

PERSOONLIJKE BETROKKENHEID ALS FUNDAMENT

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

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

WERELDWIJD VERBONDEN

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

nen. Dat persoonlijke vertrouwen leidt tot een efficiënte samenwerking", ervaart Castricum.

GEEN DIKKE RAPPORTEN

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

Koster vult aan: "Uiteindelijk draait het om de doelen van de klant. Je kunt zeggen dat iets wettelijk niet kan, maar het is beter om te vragen: waarom wil je dit? Dan ga je het

Wilfred Castricum en Aiko Koster >>>



“ ALS PARTNER VAN NOC*NSF BIEDEN WE FISCAAL ADVIES AAN TOPSPORTERS



DEEL ONLINE

gesprek aan en zoek je binnen de kaders de beste oplossing. Zo werken we binnen alle disciplines. Niet alleen bij accountancy en belastingadvies, maar ook bij M&A Services en Business Consulting."

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



SPORT ALS BINDMIDDEL

De samenwerking raakt aan een belangrijk thema binnen RSM: vitaliteit. "Elke collega heeft een vitaliteitsbudget", zegt Koster. "Of dat nu is voor de sportschool, hardloepschoenen of een mentale coach – het doel is fysieke en mentale fitheid." Ook op regionaal niveau wordt sport ingezet als bindmiddel en ondersteunt RSM initiatieven. Medewerkers lopen mee in evenementen als de Kwart Marathon van Eindhoven, de Dam tot Damloop en de Marathon van Amsterdam. "Zo verbinden we vitaliteit aan teamgeest", ziet Castricum. Intern investeert RSM fors in kwaliteit en ontwikkeling. Via een leerplatform en de RSM Academy worden medewerkers continu geschoold. "We geloven in ontwikkeling door het geven van verantwoordelijkheid", zegt Koster. "Dit betekent ook dat fouten maken mag, zolang je ervan

leert." Deze cultuur van ontwikkeling heeft geleid tot nieuwe specialisaties binnen de organisatie. "Onze waarderingstak begon met een aantal collega's die affiniteit hadden met bedrijfswaarderingen", vertelt Castricum. "Daar hebben we ruimte voor gegeven en inmiddels is het een volwassen discipline."

INTERN ONDERNEMERSCHAP

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

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

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