

CFO BIJ ANDRÉ RIEU

RA speelt eerste viool

Hoe belandt een ervaren registeraccountant als cfo bij de Limburgse vioolentertainer André Rieu? En wat doet hij daar eigenlijk inhoudelijk? Roel van Veggel, de enige RA die zich behalve cfo ook tour director mag noemen, legt het uit.

TEKST TOM NIEROP | BEELD MARJA BROUWER, G. RAMAEKERS



De beginvraag is natuurlijk: waar heeft André Rieu een cfo voor nodig? Het antwoord is waarschijnlijk voor velen een *eye opener*: Rieu is één van Nederlands grootste exportproducten en runt een omvangrijk en wereldwijd bedrijf. De kernactiviteiten daarvan zijn concerten, cd's, en zogenoemde 'specials', vertelt Roel van Veggel. "Bij dat laatste gaat het om dvd's en tv-programma's voor televisiestations over de hele wereld. Van de USA tot Japan en van Nederland tot Australië. We produceren er minimaal twee per jaar." Een paar cijfers: circa 120 concerten per jaar in uiteenlopende oorden als Duitsland, Zwitserland, Oostenrijk, Frankrijk, België, Nederland, Japan, Korea, Australië en de Verenigde Staten. En een totale cd-verkoop van inmiddels ruim 25

miljoen exemplaren. Met de grijs van iemand die weet dat hij zijn gesprekspartner gaat verbazen toont Van Veggel een site van best verkochte dvd's in Australië: Rieu blijkt daar op dat moment met zeventien dvd's in de nationale dvd top 20 te staan. Verbazingwekkend inderdaad, voor wie de bezigheden van Rieu niet altijd even intensief heeft gevolgd. Dat de violistentertainer 130 vaste medewerkers op de rol heeft staan en een jaarlijkse omzet noteert van ruim dertig miljoen euro, wekt daarna nog nauwelijks verwondering.

DOORGROEI

Toen Van Veggel (46) in 2001 werd gepolst voor een internationale functie als *chief financial officer* bij 'een middel-

grote onderneming', had hij als controlerend accountant gewerkt bij (de voorlopers van) PricewaterhouseCoopers en als financiële man bij de dochterbedrijven van zowel Nederland en België van het Zwitserse horlogeconglomeraat Swatch. Toen hij hoorde dat met 'de onderneming' André Rieu werd bedoeld, was zijn eerste reactie "moet ik soms zijn viool gaan dragen?". Maar als geboren en getogen Venloënaar was hij toch geïnteresseerd in wat zijn collega-Limburger te bieden had. "Het klikte meteen." Kern van zijn taak was het in verantwoorde banen leiden van de doorgroei van een klein naar middelgroot tot groot bedrijf. "Er was behoefte aan een controlerfunctie. Er moeten in dit bedrijf allerlei beslissingen worden genomen, over tours en andere grote investeringen, met vaak



'Eigenlijk moest er een hele financiële structuur opnieuw worden opgezet.'

grote financiële implicaties. Daarvoor was financiële managementinformatie nodig." De cfo vervulde een sleutelfunctie in de professionalisering van een bedrijf waarin - zoals bij zovele snelgroeiende ondernemingen - de financiële functie geen gelijke tred had gehouden met de groei van de activiteiten. "Eigenlijk moest er een hele financiële structuur opnieuw worden opgezet, met als belangrijkste aandachtspunten de financieringsbehoefte, rentabiliteitsvragen bij de diverse activiteiten, fiscaliteit, en ook verzekeringen. Er was echt een professionaliseringsinhaalslag nodig."

ALLES ZELF

Tijdens zijn enthousiaste uitleg benadrukt Van Veggel bij herhaling het "compleet unieke" van de onderneming. Behalve in de aard van de activiteiten zit

hem dat in het feit dat het bedrijf alles zelf *in house* doet. Het hoofdkwartier van Rieu's imperium in Maastricht omvat naast het hoofdkantoor eigen studio's en werkplaatsen voor de productie van allerlei toneelattributen, van beelden-groepen en fonteinen tot kleding. De professionele standplaats van Van Veggel lag sinds juli 2006 echter ver buiten de heuvelachtige provincie: samen met een rechterhand en ondersteunend medewerker zetelt hij ten tijde van het interview op de 26ste verdieping van het New Yorkse Chrysler Building.

Vanwaar New York?

Van Veggel: "Als internationaal bedrijf hebben we te maken met allerlei fiscale aspecten. Hier gaat dat behalve om federale belastingen ook om *state tax* en *local tax*.

Je hebt te maken met btw, vennootschapsbelasting en ook loonbelasting, waarbij dat soms ook nog per staat verschilt. Het is goed daar dicht bovenop te zitten. Verder is de VS een grote markt en die willen we verder uitbouwen. Bovendien is New York niet alleen het centrum van de financiële wereld, maar ook van de entertainmentindustrie, samen met Los Angeles."

In de VS doet Rieu - Van Veggel spreekt consequent van "André" - nu jaarlijks ongeveer veertig concerten. Van Veggel is daar gaandeweg steeds nauwer bij betrokken geraakt. Zijn visitekaartje vermeldt de waarschijnlijk unieke functieomschrijving '*cfo & concert tour director*'.

Die combinatie is wat hem betreft het meest kenmerkende van zijn functie. ■



‘Zoals bij veel snel-groeiende bedrijven had de financiële functie geen gelijke tred gehouden met de groei.’

“Ik draag dus twee petten, maar dat zijn wel wezenlijke aspecten van de onderneming. Driekwart van de omzet - dat is iets anders dan de winst uiteraard - komt uit het touren. Ik onderhandel over de contracten met tv-stations, zalen, platenmaatschappij etc. In vele landen, waaronder de USA, werken we niet met een promotor maar doen we alles zelf. Zo hebben we hier alleen al drie eigen bussen voor de tours. We touren met ongeveer honderd mensen: muzikanten, *stage crew*, licht, geluid etc. Bij de World Stadium Tour die nu wordt voorbereid gaan drie- à vierhonderd mensen mee.”

RISICOMANAGEMENT

In totaal telt Van Veggels financiële afdeling zes mensen. Dat betekent dat flexibiliteit is vereist. “De ene dag zit je hier postzegels te plakken, de volgende ben je bezig met het nemen van substantiële investeringsbeslissingen.”

Een van de essentiële aandachtsgebieden is risicomanagement, vervolgt hij. “Zoals bij elk bedrijf. Een wezenlijk aspect daarbij is interne communicatie. De wereld is zo dynamisch, een probleem in Tokio kan voor een optreden hier grote gevolgen hebben. Stel dat de vogelpest in Duitsland uitbreekt, dan kun je daar je concerten op een laag pitje zetten. Of neem 9/11, na die tijd zaten mensen een tijdje niet graag in grote arena’s.”

Levert uw RA-achtergrond in deze functie iets op?

“Ach, hoeveel procent gebruik je van een achtergrond? Misschien is mijn ondernemersachtergrond - ik kom uit een onder-

nemersgezin - wel belangrijker. Maar het is zeker een groot voordeel geweest dat ik in mijn tijd bij PwC bij heel veel bedrijven in de keuken heb mogen kijken.”

Bent u zelf een fan?

“Toen ik hier begon niet echt, maar voor mij als Limburger was André altijd al wel ‘een van ons’. Ik ben sindsdien enorm gaan respecteren wat hij doet en hoe hij het doet. André heeft een hele firma opgebouwd. Als je een concert bijwoont weet je niet wat je ziet.”

‘BIJNA FAILLIET’

Een paar jaar geleden meldden sommige media dat Rieu bijna failliet zou zijn.

Destijds is er niet uitgebreid gereageerd, maar hoe zat dat eigenlijk?

Van Veggel, met een gezicht alsof hij zojuist een bedorven mossel heeft doorslikt: “Dat was NRC Handelsblad, de ‘kwaliteitskrant’. Het artikel hing aan elkaar van fouten en verkeerde interpretaties. Euro’s en guldens werden door elkaar gehaald, de schulden dubbel geconsolideerd, de journalist kon niet eens een jaarrekening lezen. Kern was dat André een voorschot had gekregen van Universal, voor een aantal cd’s. De journalist had dat geïnterpreteerd als een schuld. We hebben het er toen intern wel over gehad, ik was hier net binnen, maar verder niks gedaan. Uiteindelijk hebben we er weinig last van gehad, want de bank zei meteen ‘wij weten hoe het zit’.”

Het is in zo’n geval toch altijd beter om opening van zaken te geven?

“Ach dat heeft niet zoveel zin. We zijn bovendien geen beursgenoteerd bedrijf.

Maar natuurlijk moesten we wel leveranciers en medewerkers op de hoogte stellen.”

Wat is het belangrijkste verschil tussen de Europese en Amerikaanse manier van zakendoen?

“Het belangrijkste is dat Europeanen willen werken aan langetermijnrelaties. Amerikanen kijken meer naar de korte termijn, naar met wie ze op dat moment toevallig goede zaken kunnen doen.”

CHINA

De professionalisering van de André Rieu Group - waar het aanvankelijk allemaal om begon - is nu wel zo’n beetje voltooid. En ook de zaken in de VS staan aardig op de rails. Sinds kort bivakkeert Van Veggel daarom weer op het Maastrichtse hoofdkantoor, waar hij de laatste twee jaar slechts eens in de vier à zes weken een weekje naartoe ging.

Voltooid is de internationale expansie echter nog allerminst, want er staan nog wat veroveringen op stapel. Zo wil Rieu de komende tijd bijvoorbeeld Zuid-Afrika en Latijns-Amerika verkennen, vertelt Van Veggel. “Daar ben ik ook bij betrokken.”

En natuurlijk de buzzmarkt van nu, China?

“Nee, naar China wil André niet, zolang het communistisch is. Pas als mensen met hun hart willen komen, ook omdat ze zich dat kunnen permitteren, wil hij het. Maar dat is een kwestie van tijd dus. Het product en de doelstelling van de onderneming: klassieke muziek voor een zo breed mogelijk publiek, is universeel.”

Heeft u nog een motto voor anderen?

“Heb plezier in je werk.” □