

Erwin Draaijer (30), cliëntadviseur MKB, GIBO Groep Zwolle

# “Ik adviseer klanten zelfstandig vanuit een helicopterview.”

Hij kende ‘ze’ alleen van naam, omdat een toenmalige collega vanuit een big four-kantoor de overstap naar GIBO Groep had gemaakt. Erwin Draaijer maakte voor het eerst echt kennis met de organisatie bij de verkoop van de BV van een klant. De potentiële koper was klant bij GIBO Groep en daar vonden de besprekingen plaats. Over de eerste indruk zegt Erwin: “Ik dacht meteen: dit is een leuk en enthousiast bedrijf.” Nog geen half jaar later kon hij er zelf aan de slag.

Erwin Draaijer uit Oldebroek werkt inmiddels bijna drie jaar als cliëntadviseur bij GIBO Groep in Zwolle. Erwin: “Ik heb zeven jaar gewerkt bij een big four-kantoor. Ik had er stage gelopen en na mijn opleiding kon ik daar aan de slag. Ik heb er veel geleerd en zeker ook met veel plezier gewerkt. Toen kwam ik toevallig in contact met een medewerker van GIBO Groep in Zwolle. Hij vertelde me meer over de organisatie. Dat sprak me erg aan. Dit beeld werd bevestigd in gesprekken die ik had met de leidinggevende van het kantoor. Ik voelde me direct op mijn gemak.”

## Helicopterview

Het grote verschil tussen de vorige en huidige werkkring is de manier van werken. “Alle disciplines bij mijn vorige werkgever waren strak gescheiden: elke afdeling hield zich maar met één bepaald onderdeel bezig. Het is op deze wijze moeilijker om te adviseren vanuit het totaalbeeld. En dat is juist waar een MKB-ondernemer behoefte aan heeft. Bij GIBO Groep ben ik als generalist betrokken bij alle facetten van de onderneming van de klant: de verschillende aangiften, de administratie en jaarrekening plus de fiscale vraagstukken die er spelen. Meestal kun je de klant zelf begeleiden en adviseren vanuit je helicopterview. Als het gecompliceerde vraagstukken zijn, dan kan ik terugvallen op een specialist, hetzij een fiscalist, een jurist of een bedrijfskundig adviseur.”

## Boeiende klanten

“Wat het werk extra boeiend maakt, is de samenwerking met ons adviesbureau MKB Adviseurs en de collega’s die gespecialiseerd zijn in het adviseren en begeleiden van franchise- en supermarktformules”, vervolgt

Erwin. “Onlangs heb ik bijvoorbeeld een overdracht van vader op zoon begeleid. De vader wilde de zoon de kans geven om in te groeien in het management, maar zelf wel inspraak houden in het bedrijf. Samen met een MKB Adviseur en een fiscalist hebben we een structuur neergezet die beide partijen tot tevredenheid heeft gestemd.”

## “Ik zie mezelf hier wel oud worden”

Het contact met de klant, de vrijheid om je eigen werkzaamheden in te delen en het allround-advieswerk zijn voor Erwin belangrijke ‘satisfiers’ van het werken bij GIBO Groep. “Maar ook de collegialiteit en de sfeer op het kantoor zorgen ervoor dat ik iedere dag met veel plezier naar mijn werk ga. Er heerst hier geen negen tot vijfmentaliteit; als het móet, werken we langer door, maar je wordt niet gedwongen om langer door te werken. De balans tussen werk en privé is bij GIBO Groep uitstekend. Verder stelt GIBO Groep concrete eisen aan medewerkers. Terecht. Maar je bepaalt zelf hoe je je doelstellingen wilt halen en bij dat alles staan je collega’s altijd voor je klaar. De manier waarop het vak hier wordt uitgeoefend, geeft mij veel voldoening. Ik zie mezelf hier wel oud worden.”

## Kennismaken met GIBO Groep?

Ben jij een adviseur of ervaren assistent accountant en wil je werken bij GIBO Groep als (beginnend) cliëntadviseur? Kijk dan op [www.investeerinjzelf.nu](http://www.investeerinjzelf.nu). We leggen jouw wensen graag naast onze mogelijkheden en kijken of er een uitdagende plek voor je is op een van onze vestigingen.



\* volgens onderzoeksbureau Blauw Research in opdracht van Incompany 100