

De reiskoffer van de Proactieve Accountant

Gebundelde inspiratiecolumnns van
drs. Marcel Spoelstra RA



De reiskoffer van de Proactieve Accountant

Eerste druk: september 2016

Auteur, samenstellers en uitgever zijn zich volledig bewust van hun taak om een zo betrouwbaar mogelijke uitgave te verzorgen. Niettemin kunnen zij geen aansprakelijkheid aanvaarden voor onjuistheden die eventueel in deze uitgave voorkomen.

Auteur: Marcel Spoelstra

Editor: Wouter Dijkstra

Uitgever: Leonon Media Publishers

ISBN 9789071501920

NUR 786

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij digitaal, analoog, in fotokopie of anderszins zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van art. 16h t/m 16m Auteurswet 1912 jo. Besluit van 27 november 2002, Stb. 575, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoeding te voldoen aan de Stichting Reprorrecht te Hoofddorp (Postbus 3051, 2130 KB).

No part of this book may be reproduced in any form, by print, photoprint, microfilm or any other means without written permission from the publisher.



Inhoudsopgave

INLEIDING	9
1. Tsunami van verandering op komst binnen accountancy	11
2. Geen uurtje-factuurkje meer	14
3. Value Pricing	16
4. Hoe accountantsdiensten te prijzen	20
5. Accountants zijn bang voor veranderingen!	25
6. Accountants zijn net als Susan Boyle	27
7. Wees proactief met nieuwe diensten - Awesome eight	29
8. Cloudtoepassingen sleutel voor toegevoegde waarde in 12 stappen	32
9. Virtual Management Accounting	35
10. The Proactive Accountants Conference 2014 - Bali	37
11. Digital Disruption - short fuse big bang	39
12. Accountant durf te kiezen	42
13. Accountancy en de efficiency paradox	47
14. Shaping the Future	49
15. Na-apen zijn kuddedieren	51
16. Groeiformule voor accountants	53
17. De jaarrekening als rapportcijfer of toch niet?	56
18. Goede voornemens voor een succesvol accountantsjaar	58
19. Digitale communicatie als bedreiging van toegevoegde waarde	62
20. De proactieve accountant van morgen	65
21. Accountants van gisteren vs van morgen	67
22. Verbeter de prestaties van uw kantoor - doe een self-assessment	71

23. Roadmap voor succes - Deel 1 CLIËNTEN	74
24. Roadmap voor succes - Deel 2 OMZET	78
25. Roadmap voor succes - Deel 3 WORKFLOW	81
26. Roadmap voor succes - Deel 4 PERSONEEL	83
27. 5 boeken ter lering en vermaak voor accountants	86
28. De accountant op zoek naar de Tesla-evangelist	88
29. 11 marketingmanieren voor accountants	91
30. De nieuwe marketing 4 P's	95
31. Marketing Acceleratie Curve voor accountants	98
32. Marketingaantrekkingskracht voor accountants	102
33. 12 KPI's Anatomie van het nieuwe accountancy verdienmodel	105
34. KPI # 1 & 2 : Kantoorproductiviteit in KPI's meten	108
35. KPI # 3 & 4 : Waardering in tijdseenheden	110
36. KPI # 5 & 6 : Cash is king	112
37. KPI # 7 & 8 : No leads no business	114
38. KPI # 9, 10 & 11 : Bedien uw cliënten beter en verhoog uw omzet	116
39. KPI # 12 : Beroep is accountant, maar ondernemen is een vak apart	119
40. Losers zoeken losers	121
41. Ironman Jack Daly - neem een coach en speel volgens een strategie	123
42. Accountancy kan sexy zijn!	125
43. Het dashboard als financieel navigatiesysteem voor de businesscoach	127
44. Streef in 4 stappen naar succes, niet naar perfectie	131
45. 'Oei, ik groei' voor accountants	135
46. Accountants en prostituees, zoek de verschillen	139

47. 7 fouten die ondernemers maken	141
48. 6 indicatoren van een versleten businessmodel	145
49. Tijdbesparing leidt tot omzetsdaling of toch niet	148
50. 8 manieren om superefficiënt te worden	150
51. De Cliënt Service Coördinator als efficiencypromotor	155
52. De 18-stapsworkflow in de samenstelpraktijk	159
53. In 6 stappen afscheid nemen van tijdschrijven	162
54. The secret of my success - succesformule	167
55. Uw cliëntensucces bepaalt uw toekomst en wat u eraan kunt doen	172
56. Lasercutie: executie met laserprecisie	175
57. Negen getallen die uw kantoor in 2016 doen knallen (Deel 1: Winst)	181
58. Negen getallen die uw kantoor in 2016 doen knallen (Deel 2: Capaciteit)	187
59. Negen getallen die uw kantoor in 2016 doen knallen (Deel 3: Omzet)	191
SLOT	197

Inleiding

In 2013 vroeg Frans Heitling (destijds hoofdredacteur van *Accountancynieuws*) mij of ik een presentatie wilde geven op de Accountancynieuwsdag 2013 over efficiency in de samenstelpraktijk. De reden daarvoor? Mijn accountantspraktijk werkte toen al redelijk efficiënt en Frans wilde graag concrete voorbeelden van bereikte resultaten. Daarvoor raadpleegde ik mijn tijdregistratie van 15 jaar geleden. Ik vergeleek de tijdbesteding voor het samenstellen van de jaarrekening en de aangifte van een en dezelfde cliënt toen met de hoeveelheid tijd die ik er nu voor nodig heb. Wat blijkt? De hoeveelheid tijd voor dezelfde dienst is teruggegaan van 40 uur toen naar nog maar 10 uur nu! Maar mijn uurtarief was in die tijd niet verviervoudigd. Wel waren mijn ICT-kosten enorm gestegen. Ook moet ik constateren dat ik meer service bied. Een webportaal, betere rapporten door werkprogramma's en rapportgeneratoren, actuele cijfers door cloudtoepassingen. Dit zou zich toch moeten vertalen in hogere prijzen? Maar nee, in plaats daarvan ben ik alleen maar sneller, harder gaan werken en minder gaan verdienen.

Ik ging op zoek naar een oplossing en vond op YouTube een aantal korte video's van Rob Nixon van het Proactive Accountants Network (PAN). Kort en krachtig vertelde hij hetzelfde wat ik al constateerde, en kwam met suggesties voor oplossingen. Ik kocht zijn eerste boek, *'Accounting Practices Don't Add Up'*, en later zijn dvd *'Accountants Success Toolkit'*. Ik bestudeerde deze en kwam tot de conclusie dat ik hiermee weleens een sleutel tot succes in handen zou kunnen hebben. Maar het betekende wel dat ik mijn aanpak radicaal zou moeten wijzigen en dat deze eenmaal ingezette weg onomkeerbaar was. Daarop besloot ik PAN te bellen voor meer informatie. Door dit gesprek werd ik nog enthousiaster en besloot ik in een opwelling om deel te nemen aan de komende coachingssessie. Rob attendeerde mij erop dat ik daarvoor wel naar Brisbane moest komen en of ik wel wist waar dat lag. "Ja, ergens down under" antwoordde ik. Zo vertrok ik een week later met mijn collega Marco Scherer naar Australië.

Wat ik leerde, was niet meer te denken in risico's maar in kansen. Hoe kan ik mijn cliënt helpen om zijn doelstellingen te realiseren? Dat is cliëntgericht denken in plaats van productgericht denken. Meer - en andere - diensten aanbieden naast het traditionele samenstelwerk. Niet de focus op steeds hogere kwaliteit van het jaarwerk of meer efficiency behalen door risicogericht samenstellen. Dat laatste is ingegeven door angst; een slechte motivatie voor innovatie en een belemmerende factor om als cliënt en als kantoor succesvol te kunnen ondernemen. En u weet; als uw cliënt het goed doet, straalt dat af op uw kantoor. En vice versa.

Toen ik vanuit Australië terugkwam naar Nederland, gooide ik ons roer om met behulp van de 'Accountants Strategy Map'. Daarin ligt de focus op meer capaciteit, op een ander verdienmodel en vooral op groei. Ik heb dat in 2 jaar gerealiseerd! En zelfs dat is voor mij niet snel genoeg gegaan. Als race-enthousiasteling doet het mij denken aan een uitspraak van oud-coureur Mario Andretti. Hij zei ooit: "If everything seems under control, you're not going fast enough". Daarom ben ik gaan bloggen om alle verkregen inspiratie met anderen te delen. En nu dus ook in boekvorm! Veel inspiratie en plezier toegewenst met het lezen van deze blogs.

Marcel Spoelstra RA

Slot

Gedurende het jaar zijn accountants druk bezig om alle jaarrekeningen en aangiften zo snel mogelijk af te werken. Doorgaans lukt dat niet, zodat ze in het eerste kwartaal van het nieuwe jaar nog 'overjarig' werk aan het afronden zijn, terwijl ze feitelijk al aan het jaarwerk van het afgelopen jaar zouden moeten beginnen. Het is een ratrace. Niet alleen zit menig cliënt helemaal niet te wachten op het jaarwerk, de drukte verhindert ook nog eens dat de accountant ruimte creëert voor bezinning. Om eens een pitstop te maken en het nodige onderhoud te plegen aan zijn praktijk. In plaats daarvan nemen accountants twaalf maanden per jaar deel aan een endurance race. Daarbij hebben ze niet door dat ze steeds snellere rondetijden behalen en meer rondjes afleggen om financieel rond te komen.

Alleen, het jaarwerk is geen race met het doel om zo snel mogelijk veel jaarrekeningen te maken en veel aangiften te doen. Wél is het een race tegen de klok om de veranderingen voor te blijven, willen accountants niet overbodig worden. Zo weet IBM Watson op veel vragen sneller en beter antwoord te geven dan welke accountant ook. Hopelijk heb ik u als accountant met behulp van dit boek inspiratie kunnen geven dat het ook anders kan. Ik ben ervan overtuigd dat accountants die veranderen, de finish gaan halen en zeker in de 'fast lane' zitten. Andere kiezen voor de vluchtstrook en zien de early adopters met Autobahn-snelheid uitlopen. Zet de cruise control uit, neem het stuur zelf in handen en ga mee in de slipstream van ideeën die ik u gegeven heb. Veel succes!

Marcel Spoelstra RA