeg, hebben we de omzet weten te verdrievoudigen. Eind volgend jaar moet het bedrijf twee keer zo groot zijn als nu. We gaan vrolijk verder.” Want, legt Cootjans uit, tot nu toe heeft NUNNER vooral kleine overnames gedaan, maar de onderneming komt nu in een fase dat er echt grote overnames, nationaal en internationaal, kunnen worden gerealiseerd.

TIEDADA

De huidige omvang is dus eigenlijk maar een tussenstand, terwijl er toch al sprake is van in totaal zo'n 500 medewerkers en 27 vestigingen in Nederland, Litouwen, Polen, Tsjechië, Oostenrijk, Zwitserland, Spanje, Slovenië en Roemenië. Het boek over NUNNER is dus nog lang niet volgeschreven,

al is Cootjans wel aan een nieuw hoofdstuk begonnen. Titel: China.

Eind vorig jaar nam NUNNER een ‘substantieel’ belang in een Chinese onderneming, genaamd Tiedada. Deze organisatie is actief als logistiek dienstverlener per spoor van en naar China. “Door de samenwerking met een Chinese partner hebben we via de ‘nieuwe zijderoute’ een prima toegang tot dat enorm grote land”, legt Cootjans uit. “Tiedada heeft zeven vestigingen, gespreid door China en dat biedt ons een mooi netwerk. Maar omgekeerd kan Tiedada natuurlijk ook weer profiteren van ons netwerk in wegvervoer in Europa en daarbuiten.”

TREINVERBINDING MET CHINA

De samenwerking met Tiedada ligt in het verlengde van een initiatief waarmee Cootjans vorig jaar internationaal opzien baarde. Hij lanceerde een rechtstreekse treinverbinding van Amsterdam naar China. Drie keer per week vertrekt er een trein van 630 meter lang met zo'n veertig containers vol met goederen voor een reis van zestien dagen door Duitsland, Polen, Wit-Rusland, Rusland en Kazachstan met als eindpunt China. “Vanuit hier gaan onder meer bouwmaterialen, pootaardappelen, bloembollen en bier die kant op”, zegt de CEO van NUNNER. “En terug bestaat de



“De mensen van RSM openen overal deuren voor ons”

lading vooral uit elektronica, chemicaliën en speelgoed.” Ook heeft NUNNER zogeheten groepage-lijnen (meerdere zendingen in één container) vanuit China naar Europa. Deze containers komen via Duisburg naar Helmond van waaruit de zendingen vervolgens via NUNNER's lijndiensten per truck door Europa worden verspreid.

WEGVERVOER CORE BUSINESS

Overigens merkt de CEO van NUNNER op, dat de eigen treinverbinding met China weliswaar als eyecatcher geldt, maar dat vervoer per spoor niet echt de core business van het bedrijf is. “Verreweg het belangrijkste bij ons is, naast lucht- en zeevracht, het wegvervoer”, benadrukt Cootjans. “Elke dag vertrekken hier meer dan honderd vrachtwagens om overal in Nederland, maar ook in heel Europa, goederen te bezorgen, die eerst hier in ons hypermoderne x-dock zijn gecrossed. En op verschillende plaatsen in Europa beschikken we over enorme warehouses”, somt de CEO op. “In Venlo staat er een van 120.000 m², een van de grootste in Nederland”, zegt hij.

INTERNATIONALE MEERWAARDE RSM

NUNNER is al bijna 25 jaar cliënt van RSM. “Vanuit een dienstverband begon Teun van

Asten destijds zijn eigen onderneming – één van de voorgangers van het tegenwoordige RSM – en toen zijn we hem gevolgd”, zegt Cootjans. “Al die jaren verloopt de samenwerking tussen onze teams perfect. Natuurlijk doen Teun en ik het niet met zijn tweeën, maar het werkt wel lekker dat we elkaars gedachten bij wijze van spreken kunnen lezen.” Sinds NUNNER steeds meer en ook verder het buitenland opzoekt, blijkt de meerwaarde van de accountants en fiscalisten van RSM des te meer. “Als we in Polen, Roemenië of Tsjechië iets gedaan willen hebben, loopt dat altijd via RSM-kantoor Eindhoven”, benadrukt Cootjans. “Overall is RSM vertegenwoordigd of heeft er in elk geval de relevante contacten. Zelfs in China, waar de handel en wet- en regelgeving toch anders zijn ingeregeld dan hier, openen de mensen van RSM deuren voor ons.”

‘AAN TAFEL GEZET’

Ook bij de half mei bekendgemaakte overname van Caroz Coordination Centre uit Venlo speelden Teun van Asten en zijn team een sleutelrol, vertelt Erwin Cootjans. “Ze hebben ons op financieel, strategisch en fiscaal vlak uitstekend begeleid”, zegt hij, “maar de bemoeienis was er al eerder. Eigenlijk is de hele deal zelfs bij RSM

begonnen. Teun heeft ons min of meer bij elkaar aan tafel gezet, omdat hij zag dat onze bedrijven – beide cliënt van RSM – elkaar zouden kunnen versterken.” Van Asten's inschatting was een juiste, zag Cootjans al snel. “Opdrachtgevers besteden steeds vaker de hele logistieke keten uit aan één bedrijf dat alles efficiënt en kostentechnisch verantwoord regelt, waardoor de klant maar één aanspreekpunt heeft”, legt hij uit. “Caroz is sterk in dat zogeheten 4PL-segment en wij zien die trend de komende jaren nog verder groeien.”

‘BEST MANAGED COMPANY’

Kortom, NUNNER loopt internationaal voorop in de logistieke markt en wil dat ook blijven doen. “Maar daarnaast vind ik het zeker zo belangrijk om ook uit te blinken in maatschappelijk verantwoord ondernemen, duurzaamheid, veiligheid en zorgvuldig personeelsbeleid”, aldus Cootjans. “Daarom ben ik er trots op, dat we over alle mogelijke certificaten op die gebieden beschikken en zelfs al enkele jaren achtereen zijn gekwalificeerd als ‘Best Managed Company’. Op den duur is dat voor de ontwikkeling van het bedrijf van levensbelang.”

Opinie

TEVREDEN

≡ PIM VAN BATENBURG @ MARJOLEIN ANSINK FOTOGRAFIE

Mijn moeder – bijna 93 – voedde haar kinderen op met het idee dat alles met 'te' niet goed was, behalve tevreden, te huur en te koop. Sinds ik weer woord durf te geven – nog niet zo heel lang – zeg ik steevast dat tevreden niet per se goed is als je het over jezelf hebt. Daarom streef ik als professional graag naar verbetering, wil ik kritiek durven incasseren en ben ik bereid te kijken wat ik daarvan kan leren. In mijn vrije tijd leun ik ook niet graag achterover. Ik kom graag in actie, zoals bij het Rode Kruis, voor het behoud van een kerkje, bij mijn tennisvereniging of in de lokale politiek. Altijd kritisch, niet alleen richting de buitenwereld, maar ook naar mezelf. Ik ben niet snel genoegzaam.

Waar ik wel tevreden mee ben, is hoe de democratie in Nederland functioneert. Versta mij niet verkeerd: er gaan dingen mis en er kan nog veel worden verbeterd. Maar ik pleit er juist voor onze zegeningen te tellen. Er is geen land op aarde waar het beter toeven is. We hebben bijvoorbeeld niet voor niets aantrekkingskracht op mensen die elders een beter of veiliger bestaan willen opbouwen.

Natuurlijk kent ons land zakkenvullers, zakkenrollers, nietsnuttigen, criminelen, asociale en bureaucraten, maar op het geheel zijn dat er een paar. Natuurlijk loopt het soms de spuigaten uit met regelgeving en betutteling, hebben zorgbehoevenden

zonder liefhebbende familieleden het (te) zwaar, net als zorgverleners. Hoewel er regelmatig verkeerde keuzes worden gemaakt, heeft de Nederlandse politiek daar oog voor.

Desondanks willen nieuwkomers in de politiek liever een storm van vernieuwing teweeg brengen, terwijl zittende regeringspartijen vaak worden afgestraft voor gevoerd beleid. Kijk naar de opkomst van LPF (2002), PVV (sinds 2005) en Forum voor Democratie (FvD). De laatste is in 2015 opgericht als denktank, werd een jaar later een politieke partij en is nu bezig met een snelle opmars. FvD zou kunnen uitgroeien tot de grootste partij. Hoewel dat niet mijn voorkeur geniet, heb ik er vertrouwen in dat dat niet zou leiden tot blijvende schade. Het kan wel zorgen voor accentverschuivingen, omdat ons land wordt geregeerd door coalities.

Veel interessanter is het om zelf je steentje bij te dragen aan een leefbare maatschappij. Niet klagen en achterover leunen. Het geeft misschien even voldoening, maar het helpt ons niet vooruit. Doe zelf iets, op je werk, in je vrije tijd en voor de mensen om je heen. Daar streef ik naar, net als veel van mijn collega's. Zelfs dan ben ik niet tevreden met mezelf, maar kan ik mezelf in elk geval met een gerust hart aankijken in de spiegel.

JAN BUIS VAN MEDISCH TECHNOLOGIEBEDRIJF RR MECHATRONICS:

“IK BEN VOORLOPIG GRAAG HET UITHANG-BORD”

Het eerste dat Jan Buis deed toen hij in RR Mechatronics stapte, was de ramen wagenwijd openzetten en scherpe keuzes maken. ‘Dit bedrijf was een traditionele instrumentenmaker dat veel verschillende dingen deed. Maar ik herkende direct wat focus op instrumenten voor bloedanalyse zou opleveren. We besloten ons volledig op de medische markt te storten.’

≡ GWEN VAN LOON @ SANDER NIEUWENHUYIS



In december 2013 wordt Jan Buis door investeerder Aletra Capital Partners (ACP) benaderd of hij interesse heeft directeur/aandeelhouder te worden van Mechatronics. Hoewel hij aanvankelijk van plan is te bedanken voor de eer, komt de deal in maart 2014 rond en wordt hij medeaandeelhouder. ‘Het eerste dat ik deed was de voorletters van de oprichters, Ron en Rob, voor de bedrijfsnaam plakken. Want als je op internet zocht op de bedrijfsnaam kwam je niet meteen bij dit prachtige bedrijf uit. Doodzonde.’ ‘RR Mechatronics was bij de overname een uitermate klassiek bedrijf dat in 1986 was opgericht door twee ingenieurs, die hun bedrijf in de loop van de tijd geleidelijk lieten groeien. Ik raakte geïnteresseerd vanwege hun sterke merk, de technologie waar ze mee werkten en hun marktpositie. Dat ze in de medische industrie actief waren, vond ik het meest aantrekkelijk. Ik besloot meteen dat ik daar de focus op zou leggen.’

LABORATORIA

Zo neemt de nieuwe algemeen directeur meteen afscheid van meetinstrumenten die de troebelheid van bier bepalen, de effectiviteit van het laden van zonnepanelen registreren en de hoeveelheid ammoniak in lucht en water kunnen weergeven. Buis: ‘Die dingen hebben we allemaal netjes overgedragen, zodat we klanten niet teleur hoefden te stellen. Zelf zette ik met goedkeuring

van Aletra vol in op het bouwen van een sterk medisch technologiebedrijf. Nu ontwikkelen en produceren we alleen nog bloedanalyse-instrumenten voor laboratoria.’ Die strategie heeft RR Mechatronics geen windeieren gelegd. ‘We zijn marktleider op het gebied van bloedbezinkingstesten die ontstekingen kunnen aantonen. Met onze instrumenten kun je de bezinking van bloed volledig geautomatiseerd meten, waardoor je de waarden nog preciezer kunt bepalen. Dat onderzoek wordt gebruikt voor de diagnose van onder meer chronische aandoeningen als reuma en tuberculose dat in India, Indonesië en Afrika nog steeds veel voor komt. We willen een nog groter deel van die markt in handen krijgen.’

SIKKELCELZIEKTE

Deze bloedbezinkingsinstrumenten geven het bedrijf vet op de botten. Zo ontstaat er ruimte voor de ontwikkeling van andere meetapparatuur en het zoeken naar andere toepassingen voor bestaande instrumenten. Zo heeft RR Mechatronics een nieuwe functie gevonden voor de Lorrca dat de fysieke kenmerken van rode bloedcellen kan meten. ‘We hebben met academici en researchers uit verschillende landen om de tafel gezeten met de vraag bij welke ziektes dit instrument ook van pas zou kunnen komen. Daaruit kwam naar voren dat het instrument, met een technische en gepatenteerde aanpassing, een belangrijke rol kan spelen bij de behandeling van de

dodelijke sikkelcelziekte.’ Mensen met een donkere huid kunnen worden getroffen door sikkelcellen die door hun afwijkende vorm niet gemakkelijk door bloedvaten heen glijden. Als die cellen gaan klonteren of de kleine haarvaten verstoppen, krijgen weefsel en/of organen te weinig zuurstof: een sikkelcrisis. Dat kan leiden tot koorts en helse pijnen, maar ook tot onherstelbare orgaanschade. Jaarlijks gaan er 500 kinderen jonger dan 5 jaar aan dood in Afrika. De Wereldgezondheidsorganisatie (WHO) heeft in 2015 gezegd fondsen beschikbaar te stellen om medicijnen te ontwikkelen. Vijfentwintig medicijnen zijn nu in de trial-fase.

VOORSPELLEN

Buis: ‘Ik vind het prachtig dat wij ook iets kunnen betekenen voor mensen die door deze ziekte worden getroffen. Want door de uitbreiding van de Lorrca met een oxygenscan kunnen we de ernst van de ziekte meten en voorspellen wanneer het bloed gaat sikkelen. Artsen kunnen dan, in samenhang met de nieuwe medicijnen, een behandelplan opstellen.’

‘Een aantal farmaciebedrijven dat bezig is een medicijn te testen heeft nu bij ons een Lorrca-instrument besteld om de impact van hun medicijn te meten. Het doel voor de patiënten is het aantal sikkelcrises te verminderen. Het kan hun kwaliteit van leven structureel verbeteren en hun levensverwachting verlengen.’ In Zwaag is

“RSM past mooi bij onze omvang en het pragmatische van deze club spreekt mij aan”

RR Mechatronics – uitgegroeid van 32 naar ruim 80 medewerkers sinds het aantreden van Buis – nog lang niet klaar met innovatie. Op de R&D-afdeling – 35 medewerkers – wordt momenteel druk gewerkt aan nieuwe instrumenten. “Het gaat echt om toptechnologie”, meent Buis die er verder nog geen details over prijsgeeft.

FD GAZELLE

Dat het bedrijf bijzondere prestaties neerzet, is niet onopgemerkt gebleven. Drie jaar op rij won RR Mechatronics een FD Gazelle Award (voor het eerst in 2016), een prijs voor snelgroeiende bedrijven. Via de NPEx-effectenbeurs – waarbij beleggers rechtstreeks kunnen investeren in het mkb – haalde het bedrijf eind vorig jaar binnen een paar weken 3,5 miljoen op om de verdere groei te faciliteren. “Dat geeft ons nog meer armslag om op hoge snelheid vaart te maken met productontwikkeling en expansie. “Net na die financieringsronde kwam RSM aan boord. “We zijn sinds 1 januari 2018

controleplichtig. Dat vond ik een mooi moment om opnieuw te beoordelen wie we als accountant aan boord wilden hebben. RSM past mooi bij de omvang die we hebben en ook het pragmatische van deze club spreekt me aan. Het is handig dat ze onze taal spreken. Nu ligt onze focus nog op het bouwen van een fantastisch bedrijf, maar op enig moment kan er een exit komen van de bestaande aandeelhouders. Daar kan RSM wellicht bij assisteren.”

JUISTE DIAGNOSE

Voorlopig is Buis nog aan het bouwen. “We zijn al sterk in West-Europa, Australië en Noord-Amerika, en onze instrumenten staan ook in laboratoria in het Midden-Oosten en Zuidoost-Azië. We voorzien nog een grote groeiemarkt in India, China en Rusland. Daar gaan we komende periode dus veel naar toe om ons arsenaal en ons ideaal – dat iedereen recht heeft op de juiste medische diagnose – onder de aandacht te brengen”, aldus Buis.

Het gezicht van Buis straalt als hij over de producten praat en zijn collega's vraagt een demonstratie te geven bij een rondleiding door het pand. Gelukkig is de algemeen directeur het reizen nog niet zat, vindt hij het doodnormaal dat hij ook de vestiging in de Verenigde Staten aanstuurt en weet hij als geen ander mogelijke distributeurs te vertellen over de technologische hoogstandjes uit West-Friesland.

Waar hij eveneens trots op is, is dat andere medische bedrijven verlekkerd kijken naar zijn state of the art R&D-team dat toptalent naar Zwaag weet te trekken. Ook de hoge kwaliteitseisen die bij RR Mechatronics de standaard zijn, maken indruk. Het opent als het aan Buis ligt ook de deuren naar toekomstige partnerships met miljardenbedrijven in de sector zoals Siemens Medical, Abbott, Beckman Coulter en het Japanse Sysmex. “Je snapt het: ik ben voorlopig nog graag het uithangbord.”

Favoriet

DE UNIEKE INZICHTEN EN PERSOONLIJKHEDEN VAN ONZE MEDEWERKERS ZORGEN VOOR HET ONDERSCHEIDEND VERMOGEN VAN RSM. DAAR ZIJN WIJ TROTS OP. IN DEZE RUBRIEK KOMT EEN COLLEGA AAN HET WOORD OVER ZIJN OF HAAR PERSOONLIJKE FAVORIET(EN). DEZE KEER VERTELT RAYMOND BOTH, RELATIEBEHEERDER BIJ BROUWER & OUDHOF IN ALKMAAR, HAARLEM EN AMSTERDAM, OVER ZIJN FAVORIETE VAKANTIEBESTEMMINGEN.

RAYMOND BOTH

SPANJE

Tot een aantal jaar geleden verbleven wij steeds in andere regio's binnen Europa. Toen we het Spaanse dorpje Pals aan de Costa Brava ontdekten in 2015, waren we direct verkocht. Zon, zee, natuur en heerlijk eten. Omdat onze kinderen een leeftijd bereikten dat ze graag wat vastigheid wilden qua omgeving en vrienden, zijn we drie jaar achter elkaar naar dit charmante en pittoreske dorp op vakantie gegaan. Ondanks het toenemende toerisme is er nog veel rust te vinden in en rondom Pals en zijn de mensen erg vriendelijk. Als je naar deze regio gaat, trek vooral ook het binnenland in waar je veel markante dorpjes kunt bezoeken of huur een boot (met of zonder schipper) en geniet van de mooie kust. Daarnaast aan te bevelen: tapas eten in Begur, wandelen naar Montgrí Castle en de kustroute bij La Fosca.



ZUID-AFRIKA

Met een groep gezinnen zijn we in 2018 ruim twee weken door een groot deel van Zuid-Afrika getrokken. Een geweldig divers land met vriendelijke mensen, maar ook veel tegenstrijdigheden. Denk daarbij aan de verschillen tussen arm en rijk en hoe men daarmee omgaat (zowel positief als negatief). Als je met een gezin met (jonge) kinderen naar Zuid-Afrika gaat, zou ik een groepsreis adviseren. Omdat je vaak lange afstanden aflegt, is het prettig dat zowel de volwassenen als de kinderen een leuke groep vormt. In Kaapstad kun je heerlijk eten in het Waterfront, bijvoorbeeld bij Mitchell's of bij Primi Piatti. Mis ook vooral de zonsondergang niet!

OOSTENRIJK

In mijn jeugd ging ik al met mijn ouders op wintersport naar het Oostenrijkse dorpje Wagrain. Een prachtig uitgestrekt skigebied waar je mooie tochten kunt maken. Het gebied ontwikkelt zich ieder jaar verder met nieuwe aansluitingen op andere dorpen en de meest moderne liften. Ondanks dat er steeds meer toeristen komen, wordt het nergens echt te druk. Uiteraard zorgen we er wel voor dat we vroeg – als het kan als eersten – boven zijn om de ongerepte pistes af te gaan. Tip: kijk verder dan alleen de plaats waar je verblijft. Het gebied is gemakkelijk in zijn geheel te bereiken. Neem bijvoorbeeld de zwarte piste bij 'Mulde' om vervolgens lekker te lunchen bij het Wagrain Haus!





MARK VAN SON VAN TECHNISCHE GROOTHANDEL ROMEX

“Ik onderneem liever MVO dan dat ik het op papier verantwoord”

Mark van Son is gek van innovatie en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Die dingen komen samen in zijn technische groothandels Romex dat een energieneutraal pand in Rhenen heeft betrokken met uitzicht op de natuur. De meeste medewerkers komen op de fiets.

≡ GWEN VAN LOON @ JUDITH BUIJZE

Van Son (59) werkt sinds 1989 bij Romex. “Na tien jaar bood de oprichter mij aan medeaandeelhouder te worden en met zijn zoon de directie te voeren. De toekomst leek geborgd, maar een grote order van KPN – vijf keer de totale jaaromzet – zette het bedrijf volledig op z'n kop.”

“Ook Siemens had belangstelling voor die order. Ik heb Siemens toen voorgesteld – in overleg natuurlijk – om Romex met de order over te nemen. Zo geschiedde. Bij Siemens kreeg ik een uitdagende managementfunctie bij Building Technologies en mocht tegelijkertijd directeur van Romex blijven. Maar hoe groter de divisie, hoe meer ik moest vergaderen. Daar wilde ik van af. Bovendien wilde ik zelf ondernemer worden.” De timing blijkt perfect: Romex (inmiddels Siemens ESD Services) past niet langer in de core business.

KANS

“Dit was mijn kans. Ik zocht contact met drie man voor advies: een bevriende advocaat, notaris en accountant. De accountant was Paul de Blok van RSM. De volgende dag heb ik gezegd: er hebben zich drie kopers gemeld. Eén daar van ben ik. Siemens heeft het mij toen gegund. RSM hielp mij met de financiering voor

de management buy out in 2004. Paul de Blok werd Van Sons accountant en business coach. Net als auteur Mar Flohil van het boek *Het spel en de cijfers*. “Flohil confronteerde mij één keer per jaar met mijn cijfers, mijn wensen en doelstellingen. Die besprak ik vervolgens met Paul die daarna een financieel meerjarenplan maakte dat daarop aansloot. “De Romex-directeur streeft in alles innovatie en perfectionisme na. Maatschappelijk verantwoord ondernemen en winstgevendheid gaan bij hem hand in hand. Daarnaast hecht hij aan zelfredzaamheid van zijn personeel. “Niemand kent mijn agenda. Ik kom altijd onverwacht binnen. De zeventien mensen die hier werken, kennen mijn bedrijfsfilosofie. Ik vertrouw ze volledig.”

SLIMME SOFTWARE

“Toch ben ik nooit echt afwezig. Door slimme software van onder meer Exact, Sumatra, Boxwise en Magento kan ik op afstand alles in de gaten houden. Via mijn iPhone lees ik bijvoorbeeld het aantal nieuwe orders, bezoeken, offertes en verzendingen af, net als de actuele omzet en het banksaldo. De software zorgt ook voor een forse efficiëntieslag.” Van Son is erop gebrand foutieve bestellingen te vermijden. “Als je in één keer goed levert, bespaar je kosten, irritatie en onnodige CO2-uitstoot. In onze branche is alleen geld te verdienen met hoogwaardige kwaliteitsproducten. Lever je een bestelling een dag te vroeg af, dan is die fout. Klanten in de hightechindustrie willen alles *just in time*, ze hebben geen voorraad meer.”

MUD JEANS

Het MVO-vuurtje is bij Van Son aangestoken bij Siemens en verder aangewakkerd door zijn broer Bert, oprichter van MUD

ROMEX

De technische groothandel

Romex bestaat uit drie takken:

• producten voor elektrotechnische
ontlading en cleanrooms

• soldeerapparatuur en alle
benodigdheden om loodvrij
te solderen

• testsystemen voor onder meer
het testen van printplaten

Klanten zijn bedrijven als ASML,
Neways, Prodrive, VDL, Philips,
Estec en Defensie.



DAVID BOEKEL (LINKS) EN MARK VAN SON

Jeans (spijkerbroeken die je ook kunt leasen). "Zijn circulaire manier van denken passen wij bijvoorbeeld toe bij onze ESD-jassen. Na 80 keer wassen is deze antistatische kleding versleten. We zamelen ze in, vermalen ze tot pulp en laten er tassen en hoezen van maken." Van Sons ultieme streven was een energieneutraal bedrijfspand dat bijdraagt aan een goede werksfeer en waar alle werkprocessen zijn geoptimaliseerd. Samen met RSM heeft Romex hiervoor een lange termijnplan opgesteld. Van Son reserveerde elk jaar een bedrag voor de nieuwbouw. In september 2017 is Romex verhuisd naar het zelfvoorzienende bedrijfspand met bijna 100 m² glas en uitzicht op de natuur.

"Fiscalist Onno Adriaansens van RSM gaf mij tips hoe ik maximaal gebruik kon maken van subsidies, onder meer voor zonnepanelen en warmtepompen, maar ook voor ons wagenpark. Zelf rijd ik al jaren in een Tesla. Ik heb 70.000 kilometer op de teller staan en slechts één keer de banden vernieuwd. Ik zie mijn bedrijfspand ook als een soort Tesla: eenvoudig, functioneel, duurzaam en kostenefficiënt."

AMBASSADEUR

David Boekel, accountant en duurzaamheidsspecialist bij RSM, is onder de indruk. "We hebben hem gevraagd als ambassadeur. Zijn enthousiasme steekt ondernemers aan en het sluit aan bij ons streven bedrijven te laten ervaren wat verduurzaming kan betekenen." Van Son: "Een betere MVO-indicator vergroot steeds vaker je kans op een order."

"Wetgeving op dit vlak komt met rasse schreden naderbij", weet Boekel. "Vastgoedbezit van meer dan 100 m² moet in 2023 minimaal energielabel C hebben. Mark loopt ver voor, maar iedereen moet aan de gang. Zo moet elke ondernemer die meer dan 50.000 kWh elektriciteit of 25.000 m³ aardgas gebruikt voor 1 juli zijn investeringen ook laten voldoen aan de energiebesparings- en de informatieplicht van het

'Activiteitenbesluit milieubeheer'. "Boekel: "Als accountants en fiscalisten houden wij niet alleen de regelgeving in de gaten. We bereiden ook kant-en-klare advisering voor, zoals Onno heeft gedaan voor Mark. Ik zit meer aan de rapportagekant, zoals rapportages over CO₂-impact of een MVO-jaarverslag."

GREEN WASHING

RSM assisteert klanten sinds een paar jaar om hun maatschappelijke impact inzichtelijk te maken. Vragen die verder opspelen zijn: Hoe voorkom je green washing? Hoe zet je je MVO-waarden in om klanten en werknemers te werven? Zoals Mark aangeeft: niet-financiële informatie wordt steeds belangrijker bij het zakendoen. Niet duurzaam handelen is in de nabije toekomst geen optie meer.

Van Son: "Een maatschappelijk jaarverslag heb ik niet. Ik ben liever bezig MVO te realiseren dan het op papier te verantwoorden. Klanten en leveranciers mogen bij ons komen kijken. Zo zien ze wat er mogelijk is en kan ik ze inspireren. Belangrijk is je intrinsieke motivatie. Want je verdient de besparingen pas op de lange termijn terug. Daarbij kan RSM je goed adviseren. Zij denken mee op de korte én de lange termijn. Want een DGA denkt uiteraard ook na over zaken als pensioen en opvolging. Dat beïnvloedt je beslissingen vandaag."

UTRECHTSE HEUVELRUG

"Voor verbetering en vooruitgang moet alles op orde zijn. Pas daarna kun je je focussen op mensen en zaken. Open en duidelijke communicatie is essentieel. Ik gedij niet in chaos. Toen mijn kinderen klein waren, ruimde ik bij thuiskomst eerst hun speelgoed op. Daarna kon ik ze pas echt aandacht geven. Dat geldt ook voor medewerkers. Het is niet voor niets dat ik weinig zieken en nauwelijks personeelsverloop heb en vrijwel foutloos mijn producten uitlever. Het uitzicht op de natuur van de Utrechtse Heuvelrug maakt dat alleen nog maar sterker. Het geeft mij elke dag energie."

Blik van buiten



LEEF JE DROOM

Xavier Maassen, professioneel autocoureur

Als jongetje ben ik in de autosport gerold, nadat ik op 15-jarige leeftijd voor het eerst in een kart stapte. Toentertijd nog helemaal niet bewust van de keuzes die ik maakte. Pas op latere leeftijd kwam ik tot het besef dat het leven vaak zijn weg vindt, zoals het volgen van een rivier. Je studeert, je gaat ergens stage lopen, je blijft hangen en krijgt een baan aangeboden. Maar je hebt altijd de kracht om je eigen pad te bewandelen met je eigen keuzes en niet zomaar de stroom van de rivier te volgen.

Vaak leidt de niet-bewuste en geconditioneerde weg je naar een eindbestemming waar je eigenlijk helemaal niet wilde uitkomen. Denk daarom goed na over de vragen: 'Wat wil ik nu echt?' en 'Waarom doe ik wat ik doe?'. Dit zijn vragen die je echt uit je comfortzone trekken en je goed naar je leven laten kijken. De antwoorden zijn wellicht in lijn met wat je nu al doet, maar misschien ook niet. Kies altijd voor je eigen geluk, stap uit de comfortzone en neem een sprong in het diepe.

Ik ben na mijn studie Internationale Bedrijfskunde fulltime aan de slag gegaan als autocoureur. Niet altijd de makkelijkste keuze om als autocoureur te leven in een onzekere wereld, maar wel – nog altijd – de mooiste tijd van mijn leven. Mijn motto is: ga niet werken om met dat geld je passie uit te dragen, maar draag je passie uit in alles wat je doet en ga daar je geld mee verdienen. Als je fulltime met je passie bezig bent, word je automatisch een expert op dat vlak en verdien je daar te allen tijde je geld mee. Mijn passie is de basis voor alles wat ik doe. En het voelt heerlijk als ik na hard werken de beloning krijg en een race op mijn naam schrijf. Een onbeschrijfelijk gevoel!

Waarom doe ik wat ik doe? Ik doe dit om mensen te laten zien en te inspireren dat je je dromen kan volgen. Ik deel mijn passie voor auto's en autosport met de mensen met wie ik in contact kom. Vanuit deze 'waarom' kan ik de invulling van het 'wat ik doe' breder invullen. De waarom blijft altijd overeind staan en is de basis. Wat is jouw antwoord op de vraag 'waarom doe ik wat ik doe?'.



© BRECHT DECANQ PHOTOGRAPHY

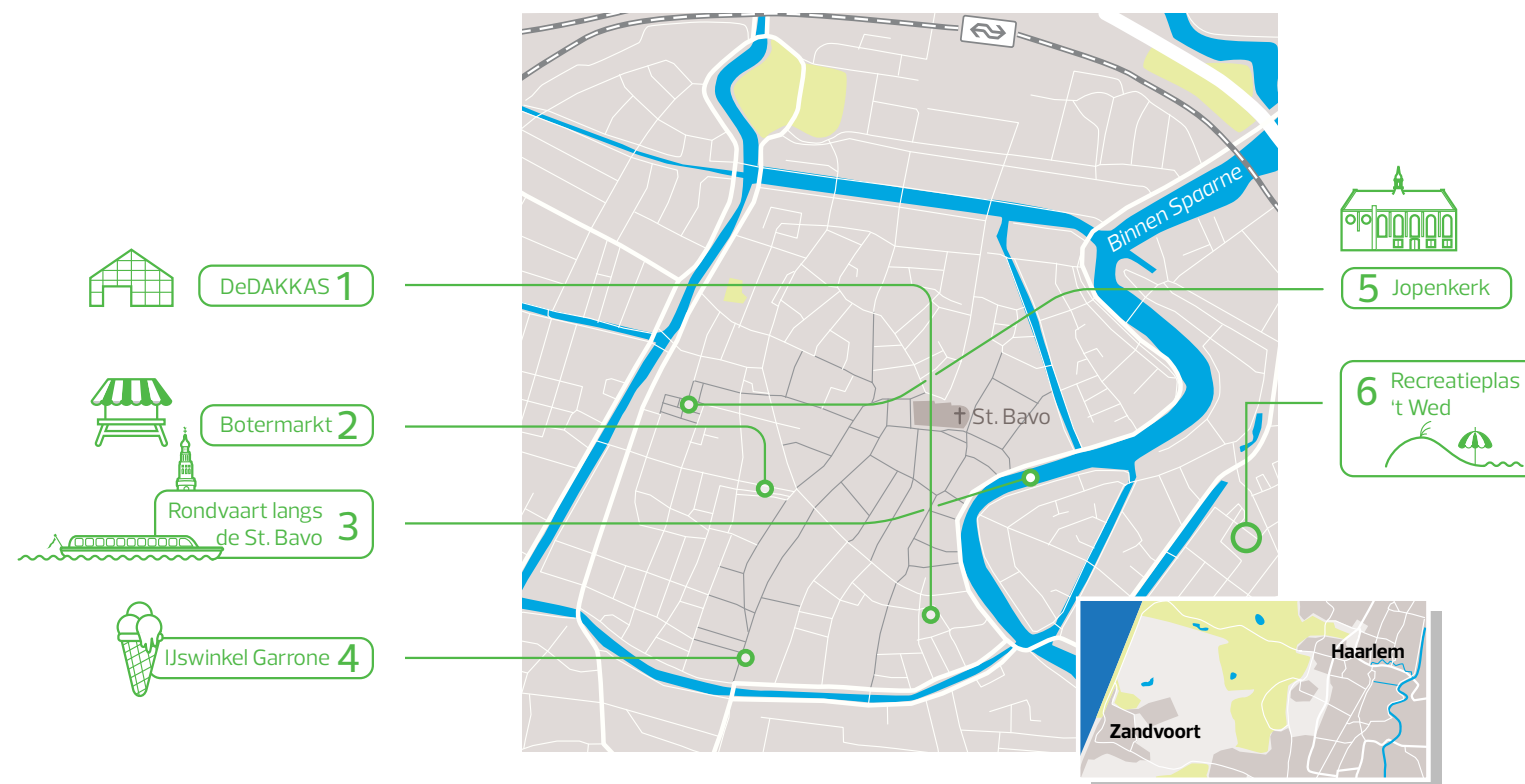
Haarlem

Sander Fokker (48, accountant) werkt sinds 2011 bij RSM en houdt zich voornamelijk bezig met controles en advisering binnen de DGA-praktijk en het not-for-profit-segment. Hij voelt zich niet alleen accountant, maar bovenal een trotse Haarlemmer. “Haarlem is wat mij betreft een groot dorp; een compliment voor de gemoedelijkheid!”



☰ GWEN VAN LOON 📷 SANDER NIEUWENHUYNS 📷 ALLES IN BEELD

Ook al is Sander geen shopaholic, hij kan er niet omheen dat Haarlem veel winkelend publiek trekt. De stad is dan ook al een aantal keer uitgeroepen tot 'beste winkelstad van Nederland'. De binnenstad biedt echter veel meer, zo geeft Sander aan. Mooie oude gebouwen, diverse hofjes, musea (waaronder RSM-cliënt Frans Hals Museum) en de vele gezellige markten maken Haarlem tot een authentieke en bijzondere stad.



Sander kijkt altijd uit naar de Honkbalweek Haarlem, een tweejaarlijks internationaal evenement. "Tribunes zitten dan helemaal vol en de sfeer is altijd goed en ludiek. Hoewel honkbal helaas nog een kleine sport is in Nederland, trekt het toernooi veel publieke interesse en is het een écht familiefeest!" De eerstvolgende editie staat in 2020 op het programma, maar tot die tijd hoeft hij zich zeker niet te vervelen in deze veelzijdige stad.

"Op het dak van een parkeergarage, midden in de stad, is een paviljoen gebouwd met een prachtig uitzicht over de stad: DeDAKKAS. Hier spreek ik in de zomer regelmatig af met vrienden om gezellig te borrelen. Je komt daar lekker tot rust en het uitzicht is prachtig! Waar de gemoedelijkheid ook goed tot uiting komt, is op de Botermarkt. Op verschillende dagen van de week staan diverse marktkramen op dit gezellige plein, waar het 'dorpse gevoel' duidelijk naar voren komt door de vriendelijke sfeer. Sinds de geboorte van mijn drie kinderen ga ik, met één of meer van mijn drie kinderen, naar de

markt voor stroopwafels, kaas of kibbeling. Mijn oudste twee kinderen zijn nu 15 jaar, maar nog steeds vinden ze het een leuke traditie.

Wat ook aan te bevelen is, is de rondvaart langs de imposante Grote of Sint-Bavokerk. Je ziet de stad vanaf het water toch op een andere manier. Als gezin hebben we een paar jaar recht tegenover deze zeer bijzondere kathedraal gewoond. Daarnaast zijn we samen met onze gasten op onze huwelijksdag vanuit ons huis op twee rondvaartboten gestapt (een mannen- en een vrouwenboot) om uit te stappen vlakbij het stadhuis voor de ceremonie. Heel bijzonder was dat!

Een begrip voor alle Haarlemmers, is IJssalon Garrone in de Grote Houtstraat. Waarom? Eigenlijk heel simpel: ze maken lekker ijs. De smaak 'Haarlemse kus' zou ik, alleen al vanwege de naam, zeker eens proberen. Als je dan toch aan het proeven bent, ga dan zeker ook naar de Jopenkerk. Een voormalig godshuis in het centrum, dat omgetoverd is tot een

moderne stadsbrouwerij en grand café. In de voormalige pastorie kun je met een groep vergaderen en aansluitend borrelen. Een ruimte waar ik al diverse keren gebruik van heb gemaakt.

Weliswaar net buiten de stad, maar in de zomer is het ook heerlijk vertoeven bij Recreatieplas 't Wed. Het ligt aan de binnenrand van de duinen en zowel het uitzicht als de omgeving is prachtig. Mijn kinderen komen hier regelmatig, ook met hun sportteams voor 'strength & conditioning' trainingen buiten het sportseizoen.

Zoals je merkt heeft Haarlem veel te bieden. Meer dan dat ik nu kan aanbevelen, dus kom vooral naar Haarlem en ontdek zelf de vele culinaire restaurants en culturele instellingen. Zeker een prachtig gebouw als de Stadsschouwburg – die dit jaar 100 jaar bestaat – verdient meer aandacht. Aan de programmering ligt het niet!"

ZUSSEN CRISTIANNE EN CLAUDIA RIJCKEN DELEN HUN LIEFDE VOOR ONDERNEMEN EN WETENSCHAP

“Altijd hard werken en goed genieten”



Cristianne Rijcken (39) en Claudia Rijcken (45). Zakenvrouwen, wetenschappers en zussen. Beiden opgeleid tot apotheker, inmiddels werkzaam aan de uiterste randen van het farmaceutische vakgebied. Cristianne is oprichtster en wetenschappelijk directeur (CSO) van Cristal Therapeutics. Aan de hand van nanotechnologie ontwikkelt haar bedrijf geneesmiddelen die kanker en andere aandoeningen effectiever beogen te bestrijden. Claudia richt zich met haar bedrijf Pharmacare.ai B.V. en startup Pharmi B.V. op de digitale innovatie van de farmaceutische zorgketen in z'n totaliteit.

≡ VANESSA VAN ZALM @ FRANS STROUS

NANOTECHNOLOGIE

Cristianne studeerde farmacie in Utrecht en koos de farmaceutisch technologische kant – de industriële insteek. Met haar proefschrift in de hand waagde ze de sprong naar een eigen onderneming. In 2011 startte ze Cristal Therapeutics, in 2014 bracht ze het bedrijf naar Maastricht en in 2015 werden de eerste patiënten behandeld. Inmiddels werkt een team van vijftien personen aan drie klinische studies en groeit de onderneming steeds verder. Cristianne: "Het was altijd mijn ambitie om het product van het lab naar de patiënt te brengen. Dat is niet alleen inhoudelijk gelukt, maar ook als bedrijf hebben we al mooie successen geboekt."

"Bestaande geneesmiddelen worden in nanobolletjes getransformeerd, die zich daardoor gecontroleerd in een gunstigere verdeling over het lichaam verspreiden. Een proces waarbij gebruik wordt gemaakt van specifieke eigenschappen van het zieke weefsel zelf. "Zie het als taxi-bolletjes die zich in verhoogde mate in het tumorweefsel ophopen en waar van de deuren alleen op het juiste moment opengaan." Of Cristal Therapeutics het product zelf in de markt zet of dit overlaat aan een partij die zowel de financiële middelen als de capaciteit daarvoor heeft, is nog de vraag. "Cristal Therapeutics heeft een platformtechnologie die breed toepasbaar is. Wij zelf richten ons op geneesmiddelen tegen kanker, maar in samenwerking met andere wereldwijde partijen werken we ook buiten de oncologie aan diverse producten. En het is zeker ook de bedoeling om dat te blijven doen", aldus Cristianne.

DIGITALE INNOVATIE

Claudia studeerde in Groningen en koos aanvankelijk voor de openbare farmacie. Ze promoveerde in de farmaco-epidemiologie, waarbij men onderzoekt hoe geneesmiddelen worden gebruikt, en hoe het gebruiksprofiel de toepassing en ontwikkeling van die geneesmiddelen beïnvloedt. Na zeven jaar openbaar apotheker werd ze Clinical Research Scientist bij Organon en later hoofd Clinical Operations bij Novartis Benelux. Daarna trad ze toe tot het managementteam van Novartis Nederland in de rol van hoofd Market Acces, waar de focus van haar team onder meer lag op vergoeding van geneesmiddelen en hun toelating op de markt.

Digitale innovatie kreeg echter steeds meer haar aandacht, en dus volgde ze de opleiding New Business Development aan de Erasmus Universiteit. Na een laatste jaar bij Novartis als Digital Innovation Director, regio Europa, zette ook Claudia in 2018 de stap naar het zelfstandig ondernemerschap. In datzelfde jaar schreef ze *Pharmaceutical Care in Digital Revolution*, het boek waarin zij de technologieën beschrijft die de farmaceutische zorg het meest gaan beïnvloeden en onder welke voorwaarden die technologieën het beste kunnen worden toegepast.

Haar bedrijf Pharmacare.ai B.V. is gericht op de educatie en consultancy rondom digitale farmaceutische zorg; het wil farmaceutische zorgverleners helpen bij de adaptatie van die digitale vernieuwingen. Haar startup Pharmi B.V. ontwikkelt een digitaal



CLAUDIA RIJCKEN

product dat therapietrouw en correct gebruik van geneesmiddelen van de kant van de patiënt moet ondersteunen. "Een digitale assistent die je 24/7 in je broekzak kan dragen en waarmee de patiënt stapsgewijs gedoseerde en gepersonaliseerde informatie over een geneesmiddel krijgt aangereikt." Nu nog een app, maar in de toekomst droomt Claudia van een virtuele apotheker, waarbij de patiënt – waar nodig – kan communiceren met een avatar. Die komt nadrukkelijk niet in de plaats van de apotheker, maar vult aan op de momenten dat hij of zij niet beschikbaar is of bijvoorbeeld om de makkelijkere vragen te beantwoorden. "Digitale tools en artificiële intelligentie (AI) gaan zorgverleners niet vervangen, maar zorgverleners die niet goed met digitale tools of AI kunnen werken, worden wel minder goede zorgverleners", legt Claudia uit. Vandaar ook de sterke focus op educatie.

OVERLAP

Zowel de wetenschapper als de ondernemer in beide dames is op zoek naar nieuwe uitdagingen, durft dingen uit te proberen en stelt kritische vragen. "Het wringt soms wanneer je als wetenschapper iets tot op het naadje wil uitzoeken, terwijl daar onvoldoende budget voor is", zegt Cristianne. Fundamenteel onderzoek is nu eenmaal niet altijd commercieel interessant. Tegelijkertijd leidt een kleiner budget ook vaak tot creatievere oplossingen. "Het onderzoek naar geneesmiddelen wordt bijvoorbeeld sterk ingeperkt door algemeen geaccepteerde richtlijnen en vooral grote bedrijven nemen wat dat betreft liever geen risico. Als startup valt juist daar winst te boeken, en wel door de richtlijnen kritisch te challengen en daarmee af en toe buiten de lijntjes te durven kleuren. Zo is in de ontwikkeling van het eerste klinische product in overleg met regulatoire autoriteiten voor een beperkter pakket gekozen – en dus voor lagere kosten – waardoor we nu veel verder zijn."

"De laatste vijf jaar is er tussen hun werkterreinen wat meer overlap ontstaan, waardoor er een onderlinge uitwisseling van kennis op gang komt. Claudia kan bij Cristianne terecht voor informatie over subsidies en investeerders. Op haar beurt doet Cristianne soms

een beroep op de ruime ervaring op het gebied van teamaansturing van haar oudere zus. Beiden vinden ze het prettig om samen te sparren of te brainstormen, wat niet betekent dat ze dit ook continu doen. "Uiteindelijk ben je ook zussen en wil je soms gewoon over je privéleven vertellen." Van hun ouders leerden zij al vroeg aan te pakken en niet op te geven. Cristianne: "Onze moeder zei altijd dat in het leven niemand je iets komt brengen, maar dat je er zelf voor moet knokken – en dus moet je altijd hard werken en goed genieten." Het is inmiddels ook haar eigen motto. De levensles aan Claudia's muur luidt net weer anders: *The world is changed by your example, not by your opinion*. Oftewel: praten is goed, maar soms moet er ook gewoon iets met de eigen handen stevig aangepakt worden.

RSM

Cristianne kenmerkt Claudia als de strategische denker en een succesvolle netwerker. Claudia benoemt Cristianne zoals altijd als behulpzaam, maar bovenal als de meest gestructureerde van de twee.

Een handige competentie, zeker aangezien ze naast de afzonderlijke ondernemingen samen nog een bedrijf runnen. "Voor de gezamenlijke business Brobell Beheer B.V. zochten we een andere accountant en na uitvoerige analyses kwam RSM als beste naar voren – een verwachting die het kantoor zeker tot nu toe heeft waargemaakt", zegt Claudia. Ook Pharmacare.ai B.V. en Pharmi B.V. zijn bij RSM ondergebracht. "RSM geeft blijk van een gedegen kennisniveau, een grote betrouwbaarheid en men weet op boekhoudkundig vlak echt te ontzorgen. Wel zijn ze naar mijn idee wat meer gericht op grote bedrijven en wat minder op de kleinere, de startups. Terwijl juist een startup-omgeving vraagt om die echte begeleiding voor de prille fase van financiële strategieontwikkeling."

Over de vraag welke toegevoegde waarde RSM kan leveren bij de doorontwikkeling en groei van hun ondernemingen is Cristianne stellig: "Echt proactief meedenken, dat is waarin RSM een sterke rol kan hebben. Niet op onze stoel gaan zitten, maar wel ernaast en



“Het wringt soms wanneer je als wetenschapper iets tot op het naadje wil uitzoeken, terwijl daar onvoldoende budget voor is”

vanaf die positie concreet meedenken." Claudia beaamt: "We zijn nu ongeveer een jaar klant bij RSM en ze weten inmiddels van de hoed en de rand, dus ik ben wel benieuwd naar hun ideeën. Dat kan met investeringsstrategie te maken hebben, met subsidie of met dashboards en andere stuurinformatie."

VOORUITZIEN

"Ons vakgebied is innovatie en dat is ontzettend uitdagend." Cristianne houdt van de combinatie van productontwikkeling en de wetenschappelijke vragen die dat oproept.

Claudia wijst op de zaken die bij innovatie in haar vakgebied extra veel aandacht behoeven. "Wat digitalisering betreft zal de zorg significant gaan veranderen. En in het algemeen overschatten mensen de snelheid van innovatie, en onderschatten ze vervolgens de impact die het zal hebben als het zover is. Zo dachten we dat het heel snel zou gaan met chatbots of Alexa, maar dat gebeurde nog niet in Nederland. Zijn die technologieën hier straks echter ook vertaald, dan worden er in zo'n tempo nieuwe applicaties ontwikkeld, dat er net zo'n disruptie in de zorg kan ontstaan als bij Airbnb in de hotelwereld en bij Uber voor de taxi's. Ik verwacht dat we dat binnen nu en tien jaar gaan zien. Innovatie is hoogstnoodzakelijk, maar daarbij moet men zaken als educatie, privacy en security van het individu en de ethische kwestie goed in het oog houden."

Vooruitzien, volharden en vrienden maken, dat is waar het allemaal om draait volgens hen. "Regeren is vooruitzien, volharden is niet opgeven en vrienden maken is een netwerk opbouwen en weten wie je kan inschakelen wanneer je het zelf niet weet." Cristianne vult verder aan: "Maar het staat ook voor investeerders die je op de hoogte houdt en meeneemt in je gedachtestroom." Verder staan empathie en humor hoog op hun lijstje en af en toe een stapje terug doen. "Misschien wel het belangrijkste is om voor jezelf te benoemen wat je dromen zijn en om daar vervolgens bewust naar te handelen. Door niet achterover te leunen, maar je eigen leven durven te leiden. En dat is zeker niet altijd even makkelijk, maar wel het allermooiste wat je kan doen."



CRISTIANNE RIJCKEN

“ALS JE JE RICHT OP DE LANGE TERMIJN, WORD JE LINKS OF RECHTS INGEHAALD”

JURRIJN: “Tot 2015 was CMN actief als Nefli. Maar onze nieuwe naam maakt veel duidelijker waar we strategisch mee bezig zijn. Het is een netwerk van bedrijven met elk hun eigen specialisme: video & fotografie, publishing, design en tech.”

PAUL: “Het bedrijf heeft inmiddels een heel andere scope dan in mijn tijd. Toen deden we vooral lithografie en fotografie.”

JURRIJN: “Met de volledige overname van mediaBunker in 2017 hebben we een app-ontwikkelbedrijf in huis gehaald dat onze technologische ontwikkeling een impuls heeft gegeven. Inmiddels is dat bedrijf volledig geïntegreerd.”

PAUL: “Ik vind het knap hoe Jurrijn zijn ideeën verder heeft gebracht. De basis ervoor lag al besloten in ons bedrijf, maar hij heeft het breder durven trekken en – door de economische crisis die er tussendoor kwam – gewacht op het juiste moment.”

RELAYTER

JURRIJN: “Met mediaBunker hebben we Relayter kunnen ontwikkelen, een online pakket dat je vanaf elke computer kunt gebruiken, in vaktermen software as a service. Daarmee kunnen bedrijven hun marketing volledig automatiseren. Of het nu gaat om folders, banners, nieuwsbrieven of andere uitingen. Voorheen kochten we die diensten in, maar daardoor verloren we kennis en maakten we meer kosten dan ons lief was. Met Relayter zorgen we ervoor dat de marketing van onze klanten beter, sneller en fraaier wordt.”

JURRIJN: “Relayter wordt in Nederland al gebruikt door de detaillhandel, maar ik wil het platform nu inzetten om internationaal te groeien. Dat kan bijvoorbeeld door het uit te rollen bij reclamebureaus in het buitenland. Om daar sneller slagkracht voor te krijgen, ga ik op zoek naar een investeerder of een business angel die ons daarbij helpt. De afgelopen zes maanden is de meeste tijd gaan zitten in het uitwerken van de visie. Maar daarvoor hebben de mannen van mediaBunker en ik tweeënhal jaar intensief aan het platform zelf gebouwd, bepaald welke positie we wilden innemen in de markt en geformuleerd hoe we dat voor elkaar wilden krijgen.”

DUE DILIGENCE

RSM heeft als accountant van CMN de bedrijfsstructuur transparanter gemaakt en helpt het bedrijf nu ook door in het eigen netwerk partijen te polsen of zij partner van het mediabedrijf willen worden. RSM heeft ook geholpen alles gereed te maken voor de due diligence die op stapel staat als geïnteresseerde partijen zich bij CMN melden.

JURRIJN: “Ik heb zelf iemand in de arm genomen die het proces straks gaat coördineren. We rekenen erop dat we in eerste instantie met minstens twintig partijen – uit verschillende hoeken – in gesprek raken over onze plannen.”

Ondertussen staat er bij het bedrijf zelf ook nog een verandering op stapel. Jurrijn: “Over uiterlijk anderhalf jaar vertrekken we met CMN uit het

CREATIVE MEDIA NETWORK (CMN), ACTIEF IN MARKETING PRODUCTIEWERK, VAN JURRIJN LAAN WIL DE VLEUGELS INTERNATIONAAL UITSLAAN. DE DIRECTEUR–GROOTAANDEELHOUDER NAM DE ZAAK IN 2010 OVER VAN ZIJN VADER PAUL LAAN. PAUL IS NOG REGELMATIG OP DE ZAAK, AL GEEFT HIJ VOORAL MENTALE SUPPORT. “NET ALS IK DIE DESTIJD VAN MIJN VADER KREEG.”

☰ GWEN VAN LOON 📷 JUDITH CAPPON

huidige pand. De gemeente Haarlem wil hier nieuwbouw realiseren om te voldoen aan de vraag naar meer woningen. Dat komt niet slecht uit. Ik verwacht dat een nieuw kantoor – waarschijnlijk in de Waarderpolder – extra vibe geeft. Het past bij de professionaliseringsslag die we maken.”

PAUL: “Ik snap het. Al is het fijn dat Jurrijn Haarlem als vestigingsplaats houdt.”

JURRIJN: “Dat is voor iedereen fijn. De meeste medewerkers komen uit de omgeving. Verhuizen naar Amsterdam of de kop van Noord-Holland zou helemaal niet praktisch zijn.”

VERANDA

Of Paul tegen die tijd nog vaak in het bedrijf te vinden is, moet de tijd uitwijzen.

PAUL: “Ik kom hier nog graag om mijn boekhouding te doen, ik wil niet hele dagen op de golfbaan staan en hoeft niet elke week een veranda te bouwen bij mijn dochter. Maar ik bemoei me al lang niet meer met de dagelijkse gang van zaken. Jurrijn heeft de zaak in 2010 volledig over genomen. Het enige waardoor ik zakelijk gezien nog betrokken ben, is het feit dat hij zijn lening aan mij – waardoor de overname mogelijk was – nog voor een klein deel moet aflossen.”

JURRIJN: “Het is fijn dat mijn vader hier nog regelmatig rondloopt, want dan kan ik soms toch nog om advies vragen of dingen waar ik tegenaan loop tegen hem aanhouden. Dat is fijn in deze snel veranderde wereld. Want door alle technologische en commerciële ontwikkelingen heb ik bijvoorbeeld ook afscheid moeten nemen van mensen die hier

al heel lang werkten. Dat is pijnlijk en niet altijd leuk. Het waren mensen waar hij ook een band mee had opgebouwd. Maar we hebben in deze tijd nu eenmaal een ander type medewerker nodig. Ik stuur het bedrijf meer als een corporate organisatie, maar met de persoonlijke touch van een familiebedrijf.”

SNELLER

PAUL: “Een ander groot verschil is dat Jurrijn zijn doelen ook vaker op de korte termijn stelt. De wereld waarin hij opereert is continu en veel sneller in beweging dan in mijn tijd.”

JURRIJN: “Als je je alleen richt op de lange termijn, word je links of rechts ingehaald door je concurrenten of nieuwe spelers en lig je er binnen de kortste keren uit.”

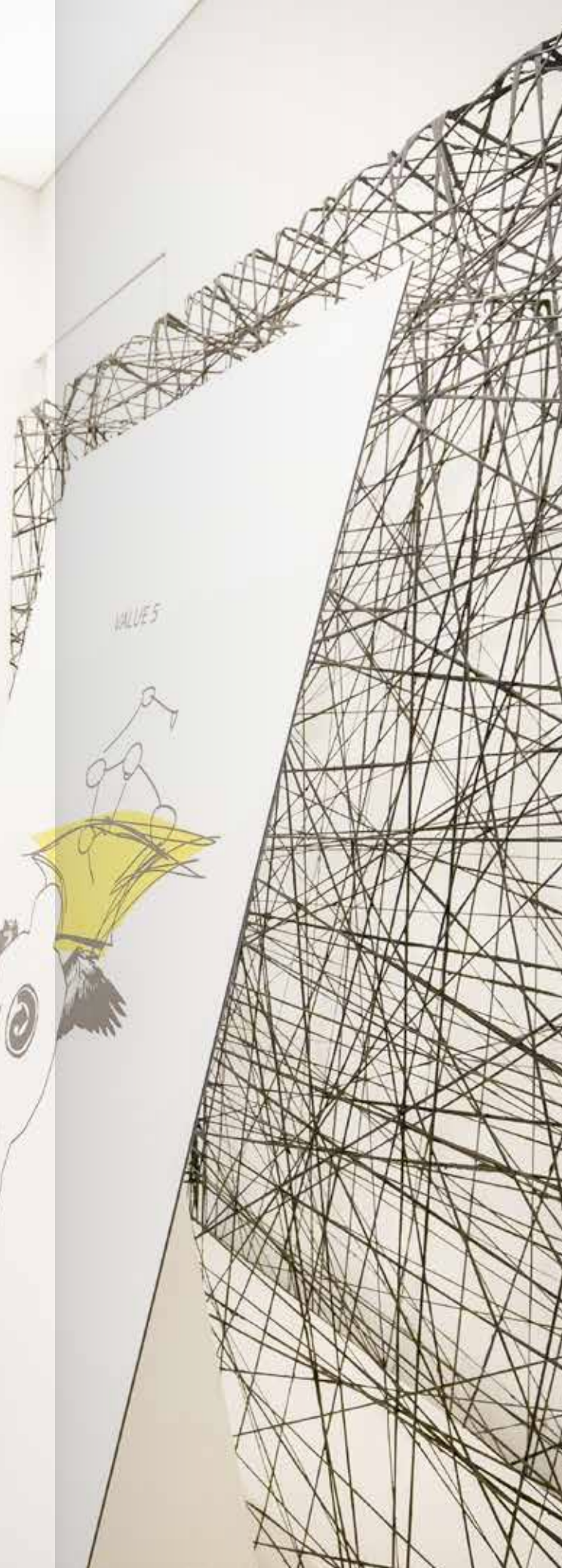
PAUL: “Dat betekent niet dat Jurrijn geen oog heeft voor zijn medewerkers. De verhoudingen zijn gewoon heel anders.”

JURRIJN: “Ik kijk veel meer naar wat zij als medewerkers en wat wij als directie nodig hebben. Maar net als mijn vader hecht ik nog steeds aan persoonlijke aandacht: ik zorg goed voor mijn personeel. Balans tussen zakelijk en privé is bijvoorbeeld veel meer een item dan het ooit bij mijn vader was. Maar ook het zorgen voor gezonde lunches en de mogelijkheid om te sporten op het werk is iets waar hij totaal niet mee bezig was. Dat is de tijdsgeest en jongere mensen – en die lopen hier steeds meer rond – hechten daar veel waarde aan.”

“WE MOÉTEN WEL INNOVEREN; OVER 25 JAAR ZIJN DE GRONDSTOFFEN UITGEPUT”

**Twee mannen, beiden gepassioneerd
 bezig met hun vak: koelen, ventileren en
 verwarmen. Maar ieder op zijn eigen manier.
 De één als bevlogen creatieveling, de ander
 legt meer het accent op het vermarkten van
 de mooie ideeën.**

≡ HARRY VAN DAM @ ERIK VAN DER BURGT



Al heeft hij het uiterlijk van een popster en wordt zijn privéleven nogal eens op de Belgische TV uitvergroot, Jan Kriekels (58) is als directeur van Jaga toch vooral ondernemer. Zijn fabriek Jaga in het Belgische Diepenbeek ontwerpt en produceert designradiatoren met een ziel: duurzaam, degelijk en zuinig, maar ook de esthetische waarde is belangrijk. Jaga's radiatoren zien er dan ook gewoon mooi uit, of ze nu van gerecyclede colablikjes zijn gemaakt, van bamboe-afval of van design staal of aluminium.

'I am a climate designer' staat op de bedrijfskleding van de medewerkers in de enorme productiehallen (zo'n 50.000 m2) van Jaga. Die kreet zegt eigenlijk alles over de visie van Kriekels op ondernemen en samenleving. Gevraagd om een toelichting volgt een bevlogen betoog over respect voor de natuur, verantwoordelijkheid voor volgende generaties en duurzaam en gepassioneerd ondernemen, dat noodzakelijk is om de aarde niet te beroven van haar grondstoffen en energiebronnen.

AFVALSTOFFEN

Dus levert Kriekels' fabriek radiatoren die lang meegaan, veelal van afvalstoffen zijn gemaakt en energiezuinig functioneren. Daardoor zijn ze op de langere termijn voordelig voor de gebruiker, maar bepaald niet de goedkoopste in aanschaf. Is dat bedrijfseconomisch niet een lastig verhaal? "Kijk", zegt Jan Kriekels. "Ik ben de creatieve man, filosoof en visionair, bedenk van alles. Maar je hebt gelijk; wat we hier maken, moet wel worden verkocht. Daarvoor hebben we gelukkig mannen als Chris Heerius en mijn broer Bert in de organisatie. Die zijn weer goed in het vertalen van creativiteit in commercie."

Chris Heerius (55) moet wel lachen om die opmerking van Jan Kriekels. "Maar het is eigenlijk wel zo", zegt hij. Heerius vormt samen met Bert Kriekels de directie van Jaga Konvektco Nederland, dat vanuit 's-Hertogenbosch verantwoordelijk is voor de verkoop van ongeveer een derde deel van de totale productie van Jaga. "Wij bedienen vooral Nederland, de Verenigde Staten en Canada", licht Heerius toe, "waarbij met name Bert zich op de verkoop richt."

INDIANEN

Jaga werd in 1962 opgericht door de broers Jan en Gaston (vandaar de naam Jaga) Kriekels als 'gewoon' installatiebedrijf. "Mijn vader Jan en mijn oom produceerden en installeerden vooral tuinhelken en kroonluchters en later kwamen daar radiatoren bij", aldus Jan Kriekels. "Toen ik een jaar of 6, 7 was, liep ik al door de eerste atelierfabriek achter ons huis in het centrum van Diepenbeek om hier en daar een handje te helpen. Maar pas veel later ben ik echt in het bedrijf gaan werken." Kriekels ging antropologie en economie studeren en reisde jarenlang over de wereld. "In die tijd heb ik vele landen en culturen leren kennen, waarvan ik veel heb geleerd", vertelt hij. "Van Indianen bijvoorbeeld stak ik veel op van de respectvolle manier waarop ze met hun leefomgeving omgingen. Die vervuilden tienduizenden



JAN KRIEKELS



CHRIS HEERIUS

jaren lang hun eigen grond, lucht en water niet. Ik denk dan: dat moeten wij met onze moderne technologie toch ook kunnen?"

DUURZAAMHEID EN ESTHETICA

Dus toen Jan op zijn 25ste echt in het familiebedrijf kwam, voegde hij aan het gamma van degelijke radiatoren de elementen duurzaamheid en esthetica toe. En de drang tot continu innoveren. Zijn lijfspreuk – en ook de titel van een boek dat hij over zijn visie schreef – is niet voor niets: 'Innovate or Die'. Over de hele wereld draagt hij zijn principes als veelgevraagd spreker uit. "We stellen ons eigen individuele

comfort boven het comfort van de wereld. En dat moet echt anders. Binnen de komende 25 jaar worden we geconfronteerd met het uitputten van de beschikbare grondstoffen en dus moeten we alternatieven bedenken. Anders lukt het ons niet een goede, mooie en gezonde wereld voor de volgende generaties achter te laten." Vandaar dat Jaga steeds weer nieuwe technologieën ontwikkelt, die meehelpen een betere wereld te creëren. Zoals de innovatieve H2O-techniek. Kriekels: "Die zorgt ervoor, dat onze radiatoren maar tien procent van de normale water- en grondstofmassa nodig hebben. Bovendien reageren ze negen maal sneller en zijn ze drie keer krachtiger dan traditionele radiatoren. Zo bespaar je dus enorm op je energiekosten en op grondstoffen." De R&D-afdeling van Jaga speelt bij het continu innoveren een belangrijke rol. "Het krachtige hart van onze radiatoren en koelers, de zuinigste ter wereld, is vervaardigd van een door ons ontworpen onverslijtbare ultrasnelle energiegeleider", memoreert Jan Kriekels met zichtbare trots.

VERWARMEN, KOELEN ÉN VENTILEREN

Maar de innovatieve geest van Jan Kriekels en zijn mensen (in totaal zo'n vijfhonderd) gaat nog verder in het bedenken van innovatieve verwarmings-technologieën voor inmiddels zo'n veertig landen. Hun pakket van energiebesparende en milieuvriendelijke oplossingen voorziet onder meer in warmtepompen, isolatie, zonnepanelen en de nieuwste generatie 'Oxygen Hybrid'-radiatoren. "Deze kunnen verwarmen, koelen én ventileren", somt Kriekels op. "De warmte wordt na gebruik gerecycled en de volgende keer hergebruikt." Dat ook deze radiatoren fraai van uiterlijk zijn, spreekt voor zich. "Ik zeg altijd: wij verwarmen niet alleen uw woning, maar ook uw ziel."

VEEL GELD IN INNOVATIE

Al is Chris Heerius wellicht wat praktischer ingesteld en is zijn opdracht vooral de radiatoren aan de man te brengen, hij staat vierkant achter Kriekels' gedachtengoed. "Het is volkomen terecht dat we bij Jaga proberen iets goeds te doen voor de aarde en dat er daarom veel geld wordt gestoken in innovatie", zegt hij. "Onze producten zijn zeker niet de goedkoopste, maar wel de beste. En ze gaan lang mee. Vergelijk het met een Tesla. Die rijd ik al jaren zelf, maar ik heb er nu ook zeven besteld voor de Nederlandse buitendienst. Ze passen in de filosofie van Jaga."

NEDERLAND GIDSLAND

Nederland functioneert voor Jaga's afzetmarkt als een soort gidsland. "We lopen hier voorop in wet- en regelgeving voor de woningbouw", legt Heerius uit. "Nergens zijn de eisen zo streng. Kijk maar naar het Bouwbesluit, de EPC (energieprestatiecoëfficiënt-red.) en nu komt de BENG er aan, de norm voor Bijna Energie Neutraal Gebouw. Daardoor komt altijd als eerste uit Nederland de vraag naar nog zuiniger en milieuvriendelijker producten."

Ook vanuit de VS en Canada, belangrijke markten voor Heerius, is veel behoefte aan de radiatoren van Jaga. "Dat is niet zozeer uit overtuiging als wel noodzaak", zegt hij. "In die landen merken ze nu aan den lijve al behoorlijk dat de aarde aan het opwarmen is. Kijk maar naar de enorme bosbranden in Californië en het watertekort waarmee ze daar worden geconfronteerd. En in Canada lopen tegenwoordig de ijsberen bij wijze van spreken in de achtertuin. Nou, dan wil je wel begaan zijn met de natuur."

'HUIZEN ZITTEN TEGENWOORDIG POTDICHT'

Heerius heeft de markt in de dertig jaar dat hij aan Jaga is verbonden, sterk zien veranderen. "De huizen zijn tegenwoordig zo goed gebouwd en geïsoleerd, dat ze potdicht zitten. Daardoor is verwarming steeds minder belangrijk geworden", vertelt hij. "Koeling in zuinige woningen daarentegen is nu veel belangrijker.



RSMagazine, nummer 17, jaargang 9, zomer 2019, pagina 27



De mensen willen verse en frisse lucht in huis en dat in combinatie met luxe en fraai design." De installatiebranche, bestaande uit veelal traditionele bedrijven, worstelt nog met die verandering, merkt Heerius op. "Dus leiden wij die mensen hier in Den Bosch in onze trainingsfaciliteit op, zodat ze vol overtuiging de nieuwe generatie koelings- en ventilatieradiatoren kunnen verkopen."

PERSOONLIJKE BENADERING

Maar naast Nederland is de internationale markt voor Jaga uiteraard belangrijk, waarbij Chris en zijn team (zo'n dertig medewerkers) zich dus vooral concentreren op de Verenigde Staten en Canada. "Toen wij daar begonnen, was RSM voor ons erg nuttig", stelt Heerius. "Natuurlijk heeft RSM goede en kritische adviseurs met veel expertise. Maar toen we naar de VS en Canada wilden, zijn de mensen van RSM voor ons écht van doorslaggevend belang geweest. Ik weet nog goed, dat Paul de Blok daar de weg wist, zijn eigen contacten had en ons bij de hand nam om de zaken effectief aan te pakken."

Daarnaast speelt ook de persoonlijke benadering een rol. "Ik ben nogal sfeergevoelig en bij RSM zijn we geen nummer, ook al omdat het verloop daar laag is", aldus Heerius. "We hebben al jaren met dezelfde mensen te maken. Paul zit al bijna dertig jaar regelmatig bij Jan Kriekels in Diepenbeek om mee te denken, te adviseren. Ook Jan hecht erg aan dat laagdrempelige, persoonlijke en open contact."

'DE MENSELIJKE MAAT'

Dus: de wereld van Jaga is aan de ene kant groot (met klanten als Amazon, Facebook, Harvard University en het Ground Zero-museum), maar ook klein met rechtstreekse contacten met installatiebedrijven en gesprekken aan de keukentafel met de mensen van RSM. Heerius: "Daarom voel ik me zo thuis in de samenwerking met RSM. Ook daar opereren ze internationaal, mondiaal zelfs, maar verliezen daarbij niet de menselijke maat uit het oog."

Ins and outs

RSM TECHNOLOGY CONSULTING VOOR IT-STRATEGIE EN -IMPLEMENTATIE

“IT MOET HET ONDERNEMERS MAKKELIJKER MAKEN”

≡ GWEN VAN LOON @ SANDER NIEUWENHUYNS



SERGE LELOUX

SANDER DUIN

Geïnspireerd door RSM in Engeland is per 1 januari 2019 de nieuwe dienstverlening Technology Consulting in Nederland in het leven geroepen. Serge Leloux, voorheen directeur bij RSM-dochter Brouwer & Oudhof in Alkmaar, trekt de kar. Samen met Sander Duin, senior project manager, zette hij de nieuwe dienst op. “Ons motto is dat IT makkelijk moet zijn en dat het het werk makkelijker moet maken.”

“Om digitaal goed samen te werken, interactie te hebben met je relaties en inzicht te hebben in je bedrijfsvoering, is het slim te zoeken naar IT-software die je financiële administratie goed ondersteunt, en helpt meer uit je organisatie te halen. Precies daarom heeft RSM de tak Technology Consulting in het leven geroepen”, vertelt Serge die het plan neerlegde bij de RSM-directie. “We maken onze klanten nu expliciet duidelijk dat we hen kunnen helpen bij het uitstippelen van een passende IT-strategie. Ondersteuning bij de keuze voor het goede softwarepakket is dan een logische vervolgstap. En daarna helpen we bij de implementatie. Als dat allemaal met succes is gebeurd, houden we een vinger aan de pols om de performance te kunnen verbeteren. Daar is vaak nog een behoorlijke winst te behalen”, licht Serge, directeur van RSM Technology Consulting, toe. RSM Technology Consulting werkt daarvoor met de softwarepakketten van Exact Online, NetSuite en Visionplanner.

“We merken dat ondernemers het fijn vinden hulp te krijgen bij het bepalen van de IT-strategie, omdat ze zelf vaak niet de kennis in huis hebben. Daarom helpen wij hen eerst om de IT-uitdagingen boven tafel te krijgen. Ze kunnen bijvoorbeeld moeite hebben financiële rapportages te maken die fundamenteel inzicht geven in hun bedrijfsvoering. Of ze blijken nog regelmatig data handmatig in te voeren”, aldus Sander.

KNELPUNTEN

“Het vergt van ons dat we onze acquisitiesprekken met potentiële klanten

goed voorbereiden”, aldus Serge. “Waar zitten de knelpunten? Welke afdelingen zijn erbij betrokken om dat goed in kaart te brengen? Belangrijke leidraad bij het advies is ons motto: IT moet makkelijk zijn en moet het werk makkelijker maken. Bij alle keuzes die bedrijven maken, is het belangrijk dat ze dat in hun achterhoofd houden.” Het internationale RSM-netwerk heeft al meer dan 2.000 keer NetSuite geïmplementeerd en beschikt over een schat aan ervaring. Serge en Sander hebben daarom vorig jaar een maand meegedraaid met hun Britse collega's om de *best practices* mee terug naar Nederland te nemen. “Daar hebben we kunnen zien wat RSM Technology Consulting betekent voor klanten als Madame Tussaud, Legoland en het Leger des Heils, allemaal organisaties die in meerdere landen actief zijn”, vertelt Sander.

RUCHTBAARHEID

Hoewel de twee achter de schermen dus al een tijdje bezig zijn met de voorbereidingen, zijn ze begin dit jaar officieel de markt opgegaan. Serge: “Dat we hier nu vol voor kunnen gaan, maakt dat we er ook beter in slagen goed richtbaarheid te geven aan de manier waarop we klanten hierin kunnen bijstaan. Dat doen we zowel bij onze collega's als bij de klanten zelf natuurlijk.” “Nationale mkb-klanten zijn vaak het beste af met Exact Online, terwijl het internationale mkb – zeker als er veel (toekomstige) vestigingen zijn –, startups of scale-ups die sowieso de sprong naar het buitenland willen wagen, beter af zijn met de schaalbare cloudbased software van NetSuite. Als je beschikt over een internetverbinding kun je er altijd in werken, onafhankelijk van waar je je bevindt.” Naast advies gaan Sander en Serge bedrijven ook trainen om optimaal gebruik te maken van het gekozen softwarepakket. Sander: “Het helpt enorm dat we bij Brouwer & Oudhof, waar ze 1.250 administraties in Exact Online in beheer hebben, allebei veel ervaring hebben opgedaan.” De helft van hun tijd besteden ze inmiddels aan acquisitiesprekken met algemeen en

financieel directeuren en met eigenaren. Tijdens die ontmoetingen helpen Serge en Sander de IT-strategie te verdiepen en denken ze tegelijk mee over de implicaties daarvan voor het inrichten van de organisatie.

EENVOUDIGER

Sander: “Als de processen beter zijn georganiseerd, kun je meer uit de organisatie halen. Daarom komt de toegevoegde waarde van goede software naar voren als je weet wat je er allemaal mee kunt en hoe je zaken op één plek laat samenkomen, de zogenaamde single source of truth. Vaak zijn zaken vanuit historie op een bepaalde manier gegroeid; nieuwe technologie maakt de administratie en bedrijfsvoering veel eenvoudiger.” De andere helft van de tijd besteden ze aan het daadwerkelijk implementeren van de gekozen software bij bestaande klanten. “Wat ons onderscheidt van concurrenten is dat we concrete kennis en ervaring hebben in de financiële dienstverlening, beschikken over een internationaal netwerk en bovendien goed weten hoe je administratieve informatie optimaliseert. Brouwer & Oudhof, waar ik 22 jaar en Sander 16 jaar voor werkten, is een goede leerschool gebleken”, zegt Serge met gevoel voor understatement.

WILT U GRAAG MEER INFORMATIE OVER RSM TECHNOLOGY CONSULTING OF BENT U BENIEUWD NAAR DE TOEGEVOEGDE WAARDE VOOR UW ORGANISATIE? NEEM DAN RECHTSTREEKS CONTACT OP MET SERGE LELOUX VIA HET TELEFOONNUMMER +31 (0)6-533 317 16 OF PER E-MAIL: SLELOUX@RSMNL.NL. KIJK OOK EENS OP: WWW.RSMNL.COM/TECHNOLOGYCONSULTING

Pleased to meet you

Chris Ketelaars (58) is partner/belastingadviseur bij RSM. Samen met Roel Wienen is hij verantwoordelijk voor de kantoren Roermond en Venlo. Chris is een verbinder, zowel zakelijk als privé. “Het is fantastisch om mensen met elkaar in contact te brengen.”

MAATSCHAPPIJ

Chris woont met zijn vrouw Marie-José (57 – lerares op de basisschool) in Melick, net buiten Roermond. Zoon Juul (28) studeerde corporate finance aan de Universiteit van Maastricht en dochter Loes (26) was een van de eerste master of arts in media innovation aan de NHTV te Breda. Beiden zijn al geruime tijd het huis uit.

In aanvulling op zijn volle zakelijke agenda legt hij een grote maatschappelijke betrokkenheid aan de dag. Zo heeft hij zitting in het dagelijks bestuur van de stichting Vrienden van Laurentius, een stichting gericht op de realisatie van projecten zonder budget rondom het ziekenhuis van Roermond en heeft hij een plek in het bestuur van de Roermond City Swim, de organisatie van het tweede grootste zwemevent in natuurwater van Nederland. In een landelijke samenwerking met Maarten van der Weijden wordt geprobeerd om zoveel mogelijk geld op te halen voor de strijd tegen kanker.

Verder is hij gitarist/zanger in een band. Muziek is ook zijn levensmotto: 'Als je de juiste toon raakt in het leven, ben je altijd succesvol.' Hij zet zich daarnaast in voor de ontwikkeling van het Duits-Nederlandse netwerk van sponsors rond voetbalclub VVV-Venlo en neemt als coach deel aan het Crossborder Young Talent Program

van de Fontys Hogeschool in Venlo. Als er dan nog tijd over is doet hij aan spinning en zeilen.

Het is druk, maar het geeft ook veel positieve energie. "Naarmate ik ouder word, ben ik steeds beter in staat om mijn netwerk aan te wenden en om die reden is het voor mij belangrijk om midden in de maatschappij te staan. Ik geniet ervan als ik zie dat mijn collega's op kantoor dit voorbeeld volgen. Juist met het werk bij een stichting, mijn muziek en mijn zakelijke en privé-contacten kan ik verbindingen leggen die goed zijn voor alle partijen." En aangezien aan ieder goed doel wel het Limburgse bedrijfsleven gekoppeld is, lopen hobby, zakelijke verbinding en maatschappij vaak naadloos in elkaar over.

GRENS

Als adviseur binnen de RSM-adviestak Büro Deutschland komen veel van zijn klanten van over de grens: uit Duitsland, Zwitserland en Oostenrijk, soms ook uit Italië tot Nieuw-Zeeland aan toe. Zijn kracht is om grensoverschrijdende bedrijven bij elkaar te brengen, ze te herstructureren, arbeidsrechtelijke vraagstukken op te lossen of daar een bijdrage aan te leveren.

In het zuiden van Nederland zijn de grenzen van de Euregio een stuk minder prominent aanwezig dan in

het noordwesten. "Om hier succesvol zaken te doen, moet men de hiërarchie van de Duitse cultuur snappen, die immers het volledige proces beïnvloedt." Chris voorziet dat in de toekomst de grensoverschrijdende samenwerking gemakkelijker zal worden, maar ook nu al zijn de kansen voor het bedrijfsleven legio. "Noordrijn-Westfalen is op het gebied van ondernemen al vele malen groter dan de Randstad, business is hier booming! De grootste uitdaging is misschien wel om te voorkomen dat onze jeugd wegtrekt naar het westen." Een overtuiging die inmiddels weerklank heeft gevonden in de Limburgse politiek.

TOEKOMST

Als verbinder vindt hij het mooi om te ervaren hoe het nationale en internationale RSM-netwerk zijn vruchten afwerpt. "We werken al jaren uitstekend samen binnen ons netwerk bij vraagstukken en op het gebied van bemensing van de vaktechnische bureau's. Je ziet collega's voor elkaar in de bres springen. Prachtig om te zien. Gezien het aantal jonge werknemers bij ons, denk ik dat we een mooie toekomst voor de boeg hebben. Wij zijn een goede werkgever en dat is het allerbelangrijkste om te kunnen overleven. Je moet talenten binnenhalen en binnenhouden."





MECC MAASTRICHT GAAT DE KOMENDE JAREN
INGRIJPEND VERNIEUWEN EN UITBREIDEN

“WE ONTZORGEN DE KLANT VAN HET VLIEGTUIG TOT AAN DE KOFFIE OP HET EVENT”

MECC Maastricht is pas sinds afgelopen jaar cliënt van RSM. Toen het MECC een nieuwe financiële dienstverlener zocht, viel de keuze na een uitvoerige tender in 2018 op de accountants en fiscalisten van RSM. Vooral doordat partijen elkaar in het zakelijk netwerk met regelmaat troffen en vanwege de persoonlijke benadering en de drang tot volledige ontzorging van de opdrachtgever, vonden de bedrijven elkaar. ‘En het was goed dat iemand eens door een nieuwe bril naar onze organisatie keek.’

≡ HARRY VAN DAM @ HUGO THOMASSEN



ROB VAN DE WIEL (L) EN ERIK VAN DEN BRINK (R)

“Ons sprak de persoonlijke benadering aan van RSM”

op. “De markt van de concerten is grotendeels vergeven; die vinden in andere accommodaties plaats, vooral in Amsterdam. Maar voor ons zijn met name de internationale beurzen en congressen – ook door de gunstige ligging van Maastricht – steeds interessanter en daarom voor het MECC speerpunt van beleid.”

Het complex mag dan over drie expositiehallen en één Expo Foyer beschikken met een totale oppervlakte van bijna 30.000 m² en twee auditoria hebben met een dikke veertig flexibele vergaderruimtes, de directeur geeft zonder morren toe dat zijn MECC inmiddels behoorlijk gedateerd is. “Als ik eerlijk ben: het is gewoon een lelijk, gesloten en onoverzichtelijk gebouw met veel te veel ingangen”, zegt hij. “Het gebouw is dan ook toe aan een grondige revitalisering, upgrade en uitbreiding, waardoor het lichter en toegankelijker wordt, maar waarbij ook de gebruiksmogelijkheden toenemen.”

‘VEEL MOOIER EN LICHTER’

Want 30.000 m² lijkt veel, maar als in één van de twee auditoria een bijeenkomst plaats vindt, dan betekent dat dat door de indeling van het gebouw het andere auditorium niet kan worden gebruikt en dus leeg staat. Vandaar dat vanaf juni wordt gewerkt aan de sloop en nieuwbouw van een deel van het congrescentrum en het renoveren van het te handhaven deel. “En het uiterlijk van het gebouw wordt met name aan de zuidzijde totaal anders en veel mooier en lichter”, vertelt Van de Wiel. “Architectenbureau Cepezed uit Delft heeft een ontwerp van staal en glas gemaakt, waarmee het congrescentrum als het ware wordt ingepakt. Daarmee wordt het niet alleen veel mooier en toegankelijker en zien de mensen weer daglicht, door het ontwerp kunnen we de ruimten straks ook multifunctioneler en separaat van elkaar gebruiken.” Die upgrade leidt naar verwachting tot een nog sterkere economische bijdrage aan de regio, maar is ook belangrijk in sociaal opzicht. Het ‘nieuwe’ MECC sluit beter aan op de kantorenwijk Randwyck en zorgt voor een impuls voor de gebiedsontwikkeling Brightlands Maastricht Health Campus. Van de Wiel: “Die Health Campus is sterk in ontwikkeling en daar gaat de komende jaren nog veel meer gebeuren. Als je nu een mooi voorbeeld wilt

hebben van multifunctioneel gebruik, is dat dit wel. Het MECC wordt een centrum, een verzamelplek van activiteiten die Health Campus gaat ondernemen”, aldus de algemeen directeur van het MECC. “Wij hebben de faciliteiten en die delen we graag.”

ENORME ONTWIKKELING

Het MECC heeft de laatste jaren een enorme ontwikkeling doorgemaakt. Na de jaren van economische crisis en met het aantreden van Rob van de Wiel als algemeen directeur lukte het om vanaf 2013 weer winstgevend te draaien. In 2016 kocht de gemeente Maastricht het vastgoed terug van een vastgoedonderneming die mede-eigenaar van het complex was, nadat ze in 2013 al het meerderheidsaandelenpakket van partner RAI had verworven. Zo werd het MECC na zeventien jaar weer volledig eigendom van Maastricht. “Op zich natuurlijk mooi”, zegt Van de Wiel, “maar het betekent wel dat je in de internationale markt erg je best moet doen om steeds aantrekkelijker te worden als internationaal beurs- en congrescentrum.”

‘VOLLEDIG ONTZORGEN’

Dus houden de activiteiten van de medewerkers van het MECC niet op bij het – simpel gezegd – verhuren van ruimten en organiseren van evenementen. “Nee, wij doen veel meer”, legt de algemeen directeur uit. “Wij proberen onze klanten volledig te ontzorgen en daarin gaan we ver, zoals we met onze slogan ‘Beyond Boundaries’ willen uitdrukken. Alles kan hier dus eigenlijk en dat past prima bij het unique selling point van deze regio: hospitality. Belangrijk daarbij is onze afdeling Marketingservices. We zorgen ervoor dat de klant letterlijk vanuit het vliegtuig hier op zijn stand terecht komt, waar het tapijt al ligt en de koffie klaar staat.” Maar daarnaast kan Marketingservices zaken als publiciteit, personele ondersteuning en logistieke dienstverlening regelen.

Van de Wiel: “Het is voor ons geen probleem de schriftelijke communicatie en visuele presentatie in het Nederlands, Frans, Duits en Engels te verzorgen. Laatst hadden we hier een congres over hart- en vaatziekten, waaraan 53 nationaliteiten deelnamen. Toen dacht ik: binnenkort moeten we ook teksten in Aziatische talen regelen. Nou, als daaraan behoefte bestaat, doen we dat natuurlijk.”

‘LOYALE PARTNER’

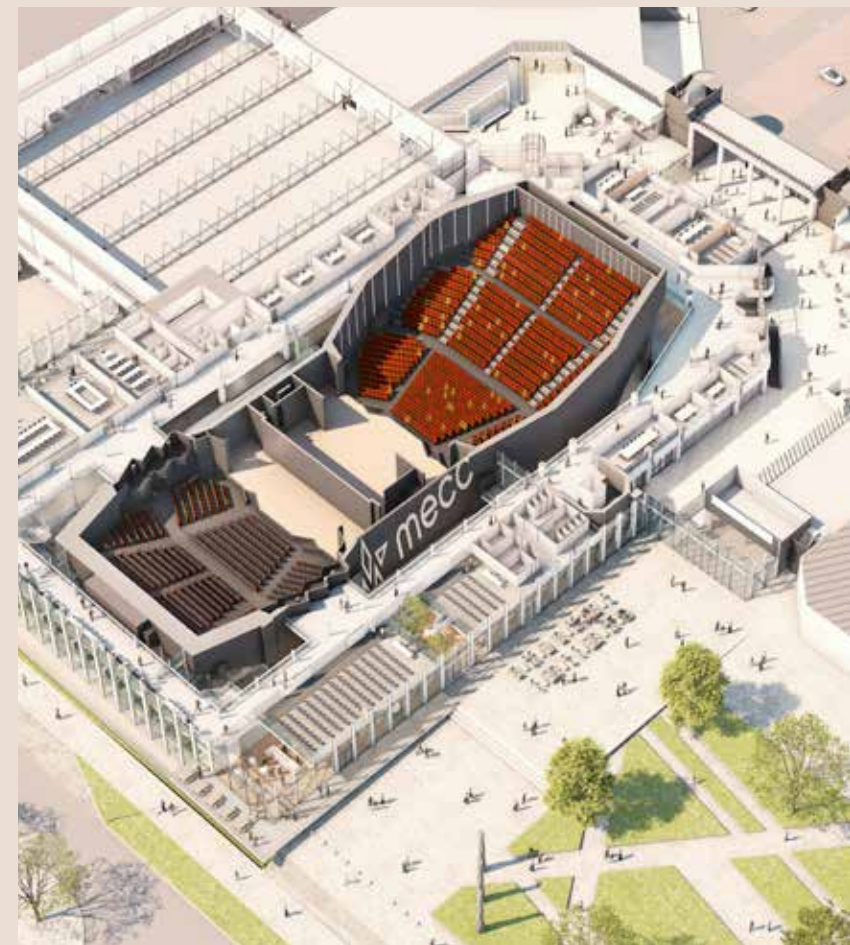
Die persoonlijke, servicegerichte benadering en het streven naar optimale ontzorging zijn precies de kernwaarden die het MECC gemeenschappelijk heeft met de aanpak door de mannen en vrouwen van RSM, constateert Erik van den Brink (49), sinds 2015 manager finance en control bij het MECC. “We zijn een loyale partner, maar waren na vele jaren toe aan een nieuwe accountant”, legt hij uit. “We zijn sterk in ontwikkeling, hebben onze organisatie vernieuwd en hadden daarom behoefte aan een financiële dienstverlener die door een nieuwe bril naar onze organisatie kon kijken.”

De verdere internationale focus bij het MECC vereiste ook een nieuwe, andere expertise. “We hebben een tender uitgeschreven”,

aldus Van den Brink, “en na intensieve en grondige afwegingen kwam RSM daar als beste uit naar voren.” Wat de leiding van het MECC naast de actieve advisering vooral bij RSM aansprak, was de persoonlijke benadering. “Zaken doen is ook persoonlijk”, benadrukt de manager finance en control. “En het blijkt tussen ons te werken. We hebben net de eerste controle van de jaarrekening achter de rug en hoewel RSM na de tender maar weinig tijd had om zich voor te bereiden, is het allemaal erg goed verlopen. We zijn tot nu toe uitermate tevreden over de samenwerking.”

TEFAF 2021

Maar de komende tijd staan vooral het vernieuwen en het uitbreiden van het MECC in de spotlight. Dat wordt nog een hele opgave; de operatie geschiedt in fasen en alle belangrijke beurzen en andere activiteiten vinden gewoon doorgang. Niet voor niets is de tweekoppige directie van het MECC (met naast Van de Wiel commercieel directeur Frank Mimpfen) per 1 maart uitgebreid met Sven Wiertz, die zich als operationeel directeur nauw met het vernieuwingstraject gaat bemoeien. Rob van de Wiel heeft er alle vertrouwen in dat de operatie volgens schema gaat verlopen. “Bij de TEFAF begin 2021 is alles achter de rug en staan we er weer fris bij om onze internationale gasten te ontvangen.”





Fungeert als adviseur, denkt als ondernemer

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.