

Anke Garstman en Cecile
Ouwkerk van G&O Verstegen.

ANKE GARSTMAN, CECILE OUWERKERK VAN G&O VERSTEGEN:

‘AAN DE TOP? AAN HET ROER!’

Ze herkennen zich niet in de omschrijving ‘topvrouwen’, Anke Garstman en Cecile Ouwkerk van G&O Verstegen accountants en adviseurs in Gorinchem. “Het liefst staan we met de voeten in de modder, bij de klanten op de werkvloer, daar waar het gebeurt. Dat geeft ons veel meer voldoening dan zelf grote ambities verwezenlijken.”

In de accountancy is het niet gebruikelijk, vrouwen aan de top. “Aan het roer, dat zeggen wij liever,” corrigeert Garstman met een glimlach. Volgens haar compagnon rolde het balletje min of meer zo, nu bijna twintig jaar geleden. “We hadden allebei een achtergrond bij een groot accountantskantoor en ontmoetten elkaar bij een kleinere organisatie op MKB-niveau. Toen daar een koerswijziging werd ingezet, besloten wij met de koop van een portfolio aan klanten voor onszelf te beginnen, op 1 augustus 1999.” Ouwkerk herinnert zich een commerciële cursus waar alle aanwezigen hun groeiambities moesten omschrijven. “Ze vonden het best raar dat wij ons daar niet zo mee bezighielden. Voor ons tellen ook andere dingen in het leven; we geven een hoge prioriteit aan ons gezin.” Garstman: “Dat wij parttime werken, was zeker in het begin not done in de accountancy. Toch maakt ons vakgebied het juist relatief makkelijk, omdat we uitstekend op afstand taken kunnen uitvoeren, dus ook vanuit huis. Qua bereikbaarheid weten klanten toch al dat we ze terugbellen als we even geen gelegenheid hebben om op te nemen; vaak zitten we immers in afspraken. Ik moet wel zeggen dat onze echtgenoten een belangrijke rol spelen in onze balans tussen zaak en privé: ze werken een dag minder en dragen actief bij aan het huishouden.”

VROUWELIJKE INTUÏTIE

Weliswaar groeide G&O Verstegen in een kleine twintig jaar uit tot een kantoor met twaalf mensen, maar de dames houden vast aan

kleinschaligheid met een persoonlijke benadering van klanten. Ouwkerk: “We willen vooral niet de hele dag door managen, maar het veld in. De lucht van draaiende machines ruiken, zeg maar. Cijfers geven feitelijk slechts een samenvatting van wat er gebeurt.” Het MKB vormt de rode draad in de klantenkring. Garstman: “We zijn een samenstellend accountantskantoor en daarmee automatisch nauw betrokken bij de ondernemers, ook ten aanzien van privé zaken die voor een DGA een rol spelen, zoals de huwelijkse situatie en opties voor bedrijfsopvolging. Dat betekent een sfeer van vertrouwen scheppen, waarin de klant zich veilig voelt om soms moeilijke zaken te bespreken. Daar bewijst onze vrouwelijke intuïtie zeker een stukje meerwaarde, bijvoorbeeld als op bepaalde momenten gevoelige dingen aan de orde komen. Dan gaat het erom hoe je de boodschap brengt en op welk moment. Sociale vaardigheden behoren tot de belangrijkste elementen in ons vakgebied. Daarbij denk ik dat wij in staat zijn om de traditioneel formele sfeer in deze branche te doorbreken, alleen al met een wat fleuriger verschijning. Zakelijk en persoonlijk vullen wij elkaar goed aan en in dat kader is het misschien wel leuk om te weten dat we meestal samen gaan shoppen.”

www.geno.nl