



VERPLICHTE KOST



Welk boek 'moet' u lezen? De keuze van Pieter de Kok, oprichter van Coney en aanjager van vernieuwing in de accountancy: de Nederlandse samenvatting van Simon Sinek's klassieker *Start with Why*, door Elly Stroo Cloeck.

Deze samenvatting van het boek is aan mij opgedragen. Volgens Elly sluit mijn mindset aan op het *Waarom* van Simon Sinek: "Onvermoeibaar uitdragen van innovatie in de accountancy, niet vanuit het *Wat*, maar het *Waarom*."

Ik geloof in inspiratie en kennisdeling. De sleutel tot het terugwinnen van vertrouwen in het accountantsberoep ligt **niet** in meer regelgeving of in meer toezicht. Ik weet zeker dat er heel veel collega's zijn die vanuit een prachtig *Waarom* werken. Een *Waarom* dat aansluit op onze fundamentele beginselen.

De accountancysector is gebaat bij het omarmen van wat in dit in het boek de Gouden Cirkel wordt genoemd. Die Gouden Cirkel bestaat uit drie concentrische ringen. Op de buitenste ring vinden we *Wat*. Op de middelste ring vinden we *Hoe* en de binnenste ring is het *Waarom*. Binnen het *Waarom* gaat het om overtuiging, de reden van ons bestaan. Voor mij persoonlijk is dit kennis delen, vertrouwen toevoegen aan informatie, ondernemingen beter maken en mensen ruimte geven om zich te ontwikkelen. Heel eenvoudig.

Ik ben ervan overtuigd dat als de accountancy meer vanuit het *Waarom* gaat acteren, waarbij dat *Waarom* aansluit op onze fundamentele beginselen, we geen toezicht zoals het vandaag is georganiseerd nodig hebben. Een duidelijk *Waarom* trekt talenten aan, ondersteunt innovatie en is de manier om de negatieve teneur rondom ons vak van ons af te schudden.

Start with Why, door Simon Sinek. ISBN 9780241958223. Samenvatting 'Begin met het *Waarom*' door Elly Stroo Cloeck, *Leiderschap Collectie*.

accountant

DIGITAAL

Arnout van Kempen

Welke apps, websites, twitteraars en andere digitale bronnen zijn voor accountants nuttig, handig of gewoon gemakkelijk? Arnout van Kempen doet elk kwartaal een actuele greep.

Voor ik terugkom op de beveiligingskwestie (zie editie Q2) was er natuurlijk een vakantie. Een mooi moment om eens wat praktische ervaring op te doen met robotisering. Het is u ongetwijfeld opgevallen dat dat de nieuwe hype is. Robotisering gaat de accountant overbodig maken. Vakantie is een goed excuus om uit te zoeken wat nu de stand van de techniek is. Niet direct toegepast op accountants, maar op het overbodig maken van mensen die denkwerk, massale informatieverwerking en *professional judgment* combineren.

Ik onderzocht de kwaliteit van een aantal *last-minute* boekingsites. Is de techniek van een niveau dat deskundigen overbodig maakt, of zelfs iedere menselijke input? Heel eerlijk, ik was niet onder de indruk. De zoekopdracht was eenvoudig: ik wil een all-inclusive vakantie, voor een schappelijke prijs, in de zon en in een Europees land. Gezin van zes mensen en we willen niet langer dan pakweg twee uur in de auto zitten. Dat zou een reisrobot toch makkelijk moeten kunnen, nietwaar?

Startend met Google kom je direct uit bij de bekende reisorganisaties: Tui, Corendon, Sunweb et cetera. Reclames op tv en websites wekken de indruk dat je inspiratie kan opdoen en dat je wordt geholpen je ideale vakantie te vinden, maar de werkelijkheid is anders. Je kan selecteren op landen, prijzen, data en reisgezelschap, maar dan ben je er wel. Nu kunt u denken dat dat komt omdat het budget te laag is. Bij een luxere vakantie helpen de reisrobots van het web vast beter. Maar helaas, dat blijkt niet uit te maken. Het echte selecteren moet je nog steeds gewoon zelf doen. Je krijgt een eerste ruwe selectie en vanaf daar moet je gewoon zelf zoeken en veel mogelijkheden vergelijken om te vinden wat je zoekt. Als de robotisering het hoogwaardige accountantswerk moet gaan vervangen binnenkort, dan zou je toch verwachten dat de techniek voor iets relatief simpels als 'wat is je ideale vakantie en waar boek ik die?' vandaag al zou bestaan. Niet dus.

Een tweede punt dat opviel: reissites geven opvallend vaak opties die niet, of niet meer, beschikbaar zijn. Dat kan een commerciële keuze zijn: de klant dwingen telefonisch contact op te nemen, zodat je telefonisch alsnog naar een duurdere optie wordt gemanoeuvreed. Dat kan. Maar het is opmerkelijk dat ook hier de reisrobot van het web dus niet zelf in staat is je naar een betere of duurdere optie te brengen. Als gebruiker ervaar je in ieder geval een tegenvaller. De optie die je met veel zelf zoeken hebt gevonden, is simpelweg niet beschikbaar. Uiteindelijk zijn we naar het reisbureau in ons dorp gegaan, waar we meer dan uitstekend zijn geholpen. De dame die met ons meedacht, dacht ook echt met ons mee en wist binnen de kortste tijd een vakantie te vinden waarmee het hele gezin blij was.

Digitale accountants, ik ben er helemaal voor. Maar met die robotisering loopt het nog niet zo'n vaart, is mijn indruk.

Tips? Stuur een linkje van uw favoriete business-app, website etc. naar redactie@accountant.nl.