

Goed samenstellen maakt je een gewaardeerde coach

Vaak wordt gezegd dat de accountant de vertrouwenspersoon van de mkb-ondernemer is. Veel accountants vragen zich af hoe je zo'n rol moet invullen. Biedt het samenstellen daar ruimte voor?

Het antwoord is ja. Pak je die rol, dan is het resultaat dat je klant je waardeert om veel meer dan alleen je werk als accountant. Vergelijk het met de rol die ouders graag hebben: de coach van hun kinderen. Vanuit hun kennis en ervaring wijzen ze hun kinderen op kansen en valkuilen en begeleiden hen zo naar volwassenheid.

Maar net als het begeleiden van kinderen naar volwassenheid, is ook het coachen van ondernemers een taak die veel vraagt. Je bent de vertrouwenspersoon die luistert naar problemen en adviseert over oplossingen. Soms heb je die ook niet meteen. Maar je bent ook de deskundige die grenzen stelt en die niet alles goed vindt. Durf op je strepen te staan, leg open en eerlijk uit waarom je niet toegeeflijk kan zijn.

Deze rol vraagt om tijd en verdieping om je klant echt te leren kennen. Dat is feitelijk niets anders dan de verplichting die je toch al hebt als accountant. In standaard 4410 staat dat je "deskundigheid op het gebied van administratieve verwerking en financiële verslaggeving toepast om het management te ondersteunen bij het opstellen en presenteren van historische financiële informatie in overeenstemming met een van toepassing zijnd stelsel inzake financiële verslaggeving op basis van informatie die door het management wordt verschaft".

Dat is niet hetzelfde als het controleren van de informatie van je klant. Wel word je geacht te snappen hoe de informatie tot stand komt in de organisatie. Merk je dat de informatie niet goed is, dan moet je daar wel wat aan laten doen.

Vraag de ondernemer het hemd van het lijf over hoe hij zijn zaken precies doet. Laten we dat eens helder maken voor de voorraad bij een ondernemer in de mode; meestal de grootste risicopost. Je weet dat de ondernemer een geautomatiseerd voorraadsysteem heeft met daaraan gekoppeld een computerkassa. Het voorraadsysteem berekent ook de afschrijvingen op de modeartikelen. Je krijgt een voorraadlijst met daarop ook de afschrijving.

Wat zijn dan de vragen die jij daarover kan stellen? Bijvoorbeeld: hoe heeft de ondernemer gekeken of alle voorraden aanwezig zijn? Hoe worden de afschrijvingen berekend: op basis van ouderdom? En welke percentages gelden er dan? Is dat verslaggevingstechnisch in orde? Verwerkt de ondernemer goederen die hij ontvangt tegen het eind van het jaar in de administratie? Welke prijzen worden daarbij gebruikt? Kan hij dat eens laten zien? Let wel op, vragen om iets te laten zien hebben niets te maken met controleren. Wel met een professioneel-kritische instelling.

Wees niet bang om vragen te stellen die de ondernemer aanvankelijk als nutteloos ervaart. Die voorraad zit toch in de computer, die toch ook de afschrijving automatisch bepaalt? Hij ziet niet de risico's die jij als accountant wel ziet. Hij wil ondernemen, vakman zijn, goede merken in zijn winkel hebben.

Moet je zo diep doorvragen? Wel als er sprake is van een significante aangelegenheid, volgens de standaard. Wil je bovendien je klant coachen, dan moet je alles van hem weten. Alleen dan help je de ondernemer om beter inzicht in zijn rendementen te krijgen. Goed samenstellen leidt daarom al bijna vanzelf tot coachen.

Durf je zo kritisch door te vragen als accountant? Dan vergroot je de bereidheid van de ondernemer om iets te doen aan zijn risico's. Grote kans dat hij de accountant vraagt om er eens naar te kijken. Vaak zal het ook tot aanpassing in de cijfers leiden, bijvoorbeeld omdat jij als accountant zaken ziet die niet kunnen.

Gelukkig hoeft je dit soort vragen niet ieder jaar te stellen. Leg de antwoorden goed vast in de bedrijfsbeschrijving, dat is een goede basis om te bepalen wat je nog moet doen om de samenstellopdracht goed uit te kunnen voeren.

Zo coach je de ondernemer om zich beter te verantwoorden. Gebruikers van het jaarverslag beschikken over betere informatie. Een mooi resultaat voor een vertrouwenspersoon die een duidelijk maatschappelijk belang dient. En die gewaardeerd wordt door de klant, die zich een betere ondernemer voelt.

Deel dit artikel



Charles Kock AA is vakdirecteur accountancy bij Flynth en vice-voorzitter van het Adviescollege Beroepsreglementering van de NBA.

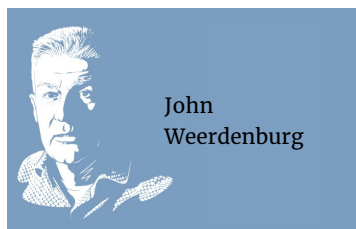
GERELATEERD



JAARVERSLAGGEVING | 03 maart 2021

Spelregels jaarverslaggeving bij dreigende discontinuïteit

Veel ondernemingen staan door de coronacrisis aan de rand van de afgrond. Door overheidssteun en de mogelijkheid om belastingschulden voorlopig nog niet te betalen,... →



John
Weerdenburg

DISCUSSIE | Column | 14 september 2020

Accountants halen deadline jaarrekening 2019 niet

Als Nederland wil kunnen blijven rekenen op zijn accountants, zullen die accountants extra tijd moeten krijgen om de jaarrekening op te maken, meent John Weerdenburg. →



NIEUWS | 04 juli 2019

'Continuous reporting biedt legio kansen voor ondernemer en accountant'

Als accountants zich meer verdiepen in datakwaliteit, strategie en processen van de onderneming, en digitale ontwikkelingen, dan biedt continuous reporting veel... →



OPINIE | 13 februari 2019

Administratieve dienstverlening/ Samenstelverklaring 1.0

In een eerdere opinie schreef ik dat ik moeite had met de hiërarchie in het beroep. Administratieve dienstverlening die het laagst in aanzien staat en bovenaan de... →



OPINIE | 14 januari 2019

Samensteller, laat je (on)afhankelijkheid zien!

Onder de VBGA hoeft de samenstellende accountant niet meer onafhankelijk te zijn; dat is in lijn met het IFAC-minimum. Jammer, maar in die privémening zullen niet... →
