

THEMA: <RE>START

Tekst: Nart Wielaard Beeld: Shutterstock, Michel ter Wolbeek

U runt een mkb-kantoor? Dan bent u niet te benijden. Want robots gaan uw werk overnemen en uw omzet kan maar één kant op: omlaag. Tenminste, dat beeld doemt op in tal van verhalen over de toekomst van het accountantsvak. Maar is het meer dan borrelpraat waarin wel heel gemakkelijk wordt geconcludeerd dat Google uw werk zomaar even overneemt?

ALLES WORDT (NIET) ANDERS

Direct maar beginnen met het uit de wereld helpen van een hardnekkig misverstand. De omzet van mkb-accountants kent vooralsnog geen glijvlucht omlaag, zo bezweert Novak-directeur Guus Ham. En de laatste Benchmark Accountancy in opdracht van Novak geeft hem daarin gelijk. Met name de kleinere kantoren (minder dan twintig werknemers) doen het eigenlijk zo beroerd nog niet. Wanneer we de omzetten in 2010 vastpinnen op een index van honderd komen deze in 2014 uit op respectievelijk 105 (administratiekantoren), 103 (accountantskantoren < 20) en 94 (accountantskantoren > 20). Natuurlijk zijn dat geen cijfers om spontaan een fles Moët & Chandon te laten ploppen maar in een tijd van aanhoudende economische tegenwind is het eigenlijk helemaal nog niet zo beroerd.

Natuurlijk, resultaten uit het verleden bieden geen garantie voor de toekomst. In opiniebijdragen en commentaren wijst een aantal deskundigen er onvermoeibaar op dat technologische disruptie - robotisering in combinatie met kunstmatige intelligentie - als een

clusterbom gaat ontploffen in deze branche. Straks komt er immers geen menselijke hand meer aan te pas om een jaarrekening of aangifte te destilleren uit de data of om deze te controleren. En de accountants zelf? Die laten zich in slaap sussen doordat de pijn nu nog wel meevalt. Ze zijn als kikkers die rustig blijven zitten in een pan water als je het water langzaam aan de kook brengt. De kikker is door de langzaam oplopende hitte niet meer in staat om te springen en sterft een langzame dood. Het is een prachtige metafoor, die echter in een recente commercial van Triodos bank werd ontkracht. Overigens bepaald niet voor het eerst. Het Amerikaanse magazine Fast Company nam jaren geleden al de proef op de som in haar Consulting Debunking Unit. En concludeerde hetzelfde: de kikker brengt het vege lijf wel degelijk in veiligheid.

ROBOTISERING

Gaat de mkb-accountant straks ook het vege lijf redden? En hoeveel impact heeft nieuwe technologie nu echt op zijn/haar werk? Ook hier is wat 'debunking'-werk te doen.



De meerderheid van de mediaberichten over de invloed van robots en artificiële intelligentie is terug te voeren op een paper van onderzoekers Carl Benedikt Frey en Michael A. Osborne - van Oxford University - onder de noemer *The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation*.

De onderzoekers doen daar een poging om de kans te berekenen dat bepaalde beroepen in de komende twintig jaar uitsterven. Deloitte zette daarna wat doorrekeningen van het paper voor de Nederlandse economie in een Powerpoint - wat gek genoeg in de media opeens tot 'Deloitte onderzoek' werd gebombardeerd - en concludeerde dat er in Nederland twee tot drie miljoen banen op de tocht staan als gevolg van de robotisering.

De accountant staat hoog op lijst van bedreigde beroepen van de Oxford-onderzoekers, met een verdwijnkans van 94 procent in de komende twintig jaar. Dat is u waarschijnlijk niet ontgaan in de hausse aan media-aandacht. NRC Q opende er zelfs de berichtgeving over het door Deloitte ingeschatte banenverlies mee. Het eerste zinnetje

luidde: 'Dag accountants.' De strekking van het verhaal: robots kunnen allerlei specialistische taken - zoals die van een accountant - prima overnemen.

Dat klinkt spannender dan het is. De 'robots' zijn geen hightech figuren zoals we ze uit de science fiction-films kennen maar zijn simpelweg algoritmes die zich een weg banen door data uit verschillende bronnen. Overigens is ook dat woord - algoritme - minder exotisch dan menigeen denkt: een algoritme is niets meer dan een set instructies over hoe je een bepaalde taak kunt uitvoeren. Dat is

→

*'AIRPLANES ARE
INTERESTING TOYS BUT
OF NO MILITARY VALUE.'*

*MAARSCHALK FERDINAND FOCH,
PROFESSOR OF STRATEGY, ECOLE
SUPERIEURE DE GUERRE, 1911*

niks nieuws. Ze zijn alleen steeds gemakkelijker toepasbaar en kunnen complexere taken aan.

MEDIALOGICA

Hoe dan ook, geheel volgens de wetten van de moderne medialogica bleek het frame van het verhaal over de robotisering daarna niet meer aan te passen: accountants zijn verdoemd. Maar weinig mensen gaan op zoek naar de nuance of nemen de moeite om het paper lezen. Dat is jammer, want je kunt het paper ook op een andere manier lezen. Weliswaar stellen de onderzoekers wel degelijk dat specialistische en non-routinetaken - zoals die van een accountant - hard zullen worden getroffen, maar concluderen ze ook dat er juist een grote toekomst

is voor *tasks requiring creative and social intelligence*. Wie letterlijk tot het einde leest, komt bij de volgende concluderende slotzin: *For workers to win the race, however, they will have to acquire creative and social skills.*

Eigenlijk is dat het best denkbare nieuws voor mkb-accountants, stelt Leon Zoetekouw, mede-oprichter van AccountantZ (zie kader): "Want zij worden - als het goed is - geweldig gewaardeerd door hun klanten, juist omdat ze met hun creatieve en sociale vaardigheden als een echte sparring partner naast hen staan. In de relatie zit de echte waarde van een accountant."

Een rondje bellen langs wat mkb-accountants levert steeds hetzelfde

geluid op: dat deel van het werk verdwijnt niet, maar wordt juist steeds belangrijker. Want vrijwel alles - variërend van pensioenen en fiscaliteit tot sociale media en arbeidsrecht - wordt steeds complexer en je kunt als ondernemer nu eenmaal niet overal verstand van hebben. Bovendien zit er ook een sterke sociale kant aan het contact met de accountant. En daar mankeert het aan bij algoritmes: die hebben een chronisch gebrek aan empathie en begrip. Laat staan humor.

OFF THE RECORD

Als we het paper van de Oxfordse onderzoekers op die manier interpreteren is er overigens nog steeds sprake van een enorme uitdaging voor veel kantoren. Ondernemers willen geen

START! (1): 'CROWDFUNDING BLEEK MEESTERZET'

EEN VERZADIGDE MARKT. TECHNOLOGIE DIE DE TRADITIONELE TAKEN OVERNEEMT. EN EEN AL JAREN HAPERENDE ECONOMIE. WAT BEZIELT EEN MENS OM JUUST NU EEN ACCOUNTANTSKANTOOR TE STARTEN? EN WAT DOEN DEZE STARTERS 'ANDERS'?

Waarom start je in deze tijd een accountantskantoor?

"Na mijn dienstverband bij Deloitte heb ik een aantal jaren in het bedrijfsleven gewerkt en vervolgens kwam ik daar aan de andere kant van de ta-

fel terecht als controller. Maar ik merkte dat het toch weer jeukte. Ik wil graag mensen helpen, ook zakelijk. Ik besloot voor mezelf te beginnen omdat ik dan volledig zelf kan bewaken dat het kantoorbelang niet

botst met het klantbelang. Je kunt dan zelf bepalen op welke cruciale momenten je een ondernemer kunt helpen, door bijvoorbeeld niet al je uren door te berekenen. En door alles *lean en mean* te doen kun je

met lagere tarieven werken."

Waarin schuilt je toegevoegde waarde voor de klant?

"Een sparring partner die breed geschoold is en die echte interesse heeft in zijn klant. Je waarde zit dus in de relatie. Om die goed te onderhouden heb ik helemaal geen groot kantoor of dure auto nodig. En dat scheelt ook weer in de kosten."

Hoe verover je de markt?

"Ik heb bij de start kapitaal opgehaald via het crowdfunding-platform Geldvoorelkaar.nl. Dat bleek een meesterzet als marketingtool in deze regio, omdat dat nog redelijk uniek is. Het levert me veel publiciteit op. En het geeft me ook een voorsprong in het contact met onderne-

mers die zelf crowdfunding overwegen: ik heb het zelf doorleefd en kan er dus over adviseren vanuit eigen ervaring. Dat wordt enorm gewaardeerd."

Hoe zie je de impact van technologie op je vak?

"Scannen en boeken is natuurlijk een tussenstap op weg naar verdere automatisering. Nog afgezien van de technologische ontwikkeling is de impact denk ik afhankelijk van de perceptie van ondernemers. Nu zien velen het voeren van een boekhouding of het opstellen van een jaarrekening nog als iets wat ingewikkeld is. Die mystiek gaat er de komende jaren vanaf. En dan kom je er als accountant echt niet meer mee weg als je de achterkant niet met de modernste technologie hebt ingericht."



Mendel Chiu,
oprichter Online
Accountants
MKB Twente



*'I THINK THERE IS A WORLD
MARKET FOR MAYBE FIVE
COMPUTERS.'*

THOMAS WATSON, CHAIRMAN OF IBM, 1943

accountant die in journaalposten denkt, maar eentje die empathisch, nieuwsgierig en actief is. Die eigenschappen zijn niet aan elke accountant besteed en ze zijn ook maar beperkt aan te leren. De voorzitter van een middelgroot kantoor verzuchtte *off the record* onlangs dat hij eigenlijk het liefst de helft van zijn personeel wilde ontslaan. Want bij een deel van de mensen zitten deze eigenschappen niet in de genen. En genen kun je niet veranderen. Nog afgezien van deze stevige uitdaging is het ook zaak om het basiswerk - het verzorgen van *up to date* managementinformatie, de totstandkoming van jaarrekening of aangifte of de accountantscontrole - op de modernst mogelijke leest te schoeien. Zoetekouw: "De 'fabriek' moet aan de achterkant vergaand geautomatiseerd zijn om voor de accountant aan de voorkant tijd te creëren voor persoonlijk contact en voor sparring met de klant."

'DRUK OP DE KNOP'

Dan komt de vraag op hoe ingrijpend en snel robotisering zich nu echt gaat voltrekken in de accountantsmarkt. Novak-directeur Guus Ham tempert hier de verwachtingen: "Ik geloof niet in een scenario waarin alles met een druk op de knop is te regelen. Er zal altijd een mens aan te pas komen bij het proces van administratie tot jaarrekening." Is dat ook echt zo? Feit is dat de opkomst van robots een medialieveling is, met sterk uiteenlopende voorbeelden. De New York Times had onlangs een prachtige reportage over Qatar. Daar werden vroeger jonge - extreem lichte - kinderen ingezet voor de razend populaire kamelenraces. Tegenwoordig zetten ze er robots op als jockey, na aanhoudende protesten over de onveiligheid. Een ander voorbeeld, iets dichterbij de activiteiten van een accountant: in Hong Kong heeft de venture capitalist Deep Knowledge Ventures een algoritme

benoemd in de raad van bestuur. Dat is natuurlijk vooral een leuke gimmick - zo'n algoritme heeft uiteraard geen eigen stoel in de *boardroom* en ook geen eigen bonusregeling - maar is tegelijkertijd ook wel een belangrijk *sign of the times*. Want de onderliggende bedoeling ervan is de overige bestuurders te corrigeren als ze bij beslissingen te veel op de onderbuik afgaan en te weinig op de feiten zoals die door het algoritme uit een grote bak data zijn opgelepeld.

Hoe lang duurt het nog voordat robots gewapend met die slimme algoritmes ook de fabriek van de mkb-accountant veroveren, zowel bij administratieve als controlerende processen? Natuurlijk hebben de kantoren en de softwaremakers niet stilgezeten in de afgelopen tien jaar. Het (semi-)automatisch inlezen van bankafschriften is bijvoorbeeld wel de standaard geworden, evenals het scannen en inlezen van facturen en andere do-



START! (2): 'IK WILDE ALTIJD MEER DAN ACCOUNTANT ZIJN'

EEN VERZADIGDE MARKT. TECHNOLOGIE DIE DE TRADITIONELE TAKEN OVERNEEMT. EN EEN AL JAREN HAPERENDE ECONOMIE. WAT BEZIELT EEN MENS OM JUUST NU EEN ACCOUNTANTSKANTOOR TE STARTEN? EN WAT DOEN DEZE STARTERS 'ANDERS'?

Waarom start je in deze tijd een accountantskantoor?

"Juist nu liggen er kansen. De markt en de technologie ontwikkelen zich sterk en divers, waardoor steeds meer basisdiensten worden geautomatiseerd. Dat

geeft de mogelijkheid om klanten echt persoonlijk te helpen. Ik kwam in gesprek met Aron van Doorn, die ik al twintig jaar ken en die een eigen administratiekantoor heeft. Onze visie op wat een ondernemer werkelijk

nodig heeft en hoe je die dienst optimaal kunt verlenen kwamen overeen."

Waarin schuilt je toegevoegde waarde voor de klant?

"De persoonlijke relatie. Dat is het enige

wat echt telt, het overige zie ik meer als een hygiënefactor die je op orde moet hebben. Voor die persoonlijke relatie is het noodzakelijk dat je zicht hebt op alle zaken die in een onderneming spelen en dat je vertrouwen hebt opgebouwd. Of het nu gaat om toekomstplannen, een reorganisatie, een bedrijfsoverdracht en soms ook privé zaken, je moet er over kunnen meepraten, meedenken, adviseren en helpen realiseren. Naast accountancy heb ik opleidingen gevolgd op het gebied van bedrijfskunde en waarderingsvraagstukken en heb daarmee een wat afwijkend profiel, en dat zorgt nu juist voor toegevoegde waarde."

Hoe verover je de markt?

"Erop uit gaan. In loondienst had ik de

laatste jaren minimaal tien gesprekken per week met ondernemers. Daar voel ik me prettig bij. Deze lijn wil ik voortzetten. Persoonlijk contact begint bij het begin, de eerste resultaten zijn goed. Verder heb ik nu nog een consultancyklus voor twee dagen in de week, dus dat geeft een mooie financiële basis."

Hoe zie je de impact van technologie op je vak?

"Alle basistaken van een accountant moeten zo min mogelijk tijd kosten, wat mij betreft vergaand automatiseren. Niet alleen omdat het daarmee goedkoper wordt, maar vooral omdat je dan alle tijd kan besteden aan de klant om hem persoonlijk bij te staan."



*Leon Zoetekouw,
mede-oprichter
AccountantZ*

**'THE AMERICANS
HAVE NEED OF
THE TELEPHONE,
BUT WE DO NOT.
WE HAVE PLENTY
OF MESSENGER
BOYS.'**

*SIR WILLIAM PREECE,
CHIEF ENGINEER OF THE
BRITISH POST OFFICE,
1876*

cumenten. Maar dat laatste legt tegelijkertijd bloot dat we op een haast prehistorische wijze te werk gaan. Om de data van een factuur van de administratie van de leverancier in die van de klant te krijgen maken we eerst een papieren printje. Vervolgens scannen we dat stukje papier in en proberen met software de data op die factuur zo goed mogelijk in te lezen in de administratie van de klant.

Het is een haast Kafkaëske gang van zaken in een moderne informatiesamenleving waarin alles aan elkaar is geknoopt. Het valt eigenlijk aan geen enkele ondernemer uit te leggen dat je bijvoorbeeld wel doodsimpel een thuishiermostaat aan een appje op je mobiele telefoon kunt koppelen maar dat zulke simpele koppelingen niet mogelijk zijn voor allerlei administratieve data tussen organisaties.

KAFKAËSKE WERELD

Dat moet veel beter kunnen en daarmee een rijkdom aan nieuwe (analyse)mogelijkheden bloot leggen. Rob Toornstra noemde elektronisch factureren in een opiniestuk op Accountant.nl begin 2015 in dat verband de *missing link*. Wat opvalt in de commentaren onder het stuk is dat direct wordt gesproken over de standaarden (in jargon: UBL) voor elektronische facturen om de vooruitgang mogelijk te maken. Dat is op zich best begrijpelijk, maar menig ondernemer heeft daar geen enkele boodschap aan en/of heeft inmiddels wat pukkeltjes gekregen van jarenlange discussies over XBRL.

Bovendien is het maar de vraag of een gebrek aan standaardisering wel een echte belemmering is om een einde te maken

START! (3): 'JONGE ONDERNEMERS ZOEKEN ACCOUNTANT DIE HUN STIJL HEEFT'



*Ewoud Dijkman,
Dijkman AC*

EEN VERZADIGDE MARKT. TECHNOLOGIE DIE DE TRADITIONELE TAKEN OVERNEEMT. EN EEN AL JAREN HAPERENDE ECONOMIE. WAT BEZIELT EEN MENS OM JUIST NU EEN ACCOUNTANTSKANTOOR TE STARTEN? EN WAT DOEN DEZE STARTERS 'ANDERS'?

Waarom start je in deze tijd een accountantskantoor?

Ik werkte bij een accountantskantoor en besloot een jaar of wat geleden voor mezelf te beginnen met een administratiekantoor. Ik heb toen de portefeuille klanten overgenomen die ik

al bediende en na een grondige afweging besloot ik toch om mijn accountantstittel te halen. Belangrijkste afweging daarin: de accountant is in de markt nog steeds een ijzersterk merk en dat biedt je de mogelijkheid om echt een goede sparringpartner

voor je cliënt te zijn. Veel ondernemers staan er op een heleboel aspecten alleen voor en hebben daar echt behoefte aan. Die behoefte verdwijnt niet.

Waarin schuilt je toegevoegde waarde voor de klant?

In algemene zin omdat je goede adviezen levert en zegt waar het op staat. Ik steek mijn mening niet onder stoelen of banken en dat hoor ik vaak ook terug van mijn klanten. Ook branchekennis helpt enorm. We hebben veel klanten in de horeca en daardoor kun je veel gericht adviseren. Je weet precies wat er speelt. Die branchefocus zou de komende jaren nog wel eens sterker kunnen worden.

Hoe verover je de markt?

Sinds de overname van de portefeuille zijn we ongeveer verdrievoudigd, dus het gaat erg goed. Als je je werk goed doet, praten klanten daar over en dat is en blijft de beste reclame. Verder denk ik dat het ook gaat om de stijl. We zijn op geen enkele manier arrogant,

niet in ons prijsmodel en niet in onze manier van doen. Ik ben zelf nog maar 33 maar heb toch al dertien jaar werkervaring. Ik merk dat dat aanslaat onder een groep jonge ondernemers die niet aan tafel willen met een accountant die wat meer afstand neemt.

Hoe zie je de impact van technologie op je vak?

Als een positieve ontwikkeling, hoewel het niet duidelijk is wat op de langere termijn de consequenties voor het werk zijn. Door automatisering slim in te zetten, kun je meer werk aan met minder handen en daardoor meer tijd overhouden voor de klant. Wij hadden het 'voordeel' als starter dat we direct alles digitaal konden neerzetten zonder 'ballast' uit het verleden.

aan de Kafkaëske wereld van de financiële systemen. We kunnen de financiële en administratieve processen van organisaties ook vereenvoudigd zien als een stelsel van buizen die op elkaar moeten worden aangesloten. Om die buizen van verschillende doorsnede goed op elkaar aan te laten sluiten kun je twee dingen doen. Je kunt iedereen vragen om dezelfde maatvoering te gebruiken (standaardisering). Of je vraagt een loodgieter flink te gaan pijpfiten zodat alle administratieve data probleemloos van de een naar de ander kunnen.

RIJKERE INZICHTEN

Die laatste optie vraagt om een loodgieter die dit werk op zich neemt, en tot nu toe was deze er niet. Maar een Rotterdamse startup - *invoicesharing* - doet wel een serieuze

'THERE IS NO REASON ANYONE WOULD WANT A COMPUTER IN THEIR HOME.'

KEN OLSON, PRESIDENT, CHAIRMAN AND FOUNDER OF DIGITAL EQUIPMENT CORP., 1977

poging met een platform voor de distributie van elektronische facturen. Het platform maakt het ondernemers heel eenvoudig om elektronisch te factureren en die facturen ook automatisch te koppelen aan de boekhouding. Het bedrijf heeft al een aantal grote partijen gestrikt om mee te doen en dat maakt het aantrekkelijk, want het is net als

→

UITGEKAUWD CLICHÉ, MAAR WEL DE KERN

TOEGEVOEGDE WAARDE. HET IS EEN ENORM UITGEKAUWD CLICHÉ. MAAR HET IS WEL DE WEL DE KERN VAN HET BESTAANS-RECHT. WAAROM IS EEN MKB-ONDERNEMER BEREID OM STRAKS DE REKENING VAN ZIJN ACCOUNTANT TE BETALEN, ALS HET KLASSIEKE WERK ONDER DE MOTORKAP MET (BIJ WIJZE VAN SPREKEN) EEN DRUK OP DE KNOP WORDT AFGEHANDELD?

Omdat de accountant een buddy in business is

Ondernemers zijn ook gewoon onzeker en weten zich op verschillende gebieden geen raad. Ze verwachten dat hun accountant nieuwsgierig is naar hun problemen en uitdagingen. Ze willen vooral het gevoel hebben dat ze er niet alleen voor staan.

Omdat de accountant assurance biedt

Assurance kan de smeerolie van de economie van de toekomst zijn, met name nu er steeds meer een netwerkeconomie ontstaat. Want waar partijen zaken met elkaar willen doen, is vertrouwen nodig. De accountant kan dat verstrekken door zich uit te spreken over bijvoorbeeld de omzet ten behoeve van een franchisegever, de juistheid van een subsidieverantwoording of de voorraadpositie van een zakenpartner. Novak-directeur Guus Ham voorziet hier voor de mkb-accountant een mooie toekomst, maar signaleert ook een gevaar: "De noodzakelijke investering in kwaliteit voor het topsegment van de markt als antwoord op een serie incidenten - leidt ook tot strenge eisen aan het verstrekken van assurance door mkb-accountants. Dat drijft de kosten op en daarmee wordt het wel erg duur om deze smeerolie te verstrekken."

Omdat de accountant relevante dingen vertelt die de ondernemer nog niet wist

Een ondernemer zit niet te wachten op een toelichting op de jaarrekening over het afgelopen jaar. Een ondernemer wil weten wat hij vandaag beter kan doen. Met de verdere automatisering ontstaan ook mogelijkheden om (real time) inzichten te halen uit data, bijvoorbeeld over welke producten eigenlijk geen winst maken of hoe afhankelijk omzet is van het weer. Alles kan. Maar bij die data-analyse is het wel oppassen geblazen dat de juiste conclusies worden getrokken en dat correlatie niet wordt verward met causaliteit. Juist de accountant geniet het vertrouwen dat hij verantwoord tot dergelijke inzichten komt.

Typerend: dit speelt ook in de consultantsbranche. Transparencylab, een klein bedrijfje aan de Amsterdamse Zuidas, gaat sinds vorig jaar de strijd aan met dure consultants door de vragen van klanten te beantwoorden op basis van geautomatiseerde kennis die is gestoeld op data-analyse. Tegen een fractie van de kosten. McKinsey verwacht dat deze markt over een jaar of tien een omvang heeft van 5.000 tot 7.000 miljard dollar.

met de komst van de fax: hoe meer bedrijven meedoen, hoe groter de (efficiency)voordelen. Invoicesharing is eigenlijk de loodgieter in het land van de financiële administraties voor zover het gaat om facturen - de eerdergenoemde *missing link*.

Met slimme software monteert men alle leidingen aan elkaar - ook voor andere platforms voor elektronisch factureren en inmiddels ook voor twee accountantskantoren die er elk met circa vijfhonderd van hun klanten gebruik van gaan maken - en maakt daarbij naar eigen zeggen geen onderscheid naar maatvoering (standaarden zijn dus niet of nauwelijks relevant). Het effect van het gebruik van het platform: factuurdata worden naadloos uitgewisseld en geadministreerd in de voorraad- en

crediteurenadministratie. Dat is niet alleen belangrijk omdat het efficiënt is, maar vooral omdat het rijkere inzichten oplevert. Ceo Jeroen Volk, desgevraagd: "Een ondernemer is helemaal niet geïnteresseerd in elektronisch factureren. Totdat je bijvoorbeeld laat zien dat dat hem beter cash management oplevert. Of als je met onze tools bijvoorbeeld precies kunt laten zien dat hij over 34 dagen 50.000 euro te kort komt."

'BESTE DENKBARE NIEUWS'

Gaat invoicesharing daarmee daadwerkelijk een revolutie in gang zetten en daarmee en passant ook het ontbrekende stukje in de fabriek van de mkb-accountant grondig vernieuwen? Dat is koffiedikkijken. De initiatiefnemers realiseren zich in elk geval dat ze volume moeten draaien en ook dat ze in een



TOP DRIE VAN UITSTERVENDE ACTIVITEITEN

1

Boekstukken invoeren

Met stip op 1. Het invoerwerk sterft natuurlijk uit. Een accountant knoopt steeds meer de data uit verschillende bronnen aan elkaar met softwaretoepassingen. En om vervolgens een jaarrekening te genereren zet hij een algoritme aan het werk die de benodigde informatie bij elkaar zapt, rangschikt en waar mogelijk controleert. De accountant kijkt alleen nog even kritisch mee.

2

Secretarieel werk

Afspraken en correspondentie? Dat doen accountants zelf. De klassieke secretaresse op een accountantskantoor sterft dan ook uit. Tegelijkertijd ontstaat er wel behoefte aan een 'bedrijfsleider' die op een breed front - van personeel tot en met acquisitieplanning - het bedrijf aanstuurt. En dat hoeft helemaal geen accountant te zijn.

3

Receptie

Waarom zou een klant naar zijn accountant toe komen? U moet als accountant naar die klant toe. Draag die receptie dus maar het kantoor uit. En zet er een pingpongtafel voor terug of zoiets.

*'EEN ALGORITME IS
NIETS MEER DAN EEN
SET INSTRUCTIES
OVER HOE JE EEN
BEPAAALDE TAAK KUNT
UITVOEREN.'*

niche zitten die heel saai is en waar ondernemers helemaal niet voor willen betalen. Volk: "Want er is iets gek aan de hand met elektronisch factureren: het is veel goedkoper dan een papieren factuur. Maar toch mag het in de psychologie van de ondernemer eigenlijk niks kosten. Want internetdiensten zijn in ons onderbewustzijn synoniem geworden voor gratis."

En dus besloten ze tot een brutale move om het *the Silicon Valley way* te doen: ze maakten (de basis van) hun dienstverlening geheel gratis en stopten in de schil rondom het platform een paar betaalde premiums, zoals de 'betaal me later' knop. Invoicesharing maakt het met een partner mogelijk de factuur direct te voldoen, maar het bedrag pas na dertig dagen van de bankrekening te laten halen.

Andere premiums zitten onder meer in de analyse van de rijke data op het platform. Denk bijvoorbeeld aan inzichten in inkoopvolumes, -momenten en -bedragen. En juist dergelijke premiums bieden de accountant de mogelijkheid om dichterbij zijn klant te zitten. Het scenario dat alle buizen keurig aan elkaar zijn gemonteerd - al dan niet door standaardisatie - in de wereld van de financiële systemen maakt het dus zonder meer mogelijk dat robotisering een einde maakt aan nog meer klassieke werkzaamheden van het mkb-kantoor dan nu. Zoetekouw: "Maar dat is tegelijkertijd ook het best denkbare nieuws voor deze accountant, die daarmee voor het eerst goed en up to date materiaal in handen krijgt om zijn rol als sparring partner waar te gaan maken. Lang leve de robots!" ←