



Wat mag je van je accountant **verwachten?**

Elke ondernemer worstelt in meer of mindere mate met onderwerpen of vraagstukken die op korte of lange termijn een bedreiging (kunnen) vormen voor het succes van de onderneming. Waar worstel jij mee?

Uit een interessant onderzoek van het SRA (netwerkorganisatie van accountantskantoren) blijkt dat ongeveer 90% van de ondernemers zich zorgen maakt over een groot aantal factoren die hun bedrijfsvoering aantasten. Ruim 93% van de ondernemers noemt externe, dus nauwelijks beïnvloedbare, factoren als belangrijkste bedreiging. Maar ook interne uitdagingen worden bij 83% van ondernemend Nederland als een groot risico gezien. De accountant speelt een belangrijke rol in het signaleren en meedenken in oplossingen van deze knelpunten. Dat mag je van jouw accountant eisen!

In dit artikel lees je voor welke uitdagingen je collega-ondernemers (en misschien ook jij) staan en wat de rol van een goede accountant is om daarbij te helpen. Het vastleggen van de cijfers en het doen van de belastingaangiften is al lang niet meer genoeg om je uitdagingen het hoofd te bieden.

Wat mag je van je accountant **verwachten?**

Als accountant en vertrouwenspersoon hoor ik steeds vaker dat ondernemers zich zorgen maken over de continuïteit van hun bedrijf. Deze wordt vooral door externe factoren bedreigd zoals de Corona-crisis, het vinden van goed personeel, toenemende wet- en regelgeving en hun concurrentiepositie. Uit het onderzoek van het SRA blijkt dat 93% deze als belangrijkste knelpunten zien voor verdere groei of zelf bedreigend voor de onderneming zijn. Ik noem dat 'de niet-beïnvloedbare' knelpunten. Maar hoe zit het met de 'wel-beïnvloedbare' of interne factoren? 83% van de ondernemers noemt het behouden en betrokken houden van goed personeel, de financiële situatie of financiering als de meest heikele thema's. Met het bevlogen team adviseurs van De Accountant vinden we het belangrijk om juist op dergelijke thema's als vakdeskundige sparringpartners voor onze klanten klaar te staan.

Wat moet er opgelost worden?

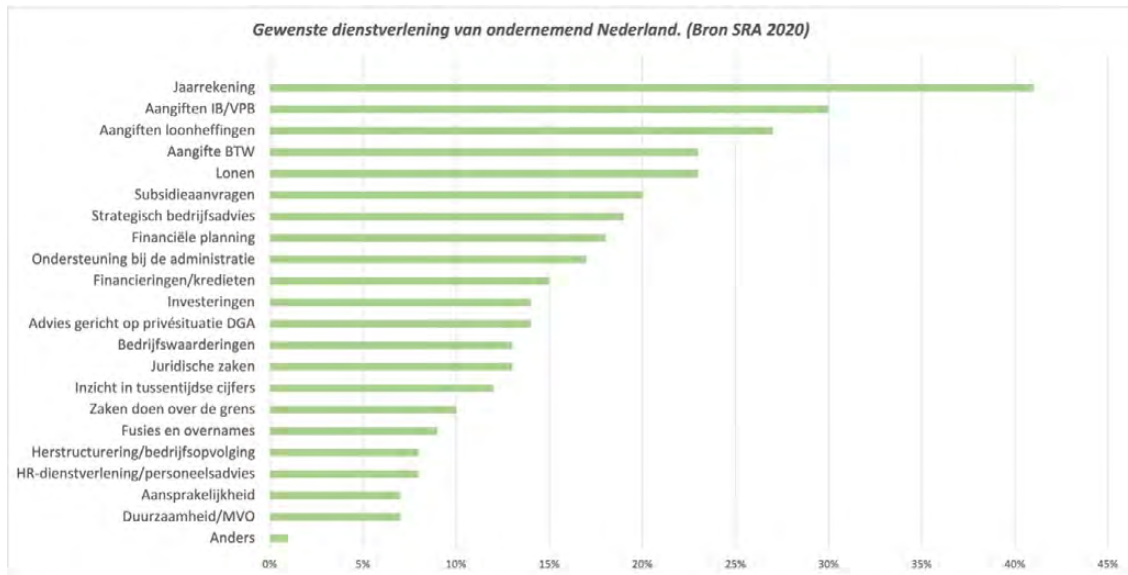
Een externe adviseur of accountant heeft een grote toegevoegde waarde als het gaat om de genoemde knelpunten op te lossen. Inzicht in de financiële performance en de daaraan gekoppelde financieringsbehoeften liggen voor de hand, maar beschikt je onderneming op strategisch vlak over voldoende aanpassingsvermogen en overzie je de financiële consequenties? 51% van de ondernemers zien de accountant als hun belangrijkste externe adviseur.

Van welke diensten maak jij gebruik?

Het SRA-onderzoek toont nog meer interessante feiten. De eigenschappen waarover een goede externe adviseur en accountant moet beschikken zijn voor ons het vertrekpunt. Volgens het onderzoek zijn dat 'een goede klik' met de accountant, snel en adequaat het antwoord geven, centraal aanspreekpunt, proactief zijn en meedenken in de koers die de organisatie voert zijn voor ons vanzelfsprekend en is de basis van een goede samenwerking om de knelpunten op te lossen.

Toch spelen de prijzen en tarieven de meest dominante rol in de keuze van de adviseur, gevolgd door deskundigheid, heldere communicatie en serviceniveau. Dat prijzen een belangrijke rol spelen vind ik niet zo vreemd. Kostenbewaking is immers een eerste stap om de winst te optimaliseren. Daarom hanteren wij transparante en vooraf afgesproken tarieven zodat daar geen onduidelijkheid over ontstaat. Als ik appels met appels vergelijk dan hanteren wij bij De Accountant marktconforme en faire tarieven die bij MKB-ondernemers passen. Prijsdiscussies voer ik nooit omdat de klant de toegevoegde waarde herkent.

Voor de dienstverlening schakelt de succesvolle ondernemer volgens het SRA-onderzoek in de meeste gevallen met 1 partij. Een partij die veel kennis en expertise op het gebied van accountancy- en adviesdiensten in huis heeft. Het onderzoek van het SRA zet de belangrijkste diensten op een rijtje.



Het 1-loket-principe onderstreep ik wel omdat alles afhankelijk van elkaar is. Een fiscaal advies kan fiscaaltechnisch heel goed zijn, maar op andere vlakken nadelige gevolgen hebben. Jouw accountant moet die 'helikopter-view' hebben en schakelen met de mensen in zijn team of netwerk. Bedrijfs-optimaal noem ik dat.

Ben jij tevreden over je accountant/adviseur?

Bij de keuze van je accountant wil je niet over '1 nacht ijs' gaan. Ook voor jou kan je accountant de belangrijkste raadgever zijn. Niet iemand die pretendeert alle wijsheid in pacht te hebben, maar wel iemand die proactief met de juiste mensen in zijn team schakelt om de meest optimale advisering voor ondernemers te bieden.

Wil je eens praten?

Wat zijn jouw interne knelpunten? Ik ga graag met je in gesprek over je bedrijf, de mogelijkheden en risico's. Een gesprek over de toekomst van je bedrijf en jouw eigen toekomst als ondernemende MKB'er.

Blijf op de hoogte?

Wil je meer weten over onze aanpak? Schrijf je dan in voor onze kwartaal nieuwsbrief en ontvang meer handige financiële tips en praktische trucs die jou helpen grip te krijgen of te behouden.

[Neem contact op](#)



[JOUW ACCOUNTANT](#)

[MIJN ACCOUNTANT](#)

[DE ACCOUNTANT](#)