



## SRA-Kantoor Rietveld De Ruiter en ruimtevaartbedrijf ISE

### Twee klanten ineen

SRA-Kantoor Rietveld De Ruiter is gespecialiseerd in de advisering van buitenlandse bedrijven en werknemers die naar Nederland komen. Fiscaal econoom Helmer Kamphuis is één van de partners van het kantoor. Z'n gesprekspartner is Peter Gambon, directeur van ISE, International Space Engineering. "Het kantoor van Helmer doet heel veel voor ons", vertelt directeur Gambon. "Loonbelasting, de jaarrekening, salarisadministratie, maar ook de fiscale

begeleiding van onze buitenlandse werknemers. Denk bij voorbeeld aan de 30% regeling, of tewerkstellingsvergunningen. Verder helpen ze ons bij het opzetten van een internationale structuur." Fiscalist Kamphuis maakt het verhaal af. "En niet alleen ISE is een klant van ons, maar de persoon Peter Gambon is dat net zo goed. Het één vloeit logisch voort uit het ander."

### Een belangrijk advies

Helmer Kamphuis legt uit. "Wij hebben Peter geholpen bij de management buy-out die het begin was van het huidige ISE. Wij kenden de situatie goed door onze werkzaamheden voor Peters toenmalige organisatie. Toen er een stortvloed van

internationale fusies op het bedrijf afkwam, hebben wij hem geadviseerd om te verzelfstandigen. Want als je niet uitkijkt ben je ineens een heel klein radertje in een hele grote organisatie en dat is niets voor Peter. Daarvoor ken ik hem te goed als iemand die zelf de beslissingen wil nemen. Die hele buy-out operatie heb ik toen samen met een collega afgehandeld." Peter Gambon: "Van statutair directeur, dus in feite werknemer, naar directeur en enig aandeelhouder." Helmer Kamphuis: "En sinds de buy-out zit de groei er goed in bij ISE, met nu zo'n 85 medewerkers uit alle windstreken en vestigingen in Zweden, Frankrijk en Italië."

### Cijfers of mensen

Kamphuis vervolgt z'n verhaal. "Eigenlijk laat deze case precies zien hoe wij bij Rietveld De Ruiter tegen het vak aankijken en hoe we willen werken. Op een heel persoonlijke basis. Dus niet alleen kijken naar de cijfers, maar ook naar de mensen, zoals Peter Gambon. In m'n enthousiasme leek het af en toe wel of ik met m'n eigen buy-out bezig was, in plaats met die van Peter. En zo betrokken hoor je als SRA-Adviseur eigenlijk ook te zijn, vind ik."

### Garantie voor kwaliteit

"Wat het SRA voor mij betekent?" Helmer Kamphuis aarzelt geen moment. "Dat is enerzijds dat persoonlijke waar ik het net over had en anderzijds de zeer professionele aanpak. Het hele back-office verhaal, alles is even goed verzorgd. Wij maken bijvoorbeeld veel gebruik van de speciale werkprogramma's en checklists die het SRA heeft ontwikkeld voor de meest uiteenlopende zaken. Heel efficiënt en

een garantie voor kwaliteit. Bovendien hou je daardoor meer tijd over voor waar het uiteindelijk om gaat. Actief meedenken met je klant!"

"Een naderende koerswijziging is vaak aanleiding tot verzelfstandiging."

