



BEDREIGDE DIERSOORT

DOSSIER-TIJGER

Sinds dossierwerk is geautomatiseerd biedt de accountancy geen toekomst meer voor 'dossiertijgers'. Toch beleeft het dossierwerk een wederopstanding. Niet als ambacht, maar als marketingtool.

Kiki Gerritsen studeerde voor *performing artist* en dansdocent. Ze had een rol in de cast van De Klokkenluiders van de Notre Dame en trad op in de Ziggodome. Nu is ze assistent-accountant bij KAB Accountants & Belastingadviseurs. Vier dagen per week werkt ze daar, de vijfde dag volgt ze het Schakeltraject Accountancy & Controlling op Nyenrode. Omdat, zo schrijft ze op de website van KAB, ze een passie heeft voor het precieze werk met cijfers. “Deze opleiding is mijn plan B”, aldus Gerritsen. Ze moet nog onderaan de ladder beginnen, maar werken aan klantdossiers in de samenstellpraktijk schrikt haar allermist af. “Dat vind ik helemaal niet vervelend”, zegt ze desgevraagd. “Ik vind het werk juist heel interessant.”

Nog steeds heeft de accountancy aantrekkingskracht op jongeren met een passie voor cijfers en ordelijkheid. Maar of hen een bruisende loopbaan wacht, is de vraag. De accountant staat op een lijst van zevenhonderd uitstervende beroepen, eerder samengesteld door de Engelse onderzoekers Carl Frey en Michael Osborne. De robot, de blockchain en andere geautomatiseerde snufjes maken korte metten met administratieve en repeterende werkzaamheden. In Nederland is deze profetie breed omarmd, ook in de accountancy zelf.

“De traditionele accountancy sterft uit en wij staan klaar om dat proces te versnellen”, riep Marcel Bisschops van accountantskantoor 216 vorig jaar.

VAN SPEERPUNT NAAR MARGE

Bij traditionele accountancy denken we aan dossiervorming, samenstellen, controles en het verzorgen van aangiftes. Iconische werkzaamheden die sterk hebben bijgedragen aan het beeld van de bonnetjessnoeper dat aan de accountant kleef. Een imago dat de hedendaagse accountant liever inruilt voor dat van de mensvriendelijke adviseur.

Die verschuiving van cijferaar naar adviseur heeft de positie van de ‘dossierkant’ van het vak flink veranderd: van speerpunt naar marge. Bij het ene kantoor is dossierwerk een startfunctie, bij het andere een eindfunctie. “Het uitvoeren van administratief werk is puur bedoeld als opleiding voor beginnende assistenten”, zegt Siebrand Drost van Alan Accountants en Adviseurs. “Wij vinden het belangrijk dat assistenten weten hoe de cijfers tot stand komen, dat ze *feeling* krijgen met een boekhouding en zien wat er gebeurt als ze financiële transacties verwerken.” Een aantal van deze starters groeit door tot adviseurs, maar er is ook een grote groep die levenslang dossier- →



SAMENSTELPRAKTIJK

Het jaarlijkse Rapport Benchmark Accountancy, samengesteld door Full Finance, Novak en Auxilium in samenwerking met ABN Amro, geeft inzicht in de ontwikkelingen binnen de mkb-accountantspraktijk. Tweederde van de respondenten in de editie van november 2017 zijn accountantskantoren met minder dan twintig werknemers.

Bij die kantoren zijn samensteldiensten nog altijd goed voor veertig procent van de 'productiewaarde' (uren x tarief). Administratie en loonadministratie zijn samen goed voor dertig procent, het doen van aangiften voor tien procent. Assurance, fiscaal- en overig advies zijn bij deze kantoren samen goed voor achttien procent van de productiewaarde. Bij grotere accountantskantoren verschuift dat ten gunste van het overig advieswerk en wordt er vooral minder aan administratief werk gedaan. Uit de vorige editie van de benchmark bleek dat er in tien jaar tijd nauwelijks sprake was van verschuiving van werkzaamheden. Tussen 2005 en 2015 was het percentage samenstelwerk zelfs gegroeid, van 38 naar veertig procent.

**'HET UITVOEREN VAN
ADMINISTRATIEF WERK
IS PUUR BEDOELD ALS
OPLEIDING VOOR
BEGINNENDE ASSISTENTEN.'**

werk blijft doen. "Hier hebben wij een paar assistenten op zitten", zegt Bas Voogd van accountants- en advieskantoor Voogd. "Die groeien niet door, het is een eindfunctie. Ze hebben ook niet de ambitie om nog verder door te groeien. Het werk zelf vinden ze best interessant."

Een van deze assistenten vertrekt, maar Voogd zoekt geen vervanger. "Als ik een jonge hond aantrek, zet ik hem niet op dit soort werk. Dan ga ik hem inzetten voor andere taken. Het dossierwerk vangen we op met de huidige bezetting. Ik voorzie dat dit soort werk steeds minder wordt, want er gaat in administratie, samenstel en aangiften nog meer worden geautomatiseerd."

HARDNEKKIG BESTAAN

Toch schiet het nog niet erg op met de voorspelde teloorgang van de dossierkant van het vak. In regionale en lokale accountantskantoren leidt die een hardnekkig bestaan. De reden: de klant wil niet meewerken aan de afbouw van het dossierwerk. "De jaarrekening, de aangifte, dit zijn de formele dingen waarvoor ondernemers een accountant inhuren", zegt Bas Voogd. "Uiteindelijk willen zij dat het over cijfers gaat, die liegen niet."

Met name in het mkb wemelt het van de ondernemers die hechten aan de accountant als cijferaar en dossier-specialist. De spreekwoordelijke schoenendoos met bonnetjes is weliswaar verdwenen, maar de papieren administratie allerminst. Honderdduizenden ondernemers leveren nog mappen vol papieren facturen aan. "Er zijn ondernemers die er bewust voor kiezen om hun boekhouding zo aan te leveren", zegt Harrie Brouwer, zelfstandig RA in Heerenveen. "Zij hebben geen verstand van administratie en boekhouden en ze willen zich er geen zorgen over maken."

'HONDERDDUIZENDEN ONDERNEMERS LEVEREN NOG MAPPEN VOL PAPIEREN FACTUREN AAN.'

Ervart Brouwer als ervaren RA de papieren rompslomp van de klant dan niet als ballast? "Nee, ik heb liever dat ze erover hebben nagedacht, dan dat ze er niet naar omkijken. Zulke klanten kun je opvoeden in het voeren van hun administratie. Bankafschriften en facturen netjes bij elkaar, dan hoef ik het niet te doen en dat bespaart ze geld. De meeste ondernemers zijn daar gevoelig voor. Zo houd ik de dossiervorming in eigen hand, zonder dat het mij te veel werk gaat kosten."

HULPMIDDEL

Het is niet het beeld van de accountancy anno 2018, waar apps en scanners de rol van mappen en printers hebben overgenomen. Veel ondernemers komen er gewoon niet aan toe. "Zeker in onze regio, met veel klanten in de agrarische sector", zegt Siebrand Drost. "Van veel ondernemers weten we dat boekhouden niet hun ding is, ook niet met behulp van boekhoudsoftware. Zelfs met de beste hulpmiddelen worden ze er niet gelukkig van. Maar al te vaak merken we dat de boekhouding rommelig is en dat wij nog veel moeten corrigeren."

Bovendien is zelfs de beste software voor administratie en boekhouden niet meer dan een hulpmiddel. Verkeerde

toepassingen leiden tot fouten in de boekhouding. "Zelfs de beste boekhoudpakketten vragen nog altijd om toezicht en controle", zegt Drost. "Een pakket weet niet altijd onder welke post een bepaalde transactie thuishoort."

Verwaarlozing van de dossierkant van het vak is dan ook een regelrecht risico voor een accountant. Drost: "Stel je voor dat je klant controle krijgt van de Belastingdienst en er is iets mis met de boekhouding. Dan ben je als ondernemer behoorlijk aan de beurt met naheffingen en boetes. Als accountant ben je dan tekort geschoten in de ogen van de ondernemer. Wat is nog jouw waarde boven die van het goedkopere administratiekantoor?"

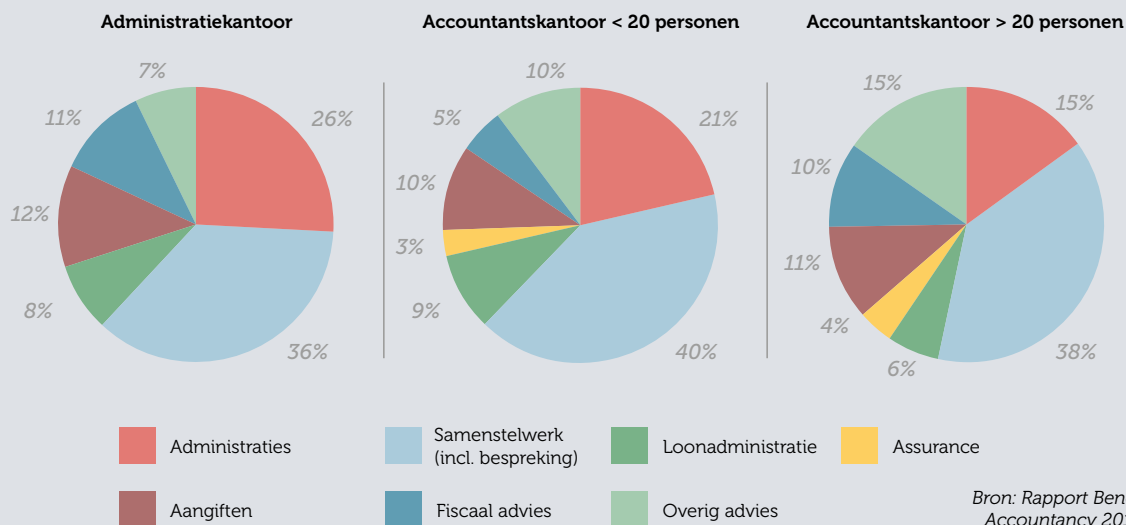
Om dit soort netelige kwesties te voorkomen steken veel ervaren accountants bij mkb-kantoren nog zelf tijd in de dossierkant van hun vak. Ze zien het als een basisvaardigheid waar hun klanten niet zonder kunnen. "Ik heb onlangs een fiscale opleiding gevolgd, omdat ik ook op belastinggebied de klant wil kunnen bedienen", zegt Harrie Brouwer. "Zo heb ik bredere kennis die ik kan inzetten. In de controlepraktijk van grote kantoren leer je tegenwoordig niet eens meer boekhouden, omdat je dit niet meer nodig hebt voor de controle."

MARKETING

Daarnaast gebruiken accountants het dossier steeds vaker als marketinginstrument. Beheersing van het dossier bewijst dat een accountant zijn vak verstaat in de ogen van een ondernemer. Drost: "Het gaat mij niet overkomen dat ik met mijn mond vol tanden sta als een klant mij een vraag stelt over de jaarrekening. Verstand van cijfers, dat is wel waarom een ondernemer aanklopt bij een accountant."

Voor Harrie Brouwer is de dossierkant van het vak de rode loper naar de ondernemer. "Ik heb bewust gekozen →

PRODUCTIEWAARDE PER DIENST



'EEN PAKKET WEET NIET ALTIJD ONDER WELKE POST EEN BEPAALDE TRANSACTIE THUISHOORT.'

voor samenstellen en niet meer voor controle. De samenstellpraktijk brengt me veel dichtter bij de klant, ik kom er regelmatig over de vloer. Daardoor krijgen ze het gevoel dat ik er ben voor hen. Dankzij het dossier ken ik het bedrijf, ik zie alles wat er gebeurt. Ik kan heel helder aangeven wat ik nog nodig heb en ik kan veel directer adviseren. Heel anders dan de controle, waarmee je als accountant maar een of twee keer per jaar zichtbaar bent. Het is juist die onzichtbaarheid waardoor je als accountant als kostenpost wordt gezien."

CIJFERKANON

De verschuiving van ambacht naar uithangbord heeft grote gevolgen voor aankomend accountants. Kantoren werven liever de sociaal vaardige adviseur dan het degelijke cijferkanon. Pure vakinhoud levert weliswaar nog steeds een boterham op, maar geen gouden bergen. "Hier bouw je geen carrière meer mee op", beaamt Brouwer. Dat is ook de conclusie van Siebrand Drost (Alan). "Als cijferspecialiteit kom je niet meer aan de top. Dat lukt alleen als je de menskant van het vak verstaat. Adviseurs zijn behoorlijk mensgericht. Ze beschikken over goede communicatieve vaardigheden en een brede belangstelling, die verdergaat dan de affiniteit met cijfers en regelgeving."

De echte assistenten zijn meer dossiergericht, aldus Drost. "Ze werken graag met cijfers en ze zijn nauwgezet, dat zijn belangrijke eigenschappen die nodig zijn voor dit gedeelte van de accountancy. Wie over deze eigenschappen beschikt, put veel voldoening uit de beheersmatige kant van de accountancy. Deze mensen hebben minder affiniteit met advieswerk op meer strategisch niveau. Het advies dat zij geven is beperkt van omvang."

WISSELWERKING

Zijn de cijfermatige *whizzkids* dan kansloos voor een glanzende carrière in de accountancy? Allesbehalve, stelt Bart Gorter van Vallei Accountants & Adviseurs. Hij is onder andere verantwoordelijk voor het opleveren van controledossiers en stuurt het controleteam aan. De bezetting is goed, het controleteam telt veel twintigers. "Maar die willen niet allemaal actief accountant blijven", zegt hij. "Als cijferkanon heb je in dat vak steeds minder toegevoegde waarde, onder meer door de ontwikkelingen in automati-



sering. De RA-titel is voor hen steeds minder de *holy grail*." Steeds vaker kiezen jonge medewerkers voor een vervolgopleiding voor RE en RB, ziet Gorter. Zelf stapte hij na zijn master accountancy ook over naar een RB-studie. "Ik zag mijzelf niet als de accountant die alleen maar de jaarrekening tekent. Jonge mensen willen niet zo eenzijdig bezig zijn. Niet alleen adviseren over de strategie en de bedrijfsvoering, of zich toelagen op de jaarrekening en de aangifte. Ze zoeken de wisselwerking tussen tal van taken. De dossierkant van het vak is een basis voor de controle, daaruit vloeien vragen voort die ze samen met hun klanten willen beantwoorden. Maar niet noodzakelijkerwijs als accountant." ←