

Pionieren

Maar weinig accountantskantoren presenteren werkelijk nieuwe producten of diensten. Ontwikkeling en onderhoud zijn vaak te kostbaar voor een enkel kantoor. Toch is het accountantskantoor de bakermat van menige vernieuwing.

Hoe hot innovatie is in de accountancy, bleek afgelopen zomer. Eind juni deelde software-leverancier Exact *cloud awards* uit aan innovatieve accountants- en administratiekantoren. En halverwege de maand bezochten ruim twaalfhonderd geïnteresseerden de Accountancy Expo, de beurs over ICT-vernieuwing voor accountants. Bijna honderd bedrijven hadden een stand op deze beurs.

Zo lijkt het alsof vernieuwing van buiten komt. Maar in werkelijkheid staat de wieg van menige innovatie in een accountantskantoor. Het gaat daarbij niet alleen om technologische innovaties.

“Innovatie bestaat niet alleen uit Willie Wortel-uitvindingen”, stelde NBA-voorzitter Marco van der Vegte half juni tijdens de Algemene Ledenvergadering. “Innovatie bestaat er óók uit dat je met elkaar nadenkt over hoe je ons werk slimmer, handiger, efficiënter en daardoor beter kan doen. Dat kan met technologie, maar dat kan ook door slim na te blijven denken over processen en procedures.”

GEEN CORE BUSINESS

Veel accountantskantoren zijn enthousiast op zoek naar dit soort vernieuwingen. “We hebben het nog nooit zo druk gehad”, zegt Reindert Doorn van Docco, een in accountancy gespecialiseerd bureau voor IT-advies en innovatie. “Voor veel accountantskantoren is dit het moment om stappen te maken met innovatie. Dat komt mede door het gebrek aan personeel.”

Toch vraagt Doorn zich af of het accountantskantoor wel de juiste omgeving is voor innovatie. Vernieuwing is geen *core business* en past niet altijd onder de vleugels van een kantoor. “Innovatie kost veel tijd en geld. Dat je hier zoveel energie aan besteedt, moet nog wel uit te leggen zijn.”

Voor menig kantoor is innovatie daarom te hoog gegrepen. “Zonde van het geld, denk ik wel eens”, zegt Joris Joppe, voormalig partner van Coney en tegenwoordig IT-ondernemer. “Sommige vernieuwingen zijn houtje-touwtje. Andere oplossingen zijn veel te duur in onderhoud. Vaak beseffen kantoren niet dat er ook nog een pot geld nodig is om een nieuw product te laten groeien.” →

THEMA: *VERS*

Tekst: Henk Vlaming Beeld: Shutterstock, VRHL



'DAT JE HIER ZOVEEL ENERGIE AAN BESTEEDT, MOET NOG WEL UIT TE LEGGEN ZIJN.'

Die groei is lang niet altijd een succes. De eigen klantenkring is vaak te klein voor zakelijk succes van de innovatie. Verkoop aan andere kantoren is evenmin een kaskraker, vooral als de nieuwe vondst nog de nestgeur heeft van het innovatieve accountantskantoor. De meeste kantoren shoppen nu eenmaal niet graag bij een concullega.

Het gevolg is dat veel initiatieven de deur uitgaan voordat ze klaar zijn, soms met uitvinder en al. Ze komen dan tot wasdom onder de vleugels van een IT-bedrijf of een andere specialist. Slechts in een klein aantal gevallen voltooit een accountantsorganisatie de innovatie. Er zijn dan drie mogelijkheden: de innovatie wordt ingebouwd in de bedrijfsvoering, verschijnt met de overige productportfolio in de etalage, of wordt verzelfstandigd dan wel overgedaan aan een andere ondernemer. Acht initiatieven op een rij.

VISSER & VISSER: ONDERNEMERSDESK IN DUBAI

De ondernemersdesk in Dubai was een initiatief van Chris Dijkstra, een consultant die contacten onderhield in de Arabische regio. Na zijn toetreding als partner inspireerde hij Visser & Visser om een eigen vestiging te openen in Dubai. Het initiatief uit 2013 is een van de weinige innovaties in de accountancysector zonder technologische component.

De dienstverlening betrof het wegwijs maken van Nederlandse ondernemers in de papieren mallempelen van de Verenigde Arabische Emiraten. Dijkstra: "Ik liep er tegenaan dat er best wel wat hulpeloze ondernemers uit Nederland zijn die daar iets wilden, maar die niet precies wisten waar ze moesten aankloppen. Het paste bij de internationalisering die de accountancy doormaakte. Een-op-een contacten zijn belangrijk in dit deel van de wereld. Daar doen mensen dingen voor je als ze je kennen."

Het Dubai-project zit inmiddels niet meer onder de vleugels van Visser & Visser. Dijkstra heeft het initiatief zelf voortgezet onder de vlag van Watermill Tax & Legal. Dijkstra: "De klanten kwamen vooral uit mijn eigen netwerk. Je ziet wel vaker dat innovaties vooral getrokken worden door de medewerkers die zich er sterk voor maken."

NOVAK: WWFT-APP VOOR ACCOUNTANTS

In juni introduceerde het IT-bedrijf ComplianceWise een app waarmee accountants een risico-inventarisatie kunnen maken van nieuwe klanten. Dit in het kader van de WWFT, die accountants sinds 2018 verplicht om de cliënt- en opdrachtacceptatie en een bijbehorende risico-beoordeling vast te leggen. Deze beoordeling moet regelmatig worden geactualiseerd.

"Bestaande apps sloten niet aan bij waar accountantskantoren om vroegen", vertelt Christiaan Dappers, ceo van ComplianceWise. "Een van de kantoren, Endymion Accountants, maakte ons daarop attent. Dat heeft ons doen besluiten om een app te ontwikkelen voor de accountantssector. Die hebben we Grub genoemd."

Bij de ontwikkeling maakte ComplianceWise gebruik van informatie vanuit de accountancysector. "Wij hebben content beschikbaar gesteld voor de ontwikkeling van deze compliance-app", vertelt Guus Ham van Novak. "Dit vanuit de gedachte dat het ontwikkelen van een *compliance tool* gunstig is voor de hele accountancy. Het gaat ons erom dat accountants een *tool* in handen hebben waarmee zij snel informatie over klanten kunnen inwinnen en die eenvoudig in dossiers kunnen verwerken."

EY: FINANCIËEL ROER VOOR STARTUPS EN SCALE-UPS

Begin 2018 introduceerde EY een online tool die startups en scale-ups begeleidt in het bouwen en begrijpen van een financieel plan. Drie medewerkers ontwikkelden software waarmee jonge bedrijven betrouwbare financiële planningen kunnen maken, mede voor investeerders. Zelfs een financiële onbenul kan ermee werken, claimt het kantoor.



'JE ZIET VAKER DAT INNOVATIES VOORAL GETROKKEN WORDEN DOOR MEDEWERKERS DIE ZICH ER STERK VOOR MAKEN.'

De aanleiding voor deze softwaretool is dat jonge bedrijven er zelden in slagen om een gedegen financieel beleid uit te stippelen. "In negen van de tien financiële modellen van startups zit een fout", stelt Lars Vereijken, een van de drie oprichters van de EY Finance Navigator.

Dit product komt rechtstreeks van de werkvloer, verduidelijkt woordvoerder Jaap Schuler van EY. "Medewerkers zagen hoeveel startups kopje onder gingen omdat de ondernemers hun financiën onvoldoende beheersen. Het past in ons innovatiebeleid om medewerkers uit te nodigen om ideeën in te brengen. Na een ballotage krijgen initiatiefnemers de ruimte om hun idee verder uit te werken. Het bestuur beslist daarna of er groen licht komt. Zo ja, dan zijn er tijd en middelen beschikbaar."

DE SMET: PLANNINGTOOL VOOR ACCOUNTANTS

"Een hobby van mijn man", omschrijft Renate de Smet de planningtool die Berthil de Smet ontwikkelde. Planningtools zijn allesbehalve schaars, maar ze voldeden niet aan

de verwachtingen van De Smet. Het accountantskantoor wil anticiperen op veranderingen bij medewerkers, afdelingen, klanten en andere relaties.

"Zoals zovelen probeerden wij een soort van planning bij te houden in allerhande Excellijstjes", zo beschrijft het kantoor de eigen innovatie. "Door de groei van ons kantoor liepen we al snel aan tegen de beperkingen van Excel. Bijna alle planningssoftware gaat uit van een agenda/dagplanning. Wij wilden echter plannen op maandbasis. Daarom zijn we gestart met het zelf bouwen van de planning- & communicatietool."

De Smet heeft de tool ondergebracht in een aparte BV en biedt het van daaruit te koop aan. "We proberen het in →



VIER VORMEN VAN INNOVATIE IN HET ACCOUNTANTSKANTOOR

1. Het inlijven van een vernieuwend initiatief, bijvoorbeeld van studenten, specialisten of consultants. Grote bedrijven gebruiken acquisitie regelmatig om vernieuwingen in huis te halen. In de accountancy komt het minder vaak voor. Het inpassen van expertise van buiten vraagt om veel aanpassingsvermogen.
2. Kantoren innoveren ook door samenwerking met externe partijen. Het kantoor stelt kennis ter beschikking over de accountancy, de externe partij voert de vernieuwing uit. Ook deze vorm van innovatie is schaars in de accountancy, vanwege de benodigde tijd, kosten en onzekere uitkomst.
3. Innovatie binnen het accountantskantoor als onderdeel van het beleid komt incidenteel voor. Hiervoor worden mensen en middelen vrijgemaakt. Bij bewezen succes probeert het accountantskantoor ook andere partijen te interesseren.
4. Enthousiaste medewerkers begeven zich vanuit eigen visie of passie op het pad van de innovatie. Zij steken hier een deel van hun tijd in. Vraagt de innovatie meer tijd en aandacht dan het kantoor beschikbaar wil stellen, dan wordt de innovatie stopgezet of elders voortgezet.

'IK WAS AAN HET PIONIEREN BINNEN DE CLUB, DAT IS REDELIJK DUUR VOOR EEN ACCOUNTANTSKANTOOR.'

eigen hand te houden", zegt Renate de Smet. "Er zijn al een paar andere kantoren die PlannCom gebruiken."

CROWE FOEDERER: ANALYSEPLATFORM VOOR BIG DATA

Afgelopen voorjaar trok accountantskantoor Crowe Foederer de aandacht met een zelf ontwikkeld data-center. De data die hiermee worden verzameld, kunnen bijvoorbeeld investeringsmogelijkheden blootleggen of verborgen gebreken aan het licht brengen.

Het accountantskantoor startte in 2017 met de ontwikkeling van het eigen datacenter, uit onvrede over het aanbod op de markt van analysetools. "Alle tools voor data-analyse boden meer van hetzelfde", zegt Johan Daams van Crowe Foederer. "Wij konden maar een klein deel van de klantdata inzetten waarover we beschikten. Dit terwijl we ons richten op het verwerken van data van klanten op nagenoeg alle onderdelen, van audit en samenstel tot hr en fiscaal."

De bedoeling is om Foederer Data Science te verzelfstandigen. "We zijn dit traject voor onszelf begonnen. Maar om het door te ontwikkelen zijn andere partijen nodig. Daar moeten wij als accountantsorganisatie niet voor gaan liggen."

CONEY: GEAUTOMATISEERDE KLANTANALYSE

In 2013 begon Joris Joppe, destijds partner bij accountantskantoor Coney, met het bouwen van software om klantinformatie beter uit de boekhouding te halen. Het resultaat was Analys.io, een online tool voor data-analyse. Maar bij de introductie was het product al volledig losstaand van Coney. Initiatiefnemer Joppe verliet Coney om het softwaretraject te vervolgen als zelfstandig IT-ondernemer. Inmiddels is Analys.io samengegaan met Visionplanner, waar Joppe ook werkt.

"Bij Coney werkte ik nog voor de helft van de tijd in de controlepraktijk. De rest van de tijd was ik bezig met softwareontwikkeling. Maar het IT-project kostte meer tijd en geld dan ik had berekend. Het verdelen van de

aandacht over zulke uiteenlopende zaken als software-ontwikkeling en accountancy was niet meer te doen. Softwareontwikkeling vraagt om een lange adem, terwijl accountancy dienstverlening is die je uitdrukt in uren. Ik moest dan ook een keuze maken voor één van de twee."

HOOGHE WAERDER: SCAN-HERKEN-APP

"Kun je iets automatiseren, dan moet je het doen, zo is de visie van Hooghe Waerder", zegt Rob Tolstra, voormalig partner van het accountantskantoor. Het inkloppen van inkoop- en verkoopfacturen leende zich daarvoor. Maar bestaande scantools waren niet betrouwbaar genoeg en daardoor nog te omslachtig.

Tot UBL werd geboren, het format voor elektronische facturen. Tolstra gebruikte dit om een platform te ontwikkelen om bonnetjes en facturen te scannen en deze naar een volledig UBL-formaat te converteren. Voor de verdere ontwikkeling van het platform ontbrak echter draagvlak in de accountantsorganisatie. In 2014 zette Tolstra zijn initiatief daarom voort in een eigen bedrijf, go2UBL.

"Ik was aan het pionieren binnen de club, dat is redelijk duur voor een accountantskantoor, ook al hadden we ICT hoog in het vaandel staan. Voor ontwikkeling en onderhoud heb je minimaal duizend klanten nodig. Je kunt het er niet even bij doen, het heeft de volle aandacht nodig. Het ontwikkelen van een ICT-tool is bovendien branchevreemd. Buiten het accountantskantoor was een groter omzetvolume mogelijk, wat nodig is om winstgevend te zijn."

CONCLUDE: RISK INTELLIGENCE VOOR OUTSOURCING

Accountantskantoor Conclude heeft zich gespecialiseerd in de assurance bij de beheersing van risico's van uitbestede (IT-)processen. Conclude biedt deze dienstverlening aan naast jaarrekeningcontrole, samenstellen en belastingadvies.

"Steeds meer bedrijven vragen bij outsourcing om *risk intelligence*", legt eigenaar Emile ten Hoor van Conclude uit. "In het verleden beheersten organisaties IT-risico's zelf. Door outsourcing zijn organisaties voor risico-beheersing tegenwoordig vaak afhankelijk van meerdere kleine of grote (internationale) dienstverleners."

Dat accountants zich bezighouden met risk intelligence vindt Ten Hoor niet meer dan logisch. "Accountants zijn de specialisten die financiële risico's vertalen in beheersing. Door als accountant zekerheden te bieden over risico-beheersing, draag je bij aan het maatschappelijk vertrouwen; de hoeksteen van de economie." ←