

# De toekomstgerichte accountant

7 SAMENGESTELDE BLOGS OVER HET  
(HER)KIEZEN VAN EEN ACCOUNTANT



**WHITEPAPER**



Trouw blijven aan je traditionele accountant of toch overstappen naar een toekomstgerichte accountant?

# Inhoudsopgave

<b>1. Wanneer stap je over naar een nieuwe accountant?</b>	03
<b>2. De traditionele accountant versus de toekomstgerichte accountant</b>	08
<b>3. Op welke momenten is (financiële) stuurinformatie voor jou cruciaal?</b>	14
<b>4. Hoe vaak spreek je met jouwaccountant (met de voeten op tafel)</b>	17
<b>5. Welke belofte doet een toekomstgerichte accountant?</b>	22
<b>6. Zorgenvrij overstappen met een overstapservice</b>	26
<b>7. Appels en peren, waarom traditionele accountant niet te vergelijken is met een toekomstgerichte accountant</b>	29

## **Wanneer stap je over naar een nieuwe accountant?**

De keuze voor een accountant is een weloverwogen keuze. Als ondernemer geef je immers niet zomaar iemand inzicht in jouw volledige financiële plaatje. Is die stap eenmaal gemaakt, dan blijven ondernemers vaak trouw aan hun eerste keuze. Toch zijn er genoeg redenen om een overstap te maken naar een andere accountant.

### **Overstappen van accountant**

Wanneer ga je op zoek naar een nieuwe accountant? Dat kan als je ontevreden bent over de dienstverlening. Doordat je huidige accountant bijvoorbeeld onvoldoende meedenkt of passief handelt. Of niet snel genoeg jouw jaarrekening en aangiften verwerkt. En niet actief met belastingtips komt, terwijl jij daar wel behoefte aan hebt.

Het kan zijn dat jouw wensen niet meer aansluiten bij zijn dienstenpakket. De prijs kan ook een reden zijn voor een overstap. Een prijsverhoging is soms niet acceptabel. Of niet goed ver(antwoord). Je wilt immers wel waar voor je geld hebben én houden. Misschien vind je je accountant te duur en krijg je bij een ander dezelfde diensten voor een lagere prijs. Veel ondernemers willen bovendien af van onverwachte declaraties en rekeningen voor telefoongesprekken of de beantwoording van simpele vragen.

Als je vaste contactpersoon vertrekt, kan dat een aanleiding zijn om zelf ook te vertrekken bij een accountantskantoor. Het wegvallen van je persoonlijke binding met een kantoor is voor sommige ondernemers een reden om elders een nieuwe accountant te zoeken.

## **Overstapdatum kiezen**

Overstappen naar een andere accountant betekent dat je administratie overgedragen wordt van de ene naar de andere accountant. Veel ondernemers denken dat 1 januari het beste moment is om dit te doen, omdat dan een nieuw boekjaar begint. Die gedachte is achterhaald.

Overstappen kan op elk moment. Zeker als je de overstap maakt naar een *toekomstgerichte accountant* die niet van jaarrekening tot jaarrekening werkt, maar dankzij geavanceerde software elke dag bezig is met jouw bedrijf. De gewenste overstapdatum bepaal je dus zelf. Je kunt vandaag nog de overstap maken als je dat wilt.

Speel je met de gedachte om van accountant te wisselen? Maar weet je niet hoe of waar te beginnen? Overstappen naar een andere accountant is makkelijker dan je denkt. Een moderne accountant zal je een fatsoenlijke overstapregeling aanbieden, waardoor je geen omkijken hebt naar de overstap. Informeer naar zo'n *overstapservice*.

## **Wat komt er kijken bij een overstap?**

Opzeggen bij een huidige accountant kan gevoelsmatig lastig zijn. Jarenlang was hij je vertrouwenspersoon en nu stap je over naar een ander. Hoe breng je zo'n boodschap? Maak het jezelf niet moeilijk. Besef dat het een zakelijke relatie is en bekijk dit ook zakelijk. Je bent niet de eerste en zeker niet de laatste die ooit deze stap zet. Sterker nog, de overstapservice is niet voor niets in het leven geroepen. Overstappen komt vaker voor dan je denkt.

Na je opzegging vindt de overdracht plaats van jouw gegevens. Dit hoeft je geen kopzorgen te geven. Een goede accountant heeft immers een (gratis) overstapregeling en neemt je alle zorgen uit handen. Bij jouw gegevens hoort jouw persoonlijke verhaal. Zorg dus dat je nieuwe accountant je kent. Plan hiervoor een kennismakingsgesprek in en bespreek jouw ambities en verwachtingen.

Als je overstapt, maak dan goede prijsafspraken. Een nieuwe accountant kan je namelijk lokken met een laag tarief dat een jaar later omhoogschiet. Je bereikt hier uiteindelijk niets mee. Een accountant die werkt met een vaste prijs is een betere oplossing.

## **Een keuze maken**

Bij het selecteren van een nieuwe accountant spelen diverse facetten een rol. Zorg dat je voor jezelf goed voor ogen hebt waarvoor je een accountant nodig hebt. Dat kan zijn voor je belastingaangifte of het opstellen van je jaarrekening. Een boekhouder verricht deze diensten ook, veelal voor eenmanszaken.

## **Accountant**

Zoek je naast een financieel specialist, ook een fiscaal adviseur aan je zijde, kies dan altijd voor een accountant. Hij heeft als financieel professional de kennis en kunde in huis om je bedrijf te helpen met groeien. Soms bestaat nog de misvatting dat een accountant alleen voor grote ondernemingen werkt. Juist ook voor het midden- en kleinbedrijf heeft een accountant meerwaarde. Die meerwaarde zit hem in het verbeteren van de efficiency en het verhogen van de productiviteit. Deze voordelen leveren mkb'ers zoveel meer geld op dat ze de kosten voor een accountant eenvoudig terugverdienen.

Een accountant geeft bijvoorbeeld advies over: fiscale zaken, over het verbeteren van je administratie, over het kopen of verkopen van een bedrijf, over subsidies en privéaangelegenheden als erfrecht, huwelijksgoederenrecht en schenkingen. Maar hij doet meer. Binnen afzienbare tijd

regelt hij je jaarrekening. Hij helpt bij het opstellen van een gedegen ondernemersplan of van contracten. Hij begeleidt je stappen naar een duurzame onderneming en stelt een accountantsverklaring op als je bij de bank een hypotheek wilt verkrijgen.

Kortom: een accountant is dé vertrouwenspersoon die met je meedenkt en je helpt bij het bereiken van jouw doelen. Je weet je verzekerd van iemand die jouw fiscale vragen of problemen oplost met de Belastingdienst. En kunt met een gerust hart je loonadministratie uitbesteden, zodat jij tijd overhoudt voor andere zaken.

### **Ken het verschil**

Pas op dat je bij jouw keuze voor een nieuwe accountant geen appels met peren vergelijkt; De dienstverlening van een administrateur en een accountant zijn niet te vergelijken. De prijs zegt ook niets over het uiteindelijke voordeel dat je als ondernemer behaalt dankzij je accountant. Ken het verschil en ken de meerwaarde.

Lees [hier](#) meer over het verschil tussen een traditionele en een toekomstgerichte accountant.

## **De traditionele accountant versus de toekomstgerichte accountant**

Een accountant is een financieel en fiscaal specialist die je kan helpen bij de groei van je onderneming. Dat doet elke accountant op zijn eigen manier. Om te weten welke accountant het beste bij jou past, is het goed het verschil te kennen tussen een traditionele en een toekomstgerichte accountant.

### **De traditionele accountant**

Van oudsher houdt een accountant zich bezig met terugkijken. Hij verwerkt administraties, maakt jaarrekeningen, doet aangiftes of controleert deze. In januari start de traditionele accountant met het opstellen van de cijfers van het vorige boekjaar. In de loop van het jaar zal hij je aan de hand van de jaarrekening door deze cijfers leiden.

Lange tijd voldeed deze werkwijze. De komst van geavanceerde software heeft de traditionele accountancy echter op zijn kop gezet. In onderzoeken wordt ook al enige tijd geroepen dat de administrateur, boekhouder of traditionele accountant ten onder zullen gaan als zij geen meerwaarde aan hun dienstverlening toevoegen. Veel van hun werkzaamheden worden namelijk overgenomen door software en telebankieren. De digitalisering zorgt er bovendien voor dat



administratieve processen efficiënter en goedkoper worden.

### **Meer resultaat voor hetzelfde geld**

Ondanks de discussie over het bestaansrecht van traditionele accountantskantoren, is het vertrouwen van mkb-ondernemers in hun accountant blijvend hoog, zo blijkt uit recent onderzoek (2016). Slechts 4 procent is ontevreden over zijn huidige accountant en ruim driekwart zegt komend jaar zeker niet te switchen van accountant.

De grootste bedreiging lijkt het kostenplaatje. In ruil voor lagere kosten is een derde van de mkb'ers (alsnog) bereid van accountant te wisselen. De gevraagde meerwaarde zit hem dus vooral in het leveren van meer transparantie (vaste prijsafspraken), kwalitatief betere diensten en doorlopend advies. De mkb-ondernemer is bereid voor diensten te betalen, mits deze ook echt iets opleveren of toevoegen.

De toekomstgerichte accountant speelt nadrukkelijk in op deze wensen uit de markt.

### **De toekomstgerichte accountant**

Waar accountants traditioneel bezig zijn met het verleden (de jaarrekening en de belastingaangifte van vorig jaar) is de toekomstgerichte accountant juist nadrukkelijk bezig met de toekomst. De naam zegt het eigenlijk al. Deze accountant helpt

bedrijven met groeien en biedt hiervoor diverse producten aan.

### **Vaste prijzen**

Zijn basis dienstenpakket bestaat bijvoorbeeld uit: het afhandelen van de bedrijfsadministratie, loonadministratie, het opstellen van de jaarrekening, het doen van de belastingaangifte en de btw-aangifte. Deze keten van dataverwerking in het financieel-administratieve proces is volledig geoptimaliseerd, waardoor de toekomstgerichte accountant zijn basisdiensten tegen vaste prijzen kan aanbieden.

### **In de Cloud**

Hij werkt verder met software in de Cloud. Ondernemers beschikken hierdoor overal en altijd over hun online administratie en real time stuurinformatie via een dashboard. Deze digitale data is een continue informatiebron voor de accountant, die zijn kennis en kunde veel meer inzet als sparringpartner en bedrijfsadviseur. Zijn klanten profiteren hiervan op vele fronten.

### **Voordelen toekomstgerichte accountant**

Doordat de toekomstgerichte accountant altijd over actuele

cijfers beschikt, kan hij jou als ondernemer op elk gewenst moment bijstaan met een gedegen advies. Dat maakt direct ingrijpen en bijsturing mogelijk, zodat de groei van je bedrijf optimaal blijft. Je bespaart hierdoor niet alleen tijd, maar beschikt ook te allen tijde over tijdige managementinformatie. Bovendien kan hij je binnen 6 weken na afsluiting van het boekjaar al een jaarrekening aanbieden.

### **Wat je nog meer kunt verwachten**

Ondernemers ervaren de snelle oplevering van de basisdiensten én de vaste prijzen hiervoor als grote pluspunten bij een toekomstgerichte accountant. Maar ook met de hoeveelheid aanvullende diensten die een toekomstgerichte accountant voor hetzelfde geld biedt, scoort hij punten.

### **Meer dan de cijfers**

Bij een toekomstgerichte accountant gaat de dienstverlening over meer zaken dan alleen de cijfers. Doordat je als ondernemer op elk gewenst moment beschikt over stuurinformatie en een online dashboard functioneert jouw accountant veel meer als bedrijfscoach en staat hij nadrukkelijk aan je zijde. Hij kijkt naar de manier waarop je als ondernemer je organisatie hebt ingericht en waar dat wel of niet goed functioneert in de processen. Hij bekijkt ook de ontwikkeling van de markt of sector en de mogelijke

strategische keuzes die daaruit voortvloeien. Hij helpt je om makkelijker keuzes te maken.

### **Sparren, besluiten nemen en monitoren**

Als een volwaardig gesprekspartner denkt hij mee over het geven van sturing en leiding aan je bedrijf, organisatie of medewerkers. Hij functioneert hierbij ook als sparringpartner. Hij denkt kritisch mee bij operationele, strategische en financiële vraagstukken. Hij geeft ook onafhankelijk advies over business opportunity's en zelfs over meer persoonlijke en privé gerelateerde onderwerpen en zaken. Alles wat een ondernemer 'kopzorgen' kan geven, is een aandachtspunt voor de toekomstgerichte accountant. Daarnaast monitort hij constant jouw bedrijf, waarmee de toegevoegde waarde van jullie samenwerking compleet is.

### **Basisdiensten**

Ondernemers geven de voorkeur aan de dienstverlening van de toekomstgerichte accountant boven die van een traditionele accountant. Dat is natuurlijk niet vreemd. Ze krijgen hier meer waar voor hun geld. Toch leeft ten onrechte nog weleens het idee dat een compleet pakket basisdiensten duurder is dan de keuze voor één losse dienst bij een traditionele accountant. Dankzij de geautomatiseerde keten van dataverwerking is dit niet het geval. Lees [hier](#) meer over de belofte van een

toekomstgerichte accountant.

### **Bespaar tijd en geld**

Waar ondernemers bij een traditionele accountant voor losse diensten betalen en de aanvullende dienstverlening moeten missen of daar fors voor bij moeten betalen, ontvangen zij bij een toekomstgerichte accountant voor een vast bedrag een volledig pakket basisdiensten én het voordeel van een online dashboard en overal en altijd actuele stuurinformatie. Verder bespaar je als ondernemer kostbare tijd en kosten op je boekhoudprogramma. Per saldo ben je stukken beter uit.

## **Op welke momenten is (financiële) stuurinformatie voor jou cruciaal?**

Dankzij een toekomstgerichte accountant beschik je waar en wanneer je maar wilt over relevante, financiële stuurinformatie. Er zijn verschillende momenten waarop dit voor een ondernemer cruciaal kan zijn.

### **Targets in KPI'S**

Elke ondernemer kent wel een aantal belangrijke variabelen die hij in de gaten houdt. Al is het de omzet per week of de bankstand. Vaak gebeurt dit echter niet gestructureerd en gebaseerd op 'onderbuikgevoelens'.

Er zijn diverse momenten waarop het cruciaal is om over financiële stuurinformatie te beschikken. En stuurinformatie is dan niet alleen maar een grote verzameling cijfers over het reilen en zeilen van je organisatie. Dankzij stuurinformatie kun je gegevens vergelijken met targets die je als onderneming hebt gesteld. Wijken ze af dan moet je daarop bijsturen.

Zulke gegevens noemen we Kritieke Prestatie Indicatoren (KPI's). Ze vormen de basis voor elke ondernemer. Dankzij KPI's kun je nauwkeurig bewaken of de geplande uitvoering van strategische beslissingen overeenkomt met de dagelijkse praktijk.

## **In de Cloud**

Vaak zitten belangrijke stuurgegevens verstopt in verschillende, operationele systemen. Ze zijn veelal ook niet op elkaar afgestemd. Hierdoor is het verkrijgen van stuurinformatie een ad hoc-proces dat veel tijd en energie kost. De toekomstgerichte accountant biedt hiervoor een structurele oplossing: een online dashboard met alle gewenste KPI's in de Cloud. Op maat ingericht en daardoor eenvoudig te interpreteren voor de ondernemer zelf. En met een accountant aan je zijde om te helpen als dit onverhoopt niet lukt.

### **Voordelen online stuurinformatie**

Dankzij de actuele stuurinformatie in de Cloud ben je altijd eenvoudig en snel op de hoogte van de laatste ontwikkelingen. Kun je jouw bedrijfsresultaten eenvoudig vergelijken met andere ondernemers en beschik je via je smartphone, tablet of laptop over een rechtstreekse koppeling naar jouw digitaal dossier en archief. Zo bespaar je veel tijd en geld.

### **Altijd en overal inzicht**

Een bedrijf sturen vereist inzicht. De toekomstgerichte accountant maakt stuurinformatie snel en efficiënt beschikbaar en presenteert dit in online dashboards. Hierdoor beschik je altijd en overal over financiële en operationele

cijfers en een overzichtelijke managementrapportage. Denk ook aan uitgebreide dashboards die inzicht geven in declarabele en indirecte uren. Planning en allerlei analyses op het gebied van projecten en klanten. Of inzicht in voorraad, verkoop, service en logistiek.

## **Monitoren**

Met de gewenste cijfers bij de hand kun je constant je bedrijfsstatus monitoren. Zo houd je grip op je bedrijfsprocessen en neem je de juiste beslissing op het juiste moment. Het geeft je onderneming daadkracht en slagkracht. Je hebt overigens geen snelle server of pc nodig om toegang te krijgen tot de dashboardcijfers. Alleen toegang tot internet is vereist. Jouw accountant zorgt voor de benodigde updates. Daarnaast monitort e bespreekt hij jouw dashboardgegevens. Een geruststellende gedachte voor elke ondernemer.



## **Hoe vaak spreek je met jouw accountant (met de voeten op tafel)?**

Wat levert het jouw bedrijf op als je gedegen en onderbouwd strategische keuzes kunt maken? Een toekomstgerichte accountant weet het antwoord: rust, richting en rendement. Maar hij is dan ook jouw sparring partner, bedrijfscoach en financieel specialist waarmee je met en gerust hart over álles kunt spreken.

Een vraag uit oprechte belangstelling: hoe vaak spreek jij je accountant? Eén keer per jaar, als hij de jaarrekening met je doorneemt? Of twee keer, als hij met een vraagstuk voor je aan de slag gaat? De meeste ondernemers komen niet verder dan een of twee keer per jaar. En het contact gebeurt dan ook nog eens op hun verzoek. Deze accountants zijn reactief aan het werk. We noemen dit ook wel traditionele accountants.

Veel accountants voeren klakkeloos uit wat de ondernemer hen vraagt. Bij een toekomstgerichte accountant kun je verwachten dat je accountant met oplossingen komt die je zelf niet kunt bedenken. Hij kiest er ook voor om zelf het contact te leggen met zijn klant. Hij levert een proactieve dienstverlening die erop is gericht om zijn klanten actief te informeren, zonder dat hiervoor een factuur volgt.

Naast het invullen van basisdiensten als: de administratie,

lonen, jaarrekening, belastingaangifte en btw, voorziet hij zijn klanten van actuele stuurgegevens. Deze gegevens zijn via een online dashboard in de Cloud beschikbaar. Daardoor beschik je als ondernemer overal en altijd over stuurinformatie.

## **Monitoring**

Adequate informatie is nodig om een bedrijf goed aan te kunnen sturen. In het dashboard van een toekomstgerichte accountant geven Kritische Prestatie Indicatoren (KPI's) met een enkel getal de status van een organisatieonderdeel aan. Je ziet vaak dat organisaties zoveel mogelijk kritieke prestatie (KPI's) in beeld willen hebben, omdat ze niks willen missen van wat er binnen hun bedrijf gebeurt.

Een prima streven, maar om het succes van je organisatie meetbaar te maken, moet je meer stilstaan bij wat je eigenlijk wilt weten. Daarbij is de visie van je bedrijf van belang. Zijn je doelen gekoppeld aan een campagne? Of wil je iets veranderen binnen je organisatie? Wellicht wil je je positie ten opzichte van je concurrent verbeteren? Het zijn vragen die bepalen welke informatie je wilt verzamelen met monitoring.

## **Richting**

Een KPI geeft heel praktisch weer hoe een bepaald onderdeel van je bedrijfsvoering scoort. Maar zonder de situatie te

kennen, kun je niet goed bepalen wat de hoogte van je KPI's moeten zijn. Jouw toekomstgerichte accountant begint daarom altijd met een nulmeting.

Vraag jezelf na de nulmeting af waar je naar toe wilt werken en binnen welke periode dit moet gebeuren. Bespreek jouw strategie vervolgens met je accountant. Hij bekijkt vanuit zijn expertise wat realistische doelen zijn en of bijstelling nodig is. Hiervoor gebruikt hij SMART-richtlijnen: specifiek, meetbaar, acceptabel, realiseerbaar en tijdgebonden.

## **Rust**

Alleen het bijhouden van KPI's is niet voldoende om je bedrijfsvoering te optimaliseren. De toegevoegde waarde van een KPI wordt pas zichtbaar als je als ondernemer ook in staat bent om de gegevens te analyseren en op een juiste manier te interpreteren. Jouw toekomstgerichte accountant helpt je hierbij.

Omdat je op het juiste moment de juiste beslissingen moet kunnen nemen, zit hij 4 keer per jaar met je om de tafel om de juiste koers te bepalen. Per kwartaal kijkt hij wat er is gebeurd en of je beleid bijgesteld moet worden naar aanleiding van je resultaten. Als ondernemer ben je zo verzekerd van een professionele vinger aan de pols. En iemand die jouw doelen monitort. Ook je persoonlijke situatie speelt mee als het gaat om de juiste koers varen.

## **Rendement**

Een toekomstgerichte accountant doet veel meer dan sturen aan de hand van een paar getallen. Hij gaat in op vragen die er binnen je organisatie spelen. Hij zorgt dat je snel kunt reageren op vragen vanuit de markt, zorgt voor de benodigde transparantie en stuurt aan op de realisatie van jouw strategie. Zo staat hij garant voor betrouwbare cijfers en een hoogwaardige dienstverlening. Dit maakt het voor jou als ondernemer mogelijk om rust en richting in je bedrijf te brengen. De focus kan hierdoor volledig komen te liggen op je rendement.

## **Persoonlijk advies**

Veel ondernemers hebben naast monitoring behoefte aan persoonlijk advies. Gesprekken die de diepte in gaan. Over de onderneming, maar ook over persoonlijke onderwerpen. Het lijken twee gescheiden werelden, je privéleven en je bestaan als ondernemer. Maar ze zijn vaak meer verweven dan ondernemers denken. Wil je ervoor zorgen dat je je zowel privé, als zakelijk geen zorgen hoeft te maken, dan is het verstandig een aantal zaken te regelen. Een toekomstgerichte accountant kan je hierbij helpen.

Bijvoorbeeld als situaties opeens veranderen. Bijvoorbeeld bij een scheiding of overlijden. Maar ook minder ingrijpende

zaken die je als ondernemer kopzorgen kunnen geven, kun je met je accountant bespreken. Denk aan pensioenen, verzekeringen, privé en zakelijk gescheiden houden of juist combineren.

Aan de hand van een zakelijke agenda is bespreking van elk onderwerp mogelijk. Jouw toekomstgerichte accountant is jouw sparringpartner, bedrijfscoach én financieel-fiscaal deskundige ineen. Veel ondernemers ervaren deze nieuwe, uitgebreide dienstverlening als zeer waardevol. Het geeft ze rust en dankzij hun toekomstgerichte accountant kunnen ze zich in alle rust focussen op waar ze goed in zijn: ondernemen.

## **Welke belofte doet een toekomstgerichte accountant?**

Je wilt meer grip op je bedrijfsprocessen? En het maximale rendement uit je onderneming halen? Kies dan voor de slimme dienstverlening van de toekomstgerichte accountant. Hij helpt ondernemers beter presteren. Met betrouwbaar financieel inzicht en fiscaal advies. Een samenwerking die jou als ondernemer geld én strategisch voordeel oplevert.

Een accountant kent je financiële situatie als geen ander. Hij adviseert over fiscale en financiële kansen voor je onderneming en helpt je bij persoonlijke vraagstukken. Denk hierbij aan: pensioenen, arbeidsongeschiktheid, overlijden, kapitaalopbouw en bedrijfsopvolging. Een toekomstgerichte accountant werkt hiervoor met een toekomstplan.

### **Al je wensen in één plan**

Elk toekomstplan wordt op maat gemaakt en aangepast aan de wensen en doelstellingen van de ondernemer. Hij vindt er alle relevante, persoonlijke informatie in terug. De accountant houdt daarnaast rekening met risico's van arbeidsongeschiktheid, overlijden, ontwikkelingen binnen het bedrijf, de opbouw van vermogen, het veiligstellen van vermogen, de wens om eerder te stoppen en het geven aan goede doelen, et cetera. Omdat een toekomstplan maatwerk

is en een leven lang meegaat, wordt het toekomstplan steeds bijgesteld en geëvalueerd.

### **Dashboard met signaalfunctie**

Naast het op maat gemaakte toekomstplan is het online dashboard met actuele stuurinformatie een groot pluspunt van de dienstverlening van een toekomstgerichte accountant. Het is een uniek instrument om sturing te geven aan een organisatie. Dankzij de signaalfunctie in het dashboard signaleer je sneller dan je concurrenten de laatste trends. Zo kun je je bedrijf slim sturen op realtime financiële en operationele data.

Het dashboard is zo ingericht dat je geen paginalange cijfertabellen hoeft door te spitten. In één oogslag heb je alle actuele stuurinformatie op je scherm. Welke kritische prestatie indicatoren (KPI's) je in beeld wilt hebben, bepaal je zelf. Net als de benchmarking, forecasting en scenarioanalyses.

Het managementdashboard is de verzamelplaats voor alle relevante bedrijfsinformatie. Denk aan hierbij ook aan informatie uit andere systemen dan het boekhoudpakket. De informatie in het dashboard wordt gevisualiseerd in klokken, tellers en grafieken. Dat maakt het mogelijk om eenvoudig en snel zaken te interpreteren. Hierdoor neem je de juiste beslissingen op het juiste moment.

## **Binnen 6 weken jaarrekening**

Een toekomstgerichte accountant zorgt niet alleen voor een gedegen administratie en het opstellen van tussentijdse rapportages. Ook ontvang je binnen 6 weken na het sluiten van het boekjaar je jaarcijfers. De geavanceerde software zorgt voor een juiste dataverzameling en volautomatische rapportage. Hierdoor kan de toekomstgerichte accountant razendsnel jouw jaarrekening overleggen. De jaarrekening voldoet vanzelfsprekend aan alle wettelijke voorschriften qua inhoud en vorm.

## **Vier keer per jaar adviesgesprek**

Een toekomstgerichte accountant staat ondernemers met raad en daad bij. Zij kunnen dan ook rekenen op meerdere adviesgesprekken per jaar. Met minimaal vier keer per jaar een adviesgesprek zorgt de accountant ervoor dat niet de groei van je bedrijf in de weg staat. En dat je kunt ondernemen met de voeten op tafel.

## **Gratis helpdesk**

Ondernemers kunnen met al hun financiële en fiscale vraagstukken bij hun accountant terecht. Van oudsher volgde na vrijwel elk contactmoment een factuur. Een toekomstgerichte accountant werkt anders. Hij wil als



vertrouwde adviseur de drempel om contact te zoeken zo laag mogelijk houden. Daarom is hij voor eenvoudige vraagstukken per telefoon of mail altijd kosteloos bereikbaar. Een gratis helpdesk voor ondernemers dus.

### **Vaste prijzen**

Stap je over naar een toekomstgerichte accountant dan weet je jezelf verzekerd van een pakket basisdiensten tegen een vaste prijs. En dus wacht je geen verrassingen achteraf. Een toekomstgerichte accountant maakt het niet moeilijker dan het is.

## **Zorgenvrij overstappen met een overstapservice**

Speel je met de gedachte om van accountant te wisselen? Maar weet je niet waar te beginnen? Overstappen naar een andere accountant is makkelijker dan je denkt.

### **Overstappen van accountant**

Er is een aantal redenen om over te stappen van accountant. Het kan zijn dat je bedrijf groeit of complexer wordt. Als je een bv opricht, heb je naast de gebruikelijke verplichtingen van een administratie bijhouden, aangifte doen voor je btw en inkomstenbelasting ook andere administratieve verplichtingen. Denk aan: de aangifte voor de winstbelasting, het opzetten van een salarisadministratie en het verzorgen van de loonbelasting.

### **Overstapservice**

Overstappen van accountant geeft ondernemers vaak kopzorgen. Dat is begrijpelijk. Je complete financiële huishouding moet worden overdragen van de ene naar de andere accountant. En de nieuwe accountant moet ingewijd worden in jouw financiële situatie. Worden intussen alle aangiften op tijd en goed ingediend? Krijgt het personeel op tijd de loonstroken? Werkt je huidige accountant vlot mee aan de overstap en moet je investeren in een nieuw

## boekhoudprogramma of nog andere kosten maken?

Gelukkig valt een overstap in de praktijk vaak reuze mee. Zeker als je nieuwe accountant een overstapservice aanbiedt, waardoor je geen omkijken hebt naar de overstap. De toekomstgerichte accountant neemt je alle rompslomp van de overstap uit handen. Door zijn goede begeleiding en vaak jarenlange ervaring neemt hij je complete financiële administratie relatief eenvoudig over. Hij voert jouw gegevens in zijn systemen in en kijkt direct waar je kosten kunt besparen. Daar waar je bedrijfsvoering verbeterd kan worden, zal hij je hierover adviseren.

### **Stappenplan**

Overweeg je de overstap naar een andere accountant dan biedt een toekomstgerichte accountant je de volgende overstapregeling:

- Persoonlijk gesprek met checklist
- Stapsgewijs inzicht in de overgangprocedure
- Informeren van alle instanties.
- Informeren van je oude accountant
- Overdracht van je dossiers
- Verzamelen van alle relevante gegevens
- Kosteloze overstap
- Direct toegang tot 100% online administratie

## **Trusted advisor**

Stap je over naar een toekomstgerichte accountant dan weet je jezelf verzekerd van een pakket basisdiensten tegen een vaste prijs. Dat heeft veel voordelen. Zo kun je hem als jouw vertrouwde adviseur altijd bellen voor raad. Je hoeft niet bang te zijn voor een rekening na elk telefoontje of mailtje. Een toekomstgerichte accountant maakt het niet moeilijker dan het is. Voor eenvoudige telefoontjes en e-mails brengt hij niets in rekening.

## **Appels en peren, waarom traditionele accountant niet te vergelijken is met een toekomstgerichte accountant**

Wat hebben een traditionele accountant en een toekomstgerichte accountant gemeen? Ze houden beiden van het werken met cijfers en leveren een paar overeenkomstige diensten op. Denk aan een jaarrekening of het doen van belastingaangiften. Toch is de dienstverlening niet te vergelijken met elkaar.

### **Ken het verschil**

Pas op dat je bij jouw keuze voor een nieuwe accountant geen appels met peren vergelijkt. De dienstverlening van traditionele en een toekomstgerichte accountant zijn niet te vergelijken. De onduidelijkheid over het verschil tussen beiden komt doordat de term accountant bij beide wordt gebruikt. En dat is jammer, want de verschillen zijn enorm. Een nieuwe naam zou hier eigenlijk op zijn plek zijn.

### **Beschermd beroep**

Er zijn 2 soorten accountants: (AA) Accountants

Administratieconsulent en (RA) Register Accountant.

De AA accountant heeft een hbo-opleiding accountancy

afgerond en de verplichte praktijkstages doorlopen. Een RA accountant heeft de universitaire opleiding accountancy afgerond en daarna het postdoctoraal tot Register Accountant. Hier hoort een verplichte praktijkstage van 3 jaar bij.

Een accountant controleert de cijfers van een boekhouder. Er zijn ook accountants die zelf de cijfers opmaken. Voor middelgrote en grote bedrijven (vanaf 50 werknemers en een omzet van 8,8 miljoen aan omzet) is dit zelfs verplicht.

### **De verschillen op een rij**

Tot zover alle overeenkomsten tussen beide soorten accountants. De verschillen lees je in onderstaand schema en daaronder per onderdeel toegelicht.

#### **TRADITIONELE ACCOUNTANT**

1. Biedt achteraf advies of helemaal niet
2. Verwerkt je administratie en vragen
3. Wacht op zaken die zich aandienen
4. Verdienmodel is gebaseerd op basisdiensten
5. Kosten achteraf en op basis van nacalculatie
6. Bezoekt of belt niet uit zichzelf
7. Volgt zaken niet op
8. Deelt geen nieuwe ontwikkelingen
9. Biedt accountancydiensten via de harde schijf
10. Macht van cijfers ligt bij accountant

#### **TOEKOMSTGERICHTE ACCOUNTANT**

1. Biedt advies voordat een gebeurtenis daar is
2. Levert diensten met toegevoegde waarde die helpen
3. Komt zelf met acties
4. Verdienmodel is gebaseerd op advisering.  
De basisdiensten zijn inbegrepen.
5. Kosten bij elk project vooraf in beeld
6. Bezoekt en belt op systematische basis
7. Geeft zaken op elke gelegenheid een vervolg
8. Altijd bezig met nieuwe ontwikkelingen delen
9. Biedt accountancydiensten in de Cloud aan
10. Macht van cijfers ligt bij cliënt

## **Biedt achteraf advies of helemaal niet VERSUS Biedt advies voordat een gebeurtenis daar is**

Achteraf advies aanbieden, is van weinig nut voor een ondernemer. Gesprekken die beginnen met ‘wat je had moeten doen...’ of ‘de volgende keer moet je...’ voegen vaak weinig toe aan wat je zelf al had kunnen bedenken. Een accountant die echter vooruitloopt op zaken die bij een ondernemer kunnen gaan spelen, heeft wel meerwaarde. Doordat een toekomstgerichte accountant werkt met real time cijfers kan hij trends en afwijkingen direct spotten en hierop advies geven. Hij is op deze manier een onmisbare schakel in je bedrijfsvoering.

### **1. Verwerkt je administratie en vragen VERSUS Levert diensten met toegevoegde waarde die helpen**

Een accountant voert veelal taken uit die door de overheid zijn opgelegd aan een ondernemer. Denk aan administratieve verplichtingen en aangiftes voor je btw en inkomstenbelasting.

Maar ook de aangifte voor de winstbelasting, het opzetten van een salarisadministratie en het verzorgen van de loonbelasting. Het zijn zaken die moeten gebeuren, maar die ondernemers pas echt weten te waarderen zodra er tastbaar voordeel uit de dienstverlening komt. Een toekomstgerichte accountant is constant gefocust op die meerwaarde. Dat komt

omdat zijn basisdiensten door automatisering al perfect geregeld zijn.

## **2. Wacht op zaken die zich aandienen VERSUS Komt zelf met acties**

Traditionele accountants zijn goed in afwachten. Afwachten tot de klant hen nodig heeft, afwachten tot de bank een update brengt over een klant waarop hij moet reageren en in afwachting van nieuwe wet- en regelgeving waar hij wat mee moet doen.

Toekomstgerichte accountants werpen die afwachtende houding verre van zich. Zij zijn juist actief aan de voorzijde van elke gebeurtenis. Hij komt zelf gericht met acties naar zijn klanten.

## **3. Verdienmodel gebaseerd op basisdiensten VERSUS Verdienmodel gebaseerd op advisering, de basisdiensten zijn inbegrepen**

Een traditionele accountant heeft zijn verdienmodel gebaseerd op basisdiensten, zoals het opstellen van een jaarrekening, het doen van aangiften btw, inkomsten- en winstbelasting en de (salaris)administratie. Door de digitalisering kunnen deze basisdiensten steeds efficiënter en goedkoper geleverd worden. Concurreren met lagere prijzen betekent voor de traditionele



accountant dat zijn winstmarges kleiner worden en dat hij minder inkomsten krijgt. Traditionele accountants hebben het hierdoor steeds moeilijker.

Een toekomstgericht accountant heeft zijn basisdienstverlening daarentegen volledig geautomatiseerd, biedt deze tegen fors lagere kosten aan. Zijn verdienmodel is gebaseerd op advisering van ondernemers. Aangezien uit dit laatste zijn grote financiële en fiscale meerwaarde voor ondernemers blijkt, ziet hij de vraag naar zijn dienstverlening toenemen.

#### **4. Kosten achteraf en op basis van nacalculatie VERSUS Kosten bij elk project vooraf in beeld**

Veel ondernemers durven niet de telefoon te pakken en hun accountant zomaar een zakelijke vraag te stellen. Waarom niet? Omdat traditionele accountants altijd klaar staan met hun facturen. Dit principe van uurtje-factuurtje maakt veel accountants ongeliefd als gesprekspartner.

Een toekomstgerichte accountant doet dit anders. Hij werkt niet alleen anders, hij factureert ook anders. Eenvoudige vragen via telefoon of e-mail handelt hij gratis af. Voor lastige vraagstukken geeft hij vooraf een prijsindicatie, zodat je met een gerust hart zijn dienstverlening tegemoet kunt zien en als ondernemer niet schroomt om jouw vertrouwde bedrijfsadviseur om extra uitleg te vragen.

## **5. Bezoekt of belt niet uit zichzelf VERSUS Bezoekt en belt op systematische basis**

Ondernemers weten prima hoe zij hun zaak moeten runnen. Vaak zijn ze er zo druk mee doende dat ze vergeten om nog dat ene onduidelijke dingetje over de cashflow na te vragen bij hun accountant. Bovendien zijn ze wat huiverig met de telefoon pakken, want de traditionele accountant staat al snel klaar met zijn factuur achteraf. Soms heeft niet-bellen fatale gevolgen voor de bedrijfsvoering.

De toekomstgerichte accountant kiest ervoor om drukke ondernemers zelf actief te benaderen met zakelijk advies. Zulke gesprekken gaan verder dan alleen de bedrijfsvoering.

De toekomstgerichte accountant gaat met zijn klant de diepte in en bespreekt ook zaken die van indirecte invloed zijn op de onderneming, zoals privéaangelegenheden. Hiermee geeft hij ondernemers het gevoel van ondernemen met de voeten op tafel. De toekomstgerichte accountant monitort immers niet alleen alle cijfers.

## **6. Volgt zaken niet vanzelf op VERSUS Geeft zaken op elke gelegenheid een vervolg**

Traditionele accountants zijn brave doeners. Zij voeren de

taken uit zoals deze van hen verwacht worden. Niet meer, niet minder. Terugkomen op een eerder afgehandelde zaak doet hij niet. Dat wordt niet van hem verwacht en levert hem ook geen cent meer op.

Een toekomstgerichte accountant laat zulke kansen niet liggen. Hij grijpt elke gelegenheid aan om de ondernemer bij te staan met advies. Ook als het om zaken gaat die al eerder afgehandeld zijn. Nieuwe inzichten vragen mogelijk immers om nieuwe besluiten. Als een ware bedrijfscoach kijkt de toekomstgerichte accountant aan de zijlijn mee met de ondernemer. Het is zijn taak om de ondernemer erop te wijzen wanneer ingrijpen nodig is, maar ook wanneer een bepaalde strategie ingezet kan worden als de eerste signalen zich aandienen dat het spel anders gespeeld moet worden. Dát is niet alleen zijn meerwaarde, maar levert jou als ondernemer ook geld op.

## **7. Deelt geen nieuwe ontwikkelingen VERSUS Altijd bezig met nieuwe ontwikkelingen delen**

Logischerwijs streeft een toekomstgerichte accountant altijd naar nieuwe ideeën, producten en diensten die zijn service kunnen verbeteren. Deze accountant zorgt dan ook dat hij van alles op de hoogste is. Leest veel vakliteratuur, bezoekt netwerkbijeenkomsten, volgt seminars en investeert constant in zijn dienstenaanbod. Hierdoor weet je als ondernemer zeker

dat je accountant met zijn tijd meegaat.

Voor een traditionele accountant die zich bezighoudt met basisdiensten zijn nieuwe ontwikkelingen niet relevant om te delen. Met uitzondering van gewijzigde wet- en regelgeving die direct van invloed is voor een ondernemer.

### **8. Biedt accountancydiensten via de harde schijf VERSUS Biedt accountancydiensten in de Cloud aan**

Het is niet mogelijk om een toekomstgerichte accountant te zijn als je accountancysysteem op een harde schijf staat. Het moment dat je accountant gegevens op een USB opslaat of in een bestandje mailt om te bespreken, zijn je cijfers al verouderd. Dit is een overduidelijk onderscheid tussen een traditionele en toekomstgerichte accountant. Werkt je accountant in de Cloud dan weet je dat je real time informatie beschikbaar hebt, up-to-date advies krijgt en profiteert van alle andere voordelen van een toekomstgerichte accountant.

### **9. Macht van cijfers ligt bij accountant VERSUS Macht van cijfers ligt bij cliënt**

Ondernemers die hun fysieke informatie (facturen, contracten, inventarislijsten, bankverklaringen, salarisstroken, etc.) naar hun accountant brengen, leggen de macht van hun cijfers hiermee in handen van hun accountant. Hij verwerkt

de fysieke databronnen in zijn accountancysysteem en presenteert na verloop van tijd de benodigde informatie over je omzet, winst en andere sleutelgegevens.

De toekomstgerichte accountant werkt met zulke krachtige software applicaties dat de presentatie van actuele bedrijfscijfers met één druk op de knop is geregeld. De macht van de cijfers ligt hierdoor voortaan bij de cliënt met de accountant aan zijn zijde om de cijfers juist te interpreteren en bijpassend advies.

### **Een keuze maken**

Nu je het verschil weet tussen een traditionele en toekomstgerichte accountant kun je met een gerust hart een keuze maken welke dienstverlener het beste bij je past. Elke ondernemer beslist dat op basis van zijn eigen voorkeuren en bedrijfsdoelstellingen. Veel succes met jouw keuze.