

RSM Nederland

Cora van Dijk-den Dikken
& Laura Bles-Temme

RSM International behoort wereldwijd tot de top zeven in accountancy, fiscale en juridische dienstverlening. In ons land vormen drie organisaties samen RSM Nederland. Bij elkaar hebben RSM Kooij + Partners, RSM Niehe Lancée en RSM Wehrens, Mennen & de Vries zo'n 400 medewerkers.

Dertig van die 400 medewerkers zijn partner, en van die dertig zijn er twee vrouw: Cora van Dijk ("Ik zit hier al eenentwintig jaar, maar zo voelt het niet.

Accountancy is een vak waarin je je continu blijft ontwikkelen") en Laura Bles ("Natuurlijk ligt het voor de hand om bij een van de Big Four te solliciteren. Dat verwacht iedereen ook van je. Maar wat wil jij zelf?")



Q Cora van Dijk besluit na het vwo NIVRA te gaan doen: de studie is breed en je doet meteen praktijkervaring op. Ze solliciteert als assistent accountant bij RSM Kooij + Partners en mag op gesprek bij de twee vennoten. Of ze haar willen aannemen, daar moeten de heren even over vergaderen: "Het was 1986 en ik zou de eerste vrouw worden in de accountancy bij RSM Kooij + Partners, dus ik kreeg de nodige vaderlijke waarschuwingen: 'Kun je je weg wel vinden in deze mannenwereld?' Je moest je als vrouw echt bewijzen. Een accountant was een man. Maar bij moeilijke kwesties, zoals mensen die niet met elkaar door één deur kunnen of opvolgingsproblematiek, heb je als vrouw juist een streepje voor." Als ze in 1995 de NIVRA-opleiding heeft afgerond is Van Dijk registeraccountant. Aansluitend volgt ze de mediator opleiding bij het NMI. "Je leert daar heel zinvolle gesprekstechnieken en kunt als mediator in bepaalde geschillen bemiddelen." In 2004 wordt Van Dijk partner. "Ik zit al eenentwintig jaar bij hetzelfde kantoor, maar zo voelt het niet. Accountancy is een vak waarin je je continu blijft ontwikkelen. Naast de activiteiten voor RSM Kooij + Partners zit Van Dijk ook in het bestuur van RSM Nederland, het samenwerkingsverband tussen RSM Kooij + Partners, RSM Wehrens, Mennen & de Vries en RSM Niehe Lancée. Door deze samenwerking kunnen we de medewerkers dezelfde faciliteiten als de Big-four kantoren bieden, maar blijven ook de voordelen en flexibiliteit van een niet-grootschalige organisatie behouden."

"Ik wil graag iemand aannemen, maar het is jÓúw carrière en jÓúw toekomst, dus doe daar wel je best voor."

Laura Bles-Temme

Breed beginnen

Als Laura Bles moet nadenken over een vervolgstudie na het gymnasium, gaat haar voorkeur uit naar hts of heao: "Lekker praktisch, maar mijn decaan zei: 'Meisje, jij kunt zó goed leren, jij moet naar de universiteit'. Hij adviseerde economie, maar dat zat niet in mijn pakket en zo werd het fiscaal recht; toch iets met cijfers. Als een van de weinige rechtenstudenten wist ik bij mijn inschrijving al dat ik me daarin zou specialiseren." Wanneer ze twee jaar later gaat samenwonen, krijgt ze meteen geen studiefinanciering meer: "Ik vond het niet prettig om op mijn twintigste

 **Persoonsprofiel**


financieel afhankelijk te zijn en besloot om die studie er in ras tempo doorheen te jassen met daarnaast diverse bijbaantjes. Onder andere als bejaardenverzorgster; goed voor de sociale vaardigheden." Bles studeert af op haar tweeëntwintigste en stuurt sollicitatiebrieven naar de grote kantoren én naar RSM Niehe Lancée. "Ik hoopte eigenlijk dat het RSM Niehe Lancée zou worden, want de grote kantoren sloegen zich toen nog erg op de borst dat mensen daar tot negen uur 's avonds zaten óf tot de partner naar huis was. Dat sprak mij helemaal niet aan en RSM Niehe Lancée straalde toen al uit dat de balans tussen werk en privé belangrijk was. Ze boden dezelfde opleidings- en ontwikkelingsmogelijkheden als de grote kantoren. Daarnaast zou ik in een algemeen brede praktijk beginnen en niet als specialist. Dat leek mij belangrijk, want hoe kun je nou op je tweeëntwintigste al weten welke kant het opgaat?"

Leer je vak!

Bles krijgt razendsnel te horen dat ze mag beginnen bij PWC, maar bij RSM Niehe Lancée had ze pas één gesprek gehad en daar ging haar voorkeur naar uit. "Toen belde ik hen maar eens: 'hoe lang duurt bij jullie de procedure, want ik moet kiezen en ik wil liever bij jullie werken! Ik kon de volgende dag langskomen en had een onwijs leuk en heel informeel gesprek. Ik kon kiezen in welke vestiging ik wilde beginnen.'" Ze wordt assistent-belastingadviseur bij RSM Niehe

Lancée Haarlem. Het is hard werken: "Er wordt veel van je verwacht en je moet eerst vaktechnisch sterk worden, dan krijg je vanzelf overwicht door je bagage. Dat wil ik elke starter ook meegeven: leer eerst je vak, zorg dat je dat goed beheerst en haal daar al je kracht uit. Als je die bagage op orde hebt, kun je vaardigheden gaan ontwikkelen, maar investeer eerst in je kennis en kunde." Van Dijk vult aan: "Een gesprek met een klant is geen examen. Een klant stelt nooit een vraag die je in de studieboeken tegenkomt, hij wil dat je zijn probleem oplost. Vaak weet hij niet eens wat dat probleem is en ga je het eerst zelf onderzoeken en inventariseren. In de dagelijkse praktijk krijgen de jongere mensen hierin de begeleiding en ondersteuning van de ervaren medewerkers, maar daarentegen ook de vrijheid om hun eigen stijl hierin te ontwikkelen."

In Haarlem gaat het goed met Bles. "Ik werd echt gepakt door dat vak, ging het steeds beter beheersen en ontwikkelde me voorspoedig." Als ze vindt dat het kantoor meer moet doen aan het ontwikkelen van managementvaardigheden, start het bedrijf een intensieve managementtraining bij Nyenrode die Bles gaat volgen. Ze is nog niet eens klaar als de week voor haar huwelijk aan haar wordt gevraagd of ze de fiscale afdeling van de vestiging in Amsterdam wil gaan aansturen. "Terwijl ik de tafelschikking deed, moest ik erover nadenken. Maar dat is één van die gouden momenten in je carrière, dus natuurlijk deed ik het! Ineens moest ik heel andere vaardigheden aan de dag leggen. In Amsterdam kende niemand RSM Niehe Lancée, dus het was echt een pioniersfase en er werd een beroep gedaan op mijn commerciële en leidinggevende vaardigheden." Op 1 januari 2007 wordt Bles partner. "Toen ik binnenkwam, had ik niet gedacht dat ik ooit over de vaardigheden zou beschikken om zo'n proces met klanten en collega's goed te kunnen beheersen. Dat had ik nooit achter mezelf gezocht, maar ik zag hoe anderen zich ontwikkelden en ik wist dat ik dat ook zou kunnen."

Snel in het diepe

Volgens Bles kun je, net als zij gedaan heeft, het beste zo breed mogelijk beginnen: "Als je je eenmaal specialiseert, is het daarna heel moeilijk om in de algemene praktijk terug te komen." De mogelijkheid om breed te beginnen is wat de RSM-bedrijven onderscheidt van de Big Four. Van Dijk benadrukt: "Daar moet je je namelijk al heel snel specialiseren binnen de vakgebieden corporate finance, accountancy of fiscaal, terwijl je bij ons allround kunt worden. Uiteraard is er veel werk te doen om in de top van ons beroep mee te blijven draaien en de benodigde specialisten in huis te hebben. Dit is ons als RSM-Nederland kantoren gelukt en wij zijn klaar voor de toekomst." Bles: "Natuurlijk ligt het voor de hand om de makkelijkste weg te kiezen en bij een van de Big Four te solliciteren. Dat verwacht iedereen ook van je. Maar wat wil jij zelf? Een goede specialist worden óf een adviseur met klantcontact en voor jezelf uitzoeken

Cora van Dijk-Dikken

Positie Partner

Opleiding NIVRA

Woonplaats Zeist

Eerste baan Assistent accountant



Kan absoluut niet

Stilzitten

Mooiste man/vrouw

Mijn zoon en mijn dochter

Het beste geregeld in NL?

De sociale regelingen, zeker in vergelijking met Amerika

Rijdt in

Audi A4

Persoonlijke USP

Teamwork, integriteit

Favoriete film

Titanic

Uitspraak

Zonder fouten maken kun je niet leren

Grootste ergernis

Het ontlopen van verantwoordelijkheden, de kantjes eraf lopen

Grootste wens

Een mooi en gezond leven

Mooiste jeugdherinnering

De vakanties, van Texel tot Zwitserland

Meest veelbelovende bedrijf

Het samenwerkingsverband RSM Nederland

Stad

Utrecht

Muziek

Katie Melua

Restaurant

Italiaans, sushi, maar lekker thuis is ook prima

 **Persoonsprofiel**

Laura Bles-Temme

Positie Partner

Opleiding Rechten

Woonplaats Ouderkerk aan de Amstel

Eerste baan Assistent belastingadviseur



Uitspraak

Probeer jezelf steeds te verrassen met wat je eigenlijk kunt

Rijdt in

Een dolfinjngrijze Audi A4

Mooiste jeugdherinnering

Sinterklaasavond

Wie verdient er een lintje?

Mijn man, omdat hij twee dagen in de week thuis werkt en dan voor de kinderen zorgt

Gaat nooit van huis zonder?

Ik kan alles missen

Blijft het liefst uit de buurt van?

Grote blaffende honden

Grootste ergernis

Wachten

Grootste wens

Plezier blijven houden in het werk en mijn twee dochtertjes gezond zien opgroeien

Persoonlijke USP

Energiek en cliëntgericht

Mooiste vrouw

Mijn twee dochtertjes

(1/2 jaar en 2 jaar oud)

Het beste geregeld in NL?

Infrastructuur

Droomreis

Zuid-Afrika, Australië, Canada

Meest veelbelovende bedrijf

Het samenwerkingsverband RSM Nederland

wat er allemaal mogelijk is?" Volgens Van Dijk ben je bij de grote kantoren eerder een nummer: "Als je daar Philips mag controleren, zul je niet met de directie aan tafel komen." "Dan mag je blij zijn als je de financieel directeur eens een keer een mailtje mag sturen," vult Bles aan. Van Dijk vervolgt: "Bij ons ben jij gewoon degene die bij die klant over de vloer komt. Jij levert toegevoegde waarde voor je klanten en je wordt eerder in het diepe gegooid. Ondanks dat je veelal in teamverband werkt, krijgt een ieder al snel zijn of haar eigen verantwoordelijkheid." "En als assistent werk je gewoon samen met de partner, want er is bij ons niet zo'n hoge drempel. Je leert van iedereen," zegt Bles.

“RSM combineert de voordelen van schaalgrootte met het plezier en de vrijheid van een middelgroot kantoor.”

Cora van Dijk-den Dikken

Blijven ontwikkelen

Bij sollicitaties letten Van Dijk en Bles vooral op hoe je overkomt. "Iedereen moet het vak nog leren," zegt Van Dijk nuchter. "Afgestudeerden zijn allemaal afgestudeerd, daar ben je dus niet onderscheidend in. Dat vergeten mensen wel eens," zegt Bles. Van Dijk vindt dat je een gedreven persoonlijkheid moet zijn en Bles vult aan: "Het gaat om uitstraling: geloof ik je, ben je door het vak geboeid en weet je wat werken is? Als je je dat vak eigen wilt maken, moet je daar wel voor werken." "Voor de accountancy komen daar nog wat andere eigenschappen en vaardigheden bij, zoals analytisch vermogen en hoofdvan bijzaken kunnen onderscheiden. Je werkt met klanten, dus de menselijke factor moet duidelijk aanwezig zijn," zegt Van Dijk. Een afknapper vindt Bles sollicitanten die geen moeite hebben genomen om zich in de organisatie te verdiepen: "Ik weet best dat je kunt kiezen, maar als je niet eens weet of een organisatie één of tien vestigingen heeft, sta je wel met 1-0 achter. Ik wil graag iemand aannemen, maar het is jóuw carrière en jóuw toekomst, dus doe daar wel je best voor." Wie bij een van de RSM-organisaties begint, is niet klaar met leren. Accountants hebben sowieso een permanente educatieverplichting en ook de fiscalisten moeten zich blijven ontwikkelen. Bles: "We investeren tijd en geld in vaktechnische opleidingen. Maar wij richten ons ook op de meer persoonlijke vaardigheden, zoals time management, coachend leiderschap en



adviesvaardigheden middels een POP (Persoonlijk Ontwikkelplan). Je kunt aangeven waar je behoefte aan hebt en dan gaan wij een passende training voor je zoeken."

“Hoe kun je nou op je tweeëntwintigste al weten welke kant het opgaat?”

Laura Bles-Temme

De mensen zijn het belangrijkste item binnen het kantoor, benadrukken beide partners. De balans werk/privé is dan ook belangrijk. Van Dijk: "Er is inmiddels veel veranderd. Lange dagen maken is niet altijd doorslaggevend voor een goede carrière." Bles: "Als je zoveel uren werkt op een dag, hoe efficiënt ben je dan nog? Het gaat bij ons om het resultaat." Lekker in je vel zitten is een voorwaarde voor goed functioneren. Van Dijk: "Dat betekent dat de partner er altijd is als je wilt praten en voor ons als partner betekent dat dat wij ook goed in ons vel moeten zitten. Als ik hier zelf half uitgeblust achter mijn bureau zit, geef ik

Kerngegevens

Branche

Financieel zakelijke dienstverlening

Aantal vestigingen in Nederland

10 kantoren verspreid over Noord-Holland, Utrecht, Brabant en Limburg.

Medewerkers in Nederland

400

Verhouding man/vrouw

60% man - 40% vrouw

Gemiddelde leeftijd

34,5 jaar

Instromers per jaar

Academici: ongeveer 20

Hbo'ers: 35 - 40

Aantal stageplaatsen

25 verspreid over de diverse vestigingen

Functies voor young professionals

Per vestiging zijn er diverse interessante functies voor Young Professionals; kijk voor recente vacatures op onze website.

Internationale mogelijkheden

Ja, internationale opdrachten komen binnen via RSM International.

Jaarsalaris

Marktconform

Extra's

Goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden waaronder een pensioenregeling, resultaatafhankelijke bonus en goede studiefaciliteiten.

Leaseauto

Ja, afhankelijk van functie.

Dresscode

Zakelijk, representatief, passend bij de opdracht / afspraak.

Website

www.rsmnederland.nl

Contactgegevens

RSM Niehe Lancée
Afdeling Personeelszaken
Postbus 5037
2000 CA HAARLEM
023-5300400
gbrandenburg@rsmniehelancee.nl

RSM Kooij + Partners
Afdeling Personeelszaken
Postbus 14046
3508 SB UTRECHT
030-2317344
mhuizer@rsmkooijenpartners.nl

RSM Wehrens, Mennen & de Vries
Afdeling Personeelszaken
Postbus 1536
6201 BM MAASTRICHT
043-3639050
hhaan@rsm-wmv.nl

Profiel

Kernactiviteiten

RSM Nederland is een samenwerking van drie zelfstandige accountants- en advieskantoren. Zo kunnen wij onze cliënten landelijk bedienen met accountancy, belasting-, juridisch en financieel advies.

Doorgroei mogelijkheden

In gesprekken met je (direct) leidinggevende bespreek je hoe je functioneert, waar je interesses liggen, wat je kernkwaliteiten zijn en hoe deze het beste ingezet kunnen worden. Door on-the-job-training, studie en ontwikkeling op persoonlijk vlak, zul je uitgroeien tot een volwaardig financieel adviseur. Daarna kun je doorgroeien tot senior medewerker of partner.

Opleidingsmogelijkheden

Wij bieden je volop mogelijkheden om je persoonlijke ontwikkeling een impuls te geven en verder te groeien als financieel professional middels interne en externe opleidingen zoals Nivra Nyenrode voor de registeraccountants en de opleiding van de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs voor de fiscalisten.

Coaching/begeleiding

De dagelijkse begeleiding en ondersteuning krijg je van de ervaren medewerkers in jouw team. Daarnaast heb je regelmatig contact met je leidinggevende partner.

Profiel medewerkers

Je beschikt over uitstekende communicatieve vaardigheden, een teamgeest en een gezonde werkhouding. Daarnaast ben je op zoek naar een no-nonsense organisatie met dito collega's.

Sollicitatieprocedure

Sollicitaties ontvangen wij bij voorkeur per e-mail. Een eerste selectie vindt plaats op basis van de brief en het cv. Wanneer dit voldoende aansluit bij het profiel van de vacature, volgt een oriënterend gesprek. Indien beide partijen het gesprek positief ervaren, volgt een tweede gesprek waarin zo mogelijk de arbeidsvoorwaarden worden besproken. Wij streven ernaar om de procedure zo kort mogelijk te houden.

Opleidingsrichting en niveau

HBO Accountancy, Bedrijfseconomie, Fiscale Economie.
WO Accountancy, Bedrijfseconomie, Fiscale Economie, Fiscaal Recht.



het verkeerde voorbeeld. Dan wil niemand ooit meer partner worden."

Sterke punten benutten

De samenwerking tussen de drie kantoren is anderhalf jaar geleden ontstaan. "Er staat veel te gebeuren in de accountancy en om goed en efficiënt op die wijzigingen te kunnen inspelen moet je groter zijn," vertelt Van Dijk. "We zochten naar een samenwerkingsverband van drie zelfstandige kantoren met een meer landelijke dekking. De samenwerking die we nu hebben, met RSM Niehe Lancée en RSM Wehrens, Mennen Et de Vries, volgt de A2 van Maastricht, via Utrecht, tot Amsterdam. Belangrijke criteria waren kwaliteit en bedrijfscultuur. Het behoud van zelfstandigheid staat voorop, en we benadrukken en benutten elkaars sterke punten. We hebben bijvoorbeeld een gezamenlijke tak corporate finance alsmede een discipline Risk Management Et Assurance. In de toekomst kunnen we ons tevens richten op grote, landelijke opdrachten. De drie kantoren zijn allen lid van het internationale netwerk RSM-International. Als we internationale klanten bedienen, kunnen we terugvallen op een buitenlands accountantskantoor en daarbij verrichten wij veel werk voor buitenlandse bedrijven met vestigingen in Nederland. Er zijn congressen in het buitenland alsmede uitwisselingsmogelijkheden met andere RSM-International kantoren. RSM combineert de voordelen van schaalgrootte met het plezier en de vrijheid van een middelgroot kantoor." ✖