

Copyright foto

Persoonlijk contact geeft vaak doorslag

Is het waar dat een groot accountantskantoor duurder is dan een klein bureau? Of dat een klein kantoor te weinig kennis heeft om een goed advies te geven? Twee adviseurs vertellen hoe dat zit.

De adviseur bij het grote kantoor

Andries-Jan de Boer is al ruim twaalf jaar agrarisch adviseur bij Accon-avm en sinds een paar jaar branchedirecteur Agro in het kantoor in Leeuwarden. Daarnaast is hij zelf boer. Hij wil wel uitleggen waarom collega-boeren beter af zijn bij een groot accountantskantoor. „Je vindt daar specialistische kennis op hoog niveau, over verschillende onderwerpen, op één adres”, stelt hij.

„Een kantoor als het onze kan de klant van dienst zijn bij accountancyzaken, zoals het opstellen van de jaarrekening, en bij vragen over belastingen en agrarische subsidies. Maar wij geven ook juridisch advies en staan de klant bij bij bedrijfskundige en strategische beslissingen.”

Hij geeft een voorbeeld. „Het huidige mestbeleid en de toekomstige wetgeving op het gebied van stikstof- en fosfaatefficiëntie is behoorlijk ingewikkeld. In al onze klantteams zit een specialist die klanten op dit gebied kan adviseren. Door onze omvang kunnen we ook uitstekende agrarische specialisten in dienst nemen en die efficiënt inzetten, zodat de klant waar krijgt voor zijn geld. Onze specialisten worden soms zelfs ingehuurd door kleine kantoren, omdat de specifieke kennis die zij bezitten moeilijk ergens anders te vinden is.”

Een bureau als Accon-avm vindt het belangrijk dat haar adviseurs op de hoogte blijven van hun vakgebied. „Daar maken we tijd voor vrij”, vertelt De Boer. „We hebben eigen interne opleidingen en steken vaak de koppen bij elkaar om onze visie en kennis te delen. In overleg met specialisten op een ander vlak krijg je vaak inzichten die je mist als je enkel op je eigen terrein bezig blijft. Maar we overleggen ook regelmatig met collega's op hetzelfde vakgebied. Het is nog altijd zo dat je in een groep meer kennis genereert dan alleen.”

De adviseurs bekijken bij die bijeenkomsten zaken als ontwikkelingen in de sector of

nieuwe wetgeving en hoe dat hun klanten raakt. „Daardoor kunnen we onze klanten beter van dienst zijn”, meent De Boer. „Wij kunnen ze pro-actief van advies dienen en tips geven over zaken waar ze zelf niet aan zouden denken.”

Persoonlijk advies

Mensen zien een groot kantoor met veel adviseurs wel eens als onpersoonlijk, maar volgens De Boer is dat niet het geval. „Iedere klant heeft zijn eigen accountmanager en dat is in principe zijn eerste persoonlijke contact met het kantoor. Van onze accountmanagers vragen wij een ondernemershouding en ze moeten ter zake kundig zijn. Daarbij opereren ze in een klantteam, zodat ze bij zaken die verdieping vragen makkelijk een specialist erbij kunnen halen. Ik ben zelf ook het eerste contact voor een aantal klanten, en ik merk dat ze waarderen hoe dat bij ons

gaat”, vervolgt hij. „Als een van mijn klanten een vraag heeft, belt hij in principe met mij. Maar ik merk dat hij ook al vaak rechtstreeks de specialist benadert.” Alle zaken met betrekking tot een klant worden in dossiers bijgehouden, zodat iedereen binnen het klantteam snel de specifieke informatie van die klant op kan zoeken.

Jaarrekening

De Boer onderkent dat kleine kantoren goedkoper kunnen zijn bij de jaarrekening en de belastingaangifte. „Voorlopig is dat nog het geval”, zegt hij. „Maar door ontwikkelingen in de automatisering wordt dat verschil snel kleiner.” Hij denkt even en vervolgt dan: „Maar je krijgt waar je voor betaalt. Ik zie wel eens jaarrekeningen voorbijkomen waarvan ik denk 'Wat moet je daar als boer nou mee?' De jaarrekening is niet enkel iets dat je voor de belasting en de bank opstelt, maar geeft je, als het goed is, ook managementinformatie over je onderneming. Daarbij hebben klanten van ons kantoor weer een voordeel. Doordat we zoveel klanten hebben, kunnen we een ondernemer laten zien hoe hij het doet in vergelijking met soortgelijke bedrijven.” ▶

Copyright foto



Accountantsbureau

Pig Business heeft accountantsbureau Accon Avm een casus met vragen voorgelegd. Het zijn vragen die bij de gemiddelde varkenshouder leven. Zeker met 2013 in het verschiet een aantal vragen die van belang zijn. Benieuwd naar de antwoorden?

Bekijk de antwoorden op www.pigbusiness.nl

De zelfstandige accountant

Twan Fleuren kent de grote kantoren wel. Hij is in totaal meer dan tien jaar in dienst geweest bij drie van die kantoren en als boerenzoon werkte hij al snel met klanten in de agrarische sector. Maar de manier van werken daar beviel hem niet en twee jaar geleden is hij voor zichzelf begonnen. Hij is nu eigenaar van Fleuren Accountants + Belastingadviseurs.

Terugblikkend zegt hij: „Ik zorgde er altijd voor dat ik bij elk van mijn klanten van de complete situatie op de hoogte was. Maar niet alle collega's deden dat.” Hij legt uit dat bij zijn vroegere werkgevers de mensen vaak op eilandjes werkten met hun eigen specialisatie. „De fiscale afdeling beschouwde bijvoorbeeld de jaarrekening die ze van de afdeling accountancy kregen, als een vaststaand gegeven. Terwijl er nog veel speelruimte is om die zó in te delen dat de klant minder belasting hoeft te betalen.” Maar omdat het personeel wordt afgerekend op targets, stelt Fleuren, hebben ze vaak geen tijd om die ruimte goed te benutten. „Daarom ben ik voor mezelf begonnen”, vertelt hij. „Ik kan nu bijvoorbeeld een jaarrekening voor mijn klanten opstellen die zowel qua accountancy als voor de belasting optimaal in elkaar zit. Dat komt omdat ik bij die klant het totale overzicht heb en de verschillende mogelijkheden optimaal kan benutten.”

Overhead

Als klein kantoor kan Fleuren scherpere tarieven stellen. „Zo'n grote organisatie heeft allerlei specialisten in dienst”, stelt hij, „maar die moeten wel allemaal betaald worden. Ook als ze niets voor de klant doen.” Een klein bedrijf heeft minder overhead en dus lagere kosten. „Als ik een specialist nodig heb, laat ik die invliegen. De klant betaalt dan enkel de uren die die persoon voor hem bezig is geweest.”

Daarnaast vindt Fleuren dat de relatie tussen klant en de eigenaar van een klein kantoor langduriger is dan die met de accountmanager van een grote organisatie. „Ze zeggen wel eens dat die grote kantoren goede opleidingsinstituten zijn”, stelt hij. „Mensen werken daar een paar jaar en stappen dan over of beginnen voor zichzelf. En ik kan dat weten”, lacht hij, „want ik heb dat ook gedaan. Maar als boer heb je er weinig aan als je telkens met een nieuwe accountmanager te maken hebt.”

Kennis

Een valkuil voor de kleine kantoren is het bijhouden van kennis. In een grote organisatie is die kennis altijd voorhanden en adviseurs worden regelmatig bijgeschoold. „Kennis is

inderdaad belangrijk”, zegt Fleuren. „Als accountant moet je hoe dan ook blijven met je vakkennis. Ik reserveer daarom tijd om mezelf op de hoogte te houden en maak dan ook weken van zestig of zeventig uur. Ik lees mijn vakliteratuur en overleg regelmatig met fiscaal juristen en met andere accountants. Daarnaast heb ik een uitgebreid netwerk en als ik een specialist nodig heb, kan ik die inschakelen. Ik ben bijvoorbeeld lid van Fiscount, een samenwerkingsverband van fiscalisten, juristen en accountants. Als ik ergens vragen over heb, kan ik daar terecht.” Fleuren vindt het bijhouden van kennis essentieel. „Zaken als belastingwetten en subsidies veranderen voortdurend. Als je je kennis daarover niet up-to-date houdt, kun je je klanten niet optimaal van dienst zijn. En uiteindelijk merken ze dat en gaan ze naar de concurrent.” ■



Reageren?

w.vangruisen@pigbusiness.nl

Copyright foto