

Een nieuwe masteropleiding leidt accountants op tot business coach. De belangstelling is groot. ‘Kennelijk hebben we een gevoelige snaar geraakt.’

TEKST LIEUWE KOOPMANS | BEELD CORBIS

‘Kennisverbreding account

BDO trok dit najaar de aandacht met de lancering van de masteropleiding SME Business Coaching. Het accountantskantoor ontwikkelde deze opleiding samen met TiasNimbas Business School, een opleidingsinstituut dat is gelieerd aan de Universiteit van Tilburg. De master is op dit moment nog alleen bestemd voor accountants van het kantoor zelf. Ruud Vergoossen, directeur Vaktechniek bij BDO en hoogleraar aan Nyenrode Business Universiteit en de Universiteit Maastricht, is voorzitter van de stuurgroep van de master. Hij ziet de opleiding als verdere verdieping en verbreding voor de accountants.

“De primaire accountantsopleiding is toch vooral gericht op de accountantscontrole. Er is vrij weinig aandacht voor specifiek bedrijfseconomische onderwerpen gezien vanuit het mkb-perspectief.” Op zichzelf is de duidelijke focus van de accountantsopleiding prima, vindt Vergoossen, maar het is volgens hem goed dat accountants hun kennis verder verbreden. “Afgestudeerde accountants kunnen natuurlijk via cursussen en seminars hun kennis over ondernemerschap vergroten, maar dit gebeurt vaak te fragmentarisch. Dat heeft ons doen besluiten om een volledige opleiding te ontwikkelen.”

LINK MET MKB

Vergoossen omschrijft de master als zogeheten ‘postervaringsonderwijs’. “Daarmee bedoel ik dat de inhoud is afgestemd op mensen die al een aantal jaren in de praktijk rondlopen. Het is zaak dat ze hun eigen ervaringen in de opleiding meebrengen en praktijksituaties die naar voren komen in de colleges kunnen herkennen.”

Dat de master zich richt op het mkb heeft vooral te maken met het marktsegment dat BDO bedient: veel middelgrote ondernemingen en regelmatig zijn dit familiebedrijven. De docenten van de opleiding hebben allen een duidelijke link met dit segment, vertelt Vergoossen. “Het zijn enerzijds wetenschappers die in het mkb-veld acteren, anderzijds zijn het echte praktijkbeoefenaren verbonden aan BDO of andere organisaties.”

BREDE RANGE

De vakken die worden gegeven lopen uiteen van traditionele vakken als financiering en management tot zeer mkb-specifieke onderwerpen als innovatie en vermogensplanning. Deze brede range aan onderwerpen is bewust zo gekozen, geeft Vergoossen aan. “Een business

De tien modules van de master

1. Belastingen directeur-grotaandeelhouder en ondernemingsbestuur
2. Ondernemingsfinanciering en risicomangement
3. Ondernemingsstrategie en dynamiek van familiebedrijven
4. Bedrijfswaardering en financieringsinstrumenten
5. Belastingen, ondernemingsfinanciering, concernopbouw en reorganisaties
6. Prestatiemanagement en -beloning
7. Innovatie en ondernemingstransformatie
8. Financiële rapportage en externe verslaggeving
9. Vermogensstructurering en -allocatie directeur-grotaandeelhouder
10. Vermogensplanning en pensioenvoorziening



ants is nodig'

'Een business coach kan situaties snel herkennen en proactief met de ondernemer in gesprek gaan.'

coach is voor een ondernemer het eerste aanspreekpunt. Doordat alle aspecten van het ondernemerschap in de opleiding voorbij komen, kan een business coach situaties snel herkennen en proactief met de ondernemer in gesprek gaan. Hij hoeft niet alles zelf op te lossen, maar hij kan wel over veel zaken meepraten." Hoewel veel vakken te maken hebben met algemene bedrijfseconomie, benadrukt Vergoossen dat er telkens een koppeling is naar het mkb en het familiebedrijf. "Heel specifiek zijn de onderwerpen vermogensplanning en bedrijfsopvolging. In de opleiding wordt dit niet alleen vanuit de bedrijfseconomische en fiscale hoek belicht, maar ook vanuit psycho-emotioneel perspectief. Bij meer algemene bedrijfseconomische opleidingen is vooral dit laatste regelmatig onderbelicht."

PROGRAMMA

BDO en TiasNimbas zijn samen verantwoordelijk voor de master-opleiding. Beide

organisaties hebben drie afgevaardigden in een stuurgroep, die regelmatig bij elkaar komt. Wel is er een verdeling van de taken. BDO geeft aan waar de opleiding inhoudelijk aan moet voldoen, TiasNimbas verzorgt het daadwerkelijke lesprogramma en bewaakt het academisch gehalte. Bij de opzet van de nieuwe Master of Finance Small & Medium-sized Enterprises (MFSME), zoals de nieuwe opleiding officieel heet, is deels gebruikgemaakt van de al bestaande Master of Finance van TiasNimbas. Voor de colleges levert BDO casussen aan die allemaal afkomstig zijn uit de eigen praktijk. Het programma is behoorlijk intensief, met zeven dagdelen colleges en werkgroepen verspreid over drie aaneengesloten dagen en dat tien maal binnen anderhalf jaar. Bovendien moeten de deelnemers verschillende papers en een scriptie schrijven. Vergoossen: "Het is zeker intensief als je bedenkt dat de deelnemers naast de studie een drukke praktijk hebben. Desalniettemin zijn de deelnemers zeer gemotiveerd. De evaluatie van de eerste twee modules was boven verwachting."

EXTERNEN

Ondanks het forse programma is er veel vraag naar de opleiding "De belangstelling is ongelooflijk, zowel vanuit BDO als van buiten", zegt Vergoossen. "Kennelijk hebben we met het initiatief een gevoelige snaar geraakt. We krijgen aanvragen van accountants van andere kantoren en ook uit het bedrijfsleven."

De opleiding heeft momenteel veertien deelnemers, volgens Vergoossen vanuit didactisch oogpunt een ideaal aantal. De stuurgroep van de master overweegt daarom niet om het aantal deelnemers per groep uit te breiden of parallelgroepen te vormen. Daarnaast is de stuurgroep op dit moment nog geen voorstander van het toelaten van 'externen' aan de opleiding. Vergoossen: "Voor de lange termijn hebben we echter nog geen definitieve beslissing genomen. Er zitten ook voordelen aan een gemengde groep. Zeker als er ondernemers tussen de cursisten zitten heeft dat een toegevoegde waarde."

Overigens is een beperkt aantal externen wel welkom bij de drie masterclasses die in het kader van de masteropleiding worden gegeven.

ONAFHANKELIJKHEID

Het initiatief van de master roept wel de vraag op hoe BDO aankijkt tegen de onafhankelijke positie die een accountant tegenover zijn klant in acht moet nemen. Brengt een accountant die tegelijk business coach is, de onafhankelijkheid in gevaar?

Vergoossen erkent dit spanningsveld. "Ben je bij een klant controlerend accountant dan moet je hier zeker rekening mee houden. Het is niet de bedoeling dat de accountant annex business coach voor de ondernemer besluiten gaat nemen." Bij het grootste deel van haar klanten treedt BDO echter niet op als controlerend accountant. Vergoossen: "Hoewel je ook hier de spelregels in acht moet nemen, speelt het punt van de onafhankelijkheid bij deze klanten minder." □