



In zijn scriptie over strategische allianties stelde hij dat bezit zal verdwijnen en accountancy – gebaseerd op kosten – op een dood spoor zit. Hij zakte bijna omdat zijn docenten hem niet geloofden.

Bedrijfseconoom en bedrijfskundige

Kees-Jan Diepstraten is inmiddels

twintig jaar actief in de

IT-branche en eigenaar van het

bedrijf Presis, *weboplossingen*

die gewoon werken. Hij wordt

visionair genoemd en treedt

regelmatig op als spreker

tijdens sessies met

ondernemers. 'Accountants zijn

te behoudend', vindt hij. 'Ze zouden

moeten denken in kansen, niet in

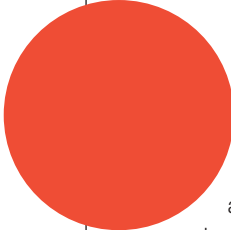

moeilijkheden.'

WIE IS Kees-Jan Diepstraten

Hij legt
de branche
het vuur na
aan de
schenen

FOTOGRAFIE: MARTIN DIJKSTRA

Nog steeds blijven wij papieren facturen weer gaan zitten inboeken. in 2011 en dit is niet echt een



MONEYCOUNTS VROEG HEM NAAR ZIJN VISIE op de branche. Diepstraten legt de accountant onder het fileermes, signaleert achterhaalde concepten maar ziet vooral ook kansen: 'We moeten van controle naar controleerbaar, kosten verdwijnen en kasstrooianalyse heeft de toekomst.'

'De branche moet een kwartslag draaien om de technologische ontwikkelingen op het gebied van ICT – met name webbased apps – te kunnen bijbenen. Want apps nemen de taken van de accountant in rap tempo over.'

ACHTERHAALD

De accountant is eigenlijk overbodig

'Je bent pas verplicht om een accountant je boekhouding te laten controleren of goedkeuren, als je meer dan 8,8 miljoen omzet, 4,4 miljoen op de balans of meer dan 50 fte hebt. Bedrijven moeten aan twee van deze drie voorwaarden voldoen. De meerderheid is dus niet verplicht een accountant in te huren. Voor de belastingcontrole? Die komt eens in de vijf jaar voor, dus je spaart € 10.000, – uit als ik geen accountant heb. Krijg ik na vijf jaar controle en is er van alles mis, dan investeer ik € 5.000, – om dat te herstellen. Dan heb ik nog steeds € 5.000, – minder uitgegeven. De belastingdienst heeft sowieso een eigen interpretatie van gegevens. Daar gaat een account echt niets tegen doen.'

KANS

Techniek dicteert

'Wat mij opvalt, is dat ontwikkelingen in techniek een enorme invloed hebben op mens en maatschappij. En dat gaat harder dan maatschappij en politiek kunnen bijhouden. De transparantie van informatie – iedereen kan elkaar googelen – gaat sneller dan de meeste mensen begrijpen. De sociale media zijn een ander voorbeeld. Je hebt bij wijze van spreken net Twitter en Facebook onder de knie en er is alweer een nieuw sociaal medium.

Ik denk dat je wel kunt stellen dat techniek begint te dicteren. En dat intrigeert me.'

ACHTERHAALD

De klassieke pc verdwijnt

'Ik werk met twintigers. Opvallend is dat ze niet meer printen. Printers, papier en inkt die op kantoor gebruikt worden, zijn dus overbodig. Mijn conclusie is dat die hele branche voor het gebruik op kantoor niet of nauwelijks meer nodig zal zijn, en binnen een jaar of tien niet meer bestaat. Nog zo'n eenvoudig voorbeeld. In 2007 zei ik dat de pc gaat verdwijnen. Die klassieke pc met een besturingssysteem en geïnstalleerde programma's zal plaatsmaken voor webapplicaties en tablets. Inmiddels denken meer mensen dat ik daar een punt heb.'

ACHTERHAALD

Klassieke bedrijfseconomie

'De boekhouders maken een klassieke winst-en-verliesrekening en een balans. Dit model heeft de Italiaanse monnik Luca Pacioli di Borgo zo'n vierhonderd jaar geleden bedacht. Sindsdien is het model van boekhouden in wezen niet veranderd.'

ACHTERHAALD

Activa

'Ik heb nauwelijks activa op mijn balans, want ik huur en abonneer alles. Wat is de winst-en-verliesrekening? Winst en verlies is omzet minus kosten. Kosten zijn geen uitgaven, dat zijn namelijk twee verschillende zaken. Uitgaven zijn geld dat van je bankrekening afgaat en kosten zijn bijvoorbeeld de afschrijvingen. Dit laatste is ooit bedacht door een accountant. Deze heeft bepaald dat je iets wat je voor € 1.000, – koopt met bijvoorbeeld € 300, – per jaar afschrijft.' Maar dat laatste is een fictief bedrag. Kijk bijvoorbeeld naar de huizenprijzen nu versus die van vóór de crisis. Dus de waarde van kosten is een boekhoudkundig iets, dat niet bestaat. Maar die waarde schrijf je af op je winst-en-verliesrekening. Als je geen bezit hebt, schrijf je dus niets af.'

sturen die we vervolgens Heel vreemd. We leven inmiddels toonbeeld van vooruitgang.



ACHTERHAALD

Meetmethoden kloppen niet

'Het eerste wat raar is: je winst-en-verliesrekening klopt alleen als je bezit hebt. Het tweede: de bepaling of je het goed gedaan hebt, wordt gedaan door te kijken naar de ratio van bezit. Bijvoorbeeld met de rentabiliteit van je totale vermogen. Meetmethoden van bedrijven gaan accountancytechnisch gezien van bezit uit. Het grote probleem is: je meetmethoden kloppen straks niet meer, want die zijn vrijwel allemaal gebaseerd op bezit. Stel je voor, ik heb nauwelijks eigen vermogen want dat heb ik niet nodig. Dus de rentabiliteit van mijn eigen vermogen is miniem, maar ik kan wel een uitstekend bedrijf hebben. Het probleem is dus dat alle modellen van de klassieke bedrijfseconomie en accountancy gebaseerd zijn op kosten en bezit wat het niet toekomstbestendig maakt.'

KANS

Kasstroom 'zwartebanders'

'Wat is er nodig en waarom? Een accountant kijkt anders tegen de cijfers aan dan een ondernemer. De eerste interpreteert de cijfers vanuit de boekhouding en kijkt naar boekhoudkundige winst. De tweede, de ondernemer, kijkt wat eruit gaat in euro's, wat er binnenkomt en wat er op zijn bankrekening staat. De winst in harde euro's. Je kunt volgens je boekhouding winst maken en toch failliet gaan. Fokker en Saab zijn hier goede voorbeelden van. Op papier zag het er goed uit, maar ze hadden onvoldoende liquiditeit en zijn op de fles gegaan.

Kasstroomanalyses worden dus steeds belangrijker. De ondernemer heeft van nature veel aandacht voor de kasstroom. Dit is in de huidige bedrijfseconomie een ondergeschoven onderwerp. Ik heb enige tijd geleden een ontwerp gemaakt voor een kasstroomanalyse-webapplicatie en deze tegen accountants aangehouden. De reactie die daarop volgde was: "Jaaa, ik weet niet of daar wel een markt voor is". Terwijl ik kon aantonen dat dit concept in de Verenigde Staten al succesvol is. Op dit laatste onderwerp kan de accountancy zich meer ontwikkelen op een manier dat het in begrijpelijke taal waarde voor de ondernemer toevoegt. Dus verander de focus op kosten naar de focus op kasstromen bij de analyse.'

ACHTERHAALD

Bezit als nadeel

'In een wereld die sneller verandert dan de afschrijvingsduur, werkt bezit als nadeel. Want je komt er niet meer vanaf. Neem een recent voorbeeld: een paar jaar geleden hadden drie van de vier huishoudens in Nederland kunststof tuinmeubilair van de fabrikant Hartman in de tuin staan. Er kwam concurrentie vanuit het Verre Oosten en Hartman had een lumineus idee: wij bouwen een grote kunststofspuitmachine die ieder model tuinmeubel in iedere kleur kan produceren. Tegen een prijs waar niemand tegenop kan, want wij hebben die supermachine. Dat kostte een klein vermogen. Anderhalf jaar later veranderde de trend in tuinmeubels in teak en aluminium. Een jaar later waren ze failliet. Inmiddels hebben ze een doorstart kunnen maken. Dit is een voorbeeld van bezit, dat je flexibiliteit remt in een veranderende omgeving.'

KANS

Dumpen

'De vraag die een ondernemer zich moet stellen is: in welke mate verandert de wereld van zijn klanten? Ooit was dat eens per dertig jaar, toen eens per zeven jaar en ik weet niet of we nu nog in jaren moeten denken. Alles wat je koopt, moet afgeschreven worden. Dus bezit kan al snel tot last worden en om het te managen heb je een boekhoudpakket met kostenmanagement nodig. In tijden van crisis moet je alles dumpen wat je tot last is – je moet *lean-and-mean* kunnen leven. Bedrijven die dat konden begin 2009, leven nog steeds. Want ze beschikken over deze vaardigheid. Alle bedrijven met veel investeringen hebben in deze tijden last van de remmende voorsprong. Als je nu naar trends kijkt – ingegeven door technologie – is het devies: laat het hele kostenidee los en focus op kasstromen en op abonnementbeheer. Dát wordt de toekomst. Vergis je niet in het beheren van deze abonnementen, dat is nog complexer dan het in eerste instantie lijkt.'



*Een accountant hoeft maar tot **1** te tellen.*

Voor de complete automatisering van uw kantoor hebt u maar **1** pakket nodig: Accountancy van AFAS. Met daarin Financieel, Uren/declaraties, Fiscaal, CRM, HRM/Payroll, Rapportage (management informatie), Workflow- en documentmanagement (digitaal dossier) en de Accountancy Portal.

afas.nl/accountancy

AFAS software. Automatisering van A tot Z.

Als er een andere manier gevonden wordt om gestandaardiseerde administraties te controleren dan houdt dit bestaansrecht op.

ACHTERHAALD

Standaardisatie versus USP

'Tijdens mijn studie aan de Erasmus Universiteit heb ik in 2009 onderzoek gedaan naar het koppelen van elektronische informatiesystemen en strategische alliantiepartners, dit leverde interessante resultaten op over standaardisatie. Een standaardisatie is alleen mogelijk op die onderwerpen welke voor de belanghebbenden geen individueel voordeel oplevert. Als iets een USP van een belanghebbende is, kun je dit niet standaardiseren binnen de branche.'

Dit zou een reden kunnen zijn waarom de XBRL-uitwisselingsstandaard nog steeds geen gemeengoed is in de accountancy. En doordat deze standaard niet algemeen doorgevoerd is, kan er geen hogere mate van efficiëntie bereikt worden in de onderlinge uitwisseling van informatie. Nog steeds blijven wij onderling papieren facturen sturen die we vervolgens weer gaan zitten inboeken. Heel vreemd. We leven inmiddels in 2011 en dit is niet echt een toonbeeld van vooruitgang.

Wat me opviel tijdens mijn onderzoek waren de stappen van standaardisatie binnen een branche: stap 1) er is geen standaardisatie, stap 2) iedereen verzint zijn eigen standaardproduct en probeert dit aan de anderen op te leggen, stap 3) is het algehele inzicht dat je niet het informatiesysteem maar de uitwisseling tussen de systemen moet standaardiseren. En pas dan zie je de efficiëntie in een branche toenemen.'



Over 50 jaar

Het lijkt nog heel ver weg, maar wie goed kijkt, ziet dat we helemaal niet zo ver weg zijn. Gezondheidskwesties, verbindingen, organisaties: dit is waar we op afstevnen.

ACHTERHAALD

Kost geld, levert niks op

'De vraag is: krijg jij als ondernemer meer klanten of omzet als je gebruikmaakt van accountant A of accountant B? Het maakt voor je omzet niet uit welke accountant je inhuurt. En dit zien accountants nog niet. Ze zeggen: "Ik voeg heel veel waarde toe." Ik kom maar weinig ondernemers tegen die met hetzelfde enthousiasme zeggen dat hun accountant veel waarde aan hun onderneming toevoegt. Zelf schaar ik accountants onder dezelfde noemer als de Belastingdienst: kost geld, levert niks op. Wellicht wat kort door de bocht, maar hij zorgt niet voor extra omzet. Hooguit *damage control*. De accountant zorgt ervoor dat je minder geld aan de belasting uitgeeft maar niet dat er meer geld binnenkomt. De accountant vindt dus dat hij een andere waarde toevoegt dan de ondernemer dat vindt. Dus wat doet een gemiddelde ondernemer? Hij kiest een accountant die de beste prijs/prestatie heeft. Het is een productiemiddel geworden; je koopt in, je spreekt voorwaarden af over de dienstverlening en *that's it*. Er komt vanzelf een tijd dat iemand een standaard boekhouding voor bijvoorbeeld een schilder aanbiedt en daarmee het ambachtelijke handwerk van een accountant buitenspel zet.'

KANS

Vertrouwenspersoon versus adviseur

'Accountants zouden bedrijven moeten helpen kritisch te kijken naar hun basis. Stel, je hebt een hrm-afdeling. Maar wanneer is het slimmer om de bedrijfsfunctie hrm in te huren? Als je van branche verandert, heb je een ander type bedrijf nodig en dus andere typen medewerkers. En hierdoor dus ook andere typen hrm-experts. Wat is wijsheid? Zelf doen of inhuren is geen eenvoudige vraag en hier zou een accountant annex adviseur goed werk kunnen leveren.

Dan kom je bij een ander onderwerp van het vakgebied accountancy. Ze hebben zichzelf een heel vreemde soort van spagaat toegeëigend, namelijk die van vertrouwenspersoon versus adviseur. Dat kan helemaal niet. Hoe kun je onpartijdig je klanten over partijen adviseren. Dat hoeft ook niet, je wilt het beste voor je klant en adviseert dus die partijen waarvan je

Succesvol ondernemen 4

Unlearn

Rules don't Rule

Kennis maakt machtig, wordt vaak gedacht. Maar tegenwoordig verouderd kennis vele malen sneller dan een mens. De inzichten van gisteren zijn de valkuilen van morgen. Het draait om het weten van nu. Breken met conventies leidt tot succes. En daar dragen we graag aan bij. Door ruimte te scheppen voor de creativiteit van onze klanten. Door onze multidisciplinaire manier van werken. Door te kijken naar het totaal. Door te analyseren, te controleren en te inspireren. Bel Jos van Huut (bestuursvoorzitter) voor een kennismaking, 010-277 17 71. Of kijk op www.mazars.nl. Ga verder met Mazars.

Voor de belastingcontrole?

Die komt eens in de vijf jaar voor,
dus ik spaar €10.000 uit als ik
geen accountant heb.

klant en ook die partij beter wordt. En grote kans dat deze beide klanten van dezelfde accountant zijn. De accountant zit in een ideale positie om bedrijven of zijn klanten met elkaar in contact te brengen. En nu het vreemde, dat doen ze niet uit het oogpunt van vertrouwenspersoon. Heel vreemd.

Laat ik een voorbeeld geven. Ik migreer bedrijven naar Google Apps en ik zoek ambassadeurs. Deze oplossing is uitstekend geschikt voor bedrijven die minder geld willen uitgeven en/of gebruik willen maken van de mogelijkheden die Google Apps biedt boven op de huidige IT.

Wie anders dan een accountant weet exact welke bedrijven dit goed kunnen gebruiken. De accountant ziet het, maar baseert er vervolgens geen advies op. Hij zou ook bedrijven kunnen voordragen. In dat geval verschuilt hij zich in feite achter de rol van vertrouwenspersoon en is dus passief. Die accountant zou heel makkelijk kruisverbanden tussen zijn klanten kunnen leggen of bedrijven waar zijn klanten wat aan hebben. Dit kan een speerpunt zijn waarvan veel mensen blij zouden worden.'

ACHTERHAALD

Zzp'ers

'Inmiddels zijn er ruim 400.000 zzp'ers en deze groep is groeiende. De zzp'er moet een administratie kunnen overleggen. Dit is geen raketwetenschap. Als je het plaatslaat heeft een zzp'er het volgende nodig; een eenvoudig pakket waarmee hij facturen kan maken en de binnenkomende facturen kan opslaan. Hiermee kan hij zijn btw-aangifte doen en dan is hij er al bijna. En dit begrijpt hij zelf ook nog allemaal. Een voorbeeld van een webapplicatie die hierin voorziet is MoneyBird, dat € 10,- per maand kost. Dus geen boekhouding die de accountant begrijpt, maar een webapp die hij zelf begrijpt.

Zou dit ook niet het geval zijn voor bedrijven groter dan één werknemer en welke rol denkt een accountant hierin te hebben. Met andere woorden, wat heeft een accountant straks nog te doen? 90 procent van de bedrijven heeft minder dan 250 man personeel in dienst. Deze bedrijven zijn niet controleplichtig en kunnen wellicht met een kleine nuance het administratievoorbeeld van deze zzp'ers volgen met een MoneyBird-achtig concept.'

KANS

Bestaansrecht voor accountants

'Bedrijven die voldoen aan twee van de drie volgende criteria (> 8,8 miljoen omzet; 4,4 miljoen op de balans; > 50 fte) zijn verplicht om een accountant de boekhouding te laten controleren of te laten goedkeuren. Dit is in de wet vastgelegd om fraude tegen te gaan. Heb je een beetje de boekhoudschandalen gevolgd de laatste tijd? Die bedrijven hadden allemaal een accountant. Als er een andere manier gevonden wordt om gestandaardiseerde administraties te controleren dan houdt dit bestaansrecht op. De notarissen kunnen erover meepraten wat een verandering in de wet voor de branche kan betekenen.

Het vakgebied van de accountancy wordt stukje bij beetje vervangen door geautomatiseerde oplossingen. Deze ontwikkeling zal ervoor zorgen dat het klantenbestand van de accountants die op de vertrouwde voet blijven opereren, zal afnemen. Die accountants die hun klanten blij maken met oplossingen waar ze op zitten te wachten, zullen groeien. De accountants zullen dus commercieel moeten gaan werken en bovenal kritisch zijn op zichzelf.'

KANS

Toekomstmuziek

'Op dit moment wordt de gehele boekhouding in één pakket gedaan. Mijn verwachting is dat er in de nabije toekomst een palet van onderling gekoppelde webapplicaties zal zijn waarmee op een flexibele en efficiënte manier een administratie gedaan kan worden. Dus niet boekhouden, maar administreren om zo de noodzakelijke strategische inzichten te krijgen.

Er zal veel meer gestandaardiseerd worden door middel van applicaties die de klant zelf ook begrijpt. Niet zoals nu waar de accountant het horloge van de ondernemer vraagt om vervolgens te vertellen hoe laat het is. Het gaat in de toekomst over het toevoegen van waarde waar de ondernemer in zijn bedrijfsvoering wat aan heeft. De accountant zal ook steeds meer de rol van adviseur krijgen, waarbij hij een actieve netwerkrol krijgt.'