

# GROEI EN ONTWIKKELING

Glissenaar Accountants helpt klanten met het uitbouwen van hun onderneming

**Henk Glissenaar**



Interview

Tekst: Stefan Forsten | Fotografie: Menno Ringnalda

Bedrijven laten groeien en ontwikkelen. Ergens beginnen, een doel stellen en daar naartoe werken. Als accountant houdt Henk Glissenaar zich natuurlijk bezig met de cijfers, maar zijn échte passie ligt bij het helpen van andere ondernemers om te bouwen aan hun bedrijf. Hij gebruikt daarbij niet alleen de kennis van zijn vakgebied, maar ook de ervaring van zijn eigen groei.

'Ik doe dit werk nu 22 jaar,' vertelt Henk Glissenaar. 'Ik heb al best veel klanten gehad die ik vanaf het begin heb mogen begeleiden en die hun bedrijf na tien of vijftien jaar verkochten. Die ondernemers krijgen dan een hele klap geld, waarmee ze direct financieel onafhankelijk zijn. Dat ik daar ook mijn steentje aan heb mogen bijdragen vind ik best wel bijzonder. Het is een heel dankbare rol als accountant. Met mijn kennis kan ik mensen helpen om doelen te stellen voor het ontwikkelen van hun bedrijf. Als ik ze vervolgens ook kan helpen om die doelen te bereiken, dan motiveert mij dat enorm. Ik weet dan: daar werken we naartoe. Dat vind ik echt leuk.'

#### EIGENZINNIGE VISIE

Henk heeft duidelijk voor ogen hoe hij zijn klanten wil bedienen. De dienstverlening gaat volgens hem verder dan alleen de

boeken. 'In het begin dacht ik: accountant? Dat is toch saai en saai. Hoe kan ik me daar nou in onderscheiden? Maar door gesprekken met andere ondernemers werd ik geïnspireerd. Hoe die groeien en visie hebben, dat is fantastisch. Dat wakkerde bij mij wel een vuurtje aan. Ik dacht: wij kunnen veel meer betekenen voor die ondernemers. Dat heeft er wel voor gezorgd dat ik de bescheiden rol van accountant los heb gelaten en me nu meer naast de ondernemer plaats.'

'Ik dacht: wij kunnen veel meer betekenen voor die ondernemers'

#### BOUWEN AAN BEDRIJVEN

'Met onze invalshoek hebben we een ondernemer die wil groeien echt iets te bieden. We hebben ervaring met cijfers. Op basis daarvan kan je voorspellingen doen: wanneer kan je investeren? Kan er een personeelslid bij? Moet je leasen of juist kopen? En hoe pak je dit aan? Daar helpen wij ondernemers bij. We voeren wat dat betreft best veel strategische gesprekken. Verder helpen we in de financiering van die plannen. We kennen vanuit ons vak ook de minder voor de hand liggende mogelijkheden. Denk aan hybride financiering waarbij ook leveranciers, investeerders of familieleden helpen in de financiering. Los daarvan hebben we goede contacten met banken. In de financiering helpt goed cijferwerk en dat is natuurlijk onze basis.'

#### NAAST DE BOEKHOUDER

Ook persoonlijke groei bij de klanten van Glissenaar Accountants krijgt de aandacht. 'We werken veel voor bedrijven met een eigen boekhouder. Daar heb je een heel andere dienstverlening voor dan voor klanten die hun hele boekhouding uitbesteden. Boekhouders waar we mee samenwerken willen graag bijleren,

merken wij. Dat kan natuurlijk met een cursus, maar wij vinden het zelf altijd leuker wanneer er voor begeleiding wordt gekozen. We noemen dat de CFO-functie. Als Chief Financial Officer zitten wij dan regelmatig aan tafel met de boekhouders van onze klanten. We adviseren en ondersteunen hen en zijn nauw betrokken bij hun werk. Eigenlijk leiden we ze een beetje op, door alle lessen en ervaringen uit onze eigen dagelijkse praktijk met ze te delen.'

#### EIGEN GROEI

Glissenaar Accountants bestaat inmiddels bijna 55 jaar. Vader Glissenaar startte in 1965 zijn kantoor in Haarzuilens en verhuisde even later naar het pand waar Glissenaar Accountants nog steeds gevestigd is. Van de originele staat van het kantoor is weinig meer te zien. 'Er is hier heel wat verbouwd inderdaad', lacht Henk. 'Ik denk dat we hier wel zes verbouwingen hebben gehad. Alleen mijn vader heeft er al drie gedaan. Eerst was hij alleen en had hij een kantoor, waar nu de entree is. Toen er personeelsleden bij kwamen, werd er uitgebouwd naar achter en later kwam er een verdieping bovenop. Sinds de jaren negentig, toen ik bij het bedrijf kwam, heb ik die trend doorgezet met nog eens drie aanpassingen. Grappig eigenlijk dat je zo je eigen ervaring met groei kan delen met andere ondernemers.'

#### SCAN EN HERKEN

De laatste ontwikkeling binnen het kantoor is het gebruik van de software Scan en Herken, waarbij digitale facturen automatisch worden ingelezen. 'Nou ja, eigenlijk gebruiken we het al drie jaar, dus zo nieuw is het niet', relativeert Henk. 'Maar sinds dit jaar zetten we het echt bedrijfsbreed in. Het is de nieuwe standaard. Je merkt alleen dat sommige ondernemers de voordelen nog niet zien, of toch liever bij hun eigen gewoontes blijven. We investeren nu actief in het informeren van al onze klanten. Het grootste voordeel van de tool is dat alle partijen altijd beschikken over actuele cijfers. Waardevolle informatie dus, zeker als je wilt groeien.'



**GLISSENAAR**  
ACCOUNTANTS

#### Glissenaar Accountants

Nieuwe Vaart 2  
3451 AJ VLEUTEN  
030 6771616  
ga@glissenaar.nl  
www.glissenaar.nl