



Waar liggen de toekomstige kansen én bedreigingen?

# Positieve trend in accountancyland

Op 11 oktober werd het seminar 'Het accountantskantoor nu en in de toekomst' gehouden. Centraal stonden de resultaten van het Benchmarkonderzoek van SRA-kantoren. Dit onderzoek is in 2016 alweer voor de 20<sup>e</sup> keer gehouden onder alle SRA-leden. Na jaren van beduidend minder goede resultaten bleek voor 2016 een duidelijke positieve trend waarneembaar. In het Van der Valk hotel in Vianen nam een aantal gast-sprekers de aanwezige kantoren mee in cruciale en recente ontwikkelingen en strategische keuzes voor de branche én voor de accountant als ondernemer.

“**H**et gaat weer goed met de economie en met onze branche. We staan weer met z'n allen in de file”, aldus Fou-Khan Tsang, bestuurslid SRA. Hij besprak in vogelvlucht de resultaten uit het SRA-Benchmarkonderzoek. In 2016 blijkt de positieve trend daadwerkelijk te zijn doorgezet. Ten opzichte van 2015, waar voor het eerst in jaren weer werd geplust, is de omzet in 2016 gemiddeld met 3,7% en de winst met bijna 5% toegenomen. SRA-kantoren blijken een flinke stap te hebben gezet in advieswerkzaamheden. Zowel de omzet van fiscale advisering als

die van advisering accountancy laten ten opzichte van 2015 een groei zien van 7%. De controlewerkzaamheden namen in 2016 zelfs met 9% toe. Ook de omzet in de administratieve dienstverlening is met 7% verder doorgroeid. Opvallend is dat voor het eerst de omzetcijfers in de samenstellingspraktijk niet verder zijn gedaald.

## Opvallende trends

Opvallende trends volgens Tsang: “Door de personele krapte zijn de werving en selectiekosten flink gestegen. Deze zoektocht zorgt opnieuw voor een forse

kostenpost. In 2016 is aan werving en selectie 41% meer uitgegeven dan in 2015. Let op dat je als kantoor wel investeert in de juiste skills. Een ander belangrijk signaal naar met name kleinere kantoren is dat we zien dat grotere kantoren snel groeien in advieswerkzaamheden. Verder is opvallend dat de administratieve dienstverlening blijft groeien tegen alle verwachtingen in.” Tsang rond af met een tip: “Het is wellicht verstandig dat we de kosten van kwaliteit expliciet uitvragen bij de kantoren. De verwachting is namelijk dat deze kostenpost de komende jaren significant zal toenemen.”

## Zitten we in het oog van de storm?

Menno Kooreman, manager SRA-IT, besprak de actuele informatietechnologie. Volgens Kooreman zitten we in het oog van de storm. Kooreman: "Het lijkt misschien wat rustig aan het front. Echter, de huidige ontwikkelingen leiden tot discussies over onder meer disruption, databeveiliging en gevolgen voor werkgelegenheid. Heeft u uw cybersecurity op orde? Bestaat uw beroep nog wel over 20 jaar? Wat betekenen de ontwikkelingen voor uw praktijk? Wilt u zelf ook een disrupter zijn?" Voor het kantoor zijn volgens Kooreman concrete gevolgen: digitalisering van administraties, e-facturering, de boekhoudrobot, praktijktoepassingen van blockchain, van document naar databestanden, dashboards, ontwikkelingen in businessmodellen en slimme datasystemen. Kooreman rondt af met de cruciale vraag: "Wie beheert deze ontwikkelingen, wie heeft de macht over de data? Dat wordt de komende jaren een belangrijke kwestie."

## De kunst van het beginnen

Welke waarde wil je toevoegen aan je markt? In welk markt wil je je bewegen? Welke klanten bevinden zich daar en om welke producten en diensten zitten zij verlegen? Kernvragen die Mark de Lat,



### Mark de Lat

Wij zijn op zoek naar het gat in de maatschappij

organisatieadviseur en partner bij Eshuis Accountants en Adviseurs, aan de orde stelde in hun business developmentproces. Zij hebben hierbij gericht aandacht besteed aan CRM, forecasting, social media en veranderkunde. "Toegevoegd aan de kernvragen: onze ambitie en kernwaarden." De ambitie van Eshuis is "ondernemers helpen succesvoller te maken", aldus De Lat. "En wel zodanig dat dit impact heeft op de sociaal-economische ontwikkelingen van de regio Twente. We zijn niet op zoek naar het gat in de markt, maar het gat in de maatschappij." Kernwaarde van Eshuis: nuchterheid met flair. Dit heeft geleid tot een aantal concrete projecten: het opzoeken van groeiondernemingen uit de regio en deze matchen aan professionals om samen te zorgen voor verdere ontwikkeling. Hiernaast zijn ze gestart met kennissessies in huis: kennisdeling met klanten en met collega's. De Lat: "We creëren daarmee ook een ontmoetingsplatform voor nieuwe en bestaande klanten en collega's." De Lat adviseert andere kantoren: "Een belangrijke les voor ons in dit proces: niet bang zijn. Het is de kunst van het beginnen."

## Maak 20% van je tijd vrij voor innovatie

Ook Kim Spinder van Avanteers bevestigt het statement van De Lat: "Je kunt het eindeloos hebben over innovatie, maar je moet het gewoon gaan doen! Begin klein, maar zet wel de eerste stap." Spinder vervolgt: "Innovatie ontstaat vaak door frustratie. Durf daarmee te experimenteren. Benut het potentieel van je organisatie, geef enthousiaste medewerkers de ruimte. Werk bijvoorbeeld met zelfsturende teams." Belangrijk is volgens Spinder dat de directie ook innoveert in hun manier van leidinggeven. Als voorbeeld geeft ze: "Geef doorlopend feedback in plaats van een functioneringsgesprek. Personeel kan dan direct schakelen." Voor het ontwikkelen en uitvoeren van innovatieve ideeën zijn andere vaardigheden nodig. Veel mensen hebben een goed idee maar weten niet goed hoe het te realiseren. Tip van Spinder: "Laat medewerkers zelf eigenaar blijven van het idee. En laat ze het eerst uitwerken voordat het wordt voorgelegd. Zo worden nieuwe plannen niet zo snel van tafel geveegd. En blijkt iets een succes? Kijk dan of je dit



### Kim Spinder

Het is van belang dat de directie innoveert in de stijl van leidinggeven

ook kunt projecteren op andere branches of diensten." Wat volgens Spinder ook goed werkt: "Praat eens met andersdenkenden, bijvoorbeeld klanten, leer van anderen, kijk naar concurrenten en steel goede ideeën. En volhouden! Soms is het ook gewoon doorzetten. Als iemand 'nee' zegt, denk dan: hoe dan wel? Neem de tijd, de belangrijkste voorwaarde om te blijven innoveren: reserveer tijd hiervoor, zo'n 20%!"

## Benchmarkonderzoek 2017

Bent u benieuwd naar de prestaties van uw kantoor in vergelijking met andere SRA-kantoren? Doe dan mee met het Benchmarkonderzoek 2017! Kijk voor meer informatie op [sra.nl](http://sra.nl) of neem contact op met Dyonne Langerak, [vaktechniek@sra.nl](mailto:vaktechniek@sra.nl) of 030 656 60 60.