

De dialoog

MARIO VAN DEN BROEK EN KOEN DEKKER VAN RSM INTERNATIONAL SERVICES:

"PERSOONLIJKE BENADERING IS ONZE TOEGEVOEGDE WAARDE"

International Services, de afdeling die zich bij RSM in Nederland dagelijks bezighoudt met het grensoverschrijdend zakendoen, is de afgelopen jaren sterk gegroeid. Steeds meer bedrijven, vooral uit het mkb, ervaren de meerwaarde van RSM. Ze profiteren uiteraard van het wereldwijde netwerk, maar vooral van de kennis, kunde en directe betrokkenheid van de internationale specialisten van RSM, benadrukken Koen Dekker en Mario van den Broek. Ze leggen graag uit wat ze voor ondernemers die een internationale strategie overwegen of al aan het uitvoeren zijn, kunnen betekenen.

☰ HARRY VAN DAM 📷 ERIK VAN DER BURGT

Wat is de belangrijkste reden voor een bedrijf om internationaal zaken te gaan doen?

Mario van den Broek: "Dat is vaak de ambitie om de eigen afzetmarkt uit te breiden. De meeste van onze klanten die internationaal gaan opereren, doen dat vanwege het groeiperspectief. Over de grens gaan betekent ook veel meer dan alleen producten of diensten in het buitenland verkopen. Als je afzetmarkt internationaal groeit, moet je ook je organisatie laten groeien. Uit ervaring weten wij dat een juiste groeistrategie een hele opgave is en dat lukt niet iedereen. Maar wij ondersteunen ze graag om de juiste keuzes te maken."

Koen Dekker: "Voor deze ondernemers geldt, dat ze 'kansen zien' en hun ambities willen verwezenlijken. Dan kan de Nederlandse markt te klein zijn. Dus gaan ze over de grens en dan ligt het voor de hand te beginnen in landen als Duitsland en België."

Waar liggen de meeste kansen voor bedrijven die de grens over willen?

Mario: "De Europese markt is natuurlijk dichtbij, maar de Verenigde Staten zijn ook aantrekkelijk. Dat lijkt ver weg, maar de ondernemerscultuur

daar lijkt veel op die van ons. Ik heb voor RSM drie jaar in New York gewerkt en kwam in Amerika ook veel mkb-bedrijven tegen. Met dezelfde hands-on approach als hier, een benadering die ons ook erg aanspreekt."

Koen: "Het is belangrijk om je als Nederlandse mkb'er goed en tijdig voor te bereiden, zeker als je in de Verenigde Staten aan de slag gaat. De fiscale regels zijn er bijvoorbeeld anders dan bij ons. De business moet, is onze overtuiging, altijd leidend zijn in de overweging naar het buitenland te gaan, maar de fiscale en juridische verplichtingen mogen daarbij niet uit het oog worden verloren. Als je achteraf moet constateren dat je aan bepaalde formaliteiten niet hebt voldaan, kan dat met eventuele boetes en rente aardig in de papieren gaan lopen en de lol behoorlijk bederven."

Welke fouten of valkuilen liggen op de loer als ondernemers verder willen kijken dan Nederland?

Koen: "We komen bedrijven tegen die ons inschakelen als ze al een poosje bezig zijn met zich voor te bereiden op een internationale stap. Ze hebben, denken ze nogal eens, zelf voldoende research gedaan, maar blijken dan kleine, maar

belangrijke details te zijn vergeten. Zoals het gegeven dat je in een land belastingplichtig kan worden, ook als je voor een beperkte periode lokaal actief bent. En ook voor internetverkopen geldt, dat je boven een bepaalde grens lokale btw moet afdragen. Daarover hebben die bedrijven soms helemaal niet nagedacht. Gelukkig zitten wij dagelijks in die materie en kunnen we als International Services adviseren, bijpraten en bijsturen."

Mario: "Ja, de wetten en regels verschillen natuurlijk per land. Uiteraard is het belangrijk om zoveel mogelijk te anticiperen, maar wij zien natuurlijk ook dat ondernemers zich vooral laten leiden door kansen die zich voordoen. Dan helpt het om regelmatig in contact te blijven met ons als adviseurs. Dat is de rol die wij graag spelen, die van sparringpartner en vraagbaak."

Hoe helpen jullie als International Services ondernemers bij hun entree in een vaak onbekende wereld?

Koen: "Het belangrijkste advies dat ik kan geven is: betrek ons zo vroeg mogelijk bij de plannen. Wij hebben de kennis, ervaring en ook de mensen om ondernemers die over de grens willen vanaf het begin te adviseren en te begeleiden. Wil iemand naar pakweg Frankrijk of Spanje, dan kennen we daar de RSM-collega's, zijn we op de hoogte van de relevante wet- en regelgeving en kunnen we op die manier een brug naar het buitenland zijn en concrete handvatten aanreiken."

Mario: "Maar we kunnen ook toegevoegde waarde bieden door te helpen om de internationale strategie verder uit te werken en te ondersteunen met business intelligence. Zo helpen wij ondernemers ook regelmatig met het in kaart brengen van specifieke afzetmarkten, proactief dus. Neem nu de Brexit. Hoe dat de komende jaren precies gaat lopen, weten we niet. Maar we hebben al meerdere scenario's ontwikkeld, waarmee wij onze klanten een richting kunnen bieden om adequaat op de marktontwikkelingen te reageren. Samen bouwen we dan aan een geschikt

businessmodel. Dat samen optrekken, daarin voelen Koen en ik ons helemaal thuis."

RSM onderscheidt zich in de markt door de persoonlijke benadering. Is die bij internationaal zakendoen nog wel vol te houden?

Mario: "Onze betrokkenheid is echt groot. We kennen onze klanten persoonlijk, hebben vaak – en soms zelfs dagelijks – contact en kennen ook hun bedrijven. We lopen nog weleens bij ze binnen. Niet om direct zaken te doen, maar om voeling te houden. Die contacten opbouwen en onderhouden is een belangrijk en ook leuk deel van ons werk. We steken daar veel tijd in, net als in het uitbouwen van ons internationaal netwerk."

Koen: "We zitten kort op de klant, kennen zijn of haar wensen en mogelijkheden en kunnen daardoor snel schakelen. Die persoonlijke benadering hoort sterk bij RSM, ook internationaal. Onze kracht is dat we op lokaal niveau onze contacten hebben, maar ook beschikken over kennis en contacten tot in het verre buitenland. En we lopen natuurlijk al een poosje mee, hè."

Jullie praten bevlogen over jullie werkzaamheden. Maar waaruit halen jullie nu echt het plezier en de voldoening?

Koen: "Dit vak is altijd dynamisch. Als je bij International Services zit, heb je vaak te maken met een omgeving van verandering en moet je je ook aangetrokken voelen tot avontuur. En het is natuurlijk erg bevredigend als een klant zegt: ik heb jouw scenario gevolgd en het is hartstikke goed gegaan."

Mario: "Ik vind het een geweldig vak, waarin ik dagelijks veel plezier heb. Toen ik twaalf jaar geleden bij RSM begon, was ik de enige die fulltime internationaal actief was. Nu zijn veertig, vijftig collega's dagelijks met zaken over de grens bezig samen met onze buitenlandse collega's in meer dan honderd landen over de hele wereld. Dat zegt genoeg over het belang van ons werk en geeft veel voldoening."