

Innovatie door accountants in de mkb-praktijk is simpel: met innovaties aan de achterkant kun je efficiënter worden. Met innovaties aan de voorkant meer waarde voor de klant creëren. Er is veel geweeklaag dat vernieuwing in de accountantsbranche te stroperig gaat. Maar dat wil niet zeggen dat er niks gebeurt.

WAAR IS HET INNOVATIEFEESTJE? DÁÁR IS HET INNOVATIEFEESTJE!

Alles wordt anders. We groeien onvermijdelijk toe naar een wereld waarin we niet langer assurance verlenen bij een document zoals een jaarrekening, maar onder de noemer *continuous assurance* realtime zekerheid geven bij informatie. We gaan toe naar een wereld waarin alle (financiële) informatiestromen naadloos als legoblokjes aan elkaar worden geklikt en waarin *artificial intelligence agents* het werk van accountants goeddeels overnemen. En we gaan toe naar een wereld waarin blockchain de ultieme vertrouwensmachine is. Transacties en contracten die met dit concept worden vastgelegd zijn nu eenmaal niet te wijzigen, dus dat belooft een revolutie. Het is makkelijk *dromen* over zo'n wereld. Maar het is een stuk moeilijker om te *doen*. En de oorzaken van de lage innovatiedrift in de sector zijn eigenlijk wel bekend. Het organisatiemodel van accountantskantoren werkt niet mee. Innoveren vraagt soms om flink wat kapitaal. Accountants zijn nu eenmaal niet erg vernieuwend en innoveren krijgt in hun opleiding en vorming geen prominente plek. En softwarebedrijven zijn niet erg

happig om te investeren, of krijgen onvoldoende vraag vanuit de accountantsbranche.

Tot zover de bekende grijsgedraaide grammofoonplaat over accountants en innovatie. Maar laten we niet bij de pakken neerzetten en eens inventariseren waar de innovatie wél plaatsvindt. Specifieker: waar de (pogingen tot) innovaties in de mkb-praktijk zich manifesteren.

Grofweg kunnen we dat in twee stukken opdelen. Aan de ene kant is er sprake van het vergaand automatiseren van het administratieve werk: de achterkant. Onlosmakelijk daarmee verbonden is de voorkant, waar accountants naarstig op zoek zijn naar aanpassing van hun (advies) werk, om waarde te laten zien voor hun klant.

GRATIS

Te beginnen met die achterkant. Dát die *lean* en *mean* moet worden georganiseerd, daarover is eigenlijk geen discussie. In dat verband kan niemand heen om de introductie van gratis accountantsdiensten door 216 Accountants, al enkele jaren een voorloper in innovatie. Dit kantoor hoeft niet langer te verdienen aan





ACCOUNTANTS ZIJN NU
EENMAAL NIET ERG
VERNIEUWEND EN INNOVEREN
KRIJGT IN HUN OPLEIDING
EN VORMING GEEN
PROMINENTE PLEK.



DENKEN ALS EEN ONDERNEMER

Ondernemers denken niet in debet en credit, maar in cash. Accountants zouden meer bij die leefwereld moeten aansluiten.

Adviseur Femke Hogema helpt ondernemers en accountants daarbij met het principe *Profit First*, gebaseerd op het gelijknamige Amerikaans concept (en boek). De methode draait de klassieke formule 'omzet min kosten is winst' precies om. Oftewel: 'omzet min winst, is kosten'. Een systeem met vijf potjes (bankrekeningen) zou volgens dit concept meer aansluiten op de leefwereld van de ondernemer. Op de eerste bankrekening komt de omzet binnen, die elke paar weken wordt verdeeld over de vier andere potjes voor respectievelijk winst (een vast percentage), je salaris als ondernemer, belasting en kosten. Zodra alle omzet is verdeeld over de potjes is duidelijk hoeveel geld je overhoudt voor de kosten die je mag uitgeven. En daar word je als ondernemer spaarzaam van. Onder kleine ondernemers slaat het idee aan en ook hun accountants zijn geïnteresseerd. Tegenover magazine Sprout zei Hogema: "Accountants gaan echt stuiten als je zegt dat je je financiën zo beheert. Vanuit boekhoudkundig perspectief slaat het ook niet echt ergens op. Maar voor de ondernemer wel."

jaarrekeningen, fiscale aangiften en loonstroken. Het kan zich dat veroorloven door zwaar in te zetten op technologie. De klant betaalt in dat gratis pakket alleen nog voor advisering, op basis van onder meer *realtime* inzichten.

Het aanbod van 216 Accountants kan niet bij alle accountants op sympathie rekenen, onder meer omdat het afbreuk zou doen aan het belang van een goede jaarrekening en/of aangifte. Dat neemt niet weg dat het wel het langverwachte bommetje was, in een markt waar menig accountantskantoor nog minder ver is met de automatisering van de achterkant. Die afwachende

houding ontstond, zo lijkt het, onder meer doordat men wachtte op (duidelijkheid over) standaardisering. Standaarden zoals Standard Business Reporting (SBR), Universal Business Language (UBL) en Referentie Grootboek Schema (RGS) kregen jarenlang op zijn zachtst gezegd niet overal een warme ontvangst. Dat is jammer, want zonder die standaardisering is het niet alleen lastiger om de achterkant efficiënt in te richten, maar ook om data uit te wisselen en te verrijken - nodig om aan de voorkant waarde te creëren.

CLOUD-BASED

Niettemin wordt ook duidelijk dat die achterkant op steeds meer kantoren efficiënter wordt ingericht. Het concept 'Scan en herken' - technologie die voorspelt hoe een papieren document moet worden geboekt - begint langzamerhand gemeengoed te worden. Ook verhuizen steeds meer kantoren met hun hele administratieve proces naar de *cloud* en willen ze papierloos werken. De producten die daarvoor nodig zijn - de software - worden ook volwassen.

Dat ligt al iets anders ten aanzien van SBR en *assurance*. Met het verdwijnen van de papieren jaarrekening verdwijnt ook de papieren accountantsverklaring met de 'natte' handtekening van de accountant. Traditioneel is de accountantsverklaring gebaseerd op een getrouw beeld van financiële overzichten, een vaktechnisch concept dat niet past bij aanlevering van data (SBR) die naar wens kan worden gerubriceerd en gemodelleerd door de ontvanger van die informatie. Daar is inmiddels een oplossing voor - SBR Assurance - maar het gebruik daarvan is nog beperkt. KPMG was dit voorjaar de eerste die aftekende in SBR, naar eigen zeggen een wereldprimeur.

Dan is er nog een laatste stap in het totaal papierloos werken: niet alleen de accountant, maar ook de klant moet daartoe een digitale handtekening kunnen plaatsen. Ook daarvoor zijn oplossingen beschikbaar om de identiteit van de klant te kunnen verifiëren. Het gebruik daarvan (in combinatie met Hardware Security Modules, kortweg HSM) lijkt nog voorbehouden aan een beperkt aantal voorlopers.

VAN TEKENTAFEL NAAR PRAKTIJK

Over naar de voorkant. Juist nu de achterkant steeds meer op orde komt, kunnen aan de voorkant nieuwe mogelijkheden de stap van tekentafel naar praktijk maken. Een voorbeeld is het domein van het aanvragen van financieringen. Zodra de datastromen op orde zijn en universeel zijn te interpreteren, dan kan een kredietverstrekker volautomatisch afwegingen maken over het geven van een financiering. De (financiële) informatie wordt dan ingelezen en het algoritme geeft een bindend



ACCOUNTANTS DENKEN NIET VAN NATURE VANUIT DE LEEFWERELD VAN EEN ONDER- NEMER, MAAR MEER VANUIT HUN EIGEN PROCESSEN.

advies. Vrij naar de comedyserie *Little Britain* grijpt het algoritme de macht over de aanvraag: *Compu'er says no*. Maar dan natuurlijk liever 'yes'. De accountant kan in een adviserende rol daarbij bemiddelen (en natuurlijk zorgen dat die data op orde zijn) en daarmee waarde laten zien. Er is een behoorlijk aantal bedrijven actief in deze markt en er dreigt zelfs wildgroei. Een paar voorbeelden: Softwarebedrijf Topicus heeft het platform Fyndoo gelanceerd 'waar ondernemers en hun adviseurs financiers kunnen selecteren en kredietrelaties kunnen realiseren'. De startup LoanStreet belooft dat je binnen een minuut, op basis van je data, weet bij welke kredietverstrekker je als ondernemer je financiering rond kunt krijgen. Het platform Xattu doet vergelijkbare dingen en noemt zich 'de Funda en de RelatiePlanet voor de markt van mkb-financieringen'. Stuk voor stuk zijn deze initiatieven gebaseerd op naadloos verstrekken van data. Maar met die data kun je ook heel andere dingen doen. Als je je goed weet te verplaatsen in wat de klant eigenlijk wil kun je nieuwe technologie pas echt nuttig maken. Accountantskantoren blijken daar niet zo goed in en daarin staan ze niet alleen. Ook de bancaire wereld bijvoorbeeld wordt vooral vernieuwd door fintechs van buiten de sector: ze kunnen zichzelf niet aan de haren omhoog trekken. Precies daarom startten Antoinette Dijkhuizen en Edymion Struijs recent het platform STUDIOAMS, om kleinschalige en impactvolle initiatieven in en om de accountancy een plek te geven en te verbinden met het accountantsvak. Want juist partijen 'aan de randen' kunnen goed inschatten welke klantbehoeftes er op een heel andere manier kunnen worden ingevuld. Accountants denken niet van nature vanuit de leefwereld van een ondernemer, maar meer vanuit hun eigen processen.

OFF THE SHELF

De mogelijkheden van data in combinatie met technologie zijn niet alleen groot maar ook heel bereikbaar. Met een veelheid aan 'off the shelf' *business intelligence tools* kun je je klant precies de inzichten geven waarnaar hij/zij zelf op zoek is. Maar het kan ook nog wat geavanceerder. Dijkhuizen ontwikkelt met een van haar bedrijven

NOOIT MEER CASHFLOW-PROBLEMEN

'Nooit meer cashflow-problemen dankzij een slimme blockchain toepassing.'

Het is de behoorlijk prikkelende kop boven een blog-post op de website van softwarebedrijf Exact. Gelukkig tempert de blog zelf de verwachtingen wel door erop te wijzen dat die oplossing, voortkomend uit zogeheten *triple entry accounting*, morgen nog niet beschikbaar is maar dat er geleidelijk aan wordt gewerkt. Niettemin is de belofte wel mooi: een factuur wordt versleuteld opgenomen in een blockchain - een gedecentraliseerde opslag - en daarmee ligt voor de ondernemer onomstotelijk vast dat die factuur is verzonden. Dat geldt ook voor het accepteren van de opdrachtgever van die factuur. Dat betekent dat betaling ook gegarandeerd is op dat moment. Als een bank toegang heeft tot die blockchain kan deze de ondernemer dus direct voorzien van cash.

Klinkt goed. Maar enige realiteitszin is gepast, blijkt onder meer uit onderzoek van onderzoeksbureau GBNED. Want blockchain blijkt erg laag te staan op de agenda van softwarebouwers. Zij denken wel dat blockchain een grote impact zal hebben op de financiële administratie, maar richten zich nu vooral op andere onderwerpen zoals elektronisch factureren, PSD2, Machine Learning en Instant Payments.

(247guide) bijvoorbeeld maatwerk informatiecockpits voor haar klanten.

Ook interessant: het Rotterdamse Analys.io biedt accountantskantoren producten voor data-analyse en experimenteerde onlangs met een *machine learning*-model dat het banksaldo van ondernemingen voorspelt. Het is slechts een eerste vingeroefening op weg naar slimmere modellen die ook andere zaken kunnen voorspellen. Zoals waar kansen liggen voor fiscale optimalisatie, subsidies of andere voordelen voor ondernemers. Overigens is machine learning minder exotisch dan het voor velen klinkt. Het concept 'Scan en herken' is ook gebaseerd op machine learning. Maar als zo iets eenmaal is doorontwikkeld - als de machine zichzelf voldoende logica heeft aangeleerd - noemt niemand het meer zo.

Het is mooi om te zien dat een principe dat onder data-scientists al jaren heel gebruikelijk is - het delen van code volgens de *open source*-filosofie - ook in de accountancy langzaam van de grond komt. In de *Analytics Library* delen accountants en intermediairs analyses en stellen die kosteloos beschikbaar aan anderen, zodat er een *body of knowledge* kan ontstaan. Iedereen die een idee heeft voor een bepaalde klantvraag kan dan voortbouwen op reeds beschikbare *tooling*. ←