

Be smart!

TEKST BJÖRN REMMERSWAAL

INNOVATIE IN DE PRAKTIJK. DIT KEER: JOINSON & SPICE IN AMSTERDAM.

Veel kantoren denken vanuit softwarepakketten. Wij denken vanuit onze eigen automatisering”, zegt Louis van Garderen RA van het accountantskantoor Joinson & Spice, een kantoor dat al zeven jaar met twaalf werknemers voornamelijk actief is in de techsector. “Bij ons werken mensen die met tech opstaan en naar bed gaan.”

Joinson & Spice maakt zijn eigen software, waarmee onder meer alle data van klanten geautomatiseerd kan worden verwerkt, automatisch steekproeven kunnen worden getrokken en cliënten via de systemen meteen

weten wanneer ze bepaalde documenten moeten uploaden. “We hebben alles helemaal zelf gemaakt. We hebben wel klanten die bijvoorbeeld software van Exact gebruiken, maar wij zetten daar dan onze api op in, zodat we die data kunnen manipuleren en onze cliënten zo nog meer en betere diensten kunnen leveren.”

Vanwege de karakteristieken van de techwereld en de wijze waarop veel ondernemingen worden gefinancierd, is Joinson & Spice altijd veel bezig met continuïteit. Dat is nu vanwege de coronacrisis relevanter dan ooit.

“We merken dat zeker, er komen veel vragen bij ons binnen. We zien ook dat veel bestuurders van jonge ondernemingen nog niet zo goed weten wat ze wel en niet mogen doen als bestuurder, wanneer een onderneming door een moeilijke tijd heen gaat. Momenteel zien we het als een van onze taken om ondernemingen daarover goed te informeren.” ←

Een aansprekend dilemma, zoals eerder aan NBA-leden voorgelegd via de DilemmaApp. De app helpt accountants een juiste morele afweging te maken bij kwesties met tegenstrijdige belangen. Beschikbaar via Google Play Store (Android) en Apple App Store (iPhone). Meer dilemma's via nba.nl.

DILEMMA: MEELIFTEN

Een klant van uw mkb-kantoor heeft weinig financiële buffers na een recente echtscheiding. Hij wil gebruikmaken van het noodpakket van het kabinet en vraagt u naar de mogelijkheden om het omzetverlies zo weer te geven dat hij voor de NOW (Noodmaatregel overbrugging werkbehoud) in aanmerking komt.

U heeft zelf nog een behoorlijk bedrag van hem te vorderen. Kijkend naar de omzetcijfers in zijn administratie kwalificeert hij nog niet voor de NOW-regeling. Als u hem dat vertelt, herinnert hij u aan de openstaande facturen en de onzekere toekomst. Wat doet u?

1 Ik werk hier niet aan mee.

2 Ik kijk wat er mogelijk is maar ga niet voor het maximale.

3 Ik vraag hem nog eens te bellen als hij wel aan de voorwaarden voldoet.

4 Anders, namelijk...

Het grootste deel van de deelnemers aan dit dilemma koos voor optie 1 (42 procent), 34 procent koos voor optie 3. “Eerst (deels) betalen en dan advies geven”, werd gesteld. “We zijn geen stichting” en ook “Druk uitoefenen door melding te maken van mogelijk niet voldoen van openstaande facturen is niet acceptabel, dus niet meewerken”. Negentien procent koos voor optie 2. “Afscheid nemen van de cliënt en invordering opschroeven, zo ver dat beslag volgt”, was ook een suggestie. Maar een ander gunde hem graag nog een maandje respijt. ←

