THE POWER OF BEING UNDERSTOOD
AUDIT | TAX | CONSULTING

RSM

RSMagazine

DECEMBER 2016 | **THEMA: RISICOMANAGEMENT** | **BEDRIJFSVOERING INTERMEDIAIR CONTINU OP ORDE** | DERIVATENSCHADE | CYBERCRIME | TIRED OF CANCER-APP PAKT VERMOEIDHEID PATIËNTEN AAN | GROOTHANDEL TECHNOTRADING IS SNELLE GROEIER

Your Invitation: InterClassics 2017

The Quality Lounge by RSM

Van donderdag 12 januari 2017 tot en met zondag 15 januari 2017 vindt het grootste klassiekerevenement van de Benelux plaats in MECC Maastricht: InterClassics 2017. RSM nodigt zijn cliënten met veel plezier uit voor deze oldtimerbeurs. Onder het genot van een hapje en een drankje ontvangen wij u graag in onze Quality Lounge.

InterClassics is dit jaar op de volgende data te bezoeken:

Donderdag 12 januari 2017
Van 12.00 - 20.00 uur
(previewdag)
Vrijdag 13 januari 2017
Van 10.00 - 20.00 uur
Zaterdag 14 januari 2017
Van 09.00 - 18.00 uur
Zondag 15 januari 2017
Van 09.00 - 18.00 uur

Thema's
De thema's van dit jaar zijn 70 jaar Ferrari en Facel Vega.

Exposities
Binnen onze Quality Lounge geniet u bovendien van een aantal exposities. Tijdens InterClassics 2017 aakt u nader kennis met Noort Interieurs en Johan Vandenberghe Fine Art Photography.

Heeft u interesse?
U kunt zich als cliënt eenvoudig aanmelden voor InterClassics 2017. Ga daarvoor vóór 5 januari 2017 naar het aanmeldformulier op onze website: **www.rsmnl.com/aanmelden**
Wij ontmoeten u graag!

Directie en medewerkers RSM

THE POWER OF BEING UNDERSTOOD
AUDIT | TAX | CONSULTING

RSM

INHOUD

5

'WEES JE BEWUST VAN JE KWETSBAARHEID OP INTERNET'

8

COVERSTORY:
CONTINU IS PARTNER VAN DE BOUWSECTOR

14

RSM EVALUENT EN CADENSION TREKKEN SAMEN OP BIJ BEREKENING DERIVATENSCHADE

18

HOMMAGE:
FOTOGRAAF JEROEN OERLEMANS

20

GROOTHANDEL TECHNOTRADING ONTPOPT ZICH TOT SNELLE GROEIER ONDER NIEUWE EIGENAAR

26

EIGENAAR NERING BÖGEL:
'REGENWATER KAN TEGENWOORDIG NERGENS MEER HEEN'

34

TIRED OF CANCER-APP GAAT VERMOEIDHEID KANKERPATIËNTEN TE LIJF

38

OUR NEW MAN IN THE USA:
JORDI VAN DER SLUIS COÖRDINEERT DUTCH DESK VANUIT CHICAGO

EN VERDER:

13 CARTOON
24 BUCKET LIST:
PAUL DE BLOK
30 8 VRAGEN: KUNSTENAAR
JEROEN HERMKENS
32 NICE TO MEET YOU:
HANNEKE HAAN
37 OPINIE:
TEUN VAN ASTEN

RISICOMANAGEMENT

GWEN VAN LOON, HOOFDREDACTEUR RSMAGAZINE

Politieke veranderingen kunnen risico's veroorzaken. Twee recente gebeurtenissen in het buitenland, de steun voor een Brexit en de verkiezing van Donald Trump tot president van de Verenigde Staten, hebben mogelijk flinke impact op het ondernemersklimaat wereldwijd. Vooralsnog lijken de gevolgen – op de korte termijn althans – mee te vallen, maar politieke aardverschuivingen kunnen wel degelijk een invloedrijke factor van belang zijn voor bedrijven, of die nu internationaal actief zijn of niet. Ook in Nederland wordt het komend voorjaar spannend. Welke politieke partijen weten na de Tweede Kamerverkiezingen in maart de macht naar zich toe te trekken voor de komende regeringsperiode? Heeft dat gevolgen voor u als ondernemer? Hoe speelt u daar straks op in?

Ook bij niet-politieke onderwerpen krijgen ondernemers te maken met risicomanagement. Hoe managen en financieren ze hun bedrijf en wat is de impact daarvan op hun positie in de markt? Daarom hebben we dat onderwerp in dit nummer bij de kop gepakt. In de eerste drie verhalen van dit nummer belichten we invalshoeken die direct met dit thema te maken hebben: due diligence, derivatenschade en cybercrime.

Maar het zijn niet de enige verhalen die we dit keer hebben opgetekend. We presenteren ook mooie verhalen van bedrijven en ondernemers die een link hebben met RSM, maar niet per se direct zijn gekoppeld aan dit item. Daarnaast laten we u in een paar nieuwe rubrieken op een andere manier kennis maken met medewerkers van RSM.

Het past in de opvatting dat stilstand achteruit zou betekenen. Om die reden hebben we de nieuwe huisstijl van RSM de afgelopen tijd nog iets verder uitgediept. Daarbij wilden we niet over een nacht ijs gaan. Want dan zouden we in de volgende uitgave wellicht weer totaal iets anders willen doen. Dat gevaar wilden we uiteraard niet lopen. Ook de redactie doet aan risicomanagement.

RSMAGAZINE, NR 13, JAARGANG 7, WINTER 2016/2017
RSMagazine is een uitgave van RSM. RSMagazine wordt in controlled circulation in een oplage van 4.600 exemplaren verspreid onder cliënten en relaties van de bij de RSM aangesloten kantoren in Nederland.

REDACTIE
- Gwen van Loon, Punt Tekstproducties (hoofdredactie), gwen@punttekstproducties.nl, tel 06 - 54 74 80 70
- Harry van Dam, Paapstvandam, bureau voor communicatie
- Angelique Timmer-Weisscher, RSM

REDACTIONELE BIJDRAGEN
- Yolande Schuur
- Annemieke Diekman

FOTOGRAFIE
- Erik van der Burgt, Verbeeld
- Sander Nieuwenhuys, Sander Nieuwenhuys Fotografie
- Frans Strous, Strous Fotografie
- Hugo Thomassen

COVERFOTO
Hugo Thomassen

CARTOON
Paul Kusters, Studio 18

CONCEPT EN ART DIRECTION
Frans Spanjaard, Spanjaard Strategie & Communicatie

VORMGEVING
Pieter Tuinman, Formaris idee, ontwerp en fotografie

DRUKKERIJ
HuigHaverlag Printing

POSTADRES
RSM, redactie RSMagazine
t.a.v. Angelique Timmer-Weisscher
Postbus 36310
1024 MH Amsterdam

Als u voor toezending in aanmerking wilt komen, stuur dan een bericht aan: atimmer@rsmnl.nl

OVERNAME INHOUD
Niets uit deze uitgave mag zonder uitdrukkelijke toestemming van RSM worden overgenomen voor gebruik elders.

WWW.RSM.GLOBAL/NETHERLANDS

FSC MIX Papier FSC® C023370

CHRISTIAAN BAARDMAN, SENIOR RAADSHEER EN COÖRDINATOR KENNISCENTRUM CYBERCRIME:

‘WEES JE BEWUST VAN JE KWETSBAARHEID OP INTERNET’

Internetcriminelen zijn vaak slimme gasten. Wil je die veroordeeld krijgen, dan moet je op z'n minst willen weten hoe computermisdaad werkt. Daarna moet je nog wettig en overtuigend bewijs leveren van het delict. Om de rechtspraak op dat terrein verder te brengen, dompelt senior raadsheer Christiaan Baardman zich twee dagen per week onder in de wereld van cybercrime.

GWEN VAN LOON ERIK VAN DER BURGT

Baardman behandelt zaken in hoger beroep bij het gerechtshof in Den Haag. Gemiddeld één dag per maand staan er zaken op de rol bij de Cyberkamer van het hof die hij voorzit. Daarnaast is hij coördinator van het Kenniscentrum Cybercrime waarin hij met twee collega's kennis over het onderwerp verzamelt die zij beschikbaar stellen aan alle rechters en gerechtssecretarissen in Nederland.

Toen Baardman gevraagd werd om het kenniscentrum op te zetten, wist hij niet meer over het onderwerp dan een gemiddelde rechter. Maar de belangstelling om er snel meer van te weten te komen, was er zeker. 'Iedereen heeft interesse in de mogelijkheden die internet biedt. Ook het midden- en kleinbedrijf wil online present zijn of diensten aanbieden om te voorkomen dat je de boot mist door collega's die op dat vlak verder zijn. Je ontkomt er dus niet aan om iets te doen.' Maar hij waarschuwt ook: 'Bezint eer ge begint.'
'Waarom? Op het moment dat je jezelf via internet openstelt voor je klanten, maak je jezelf ook kwetsbaarder. Daar moet je je bewust van zijn. Niet iedereen in de buitenwereld is op hetzelfde uit. Er zijn partijen die proberen misbruik te maken van die kwetsbaarheid. Voor hun eigen gewin of om jou schade te berokkenen.'

VEILIG INTERNET

Baardman zou tal van nadelen kunnen opsommen van de digitale wereld, maar hij snapt ook dat er veel voordelen zijn. 'Een believer neemt de eventuele gevaren wellicht op de koop toe. Ook omdat hij verwacht dat hij daar juist wel goed op is voorbereid door onder meer virusscanners en beveiligingssoftware. Iedereen wil veilig internet hebben, maar 100% zekerheid daarover krijg je nooit. En vergeet niet: op het internet ben je bevrijd van structuren en grenzen. Niemand is er formeel de baas. Vandaar dat minister Plasterk van Binnenlandse Zaken bijvoorbeeld ook ruimere bevoegdheden wil voor bijvoorbeeld veiligheidsdienst AIVD om internetverkeer af te tappen om mensen met verkeerde intenties eerder te stoppen.'

> 'EEN OPKOMENDE OPLICHTINGSTECHNIEK IS MEELIFTEN OP EEN BEKENDE MERKNAAM, LOGO OF WEBSHOP, WAARDOOR HET ECHTE BEDRIJF VEEL OMZET MISLOOPT'

Tegelijkertijd heeft de politie juist door het gebruik van internet soms eerder zicht op criminelen, weet ook Baardman. 'Als je je leven voor een groot deel online vorm geeft, kan de politie eerder een goed beeld vormen met wie ze te doen hebben en in welke netwerken of structuren iemand opereert. Kun je iemand alleen offline traceren, dan is het lastiger om iets te weten te komen over iemands karakter en of iemand een loner is of niet.'

MARKTPLAATS

Bij het gerechtshof in Den Haag worden aanzienlijk meer zaken van individuen dan van bedrijven behandeld. 'Wat je relatief vaak ziet, zijn oplichtingszaken via Marktplaats. Een van de opkomende oplichtingstechnieken is meeliften op een bekende merknaam, logo of webshop, waardoor het echte bedrijf veel omzet misloopt. Lang niet al dit soort zaken komt voor de rechter. Dat geldt trouwens sowieso voor cybercrime: wat wij als rechterlijke macht zien, is slechts het topje van de ijsberg. Dat geldt dus ook voor het publiek.'
'In cybercrime gaat waarschijnlijk meer geld om dan in de wereldwijde drugshandel. Kansarme, getalenteerde en energielustige types die inventief zijn en een drive hebben te laten zien wat er allemaal mogelijk is op het internet, hebben daardoor twee keuzes: pik ik er een graantje van mee of bevecht ik de internetcriminelen.' Hij pleit er voor dat bedrijven aangifte doen als zij het slachtoffer zijn van internetcriminaliteit. Toch denkt hij dat dat nog niet vaak genoeg gebeurt, omdat ondernemers niet altijd bereid zijn aangifte te doen. 'Ze vrezen voor mogelijke reputatie-schade. Tegelijkertijd: zonder aangifte heb je nooit een strafzaak en houden criminelen voor een deel vrij spel.'

Wat Baardman regelmatig tegenkomt, is dat de privacywetgeving niet goed wordt nageleefd. Bedrijven die op interessante data zitten maar die niet goed beveiligen, wekken de interesse van criminelen die toegang proberen te krijgen tot het netwerk van gegevens. 'Daar zijn genoeg voorbeelden van om je te doen beseffen hoe belangrijk het is om je beveiligingsmethodieken op orde te hebben en ook privé zorgvuldig om te gaan met wachtwoorden.'

CEO-FRAUDE

Ook fraude is volgens de rechter relatief eenvoudig te plegen. 'Bekend voorbeeld is de CEO-fraude. Iemand van buiten het bedrijf stuurt een mailtje uit zijn of haar naam met het verzoek een bepaald bedrag over te boeken of bepaalde informatie aan te leveren. De medewerker van de financiële administratie denkt dat het een berichtje is van de baas en voert de opdracht uit. Wees altijd alert, zeker als je normaal nooit rechtstreeks zo'n verzoek krijgt.'
Daarnaast zijn er de bekendere gevallen van DDoS-aanvallen en malware (infectie van je computer door een computervirus) en ransomware (gijzeling van je computer, die pas wordt opgeheven als je losgeld hebt betaald). Bij een DDoS-aanval zoeken de criminelen gericht contact met een instantie via het internet. De website wordt dan massaal bezocht met de bedoeling de server plat te leggen. 'Gelukkig worden er stappen gezet om dit soort misdadigers aan te pakken.'

> 'IN DE OFFLINE WERELD GEBEUREN ER OOK DINGEN DIE JE LIEVER NIET HEBT'

'HENGELEN'

Toch wil Baardman niet al te negatief zijn. 'Internet maakt het leven van veel mensen ook leuker en makkelijker. En in de offline wereld gebeuren er ook dingen die je liever niet hebt. De vraag is of je bijvoorbeeld sneller slachtoffer werd van 'hengelen' (het uit de brievenbus vissen van acceptgiro's, red.) of dat je meer gevaar loopt met internetbankieren. Het lijkt erop dat banken dat momenteel prima onder controle hebben. Misschien zijn we dus nog niet zo gek af. Al zal ik zelf nooit via een onbeveiligd wifi-netwerk een bankoverschrijving doen. En mocht ik iets op Marktplaats willen kopen, dan check ik eerst of er geen negatieve berichtgeving over het opgegeven rekeningnummer is geweest.' Lachend: 'Dat kun je zo terugvinden via internet.'

HOLLANDS ONDERNEMERSCHAP BIJ CONTINU, OOK NA PARTNERSHIP MET FRANS BEDRIJF

‘DE BOUW ZIET ONS ALS ECHTE PARTNER **IN GOEDE ÉN SLECHTE TIJDEN’**

In de wereld van intermediairs waarin functies, werkwijzen en ontwikkelingen bij voorkeur Engelse benamingen krijgen, is Continu een verademende uitzondering. Hier geen CEO en CFO, maar gewoon algemeen en financieel directeur. Continu heeft ook geen business developers in dienst, maar adviseurs. ‘Ons bedrijf drijft op gewoon Hollands ondernemerschap’, zegt algemeen directeur Jeroen de Bruijn. ‘We doen normaal en dat werkt prima.’

HARRY VAN DAM HUGO THOMASSEN

ALGEMEEN DIRECTEUR JEROEN DE BRUIJN (LINKS) EN FINANCIEEL DIRECTEUR SETH WINTERSCHEIDT

De sfeer op het hoofdkantoor van Continu in het PSV-stadion in Eindhoven is informeel. Pakken en stropdassen behoren niet tot de standaarduitrusting en de directeur haalt zelf even koffie voor het bezoek. Ondanks (en wellicht juist dankzij) het ontbreken van glitter en glamour is Continu een succesvol en snel groeiend bedrijf.

Vanuit elf vestigingen in het land – en sinds kort ook één in België – zorgt de intermediair in bouw en industrie er voor dat specialisten in de bouw, civiele techniek, werktuigbouwkunde en elektro- en installatietechniek bij passende bedrijven terecht komen. Dat betekent omgekeerd ook, dat Continu zorgt dat bedrijven hun vacatures op hoogwaardige wijze kunnen laten opvullen. 'Opdrachtgevers en kandidaten aan elkaar verbinden' noemen ze dat bij Continu. 'We zijn dan ook in de meest letterlijke zin intermediair', voegt De Bruijn daar aan toe.

LAAGDREMPELIG

Dat is Continu al sinds 1995. 'En dat doen we op een laagdrempelige, Hollandse wijze', legt financieel directeur Seth Winterscheidt uit. Laagdrempelig is het bedrijf zeker. Een typerend voorbeeld daarvan is, dat het management niet wordt afgeschermd door een batterij secretaresses en andere assistenten, maar dat de mobiele nummers van de stafleden gewoon op de website staan. 'Iedereen moet ons rechtstreeks kunnen bellen', zegt De Bruijn. 'Of het nu om klanten of mede-werkers gaat. Ik ben echt niet belangrijker dan een ander in het bedrijf, ik heb wel andere verantwoordelijkheden.'
Ook naar buiten toe, in de dienstverlening, gaat Continu zo praktisch mogelijk te werk, passend bij de no nonsense cultuur van de bouwwereld. Kwaliteit en snelheid; dat zijn de kernwoorden voor de aanpak van Continu. 'Als een bedrijf iemand zoekt voor een functie in het midden- en hoger kader, moeten wij daar snel op kunnen reageren', zegt Jeroen de Bruijn. 'Het duurt voor zo'n opdrachtgever veel te lang, als we eerst nog moeten gaan werven. Wij hebben de juiste man of vrouw meestal klaar staan.
Ons streven is om binnen een uur aan een verzoek te hebben voldaan, zodat de kandidaat direct aan de slag kan. Je kunt onze werkwijze simpel noemen, maar we lopen wel voorop. We weten namelijk wat we doen en waarmee we bezig zijn.'

VAST DIENSTVERBAND

Het is niet de policy van Continu om mensen 'weg te zetten', ofwel langdurig te detacheren. 'We maken een match tussen een bedrijf en een kandidaat met de bedoeling zo snel mogelijk tot een vast dienstverband te komen', aldus De Bruijn. 'Dat geeft de meeste rust voor alle betrokkenen en is dus voor iedereen het beste. Bovendien: wij zijn geen inhoudelijk of technisch specialisten in de bouw- en industriewereld en dat zijn onze klanten wel. Dus kunnen de mensen ook beter bij die klant in dienst zijn dan bij ons.'
Continu heeft een stevige reputatie in de bouwwereld verworven. 'Dat komt natuurlijk vooral doordat we al zo lang op de markt bezig zijn en onze effectiviteit wel hebben bewezen', verklaart De Bruijn de goede banden met het bouw- en technisch bedrijfsleven. 'Maar wat eveneens sterk meespeelt, is dat we ook tijdens de crisis de branche zijn trouw gebleven. Andere intermediairs lieten de bouw nog al eens voor wat-ie was en zochten hun heil in bedrijfstakken waar op dat moment nog wél geld was te verdienen. Wij bleven ook globaal tussen 2008 en 2013, de zeer slechte jaren dus, in de branche actief en daarvan plukken we nu de vruchten. Men ziet ons als echte partner, in goede en slechte tijden. Dat schept een band.'

CRISIS

Maar natuurlijk is de crisis niet aan Continu voorbij gegaan. 'Gelukkig waren en zijn we een slanke organisatie, met nu zo'n 115 medewerkers, waardoor de overhead altijd beperkt is gebleven. Daarmee konden we uiteraard ook de kosten in de hand houden', legt financiële man Winterscheidt uit. 'Ik denk dat we goed op de crisis hebben ingespeeld door even een rem op de groei te zetten, een pas op de plaats te maken. Maar we konden al onze vestigingen in stand houden om zo de landelijke dekking te blijven waarborgen.'

Continu speelde ook op de gewijzigde marktomstandigheden in door het accent tijdelijk te leggen op outplacementtrajecten en het doorplaatsen van mensen naar andere plekken, waar ze wel nodig waren. 'Doordat we geen vreemd vermogen in het bedrijf hadden en alles dus zelf financierden, hadden we geen last van zware rentedruk en konden we ook in de crisis zwarte cijfers blijven schrijven.'

OPSCHALEN

Die financieel gezonde positie maakte het voor Continu mogelijk om al tijdens de crisisjaren vooruit te kijken én te handelen. 'Terwijl anderen in de branche nog volop bezig waren met inkrimpen en reorganiseren en in zwaar weer verkeerden, gingen wij alweer opschalen', meldt De Bruijn. 'We zagen de kansen die na de crisis lagen te wachten en waren er dus helemaal klaar voor, toen de slechte jaren achter ons kwamen te liggen.'
Toch drong, zo rond 2012, het besef door dat het bedrijf echte stappen moest maken om ook in de toekomst blijvend succesvol

> 'WIJ HEBBEN DE JUISTE MAN OF VROUW MEESTAL KLAAR STAAN. ONS STREVEN IS OM BINNEN EEN UUR AAN EEN VERZOEK TE VOLDOEN'

te zijn. 'We waren destijds nog echt een MKB-bedrijf en wilden doorstoten, groeien', zegt De Bruijn. 'Daarvoor hadden we de verbinding met een A-merk nodig. Dat werd de schaatsploeg van coach en oud-schaatster Marianne Timmer. We werden hoofdsponsor van haar team. Die samenwerking heeft ons veel naamsbekendheid opgeleverd.' Na het opheffen van deze ploeg bleef Continu actief in de schaatssport, nu als co-sponsor van Team Plantina.

THE HOUSE OF HR

Het zal niet uitsluitend aan de verbintenis met het schaatsen hebben gelegen, maar de afgelopen vier jaar is de omzet van Continu verdubbeld. En de groei is er bepaald nog niet uit. 'In het afgelopen jaar, 2016, is onze omzet met 18 procent toegenomen', zegt Winterscheidt. De succesvolle aanpak van Continu maakte het bedrijf interessant voor anderen. Halverwege 2015 nam het in Parijs gevestigde The House of HR een meerderheidsbelang in Continu, al spreekt Winterscheidt liever van 'een strategische alliantie' dan van een overname.

'We houden 30 procent van de aandelen in eigen bezit en in ons functioneren en uiterlijk blijven we autonoom. Alles wat goed is bij Continu blijft in stand, maar voor ons is op financieel gebied veel te halen uit de samenwerking. We kunnen terugvallen op de groep en dat is zeker belangrijk vanwege onze activiteiten in België en het realiseren van mogelijke plannen in andere landen.'

RISICOSCAN

Maar voordat The House of HR echt 70 procent van de Continu-aandelen overnam, wilde het weten wat de belangrijkste bedrijfs-risico's waren in de bestaande organisatie. Ook wilde de Franse partij weten welke risico's zouden zijn verbonden aan de te verwachten snelle groei van Continu en aan de ambitie voor een verdere internationale expansie. Daartoe zocht The House of HR contact met Risk Advisory Services van RSM voor een risicoscan bij Continu.

> 'WE SCHERMEN HET MANAGEMENT NIET AF MET EEN BATTERIJ SECRETARESSES EN ASSISTENTES'

> 'ALLES LIGT BIJ ONS VAST BIJ FACTURATIE, CONTROLES EN NOG VEEL MEER. DAT SCHEELDE RSM VEEL WERK BIJ DE RISICOSCAN'

'The House of HR was op zoek naar duidelijkheid omtrent onze zogeheten compliance. Met andere woorden: ze wilden zeker weten of alles bij ons financieel en procedureel in orde was', aldus Winterscheidt. 'Belangrijk daarbij was onder meer dat The House, dat zelf ook sterk aan het uitbreiden is, voor de hele organisatie één standaard wil hebben, qua kwaliteit en methodiek. Daar moesten wij ook in passen.'

Al snel bleek dat Continu de zaken meer dan op orde had. 'Dat is bij ons eigenlijk altijd vanzelfsprekend geweest', meldt de financiële man van Continu. 'We mogen zeggen dat we boven de internationaal geldende normen zitten voor wat betreft een correcte gang van zaken – denk aan procedures voor facturatie, controles en nog veel meer –, zowel voor de interne organisatie als de omgang met onze klanten. Daarbij helpt natuurlijk dat we in Nederland met de code Tabaksblat vaak voorop lopen', aldus Winterscheidt. 'Dat we daar zo ver mee zijn, scheelde de mensen van RSM veel werk. Ze hoefden niet elk detail uit te vlooien, al gingen ze bij het uitvoeren van hun risicoscan zeker wel grondig te werk.'

GRENS OVERSTEKEN

Zeker onder de paraplu van The House of HR richt de blik van Continu zich, naast uiteraard het verder exploreren van de Nederlandse markt, de komende jaren nog nadrukkelijker op het buitenland. De eerste stap is gezet door de opening van een kantoor in het Belgische Genk. 'Dat was afgelopen 1 oktober', zegt Jeroen de Bruijn. 'Voor die tijd waren we ook al een paar jaar in België actief, maar dan vanuit ons kantoor in Maastricht. Dat we nu een eerste eigen buitenlandse vestiging hebben, zegt wel wat over onze internationale ambities. Bij het realiseren daarvan is de samenwerking met The House of HR erg belangrijk. Met hen steken we echt de grens over.'

RSM EVALUENT EN CADENSION TREKKEN SAMEN OP BIJ BEREKENING DERIVATENSCHADE

‘ER KOMT **EEN HELE GOLF** AAN WERK OP ONS AF’

MKB-ondernemers kunnen vaak niet zelf beoordelen wat een reële compensatie is bij schade op rentederivaten. Patrick van Gerwen van Cadension springt samen met RSM Evaluent in dit gat. Met het rekenmodel dat Cadension heeft ontwikkeld, becijferen de mensen uit het RSM Evaluent-team van René van Bruggen de herstelvergoeding waar zij volgens het Herstelkader Derivaten MKB recht op hebben.

ANNEMIEKE DIEKMAN SANDER NIEUWENHUYS

Patrick van Gerwen van Cadension

René van Bruggen van RSM Evaluent

De Vestia-affaire doet in januari 2012 veel stof opwaaien als de grootste wooncorporatie van Nederland dreigt te bezwijken onder een omvangrijke derivatenportefeuille. In de nasleep blijken niet alleen woningcorporaties, maar ook veel MKB-ondernemers complexe, risicovolle rentederivaten te hebben gekocht die ze nauwelijks begrijpen.

De derivatenproblematiek is zo ingewikkeld en omvangrijk dat minister Dijsselbloem van Financiën er dit voorjaar een onafhankelijke Derivatencommissie onderzoek naar heeft laten doen. Afgelopen juli is deze commissie naar buiten gekomen met een Uniform Herstelkader Rentederivaten MKB. Belangrijkste uitkomst is dat banken hun klanten een financiële vergoeding moeten betalen (zie kader) vanwege onzorgvuldige advisering over deze producten.

VERKEERD ADVIES

Toch was de Vestia-affaire niet de directe aanleiding voor Patrick van Gerwen zich in deze materie te verdiepen. Met zijn achtergrond in Vermogensbeheer en Treasury kende hij rentederivaten als een ingewikkeld financieel product dat verhandeld werd tussen professionele partijen. Daar was op zich niets mis mee. Totdat er een cliënt naar hem toe kwam met een vraag over privévastgoed waar een renteswap op zat.

Van Gerwen: 'Ik zei: geef mij je schoenendoos maar en dacht: ik zoek het wel even voor hem uit. Toen bleek al snel dat de zaak complexer was dan die op het eerste gezicht leek. Het product an sich was nog steeds goed, maar deze cliënt was totaal verkeerd geadviseerd. De schellen vielen van mijn ogen.'

Hij kwam er vervolgens snel achter dat het probleem van zijn cliënt niet op zichzelf stond. Er bleek op grote schaal onvoldoende en verkeerd te zijn geadviseerd over rentederivaten door banken aan hun MKB-klanten. Reden voor Van Gerwen om Cadension op te richten, dat MKB-ondernemers met een risicovolle derivatenportefeuille ter zijde staat.

KRACHTENBUNDELING

De vraag naar de diensten van Cadension is in korte tijd snel gestegen. Van Gerwen, die zichzelf financieel chirurg noemt, heeft daarom samenwerking gezocht met RSM Evaluent. 'Zelf beschik ik over alle kennis op het gebied van derivaten, maar ik heb financiële rekenmeesters nodig om alle klanten te kunnen bedienen. Die zitten in het team van René van Bruggen.' Van Bruggen: 'Ze vinden het gewoon ontzettend leuk, dat cijferen. Maar niet alleen dat, de derivatenproblematiek speelt ook bij een flink aantal van onze cliënten. RSM Evaluent en Cadension kunnen door samen op te trekken de wederzijdse cliënten beter bedienen.'

WAT ZEGT HET HERSTELKADER?

Deelnemende banken bieden een coulancevergoeding aan MKB-klanten aan die binnen het bereik van het Herstelkader vallen. Deze vergoeding is gebaseerd op de rente die de MKB-klant per saldo onder een renteswap heeft betaald en naar verwachting nog zal betalen, met een maximum van 100.000 euro. Ook worden in beginsel de verhogingen in renteopslagen aan klanten met een financiering in combinatie met een renteswap vergoed. Daarnaast zullen de deelnemende banken de rentederivaten op technische punten herstellen.

Uit:
Herstelkader Rentederivaten MKB
van de Derivatencommissie (5 juli 2016)

'BINNEN DRIE WEKEN MOET EEN KLANT HELDERHEID HEBBEN. MET DIE INFORMATIE OP ZAK KAN HIJ GOED ONDERBOUWD HET GESPREK AANGAAN OVER COMPENSATIE'

Met een gestandaardiseerd rekenmodel kan een bedrijf de compensatie laten uitrekenen waar het recht op heeft. 'Het gaat om een enorm aantal berekeningen', licht Van Bruggen toe. 'Binnen drie weken moet een klant helder hebben waar hij staat en ligt er een rapport. Met deze informatie op zak kan de MKB-ondernemer goed onderbouwd het gesprek met de bank aangaan over de compensatie. Als die een finale kwijting voorstelt, kunnen ze meteen zien of dat in overeenstemming is met onze berekeningen.'

Van Bruggen vindt het fijn dat RSM Evaluent nu ook deze service aan bestaande cliënten kan bieden. 'Wij werken veel voor familiebedrijven en zijn vaak helemaal geïnvolveerd. Ik heb ontzorgen hoog in het vaandel staan, en met behulp van dit rekenmodel kan ik ze ook op dit gebied ter zijde staan.'

RADIOSTILTE

Aan de kant van de banken blijft het vooralsnog stil. Voor eind 2016 zouden zij met voorstellen voor compensatie komen. 'Ze weten dat ze moeten betalen, maar banken hebben vooralsnog nauwelijks schade gecompenseerd', aldus Van Gerwen. De schattingen van het totale compensatiebedrag lopen uiteen. 'Wanneer een vergelijking wordt gemaakt met het Verenigd Koninkrijk, waar eenzelfde aantal bedrijven is getroffen en de banken ook verplicht zijn gesteld te compenseren, zal het richting de 3 miljard euro gaan. Rabobank, die het meest zal moeten betalen, heeft nu gezegd dat medio 2017 alle klanten die het betreft een voorstel hebben ontvangen. Dat wordt nog een huzarenstukje voor de bank.'

DOORGRONDEN

In de tijd totdat de banken over de brug komen, kunnen gedupeerde MKB-ondernemers zich vast voorbereiden. 'Dit is zo specialistisch en complex, dat het echt raadzaam is om een expert in te schakelen', adviseert Van Bruggen. 'Het officiële document van het Herstelkader beslaat meer dan 50 pagina's. Dat is niet een-twee-drie te doorgronden voor de leek.'

Maar het is niet alleen dat. Ondernemers die aankloppen bij Cadension en RSM Evaluent ervaren ook een gevoel van opluchting is hun ervaring. Van Bruggen: 'Het is vaak een bevestiging van hun gevoel dat er iets mis was met de advisering destijds en dat ze daardoor schade hebben opgelopen. Ze weten alleen niet hoeveel. Door het Herstelkader dat de Derivatencommissie heeft geformuleerd, voelen ze zich gesterkt. Ze staan niet langer alleen. De weg is nu vrij om die schade te berekenen en wij helpen ze om de exacte hoogte vast te stellen.' Van Gerwen weet inmiddels zeker: 'Er komt nog een hele golf aan werk op ons af. Dat is helder.'

HOMMAGE **JEROEN OERLEMANS**

Het bericht dat op 2 oktober jongstleden fotograaf Jeroen Oerlemans (46) in Libië is omgekomen, is ook op de redactie van het RSMagazine hard aangekomen. Jeroen was vanaf het begin één van de vaste fotografen van dit blad. Naast zijn reizen naar crisisgebieden fotografeerde hij ook in Nederland. Hij was een veelgeprezen fotograaf. Dat blijkt wel uit het feit dat hij voor zijn werk in oorlogsgebied drie keer een Zilveren Camera won in de categorie Buitenlands Nieuws.

Wie Jeroen ooit via RSM heeft ontmoet voor een portret, herinnert zich hem ongetwijfeld. Hartelijk: hij trakteerde je op een gulle lach, imponeerde alleen al met zijn mooie stem, had een charmant voorkomen en was in staat je snel op je gemak te laten voelen voor de camera. Ik vroeg Jeroen bij de start van het magazine erbij. Ik wist dat hij mensen kon overtuigen soms net iets meer moeite te doen voor raak portret als ze voor zijn lens zouden staan. Dat paste uitstekend bij onze uitgangspunten om een mooi blad voor RSM te maken.

Om te laten zien dat zich dat uitbetaalde, laten we graag nog één keer een aantal van deze beelden terugkomen op deze pagina's. We zijn verdrietig, maar ook dankbaar. Omdat we kunnen zeggen dat we het genoegen hadden met hem op te trekken en gebruik mochten maken van zijn talent.

Om die reden maken we ook graag een gift over aan de Jeroen Oerlemans Foundation die door zijn familie en vrienden in het leven is geroepen om te voorkomen dat zijn werk als fotograaf in de vergetelheid raakt. Het geld van de verkochte werken gaat in een studiefonds voor zijn drie kinderen. Mocht u dat ook willen doen, kijk dan op de website die daarvoor in het leven is geroepen: **www.jeroenoerlemansfoundation.com**

GWEN VAN LOON
SANDER NIEUWENHUYS (PORTRET JEROEN OERLEMANS)

JEROEN VAN WAVEREN,
DIRECTEUR-EIGENAAR VAN
GROOTHANDEL TECHNOTRADING:

‘MET EEN **GOEDE BASIS** KUNNEN WE VEEL BEREIKEN’

Technotrading, een groothandel in technische producten voor de scheepvaart, uit Schiedam doet het goed. En dat blijft niet onopgemerkt. Het bedrijf van Jeroen van Waveren is als snelgroeier zowel in 2015 als in 2016 uitgeroepen tot FD Gazelle en was dit jaar ook één van de drie finalisten voor de Rotterdamse Ondernemersprijs.

YOLANDE SCHUUR FRANS STROUS

Wat zes jaar geleden nog een kwakkelend familiebedrijf was, is nu een sterk groeiende onderneming met verkooppunten in Schiedam en Algeciras (Spanje). Dertig jaar geleden begon 'mijnheer Banga', machinebankwerker van beroep, zelf gereedschappen te maken en te verkopen. De tweede generatie ging het echter minder voor de wind en eind 2010 werd van Waveren getipt om het bedrijf te kopen.

Van Waveren had toen al een respectabele staat van dienst opgebouwd in de internationale scheepvaartwereld. 'Ik zag direct de potentie van het bedrijf, maar ik zag ook dat er veel moest gebeuren om het bedrijf weer bij de tijd te krijgen. De meeste bestellingen kwamen bijvoorbeeld nog per fax binnen. De website en webshop functioneerden nauwelijks en er werd vrijwel niks aan marketing gedaan.'

OPSCHONEN

Op meerdere fronten gaat Van Waveren aan het werk. Er wordt een ERP-systeem geïmplementeerd om de bedrijfsprocessen te optimaliseren, het assortiment wordt opgeschoond. Verder komt er een goede webshop en potentiële klanten uit het netwerk kunnen rekenen op bezoek van de nieuwe directeur. 'Onze belangrijkste klanten zijn scheepshandelaren die alle soorten goederen leveren aan zeeschepen. Dat gaat van 'provisions' tot schoonmaakmiddelen en technische gereedschappen en goederen.
Wij leveren de technische onderdelen, variërend van explosieveilige lampen, koppelingen tot hydraulisch gereedschap en hef- en hijsapparatuur. Doel van mijn bezoeken was ervoor te zorgen dat de scheepshandelaren die nog geen klant van Technotrading waren ook klant zouden worden. Na een jaar begon dat zijn vruchten af te werpen.'

8.500 ARTIKELEN

In de Rotterdamse haven leggen jaarlijks zo'n 30.000 zeeschepen aan die samen ruim 12,3 miljoen TEU-containers (een bepaalde maat containers, red.) aan- en afvoeren. Schepen liggen er maar kort en snelheid van leveren is essentieel. 'Daarom hebben wij de meerderheid van de 8.500 artikelen uit ons assortiment op voorraad en leveren we twee keer per dag uit.'

Prijs speelt eveneens een grote rol. Ook hierop heeft Van Waveren een antwoord paraat. 'Naast merkartikelen hebben we ons eigen label Tetra; goede kwaliteit, maar net iets goedkoper. Verder zijn we exclusief distributeur van bijvoorbeeld Wolf explosieveilige lampen. Daardoor kunnen we de beste producten leveren tegen de scherpste prijs. Iedereen die zo'n lamp nodig heeft, komt bij ons uit.'
Afkomstig uit een familie van ingenieurs en zeilers groeit Van Waveren op met techniek en het water. Kitesurfen is een hobby. Na een jaar bij de marine en zijn opleiding scheepsbouwkunde aan de Technische Universiteit in Delft werkt hij een kleine twintig jaar in de internationale wereld van vervoer en opslag van chemische vloeistoffen. Verschil van inzicht over het te voeren beleid bij zijn laatste werkgever doet hem besluiten zelf te gaan ondernemen.

AAN MIJN KANT

Al snel dient Technotrading zich aan. 'Een mooie kans, dat zag ik direct. Ik zocht een partij voor de due dilligence en een kennis raadde Gerard van der Waal van RSM Rotterdam aan. Dat was het begin van een mooie samenwerking.' Samen met Richard Zijleman is Van der Waal het financiële kompas van Technotrading.

'Zij zijn mijn sparring partners: objectief, maar aan mijn kant. Plannen check ik met Gerard en voor vragen over accountancy bel ik Richard. Ik heb laatst ook een vriend die een bedrijf wilde overnemen naar hen doorverwezen. Hij is nu ook een vaste klant van RSM.' Recent heeft Van Waveren een tweede groothandel overgenomen, Medisafe, dat klantspecifieke oplossingen levert voor het voorkomen en oplossen van ongevallen. Ook bij dat proces hebben Gerard en Richard geadviseerd.

Trots is Van Waveren op wat in vijf jaar is bereikt. 'De FD Gazelle Award is een mooie erkenning op basis van groeicijfers. De Rotterdamse Ondernemersprijs kijkt ook naar wat je doet voor je medewerkers, de stad en de samenleving. Ik ben er trots op dat we juist op die terreinen goed scoren. Het is weliswaar mijn bedrijf, maar we doen het met zijn allen.'

SAMEN KLUSSEN

'Het leuke van technische mensen is dat ze handig zijn. Voor de verhuizing naar dit pand hebben we samen geklust, de keuken in elkaar gezet, de lampen opgehangen. Persoonlijk vind ik dat er in het bedrijfsleven te veel nadruk ligt op financiële gedrevenheid. Naar mijn mening moet een directeur in eerste instantie zorgen dat het bedrijf een prettige plek is waar medewerkers graag werken. Maar mijn medewerkers delen ook mee in het succes en de winst van de onderneming.'

De toekomst? 'De eerste vijf jaar was het plan: alles op orde krijgen, omzet verdubbelen in bestaande markten en verhuizen. Dat is gelukt. Het volgende vijfjarenplan maakte ik een jaar geleden en dat hield kortweg in: geografische spreiding met minimaal één buitenlandse vestiging en diversificatie door een overname van een aanvullend bedrijf. Beide zijn al binnen een jaar gerealiseerd met een additioneel verkooppunt in Algeciras en met de overname van Medisafe. We gaan gewoon door op deze weg. Met een goede basis, het team en ons ERP-systeem, kunnen we veel bereiken.'

PAUL DE BLOK OP STAP MET HOVENIER

Paul de Blok (61) nam eind 2015 afscheid als partner bij RSM, maar is nog steeds een aantal dagen per week actief voor het kantoor. Hij houdt nog steeds van zijn vak en heeft daardoor nog lang niet zo veel vrije tijd als van tevoren bedacht. Maar dromen over zijn bucket list doet hij desondanks met grote regelmaat. In een mum van tijd stuurt hij een wensenlijst met potentiële avonturen die hij graag wil beleven met zijn vaste reismaatje Kathleen. Met haar is Paul al bijna 27 jaar getrouwd.

GWEN VAN LOON SANDER NIEUWENHUYS

☐ **IJSBEREN OPZOEKEN BIJ SPITSBERGEN**
'Ik ben een groot dierenliefhebber. Het lijkt me interessant om de Poolvlakte te bezoeken en de dieren in hun natuurlijke habitat te zien. Eenmaal daar ervaar je de erbarmelijke omstandigheden waaronder zij moeten leven, want de populatie gaat helaas hard achteruit.'

☐ **EILANDHOPPEN WADDENEILANDEN**
'Ik kom al jaren op Texel waar we een huisje hebben. Af en toe stap ik op een visserskottertje naar Vlieland, maar verder ben ik nog niet gekomen. Lijkt me machtig om eens te doen.'

☐ **SOMMELIERSOPLEIDING IN FRANKRIJK**
'Ik ben een echte wijnliefhebber, maar ook amateur, ondanks wijnreizen naar Bordeaux en Bourgogne. Ik ben nieuwsgierig ook meer te weten te komen over wijngebieden in opkomst.'

☐ **WEEK MEELOPEN MET DE HOVENIER VAN EEN PRACHTIG HOLLANDS LANDGOED**
'Ik ben hobbytuinier in mijn stadstuin, maar ook gek op oude landhuizen en tuinen. Heerlijk om rond te lopen in een tuin die harmonieert met de schoonheid van een prachtig pand.'

☐ **BOOTCAMP IJSRIJDEN MET EEN SPORTAUTO IN FINLAND**
'Het lijkt me een onvoorstelbaar en onvoorspelbaar avontuur om de auto in bedwang te houden op een geweldige ijsvlakte.'

☐ **BEKLIMMING KILIMANJARO**
'Ik ben een grote Afrika-fan, maar dichtbij de Kilimanjaro ben ik nog nooit geweest. Geen idee of ik de top nog haal of dat het te hoog is gegrepen – ik ben geen berggeit – maar ik geniet ook als ik halverwege kom. Het zicht lijkt me spectaculair.'

☐ **'DIARIOS DE MOTOCICLETA'**
'Ik zou graag de motortocht van Che Guevara – te zien in de film The Motorcycle Diaries – maken door het Zuid-Amerika van Patagonië, Bolivia en Chili. Uiteraard liever voor de overweldigende natuur dan voor de ellende die hij onderweg zag. Kathleen vindt de motor steeds gevaarlijker, maar springt hiervoor graag achterop.'

☐ **RESTAURANT 'LA PERGOLA' IN ROME**
'Ik ben gek op wining & dining. Dit restaurant in het Rome Cavalieri – het Waldorf Astoria-hotel in Rome – moet het summum zijn. Bij mijn afscheid van het RSM-bestuur hebben mijn collega's me een reis naar Rome aangeboden die ik komend voorjaar wil verzilveren. Wie weet kan ik het combineren met een lunch of diner in La Pergola.'

Paul de Blok (links) neemt met tuinman Abel Hoegee van landgoed Oudegein bij Nieuwegein vast een voorschot op zijn wens een week mee te lopen met een hovenier op een Hollands landgoed. Hoegee is de tweede generatie die het landgoed voor de adellijke familie De Geer onderhoudt.

Richard Janssen van Nering Bögel afwateringssystemen:

‘REGENWATER KAN TEGENWOORDIG NERGENS MEER HEEN’

De geschiedenis van Nering Bögel BV, producent van onder meer straatkolken, putranden, goten, afscheidersystemen en alles wat met ondergrondse afwatering en waterzuivering heeft te maken, begon in 1756 in Deventer. Het bedrijf kende daarna vele hoogte- en dieptepunten, uitmondend in een faillissement in 1932. Onder leiding van Richard Janssen, de 61-jarige huidige directeur/eigenaar, gaat het weer prima. ‘We zijn nu een superstabiel bedrijf’, zegt hij zelf.

HARRY VAN DAM HUGO THOMASSEN

In zijn kantoorruimte, die met veel hout en leer nog het meest aan een Engelse herenkamer doet denken, vat Janssen heel simpel samen wat Nering Bögel, sinds de jaren '50 van de vorige eeuw gevestigd in het Noord-Limburgse Weert, doet in de weg- en waterbouw. 'Als het regent, ontstaan er plassen en bij aanhoudende regen loopt Nederland zo'n beetje onder. Wij werken eraan om deze overlast zoveel mogelijk te beperken door het water af te voeren en in een later stadium te zuiveren.'

Die opdracht valt niet altijd mee. 'Er is namelijk steeds meer wateroverlast', zegt hij. 'Dat komt deels door de opwarming van de aarde en het daardoor toenemen van regen, de zwaardere en langduriger buien, maar een nog belangrijker oorzaak is dat Nederland zo langzamerhand is volbestraat en -geasfalteerd.

STORMBUI

'Bij een stevige bui komt er per seconde zo'n 150 liter water per hectare naar beneden', legt Janssen uit, 'en bij een stormbui is dat wel 220 liter. In de open natuur kan de grond dat wel aan, maar tegenwoordig kan dat regenwatervolume niet meer weg door de aangelegde verhardingen in ons land. Kijk maar eens wat er dan gebeurt op onze snelwegen, straten en pleinen.'
Met hun straatkolken, putafdekkingen, afvoerputten, goten en roosters binden Janssen en zijn ruim twintig medewerkers de strijd tegen het regenwater aan, dikwijls gecombineerd met zuiveringsinstallaties om de vervuiling te scheiden van het water. Van huis uit is Janssen werktuigbouwkundige. 'Ik snap dus wat techniek is.' Hij kwam in 1995 als verkoopleider bij Nering Bögel werken en in 2006 nam hij het bedrijf over. 'We kunnen nu zelfs opgeloste zware metalen verwijderen uit het afvalwater zonder dat we daar energie voor nodig hebben.'

Opdrachtgevers zijn hoofdzakelijk aannemers en bouwbedrijven die werken voor gemeenten en andere overheden. De relaties met hen zijn tegenwoordig anders dan vroeger, meent Janssen. 'Voor mijn tijd werd hier bijna uitsluitend naar de prijs van producten gekeken. Alles was er op gericht de omzet zo veel mogelijk op te schroeven', zegt hij.

OMSLAG IN HET DENKEN

'De producten werden daardoor dikwijls voor te lage prijzen verkocht. Ik moest een omslag in het denken creëren. Er moest veel meer aandacht gaan naar kwaliteit, maar vooral ook naar de toepassing van onze producten. Daarom hebben we het programma snel aangepast en gecertificeerd.' Janssen kreeg daarvoor aanvankelijk bepaald niet de handen op elkaar, maar in de loop van de tijd wist hij de manier van denken en werken toch te veranderen.

De directeur/eigenaar stak ook veel tijd en energie in het versterken van de innovatieve kracht van Nering Bögel. 'In de jaren '90 hadden we bijvoorbeeld vijftien typen kolken voor de meest voorkomende trottoirbanden in ons assortiment', herinnert hij zich. 'In die tijd gingen gemeenten andere trottoirbanden gebruiken; mooi schuin oplopend en afgerond. Vele varianten. Wij hebben toen kolken ontwikkeld voor alle mogelijke trottoirvormen. Op een gegeven moment hadden we zo'n 350 verschillende kolken in huis.' Janssen haalde daarom de bezem door alle productgroepen. Resultaten bleven niet uit. 'Vroeger waren we blij met een opdracht van vijftig kolken, nu krijgen we af en toe orders ter waarde van 4 of 5 ton.'

> 'WE KUNNEN OPGELOSTE ZWARE METALEN VERWIJDEREN UIT AFVALWATER ZONDER DAT WE DAAR ENERGIE VOOR NODIG HEBBEN'

NATTE VOETEN

'We zijn nu gevraagd te helpen bij het ontwerpen van afwateringssystemen voor bijvoorbeeld grote distributiecentra. En bij Tops International Arena in Valkenswaard (van oud-springruiter Jan Tops, red.) hebben we het hele afwatersysteem van zijn nieuwe paardenaccommodatie gedaan. Door ons product krijgen paarden en bezoekers nu geen natte voeten meer als het regent. We werken nu dus kwalitatief en kwantitatief op hoog niveau en het bedrijf is superstabiel.'

Produceren gebeurt er niet meer in Weert. 'Hier zijn we vooral bezig met nadenken over nieuwe oplossingen en producten die we ontwerpen en ontwikkelen. We hebben hier wel onze showroom, maar de productie is uitbesteed aan producenten in Nederland, Duitsland, Polen, Tsjechië en binnenkort ook in Roemenië. Allemaal op licentiebasis.' De producten worden in Weert wel stuk voor stuk gecontroleerd, samengevoegd en afgewerkt voor ze naar de klant gaan.

DAGELIJKSE LEIDING

Zelf heeft Janssen enkele jaren geleden een stapje terug gedaan en de dagelijkse leiding van het bedrijf overgedaan aan Toin Bongers, die al vele jaren hoofd inkoop en logistiek was. Janssen is nog wel vrijwel dagelijks in het bedrijf te vinden, maar houdt zich voornamelijk bezig met 'een beetje meedenken' over de grote lijnen, de te volgen strategie en het personeelsbeleid.

'Ik word sinds kort, zowel voor het bedrijf als privé, geadviseerd door Teun van Asten van RSM Eindhoven', vertelt Janssen. 'Ik heb geen verstand van financiën, ik weet alleen hoe ik geld moet verdienen. Maar met Teun kan ik brainstormen over real estate planning, beleggingen enzovoort. Met hem bespreek ik in een uur meer dan wat ik met een ander in – bij wijze van spreken – een week zou behandelen. Teun weet altijd direct wat ik bedoel en behoedt me voor het doen van domme dingen. We hebben een hele prettige, frisse en heldere samenwerking.'

AQUAPLANING

Mede daardoor houdt Janssen genoeg tijd over om zich te wijden aan de grote ambitie die hij in zijn leven nog wil realiseren: zorgen dat snelwegen ook bij hevige regen droog en dus veilig blijven. 'Dat is nu bij de grote wegen absoluut niet goed geregeld. Er is niet alleen snel sprake van aquaplaning — levensgevaarlijk —, maar er zakt ook veel vervuiling zoals neergeslagen uitlaatgassen, rubber en metaalslijpsel via de bermen de grond in en komt zo in het grondwater terecht. Dat moet echt anders.'
Dus is Janssen druk bezig een systeem te ontwikkelen, waarbij het water niet alleen snel via inlaatpoorten aan weerszijden van wegen wordt afgevoerd, maar ook in een opvangbekken onder de snelweg wordt opgevangen en gezuiverd van oliën, vetten, opgeloste metalen en andere vervuiling. 'In dat systeem halen we tegelijkertijd met onder meer warmtepompen energie uit het opgevangen water en kunnen dat hergebruiken, omdat we het in een gesloten systeem onder de snelweg zuiveren. Bedrijven langs de snelwegen kunnen vervolgens een aansluiting krijgen voor deze energie en herbruikbaar water. Samen met het wegvallen van onderhoud aan de bermen zou dat enorm schelen in de kosten en ontstaat er een verdienmodel voor nieuwe afnemers.'
De eerste snelwegen met geforceerde afwatering, maar nog zonder energieterugwinning en zuivering, zijn al gerealiseerd. 'De geforceerde afwatering werkt fantastisch, echt boven verwachting. Nu nog de energieterugwinning en de zuivering. Daarvoor heb ik nog een paar jaartjes nodig, maar ik ga er zeker mee door.'

JEROEN HERMKENS

LITHOGRAAF EN KUNSTSCHILDER JEROEN HERMKENS (56) WOONT EN WERKT IN UTRECHT, MAAR HEEFT EEN NATIONALE EN ZELFS INTERNATIONALE REPUTATIE. HIJ WON DE NEDERLANDSE GRAFIEKPRIJS EN WAS IN 2006 NEDERLANDS KUNSTENAAR VAN HET JAAR. IN 2002 MAAKTE CNN EEN REPORTAGE OVER DE KUNSTENAAR, DIE AL VELE JAREN IN RSM UTRECHT EEN TROUW AFNEMER VAN ZIJN WERK VINDT.

HARRY VAN DAM · FRANS STROUS

01

Je bekendheid begon in Utrecht en je bent nog steeds erg met die stad verbonden. Hoe kwam je daar als Brabander terecht?

'Ik ben geboren in Sint Anthonis, in Oost-Brabant, de Peel. Op mijn tiende zijn we naar Hilvarenbeek, vlakbij Tilburg in de Kempen verhuisd. Later wilde ik weg uit Brabant, naar boven de rivieren. Omdat ik al mensen in Utrecht kende, kwam ik hier terecht en ging ik aan de Kunstacademie studeren.'

02

Kun je ook als autodidact een goed kunstenaar zijn?

'Weet je, iedereen kan leren tekenen. Maar dat is niet wat je tot een kunstenaar maakt. Het kunstenaarschap is een manier van leven en daarvoor is een opleiding niet per se noodzakelijk. Maar op de Kunstacademie en tijdens mijn verblijf in Parijs leerde ik wel keuzes in mijn werk maken. Mijn handschrift ontwikkelde zich. En kunst is pas kunst, als het onvervreemdbaar van de maker is.'

03

Je hebt vooral met je stadsgezichten (van Utrecht en andere steden in de wereld) faam verworven. Doe je nog meer?

'Een onderwerp, bijvoorbeeld een stadsgezicht, is eigenlijk alleen maar een aanleiding voor het maken van kunst en niet doorslaggevend. Al maak ik ook weer niet zo maar een bloemstilleven of landschapje. Mensen interesseren mij ook; vandaar mijn naakten en portretten. En op reis werk ik graag, wat bijvoorbeeld heeft geleid tot de litho die ik in Montepulciano in Italië heb gemaakt en die de lezers van dit blad nu tegen een speciale prijs kunnen kopen.'

04

Hoe is de relatie met RSM Utrecht ontstaan?

'Al vele jaren geleden kochten Tom Kooij (van het toenmalige Kooij en Partners) en zijn vrouw Ria veel litho's en schilderijen van me, voor thuis en op kantoor. Tom doet het tegenwoordig rustiger aan, maar de relatie met het bedrijf is gebleven, onder meer via Paul de Blok. Bij RSM Utrecht hangt nog steeds veel werk van me. En bij de Tourstart in 2015 hing aan de gevel van het pand aan de singel waar de renners langskwamen, een enorm doek van 9 bij 4 meter met een litho van een wielrenner.'

05

Is het aan te bevelen om kunst als belegging te kopen?

'Daar zie ik niets in. Je praat dan niet over kunst of persoonlijke emotie, maar over geld. Je moet een schilderij, litho of beeld mooi vinden, het daarom kopen en er blij van worden. Bij investeren in kunst is vaak sprake van gebakken lucht, de bedragen slaan nergens meer op. En als je toch geld over hebt, bedenk dan dat een auto wegroest en een schilderij niet!'

06

Lezers van dit blad zijn overwegend actief in het bedrijfsleven. Heb jij affiniteit met die wereld?

'Die affiniteit heb ik zeker, ik ben zelf ook ondernemer. Ik vind namelijk, dat als je goede kunst maakt, je er ook van moet kunnen leven. Ik hou niet zo van die valse romantiek van de arme kunstenaar op een zolderkamer en heb ook nooit van subsidies en uitkeringen willen leven. Maar dan moet je ook zelf contacten met het bedrijfsleven opbouwen en onderhouden.'

07

Je krijgt zelf nogal eens opdrachten vanuit het bedrijfsleven. Beperkt je dat niet in je kunst? Is het niet prettiger om vrij werk te maken en je gang te kunnen gaan?

'Bij opdrachten voel ik me helemaal niet beperkt. Integendeel. Dat is een misvatting. Werken in opdracht leidt juist tot vrij werk. De opdrachtgever vraagt mij, omdat hij mijn werk waardeert. Daarna bemoeit hij zich er verder niet mee en laat me dus juist mijn gang gaan. Zo'n contact leidde bijvoorbeeld tot de opdracht van baggeraar Van Oord om wereldwijd zijn maritieme activiteiten op schilderijen vast te leggen. Ik vind dat veel bedrijven te weinig in beeld brengen van al het moois dat ze tot stand brengen.'

08

Tot slot: wat is volgens jou nu eigenlijk de essentie van kunst?

'Je begint met een idee in grote lijnen. De kunst ontstaat tijdens het maken en het resultaat weet je niet vooraf. Het is elke keer weer opnieuw beginnen op een wit doek. Het kan fout gaan, maar je moet zelfvertrouwen hebben om op je bek te durven gaan, risico durven nemen, reageren op het proces. Eigenlijk net zoals een ondernemer dat vaak doet.'

AANBIEDING

Eén van de bezoeken die Jeroen Hermkens aan Italië bracht, resulteerde in deze bijzondere litho van Montepulciano in het Italiaanse Toscane. Van deze litho stelt hij 30 exemplaren beschikbaar voor de lezers van dit blad. Montepulciano 2005 is een litho in 7 kleurgangen en door Jeroen Hermkens zelf van de steen gedrukt op Arches 250 grams. Totale oplage 60 exemplaren. Beeldformaat 68x49 cm. Galerieprijs € 375,–. Speciaal voor de lezers van dit blad € 295,–. U kunt de steendruk rechtstreeks bij de kunstenaar bestellen via jeroen.hermkens@planet.nl

WIE:
HANNEKE HAAN (47), OFFICE MANAGER BIJ RSM IN HEERLEN

GWEN VAN LOON HUGO THOMASSEN

Hanneke heeft veel uiteenlopende hobby's: reizen, golfen, breien en haken, schilderen en mode. Het liefste gaat ze anders gekleed dan anders, of dat nu met aparte schoenen, een ring of een ketting is. Het is voor haar de uitdaging om spullen te vinden die apart zijn.

Winkelen doet ze het liefst bij haar favoriete winkel Labels in Sittard. In de loop der jaren is het contact met eigenaren Rob, Margot en Ramon zo warm geworden dat ze geregeld naar Labels (www.labelsfashion.com) gaat om even gezellig bij te kletsen. 'Ze hebben zo'n enorme passie voor mode dat je van zelf mee gaat in hun enthousiasme.' In haar vrije tijd trekt ze aan waar ze zich 100 procent happy in voelt. Naar kantoor is haar kledingstijl iets ingetogener.

TOKYO

Hanneke houdt van reizen. Ze ziet graag steden in Europa, maar maakt ook verre reizen. De sport is om in korte tijd zoveel mogelijk van een stad te ontdekken, variërend van cultuur, prachtige architectuur, leuke wijkjes tot bijzondere restaurants. Onlangs reisde ze samen met haar man Wim Haan (partner bij RSM Interim Services) acht dagen naar Tokyo en Kyoto. 'Ik ben weer een enorme ervaring rijker. Wat een mooi land is Japan. En de inwoners zijn zeer behulpzaam, vriendelijk en gestructureerd.'
Een stad bezoeken waar een bijzonder restaurant te vinden is, behoort ook tot haar favoriete uitstapjes. Niet dat Hanneke van koken houdt, haar man des te meer. Naar speciale restaurants gaan met vrienden, vindt ze op en top genieten. 'Twee jaar geleden zijn we in San Sebastian bij Martin Berasetequi geweest. Heel bijzonder en uniek. We mochten zelfs een kijkje in de keuken nemen.' Eenmaal in de drie jaar staat zo'n trip op het programma met vrienden. Binnenkort bespreken ze waar de reis volgend jaar naartoe gaat...

PIET HEIN EEK

Voor de inrichting van hun huis houdt Hanneke van meubelstukken met een verhaal. Zoals het oude tandartskastje uit de praktijk van haar vader of een 75 jaar oude stoel van haar opa en oma. En van de Pippi Langkous-poster van haar kinderkamer tot de moderne lamp van Piet Hein Eek met de roze kap. Ze heeft geen bepaalde stijl. 'Alles bij elkaar maakt het gezellig.'

In haar vrije tijd is Hanneke graag buiten: aan het werken in de tuin, aan het bbq'en of aan het wandelen met Wim. Niet even een blokje om, maar vooral lange wandelingen. Drie jaar geleden leidde dat tot het lopen van de 80-kilometerlange Kennedymars in Sittard .

Lancering in zomer 2017

TIRED OF CANCER-APP GAAT VERMOEIDHEID KANKERPATIËNTEN TE LIJF

GWEN VAN LOON ERIK VAN DER BURGT

Vier jaar geleden borrelde het idee op en in juni 2017 staat de lancering van de Tired of Cancer-app op de rol. De app helpt (ex-)kankerpatiënten om te gaan met hun vaak extreme vermoeidheid. Zo willen initiatief-nemers Bram Kuiper en Door Vonk bereiken dat hun kwaliteit van leven met sprongen vooruit gaat.

De Tired of Cancer-app is ontstaan, nadat het Helen Dowling Instituut (HDI) goede resultaten boekte met internettherapie bij kankergerelateerde vermoeidheid. Kuiper is directeur van deze erkende GGZ-instelling die kankerpatiënten psycho-oncologische zorg biedt. Vonk is al jaren aan het instituut gelieerd op het gebied van communicatie en de fondsenwerving. Vermoeidheid is een klacht waar zo'n driekwart van de patiënten mee te maken heeft in het eerste jaar na de diagnose kanker en bij 30 tot 40% is er sprake van langdurige vermoeidheid, die invaliderend kan zijn zonder dat er een expliciete medische verklaring voor is, weten de twee initiatiefnemers.

Kuiper: 'Vijftien jaar geleden zijn we bij het HDI begonnen dit probleem aan te pakken in therapiegroepen. Sinds 2009 doen we dat individueel via internet. Wereldwijd gebeurt er nog weinig met vermoeidheid. Artsen bespreken dit probleem vaak niet uit zichzelf, omdat ze er geen medische oplossing voor hebben.' Vonk: 'En patiënten willen hun arts er niet mee lastig vallen, terwijl ze het vaak als lastiger ervaren dan hun misselijkheid of haarverlies.'

Nederland is volgens de initiatiefnemers echt koploper in de psycho-oncologische zorg, die wordt hier ook vergoed door de zorgverzekeraars. Bij de huidige internettherapie van HDI onderhouden (ex-)patiënten vanuit huis één keer per week contact met hun therapeut. Vonk: 'Zo bleken we al veel meer mensen te kunnen bereiken dan voorheen in de groepsgesprekken. Maar nog belangrijker: de therapie is heel effectief. Bij een derde van de patiënten die zich eerder extreem vermoeid voelde, verdween dat gevoel. 50% was daarnaast aanzienlijk minder moe. Dat betekent dat bijna 85% van de mensen aanwijsbaar baat heeft bij deze therapie.'

WERELDWIJD

Met dat resultaat in gedachte wilden Kuiper en Vonk iets neerzetten waar patiënten wereldwijd baat bij zouden hebben. De eerste brainstorm daarover hebben ze vier jaar geleden en ze besluiten dat ze daarvoor het beste een Engelstalige app in de markt kunnen zetten die onafhankelijk van psychologen werkt. Vonk: 'De app is een compleet zelfhulpprogramma waarmee we nog meer mensen kunnen bereiken dan met internettherapie.'

Ze besluiten met instemming van de raad van toezicht van het HDI een BV op te zetten om hun plannen te realiseren. 'Toen we begonnen dachten we dat we binnen afzienbare tijd een Engelstalige Tired of Cancer-app zouden kunnen lanceren', blikt Vonk terug. Om tot de huidige app te komen, zijn er al heel wat versies de revue gepasseerd en de nodige hobbels overwonnen. Vonk: 'We hebben al een aardige leerroute achter de rug om te komen waar we nu zijn. We hebben ons aanvankelijk echt niet gerealiseerd dat we een heel bedrijf te managen hebben om de app de lucht in te krijgen.'

UITNODIGEND

Ze vervolgt: 'Het is veel complexer dan we in het begin dachten. Zo hebben we een paar keer van app-bouwer moeten wisselen, omdat pas gaandeweg duidelijk werd dat het niet alleen technisch perfect moest zijn, maar dat ook het design van de app zeer belangrijk is. Is de app aantrekkelijk en uitnodigend genoeg om

dagelijks te gebruiken? Dat hebben we nu goed geregeld door twee specialisten aan te nemen: een designer en een bouwer.' Kuiper, lachend: 'Het is maar goed dat we niet van tevoren wisten dat we zo'n lange adem nodig hadden, anders was de moed ons misschien in de schoenen gezonken. Maar de resultaten die we boeken en de uitkomsten van de pilot in zes landen, verklaren het vuur voor onze ambitie.'

'We hadden al snel door dat we de app als een snack moesten presenteren om mensen te motiveren steeds verder in de app te komen en zo hun lifestyle aan te passen', vertelt Kuiper over de ontwikkeling. 'Daarom hebben we bijvoorbeeld ook fun en spelelementen toegevoegd waar je bonussen mee kunt verdienen. In de volgende versie zullen we nog meer gebruik maken van animaties en filmpjes.' Verder is het de bedoeling in een volgende versie bewegingsmeters te integreren en is er een dashboard beschikbaar waarop patiënten – al dan niet met hun arts of verpleegkundige – hun resultaten kunnen volgen. Ook komt er een sociaal platform waarop de app-gebruikers hun ervaringen kunnen uitwisselen.'

Wat ze erg waarderen, is de support die ze krijgen van Aiko Koster, hun fiscaal adviseur bij RSM. Via een vriend die al 30 jaar klant is bij het Utrechtse kantoor kwam Kuiper bij hem uit. Kuiper: 'Aiko gelooft ook in de toegevoegde waarde van ons digitale medicijn, wat de app in feite is. Hij denkt constructief met ons mee, geeft snel antwoord als je hem nodig hebt en is zeer betrokken. Zijn morele steun is heel waardevol voor ons.' Vonk: 'Wil je door blijven gaan, dan heb je adviseurs nodig die je af en toe weer de goede richting in sturen. Aiko is daar een lichtend voorbeeld van.'

STARTKAPITAAL

Kuiper en Vonk geloven allebei vanaf de eerste dag in hun idee en zetten eigen middelen in om startkapitaal te genereren. Een derde persoon maakte de start mede mogelijk. Daarnaast wordt de app nu medegefinancierd door een grote gift uit de Verenigde Staten en gesteund door een wereldwijde patiëntenorganisatie. Vonk: 'We hebben net de steun gekregen van een Nederlandse investeerder en een subsidie van de Europese Commissie is goedgekeurd. Die erkenning voor ons bijzondere project geeft ons vleugels. We kunnen nu echt voor een langere termijn plannen maken.'

Ze verwachten in de zomer van 2017 hun app daadwerkelijk te lanceren. Kuiper: 'In het begin dachten we er niet concreet over na hoe we de app ook in Amerika konden promoten. We waren eerst en vooral met de inhoud bezig. Dat toont aan hoe inhoudsgedreven én naïef we waren.' Een voordeel van de internationale contacten die ze inmiddels hebben opgebouwd, is dat er nog veel meer kennis wordt uitgewisseld waarmee ze hun voordeel kunnen doen.

SOCIAL ENTERPRISES

'Bij de zoektocht naar investeerders of donateurs lopen we vaak tegen het fenomeen 'social enterprises' aan. In het buitenland heb je al BV's met een sociaal statuut. Social enterprises zijn daar al een begrip', weet Vonk inmiddels. 'We zijn met Aiko aan het zoeken hoe we dit ook in Nederland goed kunnen inrichten. In zo'n sociaal statuut staat bijvoorbeeld expliciet hoe we met winsten omgaan. Dat we die investeren in de ontwikkeling en niet direct uitkeren aan aandeelhouders.'

Vonk: 'Ons doel is zo veel mogelijk kankerpatiënten wereldwijd te helpen in hun strijd tegen vermoeidheid, zodat zij zich weer beter voelen. Dat doen we op een zinnige en zo zuinig mogelijke manier.' Kuiper: 'E-health zal zich steeds verder ontwikkelen. Onze app is daar een uitstekend voorbeeld van. We geloven er heilig in.'

Tired of Cancer-app

DE TIRED OF CANCER-APP IS GEÏNSPIREERD OP DE ERVARINGEN MET INTERNETTHERAPIE EN IS EEN KRUISBESTUIVING TUSSEN DE KENNIS VAN HET HDI EN ANDERE INSTANTIES. BEWEZEN ELEMENTEN UIT DE ONLINE THERAPIE WORDEN IN DE APP ALS BASIS GEBRUIKT. DOEL IS DAT (EX-)KANKERPATIËNTEN ZICH MINDER VERMOEID VOELEN EN DAARDOOR WEER BETER KUNNEN FUNCTIONEREN IN HET DAGELIJKS LEVEN.

ALS ALLES VOLGENS PLANNING VERLOOPT, IS DE EERSTE VERSIE VAN DE TIRED OF CANCER-APP ZOMER 2017 TE DOWNLOADEN IN DE APP STORES VAN APPLE EN ANDROID. IN ELK GEVAL IN EEN ENGELSTALIGE VERSIE, MAAR ZO SNEL ALS MOGELIJK OOK IN HET NEDERLANDS, DUITS EN SPAANS. HOE MEER GELD ER WORDT OPGEHAALD, HOE EERDER DE APP IN MEERDERE TALEN BESCHIKBAAR ZAL ZIJN. WIE EEN IMPRESSIE WIL KRIJGEN, KAN KIJKEN OP DE WEBSITE: WWW.TIREDOFCANCERAPP.COM. CONTACT ZOEKEN MET DE INITIATIEFNEMERS KAN VIA DOOR@TIREDOFCANCERAPP.COM. MEER INFORMATIE OVER HET HELEN DOWLING INSTITUUT IS TE VINDEN OP WWW.HDI.NL.

OPINIE

ECONOMIE 4.0

TEUN VAN ASTEN, PARTNER

Terwijl traditionele banken worstelen met verouderde werkwijzen, proberen fintech startups hun cliënten weg te kapen. Wie radicaal wil vernieuwen, moet daarom niet in bestaande structuren denken. Het komende decennium blijft de wereld van de economie razendsnel veranderen. Niet alleen door potentiële economische machtsverschuivingen – niets aan de 45e president van de VS is wat we gewend zijn –, maar vooral door de opmars van internet en nieuwe technologische toepassingen.

De optelsom van een aantal ontwikkelingen in ons zakelijk en privéleven kan worden samengevat onder het containerbegrip 'Economie 4.0'. Na de economie van de stoommachine, daarna die van verbrandingsmotoren en de revolutie die computers veroorzaakten, zijn we nu aanbeland bij de volgende stap. Economie 4.0 is een wereldtrend waarbij digitalisering wordt gecombineerd met nieuwe technologie, Internet of Things (IoT) steeds centraler komt te staan, net als Big Data en de mogelijkheden van blockchaintoepassingen.

De prijs van sensoren, processoren en dataopslag is de afgelopen tijd sterk gedaald en in kwaliteit toegenomen. Dit alles maakt het makkelijker om voorwerpen met elkaar te verbinden. Volgens prof. dr. Willem Vermeend is de verwachting dat er wereldwijd in 2020 zo'n 25 miljard Internet of Things-apparaten met het internet verbonden zijn. Nu zijn er volgens hem nog maar 5 miljard slimme objecten.

Dichtbij onze vestiging in Eindhoven is net een grote overname gedaan. De Amerikaanse chipfabrikant Qualcomm heeft het Eindhovense NXP Semiconductors voor 43 miljard overgenomen. NXP, vroeger de chipdivisie van Philips en marktleider in chips voor de auto-industrie, fabriceert ook chips voor beveiligingssystemen en Internet of Things-toepassingen. De chips van Qualcomm zitten onder meer in Samsung smartphones, maar ook in de nieuwe Pixel smartphone van Google.

Duidelijk is inmiddels dat deze technologische opmars onomkeerbaar is. Door de verwachte sterke groei van smart industries moeten steeds meer bedrijven hun verdienmodel ingrijpend aanpassen. Wie niet snel genoeg op die ontwikkeling kan inspelen, loopt het risico omzet te verliezen. Ook in Den Haag hebben ze door dat Eindhoven een belangrijke rol speelt in die ontwikkeling: Brainport Eindhoven heeft – naast Schiphol en de haven van Rotterdam – het predicaat 'mainport'. Deze plekken dragen bij aan toekomstige ontwikkelingen en hebben daardoor een aantrekkelijke vestigingsfactor.

Heeft u al nagedacht over de impact van bijvoorbeeld het Internet of Things op uw onderneming? Misschien heeft u zelfs al een strategie ontwikkeld. Tijdens strategische adviesgesprekken die ik voer met klanten, staat Economie 4.0 steeds vaker op de agenda. Ondernemers willen zich concreet voorbereiden om leidend te blijven in hun branche. Wij begrijpen wat klanten beweegt. En dus hebben ook wij oog voor Economie 4.0 en de mogelijkheden die het u biedt. Kopje koffie?

ERIK VAN DER BURGT

OUR NEW MAN IN THE USA

JORDI VAN DER STRUIS (32) VERTREKT BEGIN VOLGEND JAAR NAAR CHICAGO. HIJ GAAT VANUIT WINDY CITY DE DUTCH DESK COÖRDINEREN DIE IS OPGEZET DOOR PARTNER MARIO VAN DEN BROEK. MARIO KWAM DEZE ZOMER TERUG UIT AMERIKA. HIJ OPEREERDE DRIE JAAR VANUIT NEW YORK.

GWEN VAN LOON
SANDER NIEUWENHUYS

Jordi is al twee keer gaan kijken in Chicago en is onlangs naar Orlando geweest waar alle RSM US-partners en -medewerkers bij elkaar kwamen. 'Ik heb zodoende al de kans gekregen om veel mensen van de International Office en van International Tax (ITAX) leren kennen. Supernuttig. Je wordt er nog enthousiaster door en ik kan daardoor straks meteen aan de slag.'
De senior manager is in april bij RSM in Amsterdam komen werken. Daarvoor was hij belastingadviseur bij KPMG Meijburg & Co. 'Deze kans kwam via een recruiter ineens op mijn pad en ik dacht: ik grijp 'm.' Voor Meijburg zat hij al eens drie maanden in Vancouver. 'Dat was goed bevallen, alleen wel erg kort.'

> 'MAALTIJDEN LIJKEN HIER VETTER. IK ZAL DUS AAN DE BAK MOETEN MET SPORTEN.'

Samen met Mario heeft hij besloten dat zijn standplaats niet New York wordt. 'Bij de International Office werken veel jonge mensen die eerder ook niet in Chicago woonden. Die zitten dus in hetzelfde schuitje als ik. Bovendien is RSM in Amerika het sterkst in de Midwest, vandaar dat we nu voor deze plek hebben gekozen.'
De rol van Jordi zal anders zijn dan die van Mario was. 'Ik ben een stuk uitvoerender dan Mario. Zo houd ik mijn eigen klanten die ik nu ook vanuit Nederland bedien, vooral Amerikaanse bedrijven met een aanwezigheid in Nederland. Daarnaast zal ik uiteraard achter nieuwe commerciële kansen aan gaan.'

Wat Jordi mooi vindt, is dat de Dutch Desk net geformaliseerd is in de Verenigde Staten. 'De enorme inzet van Mario heeft ertoe geleid dat de Amerikanen een partner als leader voor de Dutch Desk hebben aangesteld die een team van zeven mensen onder zich heeft. Ook zij verwachten dus veel van deze manier om klanten over en weer van dienst te kunnen zijn. Dat is mooi om te ervaren.'

Mario blijft zelf ook meebouwen aan de commerciële kansen – 'hij heeft echt nog heel veel ideeën' – en houdt de coördinerende rol van de Dutch Desk in Nederland. Ook al werkt hij nu weer vanuit Amsterdam, hij zal gemiddeld een week per maand in Amerika zijn. 'We zullen elkaar ongetwijfeld heel regelmatig zien.' Jordi gaat in principe voor een jaar naar de Verenigde Staten. 'Aanvankelijk zou ik al in januari gaan, maar het aanvragen van het visum kost me meer tijd dan gedacht. Dat is een ontzettende papierwinkel. Bijkomend voordeel is dat ik daardoor in Nederland nog de geboorte van mijn nichtje – het kind van mijn zus – mee kan maken.'

SUPER LEERZAAM

'Ik verwacht dat het een heel druk en super leerzaam jaar gaat worden, waarbij ik voor het werk veel moet reizen, vooral tussen Chicago, Minneapolis en New York. Daarnaast ben ik van plan veel weekeinden zelf op pad te gaan om het land te leren kennen. De vliegtickets zijn relatief goedkoop, dus je vliegt zo naar een ander deel van het land.'

De fiscalist verheugt zich het meest op het meedraaien in het Amerikaanse leven. 'Dat wordt natuurlijk heel anders dan hier. Bijzonder is natuurlijk dat ik het eerste jaar van Donald Trump mee ga maken. Dat lijkt me fascinerend. Wat gaat dat teweeg brengen?' Eén ding heeft hij in de aanloop naar de verkiezingen al geleerd over het leven daar. 'Ik ben best direct, daar moet ik beter op letten. Zo vroeg ik tijdens een ontbijt met mijn toekomstige collega's van de International Office aan een collega wat zij van Trump vond. Dat werd een ongemakkelijke situatie, omdat ze zich geen houding wist te geven. Meteen daarna kreeg ik van een van de anderen te horen dat je zulke dingen in de VS niet kunt vragen waar collega's bij zijn.'

Jordi verwacht dat hij zich straks snel thuis zal voelen in de stad aan Lake Michigan, al gaat hij familie en vrienden natuurlijk missen. Er is maar één ding waar hij zich zorgen over maakt. 'Ik eet nogal veel. Hier kan ik altijd eten wat ik wil, maar als ik daar ben heb ik moeite om op gewicht te blijven. Alle normale maaltijden lijken vetter dan hier. Ik zal dus flink aan de bak moeten met sporten.'

Gelukkig houdt hij ook zelf van koken. 'Al heb ik gehoord dat de eetcultuur in Chicago beter is dan op veel andere plekken. Er zitten alleen in deze stad al drie restaurants met drie Michelin-sterren. In heel Nederland heb je er maar twee.'

Eén ding neemt hij straks zeker mee terug naar Nederland. 'Ik ben van plan een auto in te voeren, want als je die importeert als onderdeel van je inboedel, scheelt je dat een heleboel geld. Ik ben en blijf een fiscalist.'

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 B.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.