

Identiek vaarwater

Rob van der Eng, oprichter en directeur van accountantskantoor De HoogeWaerder in

Alkmaar, ziet duidelijke overeenkomsten tussen zijn beroep en dat van makelaars.

En dus is het slim om te kijken hoe de nieuwe tijd in te gaan.

Na de makelaars en notarissen verwacht Rob van der Eng dat accountants de volgende groep is die het lastig krijgt in de markt, zoals die er op dit moment uit ziet. Accountantskantoren hebben jarenlang garen gesponnen bij het feit dat ondernemers jaarrekeningen moesten overleggen aan de Belastingdienst. "Dat was een belangrijk onderdeel van ons bestaansrecht", realiseert Van der Eng zich. "De dienstverlening naar grotere bedrijven spitst zich meer toe op het geven van een waardeoordeel over de jaarrekening ten behoeve van het maatschappelijk verkeer. In het MKB realiseert een accountantskantoor als wij zestig tot tachtig procent van de omzet door het achteraf opstellen van een jaarrekening."

Zeker?

Het lijkt een zekere bron van inkomsten. Toch verwacht Van der Eng een lastige periode voor zijn branche. De verplichting om een jaarrekening in te dienen verval. "Hoogstwaarschijnlijk komt er ook een grote vrijstelling voor het indienen van de jaarrekening bij de Kamer van Koophandel. Zo verval de verplichting en noodzaak om een jaarrekening op te stellen. Alleen een bank zou er nog om kunnen vragen, maar dankzij XBRL krijgen banken de mogelijkheid om voortdurend inzage te hebben in de financiële handel en wandel van hun klanten. Met een druk op de knop draaien ze dat uit en dan heb je in feite een jaarrekening. De bank heeft de meeste informatie van een jaarrekening in feite al." Windstille op de wateren van de accountant dus en Van der Eng onderkent de bedreiging van de continuïteit. "Er wordt flink aan de poten gezaagd."

Andere dienstverlening

Tijdig inspelen op de nieuwe situatie is de oplossing. Van der Eng verwacht dat accountantskantoren een "ander soort dienstverlening" moeten en kunnen gaan bieden. "De jaarrekening is in feite niet wat de klant het belangrijkste vindt. Het is een achteraf bevestiging van dingen

die je al wist. Onze klanten willen een continue informatiestroom, om wat te kunnen hebben op de onderneming. Ik denk dat we een verschuiving krijgen van het achteraf opstellen van cijfers naar het continu op de hoogte stellen van de financiële situatie plus de advisering die daar bij past over de totale bedrijfsvoering. Als je dat als accountantskantoor kunt bieden, dan doe je het goed." De omslag vraagt om enige omvang, omdat een kantoor zich ICT'ers moet kunnen permitteren. Met 130 mensen, verspreid over vier vestigingen, zit De Hooge Waerder aan de goede kant van de streep. Dat wil echter niet zeggen dat de slag al gewonnen is. "Maar je kunt vroegtijdig anticiperen, bijvoorbeeld al bij de aanname van mensen. Communicatief vaardig en vertrouwd met digitalisering worden criteria die zwaarder gaan wegen."

Tijd vooruit

Rob van der Eng maakt een vergelijking met de makelaars. Door overheidsingrijpen (de makelaarstitel is niet meer beschermd) en maatschappelijke ontwikkelingen (digitalisering) is het beroep van makelaar op z'n kop gezet. "Ik zie overeenkomsten met onze branche en zie op hoofdlijnen wat ons te wachten staat. Overigens zie ik wel dat we als accountants een groeiend aandeel kunnen hebben in de waardering van onroerend goed binnen een onderneming. Daar waar onderneming en onroerend goed onlosmakelijk met elkaar zijn verbonden is waardering een corporate finance vraagstuk waarbij onze experts in nauw overleg met taxateurs de waarde bepalen." Van der Eng voorspelt dat in beide branches de betere ondernemers over zullen blijven. "De creatievelingen en de vooruitkijkers. Ondernemers die iets durven te doen en kansen zien in de markt. Het is belangrijk om bezig te zijn met je klant, niet alleen met de cijfers. Plus dat je dicht bij de klant zit en de regio goed kent." Kennelijk waren de G7 Bedrijfsmakelaars hun tijd nog verder vooruit dan ze zelf wisten.



Rob van der Eng: "Tijdig inspelen op de nieuwe situatie is de oplossing"