

Online onderzoek:

# Accountants erkennen noodzaak tot verandering

“Niet elk kantoor heeft al de slag gemaakt naar actuele en toekomstgerichte advisering.”

Marktonderzoeksbureau Effectmeting heeft in samenwerking met de stichting Novak de veranderende rol van de accountant en digitalisering binnen de accountancybranche onderzocht. Wij presenteren hier de resultaten van de online enquête.

Willem Visser

In december 2015 heeft het marktonderzoeksbureau Effectmeting met behulp van Novak een online onderzoek uitgevoerd onder accountants die zijn aangesloten bij Novak. De respondenten gaven onder andere antwoord op de vraag welke producten en/of diensten volgens hen de toekomst hebben binnen het accountantskantoor. Dit leidde tot de volgende top 5: advisering bedrijfsvoering in de breedte (81 procent), continuous monitoring/auditing/alerting (39 procent), online boekhouden (33 procent), online samenwerken met klant (32 procent) en overig advies (21 procent).

## Omzetzaling

Uit de resultaten van het onderzoek blijkt dat accountants de komende jaren een toenemende omzetzaling verwachten als gevolg van de digitalisering van boekhoudingen en jaarrekeningen. Eén op de drie respondenten verwacht dat deze ontwikkeling nog dit jaar plaatsvindt, 40 procent verwacht die in 2017 en de helft in 2020. Om deze omzetzaling tegen te gaan zal 60 procent van de accountantskantoren op de kosten besparen, neemt één op de vijf kantoren genoeg met een lagere winst en wil 78 procent de organisatie transformeren naar een adviesorganisatie.

## Diensten

Veel accountants zijn momenteel op zoek naar diensten die de dalende omzet het hoofd kunnen bieden. De top 3 diensten is als volgt: bredere advisering, het aanbieden van actuele cijfers, en het creëren van meer contactmomenten met de klant. Twee op de drie accountants verwachten hiermee de omzet weer op het oude niveau te kunnen krijgen. Ook het inzetten op fiscale, vermogens- en financiële planning en het aanbieden van IT-ondersteuning worden genoemd als mogelijke diensten.

## Transformatie

Niet elk kantoor heeft al de slag gemaakt naar actuele en toekomstgerichte advisering op basis van continu bijgewerkte administraties en rapportages. In het onderzoek gaf 42 procent van de respondenten aan deze transformatie nog niet te hebben gemaakt, maar dat wel van plan is. Voor deze verandering verwacht men gemiddeld een jaar nodig te hebben.

Van het aantal respondenten geeft 58 procent aan dat er voor deze omslag medewerkers uit andere branches aangetrokken moeten worden. Van de respondenten geeft 30 procent aan dat huidige medewerkers niet de juiste competenties hebben om de rol van adviseur op zich te nemen.

Van de respondenten geeft ook 89 procent aan dat het noodzakelijk is dat klanten over alle facetten van het ondernemerschap (dus niet alleen financieel en fiscaal) geadviseerd moeten worden.

## Motivatie

Volgens de ondervraagde accountants kunnen medewerkers het beste worden gemotiveerd door ze te laten participeren in het veranderproces, ervoor te zorgen dat zij goed op de hoogte zijn van de visie van de organisatie en hen opleiden en cursussen aan-

bieden. Bijna alle accountants (98 procent) van de respondenten is overtuigd van de noodzaak van de transformatie naar adviseur. Daarbij geeft 50 procent aan dat deze ontwikkeling niet eenvoudig zal zijn, maar de andere 50 procent denkt dat daar weer heel anders over.

## Apps

In het onderzoek werden de accountants ook gevraagd of zij gebruikmaken van zakelijke apps op hun smartphone. 80,5 procent gaf aan dit te doen. De apps die zij wekelijks gebruiken zijn e-mail (87 procent), LinkedIn (80 procent), Telebanking App (78 procent), kranten-/tijdschriften-app (64 procent), en Google Maps (52 procent).

## Tools

Er blijkt ook een behoefte te zijn aan tools die accountants en medewerkers helpen om hun adviserende rol te kunnen uitvoeren. Naast financiële en fiscale informatie zouden deze tools vooral aandacht moeten schenken aan financieringen, bedrijfsopvolging, strategie/passie/doelstellingen, benchmarking en ICT-zaken.

## Conclusies

Uit de resultaten van het onderzoek zijn voor accountantskantoren de volgende conclusies te trekken:

- Transitie zal niet zonder grote ingreep geschieden;
- Zonder actie te ondernemen loopt de omzet weg;
- Alleen opleiden is niet de oplossing, er moeten ook andere middelen komen;
- Weinig accountants zijn, op basis van de aanwezige competenties, geschikt om adviseur in de volle breedte te worden (bedrijfsvoering).

Uiteraard kan ook de stichting Novak lering trekken uit het onderzoek. Zo zou Novak kunnen meewerken aan transitie door middel van consultancy, presentaties of workshops. Daarnaast zou Novak tools kunnen ontwikkelen die de accountant ondersteunt in de advisering naar de ondernemer.

Van alle respondenten geeft 89 procent aan dat het noodzakelijk is dat klanten over alle facetten van het ondernemerschap worden geadviseerd, dus niet alleen op financieel en fiscaal gebied. Voor de stichting Novak ligt hier een interessante uitdaging. Hoe kan Novak de accountant hierin ondersteunen? Welke kennis is aanwezig naast financiële en fiscale kennis? Waar is verder behoefte aan? Is de accountant wel geschikt voor een nieuwe vorm van advisering? Wellicht kunnen deze vragen worden beantwoord in een vervolgonderzoek.

Willem Visser is eigenaar van onderzoeksbureau Effectmeting ([www.effectmeting.nl](http://www.effectmeting.nl)).

## Over het onderzoek

In december 2015 heeft het marktonderzoeksbureau Effectmeting een online onderzoek uitgevoerd onder leden van Novak. Het onderzoek is gemaild naar 1.360 accountants. Daarvan hebben er 267 (20 procent) aan het onderzoek deelgenomen. Voor een representatieve weergave is een respons van circa 250 nodig.