



**ASSISTANT MANAGER
MANAGER
SENIOR MANAGER**

PWC CORPORATE TAX BU ROTTERDAM



December 2011

ORGANISATIE PROFIEL - ALGEMEEN

PWC NEDERLAND

PricewaterhouseCoopers Nederland is een zelfstandig onderdeel van een wereldwijd netwerk met 163.000 collega's in 151 landen. In Nederland werken ruim 4.900 professionals met elkaar samen vanuit 12 kantoren. Vanuit de adviesgebieden Assurance (accountancy), Tax & HRS en Advisory wordt de gehele markt bediend. Specifieke branchekennis is gebundeld in marktsegmenten en industry sectoren.

De corporate ambitie van PwC Nederland is om een vooraanstaande rol te spelen op het gebied van zakelijke dienstverlening in Nederland door middel van het aanbieden van een breed pakket aan geïntegreerde professionele diensten, gericht op zowel beursgenoteerde ondernemingen als de niet-beursgenoteerde ondernemingen en het not-for-profit segment. PwC Nederland wil zich onderscheiden door een combinatie van:

- geïntegreerde 'state-of-the-art' kennis en expertise
- grote industry-kennis
- een vooruitstrevend human capital-beleid
- 'state-of-the-art' technologie
- goed ontwikkeld kennismanagement
- 'leading the debate'

PwC heeft een gedragscode opgesteld. Deze is gebaseerd op de waarden 'Excellence', 'Teamwork' en 'Leadership' en luidt als volgt:

- “Wij doen wat wij beloven en leveren meer toegevoegde waarde dan van ons wordt verwacht. Wij bereiken excellence door innovatie, kennisontwikkeling en scherpste.”
- “De beste oplossingen komen voort uit samenwerking met collega's en cliënten. Effectief teamwork vraagt om sterke onderlinge relaties, respect en uitwisseling met elkaar.”
- “Toonaangevend ten aanzien van cliënten, toonaangevend ten aanzien van mensen en de beste ideeën voortbrengend. Leiderschap wordt op ons vakgebied gekenmerkt door moed, het hebben van een visie die anderen inspireert en motiveert en door persoonlijke integriteit.”

Ieder adviesgebied (Assurance, Tax & HRS en Advisory, ook wel 'lines of service' genaamd) heeft een eigen board. Daarnaast heeft PwC Nederland een Raad van Bestuur. Vanuit een acquisitie perspectief hebben sommige marktsegmenten en industries een verantwoordelijke partner die over de lines of service heen een commerciële eindverantwoordelijkheid heeft zodat de klant uiteindelijk optimaal bediend wordt.

TAX

PwC heeft een toonaangevende positie als het gaat om belastingadvies. In Nederland zijn zo'n 1000 belastingadviseurs actief die voor een breed scala aan klanten werken met allen hun eigen dynamiek. PwC heeft een uitgekiend en uitgestrekt internationaal netwerk.



Wereldwijd houden PwC tax specialisten elkaar op de hoogte over nieuwe ontwikkelingen, regelgeving en inzichten.

PwC Tax is georganiseerd langs verschillende marktsegmenten en industry sectoren. Dwars door die marktsegmenten heen wordt, afhankelijk van de grootte en de specifieke behoefte, geadviseerd op specialismen als bijvoorbeeld Mergers & Acquisitions en Transfer Pricing.

BUSINESS UNIT CORPORATE TAX ROTTERDAM

Het kantoor van PwC in Rotterdam is een full service kantoor en behoort, met Amsterdam, tot de grootste kantoren van Nederland. Een gemengde praktijk met een stevige verankering in de stad, maar met professionals die over de hele wereld werken. In de Rotterdamse Corporate Tax Business Unit werken 105 fiscalisten, waarvan 16 partners en 89 adviseurs op verschillende niveaus.

Een gedeelte van de adviseurs werkt 'Dutch based'. Dit houdt dat zij werken voor organisaties die hun voornaamste vestiging in Nederland hebben. Hier worden de volgende marktteams onderscheiden:

- MidTier (SmallCaps, overig beursgenoteerd en Portfolio Companies). Binnen de Midtier worden de volgende Industries geïdentificeerd: Consumer & Industrial Products & Services (CIPS), Technology, Information & Communication, Entertainment & Media (TICE), Financial Services (FS) en Energy, Utilities & Mining (EU&M).
- Private Equity
- Private Companies (familie bedrijven en regionale ondernemingen)
- Public Sector (overheids- en semioverheid instellingen en ondernemingen)

Daarnaast werken een groot aantal adviseurs in de zgn. 'referred in' praktijk. Dit houdt in dat zij internationale klanten bedienen. Zij werken in teams die regionaal georganiseerd zijn (US, UK, Duitsland, Azië, Nordic, Midden Oosten/India/Turkije, Midden/ Zuid Amerika, CEE, Zuid-Afrika).

De verschillende specialismen, marktteams en internationale teams zijn intern op een logische wijze geclusterd. Daartoe benoemde partners fungeren als clusterleider. Belangrijke taken van deze clusterleiders zijn Human Resources en Management Development.

De Corporate Tax Business Unit van PwC in Rotterdam ziet veel kansen in de markt en wil haar positie nog verder versterken. Er is een ambitieus strategisch plan opgesteld met de doelstelling in de komende jaren 35% groei te realiseren. Deze groei zal over de gehele breedte van de BU vormgegeven gaan worden.

Om hiervoor de verschillende teams te versterken is PwC Rotterdam op zoek naar adviseurs op het niveau van Assistant Manager, Manager en Senior Manager.



POSITIE

DOEL VAN DE FUNCTIE

Hoogstaande en fiscale advisering van een groot, internationaal klantenbestand. Aansturen van een eigen team van medewerkers en bewaking van kwaliteit, voortgang en winstgevendheid van cliëntopdrachten. Vanuit de organisatie van de klant kijken waar functies en risico's liggen en op grond daarvan mogelijkheden tot verbetering en business development bepalen. Initiëren van commerciële en inhoudelijke uitbouw van het team en de Business Unit. De Corporate Tax Business Unit Rotterdam en haar cliënten portefeuille grondig leren kennen om vervolgens een ontwikkeling door te maken naar de rol op het volgende niveau om uiteindelijk partner te worden.

VERANTWOORDELIJKHEDEN

De adviseur op het niveau Assistant Manager, Manager en Senior Manager:

- Stuurt advieswerkzaamheden voor cliënten aan, delegeert, ziet toe op de uitvoering, en controleert de voortgang en het eindresultaat op zijn of haar niveau.
- Geeft leiding aan een groep van minimaal 1 tot 4 medewerkers (afhankelijk van het niveau van de adviseur).
- Is medeverantwoordelijk voor een evenwichtige teamopbouw en doorstroom.
- Is medeverantwoordelijk voor het day-to-day management (op zijn of haar niveau).
- Is mede aanspreekpunt voor de cliënt en de belastingdienst.
- Bouwt (vanaf niveau Manager) aan een eigen cliëntenportefeuille, onder verantwoordelijkheid van de Senior Manager, Director of Partner.
- Is vernieuwend bezig en probeert marktkansen te benutten. Doet aan cross-selling.
- Draagt bij aan de vaktechnische ontwikkeling van het team.
- Bouwt aan een intern en extern netwerk.
- Bewaakt de voortgang van zijn of haar persoonlijk ontwikkelplan.
- Levert een bijdrage aan het business plan van de Business Unit (vanaf niveau Senior Manager).
- Is medebeoordelaar van leden van het team (vanaf niveau Senior Manager).

INTERVIEW DIEDERIK VAN DOMMELEN, PARTNER EN BUSINESS UNIT LEIDER CORPORATE TAX ROTTERDAM & RENATE DE LANGE, PARTNER VERANTWOORDELIJK VOOR RECRUITMENT BINNEN ROTTERDAM:

Diederik: 'PwC onderscheidt zich door marktleiderschap, boegbeelden en winstgevendheid. Wij willen onbetwist marktleider zijn en investeren fors in kennis en expertise. De beste mensen in huis betekent ook de mooiste cliënten portefeuille. Zo zijn er collega's die hun adviseurspraktijk bij PwC combineren met een hoogleraarschap. Deze 'boegbeelden' trekken weer gerenommeerde bedrijven aan als cliënten en geven een positieve impuls aan onze adviespraktijk. Binnen de big 4 staan we erg sterk, ook qua winstgevendheid.'

Renate: 'PwC is een internationale firm, maar kan binnen Nederland nog haar eigen visie bepalen. Wij maken zelf de partner keuzes en bepalen onze eigen strategie. Het Rotterdamse kantoor heeft een zeer sterke band met de lokale ondernemers. Diederik is lid van het Economic Development Board Rotterdam. Het EDBR adviseer Burgemeester & Wethouders van Rotterdam over de ontwikkeling van de stad. Daar zijn we natuurlijk trots

op. Ik zit bijvoorbeeld regelmatig aan de keukentafel met de aandeelhouder van een Rotterdamse scheepswerf. Die Rotterdamse mentaliteit is erg leuk. Die zie je zeker terug bij ons op kantoor. Vaagheid wordt vermeden. Er is weinig gedoe. Nuchter, direct en gericht op actie en resultaat. Mensen durven vernieuwende en tegendraadse oplossingen te bedenken. Aan de andere kant zijn we een zeer internationaal kantoor. Zo hebben we een zeer bloeiende en 'sexy' M&A praktijk. Bovendien zijn er continue een aantal Rotterdamse medewerkers aan de slag in bijvoorbeeld New York, London of Rio. Eigenlijk willen we elke doorgroeiende manager een dergelijke buitenland kans geven.'

Diederik: 'PwC is meer de 'relatie fiscalist' dan de 'transactie fiscalist'. Wij zijn niet zo agressief. We zijn er van overtuigd dat het onze cliënten helpt als wij een goede werkrelatie met de fiscus onderhouden. We durven wel controversiële standpunten in te nemen. Open en transparant. Niet op het randje, maar ook niet te veilig. Onze klanten waarderen dit.'

'Wij hebben veel aandacht voor doorgroeimogelijkheden van onze talenten. Het Rotterdamse kantoor heeft een zeer goed track record in managerial talent. Er vindt een goede doorgroei naar partner niveau plaats. Zelfs de gehele huidige Raad van Bestuur van PwC bestaat nu uit collega's uit Rotterdam! In de landelijke Tax Board daaronder zitten 2 mensen uit Rotterdam. Veel leadership posities bij PwC worden gevuld uit de Rotterdamse vijver.'

Renate: 'Onze arbeidsvoorwaarden zijn uitstekend. PwC hanteert een flexibele salaris systematiek met als doel prestatiegericht te belonen, bijzonder talent extra te waarderen en de doorstroom te bevorderen. We stellen ons flexibel op. Zolang je je wensen maar duidelijk en goed met je collega's en leidinggevendenden overlegt, is veel mogelijk. Wil je thuiswerken, of liever vanuit een ander PwC kantoor, dan is dat bespreekbaar. Het is mogelijk om in deeltijd te werken, of om het aantal uur dat je per week werkt tijdelijk of permanent te veranderen. Bovendien is het mogelijk om je werktijden flexibel in te delen, bijvoorbeeld om files te vermijden of om je kinderen naar school te brengen. Dit kan ook op partner niveau. Ik werk zelf 4,5 dag.'

Diederik: 'We zien in Rotterdam zeer veel groei potentieel in onze markten. Daartoe hebben we een heldere en ambitieuze groei visie geformuleerd. We zoeken goede mensen met een stevige basis in de fiscaliteit. Zowel vaktechnenuten als ondernemers met business genererend vermogen. Creatieve geesten met een open blikveld. Geen mensen die doordraaien in comfort zones, maar mensen die innovatief denken, nieuwe kansen zien en oppakken.'

Renate: 'We willen kritisch naar onszelf zijn. De people survey die we ieder jaar inzetten, houdt ons als leiding een goede spiegel voor. We acteren hier ook op. Zo kwam bijvoorbeeld uit de people survey van vorig jaar dat men van mening was dat informatie niet altijd effectief gedeeld wordt over de lines of service. Daarnaast vindt men dat wij als management de interne mobiliteit van medewerkers nog beter kunnen stimuleren. We zijn nu hard aan het werk om op beide punten verbetering tot stand te brengen.'

LOOPBAANOPENINGEN

De Rotterdamse Corporate Tax Business Unit wil graag loopbaanopeningen creëren en heeft concrete vacatures in de meeste marktsegmenten, specialismen en internationale teams binnen de organisatie. Aan de hand van een kort interview met de relevante clusterleider zullen ze hieronder beschreven worden. Voor vacante senior manager posities zal concrete ervaring in een marktsegment, specialisme of land meer relevant zijn.



ENERGY, BRAM FABER

Bram: 'Voor de Tax line of service zit de Energy Practice in zijn geheel in Rotterdam. We maken deel uit van de Industry Group Energy. Onze klanten zitten in de Energie (de grote upstream olie en gas bedrijven: bijvoorbeeld Shell, BHP Billiton en Gazprom), Utilities (gas-, water-, lichtbedrijven, maar ook afvalenergie) en de hele nieuwe bloedgroep van duurzame energie. Voorbeelden hiervan zijn Nuon, Vitens, Waternet, Van Ganzewinkel) en Mining. Met name in de Energy hoek doen we veel internationaal werk voor internationale olie en gas bedrijven. We hebben - overigens net als onze concurrenten - een relatief compacte energy club van 12 man. Wij zijn echter wel het verst in het vormgeven van een dedicated energy club. We creëren daardoor echt focus. Dit geeft ons een voorsprong. We benaderen daarnaast de markt proactief in gecombineerde teams uit de verschillende lines of services. We zien de komende jaren veel groei mogelijkheden in onze Rusland praktijk, onder oil suppliers (toeleveranciers als bijvoorbeeld Fugro en Dockwise), grote bedrijven die een eigen energy plant opzetten (bijvoorbeeld Akzo) en natuurlijk in de duurzame energie. We hebben een super team en zeer diverse klanten en werkzaamheden. Bij ons vind je echt een combinatie van 'down to earth' werkzaamheden (in de bouwkeet bij een boer aan tafel die een windmolen parkje aanlegt) en werk voor de grote internationale bedrijven. Voor nieuwe collega's is ervaring in de energie een pre.'

US DESK, MARTIJN VAN KESSEL

Martijn: 'Wij werken veelal 'referred in'. Amerikaanse multinationals adviseren die in Europa actief zijn of willen worden. Nederland is historisch gezien een goede locatie voor bijvoorbeeld logistieke activiteiten. Wij kunnen deze bedrijven echt van a tot z fiscaal adviseren. Door onze duidelijke focus op de US begrijpen we meer van Amerikaanse wetgeving, de mensen en de cultuur. We kunnen Amerikaanse bedrijven daardoor echt beter van dienst zijn. Voorbeelden van klanten zijn Nike, Office Depot, Mars, Activision en de Nielsen Company.'

'Er zijn een aantal aspecten die het werken voor de US Desk interessant maken: collega's binnen onze desk schakelen zelf al relatief snel zelfstandig met klanten. Men vindt het uitdagend om voor grote 'sexy' bedrijven te werken. Daarnaast zijn Amerikanen praktisch en transparant. Ze zijn blij of ongelukkig, houden je altijd scherp. We streven er verder naar om alle collega's die dit willen voor een bepaalde periode (variërend van 9 maanden tot zo'n drie jaar) uit te zenden naar New York. De kennis en het netwerk dat je daar ontwikkeld helpen, terug in Nederland, enorm. Maar het is natuurlijk ook ontzettend leuk om een paar jaar in NY te wonen en werken. Specifieke US ervaring helpt natuurlijk, maar we kunnen het je hier ook leren.'

MIDTIER, UK, BRAZILIË, DUITSLAND, ZUID AFRIKA, MARCEL JAKOBSSEN.

Marcel: 'Nederland was in de jaren '80 zeer in trek als vestigingsland. Hierdoor is onze 'referred in' kennis enorm. Nu is er veel concurrentie van andere landen. Door de kennis die we echter door de jaren heen ontwikkeld hebben, vervult Nederland binnen PwC Global een brugfunctie naar Europa voor klanten uit alle delen van de wereld en adviseert deze over al hun fiscale aangelegenheden. We kunnen dit o.a. waar maken omdat PwC actief is in 153 landen. In deze internationale praktijk werken we voor de grote, toonaangevende klanten. Mijn collega George de Soeten is een autoriteit in dit deel van onze business.'



‘Onder dit cluster vallen ook onze activiteiten in het MidTier segment (SmallCaps en portfolio companies). Hier ben ik zelf verantwoordelijk voor. Dit zijn de grote Nederlandse hoofdkantoren die vaak een internationale footprint hebben (bijvoorbeeld Gamma, Dockwise, maar ook Ikea). In MidTier zien we veel groeimogelijkheden. Dit komt o.a. doordat wij in dit segment, vergeleken met de andere Big 3, nog wat minder markt aandeel hebben. We hebben de ambitie om hier grote stappen te gaan maken. Dit is vak- en relatie technisch een interessant segment. Deze organisaties hebben schaal maar vaak geen eigen fiscalisten dus je spreekt direct met de top. Om hier te komen werken is ervaring in het MidTier segment een pre, maar niet absoluut noodzakelijk.’

MERGERS & ACQUISITIONS, REMKO FRANSEN

Remko: ‘Wij doen de fiscale begeleiding van fusies & overnames. Dit werkt bestaat voor 30% uit due diligence activiteiten. Het betreft hier dan vooral de vraag of er fiscale lijken in de kast zitten voordat er over een transactie onderhandeld kan worden. 70% van onze werkzaamheden heeft te maken met het fiscaal structureren van een transactie. Dit is maatwerk en enorm leuk. Door de factor tijd is er voorafgaand aan een transactie altijd druk. Wij zijn constant bezig om op basis van eigenlijk te weinig informatie en te weinig tijd de precies goede oplossing te zoeken. Je moet dan durven doorpakken. Beslissingen nemen die om zeer veel geld kunnen gaan. Maar zonder dat je een weekje hebt om het eens te laten bezinken. Combinatie van puzzelen en bewust gokken. Er zijn fiscalisten die dat echt heel leuk vinden. Je moet een goede antenne ontwikkelen voor waar het mis kan gaan.’

‘Onze markt heeft twee jaar platgelegen. We zien nu dat men bezig is met een inhaalslag en nieuw enthousiasme. Grote corporates en private equity huizen roeren zich weer. Ik ben zelf twee jaar geleden van Deloitte overgestapt naar PwC. Ik was echt Andersen en voelde me onvoldoende meer thuis bij Deloitte. Overigens zie je dat Deloitte en PwC de grote tax spelers in M&A land zijn (samen zo’n 90% van de markt). We hebben een goed en leuk team. We zijn direct en leggen de lat hoog. Ervaring in M&A is bij ons een pre.’

PRIVATE COMPANIES, PUBLIC SECTOR, RENATE DE LANGE

Renate: ‘Ik werk met mijn team voor de zogenaamde Private Companies. Family owned bedrijven, veelal zeer internationaal. Voorbeelden van klanten zijn: Hollandia, Kotug, Van der Vorm bouw, maar ook Marlies Dekkers. Binnen ons Private Companies team hebben we naast de generieke praktijk met name een focus op Transport&Logistiek, Private Wealth, Real Estate en Agri. Wij praten vaak direct met de CFO en/of eigenaren. We werken veel in samenwerking met onze Audit-collega’s. Als adviseur binnen Private Companies kun je daarom vaak echt een business doorgronden. Je ziet het hele brede spectrum en moet je goed inleven in de belangen, behoeften en emoties van de aandeelhouder. Wij zijn echte netwerkers en proberen vanuit onze focus onze netwerken steeds verder te verstevigen. Onze collega Joop Kluit is verantwoordelijk voor de Public Sector. Hij werkt met zijn team voor woningcorporaties, onderwijs- en zorginstellingen en openbaar vervoer. Affiniteit met not-for-profit is absoluut een voorkeur.’

PERSOONLIJK PROFIEL

FUNCTIE-EISEN, ERVARING EN COMPETENTIES

Opleiding en ervaring

- Afgeronde academische studie Fiscaal Recht of Fiscale Economie;
- Tenminste 6 jaar werkervaring in de (inter-)nationale fiscale advies- of advocaten praktijk;
- Vaktechnisch zeer sterk en/of meer ondernemend. In staat de kwaliteit van de advisering en klantgerichtheid te bewaken en door te groeien naar, dan wel de verantwoordelijkheid te nemen in grote adviesopdrachten.

Relevante competenties

- Motiverende en coachende kwaliteiten: neemt verantwoordelijkheid en inspireert zijn/haar medewerkers. Draagt bij aan de vaktechnische en professionele ontwikkeling van het team;
- Cliëntgerichtheid: onderzoeken van wensen en behoeften van de cliënt en hierop anticiperen; hoge prioriteit geven aan servicebereidheid en klanttevredenheid. In staat om commerciële kansen te herkennen en te benutten;
- Drive en initiatief: streven naar succes. Kansen signaleren en ernaar handelen: liever uit zichzelf beginnen dan passief afwachten;
- Strategisch inzicht en creativiteit: bundelt mensen en middelen om doelen te bereiken. Innovatief denken. Nieuwe kansen zien en oppakken;
- Plannen en organiseren: organiseert het eigen werk (of het werk van anderen) effectief door het formuleren van doelstellingen en het plannen van activiteiten. Prioriteiten bepalen, benodigde tijd, acties en middelen aangeven. Delegeert, controleert en organiseert op een democratische, consulterende wijze;
- Overwicht / overtuigingskracht: anderen overtuigen van een bepaald standpunt en instemming verkrijgen door gebruik te maken van de juiste argumenten en methode.
- Samenwerken: collegialiteit tonen. Een actieve bijdrage leveren aan een gezamenlijk resultaat of probleemoplossing, ook wanneer de samenwerking een onderwerp betreft dat niet direct van persoonlijk belang is. Kijkt verder dan zijn of haar eigen verantwoordelijkheid en die van de eigen afdeling;
- Resultaatverantwoordelijkheid: verantwoordelijkheid nemen voor het resultaat. Actief gericht op het behalen van resultaten en doelstellingen en bereidheid tonen om in te grijpen bij tegenvallende resultaten;
- Ambitie: Gedrag vertonen dat erop gericht is succes te boeken. Zichzelf ontwikkelen om succes te bereiken. De lat hoog leggen.

ARBEIDSVOORWAARDEN

Uitstekende primaire, secundaire en tertiaire arbeidsvoorwaarden.

SAMENGEVAT: WAAROM AANTREKKELIJKE LOOPBAANSTAP?

Succesvolle, toonaangevende corporate tax business unit van één van de big 4. Zelfstandige rol als fiscalist (geen verlengstuk van de accountant). Ambitieuw, maar ook Rotterdamse non-nonsense en van deze tijd. Gewoon leuke collega's. Uitstekende mogelijkheden om door te groeien. Partners bepalen zelf koers. Door de kwaliteit van de partners mooie klanten in alle marktsegmenten. Eredivisie in vaktechniek én commercie. Mogelijkheid tot uitzending naar het buitenland. Zorgvuldig Management Development beleid.

MEER INFORMATIE

Joris van Lommel

035 646 0343 / 06 438 800 59

joris.van.lommel@careeropeners.nl

Rainier Beelen

035 646 0343 / 06 502 610 84

rainier.beelen@careeropeners.nl

