

RSM Magazine

RSM

Jaargang 17, nr 28

Thema:
Betrokkenheid in praktijk

'RSM maakt
betrokkenheid
ook écht waar'

KRZV DE MAAS:
BETROKKENHEID
ALS KOMPAS

STADSHERSTEL
ROTTERDAM:
SAMEN BOUWEN AAN
BETEKENISVOL ERFGOED

HECHTE BAND
TUSSEN RSM EN
GGD INVESTMENTS

HARTELT FUND
MANAGEMENT:
FORSE GROEIAMBITIES
SAMEN MET RSM

MT1000:
KWALITEIT EN
BETROKKENHEID ZORGEN
VOOR TOPNOTERING

MESSEM GAAT SAMEN
MET RSM NIEUWE FASE IN

SNA EUROPE:
UITVINDERS BAHCO-
SLEUTEL STAPTEN
OVER NAAR RSM

HENK VAN DER WAL
DRAAGT ZIJN BEDRIJF
OVER AAN ANBI-STICHTING

COMFORTABELE
SANITAIRE PAUZES
DANKZIJ VAN OVERBEEK

Betrokkenheid maakt het verschil

Voor een gezonde zakelijke relatie is betrokkenheid onmisbaar. Betrokkenheid betekent immers dat ook RSM zich oprecht inzet voor het succes van haar klanten en relaties – met kennis van zaken, aandacht en toewijding. In dit RSMagazine beschrijven onze klanten en relaties hun band met RSM en de door hen ervaren meerwaarde van RSM.

Dat onze inzet wordt gezien, blijkt uit onze nummer 1-positie in de MT1000 op het gebied van Accountancy en Tax – de jaarlijkse ranglijst van MT/Sprout op basis van duizenden beoordelingen van zakelijke beslissers. We zijn trots op deze erkenning en dankbaar voor het vertrouwen dat bedrijven ons geven. Verderop in dit magazine vertellen collega's Wilfred Castricum en Aiko Koster hoe zij hun visie op groei, kwaliteit en betrokkenheid verbinden aan deze toppositie.

Onze betrokkenheid komt op veel manieren tot uiting. Bijvoorbeeld in de mentaliteit van de RSM-professionals; die als het écht nodig is ook in het weekend bereid zijn onze klanten te ondersteunen en te adviseren. Bijvoorbeeld in het geval van GGD Investments uit Eindhoven, dat bedrijven ondersteunt en faciliteert op strategisch, fiscaal, juridisch en IT-gebied. De directeuren van GGD Investments vertellen dat hun RSM-adviseur in het weekend met hen om de tafel zat toen er sprake was van een noodsituatie die om snel handelen vroeg.

Actief

De mate van betrokkenheid en verantwoordelijkheden varieert vanzelfsprekend. Het is immers de klant die beslist. Wij brengen onze expertise in, wij willen onze klanten met die inbreng daadwerkelijk ontzorgen. In welke mate, dat bepaalt de klant. Uit de verhalen in dit RSMagazine blijkt dat wij bijzondere klanten mogen bedienen. En dat wij dat op veel verschillende manieren doen.

De invalshoeken van de inspirerende verhalen zijn zeer divers en bieden naar wij hopen inzichten voor uw eigen onderneming. Neem het verhaal van onze trouwe klant Henk van der Wal, hij was eigenaar van een grote logistiek dienstverlener die nationaal en internationaal actief is. Hij schonk zijn onderneming recent aan de ANBI-stichting Voort & Verder. Een deel van de opbrengsten uit het bedrijf wordt voortaan besteed aan met name de ontwikkeling van duurzaamheid in de logistiek. Hoe bijzonder! Aan dat proces kleefden veel haken en ogen.

Rode draad

De rode draad in dit RSMagazine is dus betrokkenheid, zowel voor een opdracht als voor de organisatie. Die betrokkenheid resulteert in een optimale inzet. Dat vervult ons met trots. Professionals van RSM spelen in alle verhalen een grote rol op het gebied van assurance, tax en consulting. Het citaat van Patrick van Houtum – financieel directeur van SNA Europe – stemt ons in dit kader tot extra tevredenheid. Hij vat waar wij als RSM voor staan treffend samen. "De mensen van RSM weten echt waar ze het over hebben". Dat citaat alleen al laat ons hart sneller kloppen.

Laura



Leo van Wersch en Laura Bles-Temme
Co-Managing Partners RSM Netherlands.



4



KRZV DE MAAS
Vanzelfsprekende betrokkenheid

8



GOODPACK EUROPE
Dankzij specialisten van RSM is probleem nu bijna opgelost

12



STADSHERSTEL ROTTERDAM
Bouwen aan blijvend erfgoed

16



GGD INVESTMENTS
Inzetten op groei én continuïteit

20



HARTELT FUND MANAGEMENT
Werkcultuur bij RSM sprak ons erg aan

24



MT1000
Kwaliteit en betrokkenheid zorgen voor topnotering

28



MESSEM
Je vertrouwt eerst de mens en pas daarna de onderneming

32



SNA EUROPE
Mensen van RSM toonden zich direct persoonlijk betrokken

38



HENK VAN DER WAL
Schenkt zijn bedrijf aan goed doel (ANBI)

41



VAN OVERBEEK
Zorgt voor zorgeloze toiletmomenten

RSMagazine, jaargang 17, nr. 28
RSMagazine is een uitgave van RSM. RSMagazine wordt in controlled circulation in een oplage van 3.500 exemplaren verspreid onder cliënten en relaties van de bij RSM aangesloten kantoren in Nederland.

Hoofd- en eindredactie
– Hester Adema, RSM
– Ben Smeets, RSM
– Angélique Timmer-Weisscher, RSM

Redactie
– Jaap Bonkenburg, De Coalitie
– Harry van Dam, Paapstvandam, bureau voor communicatie
– Vanessa van Zalm, De Coalitie
– Johannes van Bentum

Beeld en fotografie
– Erik van der Burgt, VRBLD fotofilm
– Sander Nieuwenhuys, Sander Nieuwenhuys Fotografie
– Frans Strous, Frans Strous Fotografie
– Maarten de Kok

Coverfoto
Frans Strous

Vormgeving
Pieter Tuinman, Formaris branding, ontwerp en fotografie

Drukkerij
HuigHaverlag Printing

Postadres
RSM Netherlands
T.a.v. Angélique Timmer-Weisscher
Postbus 30
2130 AA Hoofddorp

Als u voor toezending in aanmerking wilt komen of zich juist wilt afmelden voor verzending, stuur dan een e-mail naar atimmer@rsmnl.nl.

Overname inhoud
Niets uit deze uitgave mag zonder uitdrukkelijke toestemming van RSM Netherlands worden overgenomen voor gebruik elders.

Het RSMagazine is geproduceerd op gecertificeerd FSC-papier met een FSC-keurmerk. Dit keurmerk staat er garant voor dat papier gewonnen wordt uit verantwoord bosbeheer. Dit houdt in dat er op evenwichtige wijze gelet wordt op de ecologische, sociale en economische aspecten die bij bosbeheer komen kijken.

Het RSMagazine wordt verstuurd in BioSeal, een dunne verzendverpakking en een milieuvriendelijk alternatief voor het verzenden in PCR- folieverpakking. Het materiaal is gemaakt van papier met hernieuwbare grondstoffen en is uitstekend recyclebaar.

www.rsmnl.com



Willem Groeneveld

Gust Biesbroeck

KRZV De Maas vaart al bijna 175 jaar op verbondenheid - en sinds 1997 ook op RSM.

Tweeduizend leden, één koers

☰ VANESSA VAN ZALM @ SANDER NIEUWENHUYIS

"Ze liggen nog steeds op kop!" Penningmeester Gust Biesbroeck van de Koninklijke Roei- en Zeilvereniging De Maas kijkt op zijn telefoon, waar hij live de Ringvaart Regatta volgt. Niet omdat hij zelf meeroeit, maar omdat zijn clubgenoten dat doen. Aan tafel met Willem Groeneveld en Sanne Tholen van RSM – respectievelijk audit partner en manager audit – klinkt een lach van herkenning. "Dit zegt alles over De Maas. Zelfs wie niet op het water zit, leeft mee."



De Maas is al bijna 175 jaar een baken van maritieme sport én van de Rotterdamse samenleving. Met bijna 2.000 leden – van studenten tot families die al generatieslang betrokken zijn – is de band met de stad diepgeworteld. "De Maas is niet alleen een sportvereniging, maar ook een plek waar Rotterdammers met invloed elkaar ontmoeten", zegt Gust. "Volgens de overlevering zijn hier grote besluiten over de wederopbouw van Rotterdam en de aanleg van de Nieuwe Waterweg voorbereid." Al ruim vijftiwintig jaar zorgt RSM achter de schermen voor de cijfermatige structuur en continuïteit.

Drie gezichten

Opggericht in 1851 door prins Hendrik om "jongelingen spelender wijs naar zee te krijgen", is De Maas uitgegroeid tot een instituut waar sport, cultuur en stadshistorie samenkomen. De vereniging kent drie 'bloedgroepen': roeien, zeilen en de Sociëteit, waar het sociale hart van de vereniging klopt. "Of het nu een huwelijksfeest of een lezing over energietransitie is, hier bruist het elke dag", vertelt Gust, die zelf als kind met zijn vader zeilde, met roeien begon tijdens zijn studie en sinds 2019 in het bestuur zit.

De leden vormen de motor van het verenigingsleven. Er zijn diverse thematafels met sprekers, wijnproeverijen, concerten en bijeenkomsten per leeftijdscategorie. "Het ontstaat allemaal spontaan", zegt hij. "Niemand vraagt erom, het gebeurt gewoon."

Professionals met liefde voor de club

De kracht van De Maas zit in de enorme hoeveelheid kennis en ervaring binnen het ledenbestand. Gust: "Architecten, juristen, fiscalisten – je hoeft maar te vragen en er staan mensen op om te helpen." Zo wordt de huidige verbouwing van de Rotte-locatie, waar de roeiboten liggen opgeslagen, grotendeels gerund door leden met relevante vakkennis.

Dat leidt tot betrokkenheid op alle niveaus. "Als ik op het roeivlot loop, word ik aangesproken over de financiën of het verbouwingsplan. Mensen hebben interesse en stellen inhoudelijke vragen. En dat betekent dat je als bestuur je feiten op orde moet hebben."

Samenwerken op cijfers

RSM begeleidt sinds 1997 de financiële huishouding van De Maas; het groeide uit tot wat Willem Groeneveld "een goed huwelijk" noemt: er is vertrouwen, maar ook ruimte voor kritische vragen. RSM controleert de jaarrekening van de vereniging en stelt de jaarrekening op voor de aparte horeca-BV, en verzorgt voor die laatste ook de fiscale aangiften en de salarisadministratie.

Maar cijfers zijn pas het begin, benadrukt Willem. "Een jaarrekening is geen pure rekensom, maar een verhaal voor 2.000 behoudende leden. Ze willen weten hoe hun contributie is besteed, wat de plannen zijn, en hoe er met risico's wordt omgegaan." Daarom stopt het werk niet bij de controle. "We overleggen uitgebreid over hoe we alles glashelder toelichten – over voorzieningen, onderhoud, en de impact van een miljoenenrenovatie op de liquiditeit."

Juist die verstaalslag is volgens Willem de kern van RSM's meerwaarde. "Wij maken financiële inzichten toegankelijk en relevant voor alle leden."

Snelle lijnen, wederzijds begrip

Soepele samenwerking vraagt om korte lijnen. "We reageren snel en werken procesmatig", zegt Willem. In de coronatijd bleek dat van levensbelang, herinnert Gust zich: "We moesten dicht en er waren diverse subsidieregelingen. Voor ons was alles nieuw, maar RSM zag honderden bedrijven worstelen. Willem: "Gelukkig hadden we collega's die zich daar echt in vastbeten. Want die expertise vertaalden we weer naar concrete hulp voor klanten." Gust: "Mede daardoor zijn we er goed doorheen gekomen. En dankzij onze leden, die zich ook toen enorm betrokken toonden – van take-away-maaltijden vanuit de sociëteit tot betrokken telefoontjes naar oudere of alleenstaande leden."

"Ook de onderlinge communicatie is goed geregeld", vult Sanne aan. "De vereniging draait deels op vrijwilligers, waardoor niet iedereen altijd bereikbaar is. En dat is prima, zolang je maar duidelijke afspraken maakt. Zo heeft Gust naast zijn penningmeesterschap een drukke baan, dus we stemmen goed af en reageren op gepaste wijze. Mail bij routinevragen, bellen bij spoed."

Renovatie zonder wilde golven

Het volgende grote project: de uitbreiding van de Rotte-loods. Leden schuiven massaal aan bij discussieavonden om mee te denken over een toekomstbestendige club. "Zeshonderd roeiers, zeshonderd meningen", glimlacht de penningmeester. "Maar uiteindelijk zet iedereen de schouders eronder."

RSM is daarbij het financiële klankbord. "We kijken of de plannen passen binnen de huidige situatie, of deze correct vertaald zijn in de jaarrekening en begrijpelijk zijn voor de lezers", verklaart Sanne. "Zo kan Gust met overtuiging zeggen: 'Dit kunnen we dragen.'" Gust knikt: "Ik wil kunnen wapperen met een jaarrekening waar RSM goed op meegekauwd heeft. Zodat we het tijdens de ledenvergadering over beleid hebben, niet over komma's."



Toekomstvast met vrijwilligerskracht

De grootste uitdaging? Jonge leden aan ons binden, panden goed onderhouden en waarde blijven bieden voor de verschillende doelgroepen. Dat vraagt volgens de penningmeester om een stevige organisatie én een partner die meedenkt zonder het over te nemen. "Ik vertrouw op het fundament van de club, leden en RSM."

"Wat De Maas bijzonder maakt, is de vanzelfsprekende inzet van haar leden. Betrokkenheid is ons kompas. Op een borrel zegt iemand: 'Ik moest me weer eens nuttig maken' – en dan gebeurt het gewoon", lacht Gust. "Dat is geen beleid, dat is cultuur. En juist die cultuur maakt De Maas tot meer dan een roeivereniging, zeilclub of sociëteit. Het is een gemeenschap van mensen die weten wat samen organiseren betekent – met RSM als betrouwbare sparringpartner op de achtergrond. Nuchter, betrokken en toekomstgericht. Precies zoals je het in Rotterdam graag ziet."

Een jaarrekening is geen rekensom, maar een verhaal voor 2.000 leden



RSM werkt bij Goodpack Europe
achterstanden in statutaire controle
weg.

‘RSM maakt verhaal over betrokkenheid ook echt waar’

PROPERTY OF
GOODPACK

PROPERTY OF
GOODPACK



V.l.n.r.:
Remo Franssen, Marc Verbruggen en
Leo van Wersch

Niet minder dan vier miljoen containers van Goodpack zijn vrijwel continu over de hele wereld onderweg. Omdat het herbruikbare containers zijn, levert de multinational met zijn diensten een wezenlijke bijdrage aan de duurzaamheid binnen de transportsector. Intern had Goodpack Europe BV de zaken echter minder goed op orde. Dankzij de specialisten van RSM is dat probleem nu bijna opgelost.

≡ HARRY VAN DAM @ FRANS STROUS

Aangestuurd vanuit Singapore is Goodpack een van de grootste aanbieders ter wereld van metalen herbruikbare verpakingsoplossingen in palletformaat, of wel: Intermediate Bulk Containers (IBC). "Duurzaamheid is echt één van onze kernwaarden", vertelt Marc Verbruggen, verantwoordelijk voor alle financiën rond de activiteiten van Goodpack in de EMEA-landen: Europa, het Midden-Oosten en Afrika. "Houten kratten worden ook wel hergebruikt, maar die zijn veel kwetsbaarder en hebben een kortere levensduur. Bovendien worden ze in veel landen ook geïnjecteerd met milieuvriendelijke stoffen, wat uit oogpunt van duurzaamheid natuurlijk niet goed is", aldus Verbruggen.

Het duurt soms wel bijna twee jaar voordat de containers bij één van de over de wereld verspreide depots van het bedrijf terugkeren voor onderhoud en om te worden schoongemaakt, gereed voor de volgende trip. Dat gebeurt onder meer bij het depot van Goodpack op Maastricht Airport. Eveneens in deze stad, in een kantoorgebouw pal naast het centraal station van Maastricht (en dus gemakkelijk met het openbaar vervoer bereikbaar) is het hoofdkantoor van Goodpack Europe gevestigd. Met een betrekkelijk kleine staf van zo'n twintig mensen worden hier alle activiteiten en bewegingen gestuurd, geleid en gecoördineerd.

'Transformatietraject'

Dat gebeurt zeer succesvol; niet voor niets is Goodpack marktleider in zijn branche. Maar, gebiedt de eerlijkheid te zeggen, in alle drukte raakte de statutaire controle van Goodpack Europe BV in de afgelopen jaren behoorlijk achterop. Een combinatie van oorzaken lag daaraan ten grondslag, legt Verbruggen uit. "Allereerst ligt Singapore, waar het hoofdkantoor van het totale concern is gevestigd, natuurlijk een flink stuk hier vandaan en is de Nederlandse wetgeving nu eenmaal anders dan de regels dáár", zegt hij. "En dat schept letterlijk en figuurlijk afstand. Verder doorloopt het bedrijf al een tijd een transformatietraject, van centrale naar decentrale aansturing. Dat betekent dat je overal moet werken met lokale kennis en kunde. Zo hadden we ook een vestiging in Rusland, maar door de oorlog met Oekraïne wisten we ook niet meer precies wat we wel en niet mochten. Kortom, aan alle kanten onduidelijkheid en ja, dan blijven er kennelijk dingen liggen. Dat is natuurlijk niet goed, maar het was wel de realiteit."



Hoog risicoprofiel

En dan blijkt maar weer hoe sterk de reputatie van RSM is, zelfs wereldwijd. Leo van Wersch, één van de twee managing partners bij RSM in Nederland, maar ook als accountant in de dagelijkse praktijk actief, kreeg begin vorig jaar een telefoontje van een collega van RSM Singapore. "Het was een goede bekende van die collega in Singapore, niet eens een klant, die onze collega had gevraagd of wij bij een bedrijf in Nederland achterstanden konden helpen inhalen", weet Van Wersch nog goed. "Dat was de enige informatie. Eerlijk gezegd zijn wij niet zo gek op dergelijke opdrachten. Als het nodig is achterstanden in te halen, is dat normaal gesproken geen teken dat de zaken op orde zijn. Zo'n opdracht heeft daarmee meestal een hoger risicoprofiel, maar omdat het verzoek vanuit het RSM-netwerk kwam, zijn we toch maar gaan praten." Het bleek dus om Goodpack Europe te gaan en Van Wersch en zijn collega-accountant Remo Franssen van RSM-kantoor Heerlen brachten in Maastricht een bezoekje aan Marc Verbruggen en zijn team.

'Optimale medewerking'

"We hadden direct een paar goede gesprekken", vertelt Franssen. "Zo'n inhaaloperatie is natuurlijk niet gebruikelijk, maar het management hier was open en had vanaf het begin de houding van: we gaan het probleem samen oplossen. We begonnen met een nulmeting vanaf het oudste jaar waarvan de gegevens beschikbaar waren en werkten vervolgens zo effectief mogelijk naar voren." Ook Van Wersch blikt eigenlijk met plezier terug op die begintijd van de samenwerking tussen de directie van Goodpack en de specialisten van RSM. "Ik kan nu zeggen, dat het ons allemaal erg meeviel wat we aantroffen", zegt hij. "Het was een bijzondere situatie, maar we wisten al snel waar de achterstanden vandaan kwamen. En door de optimale medewerking van de staf van Goodpack konden we snel stappen zetten."

Die medewerking was, aldus Marc Verbruggen, een even bewuste als logische keuze. "Het verbergen van cijfers en feiten kan in zo'n situatie nu eenmaal geen doel zijn", legt hij uit. "We moesten een oplossing hebben en die konden we alleen realiseren door alles op tafel te leggen. Vandaar dat ook onze afdelingen logistiek, HR en sales direct aan het werk gingen om informatie aan te leveren. We hebben nu al veel bereikt en ik hoop dat we nog dit jaar alle achterstanden hebben ingehaald en de boel op orde hebben."

Betrokkenheid

Verbruggen heeft, naast waardering voor de inhoudelijke kwaliteit en de heldere communicatie vanuit RSM, ook hun betrokkenheid erg op prijs gesteld. "Ik heb regelmatig contact met Leo en Remo of met anderen in hun team", aldus de financiële man van Goodpack Europe. "Leo belt me geregeld, ook desgewenst 's avonds laat, om even iets te bespreken. Hij kent alle achtergronden en feiten. Dat vind ik knap, want hij heeft nog veel meer aan zijn hoofd, als co-managing partner van RSM." De betrokkenheid blijkt ook uit de ervaring van Verbruggen dat de specialisten van RSM zich niet beperken tot het beantwoorden van vragen en zelfs niet tot het volledig oplossen van problemen uit het verleden, maar ook vooruitkijken. "Ze leggen alles gestructureerd uit, maar zorgen er ook voor dat we de komende jaren door een andere manier van werken verder kunnen. Het zit 'm soms maar in kleine dingen, tips die het bedrijfsproces verbeteren", zegt hij. "Dat waren vaak eyeopeners die leidden tot een 'Aha-Erlebnis', ofwel: uiterst leerzame momenten."

'Ook de procesmatige kant'

Remo Franssen bevestigt de bewuste keuze voor die aanpak. "We bemoeien ons zeker ook met de procesmatige kant van een dergelijke operatie", verklaart hij. "Wij moeten er namelijk voor zorgen dat een nieuwe systematiek echt wordt verankerd in een organisatie, in dit geval Goodpack, zodat we niet ieder jaar opnieuw hoeven te beginnen." Die cultuur van betrokkenheid is een echte karakteristiek van RSM, benadrukt Van Wersch. "Als bestuur van de organisatie kiezen we er bewust voor om ook nog klantwerk te doen, actief te zijn in de dagelijkse praktijk. Op die manier kunnen we het goede voorbeeld geven en aan iedereen helder maken dat de klant onze boterham betaalt en dat we dus dienstbaar moeten zijn, maar wel op ooghoogte. Naast elkaar en niet tegenover elkaar."

Even langs in Singapore

"Weet je wat ik nou zo mooi vind?", merkt Marc Verbruggen op. "Ze maken dat verhaal over betrokkenheid ook echt waar. Laatst was Leo in Singapore voor iets heel anders, maar hij ging toch ook even langs bij het hoofdkantoor van Goodpack. Gewoon even kennismaken en een handje geven. Dat werd ook daar erg gewaardeerd."

Hoe Stadsherstel Rotterdam werkt aan duurzaam erfgoed met betekenis.

Bouwen aan verleden én toekomst

Stadsherstel Rotterdam ziet gebouwen niet als stenen, maar als dragers van verhalen. Directeur Niels van der Vlist en zijn team zetten zich in voor het behoud van erfgoed dat anders verloren dreigt te gaan. "Monumenten die tussen wal en schip vallen omdat overheid of particulier initiatief ontbreekt, willen wij duurzaam behouden: hoogwaardig restaureren, goed onderhouden én toegankelijk maken via verhuur aan ondernemers en cultureel-maatschappelijke instellingen."

≡ VANESSA VAN ZALM
📍 SANDER NIEUWENHUIJS

Niels van der Vlist

Sanne Tholen

Een treffend voorbeeld is het voormalige Heinekenlaboratorium in Crooswijk, waar Stadsherstel nu ook zelf kantoor houdt. Hier begon Gerard Heineken in 1873 zijn brouwerij, met in 1885 het eerste laboratorium voor gistcontrole. Na de verhuizing naar Zoeterwoude werd het complex grotendeels gesloopt, alleen het statige, L-vormige kantoorgebouw bleef behouden. Vandaag de dag huisvest het meerdere bedrijven en biedt het moderne vergader- en presentatieruimtes met een museaal thema. Bezoekers kunnen er terecht voor bijeenkomsten, borrels en rondleidingen die het verhaal van het gebouw én de stad tastbaar maken.

We bouwen sámen
aan erfgoed

Tegengeluid met impact

Stadsherstel Rotterdam ontstond in 1980 als particulier tegengeluid op het stadsvernieuingsbeleid, waarin sloop vaak de norm was. Wat begon met protestbrieven groeide uit tot een naamloze vennootschap met aandeelhouders, waaronder bouwbedrijven, woningcorporaties en vermogende families – vergelijkbaar met initiatieven in steden als Amsterdam, Utrecht en Den Haag. In de jaren '90 werd ook de gemeente aandeelhouder. "Sindsdien heeft erfgoed een steviger plek gekregen in het beleid", zegt Niels.

De organisatie bezit inmiddels vierentwintig historische panden, waar van zestien rijksmonumenten, zoals het Henkespand in Historisch Delfshaven, het Wypand, Huize Brenninkmeijer en het voormalig Douanekantoor (nu Suitehotel Pincoff's). Daarnaast beheert de organisatie twaalf monumentale beeldhouwwerken op buitenplaats De Tempel in Overschie.

Crowdfunding avant la lettre

Erfgoed restaureren vergt vakmanschap, en restaureren is in Rotterdam niet per se een vanzelfsprekendheid. Niels: "Veel aannemers willen vooral vernieuwen, terwijl het draait om behoud van historisch materiaal. We hebben een duidelijke instandhoudingsdoelstelling zonder winst oogmerk: we verkopen onze panden niet, we bewaren ze voor de volgende generatie. We hebben geleerd hoe je de juiste partners vindt én goed opdrachtgeverschap vormgeeft."

Dat vakmanschap vraagt ook om een solide financiële basis. Daarom is Stadsherstel bewust geen stichting, maar een NV. "Via aandelen kon particulier kapitaal worden aangetrokken, aangevuld met subsidies, donaties en laagrentende leningen", legt Niels uit. "Je investeert in het verhaal van je stad, met je hart – niet voor financieel gewin." En voor wie geen aandeelhouder wil of kan worden, is er sinds kort de Stichting Vrienden Monumentaal Erfgoed Rotterdam als laagdrempelig alternatief.

Samen bouwen aan structuur

Diezelfde betrokkenheid zie je ook intern. Niels startte in 2012 parttime bij Stadsherstel; inmiddels staat hij aan het hoofd van een team van zeven medewerkers. "We wilden veel meer 'in house' doen", zegt hij, "want dat vergroot het eigenaarschap." In die transitieperiode begon ook de samenwerking met RSM. "Veel was nog uitbesteed, de administratie summier. We hebben alles stap voor stap naar binnengehaald, en dan heb je een partij nodig die met je meedenkt."

RSM pakte die rol voortvarend op, herinnert RSM-partner Willem Groeneveld zich. "Wat leg je vast, wat leg je uit? Daar dachten we concreet over mee. We hielpen structureren, waren klankbord en gaven houvast." Ook de Raad van Commissarissen speelde daarbij een rol – met experts uit bouw, recht en financiën én vertegenwoordiging vanuit de gemeente. "Ze zijn kritisch waar nodig, maar staan op afstand. En net als de aandeelhouders doen ze het uit liefde voor de stad, zonder bezoldiging."

Ook manager audit bij RSM – Sanne Tholen zag van dichtbij hoe de organisatie groeide. "We begonnen meewerkend en werden gaandeweg meer toetsend. Mooi om te zien hoe alles steeds professioneler werd." Volgens haar draait het niet alleen om cijfers. "Het vraagt empathie. Begrijpen waar een organisatie staat, en helpen om verder te bouwen, op inhoud én gevoel." Wat haar bijblijft? "Tijdens een leegstandscontrole bezocht ik het Pinball Museum, huurder van het oude pakhuis de Dubbelde Palmboom, en ineens komt zo'n verhaal dan tot leven. Later hielden we er met RSM ons bedrijfsuitje; dat zegt wel iets over de klik. En nog steeds als ik door de stad rijd, denk ik: aan dat pand hebben we samengebouwd."

Wat blijft behouden – en waarom?

Welke gebouwen zijn het waard om te behouden? Die vraag speelt vooral bij naoorlogse panden. "De focus ligt nu op de jaren '50 tot '80", zegt Niels. "Veel gebouwen uit die tijd waren baanbrekend. Denk aan de Lijnbaan, het eerste autovrije winkelcentrum, of het Hilton Hotel. Alleen, niet iedereen vindt het mooi." Het verkrijgen van monumentstatus kan daarom discussie geven. "Het gemeentelijke Bureau Monumenten & Cultuurhistorie doet goed werk, maar de uitleg aan pandeigenaren blijft lastig. Mensen schrikken als hun pand ineens 'monument' wordt, terwijl er vaak meer mogelijk is dan ze denken."

Soms kloppen eigenaren zelf aan bij Stadsherstel omdat ze het onderhoud niet meer aankunnen. Soms vraagt de gemeente om hulp. Niels noemt de Noorse kerk aan de Westzeedijk als voorbeeld, een geliefd rijksmonument waar al honderd jaar de kerstmarkt wordt gehouden. "Vanwege afnemend gebruik en oplopende kosten wil de Noorse eigenaar het pand overdragen. Samen met Het Noorse Kulturhuis Rotterdam werken we nu aan een plan dat restauratie, behoud van identiteit en een duurzame culturele invulling combineert. Daarbij zoeken we altijd naar exploitatievormen passend bij het pand. Geen afgesloten kantoren, maar plekken waar mensen naar binnen kunnen lopen."

Betrokkenheid voorbij de cijfers

Stadsherstel staat aan de vooravond van flinke groei. "We zijn met meerdere verkenningen bezig", zegt Niels. "Als die doorgaan, groeit onze portefeuille fors. Dat kunnen we aan, maar het zorgt voor uitdagingen in de financiering."

Juist dan is de samenwerking met RSM waardevol. "We betrekken hen vroegtijdig. Ze denken mee als voorwaarden veranderen, signaleren risico's en houden ons scherp." Sanne vult aan: "We toetsen continu of bestaande afspraken nog passen bij nieuwe plannen. Zo blijft alles financieel gezond."

Dat gaat volgens Niels verder dan cijfers alleen. "We delen iets wezenlijks: de band met Rotterdam en de wil om te behouden wat waardevol is – nu en voor later."

Als ik door de stad rijd, denk ik:
aan dat pand hebben we
samen gebouwd

‘Samenwerken
is ook vertrouwen’

Hechte band tussen RSM en GGD Investments

≡ JAAP BONKENBURG @ SANDER NIEUWENHUIJS

Een ondernemer voelt zich comfortabel als het goed gaat met zijn klanten en zijn medewerkers. Dat zeggen Roy Roosen (links) en Luuk Jeuken (rechts), oprichters en eigenaren van GGD Investments in Eindhoven. GGD Investments ondersteunt en faciliteert bedrijven strategisch, fiscaal, juridisch en op IT-gebied, zodat een ondernemer kan ondernemen.



GGD Investments heeft inmiddels een direct dan wel indirect belang in dertig bedrijven; samen goed voor 130 vennootschappen. Dit dertigtal bedrijven is actief in vier hoogwaardige niche dienstverleningssectoren: Data Science & IT, Professional Services, Technology & Manufacturing en Civils & Construction. Gezamenlijk is deze bedrijvengroep in 2025 goed voor ongeveer 270-300 miljoen euro omzet. RSM is de accountant van deze 130 vennootschappen.



Eigen zaak

Koen Dekker is vanaf dag één namens RSM bij GGD Investments betrokken. Hij is sinds 2009 werkzaam in de fiscale adviespraktijk van RSM, waar hij sinds 2013 partner is. Hij is momenteel werkzaam als Tax Partner van kantoor Eindhoven. Koen herinnert zich die eerste kennismaking nog als de dag van gisteren. "Roy en Luuk kwamen via een oud-partner van RSM bij ons binnen. Twee jonge ondernemers die een accountant en fiscalist zochten om, na een beursgang van hun eerdere bedrijf, hun volgende bedrijf te beginnen. Zo is het gestart. Nu zit ik maandelijks met Luuk en Roy om tafel. Dan bespreken we in de volle breedte de situatie en de strategie, zetten we de klokken weer even gelijk. Ze stellen vragen en zijn geïnteresseerd in de antwoorden die ik of de andere leden van ons team geven. Hun research is altijd uitstekend. Dat zie ik terug in hun vragen. Hoe zie je ons en hoe kunnen we ons verbeteren? Daar draait het van hun kant om. Het zijn interessante sessies."

Urgentie

De 30 bedrijven waar GGD Investments bij betrokken is, zijn over heel Nederland verspreid. Maar dus wel met één en dezelfde accountant; RSM met wie de oprichters van GGD Investments, Roy en Luuk, sinds oktober 2009 een hechte band opbouwden. "In voor- en tegenspoed, het team van RSM herkent het gevoel van urgentie. Zelfs in het weekend".

Koen vertelt vervolgens over een zondagmiddag. "Een medeaandeelhouder binnen één van de bedrijven was door een noodlottig skiongeval om het leven gekomen. Heel tragisch natuurlijk. Daar hebben we toen intensief over gesproken. Hoe nu verder? De samenwerking tussen ons en GGD Investments is duidelijk gegroeid. We hebben een eerste lijnen contract opgesteld, waardoor ze niet voor elke vraag een factuur retour krijgen. Er is altijd wederzijds respect geweest."

Grote Gele Deur

Roy en Luuk kennen elkaar vanaf hun middelbare schoolleeftijd. Ze woonden vervolgens in hetzelfde studentenhuys in Eindhoven met de naam Huize GGD (Grote Gele Deur), waar de naam GGD van is afgeleid. Na het afronden van hun studie werden ze concullega's, spraken ze na een gezamenlijk potje squash over hun werk en de markt. Tot ze tot de conclusie kwamen dat voor een baas werken niet alles was. Ze waren van mening dat ze het zelf beter konden. Maar hun ondernemersplannen moesten even in de ijskast vanwege 9/11.

Korte termijn

Luuk werkte op dat moment als recruitment consultant bij YER en Roy was HR- en projectmanager bij ASML om daar een van de grotere reorganisaties te leiden. Hun ondernemersambities bleven echter bestaan en in 2004 was het zo ver. Ze richtten toen samen met twee andere aandeelhouders TMC Engineering op. De huidige TMC Group is inmiddels een toonaangevende consultancy en engineeringdienstverlener in Nederland en diverse andere landen. "De flexibilisering van de arbeidsmarkt kwam rond het millennium pas echt van de grond. Zeker op academisch niveau. Het segment waarop wij actief werden, lag in feite nog braak. We gingen naar de beurs, groeiden naar 700 medewerkers, braken menig glazen plafond en werden de jongste beursfondsbestuurders. Maar uiteindelijk paste dit niet bij onze intrinsieke motivatie. De hoogte van de aandelenkoers was bepalend. De korte termijn dus, maar wij wilden continuïteit, een mooi bedrijf opbouwen. Je moet soms keuzes maken. Dus namen we afscheid van TMC, verkochten we onze aandelen en startten we met ons verkregen kapitaal GGD Investments."

Capabele mensen

Dat was in het najaar van 2009, het moment ook dat RSM in beeld kwam. Luuk: "Als executive search consultant leer je talentvolle mensen kennen. Je herkent ze. Koen die net was gestart bij RSM was zo iemand. Die samenwerking bevalt dus uitstekend. Samenwerken is ook vertrouwen. Dat is de basis, het fundament. Dat geldt ook voor de bedrijven die deel uitmaken van GGD Investments."

Als Executive Search Consultant herken je goede mensen



SAMEN STERK TIJDENS DE ASML MARATHON EINDHOVEN

RSM heeft zich de afgelopen jaren stevig verbonden aan de ASML Marathon Eindhoven, eerst als naamgever van de City Run en inmiddels van de Kwart Marathon. Sinds vorig jaar bundelen RSM en GGD Investments ook de krachten om tijdens het marathonweekend een gezellig side-event te organiseren. Samen ontvangen zij personeel en relaties op een bruisende locatie langs de route op Stratumseind. Met een gezellige borrel en een unieke sfeer maken zij er samen een onvergetelijk moment van.

Ook dit jaar wordt deze samenwerking voortgezet tijdens de RSM Kwart Marathon, die plaatsvindt op zondag 12 oktober 2025 als onderdeel van de ASML Marathon Eindhoven. Wilt u meedoen aan deze unieke loopervaring en tegelijk genieten van een warme ontvangst? Er is nog een beperkt aantal kaarten beschikbaar via RSM voor de RSM Kwart Marathon. Voor meer informatie en aanmelding, bezoek: rsmnl.com/rsmkwartmarathon. Wilt of kunt u niet meedoen, maar wilt u wel komen aanmoedigen op Stratumseind? Ook dan vernemen wij graag uw komst via eerdergenoemd aanmeldformulier.

'Wij investeren in zorgvastgoed,
een sector waar het écht om mensen draait'

HARTELT FUND MANAGEMENT HEEFT FORSE GROEIAMBITIES

≡ HARRY VAN DAM @ FRANS STROUS



Joep Munten



Ergens midden in het gesprek maakt Joep Munten een opmerking die de soepele samenwerking tussen Hartelt Fund Management en RSM typeert: “Nog voordat we een offerte hadden ondertekend, kregen we al zeker tien adviezen en verbeterpunten van RSM”, aldus de Managing Director van het investeringsfonds in zorgvastgoed.

Joep Munten begint het interview met uit te leggen waar de naam 'Hartelt' vandaan komt, want die verdient wel enige toelichting. “Toen we in 2013 begonnen, hebben we ons eerst gevestigd in de historische buitenplaats Vaeshartelt, net buiten Maastricht”, vertelt hij. “Maar we groeiden en wilden ook op een beter bereikbare plek zitten en zo zijn we hier terechtgekomen.” 'Hier' is een kantoorruimte in een gebouw in de betrekkelijk nieuwe Maastrichtse wijk Céramique. Daarnaast heeft Hartelt nog een vooruitgeschoven post in Utrecht, pal naast het Centraal Station, dus eveneens optimaal bereikbaar.

Maar nu naar de inhoud: waarom heeft Hartelt destijds gekozen voor investeren in zorgvastgoed en niet in pakweg kantoren, winkelcentra of vakantieparken? “Weet je, zo'n dikke tien jaar geleden stond investeren in zorgvastgoed nog in de kinderschoenen. Het was een nichemarkt, een hoekje in de vastgoedwereld”, legt Munten uit. “Maar weinig investeerders hadden aandacht voor die markt.” Maar de markt was er wel degelijk, hadden Munten en zijn collega's door. “We wilden bovendien impact maken in een heel belangrijke sector”, benadrukt hij. “Een sector waar het écht om mensen draait.”

Het werd dus zorgvastgoed. “Zorgaanbieders zochten kapitaal vanwege de groeiende vraag naar woonzorglocaties. En logisch ook vanwege de demografische ontwikkelingen; we worden steeds ouder en er komen dus steeds meer oudere mensen bij die behoefte hebben aan wonen met zorg”, zegt Munten. “En wát er aan onderkomens is, dateert voor zeker de helft van de gebouwen van vóór 1980, wat trouwens ook geldt voor de behuizing van de eerstelijnszorg, onder andere huisartsen.” Dus wonen veel ouderen in gebouwen die niet meer duurzaam zijn en ook niet efficiënt, nog los van de vaak ongezellige en sfeerloze indeling met kleine kamers en lange gangen.

'Stijgende vraag en haperend aanbod'

“Er was kortom sprake van een stijgende vraag en haperend aanbod en daar zijn wij met ons Apollo Zorgvastgoedfonds tussen gaan zitten”, aldus de Managing Director van Hartelt Fund Management. “We halen geld op bij de grote institutionele beleggers, investeren dat in zorgvastgoed en beheren en onderhouden de gebouwen goed en netjes.” En ja, natuurlijk hadden ze ook in ander vastgoed kunnen investeren, maar ze kiezen er bewust voor om te bouwen aan plekken waar mensen zich veilig, welkom en gezien voelen – en dat is de maatschappelijke impact waarvoor Hartelt staat. “Bovendien levert het investeren in zorgvastgoed ook een heel mooi stabiel rendement op.” En Hartelt gaat op de ingeslagen weg verder. “In het eerste kwartaal van 2025 hebben we in 32 objecten verspreid door het land geïnvesteerd met een investeringswaarde van zo'n 250 miljoen euro”, aldus Munten.

'Werkcultuur bij RSM sprak ons erg aan'

Hartelt is dus een succesvol bedrijf, dat al twaalf jaar bestaat en sinds het najaar van 2024 klant is bij RSM. Waarom verzorgen de mensen van RSM pas nu de financiële administratie en de tussentijdse rapportages en jaarrekeningen? “We hadden al eens een keer met RSM gesproken”, vertelt Rob Coenen, Manager Control & Reporting bij Hartelt. “Dat ging over een andere opdracht en ondanks dat we ook toen een erg plezierig contact hadden, kwamen we toch niet tot zaken. Ik kan me nog herinneren dat we het destijds onder meer over de werkcultuur bij RSM hebben gehad, hoe ze daar met hun mensen omsprongen en altijd voor de lange termijn samenwerking gingen”, aldus Coenen. “Dat sprak ons erg aan.”

'Soepel en plezierig'

Omdat de 'klik' er dus duidelijk wel was, stapten de mannen van Hartelt vorig jaar toch weer naar RSM, toen ze nog sterker behoefte hadden aan brede administratieve ondersteuning. Joep Munten: “Ook die tweede kennismaking verliep soepel en plezierig. Ze vroegen direct door op de inhoud en op een erg positieve manier gaven ze aan hoe we de zaken administratief efficiënter en veiliger zouden kunnen aanpakken”, weet Munten nog goed. “En nog voordat we een offerte hadden ondertekend, kregen we zeker al tien adviezen en verbeterpunten, bijvoorbeeld op het gebied van software-oplossingen.”

Rob Coenen vult aan met een voorbeeld: “Voorheen werd onze administratie door een andere partij nog grotendeels handmatig gedaan, maar die is nu door RSM geautomatiseerd, waardoor ik real time inzicht heb”, aldus Coenen. “En zoek ik informatie, dan kan ik die nu snel zelf terugvinden in plaats van dat ik er weer over moet gaan bellen. En als ik ze nodig heb, zijn de contacten met de medewerkers van RSM altijd heel persoonlijk en direct.”



Rob Coenen

'De betrokkenheid van de mensen van RSM is uitzonderlijk'

Kelly Palmen (Senior Manager Accountancy & Advisory bij RSM in Heerlen) is blij met de waarderende woorden van Joep Munten en Rob Coenen. “Bij RSM hebben we slimme automatiseringstools in huis die we inzetten om de verwerking van administratie en rapportages efficiënter te laten verlopen”, legt ze uit. “Daardoor besparen we tijd voor de klant, tijd die ten goede komt aan de inhoudelijke samenwerking. Zo kunnen we ons samen met de klant focussen op inzichten, strategie en het creëren van echte waarde”, somt ze op. “Met mijn collega's Roxanne Gilissen en Miranda van Wanrooij heb ik wekelijks contact met Joep en Rob over de verwerking van de administratie en voor de rapportages ben ik elk kwartaal zo'n twee dagen bij hen op kantoor om samen de diverse checks en afstemmingen te doen.”

Die aanwezigheid bij Hartelt op kantoor wordt erg gewaardeerd, aldus Munten en Coenen. “We hebben meer diensten uitbesteed, maar de betrokkenheid van de mensen van RSM is uitzonderlijk”, zegt Joep Munten. “Elkaar zien en spreken is echt belangrijk en leidt tot optimale samenwerking, die verder gaat dan die tussen opdrachtgever en –nemer. Hebben we een vraag, dan helpt RSM ons direct, neemt ons zo nodig bij wijze van spreken aan het handje. Ze weten daar precies wat hier gebeurt en dat vind ik knap, want zo makkelijk is dat niet.”

'Leveren graag maatwerk'

Kelly Palmen hoort dat met plezier aan. “Wij leveren bij RSM nu eenmaal graag maatwerk”, zegt ze. “Het gaat ons erom wat jullie willen, wat jullie nodig hebben. Dan is het aan ons om de goede vragen te stellen. En het werkt voor onszelf ook prettiger om niet alleen maar te bellen, te mailen of een overleg via Teams te houden, maar elkaar in de ogen te kunnen kijken.”

En Joep Munten tot slot: “We zijn een klein bedrijf, maar doen grote deals. Daarbij is het fijn om met vaste partners te werken. We hebben bijvoorbeeld ook al twaalf jaar hetzelfde advocatenkantoor, dat zijn bijna collega's geworden.” En, tegen Kelly: “Dat geldt ook voor jullie. Ook met jullie willen we graag een lange termijnrelatie die past bij onze forse groeiambities. Ik heb het gevoel dat we samen eigenlijk nog maar pas zijn begonnen.”

Kelly Palmen





Wilfred Castricum

Aiko Koster

Persoonlijke betrokkenheid als fundament

Op de Utrechtse vestiging van RSM aan het Oorsprongpark ontvouwen Wilfred Castricum en Aiko Koster hun visie op groei, kwaliteit en betrokkenheid. Dat RSM met zevenhonderd medewerkers en zeven vestigingen in Nederland als zakelijke dienstverlener dit jaar hoog scoort in de MT1000, is volgens beide heren geen toeval.

☰ JOHANNES VAN BENTUM @ MAARTEN DE KOK

"Persoonlijke betrokkenheid is het fundament van onze organisatie", stelt Wilfred Castricum, partner en Head of Audit & Assurance. Die betrokkenheid begint bij de keuze voor overzichtelijke regionale teams waarin iedereen elkaar kent. "We hadden laatst een personeelsfeest en ik kende bijna iedereen. Dat is essentieel om verbinding te houden met collega's. En via hen met klanten."

Wereldwijd verbonden

Die nabijheid wordt gecombineerd met een internationaal netwerk. RSM is wereldwijd actief. "We zijn regionaal geworteld, maar wereldwijd verbonden", zegt Aiko Koster, partner en Head of Tax. "Zo kunnen we bijvoorbeeld voor Amerikaanse klanten in Nederland snel schakelen via vaste contactpersonen." De internationale dimensie levert niet alleen klanten op, maar zorgt ook voor kruisbestuiving. "Veel buitenlandse partners ken ik persoonlijk, omdat we samen klanten bedienen. Dat persoonlijke vertrouwen leidt tot een efficiënte samenwerking", ervaart Castricum.

Geen dikke rapporten

De brede dienstverlening van RSM richt zich op het grotere mkb, familiebedrijven en private-equitybedrijven. In die segmenten groeit de behoefte aan gespecialiseerde kennis. Waardevol hierbij is het RSM Nyenrode Initiatief, een samenwerking met Universiteit Nyenrode, waaruit onderzoeken voortkomen over en voor familiebedrijven. "Onze klanten worden geconfronteerd met regelgeving die vaak is ontworpen voor multinationals. Dan moet je die regels begrijpelijk maken", legt Castricum uit. "Dat doen we niet met dikke rapporten, maar door samen met de klant de behoefte te achterhalen."

Koster vult aan: "Uiteindelijk draait het om de doelen van de klant. Je kunt zeggen dat iets wettelijk niet kan, maar het is beter om te vragen: waarom wil je dit? Dan ga je het gesprek aan en zoek je binnen de kaders de beste oplossing. Zo werken we binnen alle disciplines. Niet alleen bij accountancy en belastingadvies, maar ook bij M&A Services en Business Consulting."

Een treffend voorbeeld van hun aanpak is de samenwerking met NOC*NSF. "We zijn daar geen klassieke sponsor, maar een echte partner", vertelt Castricum. "Als officiële Accountancy & Tax-partner bieden we fiscaal advies aan topsporters en ontwikkelden we een zogeheten bondenmonitor, die inzicht geeft in de prestaties van sportbonden. Dat sluit naadloos aan bij onze filosofie: behoeften achterhalen, ontzorgen en impact maken."

Sport als bindmiddel

De samenwerking raakt aan een belangrijk thema binnen RSM: vitaliteit. "Elke collega heeft een vitaliteitsbudget", zegt Koster. "Of dat nu is voor de sportschool, hardloopschoenen of een mentale coach – het doel is fysieke en mentale fitheid." Ook op regionaal niveau wordt sport ingezet als bindmiddel en ondersteunt RSM initiatieven. Medewerkers lopen mee in evenementen als de Kwart Marathon van Eindhoven, de Dam tot Damloop en de Marathon van Amsterdam. "Zo verbinden we vitaliteit aan teamgeest", ziet Castricum.

Intern investeert RSM fors in kwaliteit en ontwikkeling. Via een leerplatform en de RSM Academy worden medewerkers continu geschoold. "We geloven in ontwikkeling door het geven van verantwoordelijkheid", zegt Koster. "Dit betekent ook dat fouten maken mag, zolang je ervan leert." Deze cultuur van ontwikkeling heeft geleid tot nieuwe specialisaties binnen de organisatie. "Onze waarderingstak begon met een aantal collega's die affiniteit hadden met bedrijfswaarderingen", vertelt Castricum. "Daar hebben we ruimte voor gegeven en inmiddels is het een volwassen discipline."

Intern ondernemerschap

Die combinatie van ondernemerschap, vaktechniek en menselijke maat is wat RSM volgens Castricum onderscheidt. "We zijn geen organisatie die zich verliest in dikke handboeken. We stimuleren intern ondernemerschap. Dat wordt gewaardeerd door klanten en collega's." De cultuur binnen RSM kenmerkt zich door een balans tussen vrijheid en verantwoordelijkheid. "We willen geen starre regels, maar duidelijke kaders voor gezond verstand", zegt Koster. "Dat vereist vertrouwen en openheid."

Wat RSM steeds meer typeert, is het vermogen om complexe data en compliance-eisen te vertalen naar bruikbare inzichten. "Data zijn pas waardevol als ze tot de juiste actie leiden", zegt Castricum. "Daarvoor heb je mensen nodig die begrijpen wat er in een bedrijf speelt."

Met hun diepgaande kennis van de markt, pragmatische aanpak, sterke klantrelaties en een organisatiecultuur die draait om groei en vertrouwen, laat RSM zien dat persoonlijke betrokkenheid en professionele kwaliteit elkaar versterken. "We leveren geen standaardoplossingen, maar denken mee vanuit het perspectief van de klant", stelt Koster. "Daarom blijven medewerkers. En als ze toch weggaan, zien we ze later vaak terug als klant."



RSM is trots op uw vertrouwen

We zijn trots dat zakelijke beslissers RSM de nummer 1-positie in de MT1000 geven op het gebied van Accountancy en Tax. Deze erkenning bevestigt onze inzet en betrokkenheid.

Dankbaar voor het vertrouwen dat ondernemers ons schenken, blijven wij samen bouwen aan duurzame groei en succes – nationaal én internationaal.

[rsmnl.com](https://www.rsmnl.com)

RSM heeft vestigingen in Amsterdam, Alkmaar, Eindhoven, Heerlen, Hoofddorp, Rotterdam en Utrecht.

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 assurance, tax 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 EC4N 6JJ. 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.

'In het werk vertrouw je
in eerste instantie de mens,
pas daarna de onderneming'

MESSEM GAAT SAMEN MET RSM NIEUWE FASE IN

Het praktische en snelle werken bij RSM
spreekt me erg aan



Nee, ondernemen hoefde hij na zijn management buy out niet te leren van RSM. Dat zat Jan Sevenhuysen immers in het bloed en hij had er zijn sporen al ruimschoots in verdiend. Maar bij de aankoop van zijn bedrijf en vervolgens voor de accountancy en fiscale aspecten kon Sevenhuysen de begeleiding van RSM juist wél erg goed gebruiken.

☰ HARRY VAN DAM 📷 ERIK VAN DER BURGT

Vanuit een bescheiden kantoor op een bedrijventerrein in Culemborg stuurt Jan Sevenhuysen met enkele medewerkers zijn bedrijf Messeem aan. Officieel staat Messeem geregistreerd als groothandel in groente en fruit, maar de core business van het bedrijf is de productie van diepgevroren aardbeien. Het meest zichtbare deel van het werk gebeurt in Marokko, waar van lokale boeren aardbeien worden afgenomen en verwerkt.

Messeem (als palindroom een verbastering van het Latijnse woord voor 'oogst') vindt zijn oorsprong in 1995, toen het Nederlandse bedrijf SVZ (internationaal opererende producent van groente- en fruitingrediënten) in Marokko een fabriek bouwde voor het diepvriezen van aardbeien. In verpakkingen vanaf twintig kilo gaan die wereldwijd naar industriële afnemers (niet naar de retail) en vanwege hun diepgevroren toestand zijn ze jarenlang te bewaren.

Ondernemen is ondernemen, of je dat nu namens een bedrijf doet of voor eigen rekening. "Eigenlijk zit daar geen verschil tussen", zegt de CEO. "Hoewel, ik denk dat je met andermans geld nóg zorgvuldiger omspringt dan met geld van jezelf", is zijn ervaring. Toch begon het in de loop der jaren bij hem wat te kriebelen en groeide de ambitie om nog eens zelfstandig een eigen onderneming te runnen. En die kans kwam er. "In 2010 wilden we bij SVZ de fabriek in Marokko, een klein onderdeel in de multinational, afstoten en zetten dat bedrijf te koop", vertelt Sevenhuysen. "Vanwege de Arabische lente destijds en dus een nogal onstabiele economische situatie daar, was er echter nauwelijks belangstelling voor. Dus stak ik op een gegeven moment mijn vinger op: ik wil die fabriek in plaats van verkopen zelf wel kopen."

'Opbouwen vanuit de kinderschoenen'

Dat was in 2011 en hij nam het bedrijf over, samen met een Belgische partner (Crop's NV) die een brede ervaring in bevroren groente toevoegde aan Sevenhuysen's ondernemersexpertise. "Daarbij hadden we advies en begeleiding nodig op het gebied van accountancy en fiscaliteit", herinnert de CEO zich nog goed. "Uiteraard hadden we er alle vertrouwen in dat deze management buy out een succes zou worden, maar we moesten natuurlijk wel ons bedrijf vanuit de kinderschoenen opbouwen." Sevenhuysen wilde geen klant worden bij één van de grote accountantskantoren, maar zocht wel een kantoor met een internationaal netwerk en kennis van wet- en regelgeving in andere landen. "Dus niet een lokaal werkend kantoor, maar een organisatie net een laag onder de hele grote. En na wat gesprekken kwamen we uit bij RSM en hadden we direct een goed contact met Laura Bles-Temme, nu één van de managing partners bij RSM."



Marycken van Dijke en Jan Sevenhuysen

'De kriebels'

"Vooral de praktische en snelle manier van werken bij RSM spreekt me erg aan", stipt hij aan. "Ik heb vroeger ook wel met zo'n groot kantoor te maken gehad en als ik dan even een vraag stelde, kreeg ik als reactie: 'we sturen u direct een opdrachtformulering toe' in plaats van een inhoudelijk antwoord. Daar kreeg ik nog weleens de kriebels van. Wij wilden een kantoor met minder pretenties en dat hebben we in RSM gevonden." Marycken van Dijke, Audit Partner bij RSM in Amsterdam, is blij met die opmerking van Sevenhuysen. "Ja, fijn dat je dat zegt. Wij zijn erg voor een praktische en persoonlijke benadering", benadrukt ze. "Grote kantoren zijn vaak zo gespecialiseerd, dat je bij een vraag direct een heel team op je dak krijgt. Bij ons werken toch veel meer generalisten, die van een breed spectrum van het vakgebied verstand hebben."

En de lijnen binnen RSM zijn ook kort, heeft Jan Sevenhuysen gemerkt. "Ik sprak eens iemand van RSM Marokko en die wist direct over wie ik het had toen de naam Marycken van Dijke viel. 'Ja, die ken ik, we zien elkaar volgende week op een congres', zei hij. Kijk, zo'n detail geeft vertrouwen." Bij de start van Messeem moest een hoop gebeuren om de structuur van het bedrijf op te bouwen. "Daarbij heeft Laura een belangrijke rol gespeeld en al snel schoof ook Marycken aan, vooral om de administratie en boekhouding op te zetten, vervolgens moest de jaarrekening worden opgesteld en na een paar jaar groei, onder meer door de investering in een tweede productielijn, kregen we ook te maken met controleplicht."

De aardbei

Sevenhuysen werkte al sinds 1992 bij SVZ. "Ik heb er van alles gedaan, vooral internationaal", vertelt hij in de vergaderruimte van zijn kantoor, dat rijkelijk is gedecoreerd met bijna wandgrote afbeeldingen van zijn product: de aardbei. "Ik vind uitstraling en presentatie heel belangrijk", zegt hij. "Ook daarbij gaat het om de details. Als je handelt in aardbeien, moet je dat ook laten zien", en Sevenhuysen wijst op een kunstwerk op tafel, gebaseerd op... een aardbei. Het ondernemen werd hem met de paplepel ingegoten. "Ik kwam uit een ondernemersfamilie en heb voor SVZ onder meer de Noord-Amerikaanse tak opgezet."

Verschillen

Vanwege de internationale markt waarop Messeem actief is, krijgt het bedrijf ook te maken met wettelijke en andere verschillen tussen landen. "Bijvoorbeeld op het gebied van kwaliteitseisen", zegt Marycken. "Maar ook juridisch; hoe zet je zo'n buitenlands eigendom in een Nederlandse houdsteromgeving? En als je in twee landen winst maakt, hoe verdeel je dan de belastingdruk op een correcte manier?" Bij dergelijke vraagstukken is het advies van de mensen van RSM onontbeerlijk, heeft Sevenhuysen gemerkt. "Ze hebben zekerheden voor me ingebouwd en dat is belangrijk, want je wilt natuurlijk geen discussie achteraf met de Nederlandse fiscus", legt hij uit.



'Vertrouwen'

Marycken en haar mensen blijven die handschoenen met plezier oppakken. "Weet je", zegt ze, "Jan heeft als ondernemer in het grootbedrijf gewerkt en stelt dus hoge eisen, ook aan ons. Wij hebben er alle vertrouwen in die uitdaging waar te maken."

"Ach", besluit Sevenhuysen, "je moet elkaar vertrouwen. En in het werk vertrouw je in eerste instantie de mens, pas daarna de onderneming. Bij RSM zijn ze écht betrokken en ik kan alles open en bloot op tafel leggen, ook dankzij hun ervaring, niveau en kwaliteit."

Uitvinders van de Bahco-sleutel
stapten over naar RSM.



‘Vanaf de eerste dag waren ze als team ook *persoonlijk* bij SNA Europe betrokken’

De Bahco-sleutel: iedere doe-het-zelver - en trouwens ook de professional - kent dit stuk gereedschap. Het is slechts één van de meer dan vierhonderd patenten die Snap-on, de beursgenoteerde Amerikaanse multinational waartoe SNA Europe (Benelux) BV behoort, op zijn naam heeft staan. Dus voor technisch vernuft heeft SNA Europe de hulp van RSM niet nodig. Wél voor het optimaliseren van het statutaire controleproces.

≡ HARRY VAN DAM @ ERIK VAN DER BURGT



Ralph Gijsen

Patrick van Houtum

Leo van Wersch

De uitvinding van de Bahco (de verstelbare moersleutel) dateert al van 1892. Inmiddels is Snap-on uitgegroeid tot innovatief wereldspeler op het gebied van gereedschappen, apparatuur, diagnostiek en andere oplossingen voor professionele gebruikers in verschillende industriële sectoren. Maar ook voor de thuisklusser maakt SNA Europe uiteenlopende gereedschappen. "Naast kwaliteit en veiligheid speelt ergonomie bij ons eveneens een belangrijke rol", zegt Patrick van Houtum, financieel directeur van SNA Europe. In de door de oranje bedrijfskleur gedomineerde vergaderzaal annex showroom van de Nederlandse vestiging in Helmond plukt hij wat snoeischaren en schroevendraaiers van de wand. "Kijk", zegt hij, "zie je dat we snoeischaren maken voor mensen met grote en met kleine handen? En trouwens ook voor linkshandigen." Vervolgens laat Van Houtum een forse schroevendraaier zien. "Als je die in een schroef zet, merk je dat-ie zo is ontworpen en vormgegeven, dat bijna vanzelf alle kracht op die schroef komt te staan."

Met trots wandelt Van Houtum langs het uitgestalde assortiment aan gereedschappen van SNA Europe en dat brengt hem op het noemen van een vierde DNA-eigenschap van zijn bedrijf naast kwaliteit, veiligheid en ergonomie, namelijk: duurzaamheid. "Dat streven komt in allerlei vormen in onze bedrijfsvoering terug", vertelt hij. "Zo zitten we nog op de stoelen van 25 jaar geleden, toen we dit pand betrokken", noemt de financieel directeur als voorbeeld. "Maar we letten ook op de omvang van verpakkingen. Niet te groot en standaard passend bij elk stuk gereedschap. Op die manier proberen we het onnodig vervoeren van vierkante meters 'lucht' in de verpakkingen te voorkomen en hergebruiken we verpakkingen zo veel mogelijk."

Hoe is de relatie ontstaan?

Maar hoe lovenswaardig het ook is dat SNA Europe duurzaamheid werkelijk in de praktijk nastreeft, dat is niet de reden van ons bezoek aan Helmond. SNA Europe, waar Patrick van Houtum verantwoordelijk is voor de financiële aansturing, is sinds enkele jaren klant van RSM. Hoe is die relatie ontstaan?

'Bij SNA Europe zetten we ons in voor een langdurige samenwerking en het opbouwen van duurzame relaties met onze distributeurs op basis van vertrouwen, betrokkenheid en gedeelde waarden', staat op de site van het bedrijf te lezen. Zo'n langdurige samenwerking en duurzame relatie had SNA een dikke twintig jaar met Deloitte, één van de grote accountantskantoren in Nederland. Toch kwam aan die relatie enkele jaren geleden een eind en werd SNA Europe klant bij RSM. Die overstap blijkt een bijzondere reden te hebben.

Planningsprobleem

"Ik kreeg een telefoontje van de baas van het kantoor Eindhoven van Deloitte", vertelt Leo van Wersch, één van de twee managing partners van RSM Nederland. "Nou moet je weten, dat ik van Deloitte vandaan kom en nog sterker: ik heb de collega die me belde destijds nog zelf aangenomen. Dus we kennen elkaar goed, de verhoudingen zijn nog steeds prima en we spreken elkaar vaker." De voormalige collega van Deloitte legde uit dat hij met een planningsprobleem kampte. "Het was een lastige combinatie van factoren", licht Van Wersch toe. "Ze hadden in Eindhoven een paar grote opdrachten in de wacht gesleept, het was moeilijk om aan voldoende goed gekwalificeerde mensen te komen, binnen de relatie van SNA Europe deden zich vaktechnisch ingewikkelde veranderingen voor en SNA paste als klant eigenlijk niet goed meer in de opdrachtenportefeuille van Deloitte." Het betoog eindigde met de vraag of RSM de klant SNA Europe wilde overnemen.

Bij Patrick van Houtum viel de mededeling van Deloitte dat de samenwerking zou gaan eindigen, aanvankelijk nogal rauw op het dak. "Ja, daar hadden we na twintig jaar niet echt op gerekend", zegt hij, "dat van één kant na zo'n lange samenwerking wordt gezegd dat ze ons dossier niet meer wilden doen." Dat was eind 2021. "Maar inmiddels kan ik zeggen dat de overdracht erg goed is gegaan, in optimale transparantie en in perfect samen optrekken van ons drieën: RSM, Deloitte en wijzelf. Wij moesten de mensen van RSM natuurlijk leren kennen, je hebt toch opeens andere sparringpartners, maar dat is vanaf dag één heel soepel verlopen."



We presteren mét hen beter, heb ik gemerkt'



Patrick van Houtum

De mensen van RSM weten echt waarover ze het hebben

'Ze toonden zich ook persoonlijk betrokken'

Van Houtum heeft de opstelling van de mensen van RSM altijd erg op prijs gesteld. "Vanaf de eerste dag waren ze als team hier, toonden zich persoonlijk ook erg betrokken", herinnert hij zich nog goed. "De contacten, het wederzijds stellen en beantwoorden van vragen, het ging allemaal heel natuurlijk. We hadden dan ook snel een klik over de cijfers en de aanpak van de bedrijfsvoering en de administratie." En er werd ook wel wat gevraagd van het RSM-team. "We zitten in een ingewikkeld bedrijf", legt Van Houtum uit. "Onder de Nederlandse entiteit vallen meer vennootschappen, ik moet rapporteren aan het Europese hoofdkantoor in Spanje en daarboven hangt dan weer de beursgenoteerde moeder in de VS. We hebben dus niet alleen te maken met de Nederlandse wet- en regelgeving, maar ook met die uit onder meer Amerika. Gelukkig beschikt RSM over de nodige knowhow. De mensen van RSM weten ook op dat gebied echt waarover ze het hebben."

'Wij presteren met hen ook beter'

De ambitie bij zowel RSM als bij SNA Europe is om de statutaire controle en toekomstige werkwijzen nog dit jaar helemaal op orde te hebben. "Het hele proces achter nauwkeurige cijfers en andere data is belangrijk en daarmee kunnen we echt vooruit", concludeert Van Houtum. "Ik vind het echt fijn om die mensen van RSM erbij te hebben. Wij presteren mét hen ook beter, heb ik gemerkt."



Ralph Gijsen

Goede harmonie

Dat de overgang van de klant in goede harmonie is gegaan, beaamt Van Wersch ook zeker. "Het is op zich ook helemaal niet zo gek om in goed overleg een klant over te nemen en ook dit keer is dat keurig verlopen", benadrukt hij. "Wat wél bijzonder was, is dat het laatste jaar dat Deloitte nog bij SNA Europe was betrokken, we overal in konden meekijken." Om een heldere start met SNA Europe te maken gingen Van Wersch en zijn collega-accountant Ralph Gijsen van RSM-kantoor Heerlen op bezoek bij Deloitte. "We konden het dossier inzien en kregen alle informatie die we maar wilden, vooral ook om geen dingen dubbel te doen", aldus Gijsen. "Zo konden we aan het eerste boekjaar beginnen en elkaar als personen en bedrijven tegelijkertijd leren kennen."

De 'driehoek' werkte anderhalf jaar intensief samen, waarna de zaken wat betreft Deloitte waren afgewikkeld. In die tijd bleek dat er, mede door wijzigingen in de toch al complexe structuur van SNA Europe en het moederconcern in de VS, uitdagingen waren op het vlak van de statutaire controle. Daar zijn de adviseurs van RSM mee aan de slag gegaan. "En niet alleen om problemen op te lossen en achterstanden in te halen, maar ook om bij SNA Europe nieuwe werkwijzen te introduceren, waarmee zij in de toekomst verder kunnen", aldus Gijsen.

Langdurige samenwerking en duurzame relatie



Leo van Wersch

'Verduurzaming transport bittere noodzaak'

Henk van der Wal schenkt bedrijf aan ANBI-stichting

Henk van der Walplein

Henk van der Wal

Marjolein de Vries - van der Velden

Logistiek dienstverlener Van der Wal BV bestaat ruim honderd jaar. Het bedrijf met het hoofdkantoor in Utrecht heeft vestigingen in binnen- en buitenland en telt 150 vrachtwagens en 300 medewerkers. In nauwe samenwerking met zijn notaris en RSM nam directeur Henk van der Wal een opmerkelijk besluit. Hij schonk zijn onderneming aan de ANBI-stichting Voort & Verder. Een deel van de opbrengsten uit het bedrijf wordt voortaan besteed aan met name de ontwikkeling van duurzaamheid in de logistiek.

JAAP BONKENBURG @ FRANS STROUS

De doelstelling van de stichting Voort & Verder is het transport van goederen en mensen en de daarmee samenhangende logistiek te verduurzamen, zowel in Nederland als in het buitenland. Dat streven sluit naadloos aan bij de duurzaamheidsgedachte van Henk van der Wal. Het is immers een doorn in zijn oog dat van alle vrachtwagens die met een volle vracht naar een klant rijden meer dan vijftig procent leeg of bijna leeg terugrijden.

Kill Empty Running

Om dat tegen te gaan ontwikkelde de transportonderneming in 2019 een plan met de titel: Kill Empty Running. Met de oprichting van stichting Voort & Verder zet Henk van der Wal een gedurfde stap om de logistieke wereld minder vervuילend te maken én tegelijkertijd de continuïteit van 'zijn' bedrijf te waarborgen. Om dat te bereiken ondersteunt en faciliteert de stichting projecten die op het gebied van duurzaamheid in de logistiek het verschil maken. Dat is in de optiek van Henk van der Wal 'bittere noodzaak'.

Toekomst

Henk van der Wal vertelt dat hij niet spontaan op dit idee kwam. "Ik speelde al meer dan tien jaar met deze gedachte. Ik heb geen kinderen maar ik wilde de toekomst van dit bedrijf en zijn medewerkers veiligstellen. Er waren natuurlijk meer opties, zoals fuseren, verkopen of medewerkers participatie. Ik ben nu eenmaal altijd iemand geweest die koos voor een minder gebruikelijke afslag. Dus werd het een stichting. Medewerkers werken bij ons ook vanwege de cultuur. Die Van der Wal-cultuur is op deze manier beter gewaarborgd. Dat is dan ook vastgelegd in de statuten van de stichting. Bovendien wil ik dat Van der Wal voorloper blijft op het gebied van duurzaamheid in de transportsector."

Hobbels

Het traject richting stichting Voort & Verder bleek makkelijker gezegd dan gedaan. Er bleken tal van fiscale en financiële hobbels in het verschiep te liggen. Om die te overwinnen was de expertise van RSM van groot belang. Henk van der Wal: "In 1985 nam ik de aandelen van mijn oom over. Vanaf dat moment was RSM onze accountant. We werken al veertig jaar samen. Ik vertrouw ze volledig, RSM is ons fiscaal juridisch klankbord."

Vrijstelling

Marjolijn de Vries-Van der Velden is belastingadviseur bij RSM. Zij is één van de RSM-medewerkers die Henk van der Wal met raad en daad ter zijde staat. "Er kwamen bij deze casus heel veel vraagstukken samen. Bovendien moesten we vanwege veranderde fiscale wetgeving snel schakelen. Het moest op 1 januari 2025 afgerond zijn. Dat is gelukt. Mijn collega Aiko Koster en ik hebben als fiscalisten veel contact gehad met de notaris van Henk en de Belastingdienst. Het was prettig dat dit contact goed verliep, zeker ook omdat binnen een tijdsbestek van twee maanden volledige afstemming met de Belastingdienst moest worden bewerkstelligd. De fiscus dacht daarbij echt met ons mee. In die tijd moest de stichting ook nog worden opgericht én de status van ANBI krijgen. Omdat wij dit mooie project direct op het juiste niveau bij de juiste mensen van de Belastingdienst konden voorleggen, is dit gelukt. Zij begrepen direct het goede doel en de korte tijdslijnen. We hebben hiermee onder andere een percentage van 33% heffing van inkomstenbelasting weten te voorkomen. Plus een vrijstelling van schenkbelasting. Niet om Henk te verrijken trouwens, maar om te voorkomen dat er minder geld voor de ANBI-stichting en haar doelstellingen overbleef. We hebben op alle fronten een koninklijke route bewandeld en alle eventuele risico's onder vangen."

Schenking

Voor de vele vraagstukken in deze case moest natuurlijk wel een passende oplossing worden gevonden. Denk aan de governance – met andere woorden: wie bestuurt de onderneming, wie mag zitting nemen in het stichtingsbestuur, wie in de raad van toezicht en wie legt over welke beslissingen verantwoordelijkheid af? Hoeveel dividend gaat er naar de stichting? Duidelijkheid op dit soort vraagstukken was noodzakelijk voor alle betrokken partijen. Ook voor de externe stakeholders: als het misloopt raak je financiers of klanten kwijt.

Andere genomen besluiten zijn dat Henk van der Wal voorlopig het bedrijf blijft besturen en dat een redelijk deel van de winst, een gegarandeerd minimaal jaarlijks bedrag, in de vorm van een schenking naar de stichting gaat."

Geen spijt

Henk van der Wal geeft grif toe dat de keuze voor de ANBI-stichting Voort & Verder hem veel hoofdbrekens bezorgde. "Dat is zonder meer een feit. Ik had natuurlijk voor het grote geld kunnen kiezen, het bedrijf verkopen dus. Dat was betrekkelijk simpel geweest. Met de opbrengst een dikke auto plus een tweede huis op één of ander tropisch eiland aanschaffen. Dat is niets voor mij. Ik word niet gelukkiger van een vette bankrekening. Mijn focus ligt op duurzaamheid. Waarom rijden we zo leeg, hoe vergroot je de bewustwording bij de klant, dat is de essentie. Ver voer is niet sexy en voor bedrijven geen grote kostenpost. Het is net of mensen niet willen veranderen, terwijl de klimaatproblematiek groter en groter wordt. Mede daarom sta ik absoluut achter mijn keuze. Er zijn nog wat losse eindjes, maar ik heb er alle vertrouwen in dat het tot een goed eind komt."



'Inspelen op groei evenementenbranche'

Soepele sanitaire stops dankzij Van Overbeek

JAAP BONKENBURG @ FRANS STROUS



Grote evenementen trekken grote aantallen bezoekers. Al die mensen moeten op een gegeven moment naar het toilet, of bij meerdaagse festivals onder de douche. Denk bijvoorbeeld aan Defqon.1, eind juni in Biddinghuizen – een driedaags Q-dance festival dat jaarlijks zo'n 250.000 bezoekers verwelkomt. Voor die gelegenheid leverde Van Overbeek Sanitair uit Oirschot ruim 600 douches en bijna 2.000 toiletten.

Van Overbeek Sanitair is marktleider in de verhuur van sanitaire voorzieningen voor evenementen, maar biedt deze oplossingen ook te koop aan. Directeur Peter van Overbeek stapte in 2011 over van de internationale High Tech Machinebouw naar het bedrijf van de tweelingbroer van zijn vader. In 2012 nam hij het bedrijf over, omdat de kinderen van zijn oom Kees geen ambitie hadden om het stokje over te nemen.

Peter van Overbeek



Samenwerking met RSM

"In die periode kwam RSM in beeld," vertelt Peter van Overbeek. "De administratie van het bedrijf – dat mijn oom in 1987 oprichtte – werd tot dan toe verzorgd door een kantoor in Oirschot. Dat kantoor werkte al samen met RSM voor specialistische fiscale en juridische vraagstukken. In 2012 schoof ik voor het eerst aan bij accountant Toine van Bree van RSM. Voor de fiscale advisering is Luc de Corte betrokken."

Internationale ambities

Peter van Overbeek heeft inmiddels een stevige positie opgebouwd. De evenementenbranche is sinds zijn instap fors gegroeid – zowel in aantallen bezoekers als in professionele organisatie. "Neem Tomorrowland. De eerste editie in 2005 trok 9.000 mensen. Inmiddels is het een tweedaags festival met 400.000 bezoekers. Datzelfde geldt voor veel festivals," aldus Peter.

"Wij hebben op die groei ingespeeld met innovaties die echt het verschil maken. Ons sanitair heeft de markt flink wakker geschud. Inmiddels werken we wereldwijd samen met partijen in onder andere Frankrijk, Spanje, Portugal en de Verenigde Staten – allemaal landen met een sterke evenementenindustrie."



Toine van Bree

Een aantal zaken moest in die periode zorgvuldig worden geregeld. "De kinderen van mijn oom hadden bijvoorbeeld geen inbreng, alleen een financieel belang. Met Toine hebben we dit traject zorgvuldig doorlopen; de cijfers moeten kloppen. Het waarom is bij een overname essentieel; iedereen moet weten waarom het zo gedaan is. Dat voorkomt gedoe achteraf. Het contact met RSM is nog steeds uitstekend. Ik kan ze bij wijze van spreken dag en nacht bellen."

Zijn passie ligt bij het ontwikkelen van nieuwe producten en concepten. "Logistiek speelt daarbij een cruciale rol: vervoer, opbouw, afbouw – alles moet zo efficiënt mogelijk. Zo hebben we bijvoorbeeld opvouwbare modules voor onze toiletten ontwikkeld. Daarmee kunnen we veel meer units op één vrachtwagen vervoeren. Dat maakt een enorm verschil."

Vooruitdenken

Als het onderwerp COVID op tafel komt, valt Peter even stil. "Die periode zette de evenementenbranche volledig stil," vertelt Toine. "We hebben Peter toen direct geadviseerd snel te schakelen; niet wachten tot het te laat is. Samen hebben we een goed onderbouwd plan opgesteld waarin we ook het perspectief na COVID meenamen. Die voorbereiding gaf vertrouwen, zeker in een tijd waarin veel ondernemers pas actie ondernamen toen het water al aan de lippen stond."

Inmiddels kijkt Van Overbeek weer vooruit. Nieuwe uitdagingen dienen zich aan – zoals strengere regelgeving rondom PFAS en toenemende eisen op het gebied van duurzaamheid. "Wij werken continu aan het verbeteren van onze milieuprestaties," zegt Peter. "Denk aan milieuvriendelijke schoonmaakmiddelen, het minimaliseren van watergebruik enzovoort."

Toine van Bree en Luc de Corte komen nog regelmatig over de vloer in Oirschot. "Peter legt zijn plannen op tafel, en vervolgens gaan we samen sparren," vertelt Luc. "Hij luistert goed, neemt adviezen serieus en is bereid om kritische gesprekken te voeren. Dat maakt samenwerken prettig. Het hele palet komt dan aan bod: van de holding tot privéstructuren. We lossen het samen op, maar uiteindelijk hakt Peter de knoop door."



Luc de Corte

Tegelijkertijd blijft het bedrijf zich organiseren rondom de seizoensgebonden pieken in de evenementenbranche. "Op onze vier locaties hebben we 50 vaste medewerkers in dienst, maar in de lente en zomer draaien we op een flinke flexibele schil. We opereren bewust op de achtergrond; het is de klant die moet schitteren, niet wij. Zelf ben ik geen ondernemer die op de winkel past. Mijn ambitie is het maximale eruit halen – als je het goed doet, komen nieuwe kansen vanzelf."

Oliver

One of the
RSM team



Onze betrokkenheid maakt het verschil

Bij RSM luisteren we niet alleen, we begrijpen u daadwerkelijk. Wij hebben de antwoorden op vragen waarvan u niet wist dat u die had. Door onze betrokkenheid kunt u zich richten op wat echt belangrijk is: duurzame groei en innovatie.

Ons team van professionals biedt oplossingen op maat voor Assurance, Tax en Consulting vraagstukken voor familiebedrijven en middelgrote organisaties.

Ervaar: The Power of Being Understood

rsmnl.com