



Het maken van een jaarrekening kost soms best veel geld. Peter Herrebout van het Amsterdamse accountantskantoor PROBAAT Accountants & Adviseurs erkent dit. "En precies daarom vinden wij het jammer, dat veel ondernemers feitelijk weinig met die cijfers doen," zegt hij. "Het is zonde dat ze daarvoor geen tijd vrijmaken. Die cijfers kunnen namelijk een duwtje in de rug betekenen, of een signaal zijn dat de rem er op moet. Veel ondernemers kunnen echt meer uit hun cijfers halen, dan ze nu doen."

Herrebout is met die stellingname precies aanbeland bij de crux van de dienstverlening van zijn accountantskantoor. "Natuurlijk, debet en credit moeten kloppen," zegt hij. "Maar de stap erna is veel belangrijker. Wij willen perse de resultaten samen met de opdrachtgever analyseren. In wezen moet de accountant naast het boekhoudkundig gebeuren des te meer functioneren als adviseur. Sommige ondernemers beseffen niet dat ze het heel goed doen en dat er dus een goede bedrijfseconomische basis is om bijvoorbeeld te gaan investeren. Maar dat geldt ook

PROBAAT Accountants & Adviseurs:

Ondernemers zouden meer uit de cijfers moeten halen

omgekeerd; men realiseert zich niet altijd dat het slecht gaat. Die analyse is nuttig voor de broodnodige management-informatie, waarop nieuwe beslissingen kunnen worden genomen."

Zo weet de ondernemer vaak niet dat er meer aftrekposten zijn dan hij of zij op het eerste gezicht denkt. "Ik noem maar een voorbeeld; een startende ondernemer mag de spullen die hij reeds privé had aangeschaft maar later zakelijk gaat gebruiken inbrengen in zijn onderneming. Datzelfde geldt voor talloze andere starterskortingen, die zonder het advies van een accountant vaak onvoldoende worden benut."

Het inhuren van een accountant om deze materie goed te onderzoeken is dan ook geen overbodige luxe. Herrebout geeft aan dat accountants vaak 'de schijn tegen hebben'. "We hebben een duur imago," zegt hij. "Ergens is dat begrijpelijk maar wij zijn wel de persoonlijk adviseur die puur sec voor hem/haar werkzaam is en zodoende een onafhankelijke second opinion kan geven over de door de ondernemer ontvangen bank- en verzekeringsoffertes enzovoorts en ondernemers weten vaak half niet waar de kansen liggen binnen de huidige wet- en regelgeving. Bovendien kunnen we ons niet voorstellen dat de ondernemer tijd heeft om relevante cq fiscale ontwikkelingen zélf tot in detail bij te houden. De ondernemer wil immers ondernemen. Het volgen van

wet- en regelgeving, de interpretatie ervan en het uitvoeren van de relevante werkzaamheden daarbij vormen ons vak én onze verantwoordelijkheid. "

Een goed gesprek over de bedrijfseconomische ontwikkelingen hoort er wat Herrebout dan ook altijd bij als alle cijfers op een rijtje staan. "We zeggen al sinds de start van ons bedrijf – twee jaar geleden – dat we dicht op de klant willen staan," besluit hij. "Door juist op deze manier bij onze relaties op een goede analyse aan te dringen, willen we 'het dicht op de klant staan' niet tot een containerbegrip laten verworden. Zo ervaren onze relaties dat ze iemand hebben op wie ze kunnen terugvallen en dat de standaardkosten van het verzorgen van de boekhouding kunnen worden terugverdiend. En precies dat laatste zal elke ondernemer toch interessant in de oren moeten klinken, zo lijkt me."

PROBAAT
Accountants / Adviseurs
Sarphatistraat 660
1018 AV Amsterdam
Tel. (020) 530 70 50
Fax (020) 530 70 69
www.probaat.nl