

BE SMART

Hoe gaan accountants om met innovatie? Slimme oplossingen in de praktijk, gekozen door de werkgroep Accounttech van de NBA. Dit keer: de realtime aanpak van iQOUNT adviseurs & accountants in Harderwijk.

Tekst: Björn Remmerswaal

iQOUNT heeft tien werknemers, waarvan één AA en vijf accountants in opleiding. Bijna tachtig procent van hun cliënten bevindt zich in de omgeving Harderwijk, maar ook in de rest van Nederland leveren zij diensten, voornamelijk aan mkb-clieënten en zzp'ers. In gesprek met iQOUNT-eigenaar Wessel Hees AA.



Wat doet iQOUNT anders?

“Ik wil niet zeggen dat wij alles anders doen, dat zeggen zoveel accountantskantoren. Maar de sterke kant van onze praktijk is dat wij realtime cijfers en advisering vooropstellen. Dat doen we door alles zoveel mogelijk te automatiseren voor onze cliënten, waardoor zij zich cijfermatig gezien kunnen focussen op de output en zich zo min mogelijk bezig hoeven te houden met de input. Door continue beschikbaarheid van actuele cijfers weten onze cliënten altijd waar ze staan en kunnen ze bewust de juiste keuzes maken, samen met onze adviseurs.”

Wat voor producten gebruiken jullie daarvoor?

“We maken gebruik van een combinatie van producten, waaronder Basecone, Exact Online, Visionplanner Cloud en de Mijn Kantoorapp. We richten ons daarbij vooral op maand- en kwartaalcijfers, daar gaat het echt

om. Het zijn in principe standaardproducten, maar door de manier waarop wij er mee werken zijn de cijfers van onze cliënten wekelijks volledig actueel. Jaarcijfers worden daardoor veel minder belangrijk en stukken makkelijker om aan te leveren. Jaarcijfers zijn ook niet onze core business; wij richten ons op bedrijfs- en fiscale advisering, dat staat echt voorop, samen met het bieden van real-time cijfers met voor de cliënt relevante KPI's, in de cockpits van Visionplanner Cloud. De automatisering zorgt er ook voor dat wij meer tijd hebben om onze cliënten van advies te voorzien, omdat we minder tijd kwijt zijn aan het uitpluizen van cijfers. Door de inzet van het Mijn Kantoorapp-platform kan dat heel efficiënt en staan onze cliënten centraal.”

Kost het moeite om potentiële cliënten te overtuigen om te automatiseren?

“Sommige ondernemers waren nog echt gewend om alles met de hand te

doen, of waren cliënt bij een kantoor waar alles nog op papier ging. Je treft dan stapels ordners aan, wat allemaal niet meer nodig is. De stap naar software lijkt dan groot, maar we maken het voor de ondernemer zo makkelijk mogelijk, waardoor het aantrekkelijk wordt om over te stappen. Het is echt gebruiksvriendelijk, alles sluit goed op elkaar aan. We maken potentiële cliënten ervan bewust dat ze met onze diensten altijd ‘bij’ zijn met de administratie. Ondernemers zijn daardoor echt in control en weten waar ze staan. Door de cijfers wekelijks bij te werken hebben ondernemers altijd de beschikking over de informatie die ze nodig hebben om beslissingen te nemen. Het gaat bij ons dus niet om ingewikkelde softwarepakketten; juist met gebruiksvriendelijke tools bieden wij oplossingen.” ←