

# E-NOVATION4U

SRA-leden  
discussiëren over  
nieuwe rol van  
de accountant



5

Visie op online  
samenwerken



9

Brainstorm over  
accountancy-  
kantoor van  
de toekomst



11

Samenstellen:  
zelf nadenken,  
geen vinken  
zetten



13



Huub Wieleman

## “MKB-accountant als hub voor alle vraagstukken van de ondernemer”

NBA-voorzitter Huub Wieleman ziet een versnelling van de transitie van accountants

“De zwaarmoedigheid in het accountancyvak mag wat minder.” Daarvoor pleit NBA-voorzitter Huub Wieleman. Daar waar het accent lag op historische informatie en de beheersing van risico's verschuift de toegevoegde waarde nu meer naar advisering over te verwachten ontwikkelingen. De MKB-accountant onderschat hierin zichzelf, vindt Wieleman. “De accountant moet zich meer bezighouden met scenario-analyse. Alle gegevens zijn hiervoor aanwezig. De accountant heeft meer waarde voor zijn klant als die inzage krijgt in het bewerkingsproces. Daarvoor is het gebruik van goede tools belangrijk.”

Huub Wieleman (RA) is sinds 1 januari 2013 voorzitter van de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA). Hij is daarnaast verbonden aan Deloitte Accountants en heeft ervaring met internationale accountancy, risk & control en bijzonder onderzoek & integriteitsadvies. Een van de wettelijke taken van de organisatie die hij voorzit, is de bevordering en de bewaking van de kwaliteit van de beroepsuitoefening. De MKB-accountant moet een baken zijn voor de ondernemer te midden van alle scenario's, visies, meningen en ontwikkelingen. “Daarvoor is vertrouwen het belangrijkste ingrediënt en de klant centraal stellen blijft voorop staan”, stelt Wieleman. “De accountant moet een heldere strategie kiezen.”

Huub Wieleman constateert een enorme transitie in het werk van de MKB-accountant. De boekhouding is door digitale hulpmiddelen nu zo eenvoudig geworden, dat bedrijven die veel goedkoper zelf kunnen doen door iemand in dienst te nemen. De accountant is voor deze werkzaamheden te duur geworden en moet zijn toegevoegde waarde uiten door adviestaken. “Veel kantoren kunnen de slag naar adviseur lastig maken”, erkent Huub Wieleman. “Daarom hebben we als NBA een visiedocument 2020 opgesteld, waarin we scenario's schetsen voor de MKB-accountant. We zien dat er al kantoren zijn die de transitie hebben doorgemaakt, maar er zijn nog genoeg traditionele accountants die nog niet zo goed hebben nagedacht over hun nieuwe rol.”

LEES VERDER OP PAGINA 3

## Krijkamp Den Oude zet vol in op advieswerk

Veranderen zit in het bloed van Krijkamp Den Oude Accountants & Adviseurs. Bij hun vorige werkgever (de voorlopers van) PwC mochten Mark Franken en Henk Lindeboom experimenteren met nieuwe automatisering en zetten deze trend ook voort in hun nieuwe kantoor. Daardoor lukt het om nieuwe diensten te ontwikkelen. Anno 2013 zet het SRA-kantoor vol in op advieswerk met prognoses en scenario's. “De klant krijgt een wow-effect.”

Krijkamp Den Oude begon met een vestiging in Soest en in de loop der jaren kwamen er kantoren in Baarn en Nijkerk bij. Soest gold als hoofdkantoor maar dit veranderde in 2010. De reden: Nijkerk kreeg glasvezelverbinding. Krijkamp Den Oude had een nieuw serverpark nodig om een centraal digitaal kantoor te realiseren waardoor alle vestigingen toegang konden krijgen tot de diverse softwarepakketten.

LEES VERDER OP PAGINA 2

## UNIT4 Accountancy Tour 2013

Kijk voor meer informatie en aanmelden op [www.unit4.nl/accountancytour](http://www.unit4.nl/accountancytour) of scan de QR-code.

- 23 mei:** Philips Stadion in Eindhoven
- 28 mei:** Omnisport Apeldoorn
- 30 mei:** Abe Lenstra Stadion in Heerenveen
- 4 juni:** Rat Verlegh Stadion in Breda
- 6 juni:** Amsterdam Arena
- 11 juni:** De Kuip in Rotterdam
- 13 juni:** Nieuwe UNIT4-vestiging in Veenendaal



## “Wij zijn een klein kantoor maar kunnen ons onderscheiden in advies”

### Toegevoegde waarde exploiteren

Het SRA-kantoor gebruikte pakketten van diverse software-leveranciers ter ondersteuning van de werkzaamheden. Franken en Lindeboom merkten op dat UNIT4 zich de afgelopen tien jaar heeft ontwikkeld tot specialist in software voor de accountancymarkt. De software kan communiceren met elkaar en dat zag Krijkamp Den Oude Accountants & Adviseurs als voordeel. “We wilden onze toegevoegde waarde exploiteren en daarvoor heb je een uitgebreid palet aan diensten nodig”, vertelt Henk Lindeboom. “Allereerst zijn we de jaarrekeningen met UNIT4 Audition gaan doen. Toen hebben we de UNIT4 Financial Data Suite in gebruik genomen voor de samenstellingswerkzaamheden en voor de audit-activiteiten. We hadden toen een paar kledingstukken, maar uiteindelijk moet je een kapstok hebben, anders raak je ze kwijt. Dat deed ons besluiten om ook het document-managementsysteem en het CRM-pakket van UNIT4 te gaan gebruiken. We zijn sinds 1 januari 2013 live en zitten nu in een transitie van pakketten van diverse leveranciers naar UNIT4. We hebben altijd een drang gehad om te experimenteren met software. Uiteindelijk zie je dat de voorsprong die je hebt een achterstand wordt, omdat je te veel pakketten inzet.”

### Waarom automatiseren jullie eigenlijk?

Mark Franken: “Wil je als kantoor die voorsprong behouden, dan moet je de klant wat te bieden hebben in plaats van enkel de jaarrekening doornemen. We hebben daarom ook een adviestak opgericht. Anderhalf jaar geleden kochten we UNIT4 Prognose. Het pakket was toen statisch maar ik zag wel de kansen. We maakten al wel prognoses in Excel maar dit was veel te duur en te omvattend.” Het prognosepakket heeft zich snel ontwikkeld, vindt Henk Lindeboom. “Het pakket is grafisch mooi, uitgebreid en het werkt heel makkelijk. We draaien scenario's voor onze klanten.”



Mark Franken en Henk Lindeboom

### Wat vindt de klant ervan?

Lindeboom: “Doordat wij hen prognoses en scenario's aanbieden, wordt de klant gedwongen om dieper na te denken over zijn onderneming. Dat veroorzaakt een 'wow-effect', mede dankzij de grafieken. Ook de banken reageren positief. Als ik met een Excel prognose kom, denkt men: 'mwah'. Maar een rapport uit UNIT4 Prognose, dat er zo gelikt uitziet, heeft bijna een waarheidsgehalte van 100 procent. Een klant van ons runt een franchiseonderneming in de telecom. Dat is echt een dynamische markt: bijna elke drie maanden verandert het business model. Zodra het hoofdkantoor het doorgeeft aan onze klant, maken wij meteen een scenario voor hem en hij kan het hoofdkantoor de volgende dag al laten weten of het nieuwe business model al dan niet werkt in zijn geval. Hij wil nu elke maand een prognose.”

### Branche In Zicht

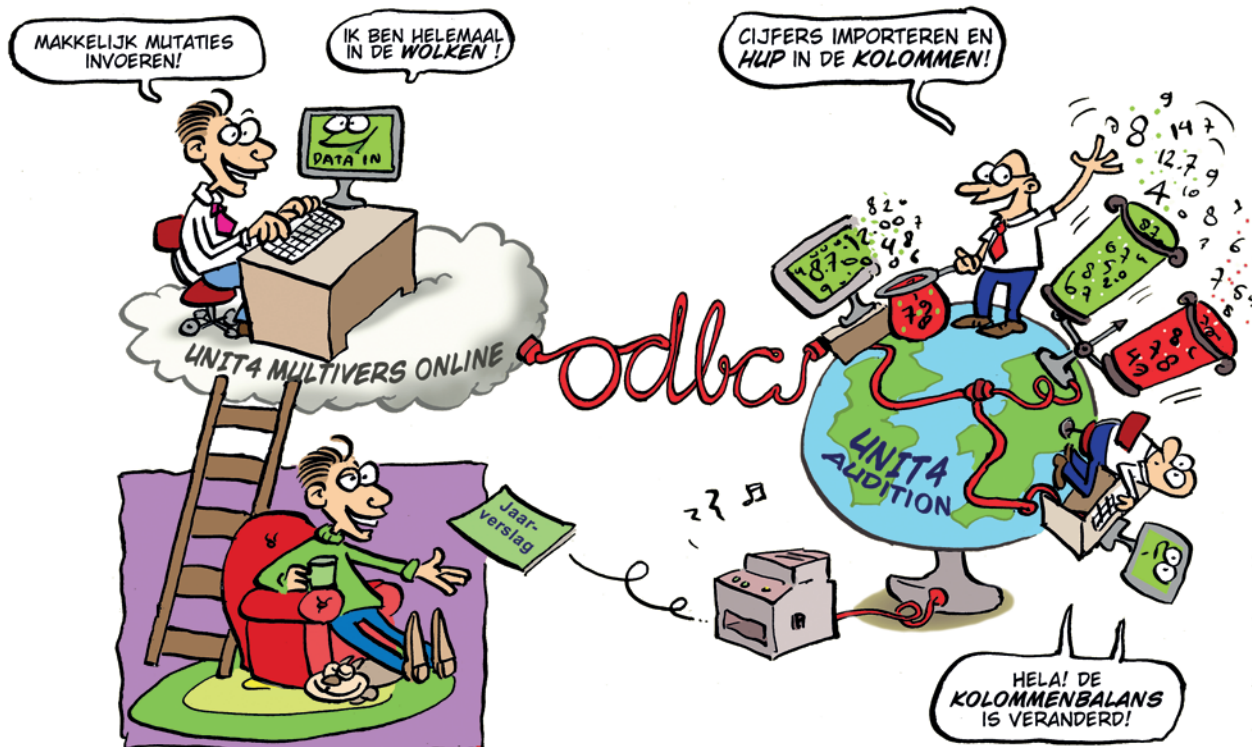
Ondernemers willen steeds meer in control zijn, merken Lindeboom en Franken. Daar kom je met standaard werkzaamheden niet mee weg. De URA-rating en straks ook het Ondernemerskompas en Branche In Zicht van SRA zijn daardoor onderdelen van de adviesdienstverlening van Krijkamp Den Oude Accountants & Adviseurs. Die diensten geven ondernemers antwoord op de vraag: wat zijn de gevolgen van de beslissingen die ik neem? “Het wordt moeilijker een financiering rond te krijgen en daarom heb je meer informatie nodig. Wij zijn een klein kantoor, maar kunnen ons hierin onderscheiden”, besluit Lindeboom.

Wilt u meer weten over UNIT4 Prognose?  
Scan de QR-code



**UNIT4**  
BUSINESS SOFTWARE

OFFLINE GEKOPPELD AAN ONLINE, UNIT4 AUDITION GEKOPPELD AAN UNIT4 MULTIVERS ONLINE



Voor meer informatie

T 0800 844 44 44 (gratis informatienummer) E [mkb@unit4.com](mailto:mkb@unit4.com) I [www.unit4multivers.nl](http://www.unit4multivers.nl)

f [www.facebook.com/UNIT4Multivers](http://www.facebook.com/UNIT4Multivers) @Multivers www.youtube.com/UNIT4Multivers UNIT4 Multivers

**UNIT4**  
Multivers

**UNIT4. SOFTWARE**  
VOORUITGEDACHT

## Huub Wieleman: “Niet denken dat wereld niet verandert”

### Hoe kan de accountant zijn nieuwe rol invullen?

“Ten eerste kan de MKB-accountant zich specialiseren op bepaalde sectoren. Dat betekent niet meer alles willen doen. We zien dat kantoren hiermee al bezig zijn.”

### Doen kantoren klanten van de hand in branches die ze niet meer als focus zien?

Wieleman: “Dat is een natuurlijk proces. Het is wel zaak dat kantoren hier zorgvuldig mee omgaan. Dit kunnen ze doen door in ieder geval hun focus kenbaar te maken en eventueel de klant over te dragen aan een ander kantoor.”

Een tweede punt waar de MKB-accountant volgens de NBA over na moet denken, is het antwoord op de vraag: ‘Welke expertise heb ik in huis en welke haal ik van buiten om de beoogde toegevoegde waarde te leveren?’ “Fiscaliteit blijft een belangrijke drijfveer voor waardecreatie”, zegt Wieleman. “Zo voorkom je dat er meer geld uit de onderneming naar de fiscus gaat dan nodig is. Daarnaast ligt juridische dienstverlening voor de hand en dan vooral huwelijksvermogensrecht, maar waar de MKB-accountant ook goed in moet zijn, is benchmarking van sectoren en hoe je meer informatie uit de cijfers kunt halen.”

### Niet-financiële informatie

De insteek van de softwareleveranciers is de accountant in staat te stellen om de analyse naar sectoren en relevantie te kunnen maken, vindt Wieleman. De accountant verstrekt met behulp van die tools de benchmark en de prognoses aan de ondernemer. Dit betekent niet dat deze als bijlage bij de jaarrekening worden geleverd, maar dat de accountant deze

analyses met de ondernemer doorspreekt. “De te bespreken informatie moet verder gaan dan de traditionele financiële informatie”, aldus Wieleman. “Een accountant met sector kennis kan uitleggen wat de betekenis is van een debiteuren- of voorraadstand. Daarnaast kan de accountant de commerciële relatiekant op door te kijken naar de hoeveelheid klanten van de ondernemer en het rendement per klant. Niet-financiële data worden daardoor belangrijker in het werk van de MKB-accountant. De kleine ondernemer weet vaak niet hoe hij bruikbare informatie kan halen uit niet-financiële data. Daar ligt de toegevoegde waarde van de MKB-accountant. De essentie is dat de accountant diepgaande kennis heeft van de sector(en) die hij bedient en van de tools die hij kan gebruiken.”

### Netwerkkantoren

Een trend die NBA constateert, is de opkomst van netwerkkantoren. De MKB-accountant die samenwerkt met andere specialisten die de ondernemer nodig heeft om zijn bedrijf goed te laten draaien: fiscalisten, juristen, IT-specialisten, pensioenadviseurs, fraude-experts, et cetera. Heel grote kantoren kunnen deze expertises zelf in huis hebben, maar juist de MKB-accountant kan slimmer een samenwerking met specialisten opzetten. “De MKB-accountant fungeert zo als hub voor alle vraagstukken waar de ondernemer voor staat. Ik voorzie dat MKB-accountants steeds meer met andere specialisten in verzamelgebouwen gaan zitten, zodat ze snel met elkaar kunnen overleggen. MKB-accountants kunnen wat dat betreft een voorbeeld nemen aan de creatieve industrie die voorop loopt met het creëren van netwerken van specialisten.”

### Transparante communicatie

Wat de inzet van tools betreft, is Wieleman van mening dat accountants informatie digitaal ter beschikking moeten stellen aan ondernemers om soepele en transparante communicatie te bewerkstelligen. Daarbij moet volgens de NBA-voorman een verschil worden gemaakt tussen bewerken en analyseren van cijfers en oordelen geven. De oordeelsvorming moet een accountant niet open zetten voor derden vanwege de vertrouwelijkheid. Wieleman: “Het hele bewerkingsstuk kan de accountant zeker met klanten samen doen via een beveiligde online omgeving. Maar belangrijk hierbij is de vraag: Wie mag wat zien? Als er goede tools op de markt komen, dan gaat een accountant hier wel mee werken.”

### Hebt u nog tips voor MKB-accountants?

“Accountants moeten een heldere strategie neerzetten en deze goed uitvoeren. Welk soort klanten past bij mij, wat voor diensten kan ik zelf leveren en bij welke ga ik samenwerken met anderen? Dat is de urgentie van dit moment. En ze moeten niet denken dat de wereld niet verandert.”

Veel kantoren zijn al aan het veranderen, merkt Wieleman: “We constateren mede door de recessie dat we open naar de toekomst moeten kijken: Wat is het probleem en wat is de oplossing? Er zijn zoveel redenen voor optimisme. 1 januari 2016 is de recessie voorbij hoorde ik onlangs, dus dat maakt wel iets los.”

## Nieuw pand in Veenendaal geopend

UNIT4 Accountancy heeft haar nieuwe onderkomen aan het Bastion 4 te Veenendaal in gebruik genomen. De eerste paal van ‘De Muskietier’ – zoals het nieuwe pand heet – ging in april 2012 de grond in. Nu, iets meer dan een jaar later, is het gebouw in gebruik genomen.

Door de sterke groei voldeed het vorige pand aan De Schutterij 27 te Veenendaal niet meer aan de eisen van UNIT4. Een verbouwing bleek vanwege de complexiteit niet haalbaar. De bouw van een nieuw pand was daarom de enige oplossing.

De Muskietier beschikt over circa 3.500 m2 kantoorruimte met daaronder een grote parkeervoorziening. Het hele gebouw heeft een oppervlakte van circa 7.500 m2. De Muskietier is ontworpen door A12 architecten.



Tijdens de opening op 22 april hielden Chris Ouwinga, CEO van UNIT4, Herman de Jonge, directeur UNIT4 Accountancy en Wouter Kolff, burgemeester van Veenendaal, een korte toespraak waarna de officiële opening volgde.

De eerste gelegenheid om het nieuwe pand te bezoeken is tijdens de UNIT4 Accountancy Tour op 13 juni.

# D&P Accountancy groeit 15 procent met minder personeel

D&P Accountancy is een Waalwijkse dienstverlener voor administratieve en fiscale advisering, speciaal op het MKB gericht. Sinds de oprichting in 2005 werkt het kantoor met UNIT4-software. Inmiddels verleent het met zes medewerkers diensten aan 250 cliënten. Ondanks de 15 procent groei van het kantoor hebben eigenaren Peter van der Heijden en Michel Smits een secretaresse, die met pensioen ging, niet hoeven te vervangen.

D&P Accountancy onderscheidt zich door ondernemer naast de ondernemer te zijn. Het kantoor doet dit door ondermeer doe-het-zelf boekhoudpakketten te verkopen. "Als klanten bij ons vragen naar een boekhoudpakket, raden we UNIT4 Multivers Online aan, omdat het goedkoop is en online." De verkoop van de pakketten, die het ondernemers mogelijk maakt om zelf de boekhouding online te doen, zit in de lift. "Ze hebben het allemaal snel onder de knie, dat zegt wat over het pakket. Ze zijn dan ook allemaal enthousiast."

## Wissewasje

Een groot voordeel is dat D&P Accountancy mee kan kijken. "Als een cliënt belt met een probleem, kunnen wij even inloggen en het oplossen", aldus Smits. "Daar sturen we over het algemeen geen rekening voor, dat is gewoon service. Wij sturen sowieso niet voor ieder wissewasje een factuur." Want D&P Accountancy heeft daar zelf ook weer baat bij: "Als we de jaarrekeningen maken, zijn we minder tijd kwijt aan het herstellen van fouten van de cliënt."

## Geen werk meer

D&P Accountancy heeft ook geprofiteerd van de implementatie van UNIT4 Audition. Toen hun voormalige secretaresse pensioengerechtigd was, hoefden ze haar niet te vervangen. "Ze zat vroeger netjes rapportjes te typen en na te tellen." Dat hoeft dankzij UNIT4 Audition niet meer. Als er nu ergens aanpassingen moeten plaatsvinden, kun je die in UNIT4 Audition doen. Die voert het weer direct door

naar UNIT4 Multivers Accounting en je kunt de aanpassingen direct exporteren naar UNIT4 Fiscaal. Dat bespaart echt veel tijd."

## Heel mooi en geweldig

Van der Heijden is net als zijn vennoot erg enthousiast over de UNIT4-software: "Het werken ermee bevalt super. Het werkt intuïtief; onze medewerkers hadden het zo onder de knie. Hoe meer we er mee werken, hoe meer mogelijkheden we ontdekken. De communicatie tussen UNIT4 Audition, UNIT4 Fiscaal en UNIT4 Prognose is bijvoorbeeld heel mooi en werkt geweldig. Als een jaarrekening is afgewerkt, kan die een-op-een in UNIT4 Fiscaal worden ingelezen, zowel inkomsten- als vennootschapsbelasting. Dat bespaart een hoop tijd. Je cliënten profiteren ook van de efficiëncyslag die je maakt, omdat je minder hoge rekeningen hoeft te sturen."

## Stappen maken

Van der Heijden vindt het belangrijk dat UNIT4 goed op de ontwikkelingen in de branche inspringt. We merken dat UNIT4 met name de laatste jaren echt stappen aan het maken is. Bijvoorbeeld: het online personeels- en salarispakket, dat we dit jaar willen aanschaffen." Naast UNIT4 Personeel & Salaris Online staat ook UNIT4 DocumentManager op de verlanglijst. "Dan integreert alles nog veel mooier en kunnen we nog een verdere efficiëncyslag maken, maar ook voor de veiligheid. Dan heb je alles digitaal en loop je geen risico meer wanneer je



Peter van der Heijden en Michel Smits

archief afbrandt. Van der Heijden blijft graag met UNIT4 samenwerken. "Zoals het er nu voorstaat, wat ons betreft tot het eind der dagen."

## COLUMN



## Van bullets naar gastvrouw, van assistent-accountant naar klantmanagers

Je kunt wel zuchten onder al die veranderingen in de accountancy, maar 'it's here to stay.' Net als alle andere commerciële beroepen zullen we moeten blijven evolueren. Het zijn toch interessante zaken: de online accountant, de accountantsinruildagen.nl, accountant betalen via een 'credit card systeem' of om iets verder in de wereld van finance te kijken. Wat dacht u van KNAB bank of zaken als 'dedoehetzelfnotaris.nl'. Klanten die vreemd kijken bij een nota van € 250 voor een IB-aangifte of zelfs als wij een lijst met stukken voor de IB opsturen. 'Dat krijgen jullie toch ook wel automatisch van de fiscus'. ...? Ik wel....

Ook UNIT4 (Accountancy), net verhuisd, is druk met ons accountants. Week na week nieuwe klanten voor de accountancy-oplossingen en voordat we het weten kunnen we geen bullet meer zien. Of kent u dat gevoel nog niet? Dankzij UNIT4 hebben we prachtige systemen, maar zij hebben daarnaast eigenhandig de wereld van de 'vinkers' om gebouwd naar de wereld van de 'bullets clickers'. Eerlijk gezegd mag ik nog niet klagen (dankzij mijn collega's hoef ik niet alle bullets langs) maar toch kan ik haast geen bullet meer zien. Review op afstand? Nee, niet meer doen. Gewoon samen kijken naar een scherm, beamer of active

board. En praten. Ja, u leest het goed. Praten over wat we lezen / zien in UNIT4 Auditor...het lijkt wel nieuw. Ik was dan ook blij de speech van Jan van den Berg van Worrell & Jetten (Zoetermeer) die ik bij UNIT4 mocht aanhoren. Over de mindshift die zij grotendeels hebben doorgevoerd. De klant staat centraal. Assistenten zijn klantmanagers. Secretarissen zijn gastvrouwen. Daarnaast hebben deze klantmanagers een target van 65 procent productief, want men moet tijd hebben om bij de klant op bezoek te gaan. Benen op tafel en spreken over de branche, de business, de strategie. Of zoals Jan het noemde: "we sturen iedereen op MBA-light cursus." Vreemd dat dit allemaal nieuw is, maar anderszins beter laat dan nooit. De accountancy leeft en het vak beweegt de goede kant op. Minder bullets meer sparren met je klant. Leuk gevonden het sparring-concept van Worrell & Jetten. Toch weer iets om over na te denken. Accountancy Nagedacht. Leuke slogan...

Erik-Jan Kreuze

Afier Accountants + Bedrijfsadviseurs Tynaarlo

# “Online samenwerken en kwalitatieve data”

## SRA-leden brainstormen over het accountantskantoor van de toekomst

De automatisering neemt langzaam het traditionele werk van de accountant over. Hij moet op zoek naar nieuwe vormen van dienstverlening om ook in de toekomst een goede boterham te kunnen verdienen. Dit besef is diep doorgedrongen bij de leden van het SRA. Op 6 februari kwam een aantal SRA-leden bij UNIT4 bij elkaar om te brainstormen over het accountantskantoor in 2020.

Aanleiding van de brainstorm is de wens bij SRA-leden om meer geïntegreerd te werken. Gegevens eenmalig invoeren die in meerdere pakketten zijn te gebruiken. Zo kan de kostprijs omlaag en ontstaat meer tijd voor advies. “Het primaire proces moet beter. We willen af van uurtje-factuur-tje. We lopen nu aan tegen dubbel werk”, stelt Gooitzen Boonstra van BentAcera Accountants en Adviseurs.. “Dit willen we standaardiseren. Sterker nog, we willen dat de DGA straks met één druk op de knop bij zijn dossiers kan.” Menno Kooreman, Hoofd Business Unit Automatisering SRA, valt hem bij: “De klant wil praten over de business, niet over de jaarrekening.”

### Standaardisatie

Voor we hiermee echt een slag kunnen maken, is het noodzakelijk dat accountants hun data kritisch gaan bekijken. Het succes van nieuwe diensten hangt af van de juiste kwaliteit van de data. Daar schort het nog vaak aan. Gegevens zijn verouderd of niet compleet, omdat ze nooit nodig waren bij het traditionele werk. Echter, een nieuwe tijd vraagt om andere gegevens. Harold Kinds, Hoofd Productontwikkeling bij SRA, vindt dat meer standaardisatie hiertoe zal leiden. “De kern van het accountantsvak is toetsen aan de norm. We kunnen nog veel meer normen in onze systemen krijgen. Dit maakt het mogelijk dat er automatisch signalen worden gegenereerd als bepaalde journaalposten bij een ondernemer niet kloppen. Zo weten we als accountant direct dat iets niet klopt en kunnen we proactiever werken. Dit hele normenkader zouden wij als SRA kunnen definiëren en implementeren. Dan is kwaliteit gewaarborgd, hoeven we ons minder bezig te houden met kwaliteitsbewaking en kunnen we meer proactief met de klant bezig zijn.”

Harold Kinds slaat de spijker op zijn kop, zo blijkt uit reacties van overige SRA-leden. ‘De ondernemer van de toekomst wil geen gezeur en Horizontaal Toezicht zal hierbij moeten helpen.’ ‘Ook de bakker op de hoek is geholpen als accountants meer data verzamelen van zijn zaak. Hij wil ook weten hoe zijn zaak echt draait’, aldus enkele reacties op het betoog van Harold Kinds.

### Verdiepen in de branche

“De rol die de accountant moet gaan voeren is die van regisseur”, stelt Menno Kooreman. “Uit diverse onderzoeken blijkt keer op keer dat de ondernemer zijn accountant ziet als belangrijkste adviseur. Willen we ons die rol aanmeten dan moeten we ons meer verdiepen in de ondernemer en zijn branche zelf. Maar we moeten als accountant wel onze grenzen kennen. We moeten terug kunnen vallen op een netwerk van specialisten. Daar denken we als SRA over na. We zijn in gesprek met brancheorganisaties die verstand hebben van de business. Zij geven aan dat hun leden (MKB-ondernemers) de cijfers niet kunnen duiden en daar vinden intermediairs en brancheorganisaties elkaar.”

### Gegevens halen

SRA-leden zijn het er over eens dat verhoging van de datakwaliteit en vastlegging van meer gegevens noodzakelijk zijn om de regiefunctie uit te voeren. “Maar het zou ook makkelijker moeten worden om gegevens uit de systemen van de ondernemer te halen”, stelt Ramses Kiers van CROP. “Nu moeten de gegevens komen uit de financiële, personeels-, en andere systemen van de ondernemer. Die informatie trek je uit de afzonderlijke pakketten en die komt dan uiteindelijk in Excel terecht voor handmatige verwerking. Het zou mooi zijn als die handelingen niet meer nodig zijn, doordat de pakketten van ondernemer en accountant op elkaar zijn afgestemd. Ondernemers willen ondernemen en geen tijd besteden aan randverschijnselen.”

“Dat beseffen we en daarom zijn we bezig met de ontwikkeling van een online platform waar ondernemers en accountants kunnen samenwerken”, zegt software manager Ingrid Timmer van UNIT4. “Via deze portal zijn softwarepakketten van de



ondernemer te koppelen aan de systemen van de accountants, waardoor het makkelijker is om aan de juiste gegevens te komen en informatie uit te wisselen.”

### Security op 1

Wilco Kraaij, productmanager bij UNIT4 geeft een presentatie van het concept. Aandachtspunten van de leden voor UNIT4 zijn onder meer standaardisatie van gegevensuitwisseling en de veiligheid. “Security staat op nummer 1”, stelt Ingrid Timmer. “Daarnaast moeten we veel zorg besteden aan interfacing en zorgen dat de informatieoverdracht correct verloopt.”

“Het platform wordt generiek opgetuigd zodat het iedereen ermee kan werken”, zegt Martin van Vliet, strategic manager bij UNIT4. “We zitten met verschillende partijen om tafel, want we willen een platform ontwikkelen waar alle partijen mee kunnen werken”, vult Ingrid Timmer aan.

### Instapmodel

“Wanneer komt het op de markt?” vragen SRA-leden zich af. “We willen het instapmodel - ‘een gezamenlijke online werkplek voor uitwisseling van documentatie’ - tijdens de UNIT4 Accountancy Tour in mei en juni 2013 presenteren”, zegt Ingrid Timmer.

### Deelnemers brainstorm:

SRA

**bent**  
accountants & adviseurs

**acera**  
accountants & raadgevers

accountants en  
belastingadviseurs  
**VDGC**

Van der Veen  
& Kromhout  
registeraccountants • belastingadviseurs

**CROP**  
registeraccountants  
belastingadviseurs

# Accountants- en Adviesgroep Rijkse op weg naar proactieve dienstverlening

De toenemende automatisering en de trend dat bedrijven steeds vaker de administratie zelf doen, hebben ertoe geleid dat Accountants- en Adviesgroep Rijkse af wil van louter administratief werk. Het Zeeuwse kantoor heeft de overtuiging dat ondernemers vooruit willen kijken. Daarom krijgen ze vanaf dit jaar tegelijk met de jaarrekening een beknopte prognose meegestuurd die een blik werpt op de nabije toekomst. Deze moet leiden tot een vervolgadvisvraag zodat ondernemers proactief kunnen inspelen op de ontwikkelingen.

Accountants- en Adviesgroep Rijkse heeft de provincie Zeeland als werkgebied. Vanuit zes kantoren in Zeeland levert het met ruim honderd medewerkers administratieve en adviesdiensten op het gebied van accountancy, fiscaliteit, bedrijfseconomie, ICT en HRM.

## Focus op advies

Een belangrijk deel van het accountancywerk bestond altijd uit samenstellingswerkzaamheden en andere werkzaamheden die een administratief karakter hebben. Het kantoor heeft vorig jaar besloten de focus te verleggen naar meer advies. Als belangrijkste redenen voert Michel Baas, relatiebeheerder bij het Zeeuwse kantoor, aan dat het werk door de automatisering standaardiseert en daardoor minder tijd in beslag neemt. Daarnaast leidt het grillige economische klimaat ertoe dat ondernemers vooruit willen kijken. Zo kunnen ze investeringsbeslissingen gefundeerd nemen.

Accountants- en Adviesgroep Rijkse heeft de samenstellingsprocessen herzien. De focus ligt vanaf boekjaar 2012 op een risicogerichte samenstellingsaanpak. "Vooraf kijken we kritisch naar de klant en bepalen we de belangrijkste posten", aldus Michel Baas. "Op die posten focussen we in de samenstellingsopdracht. Die gaan ook in ons reviewsysteem dat we als kantoor hanteren. Het wil niet zeggen dat we de overige posten niet meer behandelen, maar die vallen onder de administratie en die basis moet goed zijn."

## Hoe bevalt de nieuwe werkwijze?

"Op zich wel positief. Het dwingt je om over de belangrijke zaken na te denken en dat geeft een goed gevoel."

De tijdswinst die de nieuwe werkwijze oplevert, wil Rijkse benutten voor een proactieve dienstverlening. Via de website van UNIT4 zag Michel Baas een webdemo van UNIT4 Prognose en dat leek hem een mooi product. "We maakten weleens prognoses op aanvraag", vertelt hij. "Die vervaardigden we in Excel alleen dat is foutgevoelig. Omdat UNIT4 Prognose is geïntegreerd met UNIT4 Audition komen de juiste cijfers direct in de prognosetool. Dat sprak ons aan."

## Makkelijk programma

Accountants- en Adviesgroep Rijkse ervoer een soepele implementatie van de prognosetool. Er is een werkgroep ingericht van super users. Die brachten hun kennis over op de teamleiders per vestiging die op hun beurt medewerkers wegwijs maakten in het prognoseprogramma. "UNIT4



Michel Baas

Prognose is een makkelijk programma", stelt Baas. "Je moet enkele stappen doorlopen en je krijgt binnen vijf minuten een prognose."

## Prognose

"Sommige accountants voerden aan dat hun klant niet op een vijf minuten prognose zit te wachten vanwege de geringe omvang van de onderneming", vervolgt Michel Baas. "Daar ben ik het niet mee eens. Iedereen zou moeten willen weten hoe zijn prognose eruit ziet. Daarover discussiëren we intern. Onze medewerkers moeten de noodzaak van de prognose wel uitdragen. Het besef dat de werkzaamheden van de accountant gaan veranderen, dringt steeds meer door bij onze

medewerkers. De meeste klanten vinden het erg fijn om door ons te worden bijgepraat. Voor sommige klanten - en dan vooral uit het kleine segment - zal de prognose een grote verrassing zijn. Maar die krijgen wel voor het eerst in detail te horen wat de effecten zijn op het resultaat en wat de liquiditeitspositie is van hun voorgenomen toekomstplannen. Ik heb er vertrouwen in dat UNIT4 Prognose zal bijdragen aan een proactieve dienstverlening die onze klanten waarderen."



Wilt u meer weten over UNIT4 Prognose?  
Scan de QR-code

## Haal met een training het optimale uit de software

Hebt u het gevoel nog niet alle mogelijkheden van de software van UNIT4 Accountancy te benutten? Volg dan onze trainingen waarin u in korte tijd leert hoe u het gebruik van onze software verder kunt optimaliseren.

Kijk voor meer informatie en aanmelden op [www.unit4.nl/accountancy-opleidingen](http://www.unit4.nl/accountancy-opleidingen) of scan de QR-code



# Rapportgenerator bezorgt Hazeleger prima start

Een modern accountantskantoor kan zich onderscheiden door gebruik te maken van de rapportagesoftware van softwareleverancier UNIT4. Hazeleger Accountant & Adviseur houdt zo meer tijd over om te investeren in het klantcontact.



Martin Hazeleger

Het kantoor bestaat sinds 1 januari 2012. Oprichter Martin Hazeleger heeft tot die tijd zeven jaar voor een groot en een middelgroot accountantskantoor gewerkt. Hij besloot eind 2011 voor zichzelf te beginnen, een langgekoesterde droom die uitkwam. Over welke software hij ging gebruiken,

hoefde hij niet lang na te denken: "Er zijn natuurlijk veel rapportgenerators, waarvan ik er een aantal goed kende omdat ik daar eerder mee gewerkt had."

## Tijdsbesparing

Martin Hazeleger koos voor UNIT4 Audition, omdat hij daar de beste ervaringen mee had. "Ik kende het programma zeer goed dankzij de ervaring die ik ermee heb opgedaan bij mijn vorige werkgevers. Behalve de gereduceerde foutgevoeligheid was de tijdsbesparing een belangrijke factor om voor UNIT4 Audition te kiezen."

De implementatie verliep helemaal zonder problemen: "Ik heb het zelf geïnstalleerd en ook het stukje bouwen van m'n rapportmodel heb ik zelf gedaan. Het is allemaal goed gegaan." Volgens Hazeleger is het eenvoudig om aanpassingen te maken: "Als je er eenmaal in thuis bent, is het makkelijk om instellingen te bewerken. Denk aan omschrijvingen, rubriceringen etc." Nu de applicatie draait, heeft de accountant er nog weinig omkijken naar: "Als alles eenmaal juist gekoppeld staat, kun je er veel tijd mee besparen. Alleen de veranderingen die een klant doorgevoerd wil hebben en eventuele wetswijzigingen moet je nog verwerken."

## Social media

Het klantcontact stelt hij centraal. Om die reden communiceert Hazeleger ook met zijn klanten via social media als Twitter en Facebook en brengt hij niet ieder telefoontje in rekening. Sterker, hij zoekt af en toe zelf contact met zijn klanten om te vragen hoe het gaat: "Vaak zie je dat klanten niet willen bellen uit angst voor een hoge rekening." Die angst neemt hij ook weg door met vaste prijsafspraken te werken. "Wanneer ik extra werk moet doen, geef ik van tevoren duidelijk aan wat dat voor de klant gaat kosten." Duidelijkheid in de prijs dus, gecombineerd met een intensieve klantrelatie. "Om goed advies te kunnen geven, wil je korte lijnen. Betrokkenheid tonen is heel belangrijk."

Wat dat betreft sluit zijn filosofie goed aan bij die van UNIT4, waar Martin Hazeleger heel tevreden over is: "Ons contact verloopt prima. Het zijn heel betrokken mensen." Ook over de support is hij zeer te spreken: "De support is prima. Als ik met vragen zit, kan ik altijd bellen." Spijt van zijn keuze voor UNIT4 heeft hij allerminst: "Ik zou een volgende keer weer voor UNIT4 kiezen. Ik kan UNIT4 Audition andere startende accountants aanraden, het bevalt mij erg goed."

## Doorgroeien

De toekomst van zijn samenwerking met UNIT4 ziet hij ook rooskleurig tegemoet: "Als mijn kantoor in de toekomst gaat uitbreiden, kan ik makkelijk doorgroeien met de producten van UNIT4. Bijvoorbeeld UNIT4 Auditor waarvan het grote voordeel is dat alle medewerkers direct inzicht hebben in de dossiers. Behalve tijd bespaar je daar een hoop papier mee. Dat heeft zeker de toekomst."

Meer weten over UNIT4 Audition?  
Scan de QR-code



## "UNIT4 was de partij waar we echt een goed gevoel bij kregen"

UNIT4 heeft afgelopen november Primaccount Software overgenomen. Met deze acquisitie versterkt de marktleider in de accountancysoftware zijn positie in het fiscale segment. Bij Primaccount Software werken vijftien mensen, en ruim 1.350 administratie- en accountantskantoren gebruiken de fiscale software van het bedrijf. Het bedrijf heeft een omzet van circa 2,5 miljoen euro. Door de overname is UNIT4 de grootste leverancier van fiscale software in Nederland.



Koos Kruijer en Koos Deken

Koos Kruijer en Koos Deken zijn de oud-eigenaren van Primaccount Software. Ze zijn blij dat hun bedrijf in goede handen is gekomen. In 1985 is gestart met de ontwikkeling van software voor de aangifte Inkomstenbelasting. In 1988 kwam er functionaliteit voor de aangifte Vennootschapsbelasting. "Sterk punt van Primaccount Software is dat we één applicatie hebben voor alle aangiftetypes en -jaren", zegt Koos Kruijer. "Binnen de applicatie kan je eenvoudig wisselen van het ene naar het andere jaar. Bovendien hebben wij van oudsher ingezet op gebruikersgemak. Het werkt simpel en eenduidig."

### Waarom hebben jullie je bedrijf verkocht?

Koos Kruijer: "Al een aantal jaar denken we na over de toekomst van Primaccount Software. De technologische

ontwikkelingen gaan zo hard dat we die niet zelfstandig kunnen bijbenen en tegelijk de huidige gebruikers ondersteunen zoals ze dit gewend zijn. We wilden Primaccount Software overdragen aan een bedrijf dat serieuze plannen zou hebben. Willen we straks met een gerust hart de deur achter ons dichttrekken, dan moet alles goed geregeld zijn. UNIT4 was de enige partij waar we echt een goed gevoel bij kregen. Die heeft behalve fiscale software ook alle andere pakketten die de markt nodig heeft. Daarnaast heeft UNIT4 een visie op de toekomst van de accountancymarkt."

### Wat gaat er nu gebeuren met Primaccount Software?

Koos Kruijer: "De komende jaren verandert er niets voor de gebruikers van onze software. We blijven in ons pand in Heerhugowaard werken aan verrijking, verbetering en

ondersteuning van onze softwareproducten Primaccount FiscaalManager, Primaccount UrenManager en Primaccount RelatieManager. Sterker nog, de accountmanagers van UNIT4 zullen onze software actief gaan promoten. Onze programmeurs gaan samen met die van UNIT4 een nieuwe generatie fiscale software ontwikkelen. Die is straks ook vanuit de cloud te benaderen en werkt naadloos samen met de andere accountancyproducten van UNIT4. Fiscalisten krijgen straks state-of-the-art fiscale software."

## Koppelingen

Koos Deken: "Wij waren pur sang een leverancier van fiscale software, maar UNIT4 is leverancier van een totaaloplossing voor de accountancymarkt. Je merkt dat de markt steeds meer behoefte krijgt aan een geïntegreerde oplossing. Vooral de grotere kantoren willen één aanspreekpunt voor hun ICT. Wij waren al heel intensief koppelingen aan het maken, zodat onze software kan communiceren met andere pakketten. Zo zijn er al diverse kantoren die onze Primaccount FiscaalManager hebben gekoppeld met UNIT4 Audition. Nu we onderdeel zijn van UNIT4, krijgen we er nog meer kennis bij om te kunnen koppelen met andere pakketten van UNIT4, bijvoorbeeld CRM en dossierfuncties."

## Beste uit twee werelden

Koos Kruijer: "We hebben zeer goede programmeurs en dat is nodig, want het programmeren van fiscale software is een zeer speciale tak van sport. Behalve verstand van programmeren moet je fiscale kennis hebben. Onze programmeurs hebben beide. Nu we onderdeel zijn van UNIT4 kunnen we gezamenlijk bouwen aan de nieuwe software. Daarbij komt het beste uit twee werelden samen: zeer uitgebreide fiscale mogelijkheden die toch uitblinken in gebruiksgemak en ook via de cloud - dus plaatsafhankelijk en geen omkijken naar onderhoud en beheer - is te benaderen op zowel pc als tablet."

## Samenwerking

Naast de ontwikkelingen van compleet nieuwe fiscale software komt er binnenkort al een nieuw pakket op de markt dat tot stand is gekomen dankzij samenwerking tussen UNIT4 en Primaccount Software: UNIT4 Schenk- en Erfbelasting. Met deze software kan een intermediair de aangifte van de erfenis en schenking verzorgen voor zijn cliënten.

# Mulderij ziet brood in SBR en mobiele apps

Accountantskantoor uit Hoogeveen krijgt als een van de eerste een FRC-predicaat



Patrick Slomp en Jeffrey Zomer

Mulderij ziet ook toekomst in mobiele apps zoals de UNIT4 MobileHR app van UNIT4 Personeel & Salaris Online. "Tegenwoordig heeft bijna iedereen een smartphone. Ondernemers willen ook onderweg kunnen zien waar ze aan toe zijn, een meerwaarde naar de cliënt toe." Het kantoor heeft de eerste UNIT4 MobileHR app bij een nieuwe klant uitgerold. "Die is nog vooral gericht op loonstrookinformatie. We verwachten dat zaken als verlofaanvragen en contractinformatie snel zullen volgen. Het is nu nog wat aftasten, maar ik verwacht dat het intensief gebruikt gaat worden."

## Digitale factuur

Het kantoor maakt het een aantal cliënten eenvoudiger met UNIT4 Multivers PaperLess. Relatiebeheerder Jeffrey Zomer: "Voor hen voeren we de volledige administratie met een documentenstroom. Zij leveren facturen digitaal aan die wij in UNIT4 Multivers PaperLess zetten." De software komt automatisch met een boekingsvoorstel. "Wij controleren dat en sturen de factuur digitaal terug naar de cliënt als die klopt." De cliënt kan die accorderen nadat hij is ingelogd op UNIT4 Multivers Paperless Web, waarna Mulderij hem klaarzet voor betaling. "Uiteindelijk autoriseert de directeur de betalingen als die echt de deur uit moeten, wij mogen natuurlijk geen betalingen verrichten voor de klant."

## Positief punt

Mulderij ziet toekomst in de samenwerking met UNIT4. "Vooral de UNIT4 MobileHR app voor salarissen is een positief punt." Slomp denkt dat daar ook mogelijkheden in zitten, bijvoorbeeld op het gebied van administratie. "UNIT4 is daar ook mee bezig en ik denk dat daar een stuk toekomst ligt: het online samenwerken met klanten, het real time inzicht hebben in bijvoorbeeld hun administratiegegevens. Als UNIT4 die lijn doortrekt, zien wij goede mogelijkheden tot samenwerken."

Accountantskantoor Mulderij en Partners Accountants en Adviseurs staat al sinds begin jaren '60 klaar voor ondernemers in het Midden- en Kleinbedrijf. Het Hoogeveense kantoor - dat met achttien medewerkers driehonderd jaarrekeningen en de salarisadministratie van tweehonderd werkgevers onder zijn hoede heeft - loopt voorop op het gebied van automatisering. Een cliënt van Mulderij ging als eerste live met de UNIT4 MobileHR app en het kantoor was een van de eerste die een predicaat ontving van bankencoöperatie Financiële Rapportages Coöperatief (FRC). "Meegaan met de tijd is belangrijk", aldus Patrick Slomp, relatiebeheerder en bedrijfsleider van Mulderij.

Het accountantskantoor probeert zijn cliënten door deze roerige periode heen te loodsen door ook naar de toekomst te kijken. "We kijken verder dan naar alleen historische informatie; zo kunnen we snel inspringen op bepaalde valkuilen voor de klant." Ook enkele klanten van Mulderij ontkomen niet aan de crisis. "Doordat we snel schakelen, zijn we snel met de tussentijdse cijfers en kunnen we de betalingstermijnen goed in de gaten houden. Zo hebben we de liquiditeit goed in het zicht. Als er zich dan in de toekomst knelpunten zouden voordoen, kan je daar snel op anticiperen."

## 30 kredietrapportages

Het vooruitstrevende kantoor participeerde aan de pilot SBR bankenrapportage 'omdat SBR de toekomst is'. De pilot ging zo goed dat Mulderij ook meedeed aan de door de banken geïnitieerde ketentest om te kijken of de keten aan de verwachtingen voldeed. Mulderij slaagde erin meer dan 30 kredietrapportages binnen de gestelde termijn succesvol aan te leveren. Voor die voortreffelijke prestatie ontving het kantoor het bronzen predicaat 'SBR voor banken' van het FRC. "Het is een extra service naar de cliënt toe: je geeft ermee aan goede connecties te hebben met de bank, die daardoor wellicht ook sneller bereid is om de cliënt iets meer te gunnen."

Wilt u meer weten over UNIT4 Personeel & Salaris Online en de UNIT4 MobileHR app? Scan de QR-code





# “Het nieuwe accountancyvak start met de vraag: wat heeft mijn klant nodig?”

Martin van Vliet over de visie op accountancy



LANCERING  
NIEUWE  
SOFTWARE  
voor online  
samenwerken

Het is geen verrassing dat accountantskantoren zichzelf opnieuw moeten uitvinden om geld te kunnen blijven verdienen. Digitalisering en standaardisering nemen het administratieve werk van de accountant over. Ondernemers hebben geen zin meer om diep in de buidel te tasten voor werk waar ze geen toegevoegde waarde bij voelen. Volgens Martin van Vliet, strategisch manager bij UNIT4 Accountancy, moeten accountants nadenken over de vraag: wat heeft mijn klant echt nodig? En op dat antwoord moet de organisatie worden ingericht. “Mooi is als je deze oplossing voor meerdere klanten weet te gebruiken, maar zeker is dat er niet één en dezelfde oplossing voor je complete cliëntengroep bestaat. Klantgericht denken en handelen is het sleutelwoord hiervoor.”



Martin van Vliet

Martin van Vliet houdt zich bij UNIT4 bezig met de vraag waar accountantskantoren behoefte aan (gaan) hebben. Daarvoor laat hij zich inspireren door de ontwikkelingen op technologisch en maatschappelijk gebied. Accountantskantoren staan voor de keuze of efficiënt en zo goedkoop mogelijk de administratie te doen of te kiezen voor specialisatie met kennis in huis of een netwerk van specialisten. “Daarbij is het een misvatting om alle oplossingen in de software te zoeken”, zegt Martin van Vliet. “Een fool met een tool, is still a fool. Het begint met de vraag: ‘wat hebben mijn klanten nodig en hoe kan ik hen beter laten presteren?’ Dat kan ook slechts aandacht en coaching zijn.”

Vervolgens moet de accountant kijken of zijn huidige mensen hierin mee kunnen, al dan niet na het volgen van een cursus. Het is volgens Martin een utopie om te denken dat elke medewerker na het volgen van een cursus ‘advieswerkzaamheden’ kan uitvoeren. “Sommige medewerkers kunnen dit niet en die kunnen dan andere werkzaamheden uitvoeren, zoals het maken van benchmarkrapporten of bankenrapportages.”

#### Externe deskundige

Er is volgens Martin van Vliet helemaal niets mis met het maken van productie. Ondanks alle geluiden van deskundigen blijkt dat de behoefte aan jaarrekeningen blijft bestaan. “Een document waar een externe deskundige naar heeft gekeken al of niet met een handtekening heeft meer toegevoegde waarde dan informatie die uit het systeem of Excel van de ondernemer rolt. Uit marktonderzoek van Hogeschool Windesheim blijkt dat de ondernemers behoefte hebben en houden aan dit soort informatie.”

#### De markt heeft er behoefte aan, maar wil ze er ook voor betalen?

“Zeker, want een extern oog geeft een comfortabel gevoel. Stakeholders willen informatie die door een accountant is aangeleverd in plaats van door de ondernemer zelf. Daar onderschatten accountants zichzelf in en daar zit dus veel toegevoegde waarde die ze kunnen leveren. Er is niks mis mee om deze toegevoegde waarde te ‘verkopen’ aan de klant.”

#### Hoezo onderschatten?

“Accountants maken al jaar in en jaar uit jaarrekeningen. Het is zo normaal voor ze geworden, dat ze niet of onvoldoende beseffen dat hun rol, ook in het digitale tijdperk, belangrijk is. Ze bagatelliseren hun rol door te zeggen: ik kan een kunstje. De toegevoegde waarde zit niet in het kunstje, maar in het resultaat: het advies moet plausibel zijn. Dat vergt wel een andere manier van presenteren, zowel grafisch als verbaal. Een kantoor moet dus mensen in dienst hebben die (de potentie hebben om) dit kunnen. En daarnaast over de juiste producten weten te beschikken.”

#### En als dit niet het geval is?

“Dan is het beter om vol in te zetten op digitale dienstverlening. Die kantoren moeten de werkprocessen zo stroomlijnen dat er niets meer fout kan gaan. Zo kan de kostprijs van de dienstverlening met 30 procent omlaag. Er gaat nu veel tijd verloren aan start en stop. Veel kantoren beginnen aan hun werk maar kunnen dit niet afronden, omdat er gaandeweg blijkt dat bepaalde documenten en/of informatie ontbreekt. Daarom is het beter om pas aan deze werkzaamheden te beginnen als alle essentiële informatie beschikbaar is en deze in een keer af te ronden. Internet speelt hierin een grote rol. Met ondernemers afstemmen wie, wat, wanneer aanlevert: de ondernemer, de accountant of medewerkers van het kantoor. Uiteindelijk niet alleen eenmalig afstemmen maar ook bewaken dat dit ook gebeurt.”

#### Complex spelletje

Accountancy is complex en Martin beseft dat complexe zaken niet altijd te plannen zijn. “Maar de ingrediënten voor dit complexe spelletje zijn wel van tevoren binnen te halen. Als je alles van tevoren goed, gecontroleerd en compleet hebt, dan vergemakkelijkt dit het complexe werk.”

#### Klinkt logisch maar juist het verzamelen van de benodigde informatie kan complex zijn....

“Klopt en daar komt internet om de hoek kijken. Ondernemer, accountant en medewerkers werken hier samen om de juiste informatie te verzamelen en ervoor te zorgen dat de documenten en informatie op elkaar aansluiten. Dat is fase 1 voor het inrichten van een digitaal kantoor.”

#### Validatieregels

Fase twee is het opstellen van validatieregels, waarbij informatie aan de voorkant wordt gecontroleerd. SBR/XBRL leent zich volgens Martin van Vliet uitstekend door het definiëren van de validatieregels. Online samenwerking is soms een intern feestje om dingen efficiënt te krijgen en daarna komt pas een extern feestje. “De derde en laatste fase van de oprichting van het digitale kantoor is ervoor te zorgen dat de ondernemer direct voordeel ervaart van online samenwerking.”

#### Hoe dan?

“Door de ondernemer een online omgeving aan te bieden, waar hij een bedrijfsdossier kan aanleggen en zijn financiële en personeelsadministratie kan bijhouden. Of als hij dat liever wil enkel mutaties of facturen kan doorgeven. En de accountant heeft hiervan het vruchtgebruik. Daar wordt de ondernemer beter van, niet omdat het moet. Er ontstaat zo een win-winsituatie.”

#### Welke rol gaat UNIT4 spelen?

“UNIT4 biedt al jaren een krachtige totaaloplossing waarmee binnen het accountantskantoor grote efficiencyvoordelen zijn behaald. We lanceren tijdens de UNIT4 Accountancy Tour in mei en juni een volgende stap: een online platform waar systemen van de accountant, die van de ondernemer maar ook die van derden samenkomen. Het wordt een gemeenschappelijke werkplek voor administratie, salarisverwerking, begroting en tussentijdse cijfers. Daarnaast is er een gemeenschappelijk dossier. Dit alles met 100 procent integratie met de cliëntgerichte werkprogramma's, zoals nu ook al de accountantsmedewerkers gewend zijn om mee te werken. Daardoor is borging, efficiency en communicatie in één oplossing geregeld. We zullen voor de uitwisseling met derden koppelvlakken van Logius en de banken gebruiken of pakketten via SBR/XBRL met elkaar laten communiceren of via andere transparante koppelvlakken. Ik vind dat alle softwareleveranciers hun pakketten moeten klaarmaken voor communicatie met andere software via open standaarden zoals XBRL, zodat informatie-uitwisseling transparant verloopt. UNIT4 neemt sinds 2005 het voortouw in XBRL en zal hierin het voortouw blijven nemen, zodat accountants hun cliënten en zichzelf kunnen ontzorgen.”

Woon op de UNIT4 Accountancy Tour de presentatie over het nieuwe online samenwerken bij. Meer informatie en aanmelden: [www.unit4.nl/accountancytour](http://www.unit4.nl/accountancytour)



## EFFICIENCY EN BEDRIJFSZEKERHEID VOOR UW KANTOOR.



Scannen is binnen uw organisatie niet meer weg te denken. Maar scannen is slechts een deel van het verhaal. Zodra documenten zijn omgezet in digitale gegevens, moeten deze ook nog worden verwerkt en altijd snel en eenvoudig terug te vinden zijn. KYOCERA biedt u uitgebreide scanmogelijkheden naar UNIT4 DocumentManager.

KYOCERA Document Solutions neemt deel aan de UNIT4 Accountancy Tour.

[www.kyoceradocumentsolutions.nl](http://www.kyoceradocumentsolutions.nl)

# “Het kantoor van de toekomst is klant- in plaats van productiegericht”

Verslag E-Novation4U platformbijeenkomst 24 april in Veenendaal

Het kantoor van de toekomst. Dat was het onderwerp van de E-Novation4U platformbijeenkomst op 24 april. Accountants die een dwarsdoorsnede vormen van de markt kwamen bijeen in het kantoor dat UNIT4 Accountancy twee dagen eerder had betrokken. Jan van den Berg, partner bij Worrell & Jetten vertelt de aanwezigen hoe zijn kantoor is getransformeerd van traditioneel productiehuis naar een platte proactieve organisatie. Voorafgaand aan het verhaal van Jan presenteerde Guus Ham, directeur van de Novak, de financiële resultaten van accountants- en administratiekantoren over 2012 en de trends die gaande zijn. Daarbij geeft Guus allerhande adviezen voor het kantoor van de toekomst.



De aanwezigen kregen eerst een rondleiding door het nieuwe pand van UNIT4 Accountancy. Ze zagen dat het kantoor is voorbereid op de toekomst. Het heeft open maar geluiddempende werkruimtes, heldere lichtval. Het pand is voorzien van moderne apparatuur om online samenwerking mogelijk te maken en om software te ontwikkelen die de accountant naar de toekomst loodst.



Guus Ham

In de Boardroom licht Martin van Vliet, strategic manager bij UNIT4 Accountancy, het nieuwe online samenwerkingsplatform toe dat op de UNIT4 Accountancy Tour wordt gelanceerd. Dit helpt de accountant in efficiënte informatie-uitwisseling met cliënten, omdat de systemen van de ondernemer en die van de accountant samenkomen in dit nieuwe platform. De onderwerpen: ‘inzicht, voorkomen van dubbele, verkeerde of onvolledige informatie en bewaking van het productie en dossierproces’ zijn leidend in dit concept. Guus Ham schetst vervolgens de trends die gaande zijn. De rol van de traditionele assistenten lijkt uitgespeeld, omdat de computer hun rol overneemt. De recessie leidt tot prijsdruk en controleplichtige ondernemingen wisselen vaker dan vroeger van accountants. Bovendien zullen de inkomsten uit traditionele werkzaamheden als administratie en samenstel in de toekomst mogelijk verminderen door een verregerende automatisering. Accountants moeten zich meer toeleggen op advies, de klant centraal stellen en een ander verdienmodel introduceren. Kortom: accountants moeten veranderen.

#### Geen affiniteit met administratie

Hoewel de geluiden ietwat dramatisch klinken, wordt de soep nooit zo heet gegeten als hij wordt opgediend. De resultaten over 2012 zijn weliswaar lager dan in 2011, maar dit is inherent aan de economische crisis. “Als de recessie straks voorbij is, dan zullen zeker kleine(re) bedrijven en ZZP’ers de administratie weer volledig gaan neerleggen bij hun accountant”, verwacht Guus Ham. “Simpelweg omdat kleine ondernemers hier geen affiniteit mee hebben.” Waar de Novak-directeur zich wel zorgen om maakt, is de betaalmoraal van ondernemers. Drie procent van de omzet van een kantoor is oninbaar. “Accountants moeten beter aan debiteurenbeheer doen.”

#### Actuele stuurinformatie

Daarnaast vindt Guus Ham dat accountants en administratiekantoren zich meer moeten bezighouden met de klant, want de verwachtingskloof tussen ondernemers en accountants is groot. Branche-kennis schiet bij accountants vaak tekort en op eigen initiatief contact opnemen met de ondernemers is veel accountants vreemd. Ook mag de accountant best vaker met adviezen komen om de prestaties van de ondernemer te verbeteren. Ondernemers willen bovendien actuele stuurinformatie om hun bedrijf gezond te houden. Om de veronderstellingen van Guus Ham te staven, kunnen deelnemers aan de E-Novation4U platformbijeenkomst hierover stemmen met hun smartphone of tablet. De resultaten verschijnen direct op het scherm, uiteraard volledig anoniem.

#### Proactief

Uit de stemming blijkt dat 71 procent wel op eigen initiatief contact opneemt met hun cliënten. Een van de nee-stemmers geeft aan dat zijn medewerkers moeite hebben met contact maken met klanten. Het overgrote deel zegt proactief te zijn, al zeggen enkelen later in de discussie ‘dat het beter kan’. Op de vraag over de branche-kennis geeft 40 procent aan dat er geen volledige kennis is van de branche. “De ondernemer verwacht dat wij een goede jaarrekening leveren”, luidt een verweer. Eensgezindheid is er over de kosten van het administratieve proces. Die moeten zo laag mogelijk. De meerderheid van de accountants geeft cliënten regelmatig advies, zegt 77 procent. De E-Novation4U platformleden zijn dus best goed bezig om te veranderen naar een meer adviserende rol. Guus Ham geeft aanwezigen het advies om zich niet gek te laten maken door al die verhalen in de media. “Accountants moeten trots zijn op hun vak en zich afvragen: ‘waarom is de accountant op aarde?’ Communicatie is daarbij heel belangrijk: blijven uitleggen wat je hebt gedaan.”



Jan van den Berg

De NBA gaat weer terug naar de basis en moet dienstbaar zijn aan de regelgeving, vervolgt Guus Ham. “De beroepsorganisatie zal de komende jaren de nadruk leggen op de kwaliteit van de beroepsuitoefening van de accountant. Daarin moet de accountant zijn weg vinden. Dat is alleen mogelijk door samenwerkingsvormen aan te gaan. Door online samenwerking waar Martin het over had, maar ook door samen te werken met specialisten uit de omgeving. Dat betekent dat kantoren hun processen efficiënter moeten gaan inrichten. Het controleproces is veel minder gegevensgericht, je moet meer denken in de richting van een workflow. Bij online samenwerking moet er een goede workflow onder liggen. En daarin zijn investeringen noodzakelijk om de prijs acceptabel te houden, want kwaliteit wordt steeds belangrijker.”

#### Kantoorprofiel

De Novak-directeur vindt dat kantoren moeten nadenken over hun profilering door meer in processen te denken. “Of dat nu door Horizontaal Toezicht is of SBR of door bijvoorbeeld een ISO 9001-certificaat te behalen. Zo ontstaat een kantoorprofiel en komt de klant centraal te staan en dat is zeer belangrijk voor het kantoor van de toekomst. Wij als Novak zijn hiermee bezig en de eerste leden zijn nu ISO 9001 gecertificeerd.”

Dan vertelt Jan van den Berg over de transitie die zijn kantoor Worrell & Jetten meemaakt. “Iedereen vertelt dat accountants moeten veranderen, maar niemand vertelt hoe. Daarom zijn we zelf er maar mee begonnen.”

#### Groot verschil in gedachten

Worrell & Jetten is in 2008 ontstaan uit een fusie. Het is van oorsprong een traditioneel kantoor (60 medewerkers) in Zoetermeer, gericht op productie met een vergunning van de AFM en aangesloten op Horizontaal Toezicht. “De fusiegesprekken waren positief, maar toch was er een groot verschil in gedachten. Ik vond dat we toe moesten groeien naar een model waar we ons allemaal prettig in voelen. Het viel me op dat medewerkers voordat ze het kantoor binnenkwamen, druk bezig waren met hun sociale leven. Eenmaal op de zaak kropen ze achter hun computer en deden hun ding.”

#### Beperkte managementinformatie

Dat moest anders en het Zoetermeerse kantoor heeft in drie stappen de verandering doorgemaakt. “Allereerst hebben we de huidige situatie in kaart gebracht. We werkten in een hiërarchisch model, gericht op massaproductie dat intern werd gestuurd. Bovendien was de branchekennis gering en was de managementinformatie beperkt.” Vervolgens zijn de visie en missie ontwikkeld: waarbij het kantoor van intern naar klantgericht wilde transformeren. Worrell & Jetten heeft vervolgens een klantgericht model en (advies)producten (waaronder een ICT-scan, HRM-dienstverlening en sparringpartner van de ondernemer) ontwikkeld met meer toegevoegde waarde. Ook medewerkers moesten zich een klantgerichte houding aanmeten en de managementinformatie moest worden afgestemd op het nieuwe model.

## E-Novation4U: voor en door accountants

E-Novation4U is een innovatieplatform waar gebruikers van accountancysoftware hun ideeën, wensen en verlangens over deze software kwijt kunnen. Twee maal per jaar komt in dit kader een doorsnede van accountants- en administratiekantoren bijeen. De deelnemers aan de platformbijeenkomsten staan hiernaast vermeld. Naast de platformbijeenkomsten wordt vanuit E-Novation4U twee maal per jaar een krant uitgebracht, die verzonden wordt naar de naar de totale accountancybranche.

Accountantskantoor Van der Voet  
Accountants- en Adviesgroep Rijkse  
Afier Accountants  
DRV Accountants & Adviseurs  
Ernst & Young  
FLYNTH Accountants & Adviseurs  
FSV Accountants + Adviseurs  
Grant Thornton  
HLB van Daal  
Hoorwijkgroep  
Kab Accountants  
KOMPAAN accountants  
KroeseWevers  
PwC  
Van Dam & partners  
Van der Linden Accountants  
Worrell & Jetten Accountants & Adviseurs  
Branchevereniging NOAB  
Branchevereniging Novak  
Branchevereniging SRA

#### Model visueel maken

Bij de implementatie van het plan is allereerst om draagvlak bij partners en medewerkers gevraagd. “Het nieuwe model heb ik visueel gemaakt. De klant staat centraal en daaromheen staat de relatiemanager en daaromheen staan de specialisten. Daardoor werd het snel duidelijk welke kant we als kantoor op wilden gaan. We zijn verwachtingen blijven communiceren en hebben een nieuw beoordelingsmodel ontwikkeld. Onze relatiemanagers zijn opgeleid tot sparringpartner. Ze gingen geen medewerkers aansturen, maar klanten beheren. Dit was een traject van een half jaar, zeg maar een soort MBA-light opleiding. Daarnaast is het heel belangrijk dat medewerkers gecoacht werden om niet terug te vallen in hun oude rol. Medewerkers hebben meer verantwoordelijkheid gekregen. Het is heel belangrijk dat je medewerkers durft los te laten. Als er iets misgaat, dan krijg je het wel te horen.” Om te kunnen sturen op de nieuwe doelen heeft Worrell & Jetten nieuwe managementinformatie ontwikkeld.

#### Toename werkvreugde

Na een jaar met het nieuwe bedrijfsmodel te hebben gewerkt, concludeert Jan van den Berg dat de werkvreugde is toegenomen ‘omdat medewerkers met de klant bezig zijn in plaats van met mij’. De communicatie tussen ondersteuning, specialisten en relatiemanagers is verbeterd. Bovendien zijn medewerkers zich bewust dat de klant centraal moet staan en dat heeft geleid tot een meer proactieve houding en meer klantcontacten.

#### Sparringpartner

“Ik ben zo enthousiast over ons model dat we andere accountantskantoren willen helpen om sparringpartners van de ondernemer te worden. Daarvoor hebben we een cursus ontwikkeld samen met de partij die onze mensen heeft opgeleid. Het imago van de accountant is nog steeds dat hij er is voor de jaarrekening. Voor andere vraagstukken schakelen ondernemers een ander in. Maar als ze horen dat je ook andere diensten kunt bieden, reageren ondernemers verrast. Jan van den Berg ziet de omzet van de traditionele werkzaamheden dalen. “Het nieuwe advieswerk voegt toe. Nu bestaat nog 23 procent van de omzet uit advieswerk. In een paar jaar hopen we dat dit dankzij het nieuwe bedrijfsmodel is gestegen tot 40 procent.”

#### Applaus

Jan van den Berg en Guus Ham krijgen een luid applaus voor hun presentaties en deelnemers begeven zich naar het Indisch buffet, waar ze nog lang napraten over de nieuwe rol die de accountant kan gaan vervullen.

Meer weten over de visie van Novak?

Mail Guus Ham: [g.ham@novak.nl](mailto:g.ham@novak.nl)

Meer weten over de visie van Worrell & Jetten?

Mail Jan van den Berg: [j.berg@worrelljetten.nl](mailto:j.berg@worrelljetten.nl)



Herman de Jonge, algemeen directeur UNIT4 Accountancy, (r) vertelt over het nieuwe pand in Veenendaal



Tom Koning, Simon Molenaar, Geert Eeltink en John Kuijn

## “Al in het eerste jaar tot 40 procent tijdwinst boeken”

### Samenstellen: zelf nadenken in plaats van vinken zetten

De methode van Cygnus Atratus is bij controleopdrachten een enorm succes. De werkwijze van open vragen stellen in plaats van vinken zetten is ook vertaald naar een werkprogramma voor de samenstelpraktijk. Hiermee kunnen accountants een tijdwinst boeken tot 40 procent. Al in het eerste jaar. Deze andere aanpak blijkt een schot in de roos.

De controlemethodiek is gebaseerd op 127 open vragen die zo veel mogelijk facetten van de controlecliënt behandelen. Die open vragen zetten aan tot nadenken. De content voor de samenstelpraktijk is gebaseerd op dezelfde gedachte van open vragen en daaruit voortvloeiende werkstappen die gericht zijn op 'constateren'. COS 4410 schrijft voor dat de accountant pas iets moet doen als hij een fout 'constateert'.

“Het zetten van vinken op een checklist zorgt niet voor zichtbare afwegingen en zet de accountant niet aan tot nadenken”, zegt Tom Koning. “Door open vragen te stellen dwing je de accountant om zelf na te denken. Accountants die al met onze methode werken, zeggen dat het werk er leuker op is geworden en ook hun cliënten geven aan dat hun accountant echt oog heeft voor hun situatie.”

#### Standaardisatie

De content voor de samenstelpraktijk werkt exclusief met UNIT4 Auditor. “Behalve de open vragen zijn bepaalde werkstappen meer gestandaardiseerd dan bij de controlepraktijk, omdat de problemen bij de samenstelklanten gelijksoortiger zijn”, zegt Geert Eeltink, content manager bij Cygnus Atratus. “In het MKB geldt veelal of situatie x of situatie y. Het deel van het werkprogramma dat te automatiseren valt, hebben we geautomatiseerd. Zo sluit het qua werkstappen aan op de branche en de fiscale regelgeving.” Cygnus Atratus heeft generieke sjablonen voor elf branches gedefinieerd. Door de keuze voor een branche en beantwoording van de fiscale voorlooptvragen verschijnen de relevante werkstappen die moeten worden aangevuld met de klantspecifieke werkzaamheden.”

#### Hoe is de animo voor de samenstel?

“Het is inmiddels een zeer populair product”, zegt John Kuijn, content specialist en trainer bij Cygnus Atratus. “De finetuning van de content heeft plaatsgevonden bij de eerste implementaties. Hierbij hebben (fiscale) specialisten de content intensief beoordeeld en zijn de kantoren met de content aan de slag gegaan.”

De content komt tot stand door ervaringen uit dossierreviews, implementaties, wijzigende wetgeving en nieuwsartikelen. Drie keer per jaar wordt de content aangepast. De content is zodanig flexibel dat zowel een 'schoenendoosklant' als een klant die een 'samenstelwaardige administratie' aanlevert, op een efficiënte manier kan worden behandeld. Waar nodig is ook een uitgebreide toelichting opgenomen. De toelichting zorgt ervoor dat het gebruik van de content laagdrempelig is en voorbeelden en achtergronden geeft die direct toegepast kunnen worden. Behalve de content biedt Cygnus Atratus zelf trainingen en ondersteuning. Tom Koning: “We zijn allemaal nauw betrokken bij de content. Het voordeel daarvan is dat we alle vragen en onduidelijkheden tijdens trainingen en implementaties in lijn met de content kunnen behandelen.”

#### Training

Accountants moeten niet te lichtzinnig denken over de nieuwe manier van samenstellen, waarschuwt Tom Koning. “Het is soms nogal een cultuurschok. Om die op te vangen moeten alle betrokkenen, zowel accountants als assistenten, een training volgen. Zo worden de gebruikers goed geïnstrueerd, staat de content goed en kunnen kantoren direct aan de slag. Een tijdwinst van 40 procent is dan te realiseren.”

#### Zie bijlage

Voorbeeld van de impact is het omgaan met de documentatievereisten. John Kuijn: “Wij zien nu, 'onder het mom van niet gedocumenteerd is niet gedaan', veelal een cultuur van zo veel mogelijk bijlages in het dossier hangen. Werkstappen met een antwoord 'zie bijlage' geven veelal geen inzicht in de uitgevoerde werkzaamheden. De content is erop gericht om alleen de belangrijke bijlages op te nemen en tevens door middel van tekstuele onderbouwingen te laten blijken wat er is. Zo kan de reviewer door de ogen van de assistent lezen dat de juiste afwegingen zijn gemaakt. Het correct omgaan met bijlages zorgt voor een significante verbetering van het dossier en levert een aanzienlijke tijdsbesparing op. Uit onze ervaringen blijkt namelijk dat het toevoegen van één bijlage tussen de drie en twaalf minuten kost.”

Cygnus Atratus heeft niet alleen een commerciële doelstelling om zoveel mogelijk kantoren te winnen voor de methode van open vragen stellen. Geert Eeltink: “Onze missie is de accountant weer plezier te bezorgen in zijn werk. Veel accountants geven aan gefrustreerd te raken van het vinken zetten op checklists. Het vak wordt niet meer serieus genomen door niet-accountants. Het uitsluitend vinken zetten is achterhaald. De AFM gaat echt ingrijpen als er nog meer negatieve reviewrapporten volgen en dan zou in het uiterste geval de overheid de controlefunctie kunnen overnemen. Onze methode van open vragen stellen zet echt aan tot denken, verbetert de uitwerking van de opdracht en dat verhoogt het aanzien van het vak.”



### Handboek voor de Accountant

Behalve het maken van digitale content geeft Tom Koning ook nog gedrukte content uit. Zijn laatste boek, de opvolger van 'De nieuwe kleren van de accountant', is 'Het handboek voor de Accountant'. Het is een 'serius en leesbaar naslagwerk' over de praktische invulling van de COS standaarden.

“Door 'De nieuwe kleren van de accountant' mochten wij bij heel veel accountantskantoren meekijken bij het bepalen van hun controleaanpak. Alle nieuwe kennis en inzichten van de afgelopen vijf jaar moesten uit mijn hoofd en op papier. Zodoende is 'Het Handboek voor de Accountant' ontstaan. Behalve de controlefilosofie is ook de praktische invulling voor de samenstelpraktijk opgenomen. Het voorwoord is geschreven door professor accountantscontrole Hans Blokdijk. Hij schrijft dat het boek een waarborg is voor de volledigheid van de aanpak.”

Er is behoefte aan het boek: er zijn ongezien 150 bestellingen gedaan. 'Het Handboek voor de Accountant' van Tom Koning is te bestellen via [www.cygnus-atratus.nl](http://www.cygnus-atratus.nl)



## WAT SPEELT ER VANDAAG?

Accountancynieuws houdt u op de hoogte van alles wat speelt in de branche en signaleert trends al in een vroeg stadium. Elke dag.

-  Dagelijks actueel nieuws via [accountancynieuws.nl](http://accountancynieuws.nl)
-  Drie keer per week een update via de e-zine
-  Tweewekelijks het vakblad bij u in de bus, met nieuws, vaktechniek, analyses, reportages en ontmoetingen met mensen uit de praktijk
-  Interessante discussies met vakgenoten via de Accountancynieuws LinkedIn groep
-  Volg Accountancynieuws via Twitter: [twitter.com/accountancynws](https://twitter.com/accountancynws)
-  Volg Accountancynieuws op Facebook
-  Events: Accountancynieuws ICT, Accountancynieuws Trends Accountancynieuws Triple-A en jaarlijks in oktober de Accountancynieuwsdag, hét event voor de accountancybranche
-  Accountancynieuws-PE abonnement met online cursussen

Accountancynieuws, de onmisbare nieuwsbron voor elke accountancyprofessional die zijn vak serieus neemt. Meld u vandaag nog aan op [www.accountancynieuws.nl](http://www.accountancynieuws.nl)

# Accountancynieuws

SNEL EN COMPLEET GEÏNFORMEERD

2-WEKELIJKS VAKBLAD

ONLINE

EVENTS

# Beekhuis Registeraccountants vergroot omzet met hetzelfde aantal mensen

De omzet van Beekhuis Registeraccountants (BRA) stijgt zonder personeelsuitbreiding, omdat het steeds efficiënter gaat werken door automatiseringsslagen te maken. Inmiddels levert het kantoor met zes medewerkers - al een tijd lang dezelfde club - administratieve diensten aan tachtig cliënten. Een speerpunt van het Bunschotense kantoor is het vervaardigen van managementrapportages. "Iedereen kan een jaarrekening maken", aldus directeur Bert Beekhuis.

Hij verduidelijkt: "In onze branche zitten veel fiscaal georiënteerde adviseurs die de administratie beschouwen als middel om de winst te berekenen en vervolgens uitzoeken hoe ze daar zo min mogelijk belasting over hoeven te betalen." Beekhuis doet het anders. "Wij zeggen: de administratie is een 'tool of management', een heel belangrijk middel om je tent te besturen en te voorzien in informatiebehoeftes, waarvan de hoogte van de winst er slechts één is."

## Efficiëncyslag

Tien jaar geleden implementeerde Beekhuis UNIT4 Audition om zijn jaarrekeningen mee op te stellen. De registeraccountant stapte over, omdat hij bij zijn oude software duidelijk functionaliteit miste die hij bij UNIT4 Audition wel zag. "Dat was een heel grote efficiëncyslag; UNIT4 Audition is hét pakket op de markt. Ze waren veel verder en hadden bepaalde functionaliteiten - met name de optie van dynamische journaalposten - die heel veel efficiëncyvoordelen gaven."

## Extra tijd

Wegens Beekhuis' groei implementeerde het ook UNIT4 Relatiebeheer en UNIT4 Declaratie. "De implementaties zijn altijd goed verlopen." Het eerste jaar kost meestal extra tijd voordat de voordelen echt zichtbaar worden. "Zoals bij UNIT4 Audition: je moet eerst alles goed hebben - na een jaar zie je echt de voordelen. Maar dat zijn dan ook heel grote voordelen: de efficiency, de snelheid van werken - een jaarrekening van een bestaande klant kan je ruw binnen een uur hebben."

## Complexiteit

Voorheen zaten daar veel meer handmatige slagen in. "Dan was ik daar - afhankelijk van de grootte en complexiteit - minimaal een dag mee bezig." In UNIT4 Audition maakt de complexiteit van de jaarrekening nauwelijks uit. Met de jaarrekeninggegevens maakt Beekhuis eenvoudig prognoses. "We gebruiken UNIT4 Prognose steeds meer om relatief makkelijk prognoses te maken met relatief weinig investering."

## Prognose

De cliënten van BRA waren eerder over het algemeen niet bereid om te betalen voor een dure prognose waar Beekhuis een paar uur werk aan had. Omdat het tegenwoordig met UNIT4 Prognose in 'bij wijze van spreken vijf minuten' gepiept is, maken steeds meer cliënten er gebruik van. "Steeds meer cliënten willen bovendien een vervolg geven aan die informatie. Dat geeft weer de mogelijkheid om extra diensten te verkopen."



Bert Beekhuis

## Managementinformatie

"We gebruiken UNIT4 AccountAnalyser ook steeds vaker om allerlei overzichten en analyses uit de administratie te halen - puur managementinformatie." Hij vindt de koppelingen tussen de pakketten 'zeker een pre'. Hij roemt de efficiëncyslagen tussen de diverse pakketten. "We zijn op zoek gegaan naar steeds meer integratie. UNIT4 DocumentManager geeft ook zo'n efficiëncyvoordeel: met name het terugzoeken van documenten op steekwoorden voldoet erg goed. Daar zijn we heel erg tevreden over."

## Invoerslag

Met UNIT4 Client Portal verwacht Beekhuis een volgende slag te maken. Zijn cliënten gaan zelf hun administratieve gegevens aanleveren. "Dat vinden ze prima, omdat het hun

geld scheelt. Je verkleint er bovendien de kans op fouten mee en je hebt een invoerslag minder - omdat zij het toch al moesten aanleveren - dus het is een win-winsituatie."

## Meelopen

Net als bij BRA blijven bij UNIT4 Accountancy ook veel mensen lang op hun plek zitten, volgens Beekhuis. "Ondanks de grootte van de organisatie ervaar ik korte lijnen. Zo heb ik weleens met de UNIT4 Audition-ontwikkelaar gesproken - heel bevredigend. Hij heeft me heel goed geholpen." Hij gaat ervanuit dat UNIT4 blijft meelopen met de ontwikkelingen op de markt. "Ik verwacht dat als ik maar bij UNIT4 blijf, ik voorop loop in de markt."

## Automatisch op de hoogte blijven

Ontvang ook automatisch onze tweets en/of digitale nieuwsbrief. Hierin informeren wij u over de ontwikkelingen rondom onze software, support, trainingen en evenementen. Ook ontvangt u handige tips om nog meer uit onze software te halen.

Meld u nu voor onze nieuwsbrief aan via [www.unit4.nl/accountancynieuwsbrief](http://www.unit4.nl/accountancynieuwsbrief) of scan de QR-code. Volg ons ook op Twitter: [@U4Accountancy](https://twitter.com/U4Accountancy)



# Ten Raede Groep houdt meer tijd vrij voor advies

Ten Raede Groep is een samenwerkingsverband van financiële dienstverleners dat administratie- en bedrijfsadvies, fiscaal advies, P&O en assurantiën aanbiedt. De kracht van deze combinatie is dat Ten Raede Groep cliënten op verschillende gebieden kan bijstaan en adviseren.



Jan-Willem Bozuwa

Met een open oog voor kansen heeft Ten Raede Groep haar pakket aan diensten in de loop der jaren steeds verder uitgebreid. Ten Raede Groep streeft voortdurend naar groei in diensten, groei van haar cliënten en groei van haar kennis. Op basis van deze visie is Ten Raede Groep uitgegroeid tot hét financiële kenniscentrum voor het MKB in de Drechtsteden.

## Zo veel mogelijk tijd voor advisering

Ten Raede Groep heeft de ambitie om te blijven groeien en houdt zich dan ook continu bezig met automatiseren; met kijken hoe zij de dingen efficiënter kan doen. Volgens Jan-Willem Bozuwa, partner bij Ten Raede Groep, doet de organisatie dit vanuit de visie dat er zo min mogelijk uren moeten worden besteed aan het basiswerk, waardoor er zo veel mogelijk tijd overblijft om cliënten te helpen en te adviseren. Voor haar automatisering maakt Ten Raede Groep al jarenlang gebruik van de software van UNIT4.

## Tijdwinst en overzicht

“We gebruiken de software van UNIT4 voor onze volledige interne urenadministratie en het relatiebeheer van allebei de kantoren; zowel assurantie als de administratietak. We maken de jaarrekeningen met behulp van UNIT4 Audition en we doen de aangiftes in UNIT4 Fiscaal. De software van UNIT4 levert ons met name tijdwinst op, en overzicht uiteraard. Dat is ook wel de rode draad in onze visie: dat we zoveel mogelijk leunen op advies.”

## De toegevoegde waarde van UNIT4 Prognose

Ten Raede Groep maakt niet alleen gebruik van UNIT4 Multivers Accounting, maar ook van UNIT4-pakketten als UNIT4 Multivers PaperLess en UNIT4 Prognose. Jan-Willem Bozuwa zat in het pilotteam voor UNIT4 Prognose en is erg tevreden over de weboplossing. “Je schiet je jaarrekening in en je kunt de volgende jaren op basis van een aantal historische gegevens meenemen in de prognoses. Je kunt bovendien

bepaalde scenario's inbouwen, bijvoorbeeld de aanschaf van een pand of de uitbreiding van je personeel. Dat is ideaal. UNIT4 Prognose biedt toegevoegde waarde wanneer je overtuigd bent dat je meer moet adviseren, de klant beter moet bedienen.”

## Balanscontrole

De integratie tussen de verschillende pakketten van UNIT4 is erg belangrijk voor Ten Raede Groep. “Wanneer je de balanscontrole hebt gedaan en de administratie staat helemaal goed in UNIT4 Multivers, dan heb je alles ook snel goed staan in de jaarrekening en wanneer de jaarrekening goed is, dan heb je de basis voor je fiscale advies al klaarstaan.” Circa 90 procent van de cliënten van Ten Raede Groep maakt ook gebruik van UNIT4 Multivers. “We raden het ook altijd aan, tenzij onze cliënten vast zitten aan hun eigen pakket, dan is dat ook goed.”

## Toekomstplannen

Jan-Willem Bozuwa ziet Ten Raede Groep in de toekomst steeds meer veranderen in een totaaladviseur. “We zijn aan het kijken of we de klant binnen het MKB nog ruimer van dienst kunnen zijn. We bekijken wat de markt wenst op het gebied van dienstverlening binnen onze branche. Automatisering zal daar voor ons een steeds belangrijkere rol bij gaan spelen. De cliënt heeft een beperkt budget voor zijn financiële ondersteuning. Hoe meer advies je daarvoor kunt bieden, hoe meer hij zal ervaren dat je een goede dienstverlener bent. Cliënten betalen gemakkelijker voor een goed advies dan voor veel boekwerk. Zij zijn dan immers nog steeds geen stap verder. Met goed advies kun je echt geld verdienen voor de cliënt.”

Meer weten over UNIT4 Prognose?  
Scan de **QR-code**



# CSE ziet stijging in digitale aanlevering salarismutaties

CSE Administratie Service uit Emmen doet iets met passie wat veel administratie- en accountantskantoren als last ervaren: de salarisadministratie. Het kantoor is geen loonstrookverwerker, maar wil juist toegevoegde waarde bieden. Om het verwerkingsproces zo efficiënt mogelijk te laten verlopen zet CSE UNIT4 Personeel & Salaris Online in. “Ruim 40 procent maakt hiervan gebruik.”

CSE Administratie Service is een kantoor met twee takken van sport: samenstelwerkzaamheden en salarisadministratie. Albert van der Spoel is verantwoordelijk voor de salarispraktijk. Onder zijn hoede krijgen 9.000 werknemers van bedrijven uit heel Nederland een strook die door CSE is vervaardigd. Voor 25 administratie- en accountantskantoren uit heel Nederland verzorgt CSE nu de salarisadministratie. “Voor veel kantoren is de salarisadministratie een last geworden”, stelt Van der Spoel. “Hiervoor zijn twee redenen te benoemen: een gebrek aan kwaliteit en continuïteit. Sommige kantoren geven aan te klein te zijn om twee man op de salarisadministratie te zetten en andere zeggen niet de juiste mensen te kunnen vinden om een kwalitatieve loonverwerking te kunnen bieden. Nog weer andere kantoren dragen hun salarispraktijk aan ons over als hun salarisadministrateur met pensioen gaat of als een medewerker van een kantoor besluit te vertrekken. Wij hebben alle disciplines in huis om kwaliteit en continuïteit in de loonverwerking te garanderen.”

## Overuren

Werkgevers leveren hun mutaties aan bij CSE, steeds meer doen dit digitaal. Vervolgens controleert CSE die gegevens door een fiscale en loontechnische bril. “Daarnaast beoordelen we of de aangeleverde gegevens ook zo zijn bedoeld door de klant”, zegt Albert van der Spoel. “Zo hadden we laatst een klant die driehonderd overuren doorgaf. Bij navraag bleek dit

aantal te kloppen. Voor hetzelfde geld had dit dertig kunnen zijn, maar dat door een tikfout driehonderd is doorgegeven. Door dit te controleren voorkom je achteraf ellende.”

## Documentenarchief

Om het administratieve werk zo veel mogelijk terug te dringen biedt CSE cliënten aan om de mutaties digitaal door te geven via UNIT4 Personeel & Salaris Online. De salarisstroken zet CSE dan digitaal klaar via het documentenarchief. Van de cliënten maakt 40 procent hiervan gebruik en de ambitie van CSE is om eind dit jaar 70 procent over te hebben op UNIT4 Personeel & Salaris Online. “Het is een mooi en stabiel pakket. De ondernemer heeft al zijn loonpapieren altijd digitaal in het documentenarchief. In het salarispakket is bovendien veel veiligheid gebouwd. Als je een loonaangifte vanuit het programma naar de belastingdienst stuurt, dan weet je dat die intern is gecontroleerd, anders is verzending niet mogelijk. Dat maakt het prettig werken, vooral voor mij als eindverantwoordelijke. Wij hebben intern veel procedures en werken zeer gestructureerd. Wij controleren bijvoorbeeld ook de journalpost of alle periodecomponenten zijn verloond. Als de klant deze inboekt kan hij erop vertrouwen dat deze correct is als hij bijvoorbeeld met tussentijdse cijfers naar de bank toe moet.”



Albert van der Spoel

## Continuïteit

CSE heeft drie teams met in elk team kennis van alle branches in verband met de continuïteit. Mocht er een lid van het team uitvallen door ziekte, verlof of een andere reden, dan is er altijd een back-up. Het kantoor heeft de ambitie om door te groeien met het huidige aantal medewerkers. Dit is mogelijk door de digitale aanlevering van mutaties waardoor het administratieve werk minder wordt.

Meer weten over UNIT4 Personeel & Salaris Online? Scan de **QR-code**





# Dit kunt u verwachten op de UNIT4 Accountancy Tour:

LANCERING  
NIEUWE  
SOFTWARE  
voor online  
samenwerken

## Online samenwerken

Accountants- en administratiekantoren leveren een veelheid aan diensten aan hun cliënten. Veel van deze werkzaamheden vinden plaats buiten het zicht van de cliënt, maar wel op basis van de data van de cliënt. Nadat cliënten gegevens hebben aangeleverd, verwachten ze steeds sneller het eindproduct en dit vaak tegen lagere en/of vaste kosten met meer toegevoegde waarde. U dient hierdoor uw werkprocessen te optimaliseren waarbij nooit een concessie gedaan mag worden aan de kwaliteit van uw dienst. Met onze nieuwe en unieke softwareoplossing werkt u tijdens het gehele primaire proces transparant samen met uw cliënten. Hiermee kunt u uw dienstverlening op maat afstemmen met uw cliënten. Van aanleveringen van data, vastleggen van gegevens tot het delen van het resultaat. Hoor en zie in deze presentatie meer over onze unieke softwareoplossing en bijbehorende apps voor het online samenwerken. Dat noemen wij **Samenwerken Vooruitgedacht**

## Schenk- en erfbelasting

Een aangifte schenk- of erfbelasting sneller afronden dan tevoren? Meer controle op ingevoerde gegevens en voortgang? Review van aangiften? Met onze nieuwe softwareoplossing wordt u op overzichtelijke wijze door de bijjetten geleid. In één oogopslag ziet u welke onderdelen van het bijjet nog aandacht behoeven. Dat maakt het ook voor

een review van een aangifte een stuk eenvoudiger. U krijgt bovendien meer handvatten voor advieswerkzaamheden. Tijdens deze presentatie hoort en ziet u alles over onze nieuwe softwareoplossing UNIT4 Schenk- en Erfbelasting. Dat noemen wij **Schenk- en Erfbelasting Vooruitgedacht**

## Online personeels- en salarisadministratie

Verbeter ook met behulp van online HRM-dienstverlening en salarisadministratie de samenwerking en communicatie met uw cliënt. Met Employee Self Service (ESS) heeft de medewerker van uw cliënt inzicht in de loonstrook en jaargave, kan hij zijn gegevens wijzigen en verlof aanvragen. Dit kan ook via een smartphone en tablet met de UNIT4 MobileHR app. Uw cliënt kan daarnaast de noodzakelijke (periodieke) mutaties invoeren en de gegevens van zijn medewerkers online raadplegen en/of wijzigen. In deze presentatie ziet u ook de nieuwste functionaliteit waardoor uw cliënt zelf op een eenvoudige wijze pro-formaberekeningen kan maken. Dat noemen wij **HRM & Payroll Vooruitgedacht**

## Standard Business Reporting

Standard Business Reporting (SBR). Er is al heel veel over gecommuniceerd. Aanleveren van informatie via SBR is sinds dit jaar verplicht voor de IB- en Vpb-aangiften en vanaf 1 januari 2014 kunt u digitale jaarrekeningen van kleine

rechtspersonen uitsluitend via SBR bij de Kamer van Koophandel deponeren en dient u de OB- en ICP-aangifte via SBR aan te leveren. Banken willen kredietrapportages van ondernemers aangeleverd krijgen in SBR. Kortom, wanneer moet of kunt u SBR als aanlevermethode voor documenten naar de overheid en banken gebruiken? U krijgt alles te horen tijdens deze presentatie. Dat noemen wij **Rapporteren Vooruitgedacht**

De presentaties vinden meerdere keren per dag plaats.

U kunt ook demonstraties bijwonen en/of persoonlijk met onze aanwezige specialisten in gesprek gaan om de diverse onderdelen van onze totaaloplossing door te nemen.

Kijk voor meer informatie en aanmelden op [www.unit4.nl/accountancytour](http://www.unit4.nl/accountancytour) of scan de **QR-code**.



ADVERTORIAL

**UNIT4**  
BUSINESS SOFTWARE

## Accountants bijzonder tevreden over oplossingen van UNIT4

Accountants zijn bijzonder goed te spreken over de software van UNIT4. Dat blijkt uit marktonderzoek dat het afgelopen najaar in opdracht van UNIT4 Software B.V. door organisatie "Houden van Klanten" is uitgevoerd. Het betreft zowel de eigen automatisering als de oplossingen die aan MKB'ers worden aangeboden. Dit marktonderzoek had als doel, om te onderzoeken waar we de software en ook de complete dienstverlening kunnen verbeteren.

### Vijf vragen

Houden van Klanten belde met zo'n honderd accountants- en administratiekantoren en stelde vijf vragen. De eerste vraag was of de accountant opnieuw zou kiezen voor UNIT4 als het om de eigen automatisering gaat. Liefst 85 procent antwoordde hier direct 'ja' op. Daarbij werd de ontwikkeling op online gebied opvallend vaak genoemd. Kantoren zijn blij met de uitbreiding op dit gebied. Veel respondenten noemden UNIT4 Audition als product dat ze gebruiken.

### Communicatie

Een enkele organisatie gaf aan dat de communicatie tussen de kantoren en UNIT4 beter kon. Fred Loos van UNIT4 MKB beaamt dat. "Communicatie is inderdaad een goed punt waarbij efficiencyverbetering mogelijk is. We zijn daar mee bezig en op de UNIT4 Accountancy Tour tonen we de resultaten."

### Aanbevelen

De tweede vraag was of de accountant UNIT4 zou aanbevelen bij een MKB'er. Ook hier waren de resultaten bijzonder verheugend voor UNIT4. En ook hier werden ontwikkelingen op online software opvallend vaak genoemd. Vrijwel iedereen adviseert MKB'ers om met oplossingen van UNIT4 te gaan werken.

### Tips

Ook werd gevraagd naar tips. Onderwerpen die daarbij de revue passeerden waren onder meer communicatie, overgangsregelingen en licentiebeheer. "Dat zijn punten waar we in de komende periode intensiever naar gaan kijken", aldus Fred Loos.

### Blij

De vraag 'waar kantoren blij van worden', werd door de respondenten als 'erg leuk' ervaren. Goed te vermelden was het feit dat de helpdesk hier als positief punt werd genoemd. Ook de communicatie met directe contactpersonen wordt als positief ervaren. En ook de pakketten UNIT4 Multivers Accounting en UNIT4 Audition werden vaak genoemd.

### Enthousiaste klant

"Wij zijn heel blij met de uitkomsten", aldus Fred Loos. "Wij geloven dat enthousiaste klanten ook ons beter maken. Ze voorzien ons bovendien van nieuwe inzichten. Daarnaast zorgen enthousiaste klanten voor nieuwe klanten. Het is altijd prettig als blijkt dat die aanpak in de praktijk werkt en positief wordt beoordeeld."

Voor meer informatie

T 0800 844 44 44 (gratis informatienummer) E [mkb@unit4.com](mailto:mkb@unit4.com) I [www.unit4multivers.nl](http://www.unit4multivers.nl)

f [www.facebook.com/UNIT4Multivers](http://www.facebook.com/UNIT4Multivers) t @Multivers y [www.youtube.com/UNIT4Multivers](http://www.youtube.com/UNIT4Multivers) in UNIT4 Multivers

**UNIT4**  
Multivers

**UNIT4. SOFTWARE**  
VOORUITGEDACHT

# UNIT4 sponsort Merloo bij intensieve fietstocht voor de KWF Kankerbestrijding

Dianne Bunnik, eigenaresse van administratiekantoor Merloo Administratieve en Fiscale dienstverlening (drie medewerkers) uit IJsselstein werkt al jaren met UNIT4-software. Komende zomer doet zij mee aan de Alpe d'HuZes - een actie voor de KWF Kankerbestrijding - en UNIT4 sponsort haar. Tot zes keer een steile klim van dertien kilometer is niet niks voor een onervaren wielrenster, maar de belastingadviseuse is een doorzetter. "Dat zit in me, dat weten de ondernemers met wie ik in zee ga ook."

Merloo - wiens naam afkomstig is van een historische kaart die Bunniks' schoonvader heeft gevonden - onderscheidt zich door kwaliteit in dienstverlening en betrokkenheid. "Ik vind het belangrijk dat wij en de ondernemer elkaar goed kennen om hen zo te kunnen begeleiden naar een succesvolle bedrijfsvoering." Bunnik kan dankzij opgedane ervaring in het bankwezen naast de fiscale advisering ook begeleiding verschaffen op het gebied van bankzaken en verzekeringen. "Ik ben ook op praktisch niveau bekend met hoe het werkt in een bank. Niet alleen over bancaire zaken, maar ook op het gebied van verzekeringen. We bouwen een steeds breder klantenbestand op (inmiddels 60 bedrijven en 120 particuliere aangiften). We hebben alle jaren flinke groei doorgemaakt, puur op onze eigen verdiensten, daar zijn we best trots op."

## Integratie

Merloo is bewust goed geautomatiseerd. Behalve met UNIT4 Multivers Accounting werkt het kantoor met UNIT4 Audition, Fiscaal, Declaratie, SBR Manager, DigiPoort en Personeel & Salaris Online. Een toenemend aantal klanten verwerkt de administratie met UNIT4 Multivers Online. Bunnik raadt klanten ook aan om de administratie in UNIT4 Multivers Online te doen vanwege de integratie met de pakketten die het kantoor gebruikt. Daardoor kan ze efficiënt het administratieve werk doen. Bunnik roemt de koppelingen tussen de verschillende applicaties: "Uitwisseling tussen de diverse pakketten van UNIT4 maakt het werken voor ons efficiënter en verhoogt de kwaliteit van onze dienstverlening."

## COLOFON

E-Novation4U is een uitgave van UNIT4 en wordt verzonden naar administratie- en accountantskantoren in Nederland in een oplage van 11.000 exemplaren.

### Redactie:

Tom Modderkolk, Nienke Crama en Silvia van den Bogaerd

### Redactieraad:

Herman de Jonge, Michel Middelkoop en Martin van Vliet

### Vormgeving:

Risign

### Tekstbijdragen:

Erik-Jan Kreuze, Jurriaan van Oortmerssen, Mandy Knops en Martin van Vliet

### Fotografie:

KEEK Mix

### Corrector:

Tekstbureau To The Point

### Druk:

Nieuwsdruk Nederland

### UNIT4 Accountancy B.V.

Bastion 4  
Postbus 755  
3900 AT Veenendaal  
Telefoon: 0318 58 16 00  
www.enovation4u.nl  
www.unit4.nl/accountancy

## Meevechten

Maar er is meer dan werk voor de eigenaresse van Merloo. Ze is druk bezig met een professionele voorbereiding op de Alpe d'HuZes: "Ik ben van oorsprong geen wielrenster. Daarom heb ik een sportfysiotherapeut ingeschakeld om een goed trainingsprogramma op te stellen met als doel op 6 juni een prestatie neer te zetten waar ik zelf heel tevreden mee ben." De belastingadviseuse doet mee aan de actie omdat ze wil 'meevechten' voor alle mensen die momenteel aan het strijden zijn tegen die ziekte. "Zij staan immers niet voor een keuze."

## Trainingen

Deelnemers van de zware fietstocht - een enorme klim van maar liefst dertien kilometer - laten zich door bedrijven en particulieren sponsoren. UNIT4 neemt als sponsor 10 procent van Bunniks streefbedrag voor zijn rekening. Bunnik is in september begonnen met duurtrainingen. "Inmiddels ligt de

focus op intervaltrainingen - en steeds meer krachttraining erbij." Ze wil een prestatie neerzetten om trots op te zijn en hoopt goed voor de dag te komen. "Je merkt op de berg of iemand zich goed heeft voorbereid of niet."

Ze vervolgt: "Uiteindelijk ga je allemaal tot het uiterste en door je fysieke grens heen. Dat is onoverkomelijk op die dag. Zeker gezien de route die je er af gaat leggen. Ik probeer me er absoluut zo goed mogelijk op voor te bereiden dat ik het zo lang mogelijk kan volhouden."

## Vastbijten

Ze ziet desgevraagd een raakvlak met Alpe d'HuZes' slogan 'opgeven is geen optie': "Alleen omschrijf ik het normaal wat anders. Ik kan me ergens in vastbijten om het onderste uit de kan te halen. Zo zet ik me ook in voor onze cliënten."



Dianne Bunnik

## Wat vindt u van de E-Novation4U-krant?

Met veel plezier maken we samen met brancheverenigingen en diverse accountants- en administratiekantoren twee keer per jaar de E-Novation4U-krant. We zijn benieuwd wat u van deze krant vindt en willen u daarom verzoeken onze enquête in te vullen. Onder de respondenten verloten wij een arrangement voor een wedstrijd van het Nederlands Elftal. Hartelijk dank voor uw medewerking.

Ga voor de enquête naar [www.unit4.nl/enovation4u](http://www.unit4.nl/enovation4u) of scan de **QR-code**.



# Paray start volledig digitaal concept voor ZPP'er en DGA

Het Zaandamse administratiekantoor Paray onderscheidt zich al drie jaar door een goed accountancyproduct te bieden. Paul van der Baan - de oprichter - is recentelijk met een nieuw concept begonnen: Filans. Het biedt online administratieve diensten volledig digitaal aan tegen een scherp tarief, daarbij optimaal gebruikmakend van de mogelijkheden van UNIT4 Multivers PaperLess. De prijsvechter richt zich op ZPP'ers en DGA's, een doelgroep die Van der Baan omschrijft als een 'ondergeschoven kindje'.

Van der Baan vindt dat lang niet heel het MKB bij een dure accountant thuis hoort, omdat die meer een adviserende en controlerende rol heeft dan een uitvoerende: "80 procent van MKB Nederland kan zijn administratie beter bij een goedkoper administratiekantoor neerleggen waar dezelfde kennis aanwezig is. Wij bieden dezelfde kwaliteit en dienstverlening voor een goedkoper tarief. Zo gaan we tegen de gevestigde orde in."

Om met een nog goedkoper product de markt op te kunnen gaan heeft Paray UNIT4 Multivers PaperLess aangeschaft. Vervolgens richtte Van der Baan met Peter van den Bos en Jean-Pierre Buuron Filans op. Waar Paray een traditioneel administratiekantoor is, waar je je ordner brengt en een praatje maakt, is het streven van het nieuwe concept om alles digitaal te doen: je online aanmelden en alles digitaal aanleveren. Dankzij UNIT4 Multivers PaperLess hoeft er bij Filans helemaal geen papier meer aan te pas te komen. "Je



Paul van der Baan

hoeft niet meer je bonnetjes te bewaren en een ordner te maken. Alles kan digitaal worden aangeleverd: facturen, maar ook restaurantbonnetjes." Om 24 uur per dag hun administratie digitaal via het internet aan te kunnen leveren hebben ondernemers een scanner of smartphone nodig. "Voor 50 euro heb je tegenwoordig al een goede scanner en iedereen heeft tegenwoordig een smartphone."

#### Smartphone apps

Hij verduidelijkt: "Een voordeel van UNIT4 Multivers PaperLess is dat je met herkenningsoftware kan werken. Je kan die dusdanig inrichten dat de software weet welk soort factuur op

welke grootboekrekeningen geboekt moet worden." Filans wil in de nabije toekomst met smartphone-apps gaan werken, die facturen en bonnetjes van foto's kunnen lezen. "Dan hoeft je alleen nog maar een foto van de bon op te sturen en dan zit die al bij ons in de boekhouding. Zo makkelijk gaat dat."

#### Prijsvechter

Op de speels vormgegeven website van Filans kun je online je kosten inschatten door in te vullen hoeveel in- en verkoopfacturen je verwacht en of je je bankafschriften elektronisch exporteert. De prijs staat los van het aantal bonnetjes of bankafschriften. Met een minimale - vaste - prijs van 73 euro per maand is Filans een ware prijsvechter te noemen. "En daar doen we echt alles voor: de administratie, de aangifte omzetbelasting, het jaarlijkse rapport, de winstaangifte en aangifte inkomstenbelasting."

#### Integratie perfect

Van der Baan kan scherpe tarieven rekenen, omdat hij veel tijd bespaart dankzij de UNIT4-software. "Omdat we alle pakketten hebben, is een boeking in UNIT4 Multivers Accounting eigenlijk al meteen een stukje verslaglegging in je jaarrekening. Iemand kan bij wijze van spreken 's ochtends en bij wijze van uitzondering zelfs met z'n schoenendoos binnenkomen en aan het eind van de dag een jaarrekening in de mooiste denkbare vorm hebben. De integratie van de pakketten is allemaal perfect, keurig op elkaar afgestemd. De software is ook absoluut gebruiksvriendelijk. Als je vandaag iemand aanneemt, weet die aan het eind van de dag hoe alles werkt." Van der Baan wil de samenwerking met UNIT4 zo lang mogelijk continueren. "UNIT4 loopt altijd vooruit op de ontwikkelingen; ik was halverwege vorig jaar al SBR-proof. Daarom hoef ik nooit zorgen te hebben over bepaalde wetswijzigingen die softwarematig ook aangepast moeten worden. Als ik het niet hoeft te doen, hoeft mijn cliënt het al helemaal niet te doen."



Wilt u meer weten over UNIT4 Multivers PaperLess? Scan de **QR-code**

COLUMN



## Ontbijten en investeren

Een van mijn favoriete onderdelen van mijn werk is samen met u brainstormen over uiteenlopende onderwerpen. Dit kan gaan van kantoor van de toekomst, hoe de software er in de toekomst uit zal zien, uw rol in de keten. En verder: nieuwe dienstverleningen, de rol van de Belastingdienst, KvK en zeker de rol van banken.

Een maand geleden had ik een inspirerende sessie met Harold, een kantoordirecteur in Hoevelaken. Die smaakte voor beiden naar meer. Twee vervolgsessies waren nodig om kennis en meningen uit te wisselen. Een zeer belangrijk onderdeel bleek echter voor ons beiden onderbelicht. Wat wil de ondernemer? Oftewel wat willen klanten en prospects van hun accountant: nu en in de toekomst? En nog belangrijker: wat is het de ondernemer waard? Het is natuurlijk heel dankbaar om onbetaald adviseur en sparringpartner te zijn, maar dat is niet handig voor de winstgevendheid.

Wie zou wel het antwoord weten op deze prangende vragen? Juist! Klanten en prospects zelf. We waren beiden dermate nieuwsgierig naar de antwoorden, dat ik aanbod om hier een rol in te spelen. Harold nodigde een paar klanten en vier prospects uit voor een brainstorm. Iedereen wilde er meteen aan meewerken. Kunnen en mogen meedenken, is niet alleen leuk maar ook dankbaar. Dat is het succes van cocreatie en crowdsourcing. Vroeger noemden we dat 'luisteren naar de markt'.

Kantoordirecteur Harold werd door dit enthousiasme zelf gegrepen en vroeg of ik ook wilde proefdraaien bij een lokale ondernemersvereniging in Hoevelaken. Wie wil daar nu 'nee' op zeggen? Dat is trouwens toch mijn zwakste eigenschap...

Op vrijdag om 7:30 uur mocht ik samen met Harold deze ondernemers opwarmen met stellingen en metingen van de Nederlandse ondernemers. We vroegen of ze zich er in konden vinden tijdens het nuttigen van een ontbijt. Daarna volgde een brainstorm over wat de klant zowel nu als in de toekomst in de ideale situatie van de accountant verwacht? En hoe de periodieke samenwerking moeiteloos en eenvoudig tot stand komt en wat de voordelen en nadelen zijn van de transparantie?

Het belangrijkste onderdeel: waar kan de accountant de meeste waarde toevoegen in de ogen van de ondernemer? Iedereen ziet dit netwerken als een investering in de (nabije) toekomst en dat is ook zo! Harold kan inmiddels bevestigen dat deze investering een hoog rendement heeft. Door naar de mening van je klanten te vragen, krijg je echte betrokkenheid. Daardoor ontstaat beter inzicht in de diverse behoeftes van de ondernemers. Harold zal deze kennis gebruiken in de gesprekken met zijn prospects. Wilt u ook discussiëren met ons, uw klanten of prospects, dan kan ik een bijdrage leveren in tijd, kennis en materiaal. Want investeren is juist in deze tijd een must!

Ik zie de aanvragen voor meer informatie met vertrouwen tegemoet. Het hoeft trouwens niet per se tijdens een ontbijtsessie om 7:30 uur :-)

**Martin van Vliet**

Reageren? [Martin.van.Vliet@unit4.com](mailto:Martin.van.Vliet@unit4.com)

# DE UNIT4 ACCOUNTANCY TOUR 2013

**LANCERING  
NIEUWE  
SOFTWARE**  
voor online  
samenwerken

**WEES ERBIJ**

Het accountancyvak verandert: minder cijferleverancier, vaker sparringpartner en adviseur van de ondernemer. Wij ondersteunen u hierbij met onze softwareoplossingen die nu klaar zijn voor morgen en meegroeien met de wijzigende behoeftes van u en uw cliënten. Op de UNIT4 Accountancy Tour 2013 introduceren wij vol trots onze nieuwe en unieke softwareoplossing en bijbehorende apps voor het online samenwerken. Ook staan we uitgebreid stil bij onze nieuwe softwareoplossing voor de aangifte van de schenk- en erfbelasting. U kunt diverse presentaties en demonstraties bijwonen en/of persoonlijk met onze aanwezige specialisten in gesprek gaan. Wees erbij. Want de wereld van de accountant verandert, maar uw succes niet.

- |                     |   |
|---------------------|---|
| <b>23 mei 2013</b>  | <b>Philips Stadion in Eindhoven</b>         |
| <b>28 mei 2013</b>  | <b>Omnisport Apeldoorn</b>                  |
| <b>30 mei 2013</b>  | <b>Abe Lenstra Stadion in Heerenveen</b>    |
| <b>4 juni 2013</b>  | <b>Rat Verlegh Stadion in Breda</b>         |
| <b>6 juni 2013</b>  | <b>Amsterdam Arena</b>                      |
| <b>11 juni 2013</b> | <b>De Kuip in Rotterdam</b>                 |
| <b>13 juni 2013</b> | <b>Nieuwe UNIT4-vestiging in Veenendaal</b> |

Meld u aan via [www.unit4.nl/accountancytour](http://www.unit4.nl/accountancytour) of scan de QR-code.



**UNIT4. SOFTWARE  
VOORUITGEDACHT**

**UNIT4**  
BUSINESS SOFTWARE