



**ANALYS.IO**

“white paper”

over

**informatietechnologie voor accountants**

Joris Joppe, Vincent van der Velde

analys.io © Maart 2014

## 1. Voorwoord

Accountants en administratiekantoren<sup>1</sup> worden wel eens afgeschilderd als conservatief. Nou is dat niet perse slecht. Zeker niet als je de solide, risicomijdende rots in de branding bent. Die soms ook nog eens wordt betaald om anderen op het rechte financiële pad te houden. Conservatief is echter niet hetzelfde als ouderwets. En daar gaat het wel eens scheef. Als jouw cliënten inmiddels gewend zijn om te vergaderen met 3-dimensionale hologrammen, dan zou het wel eens vreemd over kunnen komen als jij denkt vooruitstrevend te zijn door een gescande factuur aan te zien als digitaal berichtenverkeer. En omdat onze cliënten geen zin hebben om terug te gaan in de tijd (behalve als ze Marty McFly<sup>2</sup> heten natuurlijk), wordt het tijd dat we eens goed nadenken over de fundamentele onder onze automatisering.

Daarmee willen we zeker niet beweren dat daarmee de problemen van onze industrie zouden zijn opgelost. De boekhoudschandalen die zo hier en daar opduiken, laten duidelijk zien dat er nog wel wat andere zaken zijn waaraan gewerkt moet worden. En die hebben niets te maken met conservatief of innovatief (of met klein of groot). Maar meer met het fundamentele bestaansrecht van een accountant. Boven alles moet dat bestaansrecht zeker worden gesteld – met andere woorden – elke accountant snapt weer welke rol hij heeft. Als dat geregeld is, kunnen we ons weer echt druk gaan maken over hoe en met welk gereedschap we ons werk doen.

Vraag de gemiddelde accountant naar zijn favoriete gereedschap en zult zien dat cafeïne, Microsoft Excel en smartphones vrij hoog op de lijstjes staan. Vraag dezelfde professional naar innovatie en hij zal wat mompelen over digitale dossiers en een app om uren te schrijven. Fantastisch!

Accountants bedienen hun cliënten met een veelheid aan diensten en op verschillende manieren. Door de bank genomen, hebben ze echter maar één serieus stuk gereedschap: IT. Dan zou je denken dat ze wel een groots en meeslepende visie op IT hebben ontwikkeld. Niet in de laatste plaats omdat ze soms hun cliënten daarover adviseren. Helaas wordt meestal meer geld uitgegeven aan lease-auto's dan aan IT. Misschien wel omdat:

- accountancy een redelijk comfortabele sector is. Waarom zou een gaan sleutelen aan een beroep waar voldoende geld mee verdiend wordt? “If it ain't broke, don't fix it”.
- de meeste accountantskantoren maatschappen zijn die bestaan uit allerlei kleine koninkrijkjes. Niet direct een goede voedingsbodem voor innovatie.

Maar als je reputatie onder druk staat, serieuze vragen over toegevoegde waarde en automatisering het verdienmodel ondergraaft, lijkt een grootscheepse revisie op z'n plaats.

---

<sup>1</sup> In de rest van dit stuk zullen we spreken over 'accountants'. Wij snappen als geen ander dat een administratiekantoor iets anders kan zijn als een accountantskantoor maar de overeenkomsten zijn in het MKB, op het gebied van IT, vaak groter dan de verschillen. Verder veronderstellen we voor het gemak dat het de mannelijke variant is. Niet omdat vrouwen geen accountant mogen worden, maar omdat het makkelijker is.

<sup>2</sup> Marty McFly is de hoofdpersoon in de kaskraker *Back to the Future* (1985). In de film is hij een tiener die per ongeluk 30 terug in de tijd reist in een DeLorean (dat is een auto). Een echte klassieker. Maar als je niet weet wie Marty McFly is, heb je je prio's verkeerd. Je moet dit stuk niet lezen maar *Back to the Future* kijken. Zal vast op Netflix staan.

## 2. De rol van de accountant

Ga naar elk willekeurig seminar voor accountants en je de dag doorbrengen met het luisteren naar mensen. Die mensen delen maar al te graag hun visie op hoe 'andere mensen' moeten veranderen. Die 'andere mensen' zijn er meestal niet om dat te horen. Om het verhaal kracht bij te zetten, krijg je meestal een groot aantal mooie PowerPoint slides voorgeschoteld. De belangrijkste boodschap die je krijgt is dat de accountant geen lang (zakelijk) leven meer is beschoren. En als je een even scherpe als onfortuinlijke daling in inkomen wilt voorkomen, hoef je maar twee dingen te doen:

Ten eerste – laat de jaarrekening voor wat het is en verkoop meer adviesdiensten. Het mag duidelijk zijn dat jouw cliënten daarom zaten te springen. Tot nu toe hadden ze eigenlijk niemand die ze deugdelijk advies kon geven. Toch?

En ten tweede – benchmark, alsof je leven er van af hangt. Verzamel data, standaardiseer en vergelijk data. Schrijf er vervolgens een rapport over. En als je klaar bent, stuur je een factuur.

Uit de cynische ondertoon zou je af kunnen leiden dat we het er niet helemaal mee eens zijn. En omdat we een hekel hebben aan mensen die alleen maar ageren, hebben we onze mening maar gelijk toegevoegd.

*Wij geloven dat de accountant een cruciale rol speelt in ons financiële stelsel. Al was het alleen maar omdat stakeholders een objectieve blik op hun belangen wel kunnen waarderen. En als dat niet voldoende is, dan wel omdat veel ondernemers niet zitten te wachten op lastige wetgeving en continu wijzigende belastingregeltjes. Sterker nog, sommigen hebben er een bloedhekel aan! Het financieel, en fiscaal ontzorgen heeft dus gewoon toegevoegde waarde. Nu en in de toekomst.*

Maar is er dan geen noodzaak voor accountants om te veranderen? Het is makkelijk om te generaliseren maar dat doen we liever niet. Het is misschien beter om een paar 'rules of survival' op te stellen.

- 👉 Beperk advies tot die onderwerpen waar je expert in bent. Word expert op gebieden die aanpalend zijn aan je kerncompetenties (belastingen, administratie, rapportage). Doe geen al te wilde dingen op gebieden waar jouw cliënt je niet verwacht zoals marketing of supply chain. Focus liever op zaken zoals financiering, arbeidsrecht, verzekeringen en pensioenen. Wees transparant over waar je goed in bent.
- 👉 Weet wat er gaande is bij jouw cliënten. Hiermee kun je ze eerder helpen om vooruit te kijken en jouw kennis en ervaring toe te passen op het moment dat het opportuun is.

Redelijk voor de hand liggende punten en daarom des te gevaarlijker. Zorg dat ze van punten naar principes groeien en vertrouwen niet langer op wat je wist en hoe je je werk deed. Investeer in kennis en het juiste gereedschap. Blijf in contact met cliënten. Anders doet iemand anders het.

## 3. Als wij onze zin zouden krijgen

Als wij onze zin zouden krijgen, zou de software voor accountants in het MKB volledig herzien worden. Maar omdat we je niet al zo vroeg in dit document kwijt willen raken, beginnen toe te lichten wat we vandaag de dag bij accountantskantoren zien. Daarna stappen we over op onze ideale situatie.

### 3.1 Hoe het er nu uit ziet

Uiteraard is de huidige software van accountantskantoren niet inferieur. Meestal werkt het prima, zorgt het voor efficiency en is het gebaseerd op moderne technologie. Accountants houden van de term 'best of breed'. Alsof ze over paarden praten. Het zal wel te kort door de bocht zijn maar we zien twee belangrijke issues:

- 🐦 Elke afdeling van een accountantskantoor werkt met eigen, specifieke software. Als je managementinformatie verzorgt, heb je een dashboard. De jaarrekening maak je met een rapportgenerator en waarschijnlijk gebruik je een digitaal dossier. Als je belastingadvies geeft dan.... zal je wel met Microsoft Word en een mailbox werken. Op geen enkele manier staat de cliënt centraal. Als je geluk hebt, is er een vorm van CRM waarin wat data over jouw cliënt is vastgelegd. Het gevolg is dat elke professional zijn eigen beeld van de cliënt heeft en van de diensten die hem worden verleend.
- 🐦 Sommige softwareleveranciers willen een 'end-to-end' automatiseringsoplossing bieden. Alhoewel dat een goed uitgangspunt is, is de integratie tussen verschillende componenten zelden vlekkeloos. Daarnaast leidt het vaak tot een soort van vendor-lock-in. Wijzigen van leverancier wordt een kostbare zaak en heeft veel impact op de organisatie. De lock-in ontnemt de leverancier ook de noodzaak om te innoveren. Want waarom zou je innoveren als je cliënten toch niet weg kunnen.
- 🐦 Traditionele softwaresystemen zijn niet altijd goed op het front van connectivity. Dit betekent dat software van andere partijen niet makkelijk kan worden gekoppeld of geïntegreerd<sup>3</sup>.

Voordat we met ons pretentieuze plan komen om deze imperfecties op te lossen, is het goed om een aantal basisregels af te spreken.

### 3.2 Een paar uitgangspunten

In onze 'ideale situatie', wordt software voor accountants gebaseerd op een paar uitgangspunten:

1. Alles dat we doen voor een cliënt zou in een database terecht moeten komen (als je echt wilt, mag je het een digitaal dossier noemen). Of we nou een e-mail beantwoorden, een Google alert krijgen of een stap in het werkprogramma uitvoeren, het kan allemaal relevant zijn voor een collega. Nu of in de toekomst.
2. Alle professionals van één kantoor zouden toegang moeten hebben tot die cliënt data. Uiteraard met inachtneming van regelgeving en de wensen van de cliënt. Ook ingehuurde professionals die meewerken aan de cliënt moeten toegang krijgen tot relevante delen van de database.
3. Het zou niet te moeilijk moeten zijn om van alles de status te achterhalen. Let op: dit is niet hetzelfde als de eis dat alles op elk moment up-to-date moet zijn (een soms kostbare eis die slechts in sommige situaties gerechtvaardigd is).
4. Data wordt gestandaardiseerd op een zo laag mogelijk niveau. Bij voorkeur doen we dat transactie-niveau maar standaardisatie ziet ook op basale zaken zoals data-formats en het type meta-data dat je vastlegt voor documenten in de database.

---

<sup>3</sup> Is het je opgevallen dat we hadden toegezegd om 2 redenen te beschrijven en dat we er 3 hebben gegeven? Zo zijn we gewoon: altijd de verwachtingen overtreffen!

Makkelijk? Zeker niet, maar zonder ambitie komen we nergens.

### 3.3 De hele zaak op de schop

Ons ideale IT systeem voor het gemiddelde MKB kantoor (als er al zo'n kantoor bestaat), zou gebouwd zijn op een soort van operating system. Laten we het voor het gemak Office Operating System of 'oOS' noemen. Vervolgens kun je de applicaties kiezen die draaien op dat oOS. Die applicaties zijn specifiek voor jouw praktijk. De applicaties krijgen de data die ze nodig hebben doordat ze in het oOS worden geplugd. Qua concept niet zo moeilijk.

In het oOS is zeer uitgebreid want het moet een goed beeld kunnen geven van de cliënt. Uiteraard zit daar onder andere de data in die je normaal gesproken in een CRM systeem vast legt. Maar er zou veel meer in moeten zitten. Het zou je digitale dossier zijn, maar ook alle transacties uit de boekhouding bevatten. En de salarisadministratie. En de belastingaangiftes. Zo zouden we nog wel door kunnen gaan maar dit lijkt ons al complex genoeg voor nu.

De apps die je op het oOS kunt draaien kunnen zeer divers zijn. Gewoon een paar voorbeelden:

- Een app om de *administratie* te doen. Dit zou de gebruikersvriendelijke interface zijn waarmee jij of de cliënt transacties het oOS in pushed.
- Een *risicomanagement* app die je helpt om een gestructureerde risico analyse uit te voeren. Voor het kwantificeren van risico's, kan de app data halen uit het oOS zodat risico's frequent gemeten kunnen worden. De app kan gebruikt worden voor advies maar kan natuurlijk ook als basis dienen voor de jaarrekeningcontrole.
- Een *e-mail client* (of integratie). We weten allemaal dat e-mail cruciaal is voor communicatie met de cliënt. Maar we weten ook dat relevante e-mails vaak niet in het dossier terechtkomen. Een e-mail app met goede integratie met de oOS database lijkt ons dan ook super handig.
- Een *workflow* app. Die kan geïnitieerd wordt op een bepaalde datum of als de ontwikkelingen daar aanleiding toe geven (bijvoorbeeld als ratio's zich richting de gevarezone ontwikkelen). En voor de duidelijkheid: een stap in een traditioneel werkprogramma is net zo goed een workflow als een e-mail van de cliënt waar opvolging aan gegeven moet worden.
- Een *pensioen* app die data haalt uit de salarisadministratie om zo de pensioenregeling te monitoren. Zodat bijvoorbeeld salariswijzigingen of andere mutaties meegenomen worden in de beoordeling of het pensioencontract nog wel past bij de organisatie.
- Een *managementinformation* app. Iedereen moet natuurlijk een fancy dashboard hebben, de enige blingbling die we kunnen bieden. Maar laten we het één stapje verder kijken. Laten we ook zorgen dat de gebruiker het dashboard ook kan gebruiken om data in te voeren. Die data wordt dan natuurlijk weer opgeslagen in het oOS voor toekomstig gebruik.

Zou zouden we eindeloos door kunnen gaan. En dat is precies het punt. Het oOS zou gebaseerd moeten zijn op gangbare en toegankelijke technologie. Dan kan elke softwareleverancier zijn apps zonder al te veel moeite kan toevoegen aan jouw kantoor-IT. Geen vendor-lock-in maar flexibel en op maat. Dat zou pas leiden tot innovatie!

Lang verhaal dus voor degene die visueel ingesteld zijn, hebben we een kleurig plaatje gemaakt<sup>4</sup>:



- ➔ *Het Office Operating System, een database waar data en documenten in opgeslagen kunnen worden. Geoptimaliseerd voor connectiviteit.*
- ➔ *De kantoor apps, verbonden met het oOS of verbonden met elkaar. Apps kunnen bedoeld zijn voor data-input in het oOS, het genereren van management informatie en andere rapportages, voorbereiden van advies, etc..*
- ➔ *Deze lag zou het 'portal' zijn. Uiteraard kan dit portal gebruikt worden voor communicatie met de cliënt. Wij zien echter geen reden waarom die niet dezelfde toegangspoort tot jouw digitale dossier is. Zit 'em allemaal in de toegangsrechten toch?*

Alle kantoor automatisering functioneert rondom een kern die onafhankelijk is van het type services dat je verleent. Dit geldt ook voor de buitenste laag: hoe je naar de data kijkt, erover communiceert en deelt met cliënten.

Wij zijn ons ervan bewust dat sommige software leveranciers het hier beschreven concept deels als uitgangspunt hebben genomen. Wij willen echter een stap verder gaan. Het oOS zou onafhankelijk moet zijn van één boekhoudpakket. Dit zou beperkend werken en volgens het gevaar voor conflicterende belangen zou al snel op de loer liggen.

#### 4. Hoe past analys.io hier in

Het moge duidelijk zijn dat de visie die we in dit stuk hebben geprobeerd te beschrijven nog niet het levenslicht heeft gezien. Toch hebben we analys.io gebouwd op dit concept. Modulair, flexibel en 'connected'. En met een specifieke doelstelling. Analys.io is een app voor online data-analyse die nu al functioneert. We slaan geen data op maar gebruiken deze alleen om trends, bijzonderheden en risico's te identificeren.

Analys.io zou dus prima op een operating system aangesloten kunnen worden om data op te halen. Uiteraard zouden we er dan ook voor zorgen dat output geleverd wordt aan andere apps in het IT-ecosysteem. Met die apps kun je de analyseresultaten weer omzetten in advies, correcties in de database of simpelweg gebruiken voor controle en opslaan in het jaarrekeningdossier (als dat er dan nog is). Andere output van analys.io kan direct naar de presentatielaag gaan omdat je deze wilt delen met de cliënt.

---

<sup>4</sup> We realiseren ons dat dit stuk wel wat meer glanzende foto's en quotes van belangrijke mensen had kunnen hebben. We adviseren je om, als je dit belangrijk vindt voor de geloofwaardigheid, af en toe naar [www.pinterest.com](http://www.pinterest.com) te gaan om daar wat gepaste plaatjes te bekijken.

Analys.io zal blijven groeien – we zullen meer databronnen aansluiten en meer en slimmere algoritmes bouwen. Uiteindelijk willen we naar een zelflerende analyse-machine die je als een soort sensor op een cliënt kunt plakken. Zodat je altijd en overal de relevante ontwikkelingen kunt volgen. Wij zijn ervan overtuigd dat dit met de intelligentie, ervaring en kennis van accountants omgezet kan worden in toegevoegde waarde voor cliënten. We hopen dan ook dat je ons volgt en een bijdrage wilt leveren aan de verdere ontwikkeling!

Dat was het. Onze *two cents*. We hopen dat je het kunt waarderen, zelfs als je het er niet mee eens bent. We staan uiteraard open voor discussie via onze [blog](#), per e-mail ([info@analys.io](mailto:info@analys.io)) of natuurlijk in een persoonlijk gesprek.

Een fijne dag toegewenst!

Team [analys.io](#)