

# 'Het verwachtingspatroon van de klant verandert'

De huidige tijd eist van het accountants- en administratiekantoor dat de cijfers van de klant elke maand op orde zijn. "De jaarrekening moet er bij wijze van spreken met één druk op de knop uit kunnen rollen," stelt Arjan van Beek. Met de samenstelstraat van Visionplanner is dit de realiteit, ongeacht het administratiepakket dat het kantoor gebruikt.

Door: Hans Pieters

De functie van de jaarrekening verandert, constateert Van Beek. "De klant kent de cijfers al. De jaarrekening heeft zich hierdoor ontwikkeld van inzichtdocument tot verantwoordingsdocument." Het verwachtingspatroon van de klant verandert mee. "Klanten krijgen er steeds meer behoefte aan om op ieder moment te weten hoe ze ervoor staan. Dan moet je er wel op kunnen vertrouwen dat de cijfers betrouwbaar en up-to-date zijn."

## Samenstelstraat

Visionplanner is groot geworden met tussentijdse financiële rapportages, vertelt Van Beek. "Tussentijdse rapportages zorgen voor meer advies-uren. Het is een kapstok voor een extra contactmoment met je klant. Daar vloeien de extra advies-uren weer uit voort."

Sinds een aantal jaren biedt het bedrijf een cloudoplossing aan, die wordt gecombineerd met samenstelsoftware, wat heeft geresulteerd in de 'samenstelstraat'. "De toepassing is gekoppeld met de bekende boekhoudsoftwarepakketten." Kantoren kunnen Visionplanner als een schil over alle verschillende pakketten leggen. "Veel kantoren werken met meerdere programma's, omdat hun klanten net weer een ander pakket gebruiken."

Het verzamelen en valideren van cijfers, het rapporteren van tussentijdse cijfers, het samenstellen van jaarcijfers – het accorderen en deponeren – doen we binnen Visionplanner. Daarmee creëer je een complete samenstelstraat." Bij kantoren is hier een grote behoefte aan, constateert hij. "We hebben gekozen voor de risicogerichte aanpak in het samenstellen van de jaarcijfers. Het is belangrijk dat je dat doet op basis van een uitgewerkte kolommenbalans."

## 'Je kunt per klant bepalen hoe je de cijfers presenteert'

Om kantoren te helpen bij het uitwerken van de kolommenbalans ontwikkelt Visionplanner momenteel het administratiedossier. "Met behulp van slimme checklists zorg je ervoor dat de klant altijd beschikt over gevalideerde cijfers, of dat nou één, vier of twaalf keer per jaar is". Op basis van het beeld dat de cijfers geven, kan een analyse worden gemaakt van de risico's die bij de klant spelen.

Dit laatste wordt steeds belangrijker. Dit sluit aan bij de richtlijnen en eisen die bijvoorbeeld brancheorganisatie NBA aan kantoren stelt, aldus Van Beek. "Die adviseren de risicogerichte aanpak. NOAB schurkt met haar kwaliteitseisen hier dicht tegenaan." Van Beek licht toe wat risicogericht samenstellen betekent voor de werkwijze. "Je bekijkt niet meer één voor één alle posten, maar je focust op posten die een grotere kans lopen niet helemaal goed te zijn. Dat wordt mede bepaald door het type organisatie. Denk aan soort activiteiten, grootte, rechtsvorm. De cijferbeoordeling doe je op basis van de uitgewerkte kolommenbalans. Dat kan alleen als je kunt uitgaan van goede cijfers."

## Dagelijks ververst

Door de snelle technologische ontwikkelingen is het steeds makkelijker om een automatische koppeling tot stand te brengen, stelt Van Beek. "Er zijn boekhoudpakketten waarbij we kunnen instellen dat de informatie dagelijks wordt geïmporteerd. Iedere nacht worden de cijfers ververst." In combinatie met de tegenwoordig aanwezige bankkoppelingen in boekhoudsoftware zorgt het ervoor dat een kantoor de cijfers op ieder moment kan presenteren aan diens klant. "Je kunt per klant bepalen hoe je de cijfers presenteert. De dashboards kun je

specifiek per klant inrichten. Je kunt ook gebruikmaken van onze standaardjablonen.” De manier waarop en hoe vaak je de cijfers deelt, bepaalt het kantoor in samenspraak met de klant. “De één vindt vier keer per jaar voldoende. De ander wil maandelijks vooruitkijken, ‘waar sta ik over een jaar als ik bepaalde investeringen doe of extra personeel aanneem?’. ‘Wat doet een omzetzaling van 10% met mijn liquiditeit?’” Van Beek vervolgt: “Als je een aantal keer per jaar tussentijds rapporteert, beschik je aan het einde van het jaar al over een uitgewerkte kolommenbalans en maak je heel snel en efficiënt een jaarrekening.”

### Inzicht

“Iedere ondernemer heeft behoefte aan actuele, betrouwbare cijfers. ‘Hoe sta ik ervoor qua omzet, kpi’s, de banksaldi et cetera?’” De financiële data kunnen worden gekoppeld aan niet-financiële gegevens. Als voorbeeld noemt Van Beek een horecabedrijf. “Met de applicatie kun je allerlei data toevoegen die je inzicht geven in bijvoorbeeld de gemiddelde tafelbezetting per maand of de gemiddelde besteding per bezoeker.”

“Je kunt zelf kpi’s (key performance indicators, red.) bouwen en presenteren bij je klant. Daarin zit je toegevoegde waarde, je helpt hem te sturen op cijfers, en daarmee word je relevanter voor je klant.” Van Beek vervolgt: “Bij gelijksoortige ondernemingen binnen je klantenkring kun je een benchmark opzetten om de resultaten en kostenontwikkelingen te vergelijken.”

### Verantwoording

De jaarrekening in Visionplanner wordt helemaal in SBR-format opgesteld. Dat maakt ontsluiting van de rapportage naar Kamer van Koophandel of bank



Fotografie Paul Tolenaar

Arjan van Beek

eenvoudig. De jaarrekening is vooral een verantwoordingsdocument. “Wat de oplossing van Visionplanner meerwaarde geeft, is dat het document kan worden uitgebreid tot een goed leesbaar financieel verslag, met toelichtingen en specificaties. Je kunt de layout aanpassen en inrichten met het eigen logo en de kantoor-look & feel.”

### Visionplanner B.V.

Brouwersgracht 156  
3901 TM Veenendaal  
T 0318—545 020  
E [info@visionplanner.com](mailto:info@visionplanner.com)  
I [www.visionplanner.com](http://www.visionplanner.com)