

Rondje softwareleveranciers: 'Er is werk aan de winkel'

Er is veel aan de hand in onze branche. Robotisering, het internet of things, in the cloud werken of niet, veranderen van softwareleverancier of niet. Kunnen we rustig achteroverleunen, 'want het zal zo'n vaart niet lopen', of worden we straks ingehaald door de actualiteit? Activa maakte een rondje langs gevestigde en relatief nieuwe softwareleveranciers en tekende enkele uitspraken op die stof tot nadenken geven.

Door: Henk Poker

"Wij zijn al lange tijd bezig met allerlei ontwikkelingen rondom robotisering," zegt Kees Schaap van Pro Management. "Vooral op het gebied van SBR. Wat we in de markt regelmatig tegenkomen is dat kantoren die in het verleden hebben gekozen voor een best of breed-oplossing, daar nu de gevolgen van ondervinden en daardoor bepaalde handelingen te vaak moeten doen. Dat is niet meer van deze tijd. We leven in de tijd van digitale gegevensoverdracht waarbij een koppeling van verschillende pakketten mogelijk moet zijn. Daar werken wij graag aan mee. Informatie is daardoor veel sneller beschikbaar, je maakt minder kans op fouten, waardoor je uiteindelijk veel meer kunt betekenen voor je klant."

Alles automatiseren

"Robotisering vraagt om een andere aanpak, maar biedt zeker kansen," zegt Gert Kwetters van Visionplanner. "Desondanks vind ik de term robotisering lastig te definiëren. Alles wat je kunt automatiseren, moet je automatiseren. Immers, welke klant gaat nog betalen voor zaken die allang automatisch kunnen? Je moet daarom zoveel mogelijk automatiseren. Dat geldt voor ons, maar zeker ook voor de accountants- en administratiekantoren. Juist daardoor sta je vooraan en kun je een bepaalde positie claimen."

Op de vraag of relatief nieuwe softwareleveranciers sneller kunnen anticiperen op nieuwe ontwikkelingen in de markt, durft Peter Vos van Magic Hands niet met een ja of nee te antwoorden. "Wel is het zo dat 'nieuwe' softwareleveranciers flexibeler zijn dan de gevestigde en ook eerder bereid zijn veranderingen aan te brengen. Soms is de gevestigde orde log en groot geworden, druk bezig met de business van alledag.

Nieuwe, frisse ondernemers kijken anders tegen nieuwe ontwikkelingen aan en adopteren die ook sneller dan de gevestigde orde."

Businessmodel

Pascal van Bakkum van Asperion vertelt dat zijn bedrijf tien jaar geleden meteen begon met het aanbieden van alleen online boekhouden. "Daardoor hebben wij een ander businessmodel, en kunnen we sneller inspelen op nieuwe ontwikkelingen." Robotisering brengt voor zijn bedrijf dan ook geen andere werkwijze mee. "Ik vind het een leuke term, maar feitelijk zijn wij daar vanaf de start van ons bedrijf al mee bezig. Wij maken tools die de samenwerking tussen de ondernemer en zijn accountant/boekhouder vergemakkelijken. Die tools maken we al jaren, en sommige liggen ook een aantal jaren op de plank, want er wordt nu pas door accountants en boekhouders naar gevraagd. Men heeft blijkbaar tijd nodig gehad."

'Niet de grootste, maar de snelste bedrijven hebben de toekomst'

Peter Potters van Informer is ervan overtuigd dat 'nieuwe' softwareleveranciers sneller kunnen inspelen op nieuwe ontwikkelingen. "Wij hebben ons bedrijf geoptimaliseerd op het snel naar de markt brengen van innovaties. Wij geloven dat niet de grootste, maar de snelste bedrijven de toekomst hebben."

Van invoeren naar controleren

Robotisering heeft volgens Potters tot gevolg dat boekhouden verschuift van invoeren naar controleren. “Wij hebben daarvoor schermen gemaakt, waardoor de gebruiker eenvoudig het werk, verricht door een robot, snel even kan nalopen. Snel controleren of alles goed verloopt, daar gaat het steeds meer om.” “Wij brengen processen rondom de jaarrekening terug van zes weken naar één dag en het maken van een jaarrekening zelf van zes uur naar drie seconden,” voegt Schaap (Pro Management) toe. “We hebben dat allemaal in één pakket samengebracht en dat is ook waar klanten naar op zoek zijn.”

Oversluiten

Nieuwe ontwikkelingen in de markt brengt met zich mee dat menig kantoorhouder kritisch naar zijn boekhoudpakket

kijkt. Oversluiten behoort tot de mogelijkheden, maar is dat wel zo eenvoudig? Kun je bijvoorbeeld gemakkelijk al je gegevens meenemen of geeft dat problemen? Volgens Schaap is overstappen relatief eenvoudig, hoewel er wel zoiets als een lock-in-effect bestaat. “De meeste leveranciers hebben een uitloopregeling in hun contract, waardoor klanten eenvoudig, ook in de toekomst, bij hun gegevens kunnen. De kantoorhouder is natuurlijk ook eigenaar van de data.”

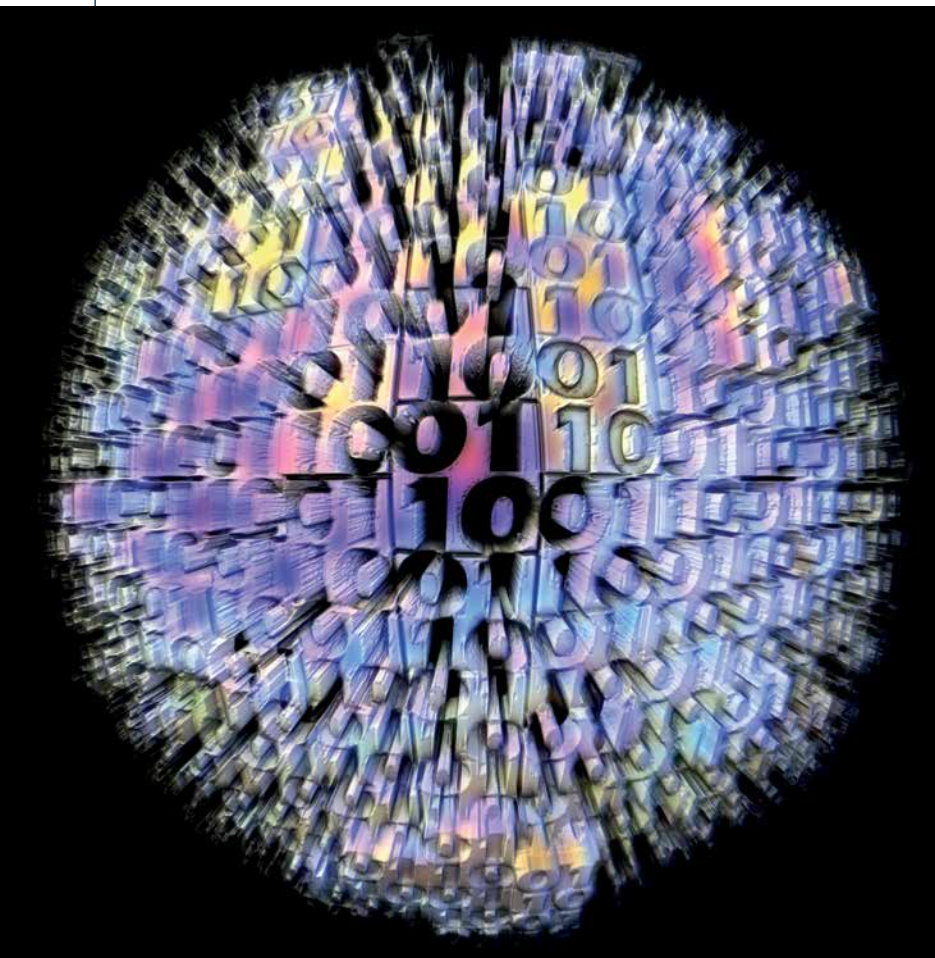
Peter Vos (Magic Hands) signaleert dat het lastig blijft om over te stappen wanneer je voor een bepaalde software-oplossing gekozen hebt. “Vaak ook omdat de data niet of lastig te migreren/converteren vallen naar nieuwe oplossingen. Uiteraard blijft de klant eigenaar van de data en kan hij deze meekrijgen als hij dat wenst. Ook kunnen wij de data voor hem exporteren, tegen ons standaard uurtarief.”

Gert Kwetters (Visionplanner) herkent zich daar niet in. “De klant mag te allen tijde zijn data opeisen. Als softwareleverancier ben je niet professioneel wanneer je daar niet aan meewerkt. Blijft zo’n klant na overstappen toch ons pakket gebruiken, dan betaal je daar wel voor. Je wordt immers geen eigenaar van de software.”

Transparant

“Wij zien dat de markt steeds minder bereid is zich vast te leggen in contracten,” zegt Potters (Informer). “En dat is juist omdat men te allen tijde wil kunnen overstappen. Bij Informer kun je elke maand opzeggen, dat vinden we transparant en eerlijk. Helaas is het wel zo dat veel accountants/boekhouders nog vastzitten aan pakketten die eigenlijk allang niet meer voldoen.”

“De ondernemer is altijd eigenaar van zijn data”, vervolgt Potters. “Dat hebben we vastgelegd in het Zeker-Online normenkader, waar veel softwareleveranciers bij zijn aangesloten. Daarmee verplichten we ons om alle data minimaal zeven jaar te bewaren. Wil een ondernemer wisselen van accountant, dan kan dat bij Informer. Hij kan zelf een accountant-link deactiveren en een nieuwe aanmaken.”



►► Van Bakkum (Asperion) kent de situatie niet dat softwareleveranciers niet bereid zijn mee te werken aan de overstap van een klant. “Wel weet ik dat sommige boekhoudkantoren en accountants bovenop hun data zitten en het de klant wel eens moeilijk maken om te wisselen.”

Nieuwe technische mogelijkheden

De toekomst is vandaag begonnen, die conclusie durft iedereen wel te trekken. Potters (Informer): “Het verbaast ons dat veel kantoren nog terughoudend zijn in het aanvaarden van nieuwe technische mogelijkheden. Daarmee gaan ze ingehaald worden door wat wij noemen ‘de winnende helft’. De groep kantoren die handig gebruikmaakt van de nieuwe mogelijkheden en zijn businessmodel daarop aanpast. Dit betekent, meer administraties per medewerker en meer accent op adviseren. Daarmee kan de toegevoegde waarde per medewerker sterk stijgen.” “De rol van administratiekantoren en accountants neemt af,” denkt Vos (Magic Hands). “Zeker administratiekantoren krijgen het moeilijk, omdat de boekhouding met de juiste ICT tot een minimum beperkt is, zodat je eigenlijk geen administratiekantoor meer nodig hebt. De accountant blijft, want hij dient voor het verwerken van de meer ingewikkelde boekhoudkundige vraagstukken. Wij hebben geen administratiekantoor nodig en doen alles volautomatisch. De accountant gebruiken we nog voor het eerder genoemde en als fiscale vraagbaak.”

Uitdaging

“Nieuwe administratiekantoren beginnen meteen volledig geautomatiseerd en dit kunnen ze doen vanaf de keukentafel,” zegt Van Bakkum (Asperion). “Bestaande kantoren gaan daar last van krijgen, tenzij ze meekunnen. Daar ligt de uitdaging.”

“Ik denk dat met name administratiekantoren last gaan krijgen van de nieuwste ontwikkelingen”, zegt Kwetters (Visionplanner). “We gaan naar een wereld met een claimcultuur. Er moet steeds meer worden vastgelegd en alles moet opvraagbaar zijn. Daarnaast komt er stapelfinanciering, waarvoor je onafhankelijke partijen nodig hebt. Een uitgelezen kans voor accountants. NOAB doet er goed zich nog meer te profileren als een keurmerk, zodat NOAB-kantoren zich goed kunnen positioneren.”

Kwaliteit

Daar denkt Schaap van Pro Management heel anders over. Hij heeft al eens een artikel geschreven met de openingszin: ‘De toekomst is aan de administratiekantoren’. “Door robotisering komt informatie steeds sneller en minder foutloos beschikbaar. Met slimme software kunnen kantoren hun klanten sneller en op veel meer gebieden informeren. En dat tegen lagere prijzen, omdat een eenmaal ingevoerd gegeven automatisch in een rapport kan worden gegenereerd. Door robotisering is men steeds minder afhankelijk van individuele kennis en ervaring van medewerkers en kan de kwaliteit sterk worden verbeterd.”

“Wel is het van belang dat men de werking en doelstelling van de software goed beheerst. Het moderne gereedschap werkt transparant en heeft altijd een ‘goede conditie’. De kostenbesparingen die men kan realiseren zijn enorm. Geen papier-, print- en portiekosten meer en ook geen onnodige ruimtes, kasten, ordners, dozen, kopieerapparaten, printers en servers. Plus een enorme besparing op uurkosten. Juist administratiekantoren kunnen daardoor heel efficiënt gaan werken, op een hoog kwaliteitsniveau en voor prijzen waar accountantskantoren absoluut niet tegenop kunnen.” ■

ADVIESGROEP Partners in kwaliteit

MARREE & VAN UUNEN
BELASTINGADVISEURS
Sprendlingenstraat 61
5061 KM Oisterwijk
T. 013 - 577 34 81
E. info@marree-cs.nl

VOOR UW FISCALE VRAAGSTUKKEN

PUNT & VAN DE WEERDT,
BELASTINGADVISEURS
Parkstraat 20
2514 JK Den Haag
T. 070 - 302 58 25
E. info@defiscalisten.nl

VOOR UW FISCALE VRAAGSTUKKEN

VAN ELDEREN
ACCOUNTANTS | BELASTINGADVISEURS
Kanaalpad 77 | 7321 AN Apeldoorn
T. 055 - 522 33 77
E. apeldoorn@vanelderens.nl
Met vestigingen in:
Ommen 0529 - 46 96 00
Zwolle 038 - 423 15 83

