

Accountancy moet investeren in technologie

Ook de accountancy is niet aan de coronacrisis ontkomen. Investeren in technologie moet zorgen voor hogere efficiency, kwaliteit en een sterkere concurrentiepositie. Dat stelt ING in een 'thema-update Accountancy', die eind mei is gepubliceerd.

Hoewel de samenstel- en controlewerkzaamheden grotendeels intact bleven, nam vorig jaar vooral de vraag naar adviesdiensten af, aldus de bank. De verwachting is dat met het aantrekken van de economie ook de vraag naar adviesdiensten weer aantrekt. Voor de accountancysector verwacht ING dit jaar een groei van anderhalf procent.

Vanaf 2013 is volgens de publicatie sprake van een sterke stijging in technologische investeringen bij specialistische zakelijke dienstverlening, waar accountancy onder valt. Deze stijging leidt echter niet tot een toename van de arbeidsproductiviteit; die is stabiel in de periode 2009-2019.

Menselijke factor

Een verklaring kan zijn dat accountancy een arbeidsintensieve sector is, waarbij de menselijke factor belangrijk blijft. Niet alle werkzaamheden kunnen worden geautomatiseerd. Ook schaalgrootte kan een rol spelen, meent ING. De bank benoemt als trends met name automatisering en robotisering, AI en *machine learning*.

Het gebruikmaken van nieuwe technologieën helpt accountants bij het beter beheren, rapporteren en verzamelen van gegevens. De kwaliteit van de rapportages neemt toe, omdat de technologie helpt bij versiebeheer en nauwkeurigheid van de gegevens die worden gerapporteerd en ook rekening houdt met compliance-richtlijnen. De ING-update is te vinden via [Accountant.nl](https://www.accountant.nl).

Corona maakt veel werkgevers een stuk flexibeler

Bijna vier op de tien mkb-bedrijven werkzaam in de zakelijke dienstverlening investeren sinds corona meer in het welzijn van hun werknemers, die door de pandemie veel meer thuiswerken dan voorheen.

Dit doen ondernemingen onder meer door het stimuleren van een dagelijkse wandeling (41 procent), het geven van kortingen op gezonde maaltijden (13 procent) en door (online) sportlessen te organiseren (13 procent).

Een en ander blijkt uit de MKB Barometer van softwarebedrijf Teamleader. Ruim driehonderd Nederlandse mkb-ondernemers in de zakelijke dienstverlening geven hierin hun visie op de impact van een jaar corona op thuiswerken, arbeidsproductiviteit en het welzijn van hun medewerkers.

Veel ondernemers zijn inmiddels een stuk flexibeler als het gaat om de werktijden: bijna twee derde hanteert geen vaste werkuren meer, zolang het werk maar wordt gedaan. Bijna een derde zegt dat hun werknemers door thuis te werken veel efficiënter zijn en er minder tijd wordt 'verspild' bij voorbeeld de koffieautomaat.

Dat (gedeeltelijk) thuiswerken de norm lijkt te worden, blijkt wel uit het feit dat ruim vier op de tien mkb'ers in de zakelijke dienstverlening zeggen dat zij na de coronacrisis een kleiner of zelfs helemaal geen kantoor meer willen gebruiken.

Zonder kinderen productiever

Hoewel de sector optimistisch is over de toekomst, denkt 52 procent dat de zakelijke dienstverlening blijvend is veranderd door corona. Tegelijk zien werkgevers vaker dat thuiswerken een positief effect heeft op de arbeidsproductiviteit dan andersom.

Veel mkb'ers hebben de indruk dat hun personeel thuis harder werkt, maar signaleren wel verschillen tussen personeel met en zonder kinderen. Bijna een kwart (22 procent) stelt vast dat werknemers zonder kinderen productiever zijn dan collega's met kinderen.

Hoewel ook mkb-bedrijven in de zakelijke dienstverlening vorig jaar flink zijn getroffen door de coronacrisis, heeft de pandemie bij 55 procent niet geresulteerd in een negatief effect op hun bedrijf. Bijna een kwart geeft zelfs aan dat corona positief heeft uitgedaakt voor hun bedrijfsresultaten. Zo heeft meer dan driekwart van de mkb'ers geen medewerkers hoeven te ontslaan en heeft 19 procent zelfs meer personeel aangenomen.





Expats

Ervaringen van Nederlandse accountants in den vreemde. Dit keer: Hein Oostenrijk, director audit bij KPMG in Stavanger, Noorwegen.

‘Koud contact maken met een Noor is lastig’

“Mijn kans om naar het buitenland te gaan kwam in 2014, toen KPMG het Noorse oliebedrijf Equinor als klant kreeg. Vanwege de expertise die het Nederlandse kantoor had met Shell werd collega’s gevraagd om bij het Noorse team aan de slag te gaan. Vakinhoudelijk was het een betrekkelijk kleine stap. Ik werkte al zes jaar als audit manager in Nederland. De rol van de accountant in Noorwegen is grotendeels hetzelfde als in Nederland, enige verschil is dat de grens waarbij een entiteit controleplichtig is veel lager ligt. Voor mijn werk maakt dat geen verschil, ik ben vooral bezig met corporate klanten. Ik werd niet ondergedompeld in een heel andere cultuur, zoals je wel hoort van collega’s die in Azië werken. Van de teams die voor grote klanten werken bestaat een kwart uit expats. Ik merk vooral een verschil met Amerikaanse collega’s. Je kunt makkelijk een band met ze opbouwen, maar ze kijken anders naar hun auditrol. Als we krijgen te maken met een complex accountingvraagstuk wacht een Amerikaan tot de klant zijn ei heeft gelegd, terwijl ik liever gezamenlijk met die klant optrek in het vinden van een oplossing.”

Verstaanbaar

“Ik heb vorige maand mijn Noorse RA-titel gehaald. Voor mijn werk heb ik die niet per se nodig, het is vooral een strategische keuze. Aanvankelijk werkte ik hier op een expatcontract. Na het derde jaar stonden we voor de keus: gaan we terug naar Nederland of blijven we in Noorwegen. Als je zo’n knoop eenmaal hebt doorgehakt ga je nadenken over je toekomst binnen het kantoor. De route om eventueel partner te worden wordt eenvoudiger als je een Noorse RA-titel hebt. Daarvoor moest ik twee aanvullende vakken Belastingrecht en Privaatrecht in het Noors volgen. Om juridische teksten beter te begrijpen heb ik een taal cursus gevolgd. Mijn Noors is adequaat. Ik kan mij goed verstaanbaar maken, maar *businessmeetings* doe ik het liefst in het Engels. Noren zijn



daarin behulpzaam. Zodra ze horen dat Noors niet je eigen taal is, schakelen ze al over naar Engels. Het Noors is overigens geen ingewikkelde taal. Als je Duits en Engels beheerst, kun je al vrij snel de krant lezen.”

Vissershuisjes

“Het is niet moeilijk om te wennen aan Noorwegen. Stavanger is pittoresk. Het heeft een mooi centrum met geverfde vissershuisjes. De Noorse cultuur lijkt op de onze, al zijn Noren wel wat meer gesloten. Koud contact maken met een Noor is lastig. Je wordt niet direct uitgenodigd om bij iemand op bezoek te komen. Gelukkig houden ze wel van een feestje, waar de alcohol meestal rijkelijk vloeit. Er zijn genoeg sociale activiteiten met collega’s. Wat ook fijn is: de kinderopvang is hier goed geregeld. Mijn vrouw werkt als accountant bij een ander kantoor. Onze kinderen van drie en vijf jaar gaan vijf dagen per week naar de kinderopvang. In Nederland moet je die keuze uitleggen, hier is dat veel meer een geaccepteerd fenomeen. Files heb je hier niet. Toen ik in Rotterdam woonde stond ik iedere dag in de file naar mijn werk. Als ik naar een klant in Amsterdam moest stond ik weer in de file. Hier woon je in een land met zes miljoen inwoners, dat vijftien keer zo groot is als Nederland. De meeste klanten bevinden zich in Stavanger. Als ik naar Oslo moet pak ik het vliegtuig. En Nederland is dichtbij. Vanuit Stavanger gaan er vijf vluchten per dag naar Nederland. Ik ben er in vijf kwartier. Sommige collega’s zijn langer onderweg om hun ouders in Noorwegen te bezoeken.”

Financiële cijfers mkb over 2020 zijn 'hoopvol'

Dankzij een goede startpositie en de steunmaatregelen van de overheid is het mkb in Nederland tot nog toe redelijk goed door de coronacrisis heen gekomen. De steunmaatregelen moeten niet te snel worden afgebouwd.

Dat stelt de SRA in het rapport *Branches in Zicht 2021, de harde cijfers van Nederlandse ondernemingen*. De omzet van mkb-bedrijven is in 2020 met 0,6 procent gestegen. De coronacrisis heeft duidelijk effect gehad, want in de voorgaande jaren kwam de groei telkens uit tussen de 4 en 10 procent. De winstgroei kwam uit op ruim 9 procent, tegenover ruim 14 procent in het voorgaande jaar. De winstgroei van ruim 9 procent is wel het laagste percentage in jaren. In de afgelopen vijf

jaar nam de winst elk jaar tussen de 14 en 30 procent toe.

De verschillen tussen en binnen branches zijn groot. De omzet steeg het sterkst in de detailhandel (+10 procent) en de zorg (+6 procent) en daalde het sterkst in de horeca (-22 procent) en in automotive (-5 procent). Vooral de kleinere mkb-bedrijven (tot 1 miljoen euro) zagen vorig jaar de omzet stabiliseren of groeien (bijna 60 procent). Van de grote bedrijven (> 10 miljoen) wist bijna de helft de omzet gelijk te houden of te verhogen.

Voorzichtig optimisme

Volgens de SRA is voorzichtig optimisme op zijn plaats, nu het einde van de crisis in zicht komt. Mits de steunmaatregelen



niet te snel worden afgebouwd, er maatwerk komt voor ondernemers die onevenredig gedupeerd zijn, er een ruimere regeling komt voor het terugbetalen van belastingschulden én de overheid investeert in een goed financierings- en investeringsklimaat. MKB-Nederland-voorzitter Jacco Vonhof sluit zich daarbij aan: "Ondernemers hebben adempauze nodig, zonder lastenverzwaringen, en een goed herstelplan dat hen in staat stelt er weer bovenop te komen en vervolgens weer te investeren en groeien."

Het rapport 'Branches in Zicht 2021' is beschikbaar via de website van de SRA.

Financiële dienstverleners worstelden in 2020 met werving en groei

Financiële dienstverleners, waaronder ook accountantskantoren, hadden in 2020 vooral problemen met het aanboren van nieuwe kansen en het werven van nieuw talent.

Dat blijkt uit onderzoek van LexisNexis InterAction onder 154 finance en accounting professionals bij 149 organisaties. De pandemie had veel invloed op de dagelijkse gang van zaken bij de financiële wereld. "Geannuleerd of uitgesteld werk, vertraagde betalingen, thuiswerken en nieuwe regelgeving zijn slechts een paar van de onvoorziene factoren die vorig jaar grote schade aanrichtten bij bedrijven. De pandemie had daarnaast een negatieve invloed op acquisitie", aldus de onderzoekers.

Qua bedrijfsafdelingen hadden vooral business development en marketing en sales-afdelingen het zwaar, blijkt uit het onderzoek. 64 procent van de respondenten gaf aan dat die afdelingen worstelden met het vinden van een nieuwe manier van werken.



Uit het onderzoek blijkt ook dat het werven van nieuw talent bij een derde van de respondenten een hoofdpijn-dossier is. "Het aantrekken van goede mensen was al een probleem in deze sectoren en dit is door de pandemie eigenlijk alleen maar verslechterd", aldus LexisNexis.