



MAGAZINE

CASEWARE

CaseWareMagazine is een uitgave van CaseWare Nederland bv

CRM-SPECIALIST CHANGE TO COMM

**De ambities van
een spin in het
kantoorweb**

VERNIEUWINGSDRANG
SPOELSTRA EN SCHERER BELOOND
MET ACCOUNTANCY AWARD

**Australië zet 'meest
innovatieve accountants-
kantoor' op ander spoor**

NOAB SAMENSTEL SUITE VOOR
ADMINISTRATIEKANTOREN

**Online samenstellen
met hoge kwaliteit en
lage kosten**

CASEWARE BIEDT CONTENT CYGNUS ATRATUS AAN

Van angst naar durf



Geert Eeltink en Tom Koning,
accountants/adviseurs/contentuitgevers

CASEWARE BIEDT CONTENT CYGNUS ATRATUS AAN

Van angst naar durf

De eigen oordeelsvorming weer voorop stellen. Tom Koning en Geert Eeltink van Cygnus Atratus strijden onvermoeibaar tegen wat zij als 'vinkjescultuur' zien. Om cliënten meer keuze te bieden wordt hun content vanaf nu ook in combinatie met CaseWare aangeboden.

Ze gelden een beetje als Sjors van de Rebellenclub en doen hun best om het bed in de accountancy wat op te schudden. Woorden als 'angstcultuur', 'dwangneurose' en 'krampachtig' rollen met gemak uit hun mond. Niet omdat de accountants/adviseurs/contentuitgevers Geert Eeltink en Tom Koning van mening zijn dat hun beroepsbroeders en -zusters wankelmoedige dummies zijn. Nee, ze zeggen juist vertrouwen te hebben in het vakmanschap van de gemiddelde accountant. Dat moet ruimte krijgen en naar eigen zeggen is hun Cygnus Atratus content daarop gericht.

Als het om Cygnus Atratus gaat, lopen de meningen in het vak soms uiteen, weet ook Tom Koning. "You either love us or hate us," lacht hij. Maar hij ageert fel als hij door collega's gekwalificeerd wordt als 'die accountant die zich er makkelijk vanaf wil maken'. Van lichtzinnigheid in controleaanpak is volgens hem geen sprake; zijn benadering is volledig COS-proof. Anderen loven juist zijn 'verfrissende kijk'. Wat vinden de mannen van Cygnus Atratus zelf?

Beurtelings als elkaars aangevers fungerend: "Wat wij bepleiten is dat accountants weer op hun eigen oordeel vertrouwen", zegt Koning. Eeltink: "Met name het woordje wéér in Toms opmerking is redelijk belangrijk. Vaak als we bij een kantoor over de vloer komen om ons verhaal te doen of software te implementeren, zeggen juist de wat oudere mede-

werkers: het gaat weer zoals vroeger. Ze zijn blij dat ze de aandacht weer mogen richten op echt belangrijke issues, zonder hun vaktechnische verantwoordelijkheid uit het oog te verliezen. Van angst naar durf." Luis in de pels? "Tja, een luis is wel erg klein," peinst Koning. "Maar je kunt er goed last van hebben.

'Het zoeken naar veiligheid in details leidt tot de slechtste kwaliteit in de uitvoering'

Inmiddels hebben ruim honderd kantoren voor onze visie gekozen, en daar is er nog niet één van vertrokken."

Boekhoudschandalen

Dat de cultuur van eindeloos checklists afwerken erin is geslopen, vindt Koning een begrijpelijke, maar slechte ontwikkeling, die een academisch vak uitholt. "Door alle boekhoudschandalen en de uiteenlopende toezichthouders die zich met de praktijk bemoeien, is er angst in de markt gekomen.

Doe ik wel genoeg? Raak ik mijn vergunning niet kwijt? Krijg ik geen problemen met toezichthouder?

"Met de beste bedoelingen proberen ze hun heil te zoeken in standaard vuistregels, modellen, standaard tabellen. Zo proberen ze een subjectief en oordeelsvormend vak in objectieve



Volledigheid omzet

Eeltink en Koning zijn van mening dat accountants, op het spoor gezet door onjuiste toepassing van regels en voorschriften, soms uitgaan van verkeerde veronderstellingen. Het criterium 'volledigheid van de omzet' bijvoorbeeld, waar in het kader van risico-inventarisatie veel over te doen is: "Sommige trainers en adviseurs zeggen dat je om de volledigheid van de omzet te controleren de goederenbeweging moet volgen. Hoeveel heeft dat bedrijf ingekocht en hoeveel staat daarvan aan het eind van het jaar nog in voorraad? De rest moet dus verkocht zijn en dat moet terugkomen in de facturen. Maar stel: een bedrijf heeft 1.000 kilo vlees ingekocht. Aan het eind van het jaar ligt er nog 100 kg, dus moet 900 kg verkocht zijn. Als dat allemaal keurig in de jaarrekening staat, is de omzet volledig en de jaarrekening goed. Nu de praktijk. Uit onderzoek blijkt dat 90 procent van de fraudes niet in hoeveelheden kilo's wordt gepleegd, maar in de prijs die daarvoor wordt betaald. Je zegt dat je er 5 euro voor hebt gehad, maar je rekent 7 euro af. Of je rekent een inkoopbonus af. Je verkoopt eens een bedorven partij. Daar worden de meeste fraudes mee gepleegd. Als jij nou ook nog weet dat naar schatting 20% van de bedrijven in het MKB in bijzonder beheer zit, dan wil je als bedrijf zoveel mogelijk kapitaal op je balans laten zien, anders trekken ze de stekker eruit. Dan ga je niet frauderen door minder omzet op te nemen, maar juist méér, om de indruk te wekken dat de tent prima loopt. Als je zo'n dossier doorloopt, weet je dat daar aantoonbare rode vlaggen in zitten. Dat er teveel omzet op de jaarrekening balans is genomen en een te lage voorziening. Een alerte accountant denkt dan: dáár moeten we aandacht aan geven."

voorschriften te vatten." Met nadruk zegt Koning: "Dat kán niet. 'Vul zus in en dan komt dat eruit, en dan moet je dat zo doen. En dan is het goed'. Nou echt niet!. Onze werkwijze vraagt van accountants dat ze nadenken over wat er echt speelt en dat ze hun klant en zijn bedrijf kennen. En met die weten-

Controle in het licht van de Controle en Overige Standaarden (COS) moet volgens Cygnus Atratus 'principle based', niet 'rule based' zijn. Een raamwerk, meer niet. Specifieke werkstappen worden niet voorgeschreven. Maar goed ook, want fraudeurs zouden anders 'volgens het boekje' hun slag kunnen slaan bij posten waar de aandacht van de accountant niet op gericht is.

'Als je wil weten of alle zwanen in de wereld wit zijn, moet je de zwarte zoeken'

schap onderkennen wat relevante en reële risico's zijn. Leg dáár de focus op en doe dat goed. Als je dat risicogericht wilt noemen, mij best. Zelf vermijd ik die term; een modebegrip. Bijna iedereen gebruikt het, maar weinigen handelen er echt naar."

Schijnzekerheden

De voorschriften die verschillende soorten toezicht-houders – intern, vanuit de beroepsorganisaties of extern – hanteren, scheppen soms schijnzekerheden, volgens Eeltink en Koning. Eeltink: "In de slechtste dossiers die ons onder ogen komen, zitten mensen in de bijlage alle simpele elementen dwangmatig van onderbouwing te voorzien. Bij die



dossiers worden de echte inschattingsproblemen het slechtst gecontroleerd." Koning: "Het zoeken naar veiligheid in details leidt tot de slechtste kwaliteit in de uitvoering." Hij wil geen waardeoordeel geven over de toetsingen an sich. "Ik zeg wél dat ze bij onderlinge vergelijking niet consistent zijn en dat het er maar net vanaf hangt wie de toetser is. Die geeft bij een onvoldoende vervolgens twee kantjes met opmerkingen. Hoe wil je nou iets verbeteren als je twee kantjes met verbeterpunten geeft? De energie gaat alle kanten op. Accountants gaan dan overall rekening mee zitten houden."

Eeltink: "Na een slecht uitgevallen review praten we soms met de uitvoerders. Dan proeven we dat ze het heus wel snappen. Dus ja, wij hebben het idee dat de meeste accountants het echt wel in de vin-

gers hebben. Maar het vertrouwen op het eigen oordeel is bij velen verloren gegaan. Jammer, accountants moeten niet iedereen geloven die een of andere steekproef voorschrijft, of met een tabelletje aan komt zetten." Koning vult aan: "Soms zijn er dossiers die van een goede classificatie zijn voorzien."


Soms vragen we of we die mogen zien, bijvoorbeeld omdat de reviewer veel aandacht had besteed aan 'volledigheid van de omzet'. Het is voorgekomen dat we daar dan binnen een kwartier meer dan drie fundamentele onzekerheden uit haalden, die onvoldoende waren gecontroleerd. Want als je links kijkt, zie je rechts niks."

Steekproef

Het woord 'steekproef' is al gevallen, waar het gaat om het identificeren van risico's. Maar de ene steekproef is de andere niet en levert derhalve volgens Koning niet altijd valide resultaten op. Soms leidt de gekozen methodiek zelfs tot een onbetrouwbare risicoanalyse. Koning neemt het voorbeeld van de voorraadcontrole bij een confectiewinkel: "De COS zegt: je controleert alle artikelen als dat kan, je neemt de hoge risico's eruit of je doet een steekproef. De spijkerbroeken bijvoorbeeld raak je volgend jaar nog wel kwijt, maar winterjassen is even een dingetje. Als

'De meeste accountants hebben het echt wel in de vingers'

je in staat bent de hoog- risico- elementen eruit te kiezen, die gecontroleerd hebt en je weet dat het goed genoeg is, dan ben je klaar. Maar in steekproeven met standaard rekensheets vul je wat getallen in en je sheet zegt hoevéél items je moet selecteren.

Wat zegt dat nou over de werkelijke risico's, bijvoorbeeld die van de incurante winterjassen? 



Tom Koning is een man met een missie. Hij werkte bij KPMG als accountant en gaf daarnaast cursussen en training. Dat laatste vond hij het leukst. Daarom begon hij in 2007 voor zichzelf het opleidings- en adviesbedrijf Cygnus Atratus, tevens contentuitgeverij. Cygnus Atratus betekent 'zwarte zwaan'. Koning: "Als je wil weten of alle zwanen in de wereld wit zijn, moet je de zwarte zoeken. En als je wilt weten of alle posten in de jaarrekening goed zijn, moet je de fouten zoeken en niet jezelf bevredigen door vast te stellen dat voor de hand liggende dingen kloppen."

In 2008 bracht hij in eigen beheer het boek 'De nieuwe kleren van de accountant' uit, waarin hij zich kritisch uitliet over het in zijn ogen dwangmatige controleren van details en het over het hoofd zien van substantiële risico's. In 2013 volgde 'Het Handboek voor de accountant', inmiddels door veel accountants gebruikt als naslagwerk bij controleopdrachten.

De ambities van Cygnus Atratus stoppen niet bij de grens. In de samenwerking met CaseWare ziet Koning een mogelijkheid om de vleugels verder uit te slaan. "De COS zijn overal hetzelfde en het platform van CaseWare is wereldwijd beschikbaar. Onze opvattingen zijn geheel COS-proof. En Nederland is het land met al acht jaar lang een professionele toezichthouder. Dus misschien hebben we buitenlandse kantoren ook iets te bieden."

Belangrijk is hoe de gegevensverzameling verdeeld is. Als de eerste post 10.000 euro is, de tweede 9.000 en de derde 5.000 euro, dan zijn dat heel grote elementen. Of is het er eentje met als grootste item 10.000 euro, de volgende 2.000 en dan snel kleinere items? Dat maakt nogal wat uit. Als je een steekproef klakkeloos uitvoert, zonder de massa op te knippen in verschillende groepen of als je de

berekening niet aanpast voor de manier waarop de massa is verdeeld gaat het fout.”

Partnerschap

De toenemende mate waarin CaseWare software aanbiedt die de kritisch-professionele instelling van accountants ondersteunt (Q, Exact voor continuus monitoring en IDEA voor data-analyse), was volgens de Volendammers een reden waarom ze zeer gecharmeerd zijn van het nieuwe partnerschap. Koning: “CaseWare investeert in tooling die het werk van de accountant ondersteunt. Bijvoorbeeld door de meningen van alle accountants te verzamelen en

‘De insteek moet zijn dat je je werk goed wilt doen. Dan krijg je vanzelf de juiste prijs.’

daar op geaggregeerd niveau-analyses op te doen.” Per klant minder werkzaamheden verrichten, puur om te besparen op arbeidskosten of om zoveel mogelijk uit het klantbudget te persen, is volgens Eeltink en Koning geen goede reden om voor content van Cygnus Atratus te kiezen. “Mensen die onze methode uitsluitend willen omdat het minder uren betekent, daar worden wij uiteindelijk geen vrienden mee. Je moet je personeel trainen en begeleiden in onze methode. De insteek moet zijn dat je je werk goed wilt doen. Dan krijg je vanzelf de juiste prijs. Misschien kom je bij sommige klanten wel duurder uit, omdat er veel speelt. En als je in het verleden ‘onzinnige dingen’ deed, dan word je goedkoper. “Koning, als slotkoord: “Ik wil niet dat de techniek verhindert dat onze content goed gebruikt wordt. Het moet een optimale mix zijn tussen goede content en de beste techniek. En daarom zitten we hier.”

Altijd online

CaseWare magazines vindt u 24/7 op www.caseware.nl

CaseWare Magazine November 2015



CaseWare Magazine Mei 2015



CaseWare Magazine November 2014



CaseWare Magazine Maart 2014



CaseWare Magazine Juni 2013

