



» Henk Glissenaar

Glissenaar Accountants helpt ondernemers al meer dan 50 jaar vooruit

‘We richten ons op ondernemers die groei en ontwikkeling vooropstellen.’

Een snel veranderende economie trekt ondernemers met groei-ambitie. ‘Kijk om je heen,’ zegt Henk Glissenaar, eigenaar van Glissenaar Accountants. ‘Utrecht, Vleuten, De Meern, Leidsche Rijn: het bruist hier van de energie. In sneltreinvaart verrijzen nieuwe woonwijken, ontstaat een nieuwe infrastructuur en vestigen zich nieuwe ondernemingen.’ En die ondernemingen hebben steeds meer behoefte aan een deskundige partner voor actueel fiscaal, financieel en bedrijfskundig advies. ‘Die partner wil ik graag zijn.’

vijf medewerkers.’ Maar al doende leer je, weet Henk inmiddels uit ervaring.

Wat hij vooral van zijn vader heeft geleerd, is om bij zichzelf te blijven. Henk: ‘Hij bedoelde daarmee dat je vanuit een missie moet ondernemen, vanuit een ‘belief’ dat écht uit jezelf komt. Daar moet je voor gaan en daar moet je aan vasthouden.’ Voor Glissenaar Accountants zijn groei en ontwikkeling belangrijke waarden, vertelt Henk. ‘Als accountant wil ik andere ondernemers die dezelfde doelen nastreven graag helpen bij het realiseren van hun ambities.’ En hij weet waar hij over praat: ‘Ik heb inmiddels twintig jaar ervaring als ondernemer, heb zelf een kantoor overgenomen en ik ken de regio, ik weet wat hier speelt.’

‘Ik wil graag de CFO zijn voor ambitieuze ondernemers in de regio Utrecht’

Ruwe diamant

Onder leiding van Henk junior groeide Glissenaar Accountants uit tot een gerenommeerd accountantskantoor met vijftien medewerkers. Toch hecht Henk meer waarde aan kwaliteit dan aan kwantiteit. ‘Ik geloof niet zo in aantallen. Ik denk dat vooral kwalitatieve groei het verschil kan maken.’ Hij wijst op het logo van Glissenaar Accountants, een boogschutter. ‘Hij richt zijn pijl omhoog, net als wij. Ik zie een onderneming als een slijpsteen, een ruwe diamant die je elk jaar steeds beter maakt. Veranderen is daarbij noodzakelijk en van alle tijden. Juist als het goed gaat met je bedrijf moet je blijven ontwikkelen.’

Van Accountant naar CFO

Ook in de accountancybranche staan de ontwikkelingen niet stil. De traditionele rol van de accountant die aan het eind van het jaar de jaarrekening opmaakt, is steeds meer aan het verdwijnen, vertelt Henk. ‘In vergelijking met pakweg vijf jaar geleden zijn we veel meer real-time bezig. Dankzij de techniek kunnen we tegenwoordig live met onze klanten meekijken in hun boekhouding. Daardoor zijn we in staat met zee mee te denken en ze te adviseren. Aan het begin van het jaar bepalen we de doelstellingen (financieel en niet financieel). Deze

doelstellingen monitoren wij en maken ons in staat real-time het verschil te maken.’ Als accountant neemt hij zo steeds vaker de rol van CFO (Chief Financial Officer) op zich. ‘Maandelijks of ieder kwartaal gaan we met de klant om tafel en spreken we de actualiteit met elkaar door. Hoe gaat het met het bedrijf? Hoe verhouden de ontwikkelingen zich tot de begroting? Worden de doelen behaald? Wat zijn de nieuwste mogelijkheden en kansen? Wat is er veranderd in de wet- en regelgeving? Dat soort vragen passeren de revue.’

Die veranderende rol maakt zijn werk alleen maar leuker, vindt Henk. ‘Als CFO ben je veel meer betrokken bij de klant. Je staat veel meer als partners naast elkaar.’ Anno 2017 is samenwerken als accountant ontzettend belangrijk, stelt hij. Niet alleen met professionals zoals fiscalisten, notarissen en juristen, maar vooral ook met de klant zelf. ‘Zo’n actieve rol kost natuurlijk tijd én geld, dus dat moet je als ondernemer ook wel echt willen. Maar door regelmatig even samen met je accountant de actualiteit door te nemen, kun je verrassingen, onnodige kosten en zelfs schade voorkomen. En laten we wel wezen; waar ondernemingen groeien, worden de risico’s en belangen groter. Dat vereist gewoon meer begeleiding.’

Ambitie en dromen

Die actieve rol als begeleider wil Henk de komende jaren graag verder uitbouwen. ‘Ik wil voor nog meer ambitieuze ondernemers in de regio Utrecht een sterke partner zijn. Ondernemers die groei en ontwikkeling vooropstellen nodig ik dan ook van harte uit voor een kop koffie bij mij op kantoor. Of liever nog kom ik een keer bij hen langs op de zaak. Ik maak graag kennis met hun bedrijf, hun ambitie en hun dromen!’



Glissenaar Accountants

Nieuwe vaart 2
3451 AJ Vleuten
030 677 16 16
info@glissenaar.nl
www.glissenaar.nl