

Full service M&A is bull's eye voor mkb

Van een regionaal traditioneel accountantskantoor is RSM inmiddels uitgegroeid tot een landelijk advieskantoor met 11 vestigingen en 550 medewerkers. Het internationale samenwerkingsverband van accountants- en (belasting)advieskantoren is het zesde netwerk wereldwijd met 810 kantoren in 120 landen en 43.000 professionals.

Voor het derde jaar op rij is RSM gekozen in de top van het beste accountantskantoor van Nederland.

Rudolf Winkenius, managing partner RSM: "Daar ben ik natuurlijk trots op en het bewijst dat de sterke groei van de afgelopen jaren niet ten koste is gegaan van de kwaliteit van onze dienstverlening. Dit prachtige resultaat geeft aan dat we op de goede weg zijn. In 2019 was RSM met plek 14 de grootste stijger in de top 30 Nederlandse accountantskantoren!"

De groei stelde RSM in staat om naast de traditionele dienstverlening een hoogwaardige consulting-praktijk op te zetten: Financial Advisory Services (FAS). De geïntegreerde full service boutique-aanpak van FAS onderscheidt zich met veel begrip voor de klant tegen realistische tarieven. Een combinatie die duidelijk aanslaat in de markt.

Mooie beloftes en brochures

Cora van Dijk, partner en eindverantwoordelijke voor FAS, legt de achtergronden uit van de unit die zij in 2015 heeft opgezet. "Wij zijn onderdeel van Consulting, een van de drie takken naast Audit en Tax. FAS richt zich op M&A (mergers & acquisitions) en heeft vier servicelijnen: corporate ▶





DEEL ONLINE

finance, due diligence, debt advisory en een waarderingstak. De afgelopen jaren zijn we stevig gegroeid en hebben we inmiddels dertig professionele en gedreven specialisten. Onze omzet bedraagt inmiddels ruim de helft van de gehele consultingtak. Een hele prestatie, omdat wij vrijwel geen recurring omzet hebben; een overname is immers een eenmalig traject.”

Ze vervolgt: “We hebben de afgelopen jaren een mooie reputatie opgebouwd in de M&A-wereld. Dat lukt je niet met allerlei mooie belofes of brochures, maar door aantoonbaar goede resultaten te leveren. Verder zijn we betrokken en geven we de klant persoonlijke aandacht; zeker ook als kritische sparring-partner bij vaak heel ingrijpende processen. Hierdoor zijn we zichtbaar geworden in de markt en zijn we voor een aantal grote familie-bedrijven *preferred supplier* geworden voor het vaste aan- en verkoopwerk. Een aantrekkelijk businessmodel.”

Begrijpelijke taal

Om de groei en kwaliteit van de M&A-praktijk te bestendigen heeft RSM de laatste jaren ook managers van buiten de organisatie aange-trokken, waardoor elke FAS-discipline nu haar eigen lead heeft. Marcel Vlaar is een van hen en verantwoordelijk voor due diligence. “Onderscheidend voor ons is dat onze professionals zowel specialist als generalist zijn. Daardoor zijn ze in staat om met de klant te communiceren in begrijpelijke taal. Dat zie je

vaak misgaan bij de concurrerende kantoren. Die zitten vast in de techniek en het daarbij horende vakjargon, wat leidt tot gaten in de communicatie. Dat contrasteert met betrokkenheid; dat moet je bij ons standaard in je ransel hebben om succesvol te kunnen zijn. Meedenken met de ondernemer en begrijpen wat hem bezighoudt. Aan de andere kant is inhoud natuurlijk even belangrijk. Wij moeten kwalitatief hetzelfde product kunnen leveren als de concurrentie.”

Boutiquemodel

Bart Severijns is een andere nieuwe manager en ziet als Head of Corporate Finance nog meer onderscheidende elementen: “Bijzonder aan RSM is ons internationale netwerk. We hebben 43.000 internationale collega's en een sterk verbonden internationale FAS-gemeenschap met veel vaktechnische kennis en sterke lokale netwerken. Er is enorme wederzijdse verbondenheid en ondernemersdrang om elkaar daadwerkelijk verder te helpen; er zit vrijwel geen ruis op de lijn tussen de diverse disciplines. Een tweede USP is de scherpe focus op het grotere mkb. Belangrijk in dit segment is dat de Europese M&A-markt steeds meer verschuift richting het boutiquemodel: kleine clubs met gespecialiseerde professionals. Dat model schakelt veel sneller dan een groot instituut. Alleen: onderscheidend daarin ben je pas als je hetzij specialistische kennis hebt of onderdeel bent van een internationaal netwerk. RSM combineert deze kenmerken en bundelt voornoemde FAS-disciplines die veelal geïntegreerd worden geleverd; dat zit naadloos in ons DNA verweven.”

Al deze USP's maken de FAS-disciplines van RSM interessant voor young professionals. Vlaar: “Wij hadden al een heel mooie audit- en belastingpraktijk. M&A is inmiddels een volwassen onderdeel van Consulting. Wij bieden young professionals een uitdagende en diverse werkomgeving waarin je onderdeel bent van een groot internationaal netwerk. Bij ons vind je kwaliteit en een snel groeipad; een mooie toekomst in een prettig werkklimaat.” ■

CORA VAN DIJK, BART SEVERIJNS
EN MARCEL VLAAR:

**'We hebben de
afgelopen jaren een
mooie reputatie
opgebouwd in de
M&A-wereld'**

