

Advisering en introductie financiële informatiesystemen bij agrarische ondernemers

F.J.M. Naberink

Accountant-Administratieconsulent GIBO Groep
Postbus 9221, 6800 KB Arnhem
Telefoon 085-542617, telefax 085-542734

Referaat

Het adviseren bij de automatisering van de financiële administraties in de agrarische sector wordt steeds complexer. Voor een groot deel vindt dit zijn oorzaak in de koppeling en uitwisseling met andere pakketten. Met name denken wij dan aan managementpakketten, telebankieren, Electronic Data Interchange (EDI) toepassingen en doorsluizen van gegevens naar het accountantskantoor.

Bij de advisering moet niet alleen worden gekeken naar bestaande wensen van de agrarische ondernemer, maar ook dient rekening te worden gehouden met toekomstige ontwikkelingen in deze sector.

Bij de GIBO Groep bestaat de indruk dat in de praktijk een groot aantal ondernemers te makkelijk denkt over de automatisering van hun financiële administratie. In veel gevallen onderschatten zij de benodigde kennis van hard- en software, de opleiding en begeleiding, de benodigde fiscale en administratieve kennis en de kosten die ermee gemoeid zijn. Om de automatisering bij de ondernemer succesvol te laten verlopen mag de rol van de accountant als adviseur van en begeleider bij de implementatie zeker als cruciaal worden gezien.

Trefwoorden: automatisering, advisering

Inleiding

De laatste jaren ontstaat steeds meer belangstelling voor de automatisering van de financiële administratie en alles wat daar mee samenhangt. Er zijn diverse ontwikkelingen gaande, zoals:

- EDI-toepassingen;
- invoering van de transactiegebonden tarifiering bij de banken. Dit heeft tot gevolg dat een toenemend aantal ondernemers overgaat op telebankieren;
- ondernemers die in vergelijking met een aantal jaren terug een hogere opleiding hebben genoten (Hogere Agrarische School (HAS) in plaats van Middelbaar Agrarisch Onderwijs (MAS)).

Tot op heden bleef de agrarische sector wat achter bij de automatisering van de financiële administraties ten opzichte van andere sectoren. Bijna alle toeleveranciers (veevoederleveranciers enz.) en afnemers (zuivelfabrieken, veilingen, slachterijen) zijn geautomatiseerd.

Voor een deel is dit te verklaren door de kleinschaligheid, daarnaast denkt men dat het verwachte rendement van de investering te laag zal zijn. Verder ziet men simpelweg tegen de automatisering op.

Behandeld worden de kenmerken van de agrarische sector, de geschiedenis, plan van aanpak bij de advisering door de GIBO Groep, implementatie van de automatisering van de financiële administratie, eigen informatie-voorziening, het be-

lang van de resultaten voor derden en koppeling met managementpakketten.

Kenmerken agrarische sector

De agrarische sector heeft een aantal specifieke kenmerken, die van belang zijn bij de automatisering van de financiële administratie. De belangrijkste zijn:

- in veel gevallen factureren de afnemers;
- bijna altijd worden de agrarische ondernemers voor de BTW als niet-ondernemer beschouwd. Sommige agrarische ondernemers kiezen voor het ondernemerschap in het kader van de BTW in verband met grote investeringen;
- het aantal mutaties op jaarbasis is ten opzichte van midden- en kleinbedrijf (MKB) relatief gering;
- vaak zijn er geen subadministraties voor debiteuren, crediteuren en voorraden en men factureert niet zelf;
- de wenselijkheid om extra informatie vast te leggen over bijvoorbeeld hoeveelheden;
- soms komen afwijkende boekjaren (mei-mei) voor terwijl een aangifte inkomstenbelasting over het kalenderjaar moet worden gedaan.

Geschiedenis

De GIBO Groep heeft al vanaf ongeveer 1982 bij de opkomst van de personal computer (pc), de ontwikkelingen op dit gebied nauwlettend gevolgd. Dit omdat zij zelf met decentrale vastlegging en verwer-

king met pc's begon en omdat telkens meer en snellere toepassingen mogelijk werden.

De eerste vragen naar automatisering van financiële administraties kwamen uit de hoek van de zeugenhouders. Deze groep van ondernemers hadden al snel de voordelen gezien van het gebruik van managementpakketten. PC en de printer waren dan ook al aanwezig.

Als één van onze cliënten wilde gaan automatiseren werd vaak het eigen pakket GIBAS geadviseerd. Dit in verband met de mogelijkheid om de gegevens uit te wisselen van en naar de accountantskantoren, de effectieve en efficiënte begeleiding door de kantoren en vanwege het beperkte aanbod van andere pakketten.

Uit evaluaties met een aantal agrarische ondernemers bleek echter dat zij toch wat andere eisen aan het pakket stelden dan wat het accountantskantoor bood.

Zo bestond bij de ondernemers o.a. de behoefte aan een brancheprogramma, dat best wat langzamer mocht zijn. Ook was er behoefte aan meer controle-mogelijkheden op de invoer en aan een programma dat was geschreven voor mensen met weinig boekhoudkundige achtergrond.

Op de accountantskantoren echter hadden men juist wat meer behoefte aan een snel algemeen pakket dat uitging van een boekhoudkundige achtergrond. Aan een controle op de ingevoerde gegevens bestond niet zo'n grote behoefte. De medewerkers hebben immers erg veel ervaring, waardoor het aantal fouten beperkt blijft en eventuele fouten bij latere controles op een andere manier toch wel werden gesignaleerd.

Op grond van deze evaluatie en een aantal nieuwe ontwikkelingen is toen de advisering en begeleiding bijgesteld. Veelal was dit in de richting van externe branchepakketten, die inmiddels op de markt waren gekomen (bijv. Ricardo).

Aanpak bij advisering door de GIBO Groep

De GIBO Groep kent een gedecentraliseerde structuur van hoofdkantoor, regiokantoren en kantoren. Voor meer complexere adviesvragen worden de gespecialiseerde deskundigen van de regiokantoren ingeschakeld. Voorbeelden zijn bedrijfsoverdrachten, oprichten maatschap, successie-aangiften, fiscale adviezen en personeelsaangelegenheden. Deze GIBO-medewerkers zijn op afroep beschikbaar.

Een verzoek om advisering van de automatisering van de financiële administraties en alles wat daar mee samenhangt, wordt als een complexe adviesaanvraag beschouwd.

In de praktijk signaleert de accountant op de kantoren dat een cliënt behoefte heeft aan advies inzake automatisering. De regio-adviseur neemt dan contact op met de cliënt en stelt een aantal vragen. Deze gaan over de aard van de onderneming, bedrijfsvorm, wel of geen ondernemer voor de BTW, wat doet de ondernemer thans aan de boekhouding en heeft hij al een computer. Hij maakt een afspraak voor een gesprek en stuurt vooraf vast wat oriënterende documentatie (basisbeginselen) over het onderwerp.

Tijdens de afspraak komt in de introductiefase van het gesprek onder meer naar voren:

- 1 waarom wil de ondernemer automatiseren? Bijvoorbeeld om de kostenbesparing of om meer informatie? Wat verwacht hij dat de automatisering voor hem zal opleveren;
- 2 heeft de ondernemer zich al georiënteerd bij collega's, beurzen, en cursussen op AOC's? Bij onvoldoende oriëntatie kan hij vaak het advies niet ineens volledig bevatten en de consequenties overzien;
- 3 de vragen en antwoorden bij het eerste contact;
- 4 wat wil de ondernemer in de toekomst nog meer automatiseren?
- 5 verduidelijking dat de GIBO Groep niet tegen automatisering bij de ondernemer is. Een groot aantal onderne-

mers veronderstelt dit vaak, omdat de accountant omzet gaat missen. Maar voor de accountant komen er echter andere werkzaamheden voor in de plaats, bijvoorbeeld naast de eenmalige introductie, ook begeleidings- en controlewerkzaamheden en besprekingen van de resultaten.

Na de introductiefase van het gesprek zal vervolgens ingegaan worden op:

- 1 'productieproces' op het accountantskantoor;
- 2 branche- en algemene pakketten;
- 3 mogelijkheden als leesbare uitvoer, koppelingen, begrotingen, technisch economische kengetallen, e.d.;
- 4 telebankieren;
- 5 uitwisseling met het accountantskantoor;
- 6 te stellen eisen aan de hardware;
- 7 opleiding en begeleiding, wat in de kostenbegroting nogal eens wordt vergeten;
- 8 invoering van de automatisering van de financiële administratie via een stappenplan en de rol van de accountant daarin;
- 9 demonstratie van een boekhoudpakket, zodat de ondernemer kan zien wat hij per post in moet brengen;

Aan het eind van het gesprek volgt dan nog:

- 1 totale kostenplaatje;
- 2 afweging van voor- en nadelen met kosten- en baten-analyse;
- 3 advies om eventueel externe cursussen te gaan volgen;
- 4 afspraken over eventueel vervolg.

Het blijkt dat zo'n gesprek voor menig ondernemer aanleiding is om bij zichzelf nog eens te rade te gaan of automatisering voor hem op dat moment wel zinvol is.

Implementatie van de automatisering van de financiële administratie

Gaat de ondernemer over tot automatisering, dan zal de begeleiding gebeuren door een medewerker van het accountantskantoor waarbij hij is aangesloten.

Zodra hij de beslissing tot invoering heeft genomen zal samen met hem een plan van aanpak moeten worden gemaakt van het hoe en wanneer. Bij de GIBO Groep is in dit verband 'het stappenplan' een geveuld begrip.

Een voorbeeld van zo'n stappenplan is:

- basiscursus computerboekhouden volgen bij een AOC;
- bekijken wat er gewijzigd moet worden aan de huidige administratieve organisatie;
- evaluatie van fiscale en boekhoudkundige kennis van de ondernemer en bespreken van de problemen die in zijn situatie voorkomen;
- aanmaken van een rekeningschema;
- gereedmaken van de beginbalans;
- systematisch opbergen van de bankafschriften en overige bescheiden als facturen e.d.;
- wegwijzen maken van de ondernemer in het pakket via de menustructuur;
- gezamenlijke vastlegging van kas en bank van één of meer maanden;
- leren omgaan met uitsplitsingen. Hieronder wordt verstaan dat op een factuur meerdere soorten opbrengsten of kosten kunnen voorkomen. Zo kunnen in een factuur van de veevoederleverancier de volgende posten voorkomen: kunstmest, krachtvoer rundvee, krachtvoer vleesvarkens, krachtvoer biggen, krachtvoer fokzeugen, hondbrok, houtvezel enz. De verleende bulkkortingen, betalingskorting en de BTW zorgen dan voor extra complicaties;
- maken van veiligheidscopies: waarom, hoe vaak, enz.;
- uitwisseling van gegevens met het accountantskantoor: wat, wanneer en hoe.

Met het goed onder de knie krijgen van al deze punten zal gemiddeld één jaar gemoeid zijn. Het bovenstaand is slechts een voorbeeld. De benodigde begeleiding is bij elke ondernemer weer anders. Dat hangt samen met zaken als de keuze van het pakket, de kennis van het pakket, keuze wel of geen subadministratie debiteu-

ren en crediteuren, al dan niet koppeling met telebankieren en/of managementpakketten en/of voercomputers.

Het stappenplan wordt gekenmerkt door een grote mate van zelfwerkzaamheid door de ondernemer. Bij elke volgende stap wordt gekeken of de ondernemer het voorafgaande geheel beheerst. De functie van de accountant is die van begeleider. Hij zal eventueel bijsturen als er iets dreigt mis te gaan.

De kosten van de begeleiding worden op uurbasis in rekening gebracht. Het is daarom van groot belang dat die begeleiding efficiënt en effectief is. Een ondernemer kan op de kosten van begeleiding besparen door zelf een basiscursus computerboekhouden bij een AOC te gaan volgen.

Eigen informatievoorziening

Na de implementatie wordt de aandacht verlegd naar het opstellen van tussentijdse informatie. Afhankelijk van de mogelijkheden van het pakket kunnen begrotingen worden gemaakt en technisch economische kengetallen worden opgesteld.

De accountant moet ervoor zorgen dat de afsluitjournaalposten beschikbaar komen, dat de resultaten door hem worden gecontroleerd en met de ondernemer worden besproken. Omdat alle bedrijven van elkaar verschillen en de materie vaak complex is, is een intensieve begeleiding door de accountant nodig. De resultaten kunnen eventueel, al dan niet onder begeleiding van de accountant, periodiek worden besproken in studiegroepjes.

Het belang van de resultaten voor derden

Gebruikers van de cijfers zijn vaak derden als bijvoorbeeld de bank met het volgende voorbeeld. Stel dat het accountantsrapport van het vorig jaar een bedrijfsverlies laat zien van f. 50.000 en dat de ondernemer nu over het eerste halfjaar een bedrijfswinst heeft van f. 25.000. De onder-

nemer gaat met deze laatste cijfers, zonder dat de accountant deze heeft gecontroleerd, naar de bank en wenst aanvullende financiering. Wat denkt u dat de bank zal zeggen?

Koppeling met managementpakketten

De koppelingen zijn vaak moeilijk en complex zodat het in een aantal gevallen efficiënter is om de gegevens dan maar twee keer in te brengen. In de praktijk zien we echter dat dergelijke koppelingsmogelijkheden als verkoopargument commercieel goed in de markt liggen. Belangrijke oorzaken dat koppelingen tussen bijvoorbeeld een managementsysteem en een financieel pakket moeizaam verlopen zijn:

- 1 bij managementsystemen wil men de aan- of afleverdatum weten, terwijl in de financiële administratie de ontvangst- of betaaldatum nodig is;
- 2 bij managementsystemen is maar een beperkt deel nodig van de mutaties uit de kas en bank, terwijl bij de financiële systemen alle mutaties nodig zijn. Als men dan bij de verwerking van financiële administraties maar een beperkt aantal mutaties uit het managementsysteem krijgt, wordt het een heel gezoek om na te gaan welke posten wel en welke posten niet aanwezig zijn.

Tot slot

Het is duidelijk dat succesvol automatiseren van de financiële administratie ook voor agrarische ondernemers mogelijk en zelfs in een groot aantal gevallen wenselijk is. Daarvoor moet wel meer gebeuren dan de agrarische ondernemer vaak in eerste instantie heeft gedacht.

De GIBO Groep is een bundeling van Accountant-Administratieconsulenten (AA), Registeraccountants (RA) en specialistische adviesgroepen.