

# RSM Magazine



**ELSKE DOETS OVER  
AVONTUREN ALS  
ZAKENVROUW VAN  
HET JAAR**

**VOORJAAR 2018** | CORPORATE FINANCE: 'VERKOPERS  
LEUNEN VOLLEDIG OP JOUW EXPERTISE' | BIJ KESBEKE GAAN  
TRADITIE EN MODERNE INZICHTEN HAND IN HAND | NIEUW  
BELEGGINGSFONDS INVESTEERT IN ZELDZAME AUTO'S



# VERANDERING

GWEN VAN LOON, HOOFDREDACTEUR RSMAGAZINE

het feit dat er iets is aangepast. Nu we op verzoek van onze opdrachtgever van bladformaat zijn gewisseld – makkelijker mee te nemen in de tas en ligt lekkerder in de hand – was ik nieuwsgierig naar meer uitdrukkingen die verandering in zich herbergen.

De term wordt veelvuldig gebruikt in allerhande citaten. Oude filosofen, liedjesschrijvers, politici en managers gebruiken het begrip graag. Vaak is meteen duidelijk wat er bedoeld wordt. Iedereen heeft meteen een idee bij de gedachte achter uitspraken als 'De ene verandering legt altijd de grondslag voor de verandering die erop volgt' van de Florentijnse filosoof Machiavelli, 'Niets duurt voort behalve verandering' van de Griekse wijsgeer Heraclitus en 'Er is niets zo stabiel als verandering' van zanger Bob Dylan.

Ze refereren voor mij aan de uitdrukking en tegelijkertijd aan de gedachte 'stilstand

is achteruitgang'. Ik kom graag in actie en heb zeker behoefte aan nieuwe indrukken, inzichten en ontmoetingen. Maar soms is het ook fijn om te mijmeren, terug in de tijd te gaan, dingen te laten hoe ze zijn, mooie herinneringen op te halen, te reflecteren en te verstillen.

Nu het blad bijna af is, is de tijd daar bijna rijp voor. Waar kan dat beter dan in je eigen achtertuin? Dichtbij de natuur die in het voorjaar een metamorfose ondergaat. Net als je je afvraagt waar het frisse groen toch blijft, laten bomen en struiken in volle vaart hun nieuwe blad ontluiken. Het is tijd voor nieuwe energie. Je ervaart daadkracht en pit. Precies wat ondernemers en de medewerkers van RSM ook graag tentoonspreiden. In dit verse nummer delen we hun slagkracht weer graag met u.

## RSMAGAZINE, NR 15, JAARGANG 9, VOORJAAR 2018

RSMagazine is een uitgave van RSM. RSMagazine wordt in controlled circulation in een oplage van 5.000 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
- Ben Smeets, RSM
- Angelique Timmer-Weisscher, RSM

## BEELD

- Erik van der Burgt, VRBLD photofilm
- Sander Nieuwenhuys, Sander Nieuwenhuys Fotografie
- Frans Strous, Strous Fotografie
- Machtelt de Vries, Alles in Beeld

## COVERFOTO

Frans Strous

## 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 5037  
2000 CA Haarlem

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.RSMNL.COM



## CORPORATE FINANCE

4



'IN OPDRACHT BEDRIJVEN VERKOPEN IS GROTE VERANTWOORDELIJKHEID'

## CORPORATE FINANCE

6



EIGENAAR SMEZO ZOCHT NIET ACTIEF NAAR KOPER

## CORPORATE FINANCE

6



ISS FACILITY SERVICES STOOT DEEL ACTIVITEITEN AF

10



**KESBEKE TAFELZUREN**  
'TRADITIE EN MODERNE INZICHTEN GAAN HAND IN HAND'

## COVERSTORY

14



**ELKSE DOETS**  
'ZAKENVROUW ZIJN IS PRIJS MET EEN MISSIE'

24



**INVESTEREN IN ZELDZAME AUTO'S**  
'MIJN DINKY TOYS WAREN AL LAMBORGHINI'S, FERRARI'S EN JAGUARS'

30



**ISAAC**  
GRAAG PRAGMATISCH OVER COMPLEXE INTERNETTECHNOLOGIE

## RUBRIEKEN

8

**ROUTE RSM**  
VENLO | JAN-PETER VERSLEIJEN

13

**MUST READS**  
CRISTA TREUR – VAN DEN IJSSEL

18

**GRENZELOOS**  
RSM ASIA DESK

19

**BLIK VAN BUITEN**  
MARIA GENOVA

20

**INS & OUTS**  
RIEN HOMMES

22

**DE DIALOOG**  
TWEË DRUKKERS

27

**OPINIE**  
TEUN VAN ASTEN

28

**PLEASED TO MEET YOU**  
WILLEM GROENEVELD

32

**FACTS & FIGURES**

34

**INFOGRAPHIC RSM**



# 'IEDEREEN KIJKT NAAR JOU. DIE ROL MOET JE WAAR ZIEN TE MAKEN'

MEER INFORMATIE  
OVER RSM CORPORATE  
FINANCE IS TE VINDEN OP  
[WWW.RSMNL.COM/  
CORPORATEFINANCE](http://WWW.RSMNL.COM/CORPORATEFINANCE)

**RSM CORPORATE FINANCE HEEFT HET AFGELOPEN JAAR MET SUCCES WEDEROM EEN AANTAL MKB-BEDRIJVEN VERKOCHT OF AANGEKOCHT IN OPDRACHT VAN DE EIGENAAR. SOMS GAAT HET OM EIGEN CLIËNTEN, SOMS KLOPPEN ONDERNEMERS VAN BUITENAF AAN BIJ RSM. 'ZE LEUNEN VOLLEDIG OP DE EXPERTISE VAN RSM. DAT IS EEN GROTE VERANTWOORDELIJKHEID.'**

GWEN VAN LOON SANDER NIEUWENHUIJS

Dat zegt Cora van Dijk, die RSM Corporate Finance aanstuurt. Ze heeft eind vorig jaar onder meer de verkoop van een cliëntenportefeuille van ISS Nederland – onderdeel van het beursgenoteerde Deense schoonmaakbedrijf ISS – aan collega CSU begeleid. 'Het is mooi te zien op hoeveel vlakken je toegevoegde waarde kunt leveren. En wat je te allen tijde wilt voorkomen is dat een eventuele deal door jouw optreden op losse schroeven komt te staan.'

Haar collega Joost Kruizinga herkent zich in dat beeld. Kruizinga werkt onder de naam Optimum Finance al nauw samen met de RSM-kantoren in het zuiden en integreert zijn praktijk dit jaar met die van RSM Corporate Finance. Vanaf april tot net voor de Kerst begeleidde hij de verkoop van technische groothandel Smezo uit Heerlen. Eigenaar Marc Smeets, zelf derde generatie in het familiebedrijf, had geen opvolger. 'Tijdens zo'n proces ben je de spil, de regisseur van het proces. Je neemt verschillende rollen aan: analist, accountant of psycholoog. Iedereen kijkt naar jou. Die rol moet je wel waar zien te maken.'

## EMOTIONEEL

'Belangrijk bij een verkoop is dat je niet alleen op ratio acteert tijdens de onderhandelingen. Dat is natuurlijk eenvoudiger voor de adviseur; die is niet emotioneel betrokken, omdat het niet zijn eigen bedrijf is. Daarom kun je je harder opstellen als dat nodig is om een kwalitatief mooie deal te sluiten', is Joosts ervaring. 'Het blijft elke keer weer fascinerend. Je zou er telkens een spannend boek over kunnen schrijven, omdat je de ondernemer in die periode ook heel goed leert kennen.'

Volgens Cora is het belangrijk om met de ondernemer die wil verkopen goed door

te spreken wat de verschillende fases in het verkoopproces zijn en welke strategie en tactiek daarbij het beste passen. 'Daarnaast moet je eerst de verwachtingen in iemands hoofd kennen en die samen zo realistisch mogelijk maken. In de kroeg worden deals soms tot enorme proporties opgeblazen, maar het is belangrijk dat de verkoper in het hier en nu leeft. Want de koper moet zijn investering uiteindelijk natuurlijk ook terugverdienen. Als helder is wat de gedachten zijn, doe je eerst gedegen onderzoek naar potentiële koper(s) als die nog niet in beeld zijn. Daarna benader je de kandidaat-kopers op basis van een anoniem verkoopprofiel dat wij hebben opgesteld. Al die tijd is geheimhouding uiteraard belangrijk.'

## EXCLUSIVITEIT

'Als er meerdere geïnteresseerden zijn, bepaal je na één of twee biedingsronden met wie je verder wilt praten. Uiteindelijk krijgt één partij exclusiviteit voor de eindonderhandeling. Met die partij teken je een letter of intent en onderhandel je over mogelijke haken en ogen. Die wil je uit de weg hebben geruimd voor je met de potentiële koper begint aan de due diligence: het uitgebreide boekenonderzoek waarin de kandidaat-koper zaken nader kan verifiëren. Als verkoper heb je in deze fase informatieplicht en als koper onderzoeksplicht. Dat doe je daarom alleen met partijen waarmee je denkt tot een vergelijk te kunnen komen.'

Volgens Cora is de due diligence-periode de gevoeligste fase. 'Vaak gaat het om een DGA die het bedrijf verkoopt dat hij zelf heeft opgezet of uitgebouwd. Hij denkt vaak dat zijn onderneming bij het tekenen van de letter of intent al is verkocht. Als er dan alsnog op onderdelen kritiek komt, voelt 'ie zich snel aangevallen. In dit stadium

moet je om die reden als adviseur niet alleen dealgericht zijn. Eenmaal voorbij die contractuele fase wil de ondernemer champagne met je drinken. Maar ik houd het altijd bij spa totdat de contracten voor de deal bij de notaris zijn getekend', lacht Cora.

## SCHRIKKEN

Joost herkent het beeld dat Cora schetst. 'Ik overleg steeds met de eigenaar wat de beste strategie is bij de onderhandelingen en of hij er wel of niet bij moet zijn. Dat is soms nodig als je de grens van de onderhandelingen wilt opzoeken om het maximale resultaat te bereiken. Of ik schort de bespreking op. Dat kan onderdeel zijn van het onderhandelingsspel, maar daar kan een eigenaar ook van schrikken.'

Volgens Cora hangt hoe het spel wordt gespeeld ook af van de insteek van de tegenpartij. 'De eigenaar van een familiebedrijf staat er vaak anders in dan een private equity of een beursgenoteerde onderneming. Soms moet je je cliënt echt in bescherming nemen.' Waar zowel Joost als Cora naar streven, is dat advocaten op het juiste moment aan tafel komen om de deal af te ronden. Joost: 'Je wilt zoveel mogelijk voorwaarden en issues uitonderhandelen in de voorfase. Dat scheelt een hoop tijd en dus ook kosten.'

## KAT IN DE ZAK

Spannend blijft het altijd tot het laatste moment. Cora: 'De voorstelling van zaken moet goed zijn, want de overnemende partij wil natuurlijk geen kat in de zak kopen.' Joost: 'Tegelijkertijd wil je ook niet achteraf het verwijt krijgen van de eigenaar dat je zijn deal verkwanseld hebt. Het is kortom uitermate secuur werk waar je continu je kop bij moet houden. Maar laat dat nou net het leuke zijn.'

Daar is Cora het volledig mee eens. 'Mijn hart ligt bij het sluiten van dit soort deals. Heel mooi dus dat klanten ons zo waarderen en we daardoor de gelegenheid hebben om onze corporate finance-praktijk verder uit te bouwen.'



## ISS FACILITY SERVICES VERKOOPT DEEL SCHOONMAAKBEDRIJF AAN CSU

# ‘IK ZOU RSM ZO WEER INSCHAKELLEN’

OPERATIONEEL DIRECTEUR MARK KEUR VAN FACILITAIR DIENST-  
VERLENER ISS FACILITY SERVICES HEEFT EIND NOVEMBER 2017 EEN  
DEEL VAN HET BEDRIJF VAN ISS IN NEDERLAND VERKOCHT AAN CSU.  
HET GING OM DE SCHOONMAAKDIENSTEN VOOR MKB-KLANTEN, ZO'N  
10% VAN DE PORTEFEUILLE. HET BEDRIJFSONDERDEEL KWAM TE KOOP  
NA EEN STRATEGISCHE HEROVERWEGING. CORA VAN DIJK VAN RSM  
CORPORATE FINANCE WAS ZIJN ADVISEUR.

GWEN VAN LOON SANDER NIEUWENHUYNS

Keur kende Cora van Dijk uit een eerder traject en was toen enthousiast. 'Ik wilde graag dat zij deze deal weer professioneel zou begeleiden. Ze stelde eerst een longlist en daarna een shortlist op en daarna hebben we samen bepaald welke potentiële kopers we zouden benaderen. Zij zocht contact met de financiële partijen en wij met de collega's. Duidelijk was vanaf het begin dat het een gerenommeerde partij moest zijn waar onze klanten met een gerust hart hun schoonmaakdiensten aan bleven uitbesteden. Al vrij snel konden we exclusiviteit geven aan CSU.'

Wat voor ISS Facility Services belangrijk was, was dat de 750 medewerkers hun baan konden houden – ook al betekende dat dat ze een nieuw arbeidscontract zouden krijgen – en dat de nieuwe eigenaar ook echt deskundig zou zijn. Ook de vakbonden en de ondernemingsraad waren verheugd over de aanpak. Keur: 'Overigens is een deel van de werknemers ook nog bij ons in dienst. In de schoonmaakbranche werken veel mensen voor meerdere partijen. Sommigen hebben wel drie werkgevers, je kunt wel stellen dat dat eerder regel dan uitzondering is.'

### INTEGRATIE

Ook het grootste deel van de 346 betrokken klanten reageerde positief en zagen de voordelen van de continuïteit die CSU kon bieden door de overname. Slechts vier klanten haakten af. De integratie verliep soepel. 'Dat konden we van tevoren vrij goed inschatten. CSU had al vaker een overname gedaan en kent ook een professioneel apparaat waardoor de voorbereidingen goed verliepen', blikt Keur tevreden terug. Na afloop van de onderhandelingen organiseerde ISS 28 bijeenkomsten voor de medewerkers om hen duidelijk te maken wat er op stapel stond. 'Die waren met militaire

precisie voorbereid. Daarin hadden we aandacht voor het bedrijfsbelang, maar ook wat het voor iedereen persoonlijk betekende.

Het waren intense sessies, steeds voor 25 tot 30 medewerkers. Zo hadden zij snel duidelijkheid over hun nieuwe positie.'

### HAARLEMMEROLIE

Keur is opnieuw blij dat hij voor RSM had gekozen. 'Cora begrijpt hoe het werkt. In het voortraject werd alles geanonimiseerd, er kwam een goed gefilterde longlist en de eerste gesprekken waren op neutrale grond bij RSM dat daarna de regie bleef voeren. Bij ingewikkelde zaken fungeerden Cora en haar collega's als haarlemmerolie die raad wisten met alle financiële en fiscale componenten gedurende de deal tot aan de closing. Ik zou hen een volgende keer zo weer inschakelen.'

## FAMILIEBEDRIJF SMEZO VERKOCHT AAN BT BRAMMER

# ‘IK WAS NIET ACTIEF OP ZOEK NAAR KOPER’

MARC SMEETS WAS DE DERDE GENERATIE BIJ TECHNISCHE  
GROOTHANDEL SMEZO. TOT 1 JANUARI STOND HIJ AAN HET ROER.  
MAAR NADAT HIJ ZICH ERVAN HAD VERGEWIST DAT OPVOLGING  
ZICH NIET BINNEN DE FAMILIE ZOU AANDIENEN, HEEFT HIJ HET  
BEDRIJF VERKOCHT AAN BIESHEUVEL TECHNIEK BRAMMER  
(BT BRAMMER).

GWEN VAN LOON SANDER NIEUWENHUYNS

'Mijn stap is goed gevallen bij klanten en medewerkers. Wat helpt, is dat de nieuwe eigenaar ons laat voortbestaan als Smezo, afgeleid van Smeets & Zoon. Het bevestigt mij in de overtuiging dat we in de eerste 85 jaar van ons bestaan een goede naam hebben opgebouwd in Limburg, vertelt Smeets met trots. Hij was zelf sinds 1991 directeur/eigenaar van het bedrijf. Nu is hij nog een paar maanden in dienst bij BT Brammer om de boel zorgvuldig over te dragen.

### TOESTEMMING

'Officieel ben ik nu adviseur. Ik heb geen eindverantwoordelijkheid meer, maar neem mijn verantwoordelijkheid nog wel. Tegelijkertijd moet ik – net als elke andere werknemer – voor bepaalde beslissingen toestemming vragen aan de CEO. Best gek', omschrijft Smeets zijn huidige rol. Hij blijft tot half juni. Daarna laat hij de zaak definitief over aan de nieuwe eigenaar, zijn personeel en zijn voormalige rechterhand, commercieel directeur Hans Kerbusch.



Smeets was eigenlijk nog helemaal niet bezig met zijn eventuele afscheid, toen twee partijen zich vorig jaar bij hem melden met de vraag of zij de technische groothandel uit Limburg over konden nemen. 'Ik was niet actief op zoek naar een koper. Hoewel 2009 een lastig jaar was, waren we de crisis goed doorgekomen. Sindsdien lieten we weer groeicijfers zien. Natuurlijk speelde de opvolging of verkoop wel eens in mijn achterhoofd. Niet zo gek, ik ben bijna 57. Maar lang dacht ik: er komt een dag dat ik daar serieus over na ga denken, maar zover is het nog niet.'

'Tot ik in korte tijd dus twee keer werd benaderd. Dat was het moment om mijn twee dochters te vragen of ze definitief geen interesse hadden om in de zaak te komen. Hun bevestiging maakte de weg vrij om in gesprek te gaan, nadat ik met Mathijs Mennen had overlegd. Ik had hem nog niet zo lang daarvoor als mijn accountant aangetrokken.'

SPANNEND

Mathijs schakelde op zijn beurt Joost Kruizinga van Optimum Finance in. De ervaren corporate finance-specialist was al een paar keer samen met RSM opgetrokken om een verkooptraject te begeleiden. 'Dat was best spannend, al heb ik nooit meer getwijfeld of ik er verstandig aan deed. Het was fijn dat Joost de onderhandelingen kon doen namens mij. Hij kon er nog zakelijker inzitten dan ik zelf zou kunnen.'

**'BIJ DE VERKOOP VAN JE BEDRIJF HEB JE IEMAND NODIG DIE HET CIJFERMATIGE INZICHT HEEFT EN DE ANALYSE ZUIVER KAN MAKEN'**

Beide geïnteresseerde partijen deden Smezo uiteindelijk een aanbod. Smeets koos ervoor met BT Brammer (de Benelux-tak van het Europese IPH Brammer) in zee te gaan. 'Dat had meerdere redenen: de schaalvoordelen, de landelijke dekking die we zouden krijgen, de continuïteit die BT Brammer Smezo kon bieden, het feit dat ze een zeer professionele webshop hebben en – uiteraard – een passende prijs. Wat ook geruststellend was: met deze stap kon ik het bedrijf Marc Smeets-proof maken. Smezo kan gewoon verder draaien zonder mij.'

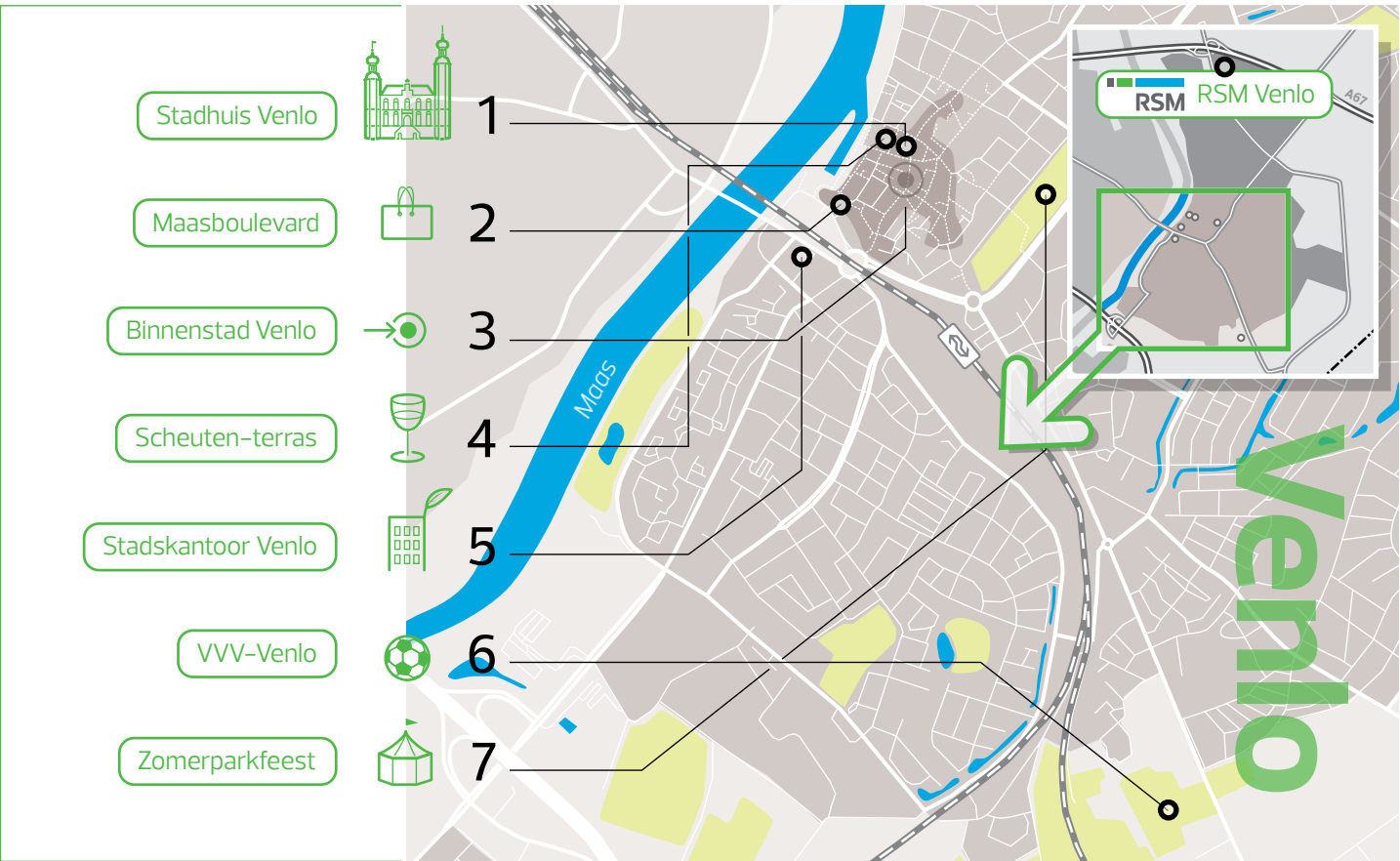
MAAKINDUSTRIE

'Onder de vleugels van BT Brammer komen we nog beter tot ons recht in de regio Limburg waar we nu op vier plekken zitten: Roermond, Heerlen, Maastricht en Venlo. Zo kunnen we de Limburgse maakindustrie snel en volledig voorzien van werktuigbouwkundige componenten, persoonlijke beschermingsmiddelen en toebehoren voor industrieel onderhoud.'

Smeets is tevreden over het uiteindelijke resultaat. 'Zoiets kun je niet alleen doen. Je hebt iemand nodig die kennis heeft van het hele proces dat erbij komt kijken, die het cijfermatige inzicht heeft en de analyse zuiver kan maken. Joost en Mathijs zijn daarin heel belangrijk voor me geweest. Ik zou ze zeker aanbevelen aan iemand die zich in dezelfde positie begeeft.'

**MET TROTS EN VEEL PLEZIER WERKT JAN-PETER VERSLEIJEN ALS SENIOR REGISTERACCOUNTANT BIJ RSM VANUIT KANTOOR VENLO. 'WE ZIJN HIER OP NATIONAAL EN INTERNATIONAAL NIVEAU OP EEN PROACTIEVE EN DIRECTE WIJZE BETROKKEN BIJ HET SUCCES VAN ONZE CLIËNTEN. BEGIN JANUARI ZIJN WIJ NA EEN RIGOUREUZE VERBOUWING VERHUISD NAAR DE BEGANE GROND EN EERSTE ETAGE VAN HET NU PRACHTIGE KANTOORPAND OP BUSINESSPARK NOORDERPOORT. DAT IS VOOR MIJ DUS HOTSPOT NUMMER 1 IN DEZE STAD. ALS GEBOREN EN GETOGEN VENLONAAR, WOON-ACHTIG IN DE ROSARIUMBUURT IN HET CENTRUM, KEN IK ER NATUURLIJK MEER. IK NEEM JULLIE GRAAG MEE DOOR DE STAD.'**

INFOGRAPHIC MACHTELT DE VRIES



'Venlo is een gezellige, groene en levendige historische stad aan de Maas, kent veel verborgen kanten en heeft een ondernemend karakter. In Venlo houdt men van aanpakken en samenwerken en er heerst een winnaarsmentaliteit. Veel ondernemers en bedrijven slepen (inter)nationale prijzen in de wacht voor klantgerichtheid of inventiviteit. Vanwege de ligging is Venlo een logistieke hotspot. Daarnaast is Venlo een stad van cultuur en kunst, lekker eten en drinken, tal van recreatiemogelijkheden en aantrekkelijke evenementen.

Het stadhuis (1598) op de Markt is het kroonjuweel van de binnenstad. Zomers is het goed toeven op de terrassen. Vanuit hier loop je kronkelige straatjes in met bijzondere winkeltjes en gezellige horeca.

In het nieuwe gedeelte van de binnenstad, de Maasboulevard, is het goed shoppen.

De stad heeft een breed cultureel programma: twee bioscopen, diverse musea waaronder het Limburgs Museum, theater De Maaspoort, gloednieuwe poptempel Grenswerk en de tot cultuurpodium omgebouwde kerk Domani. Ga naar het Scheuten terras of de haven voor een instant vakantiegevoel.

De regio Venlo is wereldwijd de eerste die de 'cradle to cradle'-principes heeft omarmd. Het nieuwe stadskantoor is gebouwd en ingericht volgens deze beginselen. Daarnaast is de grote trots natuurlijk voetbalclub VVV-Venlo. Samen met cliënten en collega's kijk ik graag een

wedstrijd en drink na afloop een biertje bij de businessclub.

Met evenementen verrast Venlo je het hele jaar. Een aantal hoogtepunten: het Venloos carnaval met veel tradities is een geweldig feest voor iedereen. Het vierdaags Zomerparkfeest in het Julianapark is ook een begrip en gratis toegankelijk. Het festival trekt 85.000 bezoekers met meer dan honderd acts. Hartloopevenement Venloop keert in maart jaarlijks terug en in december realiseert Stichting Venlo on Ice jaarlijks een grote kunstijsbaan in het stadshart voor ouderwets schaatsplezier. Het bedrijfscurlen met mijn RSM-collega's op de baan is elk jaar hilarisch. Als trotste inwoner nodig ik iedereen uit de stad snel te komen ontdekken.'





OOS KESBEKE, DERDE GENERATIE  
BIJ 'DE ENIGE ECHTE AMSTERDAMSE  
TAFELZUREN'

# NOSTALGIE EN INNOVATIE GAAN HAND IN HAND BIJ KESBEKE

**MET ACHTER ZICH EEN GIGANTISCH AQUARIUM EN OMRINGD DOOR TALLOZE POTTEN MET ZUURPRODUCTEN, AJAX-SHIRTS EN EEN FOTO VAN JOHAN CRUIJFF (MET DE UITSpraak 'JE GAAT HET PAS ZIEN, ALS JE HET DOORHEBT') HOUDT OOS KESBEKE OVERZICHT OVER ZIJN BEDRIJF. EEN TRADITIONELE AMSTERDAMSE FAMILIEONDERNEMING, GELEID NAAR DE MODERNSTE INZICHTEN.**

📷 HARRY VAN DAM 🗣️ SANDER NIEUWENHUIS

Kesbeke – 'De enige echte Amsterdamse Tafelzuren' – is gevestigd in Bos en Lommer op Landlust, één van de oudste industriegebieden van Amsterdam, midden in een woonwijk. Oos Kesbeke (59) is de derde generatie die het in het familiebedrijf voor het zeggen heeft. Zijn opa, Charles, kwam in 1948 vanuit Zeeland naar Amsterdam om daar in een keldertje aan het Waterlooplein augurken en uien te pasteuriseren en te verhandelen. Later nam Camiel Kesbeke, Oos' vader, de zaak over en zo'n twintig jaar geleden trad Oos aan. 'Maar lang daarvoor, als jochie al, was ik hier altijd te vinden', zegt de huidige directeur.

Sindsdien is er veel veranderd bij Kesbeke en tegelijkertijd weer weinig. Natuurlijk, het assortiment is sterk uitgebreid. Ging het aanvankelijk alleen om tafelzuur als augurken en uitjes, tegenwoordig levert Kesbeke in potten van 235 ml tot 2,5 liter een groot aantal producten. Zomaar een greep: broodspreads, pekelaugurken, zure leverworst, gerookte bietjes, mosterd, piccalilly, zachtzure saladeboontjes, kappertjes, saladedressings en gefrituurde augurken. En dan hebben we nog lang niet alles opgesomd.

'We blijven innoveren', zegt Oos. Hij neemt een glazen pot van zijn bureau en houdt die omhoog. 'Wat zijn dit? Bananen. Die hebben we gepeld, in de azijn gestopt en gepasteuriseerd. Ik probeer zoiets uit. Afwachten wat ze gaan doen.'

## LAMPEN

Een bijzondere aanvulling op het assortiment vormen ook de lampen van Kesbeke. 'Ja, iemand bedacht een keer om van een lege augurkenpot een lamp te maken', vertelt Oos. 'Nou, tegenwoordig kun je bij ons een cadeauverpakking bestellen met een fitting en snoer erbij. Een groot succes.' In zijn continue vernieuwingsdrang wordt Kesbeke gesteund en geïnspireerd door culinair Nederland. 'Topkoks werken graag met onze producten', meldt hij. 'En we doen ook dingen samen. Zo heb ik met Jonnie Boer het merk J&O, Jonnie



en Oos, gelanceerd.' Die samenwerking leidde onder meer tot nieuwe lekkernijen als Bella di cerignola-olijven in zeewater met rozemarijn en knoflook, gerookte



rode bietjes met laurier, spek en uitjes en piccalilly met kurkuma, verse dragon en mosterdzaad.

#### TOPKWALITEIT

Dat zijn producten waarvan Camiel en zeker Charles Kesbeke nooit hadden gehoord. Maar wat Oos van zijn vader en grootvader heeft overgenomen en wat zeker **niét** is veranderd, is het voortdurend streven naar het leveren van absolute topkwaliteit. 'Daarin onderscheiden we ons van anderen', zegt Oos. 'Alles gebeurt hier met liefde, zorgvuldigheid en aandacht en veel handmatig om uitsluitend het allerbeste en allerlekkerste te maken.'

Daarin doen we geen enkele concessie.' Dat betekent wel dat de producten van Kesbeke wat duurder zijn dan die van de concurrentie. 'Ach', verzucht Oos, 'er zijn concurrenten geweest die lagere prijzen rekenden in de hoop meer te verkopen. Maar uiteindelijk hebben die het niet gered. Zo'n benadering gaat namelijk onherroepelijk ten koste van kwaliteit.'

Die hang naar ouderwetse kwaliteit betekent niet dat Oos Kesbeke de ogen sluit voor nieuwe technologische ontwikkelingen. Dus heeft Kesbeke tegenwoordig behalve een fysieke winkel aan de overkant van de fabriek ook een webshop. 'In de fabriek is alles *state of the art* en ook onze ict is ultramodern.' Zoals op het dak ook 700 zonnepanelen liggen als onderdeel van het streven naar een CO2-neutrale status. En er loopt een onderzoek om uit bronwater zelf water te produceren. 'Ik vind duurzaamheid een essentieel onderdeel van de bedrijfsvoering', aldus Kesbeke.

#### BEPERKING

Eveneens onlosmakelijk verbonden met zijn bedrijfsfilosofie is het werken met mensen met een beperking. 'We hebben hier zo'n twintig medewerkers en in de zomer nog wat meer', zegt hij. 'Onder hen zijn er diversen met een zogenaamde beperking, ook wel afstand tot de arbeidsmarkt genoemd. Nou, ik kan prima met die mensen werken en ze presteren boven verwachting. Het gaat er maar net om hoe je ze benadert.'

**'ALLES GEBEURT HIER MET LIEFDE, ZORGVULDIGHEID EN AANDACHT EN VEEL HANDMATIG OM UITSLUITEND HET ALLERBESTE EN ALLERLEKKERSTE TE MAKEN'**

Het verloop bij Kesbeke is dan ook opmerkelijk laag, zoals ook zichzelf trouw is aan zijn zakenrelaties. Edwin van Ravenswoud is zijn vaste contactpersoon bij het kantoor dat sinds een jaar door het leven gaat als RSM Schiphol. 'We zijn al een kleine dertig jaar klant. Die mensen doen hun werk goed, komen na wat ze beloven en ook de persoonlijke contacten zijn goed. Dan hoef ik geen andere accountant, hoor.'

#### VIERDE GENERATIE

Oos Kesbeke nadert de zestig, maar voorlopig heeft hij nog genoeg lol in zijn werk om lekker door te gaan. Toch hoopt hij stilletjes dat het bedrijf wordt voortgezet door de vierde generatie. 'Ik heb twee zoons, van 21 en 16. De jongste zit nog op school en de oudste studeert. Het zou toch wel heel mooi zijn, als één van die jongens hier straks verder gaat. Maar hoe het uiteindelijk loopt? We zien het wel.'

#### MUST READS

## CRISTA TREUR-VAN DEN IJSSEL

Crista Treur-van den Ijsel is junior manager op kantoor RSM Schiphol in Oude Meer. Ze werkt rechtstreeks met verschillende partners voor diverse controle-opdrachten. Ze bedient vooral bedrijven in de sierteeltbranche en internationale groepsmaatschappijen, waarvan een deelneming of het hoofdkantoor in Nederland is gevestigd.

Crista is getrouwd en woont in Vleuten. Naast het werk sport ze graag: twee keer per week staat ze op het badmintonveld en even vaak bezoekt ze de sportschool. De wekelijkse yogales daar is een moment van bezinning en helpt haar alle gebeurtenissen van de dag en week los te laten. Verder spreekt ze graag af met vrienden en familie en vindt ze het heerlijk zich terug te trekken met een goed boek op de bank of – in de zomer – in de tuin.

🗨️ GWEN VAN LOON 📸 MARJOLEIN ANSINK



### HET VERROTTE LEVEN VAN FLOORTJE BLOEM

YVONNE KEULS

'Dit boek heb ik tijdens mijn jeugd gelezen als onderdeel van mijn boekenlijst op de middelbare school. Een ongelooflijk verhaal over hoe een jong meisje aan haar lot wordt overgelaten. Dit boek heeft me eens te meer laten beseffen dat de omgeving waarin je opgroeit en je opvoeding bepalend is voor je plaats in de maatschappij en het succes in je verdere leven.'



### DE WERELD VAN SOFIE

JOSTEIN GAARDER

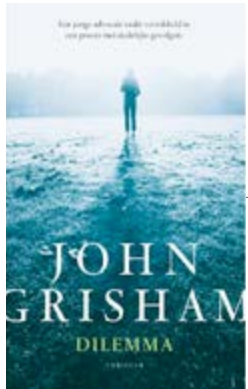
'Dit boek werd me aangeraden door een goede kennis. Het was even door worstelen, maar ik ben heel blij dat ik het heb gelezen. Het is een goed leesbaar verhaal waarin een leraar en een leerling met elkaar de geschiedenis van de wereldfilosofie doornemen. Door dit boek ben ik anders naar de wereld gaan kijken.'



### BLAUWE MAANDAG

NICCI FRENCH

'Dit is de eerste titel uit een serie van acht boeken waarvan het laatste deel op 10 april is verschenen. Ik ben deze serie gaan lezen met een goede oom. Helaas heeft hij de serie nooit uit kunnen lezen. Het is een thriller waarbij de eerste hoofdstukken van het eerste boek losse verhalen lijken. Als je verder in het boek raakt, blijkt dat niet zo te zijn. Je wordt compleet meegezogen in het verhaal. Ben je eenmaal begonnen, dan is stoppen erg moeilijk.'



### DILEMMA

JOHN GRISHAM

'Ik kreeg dit boek van mijn collega's van kantoor Oude Meer in 2015 toen ik herstelde van een ernstige ziekte. Het is het verhaal van een jonge, succesvolle advocate die door de economische crisis haar baan kwijtraakt. Haar werkgever geeft haar de mogelijkheid tijdelijk in een sociaal gerechtsproject te stappen om later terug te keren. Ik herkende iets van mezelf in de hoofdpersoon en was geïntrigeerd door de macht en corruptie van een grote organisatie en het onrecht wat 'gewone' burgers hiermee werd aangedaan.'



ZAKENVROUW VAN HET JAAR ELSKE DOETS  
VAN JAN DOETS AMERICA TOURS:

# 'HET IS EEN PRIJS MET EEN MISSIE'

DAT ZE ZAKENVROUW VAN HET JAAR 2017 WAS, DAAROP IS ELSKE DOETS ZEKER TROTS. MAAR MET HAAR EGO HEEFT HET HELEMAAL NIETS TE MAKEN, DAARVOOR IS ZE ALS NOORD-HOLLANDSE TE NUCHTER. WEL VINDT ZE HET BELANGRIJK DAT ZE ALS SUCCESVOLLE ZAKENVROUW EEN VOORBEELD KAN ZIJN VOOR MET NAME JONGE MEISJES. 'IK WIL ZE LATEN ZIEN DAT JE DROMEN BEST KUNT WAARMAKEN. EN IK HELP ZE DAAR OOK GRAAG BIJ.'

TEKST HARRY VAN DAM

FRANS STROUS EN SANDER NIEUWENHUIJS







Wie het kantoor van Jan Doets in Heerhugowaard – al sinds 1981 specialist in vakantie-reizen naar de Verenigde Staten en Canada – binnenloopt, ziet dat het bedrijf naast een hedendaagse online reisorganisatie ook nog gewoon een klassiek (in de beste betekenis van het woord) reisbureau is. De begane grond is aangekleed met banners, foto's en andere artikelen die overduidelijk maken dat het hier over de USA en Canada gaat.

#### PERSOONLIJKE TOUCH

'Bijna de helft van de boekingen gebeurt bij ons aan de balie', zegt Doets (46). Zij staat sinds 2001 aan het hoofd van het bedrijf. Onder haar leiding is een stevige automatiseringsslag gemaakt, maar nadrukkelijk zonder dat dat ten koste ging van de persoonlijke touch. 'We hebben fors geïnvesteerd in onze back office en in het geautomatiseerde relatiebeheer met onze tweeduizend leveranciers in de Verenigde Staten', legt Doets uit. Haar aanpak werkt: de afgelopen drie jaar steeg de omzet met 60 procent. Juist het belang dat Doets hecht aan een persoonlijke en laagdrempelige benadering bracht haar ertoe om zo'n zeven jaar geleden van een groot accountantskantoor te switchen naar RSM (toen nog Niehe Lancée Kooij) in Alkmaar. 'Ik kende Erik Schat toevallig al lang en hem heb ik als accountant gekozen, omdat hij naast vakmanschap ook rust uitstraalt', aldus Doets. 'Erik is niet hijgerig zoals veel andere accountants, hij is veel meer een beschouwend persoon die goed snapt wat ik wil en bedoel. Hij adviseert me echt in plaats van me te vertellen wat ik al wist om me vervolgens een dikke nota te sturen', heeft Doets gemerkt.

#### BOEK

Doets is er trots op dat ze vorig jaar Zakenvrouw van het Jaar werd en die titel de rest van haar leven mag voeren. Maar haar ego gaat met die verkiezing niet op de loop. 'Het is een prijs met een missie', zegt ze. 'Ik wil me inzetten voor het verbeteren van de positie van de vrouw in het algemeen en ook het vrouwelijk ondernemerschap naar een hoger plan tillen.' Dat betekent dat Doets haar idealen, inzichten en principes graag deelt met anderen.

Daarom publiceerde ze afgelopen maart een boek ('Het lef om gelukkig te zijn'), dat al in de eerste maand een tweede druk beleefde. 'In mijn boek laat ik zien dat je zeker ook als vrouw de lat hoog kunt leggen, ambitieus mag zijn en succes kunt hebben, zonder dat dat gepaard moet gaan met veel stress of ten koste gaat van het geluk van jezelf en je dierbaren', vat ze haar gedachtengoed samen. 'Het gaat vooral om het maken van heldere keuzes in plaats van als een 'balanstrutje' alsmáar proberen privé en werk zo precies mogelijk in evenwicht te houden.' Zelf lukt het de reisondernemer prima om haar bedrijf en gezinsleven te combineren. 'Natuurlijk is het hard aanpakken, maar belangrijk is dat je dicht bij jezelf blijft.'

#### YOUNG LADY BUSINESS ACADEMY

Die levensinstelling wil Doets doorgeven aan ambitieuze jonge meiden, die nog maar aan het begin van hun carrière staan. Dus richtte ze de 'Elske Doets Young Lady Business Academy' op. Wisselende groepen meisjes en jonge vrouwen tussen 15 en 24 jaar zijn (na een pitch waarbij de helft afvalt) geregeld



Elske Doets met Noëlle Koomen (links) en Megan Anema

een week lang te gast in Heerhugowaard om daar kennis en inspiratie op te doen. 'Het zijn allemaal meiden die wat willen, die een professionele droom hebben en wij helpen ze die te verwezenlijken', legt Doets uit. En met wij bedoelt ze grote namen, 'powervrouwen' als Annemarie Jorritsma, Neelie Kroes en natuurlijk haarzelf. 'We vertellen ze over leiderschap, langetermijnvisies, marketing, politiek, noem maar op. En die meiden slurpen die kennis op, omdat ze ambitieus zijn.'

voor de absolute top.' Perfectionistisch als ze is, was Noëlle bij de pitch erg zenuwachtig, maar haar presentatie ging goed. 'Wat ik in die week vooral heb geleerd, is dat falen niet erg is', vertelt ze. 'Je moet je nek durven uitsteken en soms gaat het mis, maar daarvan leer je veel.' En ze heeft nog iets fundamenteels opgestoken. 'Ik hoor vriendinnen nu al zeggen dat ze opzien tegen de keuze die ze een keer moeten maken, tussen kinderen en carrière. Van Elske heb ik geleerd dat die keuze helemaal niet nodig is. Het kan best allemaal samen, als je maar goed weet waar je mee bezig bent.'

#### DURF

Eén van die ambitieuze meiden is de 19-jarige Megan Anema. Ze studeert in Leeuwarden toerismemanagement. Haar droom heeft toevallig te maken met Doets' wereld; Megan wil namelijk een bedrijf opbouwen dat reizen naar Dubai organiseert. Ze kijkt met veel plezier en voldoening terug op haar week Academy. 'We hebben van alles gedaan en ik heb zo veel geleerd', zegt Megan. 'Ik begon er super onzeker, maar het ging elke dag beter', weet ze nog goed. 'Ik durf nu voor een grote groep te presenteren en ik ben ook niet meer bang om ergens mijn mening over te geven. Ik ben in die week erg gegroeid, zegt ook mijn omgeving.'

#### NEK UITSTEKEN

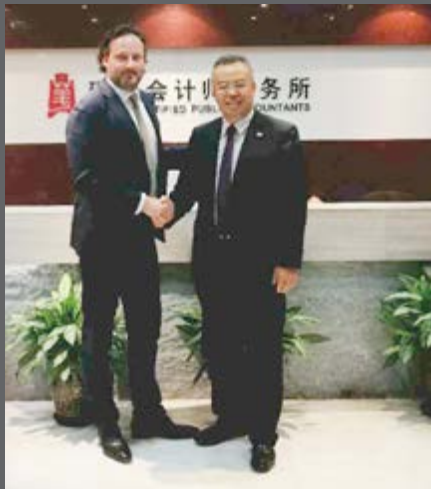
Even enthousiast is Noëlle Koomen (17) uit Alkmaar. En net als Megan heeft de leerling uit 5 VWO een heldere ambitie. 'Ik wil een leidinggevende positie in het bedrijfsleven en ik ga



Doets' favoriete reisbestemming is British Columbia in Canada. 'De rust, de stilte, de prachtige natuur, het regenwoud en de wilde zalm die ervoor zorgt dat het gebied bestaat, het maakt allemaal elke keer weer diepe indruk op me. En dan natuurlijk de Spirit Bear, een zeldzame diersoort. Beren komen daar bijna uitsluitend in het zwart voor, maar de Spirit Bear is wit en daarvan zijn er in Canada maar zo'n tweehonderd. Samen met mijn zoon heb ik er één gezien en dat was een life changing experience. Wij zijn ook een witte raaf in de reiswereld. Vandaar dat op mijn visitekaartje als functie niet CEO, owner of president staat, maar Spirit Bear. Met dat dier voel ik me verwant.'

RSM mag vijf keer het boek van Elske Doets verloten onder haar lezers. Ook kans maken? Stuur dan voor 1 juni een e-mail naar [atimmer@rsmnl.nl](mailto:atimmer@rsmnl.nl) onder vermelding van 'Winactie Elske Doets'.





# RSM ASIA DESK TIMMERT AAN DE WEG

DE ASIA DESK VAN RSM IS ALS JONGSTE INTERNATIONALE RSM-DESK ZEER ACTIEF MET HET OP- EN UITBOUWEN VAN HAAR NEDERLANDS-AZIATISCHE NETWERK. ALIM ABASI EN MIKE NIEMANS HEBBEN IN KORTE TIJD EEN NAAM OPGEBOUWD BINNEN HET EIGEN INTERNATIONALE RSM- NETWERK.

## WAT VIEL JULLIE OP TIJDENS JULLIE VERBLIJF IN AZIË?

**Alim:** 'Alles is immens groot. Shanghai heeft met circa 25 miljoen inwoners een bruto binnenlands product dat gelijkwaardig is aan dat van Nederland. Pas als je er bent, ervaar je het. In Beijing heeft de overheid in 2017 fors ingegrepen om milieuvervuiling tegen te gaan. Oude fabrieken zijn gesloten en vooral kleine bedrijfjes – zoals eenmanszaakjes met ronkende dieseltjes – zijn met harde hand verwijderd uit de stad. Er is nu veel minder smog.'

## WAT ZIJN DE GROOTSTE VERSCHILLEN TUSSEN DE AZIATISCHE EN DE NEDERLANDSE BUSINESS CULTUUR?

**Mike:** 'Respect en vertrouwen gaan in Azië vaak boven alles. Dat is voor de gemiddelde westerling een uitdaging. Van nature vertellen Nederlanders anderen graag hoe ze iets moeten doen, zonder erbij stil te staan wat de culturele gebruiken daar zijn. Met nederig zijn kun je veel winnen. Nederland is qua investeringen het vierde land in Europa waar China geld in stopt. Dat zal nog verder toenemen. Als het nodig is, werkt men dag en nacht. Een offerte moet je zo snel mogelijk sturen. 'Voor jou tien anderen' kan in China worden vertaald naar 'voor jou duizend anderen'. Aan de andere kant zijn Aziatische klanten erg loyaal.'

**Alim:** 'Nederlanders ondernemen anders. Ze wegen risico's af, onderzoeken kansen en gaan dan over tot actie. Aziaten doen het gewoon en passen zich gaandeweg aan. Denk in Azië nooit dat iets in the pocket is, maar blijf werken aan een persoonlijke relatie. In Nederland onderhouden we contacten via e-mail, LinkedIn en Whatsapp, in China verloopt dit via WeChat. Sinds oktober 2017 hebben we daarom een bedrijfspagina op dit platform.'

## WELKE IDEEËN HEBBEN JULLIE MEE TERUGGENOMEN NAAR NEDERLAND?

**Alim:** 'De ideeën die wij in hoofdlijnen al hadden, zijn positief ontvangen. Daar gaan we in 2018 concreet invulling aan geven.'  
**Mike:** 'Iedereen wil iets met Azië doen vanwege het economisch perspectief van de regio. Nederlandse partijen die zich serieus bezighouden met een Asia Desk zijn echter op één hand te tellen. Vanwege taal-, communicatie- en cultuurverschillen kun je dit er niet 'eventjes bij' doen. Wij lopen voorop en willen die voorsprong uitbouwen. Als kersverse coördinator van de net opgezette RSM European China Practice Group kunnen we onszelf nog sterker profileren, niet alleen op Nederlands maar ook op Europees niveau.'

Alim Abasi is bereikbaar via [aabasi@rsmnl.nl](mailto:aabasi@rsmnl.nl) en Mike Niemans via [mniemans@rsmnl.nl](mailto:mniemans@rsmnl.nl)



MARIA GENOVA, SCHRIJFSTER/JOURNALIST

# CYBERCRIMINELN SUCCESVOL

FRANK VERSTEEG

Toen ik met het schrijven van het boek 'Komt een vrouw bij de h@cker' begon, verbaasde ik me hoeveel bekende organisaties en bedrijven onze data lekken. Ik sprak met slachtoffers die de meest vreselijke dingen hadden meegemaakt, omdat een onbekende met hun identiteit aan het knoeien was. Een vrouw moest leningen terugbetalen die ze niet had afgesloten, omdat de boeven al haar gegevens hadden. Een brave ambtenaar kreeg enorme problemen met politie en justitie, nadat iemand met een kopie van zijn paspoort en een nagemaakte handtekening huurhuizen op zijn naam had gezet. Ik sprak zelfs mensen die in de gevangenis hebben gezeten, totdat de politie ontdekte dat ze simpelweg slachtoffer waren van identiteitsfraude. Het is best merkwaardig dat mede-werkers al jaren met computers werken, maar dat niemand ze op een simpele manier uitgelegd heeft wat de digitale gevaren inhouden en hoe je je daartegen kunt wapenen. De grote

meerderheid gebruikt steeds hetzelfde wachtwoord voor verschillende websites. Voor het beveiligen van zakelijke mobieltjes gebruiken ze de meest simpele pincodes. En als ze een mail ontvangen dat er een nieuw ict-systeem wordt geïmplementeerd en dat hun oude e-mails alleen bewaard kunnen worden als ze op een bepaald scherm inloggen, dan doet een meerderheid dat nietsvermoedend en heeft dan niet door dat de afzender niet de ict-afdeling, maar een hacker is. Daarom is een beter besef zo belangrijk: dan kijken ze de volgende keer wel naar de afzender voordat ze hun inloggegevens invoeren en weten ze dat ict-afdeling@nieuwictsysteem.nl geen betrouwbare afzender is.

Voor klanten van RSM heb ik al verschillende keren de lezing 'Komt een vrouw bij de h@cker' gegeven. De reacties waren heel tof, maar mensen zijn ook geschrokken. Nu vind ik het niet erg om mensen een beetje te laten

schrikken, maar mijn doel is pas bereikt als deelnemers zich voortaan drie keer bedenken voordat ze op een phishing link klikken of persoonlijke gegevens na een telefoontje even snel doormailen. Cybercriminelen zijn niet succesvol omdat ze zo goed zijn, maar omdat wij het ze zo gemakkelijk maken.



MARIA GENOVA IS ONDERZOEKSJOURNALIST, SCHRIJFSTER VAN 'KOMT EEN VROUW BIJ DE H@CKER' EN VEELGEVRAAGD SPREKER OP HET GEBIED VAN PRIVACY, IDENTITEITS-FRAUDE EN INFORMATIEBEVEILIGING. RSM VERLOOT EEN AANTAL EXEMPLAREN VAN 'KOMT EEN VROUW BIJ DE H@CKER' ONDER HAAR LEZERS. OOK KANS MAKEN? STUUR DAN VOOR 1 JUNI EEN E-MAIL NAAR [ATIMMER@RSMNL.NL](mailto:ATIMMER@RSMNL.NL) ONDER VERMELDING VAN 'WINACTIE MARIA GENOVA'.

VOOR MEER INFO: [WWW.MARIAGENOVA.NL](http://WWW.MARIAGENOVA.NL)



RIEN HOMMES VAN RSM RISK ADVISORY SERVICES  
OVER AANGESCHERPTE PRIVACYWET:

# 'VERGEET MEI NIET'

**IT-AUDITOR RIEN HOMMES LEIDT BINNEN  
RSM DE RISK ADVISORY SERVICES GROUP.  
DE LAATSTE MAANDEN IS ZIJN WERK-  
TERREIN – PRIVACYWETGEVING – 'HOT'.  
DE NIEUWE EUROPESE WET, IN NEDERLAND  
BEKEND ALS DE ALGEMENE VERORDENING  
GEGEVENS BESCHERMING (AVG), TREEDT  
OP 25 MEI DEFINITIEF IN WERKING.**

☎ GWEN VAN LOON    🗣 ERIK VAN DER BURGT

Alle bedrijven en instellingen die persoonlijke data opslaan, krijgen met de AVG te maken. 'Juristen begrijpen precies hoe de verordening in elkaar steekt en hebben de juridische vertaalslag gemaakt. Wij helpen organisaties hun procedures aan te passen, zodat ze klaar zijn voor deze strengere regelgeving. Mijn mantra is daarom de laatste maanden: vergeet mei niet', aldus Rien Hommes.

RSM trekt in dit traject op met partner Key2Control dat de software-ondersteuning levert. Het team is inmiddels uitgebreid tot veertien medewerkers. 'Niet alleen onze klanten moeten zich houden aan de AVG, wij zelf ook. Ook daar blijkt dat de praktijk ingewikkelder is dan theorie, al heeft de projectgroep nu voor heel RSM in Nederland één uniforme set van procedures vast kunnen leggen.'

## PITTIG

In de praktijk heeft Rien gezien dat veel partijen de aanpassingen in hun administratie aanvankelijk voor zich uit hadden geschoven. 'Maar de deadline van 25 mei is keihard. Vanaf dat moment start de handhaving. Boetes kunnen oplopen tot 4% van de omzet, met een maximum van € 20 miljoen. Pittig natuurlijk. Ik verwacht dat de soep in de meeste gevallen niet zo heet wordt gegeten, want er is ook een arsenaal aan lagere boetes. Feit is dat het personeelsbestand van de privacywaakhond Autoriteit Personeelsgegevens (AP) voor eind dit jaar wordt uitgebreid van 100 naar 400 medewerkers om de handhaving, die tot nu toe nauwelijks plaatsvindt, waar te kunnen maken.'

Rien verwacht dat bepaalde sectoren als eerste onder het vergrootglas liggen: de gezondheidszorg en gemeentes die verantwoordelijk zijn voor het sociale domein. Datalekken moeten onverhoopt gemeld worden en wie vermoedt dat er verkeer met zijn gegevens wordt omgegaan, kan dat melden bij de AP.

## DATAMARKETING

Rien is blij dat de nieuwe wetgeving Europees is geregeld. 'Eerst had elk land zijn eigen privacyverordening. Dat maakte het hartstikke lastig als je in meerdere landen actief was, helemaal als je deze gevoelige gegevens door derden liet verwerken, zoals bij payroll en datamarketing gebeurt. Nu geldt in elk van de 28 lidstaten van de EU simpelweg dezelfde wetgeving. Dat maakt de zaak in elk geval duidelijker.'

Zo liggen alle processen waarbij een ID-bewijs om de hoek komt kijken onder het vergrootglas. 'Want je mag de gegevens die daarop staan niet langer zo maar bewaren en in je administratie opnemen. Bovendien heeft iedereen volgens de AVG het 'recht-om-vergeten-te-worden'. Degene die de data beheert, moet jouw gegevens per direct kunnen verwijderen. Niet alleen in zijn eigen administratie, maar ook in die van partijen waarmee een samenwerkingsverband bestaat. Ingewikkeld dus.'

De gegevens van mensen die overstappen van energieleverancier of telecomprovider mogen nog steeds worden overgedragen naar een nieuwe aanbieder om de overgang soepel te laten verlopen. 'Maar daarna moeten ze jouw gegevens wissen. Ze mogen ze dus niet langer bewaren om je later over te halen terug te keren als klant.'

## LEDENADMINISTRATIES

Ook in de gezondheidszorg, bij clubs met ledenadministraties (zoals charitatieve instellingen en sportclubs) en overheidsinstanties (gemeenten, provincies en Rijk) heeft de nieuwe wetgeving veel impact. 'En dan heb je het nog niet over de mensen die je actief benaderen om hun data te vernietigen of vragen hen te laten zien met wie je hun gegevens hebt gedeeld. Bij de gemeente kun je je bijvoorbeeld beroepen op inzagerecht: aan wie zijn mijn gegevens doorgespeeld? Dat moet je kunnen overleggen als gemeente. Mijn collega's en ik kregen verbaasde blikken toen we het uit gingen testen, al zijn er gemeenten die het proces al goed op de rit hebben staan.'

## BSN-GEGEVENS

'De eisen zijn echt heel streng. Ook werkgevers mogen niet zomaar privacygevoelige informatie opslaan. Zo is nauwkeurig omschreven van wie je zaken als NAW-gegevens (naam/adres/woonplaats, GvL) en bankrekeningnummers mag bewaren. En BSN-gegevens die we in Nederland gebruiken voor identificatie mogen niet langer gekoppeld worden aan marketingdoeleinden. Werkgevers mogen die alleen gebruiken voor de salarisverwerking,

omdat die is gekoppeld aan een overheidstaak; het innen van belastingen. Nieuwe werknemers of klanten mag je voortaan alleen nog identificeren, maar

## EUROPESE PRIVACYWET

De Europese General Data Protection Regulation (GDPR) is in Nederland bekend als de Algemene verordening gegevensbescherming (AVG). Het is de opvolger van de Wet bescherming persoonsgegevens. Vanaf 25 mei wordt erop toegezien dat iedereen zich houdt aan de striktere regelgeving. Wie zich niet committeert aan de strengere eisen loopt het risico flink bestraft te worden.

RSM heeft de afgelopen jaren op tal van plekken nulmetingen gedaan en interviews om de bestaande situatie in kaart te brengen. Daarop volgde een GAP-analyse en vervolgens een implementatieplan, ondersteund door de software van Key2Control met wie RSM in dit traject samenwerkt. Vaak leidt het tot nieuwe contracten tussen de opdrachtgever en partijen met wie hij samenwerkt.

'Degene die de privacygevoelige informatie verzamelt, blijft verantwoordelijk voor de gegevens. Ook als een samenwerkingspartner, de verwerker, de data zou opslaan of bewerken. Dat moet contractueel goed geregeld zijn, vandaar dat veel afspraken een aanpassing behoeven', aldus Rien Hommes. Bijna alle bedrijven zijn verplicht een verwerkings- en een incidentenregister aan te leggen. 'Wij adviseren om dat te bundelen in één register, samen met de grondslag waarop de verwerking van privacygegevens wordt uitgevoerd.'

een kopie maken van het complete paspoort is uit den boze. Heb je die wel in bezit, dan moet je die vernietigen.'

Ook partijen als Facebook, Google en LinkedIn draaien volgens Rien de laatste tijd flink overuren, omdat de oude manier waarop ze omgingen met data in het AVG-tijdperk niet meer mag. 'Je moet iedereen in Europa expliciet opnieuw om toestemming vragen zijn gegevens te bewaren. En iedereen kan die elk moment weer intrekken.' De strengere regels gelden in principe alleen voor EU-ingezetenen en voor organisaties die werken in de EU, ook als hun gegevens worden opgeslagen in de VS. De regels zijn dus strenger dan daar. 'Maar je ziet dat die wereldwijdopererende bedrijven de AVG voortaan als uitgangspunt nemen.'

**VOOR MEER INFORMATIE KUNT U CONTACT OPNEMEN  
MET RIEN HOMMES VAN RSM RISK ADVISORY SERVICES  
VIA RHOMMES@RSM-NL.NL**



TWEE DRUKKERS

# ‘DOOR KWALITEIT HOUDT AMBACHTELIJK DRUKKEN BESTAANS-RECHT’

OVEREENKOMSTEN GENOEG TUSSEN CHRIS KNIP EN STEFANO VAN DER KNAAP: BEIDEN ZITTEN IN HET DRUKKERSVAK, ZE HEBBEN RSM ALS KLANT EN VIEREN IN DEZELFDE WEEK IN APRIL HUN VERJAARDAG. MAAR ER ZIJN OOK VERSCHILLEN; VOLDOENDE OM TOT EEN INTERESSANTE DIALOOG TE KOMEN.

🗨️ HARRY VAN DAM 🗨️ ERIK VAN DER BURGT

CHRIS KNIP VAN HUIG HAVERLAG (LINKS) EN STEFANO VAN DER KNAAP VAN LENOIRSCHURING

## ZIJN JULLIE CONCURRENTEN VAN ELKAAR OF TOCH VOORAL COLLEGA'S?

**Chris Knip** (70), directeur van drukkerij Huighaverlag in Wormerveer: 'Nee, we zijn geen concurrenten. Wij richten ons vooral op de retail, winkelketens die we voorzien van prijskaartjes, posters, plafondhangers, displays, stickers, noem maar op. En we drukken bladen in grotere oplagen, voor Mercedes Benz, maar ook het RSMagazine. Dat moet heel mooi en goed gebeuren.'

**Stefano van der Knaap** (47), partner in studio en drukkerij Lenoirschuring in Amsterdam-Noord: 'Wij zijn wat kleiner. Bij Chris werken zo'n tachtig man en wij zijn met zijn elven. Wij maken vooral bijzondere boeken, publicaties en andere mooie producties, alles met aandacht voor de wensen van de klant. En we verzorgen de huisstijl voor een deel van de RSM-kantoren. Het is natuurlijk belangrijk dat het briefpapier en alle andere schriftelijke uitingen er perfect uitzien.'

## HOE ZIJN JULLIE IN HET DRUKKERSVAK TERECHTGEKOMEN?

**Van der Knaap:** 'Ik heb het vak van onderaf aan geleerd. Na de grafische MTS heb ik bij verschillende drukkerijen gewerkt, ik stond echt aan de pers. Daarvan heb ik veel opgestoken. Om goed leiding te kunnen geven aan drukkers hecht ik er veel waarde aan dat ik het vak ook zelf heb uitgeoefend. Je weet waarover je het hebt. In 1996 kwam ik bij ons bedrijf en ik zit nog steeds dagelijks midden in het productieproces. We doen het samen. Als het nodig is, help ik ook met papier stapelen.'

**Knip:** 'Ik ben van huis uit geen graficus, maar heb na mijn studie lang in managementfuncties gewerkt. Ik was op een gegeven moment directeur bij Perscombinatie, uitgever van de Volkskrant, Het Parool en Trouw, en vertrok daar in 1995 met een gouden handdruk. Daardoor kon ik deze drukkerij kopen. Ik heb de algehele leiding. Dat houdt in dat ik in belangrijke mate de strategie bepaal, investeringsvoorstellen doe en commercie, externe betrekkingen en het managementteam aanstuur.'

## WAT IS ER PAKWEG DE AFGELOPEN TWINTIG JAAR IN HET VAK VERANDERD?

**Knip:** 'Door de digitalisering en automatisering is het allemaal minder ambachtelijk geworden, industriëler. Maar de mogelijkheden zijn daarmee ook groter geworden. Door digitaal drukken kunnen we nu heel

snel drukwerk maken en leveren, gepersonaliseerd per winkel. Die ontwikkeling is nog lang niet voorbij.'

**Van der Knaap:** 'Waar je vroeger drie man en veel tijd en handelingen voor nodig had, doe je dat nu met een druk op de knop. Dat betekent wel dat veel kennis verdwijnt. Er zijn nu drukkers die het verschil tussen coated en uncoated papier niet kennen. Basiskennis! Maar technische vooruitgang creëert juist ook nieuwe ruimte en mogelijkheden. Door de digitalisering hoeft niet alles meer via drukwerk te worden verspreid. Wat je dan wél drukt, vraagt om meerwaarde in kwaliteit. Zo blijft het ambachtelijk drukken een prominente rol vervullen en bestaansrecht houden.'

## ER ZIJN VANWEGE DE OVERCAPACITEIT IN NEDERLAND VEEL DRUKKERIJEN VERDWENEN. MAAR JULLIE HEBBEN BEIDEN VEEL WERK, OOK UIT HET BUITENLAND. HOE KOMT DAT?

**Van der Knaap:** 'Er zijn inderdaad veel bedrijven failliet gegaan. De concurrentie is dan ook zwaar, maar wat je in die strijd niet moet doen, is je prijzen verlagen. Dat is absoluut niet de oplossing. Waar je het wel mee redt, is het streven naar absolute kwaliteit, onder meer door te blijven investeren. Via een Nederlandse opdrachtgever ontvingen wij laatst een opdracht uit Amerika voor het drukken van een kunstcatalogus. De opdrachtgeefster kwam zelfs hierheen om het drukproces te volgen.'

**Knip:** 'In Amerika hebben ze vaak andere normen voor het drukken. De kwaliteit is daar anders dan wat we hier maken. Het is ook een mentaliteitskwestie. Ze kijken heel anders tegen drukwerk aan. Felle kleuren, grote vlakken, minder subtiel dan in Europa. En ik ben het met Stefano eens: je moet blijven investeren. We hebben nu een inkjetpers die kwalitatief kan concurreren met offset.'

## TOT SLOT, WAT ZEGGEN JULLIE TEGEN EEN KLANT MET EEN PROBLEEM DIE À LA MINUTE WIL WORDEN GEHOLPEN?

**Van der Knaap:** 'Een van onze drukkers zei: u bent druk, maar wij zijn drukker! Dat was overtuigend genoeg om wat geduld te betrachten en toch de klus binnen te halen.'



MET PASSION INVESTORS FUND  
INVESTEREN IN ZELDZAME  
SPORTWAGENS

# ‘MIJN DINKY TOYS WAREN AL LAMBORGHINI’S, FERRARI’S EN JAGUARS’

**SAMEN LOPEN ZE OVER DE INTERCLASSICS MAASTRICHT EN BEKIJKEN ZE MOOIE AUTO’S. MAAR HUN BLIK IS VERSCHILLEND; AUTOKENNER ALLARD FERWERDA KIJKT NAAR DE KWALITEIT VAN HET AANBOD EN NAAR NIEUWE TRENDS EN AUTOLIEFHEBBER MATHIJS MENNEN BEWONDERT VOORAL DE SCHOONHEID VAN DE AUTO’S.**

🗨️ HARRY VAN DAM 🗨️ ERIK VAN DER BURGT

De wandeling van Allard Ferwerda en Mathijs Mennen is begonnen vanaf de lounge die RSM nu al voor het tiende achtereenvolgende jaar heeft op de InterClassics in het Maastrichtse MECC. Met klassieke muziek en beschaafde jazz op de achtergrond, een glaasje wijn in de hand en dames die met lekkere hapjes rondlopen, zijn relaties van RSM in de gelegenheid de lounge te gebruiken als start- of juist rustgevend eindpunt van een expeditie langs auto's om van te watertanden.

## OOGVERBLINDEND

‘Ook dit jaar ontvangen we weer een groot aantal relaties’, zegt Mennen, partner bij de zuidelijke vestigingen van RSM. ‘En vooral klanten met affiniteit met auto's maken graag van onze uitnodiging gebruik. Gespreid over vier dagen ontvangen we hier ruim duizend relaties.’ Die komen natuurlijk op de eerste plaats voor de honderden schitterende auto's, maar ook de RSM-lounge is een goede reden om naar het MECC te komen. Mennen zorgt elk jaar voor een bijzondere attractie. Dit jaar stond prominent, midden in de RSM-lounge, een oogverblindende sportwagen geparkeerd, waarvan automotive artist Brigitt Reuver tijdens de InterClassics in de lounge een schilderij maakte, terwijl het publiek geïnteresseerd toekeek.

Direct na de kennismaking met Allard Ferwerda wordt duidelijk dat we met een kenner te maken hebben. Op het voorzetje ‘mooie auto, zeg!’ volgt een uitvoerige uiteenzetting over de eyecatcher die er bijna nonchalant staat te pronken. ‘Dit is een bijzondere Aston Martin Vanquish Zagato Volante’, legt Ferwerda uit. ‘Een carrosserie die is ontworpen door de fameuze Italiaanse coachbuilder Zagato. Deze wagen is in een gelimiteerd aantal gebouwd en dit is het eerste in Nederland geleverde exemplaar. Dat coachbuilding, ontwerpen op maat, is weer helemaal aan het terugkomen. Zo'n auto nu kopen is geen gekke investering.’

## PORSCHE-DEALER

En dan zijn we gelijk bij het initiatief van de 49-jarige Ferwerda: het oprichten van Passion Investors Classic & Sports Car Fund, het eerste Nederlandse beleggingsfonds in zeldzame klassieke en moderne sportwagens. Na een carrière van 26 jaar in de internationale financiële wereld startte de gepassioneerde autoliefhebber afgelopen jaar het fonds. ‘Mijn Dinky Toys waren al auto's als de Lamborghini Miura, Ferrari 275 GTB, Mercedes 280 SL en Jaguar E-type en ik reed graag met mijn vader langs de Porsche-dealer in Den Haag.’ ‘Ik werk nu aan het samenstellen van een fonds voor gelijkgestemden, mensen die van zeldzame sportwagens houden en





MATHIJS MENNEN (LINKS) EN ALLARD FERWERDA

voor tenminste € 100.000,- willen investeren', vertelt Ferwerda. 'Het fonds biedt een goede spreiding, want het gaat investeren in louter echt zeldzame sportauto's van topmerken. Wagens vanaf 1950 tot heden en met aankoopwaarden tussen de 1,5 ton en anderhalf miljoen euro', licht hij toe. 'We kijken, samen met een aantal experts, naar de exemplaren waarvan wij verwachten dat ze over een langere periode alleen nog maar in waarde zullen stijgen.' Die experts, met veel kennis, ervaring en een groot internationaal netwerk in de – klassieke – autowereld, ondersteunen hem in een Advisory en een Expert Committee.

#### ROSSA CORSA

De oprichter van Passion Investors voegt wel direct iets aan zijn verhaal toe. 'Je moet bij het investeren de juiste keuzes maken en je echt beperken tot de zeer bijzondere auto's met een heldere geschiedenis, lage kilometerstanden en waaraan niet is gerommeld.' Om dat laatste toe te lichten neemt Ferwerda de verslaggever mee naar een op het oog prachtige zwarte Ferrari F40 uit 1992. 'Mooie strakke auto, maar dit model is

destijds af fabriek uitsluitend in het rood, Rossa Corsa, geleverd. Op het laatste exemplaar na, dat Azzurro Dino, fel blauw, was', helpt hij de leek uit de droom. 'Nog even los van het feit dat ik de verdere historie van deze auto niet ken, is hij niet origineel en daarom zou deze wagen niet in aanmerking komen voor ons fonds.' Dat op de website van het fonds staat vermeld dat beleggen buiten het toezicht van AFM valt, betekent dat het fonds geen vergunning nodig heeft, maar wel bij de AFM wordt geregistreerd. 'Dit is een gebruikelijke structuur voor private equity fondsen met een omvang van minder dan honderd miljoen euro en die zich alleen richten op investeerders die kunnen worden gekwalificeerd als professionele beleggers', zegt Ferwerda. 'Dit zal voor onze doelgroep geen beletsel zijn om in te stappen.'

#### AFM

Mennen, sinds afgelopen jaar de accountant van Passion Investors, beaamt dat. 'Bovendien: zo'n mededeling over de AFM op de website is net als die op een pakje sigaretten', zegt Mennen. 'De gebruiker weet heus wel waaraan hij begint en neemt zijn eigen beslissing. Ik ben zelf een groot autoliefhebber, vooral de BMW 507 van eind jaren '50 vind ik een prachtige wagen. Daarvan zijn er maar zo'n 250 gemaakt', aldus de RSM-partner. 'En ik zou best met het fonds willen meedoen, maar als accountant mag ik dat niet. Het is in ons vak een doodzonde om ook maar enig financieel belang in een cliënt te hebben.'

Wie trouwens denkt met het deelnemen aan het fonds ook de mogelijkheid te krijgen met enige regelmaat met de verzameling exclusieve sportwagens te kunnen rijden, komt bedrogen uit. 'We bergen die auto's zorgvuldig op, in optimale omstandigheden', zegt Allard Ferwerda. 'Als je ermee gaat rijden, worden ze alleen maar minder waard en dat is natuurlijk niet de bedoeling.' Het fonds gaat er wel voor zorgdragen dat de auto's regelmatig door professionals van de stallingslocatie zullen worden bewogen. Stilstand is immers achteruitgang. De beleggers kunnen hun investering wel op de stallingslocatie bezoeken. 'Om de beleving en tastbaarheid zo groot mogelijk te maken gaan we met het fonds geregeld exclusieve high end lifestyle events voor de investeerders organiseren.'

#### OPINIE

# GAME CHANGER?

TEUN VAN ASTEN, PARTNER ERIK VAN DER BURGT

Een aantal gebeurtenissen heeft de 'nieuwe' economie in een ander daglicht geplaatst. Zo zou Facebook hebben geweten dat de data van zeker 50 miljoen gebruikers in handen waren gekomen van een Trump-gezind bedrijf in aanloop naar de verkiezingen en werd een verongelukte voetganger wereldnieuws, nadat zij was geschept door een zelfrijdende auto.

Ook verschijnen er berichten over computerhacks waarbij grote hoeveelheden bitcoins zouden zijn gestolen. En na de gemeenteraadsverkiezingen op 21 maart zijn bergen stembiljetten handmatig nageteld, omdat software die de stemmen zou kunnen tellen nog niet volledig wordt vertrouwd. Ook het toverwoord blockchain ligt inmiddels onder vuur: er zijn twijfels over de achterliggende technologie.

Opmerkelijk, aangezien blockchain door kenners wordt gezien als de tweede grote digitale revolutie na de komst van internet. Hoewel internet ook niet meteen door iedereen werd omarmd, weten we inmiddels voor welke grote economische en maatschappelijke veranderingen het world wide web heeft gezorgd. Veel bedrijven grepen hun kans en bouwden met succes nieuwe businessmodellen. Toch zijn er ook nog steeds sectoren die worstelen met hun verdienmodel sinds de komst van het internet.

Zo zou het ook kunnen gaan met de komst van blockchain. Vandaar dat partijen als overheden, financiële instellingen, toezichthouders en media zich de afgelopen tijd intensief hebben verdiept in deze technologie. Er wordt volop geëxperimenteerd met als doel om erachter te komen wat het voor hen kan betekenen. Toch is de onduidelijkheid nog groot. Of de hooggespannen verwachtingen kunnen worden waargemaakt, weet nog niemand. Neemt niet weg dat het een interessante ontwikkeling is, mogelijk inderdaad de tweede revolutie van de nieuwe economie, die we bij RSM op de voet volgen.

Daarom organiseren we voor een aantal cliënten binnenkort een inspirerende pilotsessie op het gebied van blockchain. Blockchain-deskundige Vince Meens licht de huidige stand van zaken toe. Meens – verbonden aan Brightland Campus in Limburg – is betrokken bij diverse start-ups en ondernemingen op gebied van blockchain. Tevens wordt een deel van de sessie ingevuld met een concrete businesscase: een platform gebaseerd op blockchain om de productkwaliteit te volgen van maker tot eindgebruiker via een digitaal certificaat. Een mooie kans om de nieuwste ontwikkelingen met elkaar te delen. Hopelijk kan ik daarna in elk geval beter inschatten welke kant het op zal gaan en er mijn voordeel mee doen doen in mijn adviespraktijk.

#### BLOCKCHAIN

Een blockchain is een decentrale database die online functioneert. Van oorsprong is het de datastructuur achter het bitcoin netwerk. Op de blockchain wordt software geschreven volgens bepaalde regels die zijn bepaald bij het opzetten van de database. De gebruikte technologie maakt transacties mogelijk tussen mensen zonder tussenkomst van een vertrouwde centrale partij. Alle opgeslagen informatie wordt onleesbaar gemaakt met cryptografie. Alle knooppunten (computers) bevatten een exacte kopie. Bij transacties wordt middels een code eerst bekeken of alle informatie klopt. Zo kan niemand op eigen houtje informatie opslaan, wijzigen of manipuleren.



# WILLEM GROENEVELD

ACCOUNTANT WILLEM GROENEVELD (51) IS SINDS 2007 PARTNER BIJ RSM IN ROTTERDAM, TOEN NOG TEMPELMAN. ZIJN MKB-PRAKTIJK IS IN DE LOOP DER JAREN STEEDS INTERNATIONALER GEWORDEN DOOR HET INTERNATIONALE NETWERK VAN RSM. IN ZIJN VRIJE TIJD BRENGT HIJ HET LIEFST TIJD DOOR MET ZIJN GEZIN, IS HIJ KERKELIJK ACTIEF EN VINDT HIJ HET LEUK OM TE KLUSSEN.

GWEN VAN LOON FRANS STROUS

Door de week gaat Willem helemaal op in zijn werk, onderhoudt hij contacten met klanten, en zijn (internationale) collega's en wordt hij soms geëeld door deadlines. 'Maar aan het eind van de week is het dan meestal ook klaar. Daarna mag de concentratie even zakken. Er is niets mis met hard werken, maar er moet ook ruimte zijn voor ontspanning.'

Willem geniet van zijn rol als accountant / adviseur / klankbord voor zijn klanten. 'De aardigheid van een mkb-praktijk is dat je daar als partner zelf ook mee te maken hebt, er is veel herkenning en begrip voor je mede-ondernemers. Net als ieder andere directeur-groootaandeelhouder heb ik hart voor de zaak en wil je daar alles uit kunnen halen. Daarin heb je dus

dezelfde verantwoordelijkheid. Dat je met kleine ondernemers, familiebedrijven en corporates mee mag denken over actuele zaken die spelen en dat ze je inbreng waarderen, geeft veel arbeidsvreugde.'

## HUISARTS

Kort na zijn komst bij RSM in 2003 heeft hij zich vooral bijgespijkerd op het fiscale vlak. 'Al moet ik zeggen dat het onvermijdelijk op het niveau van een huisarts blijft. Voor echt specialistische kennis raadpleeg ik uiteraard de deskundigen in ons RSM-netwerk. Dat is het voordeel van de aansluiting bij een groter geheel: zo heb je alle benodigde kennis dichtbij en hoef je niet eerst te shoppen buitenshuis.'

Het leuke aan werken in de accountancy vindt Willem dat het altijd gaat om mensenwerk. 'Ook al werken we in een branche die te maken heeft met veel technische regelgeving, het blijft tegelijkertijd een mensintensief proces.' Hij had het logisch gevonden als daar tijdens de opleiding meer aandacht aan was gegeven. 'Als je mede-eigenaar van een kantoor wordt, komen daar vervolgens weer allerlei aspecten bij waar eerder nooit aandacht voor is geweest. Hoe je dat op een goede manier doet, is soms best een uitdaging.'

## GEZELLIGHEID

Dat geldt niet alleen op het werk. 'Intermenselijk verkeer is altijd uitdagend',

stelt Willem. Dat ervaart hij ook bij zijn vrijwilligerswerk in zijn woonplaats Tholen – of dat nu in een schoolbestuur is of binnen de kerkgemeenschap – en in de omgang met zijn kinderen die uiteraard ook verschillend zijn. Naomi (22), Deborah (21), Simeon (17) en Eva (12) wonen alle vier nog thuis. 'Mijn vrouw en ik genieten erg van de gezelligheid die dat met zich meebrengt.'

Het fijne aan het wonen in Zeeland is dat hij in het weekend altijd het buitengevoel ervaart. 'Marja en ik wandelen en fietsen graag. Dat kan hier fantastisch.' Klussen heeft hij ook altijd veel gedaan. Die handigheid heeft hij geërfd van zijn vader, die hem altijd graag helpt bij een nieuw 'project'. 'Mijn vader was

timmerman voordat hij ging werken bij Rijkswaterstaat. Hij heeft zijn praktische klusgen duidelijk aan mijn broer en mij doorgegeven.'

## RUïne

Met z'n drieën stripten ze zijn huis toen Willem en Marja terugkeerden naar hun geboortegrond. 'Eigenlijk hebben we destijds een ruïne gekocht. Alleen de buitenmuren zijn blijven staan. Daarna hebben we het huis met z'n allen – een vriend van me hielp ook – weer opgebouwd. Het fysieke werk heb ik altijd als een uitlaatklep ervaren. Ik vind grovere houtbewerking leuk om te doen, maar ook metselen of zelf meubels maken zijn een aardige afwisseling met mijn

dagelijkse werk.' Op het moment is het op dat vlak rustiger. Het huis is inmiddels af en zijn kinderen zijn – vooralsnog – niet met het klusvirus behept.

Dat betekent niet dat Willem stil zit. Lang maakte hij deel uit van een schoolbestuur, tegenwoordig is hij naast zijn drukke gezinsleven vooral actief binnen de gereformeerde Ichthus-kerk. Eerder had hij wisselende rollen in de kerkenraad, momenteel is hij kerkrentmeester, verantwoordelijk voor het beheer van de middelen en het onderhoud van de gebouwen. 'Ik voel me verantwoordelijk en vind het belangrijk dat we als accountant in bredere zin dan puur onze beroepsuitoefening onze maatschappelijke rol waarmaken.'





ISAAC, BOSWACHTER OP  
INTERNETGEBIED

## ‘BIJ ONS GEEN GELEUTER, MAAR ÉCHTE OPLOSSINGEN’

🗨️ HARRY VAN DAM 🗨️ ERIK VAN DER BURGT

**PRAKTISCHE, PRAGMATISCHE EN LAAGDREMPELIGE ANTWOORDEN EN  
OPLOSSINGEN VOOR VAAK GECOMPLICEERDE VRAGEN EN PROBLEMEN.  
BIJ ISAAC IN EINDHOVEN HEBBEN ZE ER LOL IN COMPLEXE VRAAGSTUKKEN  
VOOR OPDRACHTGEVERS OP TE LOSSEN DOOR INTERNETTECHNOLOGIE  
DOELMATIG IN TE ZETTEN. PRAKTISCHE TIPS IN PLAATS VAN DIKKE  
RAPPORTEN. ‘WE LOVE .COMPLEXITY!’**

Mark Hoogendoorn en Max Hufkens kennen elkaar van de TU Eindhoven waar ze eind jaren negentig niet in een kroeg gingen werken, maar hun bijverdiensten zochten in het bouwen van eenvoudige websites. ‘Je kunt het je nu nauwelijks meer voorstellen’, zegt general manager Hoogendoorn, ‘maar grote reclamebureaus hadden nog geen internetafdelingen. Het leek ze niet de moeite waard daarin te investeren. Dat hele internetgedoe zou toch maar een hype blijken te zijn.’ Hoogendoorn en Hufkens, destijds beiden student Informatica, dachten daar anders over en sprongen met plezier in het gat dat de grote bureaus lieten liggen. ‘We gingen bedrijfje spelen en zijn daar eigenlijk nooit mee opgehouden’, aldus Hoogendoorn.

Zo’n twintig jaar later houden Mark Hoogendoorn en financial officer Max Hufkens het met hun bedrijf ISAAC bij voorkeur nog steeds zo praktisch en resultaatgericht mogelijk, terwijl de vragen van de klanten vaak erg ingewikkeld zijn. ‘Juist de complexiteit in projecten inspireert ons steeds weer om te excelleren’, zegt Hufkens. Met inmiddels ruim honderd mensen (twee keer zo veel als zo’n vijf jaar geleden) helpt ISAAC opdrachtgevers met het oplossen van hun problemen. Het gaat om vraagstukken op het gebied van e-commerce, e-finance, Artificial Intelligence en Virtual Reality.

### STATEMENTS

De Engelse taal hanteren de beide directeurs graag om te benadrukken hoe belangrijk ze het vinden de klant

tevreden te stellen en écht te helpen. Statements als Getting things done, Making the difference en A restless feeling of dissatisfaction maken duidelijk dat ze bij ISAAC voor zichzelf de lat hoog leggen. ‘Bij ons geen geleuter, maar échte oplossingen’, zegt Hoogendoorn in rond Nederlands. ‘Als je door het bos wandelt en er is een boswachter bij, dan kan die je veel meer vertellen dan dat je zonder hem zou hebben gezien. Nou, wij zijn voor onze klanten de boswachter op internetgebied.’

Hufkens en Hoogendoorn vinden de relatie met de klant erg belangrijk. ‘We stellen prijs op klantintimiteit, stellen de opdrachtgever altijd centraal en hechten aan een vertrouwensrelatie’, merkt Hufkens op. ‘Ons doel is bij te dragen aan het succes van de klant. Wil hij een grotere winstgevendheid? Betere informatievoorziening? Meer tevreden klanten? Wij helpen die doelen te realiseren, waarbij we beseffen dat wat het beste voor de klant is, ook het beste voor ons is.’

### JUISTE SFEER

Voor het waarmaken van dat hoge ambitieniveau is natuurlijk een kwaliteitsrijk bestand aan medewerkers nodig. ‘Die zijn inderdaad heel belangrijk voor ons’, beaamt Hoogendoorn. ‘We investeren dan ook veel in ze, niet alleen qua opleidingen. We zorgen ook voor de juiste sfeer, voor feesten en mogelijkheden voor ontspanning als daaraan behoefte is. We hebben niet voor niets een ruimte met flipperkasten en andere spellen in het gebouw.’

Wie bij ISAAC wil werken, moet wel van goede huize komen. ‘Onze werknemers zijn gedreven en zonder uitzondering hoog opgeleid’, zegt Hufkens. ‘We selecteren ook bewust op de slimste jongens en meisjes van de klas en stellen vervolgens alles in het werk om een goede werkgever te zijn. Onze medewerkers kunnen tien procent van hun werktijd gebruiken voor studie, maar ook voor innovatie, zelf iets nieuws bedenken. Dat levert lang niet altijd iets praktisch bruikbaar op, maar op den duur is dat absoluut goed voor de persoonlijke ontwikkeling van de mensen en dus voor ISAAC.’ Het resultaat: weinig verloop, zowel onder medewerkers als klanten.

### INTIMITEIT

‘Vanwege de snelle groei en het voortdurend blijven investeren in nieuwe business opportunity’s is ISAAC voor RSM een mooie klant’, zegt senior belastingadviseur Luc de Corte van RSM Eindhoven. En de mannen van ISAAC voelen zich ook prima thuis bij RSM. ‘We zochten in 2013 naar een nieuwe accountant. De vorige was te klein voor ons geworden. We kwamen bij RSM uit, omdat die net als wij ook internationale klanten heeft en beschikt over een internationaal netwerk en dito kennis. Maar tegelijkertijd treffen we er de intimiteit van een klein kantoor aan. De samenwerking bevalt ons dus uitstekend’, besluit de financiële man van ISAAC.

VOOR MEER INFORMATIE: [WWW.ISAAC.NL](http://WWW.ISAAC.NL)



## SUSTAINABILITY SEMINAR RSM EN ABN AMRO

Ruim honderd relaties van RSM en ABN AMRO waren donderdag 12 april aanwezig in de Circl – het innovatieve en circulaire paviljoen naast het hoofdkantoor van de bank aan de Zuidas in Amsterdam – voor het sustainability seminar. Trendwatcher en filosoof Ruud Veltenaar lichtte daar de belangrijkste drijfveren achter de transitie naar een duurzame leefomgeving en circulaire economie toe. Wat zijn de kansen en risico's die deze transitie met zich mee brengt? Waar te beginnen? Hoe helpt rapportage over duurzaamheid een organisatie verder? En hoe krijgen ondernemers duurzame investeringen gefinancierd? Aan de hand van voorgelegde dilemma's maakten David Boekel (sustainability expert bij RSM) en Hein Brekelmans (hoofd Sustainability Finance Desk bij ABN AMRO) de aanwezigen wegwijs in de verschillende onderwerpen.



David Boekel, sustainability expert bij RSM

## NEDERLANDSE BEDRIJVEN IN FINALE EUROPEAN BUSINESS AWARDS

Genomineerde ondernemingen uit heel Europa voeren op 22 en 23 mei tijdens de finale in Warschau gesprekken met juryleden van de European Business Awards. Ze wonen die dag ook diverse lezingen bij. Tijdens het afsluitende galadiner worden de Europese winnaars bekendgemaakt. RSM International is ook dit jaar weer sponsor.

Bent u geïnteresseerd om deel te nemen aan de volgende editie (European Business Awards 2018–2019)? Of wilt u meer weten over de categorieën waarvoor u zich kunt aanmelden, neem dan contact op met Angelique Timmer (atimmer@rsmnl.nl) of neem een kijkje op [www.businessawardseurope.com](http://www.businessawardseurope.com).



Vinr Jan Kees van der Leek (RSM), Allison Rose (Britse Ambassadeur in België), Aydin Acik (AFWEU)



Britse Ambassadeur Allison Rose omringd door winnaars Benelux

## STAATSSECRETARIS BEZOEKT KANTOOR ROERMOND

RSM-partner Chris Ketelaars ontving op zaterdag 3 maart Raymond Knops, staatssecretaris van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, op het kantoor van RSM in Roermond. Knops kwam samen met locoburgemeester Angely Waajen–Crins praten met enkele Roermondse ondernemers over het belang – en de intensivering – van de euregionale samenwerking. RSM was graag gastheer, aangezien het kantoor door de België–Nederland Desk en Bureau Duitsland de cultuur van de buurlanden begrijpt en al jaren internationale barrières wegneemt bij cliënten. Ketelaars sprak onder andere enthousiast over de internationale samenwerking binnen het RSM-netwerk, dat bestaat uit ruim 800 kantoren in 120 landen. 'Grensoverschrijdend ondernemen zit in het RSM-DNA.'



## RSM HAALT GELD OP VOOR ONDERZOEK LYMFKLIERKANKER

Bij de vierde editie van De Hollandse 100, georganiseerd door de Stichting Lymph&Co, stonden op 18 maart vier RSM-collega's aan de start. Het team wist met deze actie het mooie bedrag van € 8.381 bij elkaar te fietsen en te schaatsen voor onderzoek naar lymfklierkanker.

RSM en Key2Control hadden dit jaar de krachten gebundeld in één team: Mathijs Mennen, Lucas Janssen, Vincent Theunissen en Jan Houben gingen namens RSM de sportieve uitdaging aan. Zij reisden af naar Heerenveen, omdat De Hollandse 100 dit jaar plaatsvond in en rondom schaatstempel Thialf. Op het programma stond wederom 10 kilometer schaatsen, gevolgd door 90 kilometer fietsen. In totaal bracht het evenement ruim € 315.000 op.



## RSM NEEMT KANTOOR HOOGLAND OVER

RSM Netherlands Holding N.V. heeft per 1 maart jl. de activiteiten van Accountantskantoor Hoogland B.V. uit Alkmaar overgenomen. Op die manier verstevigt RSM haar positie in de regio en profiteren cliënten van Hoogland van de aanwezige kennis en samenwerking binnen het netwerk dat wereldwijd de zesde is. Rudolf Winkenius, bestuursvoorzitter RSM Netherlands: 'De persoonlijke en betrokken benadering van cliënten door Hoogland sluit goed aan bij onze werkwijze. Daarnaast past de overname in het realiseren van onze groei doelstelling.'

'Door de overname door RSM zijn we verzekerd van een hoogwaardige dienstverlening voor onze cliënten. RSM heeft dezelfde visie als wij en stelt Hoogland in staat versneld stappen te maken om deze visie te verwezenlijken', aldus Bas Michielsens, eigenaar van Accountantskantoor Hoogland. Klanten van Hoogland behouden hun vaste contactpersonen. 'Zij zullen merken dat het contact niet verandert, maar wel dat de kwaliteit van de dienstverlening verbetert.'



# EXPERIENCE THE POWER OF BEING UNDERSTOOD

RSM WIL DE DIENSTVERLENING CONTINU VERBETEREN OM PROFESSIONEEL, BETROUWBAAR, DUURZAAM EN PERSOONLIJK BIJ TE DRAGEN AAN HET BESTE RESULTAAT VOOR ONZE CLIËNTEN. BINNEN NEDERLAND, MAAR UITERAARD OOK VER DAARBUITEN. DAT KAN DANKZIJ HET NATIONALE EN INTERNATIONALE RSM-NETWERK WAAR ONZE KANTOREN DEEL VAN UITMAKEN, ZOALS TE ZIEN IS IN DEZE INFOGRAPHIC. ZO WILLEN WE UP-TO-DATE ADVISERING BEWERKSTELLIGEN EN KUNNEN WE SNEL EN ADEQUAAT ANTICIPEREN OP VERANDERINGEN IN DE (INTER)NATIONALE WETGEVING.

INFOGRAPHIC FORMARIS

RSM IS ACTIEF OP  
GEBIED VAN:

Accountancy

Belastingadvies

Internationale  
dienstverlening

Financial Advisory  
Services

Risk Advisory  
Services

Bedrijfsadministratie  
en advies

Loonadvies

Interim Services

RSM HEEFT  
IN TOTAAL:

34 Partners

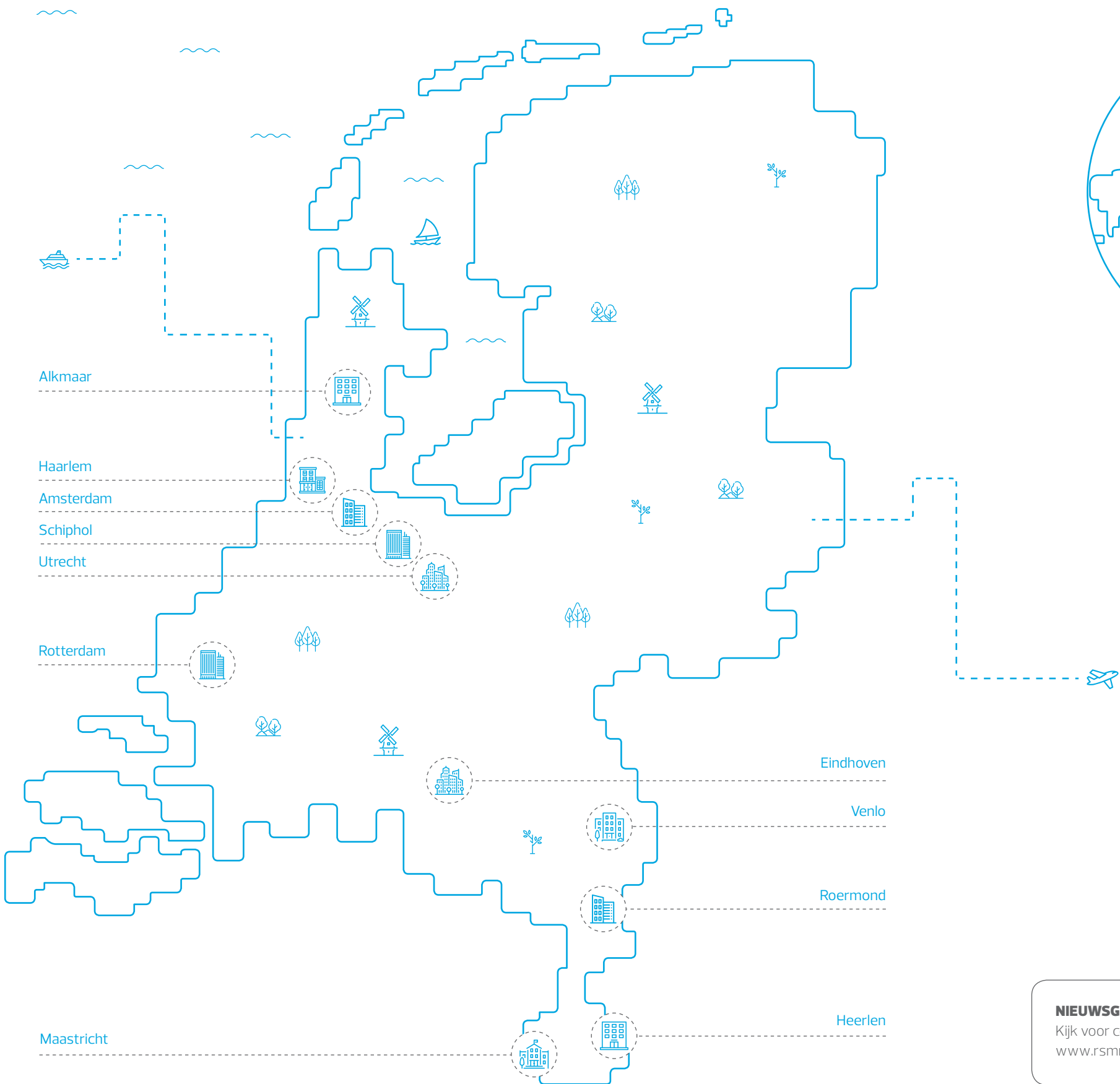
450 Professionals

RSM ALTIJD  
AANWEZIG OP:

f Facebook  
(rsmnl)

in LinkedIn  
(rsm.nl)

Instagram  
(rsm.nl)



RSM WERELDWIJD

US\$ 5.1 Miljard

120 Landen

813 Kantoren

43.000 Professionals

NIEUWSGIERIG WAT WE VOOR U KUNNEN BETEKENEN?

Kijk voor contactgegevens van onze kantoren op  
[www.rsmnl.com](http://www.rsmnl.com)



# RSM luistert niet alleen. Zij begrijpen mij.

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 vooruit zetten.

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](https://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.