

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.

Joris Joppe

Deze maand organiseerde de NBA een *roundtable* voor softwareleveranciers. Als accountant ben je in zo'n gezelschap in de minderheid. Je voelt je dan een beetje alsof je weer kind bent en met je moeder naar de dokter gaat. Ze praten over je, maar niet met je.

Het onderwerp van de roundtable doet voor nu even niet ter zake. Opvallender was het gemak waarmee over zo'n diverse beroepsgroep wordt gesproken. De gevlugelde uitspraak "ze zijn allemaal blauw" kwam uiteraard weer voorbij.

Zo ook het nimmer bewezen causaal verband tussen efficiency en adviesomzet. Alsof de beschikbaarheid van tijd bij accountants een magische behoefte aan advies bij ondernemers oproept. Het blijft me verbazen dat we dit al tien jaar roepen. Om vervolgens te concluderen dat het niet waar is (en dat ligt dan aan accountants). En weer over te gaan tot de orde van de dag.

Advies in de mkb-accountantspraktijk verdient wat mij betreft een intelligentere discussie. Allereerst: advies is niet één dienst. De diversiteit in behoeftes bij ondernemers en kennis en kunde bij accountants maakt dat een generieke discussie zinloos is. En ook een beetje lui.

Om richting te geven aan verbreding van de adviesrol van accountants (als je dat belangrijk vindt) biedt het afgelopen jaar een goed kader. Want als corona iets duidelijk heeft gemaakt, is het wel dat accountants wel degelijk de adviesrol pakken. Zelfs als de magische efficiency daar geen tijd en ruimte voor geeft. Dit kwam naar mijn mening omdat er drie dingen bij elkaar kwamen:

1. *Urgentie*. Dit behoeft denk ik geen toelichting bij deze crisis. Maar zonder urgentie geen vraag. In dit geval was onzekerheid over liquiditeit vaak de aanleiding, maar dat zou ook maatschappelijke druk of regelgeving kunnen zijn.
2. *Kennis*. Zonder kennis geen advies. In het geval van corona en de gerelateerde steunmaatregelen heeft de NBA enorm veel werk verzet, om te zorgen dat de beroepsgroep goed geïnformeerd was. Getuige de opkomst bij webinars was daar veel behoefte aan.
3. *Tools*. Wellicht van ondergeschikt belang bij corona maar toch. De mogelijkheid om een liquiditeitsprognose te maken. Rekenmodellen, standaardteksten of data-analyse oplossingen. Allemaal zaken die het makkelijker maken om de klant het advies te geven waar die om vraagt.

Je zou verder terug kunnen kijken hoe onderwerpen zich verhouden tot deze drie aspecten. Denk bijvoorbeeld aan de wijziging in de pensioenwetgeving voor dga's. De adviesrol was hier waarschijnlijk beperkter, vanwege de vergunningplicht voor pensioenadvies (tools). Interessanter is het denk ik om vooruit te kijken. Wat is er nodig om een onderwerp als duurzaamheid om te vormen naar een adviesdienst?

Hoe dat ook uitpakt, als we het straks weer over advies hebben, laten we dan beginnen met duidelijk te maken over welk onderwerp we het hebben. En zorgen dat de genoemde drie randvoorwaarden zijn ingevuld. Volgens mij kunnen we de maatschappelijke rol van de accountant dan veel breder invullen. En er *en passant* misschien ook nog wat geld mee verdienen.

Deel dit artikel



Joris Joppe is registeraccountant en coo bij Visionplanner.

GERELATEERD

MAGAZINE | 15 september 2021

Van de aktetas naar de cloud?

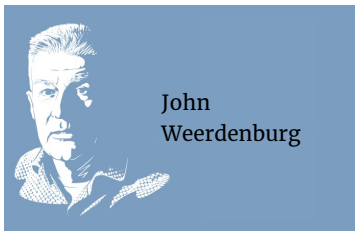
Zijn mkb-accountantskantoren al zo ver dat digitalisering en automatisering volledig worden omarmd? Kunnen ordners en aktetas worden vervangen door de cloud? Verkennd... →



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. →



John
Weerdenburg

DISCUSSIE | Column | 29 juli 2020

Woensdag, adviesdag

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



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... →
