



## ARTIKEL

# Klaar voor de toekomst? Zo ga je van data naar advies

Elke journaalpost was vroeger belangrijk voor de accountant. Maar ondernemers van nu hebben daar niet zo veel aan. Ze willen vooruit met hun bedrijf, kosten besparen, hun plannen vormgeven en zich bezig houden met het ondernemerschap. Van de accountant verwachten ze daarvoor bruikbare informatie en advies. Het slim inzetten van data helpt je als accountant in deze nieuwe rol.



## // Het inboeken van facturen door kantoren is echt verleden tijd.

---

### Realtime inzichten

Alleen wanneer de ondernemer zijn of haar administratie goed bijhoudt, liefst dagelijks, blijft de financiële administratie actueel, zo vertelt Corné de Bruin van AARDWorks.nl B.V., de zelfstandige onderneming van KRC Van Elderen. Het bedrijf biedt ondernemers een gerobotiseerde

financiële oplossing: een *Automatic Accounting Robotic Department*. Corné is adviseur en mede-oprichter bij AARDWorks.nl B.V.: "Met Yuki zorgen wij voor automatische verwerking en vertalen we dat naar praktische, financiële rapportages. De voorwaarde daarvoor is een vlotte samenwerking met de ondernemer en heldere afspraken met verwachtingen. Dit leggen we vast in contractvorm. Dat is voor ons essentieel om die meerwaarde te kunnen leveren."

### Verschuiving van de kritische momenten

Vroeger bestond het contact tussen accountant en ondernemer uit vaste momenten in het jaar, als dat überhaupt gebeurde. Maar ook tussendoor zetten ondernemers stappen. Een nieuwe werknemer aannemen, van bank wisselen, een vestiging afstoten of juist een nieuwe markt betreden met een grote marketingcampagne of het opzetten van een nieuw bedrijfs onderdeel in het buitenland. Allemaal veranderingen die direct en indirect gevolgen hebben voor de liquiditeit, solvabiliteit en rentabiliteit. Het zijn datapunten die je direct terugziet in een actuele administratie en waarmee je als accountant dus gericht advies kan geven. Moet je klant bijvoorbeeld tussentijds een transportband vervangen? Dan kun je per financieringsoptie aangeven wat de gevolgen zullen zijn voor zijn ondernemingsruimte. Door als accountant ook op deze kritische momenten persoonlijk advies te bieden, onderscheid je je positief van andere kantoren. Zeker wanneer je proactief reageert op bepaalde financiële veranderingen, zoals een forse daling in de omzet of liquiditeit. De koppeling tussen data en gericht advies geven, maak je met automatisering.

### Van data naar meerwaarde

Terugkerende taken, zoals het verwerken van de maandelijkse KPN-factuur, lenen zich bij uitstek voor automatisering. Juist wanneer je deze handmatig verwerkt, is de kans op fouten groter. Maar wanneer er een sterke afwijking in zit, bijvoorbeeld door buiten de bundel internetten in het buitenland of de aanschaf van een nieuwe iPhone 12, wil je dit als accountant snel kunnen spotten. Het herkennen van patronen in de data biedt je extra kansen om

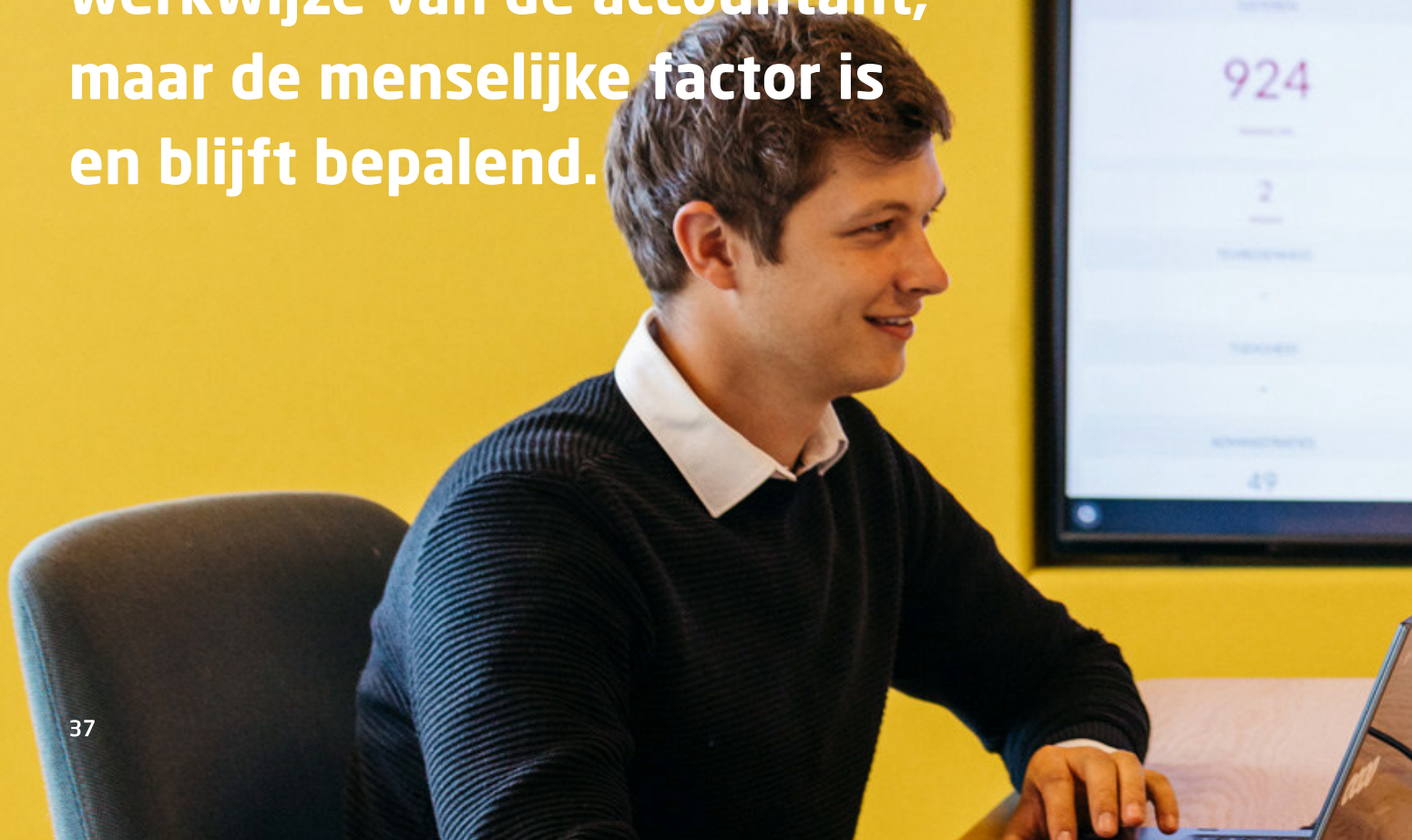
meerwaarde te creëren. Bijvoorbeeld door bedrijven in dezelfde branche te vergelijken en in te zoomen op uitzonderlijke cijfers die om verificatie vragen. Deelnemers van een franchiseketen die anoniem data delen, kunnen zo snel allerlei vraagstukken invullen, zoals: hoeveel moet een bedrijf omzetten om juist die extra medewerker te kunnen aannemen? Moeten ze nu al beginnen met zoeken of pas over vier maanden? Als accountant kun je ook kijken of de inkooprijzen bij een bepaalde leverancier gelijk lopen of dat er wellicht beter op gezamenlijke inkoop kan worden aangestuurd. Allemaal zaken die mogelijk worden wanneer de data goed in het systeem staat.

## De voorwaarde voor goed advies

Het inboeken van facturen door kantoren is echt verleden tijd, meent Corné. Accountant "zijn" is niet

meer vanzelfsprekend van toegevoegde waarde, de ondernemer zoekt proactieve advisering en ontzorging. Het startpunt daarvoor is een goed ingerichte administratie. Dat begint bij het onboarden van nieuwe klanten: "Niet elke regio is hetzelfde. Zeeuwen doen anders zaken dan Brabanders bijvoorbeeld, daarom gaan wij bij nieuwe klanten altijd langs op locatie en lopen de processen met ze door; instellen dat facturen automatisch worden doorgestuurd, de automatische bankkoppeling wordt geactiveerd, communiceren binnen het Yuki-platform, werken met de Yuki app etc. In deze fase kijken wij niet strak naar de werkelijke uren. Of het nu twee of zes uur kost, als de opzet en de processen vanaf het begin maar gelijk perfect verlopen. Daar heb je als accountant vervolgens jaren plezier van, want je houdt meer tijd over voor controles en kwalitatieve analyses. Kortom, je toegevoegde waarde als

//  
**Data en technologie spelen een cruciale rol in de werkwijze van de accountant, maar de menselijke factor is en blijft bepalend.**



kantoor." Voor Corné kan automatisering daarom nooit te ver en snel genoeg gaan. "Het is mooi als je 70% of 80% hebt geautomatiseerd, maar ik ben vooral benieuwd naar die overige 20%. Hoe krijgen wij de uitval nu ook nog goed geautomatiseerd?" De focus richten op uitval en bijzonderheden loont echt, zegt hij.

## Achteraf kijken wordt vooruitkijken

De rol van de accountant verandert, zeker nu. Van achteraf inboeken naar proactief datagedreven adviseren en samenwerken. Data en technologie spelen daar een cruciale rol in, maar de menselijke factor is en blijft bepalend. Analytische en soft skills waarmee data wordt omgezet in bruikbaar advies voor een specifieke situatie. De accountant

van de toekomst helpt zijn of haar klanten met automatiseren en adviseert op basis van actuele financiële cijfers. Achteraf melden in plaats van vooruit persoonlijk adviseren, daarmee ontzorg je een klant niet.

Wil je dus ook kunnen blijven aanhaken als waardevolle sparringpartner voor de ondernemer? Dan zul je moeten investeren in automatisering, kennis en je achterliggende business model aanpassen. Het is namelijk niet ondenkbaar dat het speelveld in de toekomst opschuift en de financiële administratie tegen een lager tarief en/of uren wordt verwerkt. Alleen als vertrouwde adviseur die dicht bij de klant staat heb je dan nog echte meerwaarde.

