

## Henk Glissenaar: accountant én adviseur voor het MKB



### DE JUBILARIS

# ‘GLISSENAAR ACCOUNTANTS IS EEN ONDERNEMERSHUIS’

*Glissenaar Accountants zorgt net als andere accountantskantoren voor jaarrekeningen, belastingaangiftes en (loon) administratie. Het eigenzinnige kantoor onderscheidt zich echter door een sterk adviserende rol richting ondernemers. ‘Deze uitdagende tijd vraagt om samenwerking. Tussen de mensen op ons kantoor, met externe specialisten én met de klant. Naar elkaar luisteren, van elkaar leren en samen doelen stellen om resultaten te behalen, daar gaat het om.’*



Aan het begin van jubileumjaar 2015 waarin Glissenaar Accountants vijftig jaar bestaat, wordt Henk Glissenaar opgeschrikt door een droevig bericht. Zijn vader, Henk Glissenaar sr. en oprichter van het accountantskantoor voor MKB-ondernemers, overlijdt op 82-jarige leeftijd. ‘Het werpt een schaduw over ons jubileum, maar tegelijkertijd zorgt het voor nog meer reflectie op de afgelopen vijftig jaar’, aldus Henk Glissenaar. ‘Als jochie van een jaar of twaalf zat ik bij mijn vader aan zijn bureau jaarrekeningen te maken. Dat vond ik prachtig en ik verdiende er een zakcentje mee. Mijn vader heeft het DNA bepaald van ons kantoor en de basis gelegd voor wie ik nu ben. Daar ben ik hem zeer dankbaar voor.’

### PROFESSIONALISERING

Glissenaar stapt in 1997 definitief in het bedrijf van zijn vader en wordt een jaar later, op zijn 27e, partner van Glissenaar Accountants. ‘Mijn vader had behoefte aan een frisse wind, ik op mijn beurt leunde op zijn senioriteit. We hebben nog vijf jaar heel plezierig samengewerkt, totdat hij op zijn 70e definitief met pensioen ging.’ Glissenaar jr. kiest voor een professionaliseringsslag. ‘Het kantoor is veranderd, want de tijden zijn veranderd. Ik voelde me zeer kwetsbaar met vijf werknemers en heb uitgebreid naar vijftien medewerkers. We hebben tot driemaal toe het pand verbouwd. Veel verder groeien is niet mijn doel. Met de organisatie die er nu staat en alle verzamelde kennis en ervaring die wij samen in huis hebben, richt ik mij tegenwoordig bovenal op MKB-ondernemers die vooruit geholpen willen worden. Ik herken veel in hen, omdat ik zelf naast accountant en adviseur ook ambitieus ondernemer ben. Dat maakt dat ik in contacten met klanten de spijker vaak snel op zijn kop sla.’

De groei van het bedrijf naar een professioneel accountantskantoor voor het MKB heeft gezorgd voor veel kennis in huis, die door middel van cursussen en opleidingen zorgvuldig up-to-date wordt gehouden. Ook draagt het kantoor allerhande kwaliteitskeurmerken en is lid geworden van SRA, een



samenwerkingsverband van accountantskantoren. ‘Je mag het wel de eredisie noemen. Er zijn circa 380 kantoren aangesloten, die allemaal aan een entreetoets hebben voldaan.’

### EIGENWIJS

De dienstverlening van Glissenaar Accountants is een tikkeltje eigenwijs. ‘Natuurlijk verzorgen wij voor iedere ondernemer een stukje geschiedschrijving in de vorm van jaarcijfers en belastingaangiftes. Dat hoort bij ons vak. Veel liever kijk ik echter met mijn klanten naar het nu en naar de toekomst. Wat wil de ondernemer zelf bereiken en waar wil hij heen met zijn bedrijf? Wij zijn niet alleen accountant, maar vooral ook adviseur. Glissenaar Accountants presenteert zichzelf als een ondernemershuis: wij zijn er voor de ondernemer. Je mag altijd langskomen voor koffie en een goed gesprek.’

Aan de grote houten tafel op het kantoor van Henk Glissenaar wordt lief en leed met ondernemers gedeeld. Er zijn grote successen te vieren of mooie bedrijfsovernames te bekronen, maar er vloeit ook weleens een traantje. ‘Ondernemers kunnen wakker liggen van financiële zorgen of hebben persoonlijke problemen. Allemaal zaken die van invloed zijn op je bedrijf en die hier dus ook op tafel komen. Trouwe klanten begeleiden wij van de wieg tot het graf en we staan naast hen tijdens alle fases in een mensenleven.’

### JAARPLAN

Glissenaar vindt het heel belangrijk om samen met zijn klanten doelen te stellen. ‘Wij maken indien gewenst voor iedere ondernemer een jaarplan,

waarin precies staat beschreven wat we in het jaar gaan doen en ook wat dat gaat kosten. Wij factureren overigens al vijftien jaar gespecificeerd. We spreken af wanneer we met jaarcijfers komen. Wanneer presenteren we de kwartaalcijfers? Wat zijn de verwachtingen van de ondernemer, wat wil hij bereiken en hoe kunnen wij hem daarbij helpen? Daarom plannen we óók in wanneer we elkaar weer zien. Wanneer drinken we even koffie om bij te praten en te bekijken wat er speelt? Iedere klant heeft andere ambities, dus ieder jaarplan is maatwerk. We bekijken per klant waaraan behoefte is en komen ook zelf met ideeën, bijvoorbeeld op basis van actualiteiten of nieuwe wetgeving. Een goede accountant werkt proactief. Hij analyseert niet achteraf je cijfers, maar kijkt vooruit en helpt je sturen richting je doelen.’ Als Glissenaar ergens trots op is in zijn jubileumjaar, is het dit: ‘Ik merk steeds vaker dat er een markt is voor dat waarin wij geloven: sámen voor de beste resultaten gaan.’



Bekijk hier wat  
Glissenaar  
Accountants  
succesvol maakt!

**Glissenaar Accountants**  
Nieuwe Vaart 2  
3451 AJ VLEUTEN  
T 030 - 677 16 16  
info@glissenaar.nl  
www.glissenaar.nl

Check: [www.glissenaar.nl/over-glissenaar/onze-filosofie/](http://www.glissenaar.nl/over-glissenaar/onze-filosofie/)