



Accountant van de toekomst geeft alleen nog maar advies

Hoe ziet het geautomatiseerde mkb-kantoor van de toekomst eruit? Die vraag stond onlangs centraal op een symposium van het NIVRA. “In 2012 is echt wel de laatste jaarrekening gemaakt. Dan is er geen werk meer in het primaire proces.”

TEKST ADRIE BOXMEER | BEELD MARJA BROUWER

“Je hebt *believers en non believers* wat betreft de automatisering van ons vak.” Jan Wietsma (Full Finance), samen met Fouk Tsang (Alfa Accountants) organisator van het symposium, is een echte believer. Maar als lid van het Innovatiepanel van het NIVRA kent hij ook de reserves die bestaan over vernieuwingen. “Ik hoor hier aan de ene kant mensen die denken dat over een paar jaar alle kennis van een accountant in een pc zit. Aan de andere kant zijn er collega’s die vinden dat het contact met de klant nog steeds het belangrijkste is. De waarheid ligt in het midden. Veel mkb-ondernemers vinden het prettig dat de accountant bij

hen langs komt om de resultaten door te nemen. Die contacten blijven zeker bestaan, maar niet meer om de jaarrekening te bespreken, maar om managementadvies te geven. Want ik weet zeker dat het handmatig samenstellen van de jaarrekening over twee, drie jaar zijn langste tijd heeft gehad.”

ULTRAMODERN KANTOOR

De toenemende automatisering binnen de accountancy is sinds kort ook voor het grote publiek waarneembaar. Want BDO startte onlangs met *BDO Direct*, een digitale service waarmee men zich richt op het mkb en zzp’ers. Via een website

kunnen ondernemers zelf, zonder tussenkomst van een accountant, de gegevens aanleveren die nodig zijn voor bijvoorbeeld het opstellen van de jaarrekening. Als dit document klaar is, krijgen de mkb-ondernemers en zzp’ers het digitaal retour van BDO.

In een persbericht noemt Alexander Leppink, directeur van BDO Direct, deze nieuwe dienstverlening ‘een ultramodern accountantskantoor’. “Ondernemers sturen facturen op of scannen deze in en wij verzorgen de complete administratie, jaarrekening en aangiften. Omdat wij alle processen hebben geautomatiseerd, opereren wij heel efficiënt.

Via een persoonlijke online omgeving werken wij met onze klanten samen. Klanten hebben altijd en overall inzicht in de financiële positie en krijgen toelichting en advies van een persoonlijk adviseur, zonder dat het hen veel geld en moeite kost. Wij nemen de administratieve zorg uit handen en kijken met de ondernemer vooruit.”

TWEE SOORTEN ACCOUNTANTS

Tijdens het symposium presenteerde BDO dit nieuwe initiatief door middel van een flitsend filmpje.

Volgens Pascale Petiet, eigenaar van Petiet accountants en belastingadviseurs en onlangs gestart met Online Accountants, ziet het initiatief van BDO er weliswaar prachtig uit, maar kunnen kleine accountantskantoren ook de handen ineen slaan.

Over de toekomst van kleinere accountantskantoren discussieerden Petiet, Herman Bennink (Marshoek) en Steef Visser (Visser & Visser), alle drie *digitale believers* (zie kaders), met de aanwezigen in de zaal.

Steef Visser: “Er ontstaan twee soorten accountants. Grofweg gesteld: de fabrieksarbeiders die eenvoudige werkzaamheden verrichten en de relatiemanagers die hoogwaardige adviezen geven.” Discussieleider Jan Wietsma viel hem bij: “Het primaire proces verdwijnt over een paar jaar. Accountants moeten zich omscholen tot analist of adviseur of op zoek naar een andere baan. De grotere kantoren bereiden al zo'n tweehonderd tot driehonderd medewerkers voor op hun toekomstige overbodigheid.”



FOUK TSANG (ALFA ACCOUNTANTS):

‘Het handmatig samenstellen van de jaarrekening heeft over twee, drie jaar zijn langste tijd gehad.’



Pascale Petiet (Online Accountants): Franchiseformule



Oprichtster van Petiet accountants en belastingadviseurs met vestigingen in Maastricht en Heerlen en bedenker van Online Accountants. Via www.onlineaccountants.nl kunnen mkb-kantoren diverse werkzaamheden gestandaardiseerd en zoveel mogelijk geautomatiseerd uitvoeren. Voor mkb-ondernemers staat www.onlineaccountantsmkb.nl ter beschikking, waar ze gegevens voor hun accountant zelf kunnen invoeren.

Volgens Pascale Petiet zijn de voordelen groot. “Informatie wordt direct in XBRL aangeleverd aan bijvoorbeeld bij de Belastingdienst. Doordat er geen stations meer tussen zitten besparen we veel.”

Petiet is ervan overtuigd dat haar concept de oplossing is voor het toekomstige kleine accountantskantoor. Volgens haar hebben die daar meer profijt van dan van de initiatieven die de grotere kantoren op dit moment nemen. “Zo is BDO onlangs met BDO Direct gestart, een initiatief dat zich speciaal op mkb-ondernemers en zzp'ers richt. Tegen die concurrentie kun je als individueel mkb-kantoor niet op. Maar als kleine kantoren samenwerken maken ze een kans. Vergelijk het met de kleine kleine buurtsuper die het onderspit delft als er een nieuwe AH-vestiging in de nabijheid wordt geopend. Maar die buurtsuper kan wel met andere kleine collega's samenwerken in een inkooporganisatie waardoor ze grote concurrenten het hoofd kunnen bieden.”

Ook Online Accountants werkt als franchiseorganisatie. Inmiddels hebben zich behalve de vestigingen van Petiet Accountants in Maastricht en Heerlen ook kantoren in Roermond en Son en Breugel aangesloten. Het is de bedoeling dat de komende maanden het concept vanuit Zuid-Nederland wordt uitgebreid.

‘Als kleine kantoren samenwerken maken ze een kans.’

Herman Bennink (Marshoek): Bewuste specialisatie



Directeur van Marshoek, een accountantskantoor met 120 medewerkers in Houten dat zich heeft gespecialiseerd in klanten in de foodretail. "Negentig procent van onze klanten zijn franchiseondernemers van supermarktfomules. Wij hebben bewust voor deze specialisatie gekozen, zodat we onze processen vergaand konden automatiseren." Marshoek werkt met maar één software-aanbieder. Ook de klanten van Marshoek werken met producten van deze aanbieder.

Marshoek verwerkt de informatie die men van de klanten krijgt direct digitaal. Bennink: "De verkoopgegevens van onze klanten van de afgelopen dag worden 's nachts verwerkt. Kassagegevens worden automatisch digitaal ingelezen, dus niet eerst in een Excel-programma gezet. Dat is overbodig. Uiteindelijk verwerken we die gegevens in een Retail Cockpit, dat is software waarmee ondernemers hun verkoopcijfers kunnen analyseren. Ook worden de resultaten van verschillende franchisenemers binnen dezelfde supermarktformule vergeleken." Volgens Bennink levert de automatisering een taakverlichting op voor accountants. "Het jaarverslag kunnen we bij wijze van spreken op 2 januari al presenteren. Omdat we dagelijks verkoopcijfers en andere financiële data invoeren, hoeven we na 31 december alleen nog een totaaloverzicht te maken. Deze automatisering leidt tot een verschuiving in de taak van accountants. We hebben nu meer tijd voor het adviseren van onze klanten over strategische vragen. Dat wordt in de toekomst de toegevoegde waarde van accountants."

**'Meer tijd voor
het adviseren van
klanten over
strategische vragen.'**

XBRL

De deelnemers aan het symposium waren voor het grootste gedeelte mkb-accountants. De aankondiging van de Rabobank dat vanaf april volgend jaar jaarcijfers bij voorkeur in XBRL moeten worden aangeleverd, leidde in september onder deze groep tot de nodige opwindning. Volgens Pascale Petiet is dat niet verwonderlijk. "Accountants zijn van nature een behoudende beroepsgroep." Herman Bennink: "Die datum is te ambitieus. Ik denk dat het eerste jaar de banken wat betreft XBRL nog de hand over het hart zullen strijken. Maar dat uitstel duurt niet lang. Want banken moeten na de kredietcrisis in hun kosten snijden. En daar kan XBRL een forse bijdrage aan leveren."

Slechts drie van de tachtig aanwezige accountants bleken wel eens met klanten over XBRL te hebben gesproken. Niet verwonderlijk, gezien de algemene mening in de zaal dat de meeste ondernemers hierin niet zijn geïnteresseerd. Over hun eigen belangstelling voor automatisering hadden de aanwezigen een aanzienlijk positiever beeld. Bijna iedereen was het namelijk oneens met de stelling: 'De accountant is niet voorbereid op ontwikkelingen in de ICT.'



JAN WIETSMA (FULL FINANCE):

**'Accountants moeten zich
omscholen tot analist of
adviseur of op zoek naar een
andere baan.'**

Steef Visser (Visser & Visser): Big Bang



Partner van Visser & Visser, een kantoor met tweehonderd medewerkers en zeven vestigingen in Zuid-Holland en Gelderland. Visser & Visser heeft sinds 2006 alle processen gedigitaliseerd. De reden hiervoor was de wens om te groeien en om als middelgroot kantoor een Wta-vergunning te krijgen, hetgeen inmiddels is gebeurd. Steef Visser: "We hebben in 2006 een Big Bang doorgevoerd. Want als je digitaliseert is het beter om alles in één keer te doen."

Ook Visser & Visser is met maar één softwareaanbieder in zee gegaan. Die heeft een Compliance Cockpit ontwikkeld waarmee iedere accountant direct de voortgang van de werkzaamheden kan zien. Visser: "De opdrachten van onze klanten komen er automatisch in. Vervolgens is zichtbaar wat er moet worden gedaan op basis van de Wta en welke stappen er tot nu toe zijn genomen."

Ook bij Visser & Visser wordt steeds minder tijd besteed aan traditioneel accountantswerk zoals het opstellen van de jaarrekening. En dus houdt men ook hier meer tijd over voor het adviseren van klanten. Maar volgens Steef Visser heeft dit wel onvoorziene consequenties. "Omdat bepaalde werkzaamheden steeds sneller gaan, daalt het aantal te declareren uren. We moeten een nieuw verdienmodel ontwikkelen. Het oude uurtje-factuurtje voldoet niet meer."

'Het aloude uurtje-factuurtje voldoet niet meer.'

VE
RA

VOORTGEZETTE EDUCATIE REGISTERACCOUNTANTS

Regiosessie: @-factureren voor accountants, bent u er klaar voor?

Bent u in staat uw klant te informeren over e-factureren? En weet u wat dit betekent voor uw controlewerkzaamheden? Zo niet dan biedt deze regiosessie u de mogelijkheid uw kennis op dit terrein bij te spijkeren.

Titel: Regiosessie: @-factureren voor accountants, bent u er klaar voor?

Datum: 10, 17, 31 mei en 7 juni 2010

Locatie: Omgeving van Eindhoven, Maarssen, Leiderdorp en Zwolle

Kijk voor meer informatie op www.nivra.nl/vera. Aanmelding via deze site of het aanmeldingsformulier in de VERA-bijlage.

Meer informatie

Meer informatie over de in dit artikel beschreven bijeenkomst 'Kantoefficiëncy in het mkb' van 13 oktober 2009, waaronder de diverse presentaties en een videodemonstratie van het 'BDO-accountantskantoor van de toekomst', is te vinden op de NIVRA-site: http://innovatie.nivra.nl/Innovatieplatform/publicaties/Debatsessie_131009.

Meer informatie over digitaal factureren is te vinden op <http://e-factureren.info/wp/>. Daar is onder meer de publicatie 'E-factureren voor accountants- en administratiekantoren' te downloaden. Deze publicatie is in opdracht van ECP-EPN geschreven door Fou-Khan Tsang (directeur Alfa Accountants en Adviseurs) en Tonny Dirx (Full-Finance Consultants) en kwam tot stand in nauwe samenwerking met NIVRA, NOvAA, experts van een aantal accountantskantoren en de Belastingdienst.

HEEL STIL

Fouk Tsang nam de drang tot automatisering onder accountants met een korreltje zout. Hij verwees naar staatssecretaris De Jager van Financiën die begin dit jaar een aanzet gaf tot elektronisch factureren, omdat dit een jaarlijkse besparing van zeshonderd miljoen euro kan opleveren. Op de vraag van Fouk Tsang welke accountant zijn klant hier al op heeft voorbereid, bleef het heel stil in de zaal. En wat betreft het gebruik van XBRL als middel om ratings uit te voeren, trok Tsang zelf de conclusie: "Daar weten wij als accountants nog weinig van, terwijl onze collega's in Duitsland hier al lang mee bezig zijn." □