

# John Weerdenburg

Als je ruimte in je agenda maakt voor advies pluk je daar ook de vruchten van, meent John Weerdenburg.

DISCUSSIE | Column | 29 juli 2020

## Woensdag, adviesdag

Veel adviseurs in het mkb kijken met jaloerse blikken naar de positie van de mkb-accountant. Die fungeert immers als eerste aanspreekpunt voor de ondernemer en beschikt daarbij ook nog eens over een schat aan informatie, waarmee hij zijn klant kan adviseren of doorverwijzen. Toch adviseert de mkb-accountant in de praktijk veel minder dan verwacht. Waar ligt dat aan en wat moet er gebeuren om dat te veranderen? Tijd voor een kleine analyse!

Vraag een willekeurige accountant waarom hij/zij dit vak zo mooi vindt en het antwoord is vaak: “je bent van toegevoegde waarde”. En dan niet alleen voor de verplichte stukken als de jaarrekening en fiscaliteit, maar ook als adviseur. Maar als ik mkb-accountants vraag of het adviseren nog een beetje wil lukken, komen er heel veel verschillende antwoorden. Het meest gehoorde antwoord is "nee, ik kom er niet echt aan toe". De belofte van pro-activiteit (we gaan meer adviseren!) wordt niet waargemaakt, omdat het schort aan de uitvoeringskant. De belangrijkste reden daarvoor? De waan van de dag! Veel mkb-accountants beheren hun agenda niet goed. Deels is dat ook wel verklaarbaar; ze moeten veel ballen in de lucht houden. Naast hun taak als accountant nemen ze ook diverse andere taken voor hun rekening, zoals de planning (“er moet nog een x-aantal jaarrekeningen en aangiften de deur uit”), personeelsbeleid, automatisering, vaktechniek, enzovoorts. De schaarse tijd die dan nog overblijft, kan dan mogelijk nog worden ingezet voor advies [...].

Een ander argument waarom er te weinig wordt geadviseerd, is de krapte op de arbeidsmarkt. Het is niet eenvoudig om goed geschoold personeel te vinden én te houden. Je personeelsbezetting bepaalt echter wel voor een groot deel de productiecapaciteit van je kantoor. Vaak zie ik collega's steeds harder werken, omdat er niet voldoende 'handjes' zijn. Maar als dit structureel wordt, branden mensen op, vallen ze uit of gaan ze weg. Die doodlopende weg wil je niet inslaan. Om die reden is het verstandig om eens kritisch naar je klantenbestand te kijken. Welke klanten vragen onevenredig veel tijd, zorgen altijd voor gedoe en bezorgen je negatieve energie? Als je het je kunt permitteren om afscheid te nemen van hen, doe dat dan. De energie en ruimte die je dat oplevert, kun je prima aanwenden voor andere zaken, zoals (bijvoorbeeld) advies.

In deze coronatijd hebben veel accountants hun lopende werkzaamheden even geparkeerd om hun klanten actief te ondersteunen. Velen hebben hierdoor weer ervaren, gevoeld, welke toegevoegde waarde ze kunnen geven aan hun klanten; juist door adequaat te adviseren op momenten wanneer het erom spant. Dat vergeet je klant niet. Maar ook na corona hebben klanten behoefte aan advies. Je zult er iets voor moeten regelen om advies geen sluitstuk in je weekroutine te laten zijn.

Waar we het vroeger hadden over 'woensdag gehaktdag', zou je met jezelf misschien 'woensdag adviesdag' kunnen afspreken. Pas als je actief ruimte in je agenda blokt voor advies, ga je daar ook echt de vruchten van plukken. En niet alleen omdat je er in praktische zin ruimte voor maakt, maar ook omdat adviseren op die manier meer onderdeel van je

mindset wordt.

**John Weerdenburg AA** is mede-oprichter van adviesorganisatie Auxilium Adviesgroep BV te Leusden.

## GERELATEERD

---

MAGAZINE | 15 september 2021

### **Van de aktetas naar de cloud?**

Zijn mkb-accountantskantoren al zo ver dat digitalisering en automatisering volledig worden omarmd? Kunnen ordners en aktetas worden vervangen door de cloud? Verkennend... →

---



DISCUSSIE | Opinie | 25 mei 2021

#### **Een luie en zinloze discussie**

Als we het over advies hebben, laten we dan beginnen met duidelijk te maken over welk onderwerp we het hebben, meent Joris Joppe. →

---



ACCOUNTANT EN ONDERNEMER | 03 augustus 2020

#### **Een goede relatie levert geld op. Voor beide partijen**

Joris Joppe over internationaal onderzoek naar de relatie tussen accountant en ondernemer en het financiële succes van mkb-ondernemingen. →

---



DISCUSSIE | Debat | 20 december 2019

#### **NEMACC-symposium: genoeg mogelijkheden voor mkb-praktijk**

Ook in de mkb-praktijk liggen er volop mogelijkheden voor een gezonde toekomst van het accountantsberoep. Daarvoor moet de accountant wel vooruit kijken, niet alleen... →

---

MAGAZINE | 13 december 2019

### **'Leg de cijfers opzij, luister en vraag door'**

De accountant als trusted advisor van ondernemers, dat is de toekomst van het beroep in het mkb, menen velen. Betrouwbaar, helder communicerend en deskundig. Komt... →

---