

DE KRACHT VAN EEN BETROKKEN ADVISEUR

Internationalisering, geopolitieke spanningen en dan nog AI. Managing partners Laura Bles-Temme en Leo van Wersch van RSM, adviseur op gebied van Assurance | Tax | Consulting leggen uit hoe ze ondernemers door deze hectische tijd loodsen met accountancy-, fiscaal en consultingadvies. En hoe persoonlijke betrokkenheid daarbij de sleutel is.

Internationalisering, geopolitiek en technologie: het zijn de thema's die volgens Laura Bles-Temme, managing partner, nu spelen bij klanten van zakelijke dienstverlener RSM. "We hebben niet altijd een pasklaar antwoord, maar kunnen wel altijd een klankbord zijn." Langdurige klantrelaties, zoals RSM die opbouwt, maken daarbij het verschil, zegt managing partner Leo van Wersch. "Door onze betrokkenheid hebben we veel kennis van de onderneming. Daardoor denken we structureel mee over oplossingen. Vaak zijn die een antwoord op de vraag achter de vraag." Zo ook bij vraagstukken rond AI. "Het heeft gevolgen voor processen, voor het aannemen van mensen en hoe je medewerkers traint en opleidt. Door onze brede dienstverlening zijn we daarin een sparringpartner en ook binnen ons internationale netwerk kunnen we terecht voor gespecialiseerde kennis", zegt Bles-Temme. RSM International is actief in 120 landen, met meer dan 500 kantoren wereldwijd. Klanten

hebben bij RSM een vast aanspreekpunt; een adviseur die ontwikkelingen bij de klant en in de sector volgt.

TOTAALPLAATJE

RSM bedient een brede doelgroep, van familiebedrijven tot het grotere mkb en (internationale) private-equitypartijen. Vaak overlappen die doelgroepen, vertelt Van Wersch. "Familiebedrijven zijn vaak grotere mkb-bedrijven. Onze sweet spot ligt bij het grotere mkb met een internationale ambitie."

Bij al deze klanten kijkt RSM volgens Bles-Temme naar het totaalplaatje.

"De belastingaangifte van de zoon van de oprichters zien wij niet los van het familiebedrijf. We gaan daarin een stapje verder dan andere adviseurs."

Private equity kent volgens Van Wersch een eigen dynamiek door de kortere horizon: "Ze investeren om waarde te creëren en

Leo van Wersch en Laura Bles-Temme >>>





DEEL ONLINE

een bedrijf door te verkopen. Een adequate rapportage is daarin belangrijk." RSM werkt niet alleen voor de investeerders, maar vaak ook voor de portfoliobedrijven.

Bij familiebedrijven kijkt RSM breder dan de individuele klant. Via het RSM-Nyenrode Initiatief, met aan het roer prof. dr. Roberto Flören als hoogleraar Familiebedrijven en Bedrijfsoverdracht, onderzoekt RSM zaken als de governance van familiebedrijven. Daaruit blijkt bijvoorbeeld dat bedrijven met een raad van commissarissen beter presteren, net als bedrijven met een dividendbeleid. "Kennis delen is voor ons minstens zo belangrijk als kennis hebben", zegt Bles-Temme.

REGIONAAL GEWORTELD

Persoonlijke betrokkenheid als kernwaarde van RSM begint boven in de organisatie. "De tone at the top is heel belangrijk", zegt Van Wersch. Met zeven vestigingen in Nederland is RSM sterk regionaal geworteld, met oog voor de lokale cultuur en maatschappij. Op voordracht van medewerkers investeert de RSM Foundation in lokale maatschappelijke initiatieven. Dat loopt van een speelgoedbank tot deelname aan de Hollandse 100 voor kankeronderzoek. Die betrokkenheid is ook intern voelbaar, stelt Bles-Temme: medewerkers blijven doorgaans lang bij RSM werken. "We hebben een mensgerichte cultuur. Je kunt een supergoede accountant of fiscalist zijn, maar we willen dat je die langdurige band met de klant realiseert." Van Wersch voegt toe: "We luisteren niet alleen, we begrijpen de klant. Onze tagline luidt niet voor niets: The Power of Being Understood."

OOG VOOR VITALITEIT

RSM investeert fors in de ontwikkeling van



“ IK WIL DAT ONDERNEMERS ONS ZIEN ALS VERTROUWDE ADVISEUR, DIE HEN HELPT KANSEN TE BENUTTEN

medewerkers, met een landelijke RSM Academy die jaarlijks bijna 3,5 week aan interne en externe trainingen omvat, zowel vaktechnisch als op het gebied van soft skills. Daarnaast is er een leiderschapsprogramma vanaf assistent-managersniveau. "Je bent al een heel goede professional, maar nu leer je ook om er te zijn voor je mensen", licht Bles-Temme toe. Ook biedt RSM medewerkers die ergens vastlopen coaching via Ginger mood. "Niet alleen mentale ontwikkeling vinden we belangrijk; we hebben ook oog voor vitaliteit", zegt ze.

RSM is officieel Accountancy & Tax-partner van NOC*NSF, een samenwerking die verder gaat dan sponsoring. Bles-Temme: "We helpen TeamNL-atleten en sportbonden met hun financiële rapportages en fiscale uitda-

gingen. Fit zijn en jezelf ontwikkelen, het morgen beter doen dan vandaag. Dat geldt voor sport en dat is ook wat we onze professionals gunnen." Medewerkers hebben dan ook een vitaliteitsbudget, voor bijvoorbeeld sportschoenen of coachingsessies.

KANSEN BENUTTEN

Waar RSM over vijf jaar voor staat, is beide partners duidelijk: "Ik wil dat ondernemers ons zien als hun vertrouwde adviseur, die hen helpt kansen te benutten. Tegelijkertijd bieden we onze collega's een plek waar ze groeien, zich ontwikkelen en impact maken", zegt Bles-Temme. Van Wersch onderstreept het belang van plezier: "Je moet de dingen doen die je leuk vindt. Dan ben je er vanzelf goed in." <