

# Software voor de

Als gevolg van SBR/XBRL en ketendigitalisering verschuift het werkkterrein van mkb-accountants steeds meer van standaardwerk naar advisering. Welke software is daarbij nuttig? Volgens leveranciers uiteraard 'hun' software. Een nuchtere terreinverkenning.

TEKST: GERARD BOTTEMANNE\* | BEELD: CORBIS

**D**e 'Sectorvisie Accountantskantoren' uit oktober 2011 van het ING Economisch bureau stelt dat technologische vernieuwingen accountants kansen bieden om regisseur te worden in de informatie- en rapportageketen. Daarmee wordt een sterk fundament gelegd voor aanvullende dienstverlening gericht op het adviseren en ontzorgen van de ondernemer.

## DRIE TYPEN 'ADVIESSOFTWARE'

Bij de indeling van software voor de adviespraktijk is sprake van:

- Software die het primaire proces, van vastleggen tot aangifte, ondersteunt (onder andere boekhoud-, rapportage- en fiscale aangiftesoftware). Hier gaat het vaak om bestaande software die de accountant zo efficiënt mogelijk moet gebruiken, zodat hij daar informatie uit ontleent voor klantadvies.
- Software voor het online samenwerken met klanten. Hiermee voert de accountant samen met de klant de administratie. Door de administratie continu bij te werken kan een accountant sneller adviseren, als dat nodig is. Een portaaltoepassing kan worden gebruikt om frequent informatie aan klanten beschikbaar te stellen.

- Software specifiek voor de adviespraktijk (onder andere prognosesoftware, tussentijdse verslaggeving, data-analysesoftware, pensioen- en actuariële software).

Deze software wisselt gegevens uit die de accountant bijhoudt binnen andere softwaresystemen, zoals de boekhouding. Het werken met deze specifieke software is pas opportuun als de hiervoor genoemde software op orde is.

## 'HAARLEMMEROLIE'

Aan softwareleveranciers is gevraagd in hoeverre hun software specifiek inspeelt op de rol van de accountant als adviseur en of zij advies hebben voor de accountant in die rol. Bij de antwoorden maken leveranciers veelal reclame voor hun eigen software als haarlemmerolie, waarmee de accountant als adviseur direct aan de gang kan. Er wordt met geen woord over gerept dat veel software verre van volledig is om bijvoorbeeld de elektronische aanvraag van een krediet te ondersteunen.

Toch spelen leveranciers in op ontwikkelingen die voor de accountant van belang zijn voor het vergroten van de efficiency en effectiviteit van de huidige werkzaamheden. Eerder is online samenwerken genoemd, met bijvoorbeeld online boekhouden en portaaltoepassingen. Het gebruik van portaaltoepassingen is fors toegenomen door ontwikkelingen als SBR/XBRL, steeds verdergaande ketendigitalisering en 'het nieuwe werken'. De laatste trendanalyse van ICT Accountancy, september 2011, telt twaalf portaaltoepassingen, die functies bevatten voor het archiveren van documenten (een elektronisch dossier), zoals jaarrekeningen en aangiften, het online accorderen van documenten, online boekhouden (of een koppeling daarmee) en employee self

## KREDIETRAPPORTRAGE

Uit de 'Gebruikershandleiding samenstellen kredietrapportages' (zie [www.rapportageportaal.nl](http://www.rapportageportaal.nl)) blijkt dat meer gegevens vastgelegd moeten worden in de klantadministratie en dat dit consequenties heeft voor het systeem dat de kredietrapportage samenstelt. Als een accountant besluit de kredietrapportage via rapportagesoftware te leveren, dan is het aanleveren van alleen een kolommenbalans onvoldoende. De debiteuren- en crediteurensaldi moeten vanuit de boekhouding naar ouderdom (dertig, zestig, negentig en ouder) worden aangeleverd. En vanuit de subadministratie vaste activa een specificatie van registergoederen, waarbij de accountant niet de WOZ-waarde moet vergeten en niet uit de balans blijkende verplichtingen, zoals huur- en operationele leasecontracten.

Indien mogelijk kan de omschakeling van kas- naar factuurstelsel helpen om meer inzicht te krijgen in bijvoorbeeld het betaalgedrag van debiteuren.

**VOLGENS LEVERANCIERS WERKT HUN EIGEN SOFTWARE ALS HAARLEMMEROLIE, WAARMEE DE ACCOUNTANT DIRECT AAN DE GANG KAN.**

# adviespraktijk

# Help



services. Ook kan een portaal worden ingezet om de klant regelmatig van financiële informatie te voorzien, in de vorm van een 'financieel dashboard' met belangrijke kengetallen.

## MEER ONTWIKKELINGEN

Andere ontwikkelingen vanuit softwareleveranciers zijn:

- scannen, herkennen en automatisch boeken van inkomende facturen;
- elektronisch factureren, waarbij facturen in een standaardformaat via elektronische weg worden verzonden en ontvangen (gevolgd door herkennen en automatisch boeken);
- workflow-toepassingen rondom het proces van ontvangen, goedkeuren en betalen van inkomende facturen;
- uitbreiding van bestaande boekhoud- en rapportage-software met de mogelijkheid van tussentijdse rapportages en prognoses;
- CRM-functies om meer informatie over klanten vast te leggen die van toepassing zijn in adviestrajecten;

## EXCEL

Opvallend is dat zeker zeventig procent van accountants (ervaring op basis van SBR/XBRL-cursussen in 2010 en 2011 door de auteur) de vaste-activa-administratie bijhoudt in Excel. Dat betekent dat de afschrijving zelf handmatig moet worden geboekt en dat gegevens over registergoederen handmatig worden overgenomen in het systeem waarmee een kredietrapportage wordt samengesteld. Dat laatste geldt ook voor investeringen en desinvesteringen als het gaat om de fiscale IB- en VPB-aangifte.

- elektronische handboeken en wiki's voor kennisdeling;
- benchmarking, waaronder kengetallen, voor vergelijking met andere bedrijven en bedrijfstakgemiddelden;
- werkprogramma's afgestemd op adviesfuncties;
- ontsluiten van fiscale adviezen op basis van informatie in aangiftesoftware, zoals advies over giften en een auto van de zaak of juist privé;
- online software om de AO/IB (administratieve organisatie en interne beheersing) van klanten te beschrijven (en periodiek te updaten), waarbij eventuele knelpunten tot advies kunnen leiden.
- inbouwen van de werkkostenregeling in salaris-



Meer op  
**Accountant.nl/  
Vaktechniek**

## SOFTWARELEVERANCIERS VOELEN DE HETE ADEM VAN SBR OP ZICH AFKOMEN.

### GEbruikersGELUIDEN

#### Marcel Brust, Adbeco Accountants en Belastingadviseurs

“Via een portaal zal veel vaker dan gebruikelijk financiële informatie – periodieke overzichten/verantwoordingen – worden uitgewisseld met de klant, maar ook alle aangiftestromen gaan lopen via een portaal naar de uitvragende instanties. In het portaal dient autorisatie door de belastingplichtige van de individuele aangiften plaats te vinden, die gelogd zal worden in het elektronische dossier. Het gebruik van machtigingen voor een reeks van aangiften zal hierdoor tot het verleden gaan behoren. Het authenticatiemiddel moet herbruikbaar zijn voor meerdere toepassingen.”

#### Dennis Klasen, Van Oers accountancy & advies

“Als adviseur adviseert de accountant op basis van actualiteit. Een accountant moet dus continu bij zijn met de financiële gegevens. Ik zie al ontwikkelingen op dagbasis. Dit wordt de toekomst, denk ik. Vanuit de actualiteit is de accountant in staat de klant proactief te adviseren. Onze visie is dat dit het best gerealiseerd kan worden met online-toepassingen: tijdsafhankelijk, plaatsafhankelijk, gebruiksgemak en klaar voor de toekomst. De accountant moet owner worden van het primaire proces rondom financiële en operationele gegevens en weten hoe de klant er financieel voor staat.”

#### Dave Horio, De Keijzer Nipius & Co Accountants

“De accountant moet real time naast de ondernemer staan in plaats van terugkijken bij de bespreking van de jaarrekening. Een loonjournaalpost of afschrijvingen over het hele jaar boeken in de laatste periode in een regulier jaarrekeningtraject is voor een managementrapportage onvolgende en dienen maandelijks geboekt te worden.”

#### Hugo Steensma, Baker Tilly Berk

“De accountant moet niet alleen investeren in de kennis voor juist gebruik van software, maar ook in het aanpassen van werkprocessen. In elk onderdeel van het gehele proces, van de spreekwoordelijke schoenendoos tot het standaardproduct van een accountantskantoor – de jaarrekening, publicatiestukken en aangiften – is een paar procent winst te behalen door het proces te doorgronden en dit efficiënt in te richten. Maar ook in de overgangen in de processen of softwarepakketten. Goede prognose-software en data-analysesoftware kunnen zeker bijdragen aan de mogelijkheden voor advisering. En wat uiteraard blijft: ken je klant!”

#### Ad van Egmond, Grant Thornton Accountants en Adviseurs

“Wij gebruiken data-analysesoftware. De administratie van de cliënten wordt overgenomen in een database waarna het mogelijk is data te analyseren. Aan de hand van standaardrapportages kunnen adviespunten worden gevonden.

Aan de data-analysesoftware zijn elektronische werkprogramma's gekoppeld. Door accountancy- en fiscale werkprogramma's samen te voegen en specifieke vragen hierin te op te nemen verbetert de signalering van adviespunten. Op deze wijze proberen wij met eigen content in standaardsoftware niet alleen de efficiency te vergroten maar ook toegevoegde waarde te creëren door het aanbieden van adviespunten.”

software, al dan niet op basis van verschillende scenario's. Hierdoor kan de accountant op basis van simulatie de klant adviseren of het aantrekkelijk is de werkkostenregeling vervroegd in te voeren en, zo ja, op welke wijze.

Steeds meer softwareleveranciers voelen ook de hete adem van SBR op zich afkomen, al dan niet door de aangekondigde verplichtstelling om in SBR te rapporteren aan de overheid.

### BRANCHEGERICHTE SOFTWARE

Bij online toepassingen, zoals online boekhouden, is interoperabiliteit tussen softwaresystemen essentieel. Bij een ontwikkeling als *continuous monitoring* en *continuous auditing* wordt ervan uitgegaan dat een gegeven aan de bron eenmalig is gecontroleerd op betrouwbaarheid en daarna in de keten van informatie-uitwisseling gebruikt kan worden, bijvoorbeeld via SBR. Interoperabiliteit is ook belangrijk bij het gebruik van branchegerelateerde software. Richt een accountant zich op bepaalde branches, zoals de bouw, de detailhandel, de industrie of de agrosector, dan moet hij zich verdiepen in beschikbare branche-oplossingen en, waar mogelijk, de ondernemer ondersteunen om zoveel mogelijk adviesgerichte informatie uit deze software te halen. Zo kan een detailhandel inzicht krijgen in winkeldochters en kan een bouwbedrijf nagaan welke projecten de begroting gaan overschrijden. Op basis van deze informatie kan de accountant proactief adviseren. Een accountant moet dus goed op de hoogte zijn van de software binnen een branche en welke informatie daaruit kan worden afgeleid voor het adviseren van klanten.

### ING OVER SBR

De ING noemt in de eerdergenoemde 'Sectorvisie Accountantskantoren' voordelen die te behalen zijn door gebruik van SBR. Uit onderzoek van ING blijkt dat 72 procent van de ondernemers hun kredietaanvraag via SBR wil doen als de doorlooptijd korter wordt. Enkele andere uitspraken uit de sectorvisie:

- Het indienen van belastingaangiften, het samenstellen van de jaarrekening en kredietrapportages en het invullen van verplichte enquêteformulieren voor het CBS kan met SBR nagenoeg geheel geautomatiseerd gebeuren.
- Standaardisering maakt een geïntegreerde en gedigitaliseerde aanpak van alle administratieve processen van klanten mogelijk.
- De toegevoegde waarde bij het rapporteren verschuift naar het frequenter kunnen aanbieden van managementinformatie, bijvoorbeeld via een dashboard op een klantenportaal. Daarnaast zijn er mogelijkheden om over meer zaken te rapporteren en financiële prognoses en scenario's te presenteren.

De ING preekt natuurlijk ook voor eigen parochie. Het aanleveren van elektronische informatie op basis van

een standaardmodel scheelt de bank zelf het nodige werk om gegevens handmatig over te nemen. De software moet in elk geval op een efficiënte manier met SBR overweg kunnen. Elektronische gegevensuitwisseling tussen boekhouding, rapportagesystemen en aangiftesoftware is allang gemeengoed binnen accountantskantoren door koppelingen die softwareleveranciers onderling hebben gerealiseerd of door gebruik te maken van de XML Auditfile.

#### AANBIEDERSLOGICA

Voordat een accountant overgaat tot uitbreiding van bestaande of aanschaf van nieuwe software moet hij

eerst op een rij zetten welke (advies)functies de software moet ondersteunen en op welke wijze. "Laat u niet te makkelijk meevoeren in de logica van een aanbieder", stond terecht in een column van NOvAA-voorzitter Dirk ter Harmsel in Accountant van oktober 2011. Met alleen de aanschaf van software zonder dat precies duidelijk is hoe deze past binnen uw werkprocessen komt u niet veel verder. U kent het gezegde: "A fool with a tool is still a fool." □

#### Noot

\* Gerard Bottemanne is eigenaar van onderzoeksbureau GBNED ([www.ictaccountancy.nl](http://www.ictaccountancy.nl)).

## ADVIESCOLLEGE BEROEPSREGLEMENTERING

### DE ANATOMIE VAN EEN (TWAALFURIGE) AUDIT

Een regelmatig terugkomend kritiekpunt op onze controlestandaarden is dat ze te ingewikkeld zijn voor controles bij minder complexe opdrachten.

Een controle van een micro-entiteit in twaalf uur en toch voldoen aan de controlestandaarden? Het kan volgens Phil Cowperthwaite, een gerespecteerde beroepsgeenoot uit Canada die tot en met 2011 lid was van IAASB. Hij leidt een controlepraktijk die zich focust op kinderdagverblijven. Phil heeft hierover een helder leesbaar boekje geschreven.

Hij koppelt hier aan wel enkele randvoorwaarden:

- Focus op één bedrijfstak. Dat geeft je de mogelijkheid om je klant en de bedrijfstak echt te kennen. Juist deze specialisatie geeft de mogelijkheid om het wiel niet elke keer opnieuw uit te vinden.
- Automatiseer de controle(vastlegging) zoveel mogelijk, zodat het dossier van vorig jaar eenvoudig kan worden omgezet, en de saldibalans snel kan worden omgezet naar een jaarrekening en hoofdspecificaties.
- Laat (al) het werk uitvoeren door ervaren medewerkers en doe dit bij de klant. Problemen kunnen direct worden besproken, zonder lang, verkeerd begrepen e-mailverkeer.
- De accountant heeft een volledig begrip van de controlestandaarden.

Klinkt leuk, maar het is op het eerste gezicht alleen toepasbaar in enkele specifieke praktijken. Bovendien word je geacht de controlestandaarden in zijn geheel te kennen. Of is toch wel breder toepasbaar? Wat Phil goed uitlegt, is hoe je die kennis van de standaarden juist kunt gebruiken om je controle efficiënt te maken. Als voorbeeld gebruikt hij Standaard 210 over opdrachtaanvaarding. Deze standaard is 58 paragrafen lang exclusief de twee bijlagen met zestien paragrafen aan vereisten.



PETER EIMERS,  
VOORZITTER  
ADVIESCOLLEGE  
BEROEPS-  
REGLEMENTERING

- Paragraaf 6 gaat over de randvoorwaarden voor een controleopdracht, met name over de vraag of het verslaggevingsstelsel aanvaardbaar is en of het management zijn verantwoordelijkheden begrijpt en aanvaardt.
- Paragraaf 7 en 8 gaan over situaties waarin er sprake is van een *scope limitation* of waar niet voldaan wordt aan de randvoorwaarden voor een controleopdracht.
- Paragraaf 9 en 10 gaan over het vastleggen van de opdrachtvoorwaarden.
- Paragraaf 13 maakt duidelijk dat je, tenzij de opdrachtvoorwaarden wijzigen, niet verplicht bent om jaarlijks een opdrachtbevestiging te sturen.
- De rest van de vereisten gaan in op de situatie dat de opdrachtvoorwaarden wijzigen (14-17) en over situaties waarbij de wet het verslaggevingsstelsel beïnvloedt of eisen stelt aan de controleverklaring.

In veel controles hoeft je dus alleen aan de paragrafen 6, 9 en 10 en eventueel 13 te voldoen. Dat snap je echter alleen als je begrip hebt van de standaarden.

Daarmee is Standaard 210 verder niet overbodig. De beschreven situaties doen zich immers voor en moeten op een goede manier worden behandeld. Je moet weten wat je moet doen en vooral wat je niet hoeft te doen.

Wie de controlestandaarden doorgrondt, begrijpt ook hoe hij ze efficiënt kan toepassen, juist ook bij de controle van minder complexe entiteiten. Naar aanleiding van de enquête die wij vorig jaar hebben gehouden, begrijpen wij dat wij actie moeten ondernemen om dit voor iedereen duidelijk te maken.

(Voor webversie linken naar de woorden leesbaar boekje <http://www.cica.ca/cas/site-utilities/item49214.pdf>)