

Sportief kantoor dat houdt van uitdagingen

Tekst: Ellis Emeis-Bloembergen



FRANK ROUBOS

Na werktijd een potje padellen met collega's, of als bedrijventeam deelnemen aan een voetbal- of tenniscompetitie. Bij accountants- en advieskantoor Hoek en Blok treffen de collega's elkaar ook regelmatig na werktijd. "Dat versterkt de onderlinge band en maakt het werk leuker."

Wie de website bezoekt, ziet direct dat Hoek en Blok een sportief kantoor is. Veel collega's staan afgebeeld met een bal, hockeystick of tennisracket. Sporten doen de Hoek en Blok-ers ook graag samen. Het kantoor schrijft zich in voor bijna elk lokaal bedrijventoernooi – van voetbal, tennis tot volleybal. Jaarlijks wordt er meegedaan aan de marathon van Rotterdam. Maar dat is nog niet alles. Vorig jaar waagden collega's zich aan de Mud Masters Obstacle, een hardloopparcours met hindernissen door modder en water. Dit jaar volgt de Harbour Run. Dat betekent tien kilometer hardlopen door de Rotterdamse haven met verschillende obstakels. "Het is heel leuk om met elkaar iets anders te doen dan alleen werken", vindt de 38-jarige Frank Roubos, die werkzaam is als AA-accountant. "Dat versterkt de onderlinge band enorm."

Naast deze sportevenementen dagen de Hoek en Blok-ers elkaar ook doordeweeks regelmatig uit. Na werktijd kunnen de medewerkers van de beide vestigingen elke dag terecht op een nabijgelegen padelbaan. "Het is geen vast clubje dat daarvan gebruikmaakt. Iedereen die zin heeft, kan aanhaken. En dat gebeurt ook", aldus Roubos.

SAMEN SPARREN

Bijna vijftien jaar werkt Roubos bij Hoek en Blok, dat meer dan 160 medewerkers telt en twee vestigingen heeft, in Sliedrecht en Barendrecht. Na zijn hbo-bedrijfseconomie tipte een vriend hem om bij het accountantskantoor te gaan werken. Dat beviel zo goed, dat Roubos nooit meer wegging. Ook de bewuste vriend werkt er nog steeds.

"Het accountancyvak sprak me direct aan omdat je verschillende klanten ondersteunt. In 2010 begon ik met een post-hbo-opleiding tot AA-accountant en ik haalde mijn titel in 2018. Dat was best pittig, mede omdat ik in 2011 voor de eerste keer vader werd en vaak 's avonds moest studeren." Toch haalde Roubos alles zonder enige studievertraging. Dat is volgens hem te danken aan het feit dat hij steeds samen met een groepje collega's in de collegebanken zat van opleidingsinstituut Markus Verbeek Praehop. "Het was prettig dat niet alleen te hoeven doen. Je kunt nog eens samen sparren over de theoretische stof."

"TECHNOLOGIE VORMT EEN BELANGRIJKE PIJLER VAN ONZE STRATEGIE"

ONTWIKKELEN NAAR BEHOEFTE

Ook intern volgde Roubos de nodige opleidingen en cursussen. "Er is een standaard opleidingsontwikkelingstraject waarin iedereen meeloopt. Als je er zelf behoefte aan hebt kun je je – afhankelijk van je capaciteiten – verder ontwikkelen. Als team bedienen we een brede groep klanten. Het varieert van zzp'ers tot middelgrote mkb-klanten. De ene keer is het een bouwbedrijf, de volgende keer een kapperszaak. Daarbij zijn de adviesvragen van ondernemers altijd anders. Het gaat niet altijd over de financiële cijfers, het kan ook gaan om organisatorische aspecten of privézaken."

HOEK EN BLOK
(#43)

OMZET
€ 15,2 miljoen

MEDEWERKERS
114 fte



FOCUS OP TECHNOLOGIE

Met welke issues ondernemers momenteel vooral worstelen? Roubos: "Net als wij lopen klanten aan tegen het personeelstekort. Met name technisch personeel is schaars. Daarnaast houdt kunstmatige intelligentie veel ondernemers bezig." Het is volgens Roubos een ontwikkeling die in de toekomst veel impact gaat hebben. "We merken dat sommige klanten al gebruikmaken van ChatGPT. Zo beantwoordt een reclamebureau al mails met hulp van deze tool."

Ook Hoek en Blok denkt na over hoe het de vruchten kan plukken van de nieuwe technologie. "We volgen cursussen en houden de ontwikkelingen kritisch bij. Op onze aankomende strategiedag komt het onderwerp uitgebreid ter sprake. Technologie vormt een belangrijke pijler van onze strategie. Enerzijds is het de vraag hoe we erin op kunnen inspelen: welke werkzaamheden kunnen we mogelijk automatiseren met AI? Anderzijds zal onze klant steeds vaker tools zoals ChatGPT gaan gebruiken. Ze zullen ons bij een fiscale vraag misschien minder snel bellen omdat de chatbot die ook kan beantwoorden. Daarop moeten we ons als kantoor voorbereiden."

BOOST IN ZELFVERTROUWEN

Door de krappe arbeidsmarkt steekt Hoek en Blok veel energie in het werven van jonge mensen.

"GEEN KLANT EN GEEN DAG IS HETZELFDE"

Frank Roubos

"Er zijn de afgelopen tijd flink wat mensen gestart, die we met veel zorg en aandacht opleiden. Daar profiteren we inmiddels van. Om het werkgeluk op peil te houden, werd vorig jaar een tijdelijke klantenstop ingevoerd. Maar die hebben we nu – althans binnen de samenstelpraktijk – gelukkig kunnen opheffen."

Om mensen te binden en te boeien, kijkt Hoek en Blok goed naar wat iemand kan en wil. "Zodra een collega voldoende ervaring en kennis heeft opgebouwd, krijgt hij of zij de mogelijkheid die in te zetten bij klanten. Dat geeft mensen een enorme boost in het zelfvertrouwen." Het geldt niet alleen voor starters. "Met elke medewerker gaan we regelmatig in gesprek over of en hoe hij of zij zich verder zou willen ontwikkelen."

Hoek en Blok beschikt over een grote groep collega's die – net als Roubos – al jaren werken bij het kantoor. En die, ondanks frequente aanbiedingen van recruiters, niet snel zullen kiezen voor een ander kantoor. "Dat komt door de prettige manier van met elkaar omgaan, maar ook door het gevarieerde werk", concludeert Roubos. "Geen klant en dus geen dag is hetzelfde."