

Tweegesprek Carel Verdiesen en Guust Jutte: accountant en bank over SBR

De accountancy staat een revolutie te wachten

Peter Meijburg

De bankentaxonomie levert de nodige voordelen op; voor de banken, de ondernemer én voor het intermediair. Voor het echter zover is, moeten er nog wel wat stappen worden gezet. Een gesprek met Guust Jutte, voorzitter dagelijks bestuur van het Financiële Rapportages Coöperatief (FRC) waarin de drie deelnemende banken het SBR-project uitvoeren en Carel Verdiesen, vice-voorzitter van het adviescollege beroepsreglementering van de NBA en voorzitter van de subcommissie MKB.

De overheid is, naar eigen zeggen, goed op weg als het gaat om administratieve lastenverlichting voor het bedrijfsleven. De taxonomie past helemaal in dit streven. Als we allemaal dezelfde taal spreken, leidt dat tot minder regels, minder rompslomp en minder fouten. Klinkt logisch, beaamt ook Guust. Hij verwoordt het nog iets kernachtiger: 'Het maakt het leven gewoon makkelijker, voor alle partijen'. Een kleine nuance is volgens hem echter wel op zijn plaats. 'Wat er gebeurt, is dat de hele keten verandert, van ondernemer tot uitvragende partij. Iedere stakeholder heeft in die keten zijn eigen belangen en kan knel komen te zitten als hij niet tijdig in actie komt. Kijk, de ondernemer zal niet het voortouw nemen, die wil ondernemen en laat het verder aan zijn accountant over. En de accountant die nu nog zijn geld verdient met het traditionele werk, zoals het samenstellen van de jaarrekening, de bonnetjes inboeken, etc. ziet deze inkomstenbron opdrogen als, oneerbiedig gezegd, dit 'trucje' door standaardisatie eruit wordt gehaald. Wat is dan nog zijn toegevoegde waarde? Veel accountants zien dat als bedreigend.'

Onomkeerbare ontwikkeling

Carel herkent deze zienswijze bij veel van zijn vakgenoten. 'Standaardisering betekent per definitie allemaal hetzelfde. Je bent niet meer onderscheidend. Je onderscheidend vermogen als accountant moet ergens anders vandaan komen. Nu nog

houden te veel vakgenoten vast aan het idee: ik doe het op m'n eigen, vertrouwde manier. Maar gegevens die verspreid zitten in mapjes, Excel sheetjes en andere programma's, dat kan echt niet meer. Wie straks wil blijven concurreren, zal zijn software zo georganiseerd moeten hebben dat gegevens voor alle uitvragende partijen in het systeem zitten. Niet alleen de winst, maar bijvoorbeeld ook de WOZ-waarde van het bedrijfspand. Dat betekent inderdaad een eenmalige investering. Maar de ontwikkeling is onomkeerbaar en bovendien vraag ik me af hoe jij je klant kan adviseren, als je die gegevens niet paraat hebt.'

'Carel Verdiesen: 'Jonge ondernemers gaan ook echt niet meer accepteren dat jij vraagt om een ordner met facturen.'

'De trend is nu al dat ondernemers steeds meer zelf doen', vult Guust aan. 'Werkzaamheden die eerst de accountant deed, gebeuren nu in het eigen boekhoudprogramma. Als ondernemers het nu ook op dezelfde gestandaardiseerde manier gaan doen, kunnen ze ineens vergelijken en zien hoe ze het doen ten opzichte van elkaar. Dat levert pas echt informatie op. Uitvragende partijen als de Belastingdienst, banken en het CBS hebben er ook veel

voordeel bij. Dat zijn partijen die gegevens niet alleen verzamelen, maar deze ook verwerken. Als die op dezelfde manier binnenkomen is dat mooi. Als je ze ook nog eens op dezelfde manier kan waarderen, kan je er helemaal wat mee.'

Samen met de ondernemer vooruit kijken

Eén ding is zeker volgens Carel: het businessmodel van de accountant gaat op de schop. 'Daar ben ik van overtuigd. Je moet je afvragen waar je toegevoegde waarde nou in zit. Volgens mij niet in het inboeken of het maken van rapportjes over de jaarrekening. Ik wil daar niet telkens over praten met mijn klanten, ik wil juist weten wat je gedurende het jaar aan maatregelen kan nemen om de ondernemer zijn doelstellingen te laten halen. Achteraf kan je er niks mee. Als accountant wil je er in november 2011 toch niet achter komen dat 2010 voor jouw klant een zwaar verliesgevend jaar was? Ergens halverwege 2010 wil je al weten: waar gaat dit heen? Je gaat als intermediair vooruit kijken, samen met de ondernemer. Het is beter om in maart aan je bank te vragen of in augustus je krediet tijdelijk omhoog kan dan in augustus te moeten constateren dat de pinautomat geen geld meer uitgeeft. En voor de accountant geldt: als nu 80% van je dienstverlening bestaat uit het invoeren en verwerken van gegevens en het maken van rapporten over de geschiedenis en 20% uit adviseren, dan heb je een probleem. En dat ook nog eens in een markt waar een behoorlijke prijsdruk op zit. Let op mijn woorden: de accountancy staat een revolutie te wachten. Mensen die nu gegevens invoeren, moeten straks gaan adviseren. Dat kunnen ze niet. Dus deze mensen



Carel Verdiesen (l.) en Guust Jutte

zullen zich moeten laten omscholen of ze moeten afvloeien, terwijl nieuwe mensen met adviesvaardigheden moeten worden aangetrokken.

Bovendien, jonge ondernemers gaan ook echt niet meer accepteren dat jij vraagt om een ordner met facturen. Die willen hun gegevens uploaden. Dat zijn de ondernemers die willen innoveren. Die niet meer na 7 maanden willen horen hoe ze vorig jaar gedraaid hebben, maar morgen willen weten hoe ze het vorige week hebben gedaan. Zij zijn het die straks voor jouw omzet en winst zorgen. Die wil je hebben.'

Guust: 'Inefficiëntie in de keten is wat wij als ondernemend Nederland aan kosten met ons meedragen. Het zijn de uitvragende partijen die de concurrentiepositie van ondernemend Nederland willen behouden. In landen als Engeland, Denemarken, België is standaardisatie al ge-

meengoed, daar kunnen wij niet bij achterblijven.' Carel beaamt dat de kosten omlaag kunnen.

'Guust Jutte: 'Inefficiëntie in de keten is wat wij als ondernemend Nederland aan kosten met ons meedragen.'

'Maar je kunt de kosten ook anders inzetten door standaardwerk in te wisselen voor adviesgesprekken met toegevoegde waarde voor de klant en door het leveren van (deel)assurance bij data voor uitvragende partijen en andere stakeholders.'

Snel bijsturen door de banken

Gegevens snel op tafel hebben is niet alleen voor de ondernemer van belang.

Ook de banken geeft het de mogelijkheid snel te kunnen bijsturen. 'Jaarcijfers vertellen de situatie achteraf', stelt Guust. 'Maar voor bijvoorbeeld kredietbeheer wil je als bank gewoon weten wat een ondernemer vorige week aan omzet heeft gedraaid en hoe zijn kostenniveau is geweest. Gaat het minder, dan kun je meteen bijsturen. En als het helemaal fout mocht gaan, dan kun je in elk geval de schade beperken. Dat is interessant.

Doorredenerend kan je zeggen dat we op die manier met z'n allen de kosten en risico's van kredietverlening kunnen beperken. Dit zorgt voor een lager beslag op kapitaal bestemd voor kredietverlening waardoor dat ook nog efficiënter kan worden ingezet.'

Carel: 'Voor mij is belangrijk dat ondernemers beter worden, omdat ze sneller weten hoe de vlag erbij hangt en verplicht worden om met hun intermediair na te

denken en vooruit te kijken. Je wilt antwoorden formuleren op vragen als: wat voor gevolgen heeft dit voor mijn krediet, m'n liquiditeit, m'n fiscale positie? En hoe kan ik dat toekomstgericht en beter maken, minder rente en belasting betalen, meer omzet genereren?'

Aansluiten bij de bestaande fiscale grondslag

De banken vragen om cijfers op basis van fiscale grondslag. Volgens Guust een logische keuze. 'In de begintijd van taxonomie en standaardisatie richtten we ons op kleine ondernemingen. Deze ondernemingen vormen de grootste groep in Nederland. Die rapporteren doorgaans op fiscale grondslag en die cijfers vormen ook de basis waarop fiscale aangifte wordt gedaan. Ga je uit van optimaal hergebruik, dan is het verstandig om die cijfers in de basis op fiscale grondslagen vast te leggen. Voor de bank geldt dat het voor het maken van een model lastig vergelijken is wanneer de ene helft fiscaal en de andere helft bedrijfseconomisch aan-

levert. En als bank kijk je toch vooral naar de ondernemer, de cashflow en uiteindelijk het bancaire aansprakelijk vermogen. Dus de invloed vanuit verschillende grondslag op de uiteindelijke risicorating is er niet. Daarom is het beter om aan te sluiten bij wat de ondernemer nu al heeft.

'Als bank kijk je toch vooral naar de ondernemer en de cashflow.'

'Hier heb je m'n Google inlogcode'

Over de toekomst van de taxonomie zijn beide gesprekspartners het eens. Het is een trein die rijdt en die niet meer is te stoppen. Guust: 'De keten zoals we die kennen, bestaat al heel lang en werkt grotendeels nog op de ouderwetse manier. Terwijl de wereld eromheen is veranderd. Je stuurt geen brief meer, alles wordt gedigitaliseerd. De ontwikkelingen zijn niet meer te-

gen te houden. Neem zoiets als e-facturatie. Vanuit zijn administratie stuurt de ondernemer een factuur en als er betaald is, krijgt hij een melding van de bank, vervolgens wordt die automatisch verwerkt. De ondernemer heeft er geen omkijken meer naar.' 'En de volgende stap is dat jouw factuur wordt geboekt bij degene aan wie jij de factuur stuurt, omdat daar ook die standaardisatie inzit', verduidelijkt Carel. 'En misschien gaat een 'Google Finance' het straks gratis aanbieden. Dan krijg je een generatie ondernemers die nog nooit van Exact heeft gehoord. Die zeggen tegen jou als accountant: 'Hier heb je m'n inlogcode bij Google, zorg alleen wel dat je de cijfertjes voor me interpreteert.' Dat zijn de jonge, innovatieve bedrijven die jij nodig hebt om je bedrijf waarde te laten hebben. Die wil je toch niet mislopen?' An

Voor meer informatie over SBR voor banken: www.rapportageportaal.nl.