

Antoinette Dijkhuizen (CEO 4you accountancy):

# 'Ik geloof in de kracht van kleine kantoren'

**ANNEMARIE OORD**

Het is een relatief jong kantoor in het Westland waar Antoinette Dijkhuizen RA aan het roer staat. Ze startte haar '4you accountancy' eind 2010. Ondanks het feit dat haar kantoor zich in die tijd voorspoedig ontwikkelde, mocht het tempo waarin dat gebeurde van haar nog wel wat omhoog. 'Dat is toch de ondernemer die in me zit. Ik heb in de afgelopen jaren moeten groeien tegen de stroom in. Het mooie daarvan? Je krijgt er wel enorme spierballen van!' De CEO van 4you accountancy is - ondanks haar rustige uitstraling - een dame met pit. Ervan overtuigd dat kleine kantoren enorm krachtig kunnen zijn, mits zij het op de juiste manier aanpakken.

Antoinette Dijkhuizen werkte voorheen bij twee Big Four-kantoren. 'Ik heb daar veel kennis en ervaring opgedaan, maar ik heb er ook met overtuiging afscheid van genomen. De afstand tot de klant werd mij daar veel te groot. Ik wil accountant zijn in een omgeving waarin ik mij goed voel. Dat is dus mijn eigen kantoor geworden, met een groep uitstekende mensen om me heen. Wij gaan collectief voor de *happy* ondernemer. Een ondernemer is happy, wanneer hij weet hoe hij ervoor staat en wanneer hij zijn dromen realiseert. Dankzij de beschikbare techniek is het beslist geen rocket science om dat te kunnen faciliteren.'

**Waar staat jouw kantoor over vijf jaar?**

'Ik hoop dat wij dan een groter speelveld hebben dan nu. Groter, juist door klein te blijven, al klinkt dat paradoxaal. Ik zeg: kijk eens heel goed naar wat er buiten gebeurt in ondernemend Nederland; daar ontlenen wij ons bestaansrecht aan! Ik zie dan twee belangrijke ontwikkelingen. Ten eerste de explosieve groei van het aantal startende kleine ondernemingen. Ten tweede: gedragsverandering; mensen krijgen steeds meer jeuk van hautain gedrag, ze willen nuchterheid, no-nonsense, voeten in de klei, doe maar normaal. De ondernemer zit niet meer te wachten op een accountant die hem wel even belerend komt vertellen hoe hij het moet doen. Dat zijn ontwikkelingen, sentimenten, waar je op in moet spelen bij de

verdere ontwikkeling van je kantoor. Wij willen daarnaast nadrukkelijk mee met de innovatieve oplossingen die er in de markt zijn. Wat dat betreft sta ik vooraan in de rij! Wij gebruiken alleen cloudoplossingen. Mijn meetlat daarbij? Het moet gebruiksvriendelijk zijn én betaalbaar. Ik gebruik ICT om heel dicht bij mijn klant te staan. Wij bieden de ondernemer online realtime stuurinformatie aan waar hij 24/7 bij kan.'

**Wat is jouw visie op de accountancybranche over vijf jaar?**

'De hiervoor geschetste verandering 'van buiten naar binnen' gaat nog meer doorwerken. Daarom geloof ik ook in de toenemende kracht van kleine kantoren. De klant krijgt steeds meer behoefte aan een vertrouwde, deskundige professional binnen handbereik, bij wie hij zijn vragen kan neerleggen. Een klein kantoor kan daar prima in voorzien. Wel ben ik realistisch: veel kleine kantoren vinden het moeilijk om innovaties te volgen en vaktechnisch op niveau te blijven. Daar heb ik iets voor bedacht; een samenwerkingsmodel voor kleine accountantskantoren, in de vorm van een coöperatie. Daar treden we deze maand ook mee naar buiten. De afzonderlijke leden van de coöperatie hebben hun eigen klantenportefeuille en dat blijft ook zo. De coöperatie gaat hen onder meer helpen met marketing en sales. Ons kantoor heeft een

*Het zou mij niet verbazen wanneer het kantorenlandschap over vijf jaar met veel meer kleine kantoren is ingekleurd.*

AFM-vergunning die ook ter beschikking staat voor de aangesloten leden. Doordat je je kunt positioneren met die vergunning, krijg je als klein kantoor een ander speelveld in je regio. En kun je die nieuwe controleklant ineens wél bedienen. Dat doet wat met je uitstraling. Kortom, we bieden hiermee een auditpraktijk, een centrale backoffice en we kunnen innovaties en capaciteit op deze manier met elkaar delen. Het zou mij niet verbazen wanneer het accountantskantorenlandschap over vijf jaar met beduidend meer kleine kantoren is ingekleurd.'

**Uit wat voor nest kom je zelf; heeft dat je manier van leidinggeven beïnvloed?**

'De gezinssituatie waarin ik ben opgegroeid raakt wel degelijk mijn manier van leidinggeven en onze focus. Ik kom uit een gezin van vijf kinderen, waar ik de oudste was. Mijn vader had een eigen tuinbouwbedrijf, maar was beslist geen ondernemer. Dat leverde stress en financiële problemen op, waar ik op (veel te) jonge leeftijd mee werd geconfronteerd. Maar dat heeft me wel gemaakt tot wie ik nu ben. Ik kan het daardoor gewoon ruiken aan een ondernemer als er wat loos is; ik zie het gewoon. In die tijd van mijn vaders bedrijf heb ik ook ervaren hoe ontzettend belangrijk het is om een goede adviseur naast je te hebben zitten. Als mijn vader toen zo'n adviseur had gehad, had hij zijn bedrijf heel anders kunnen aansturen. Dit maakt dat ik een heel sterke intrinsieke motivatie heb om ondernemers zo goed mogelijk bij te staan. Ik wil het goede voor mijn klant. Daarom zit ik ook kort op de bal. Wat zie ik gebeuren, waar kan ik waarde toevoegen? Als ik stagiaires binnenhaal, zijn dat ook HEAO'ers BE, geen accountancystudenten.'

Dat licht Dijkhuizen even toe: 'De HEAO'ers leren op hun opleiding van alles over businessplannen, bedrijfseconomische analyses en hoe ze de administratie efficiënt moeten doen. Dat wordt niet behandeld bij de opleidingen accountancy. Daar heb ik dus niets aan.'

**Geen droom over CEO bij een ander bedrijf**

Er zullen vast CEO's zijn die nog weleens dromen over de invulling van hun CEO-rol bij een totaal ander bedrijf. Antoinette Dijkhuizen doet dat op dit moment niet. Ze gaat ervoor. De energie en het plezier die ze haalt uit haar klantcontacten, het werk en haar medewerkers zorgen ervoor dat zij voorlopig meer dan genoeg andere dromen en ambities heeft, die dichterbij liggen. De term CEO staat daarmee voor Dijkhuizen niet alleen voor Chief Executive Officer, maar ook voor Chief Engagement Officer. AV

*Annemarie Oord, eindred. AV.*

