



DE COMPETENTIES VAN EEN AGRARISCH ACCOUNTANT

“Welke competenties heeft de agro-accountant nodig om succesvol en relevant zijn
werk te doen in een veranderende omgeving?”
Op deze vraag wordt antwoord gegeven in dit onderzoek.

Esther Mijnheer

Auteur:
Esther Mijnheer
Student
3026980@aeres.nl

Opleiding:
Bachelor Bedrijfskunde & Agrifoodbusiness
Aeres Hogeschool Dronten
Afstudeerbegeleider: Fenny Frens – Mooiweer

Plaats: Joure
Datum: 7 juni 2022

DISCLAIMER

Dit rapport is gemaakt door een student van Aeres Hogeschool als onderdeel van zijn/haar opleiding. Het is géén officiële publicatie van Aeres Hogeschool. Dit rapport geeft niet de visie of mening van Aeres Hogeschool weer. Aeres Hogeschool aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor enige schade voortvloeiend uit het gebruik van de inhoud van dit rapport.

Voorwoord

Voor u ligt het afstudeerwerkstuk 'De competenties van een agrarisch accountant in een veranderende omgeving'. Er wordt een antwoord gezocht naar de vraag: Welke competenties heeft de agro-accountant nodig om succesvol en relevant zijn werk te doen in een veranderende omgeving? Door middel van literatuurstudies, enquêtes en interviews wordt er een antwoord gezocht.

Dit afstudeerwerkstuk is geschreven in het kader van mijn afstuderen aan de opleiding Bedrijfskunde & Agrifoodbusiness aan de Aeres Hogeschool Dronten. Tijdens het onderzoek heb ik begeleiding gehad van mijn afstudeerbegeleider vanuit mijn opleiding, Fenny Frens-Mooiweer; mijn stagebegeleider bij Flynth, Rianne Westra-Hettinga en de begeleiders vanuit de Afstudeer Academy van Flynth, Pieter Jansen en Mimi Louisaint. Graag bedank ik hen voor de fijne ondersteuning tijdens dit traject. Zonder hen zou ik nooit zo ver gekomen zijn.

Ook wil ik graag de mensen bedanken die meegewerkt hebben aan het onderzoek, namelijk de geïnterviewde agrarisch ondernemers en accountants, en de agrarisch ondernemers die de enquêtes ingevuld hebben. Zij hebben actief vragen beantwoord en mij tot nieuwe inzichten doen brengen.

Naast de geïnterviewden en mijn begeleiders bedank ik de mensen om mij heen, namelijk mijn familie, mijn vrienden en mijn medestudenten, waar ik mee heb mogen sparren over dit onderwerp. Ook de morele ondersteuning en motiverende woorden hebben mij doen inspireren.

Ik wens u veel leesplezier toe.

Esther Mijnheer

Joure, 7 juni 2022

Inhoudsopgave

Voorwoord	2
Samenvatting	5
Summary	6
1. Inleiding.....	7
1.1 Breder kader	7
1.1.1 de historie van de accountancy	7
1.1.2 De rol van de accountant binnen de agrarische sector	7
1.1.3 De agrarische sector en haar trends.....	8
1.1.4 De veranderende vraag en hoe de accountant hier een rol in kan spelen.....	9
1.2 Aanleiding en context	11
1.2.1 Werkzaamheden accountant	11
1.2.2 Opleidingstraject	11
1.2.3 Competenties	13
1.2.4 Knowledge gap	13
1.2.5 Afbakening en relevantie.....	14
2. Aanpak	15
2.1 Validiteit en betrouwbaarheid.....	15
2.2 Meetbare definities	16
2.3 Deelvragen onderzoeken	16
2.3.1 Deelvraag 1.....	16
2.3.2 Deelvraag 2.....	17
2.3.3 Deelvraag 3.....	18
2.3.4 Deelvraag 4.....	18
2.4 Data-analyse	19
2.4.1 Enquête	19
2.4.2 Interviews	19
2.5 Planning.....	20
2.6 De geïnterviewde ondernemers en agrariërs	20
2.6.1 De agrariërs	20
2.6.2 De accountants.....	21
3. Resultaten	22
3.1 Waar heeft de agrariër behoefte aan om meerwaarde uit de accountant te krijgen?	22
3.1.1 Enquêtes.....	22
.....	23
3.2 Interviews.....	24
3.3 Wat verwacht de agrariër van de accountant over tien jaar?.....	25
3.4 Wat verwacht de agro-accountant over haar beroep in tien jaar en wat verwacht hij daarvoor nodig te hebben?.....	26
3.5 In hoeverre verandert het competentieprofiel van de succesvolle accountant?	28
3.5.1. Wat is het competentieprofiel van nu?	28

3.5.2. Wat zijn de veranderingen die nodig zijn?	29
4. Discussie	32
4.1 Reflectie op de methode.....	32
4.2 Reflectie op de resultaten.....	32
5. Conclusie en aanbevelingen	34
5.1 Waar heeft de agrariër behoefte aan om meerwaarde uit de accountant te krijgen?	34
5.2 Wat verwacht de agrariër van de accountant over tien jaar?.....	34
5.3 Wat verwacht de agro-accountant over haar beroep in tien jaar en wat verwacht hij daarvoor nodig te hebben?.....	34
5.4 In hoeverre verandert het competentieprofiel van de succesvolle accountant?	35
5.5 Welke competenties heeft de agro-accountant nodig om succesvol en relevant zijn werk te doen in een veranderende omgeving, en hoe kunnen deze ontwikkeld worden?.....	36
5.6 Aanbevelingen voor de korte- en lange termijn	36
Bibliografie	38
Bijlage I	41
Bijlage II	44
Bijlage III	46
Bijlage IV	47
Bijlage V	51
Bijlage VI	54
Bijlage VII	57
Bijlage VIII	60
Bijlage IX	63
Bijlage X	67
Bijlage XI	74
Bijlage XII	79
Bijlage XIII	85

Samenvatting

De agrarische sector verandert in razend tempo. Denk aan een alsmaar grotere regeldruk, een veranderend maatschappelijk wensbeeld, landschapsverandering, automatisering en verduurzaming. Hier kan een accountant een grote rol bij spelen door de agrariër te ondersteunen, te adviseren en een visievorming te ontwikkelen. Ook binnen de sector financiële dienstverlening zijn er veranderingen gaande. Eén van de grootste veranderingen hierin is de automatisering. De grote automatiseringsslag is nog te maken. De agrarische sector is op automatiseringsgebied traditioneel en soms angstig. Dit doorbreken zal de komende jaren één van de uitdagingen zijn van het vak. Agrariërs moeten meegenomen worden in de automatisering. Investeer in automatisering en heb geduld. Er zal weerstand komen op dit gebied maar wees helder en blijf de voordelen voor ogen zien.

In dit onderzoek wordt er gezocht naar de competenties die de accountant nu en in de toekomst nodig heeft om toegevoegde waarde te geven aan de agrarisch ondernemer. Uit het onderzoek blijkt dat agrariërs meerwaarde zien in het up-to-date zijn, niet alleen in actuele cijfers maar ook in het bijblijven van wet- en regelgeving en veranderingen in de maatschappij. De advisering, waar volgens de accountants de toekomst ligt, is volgens de agrariërs iets genuanceerder. Op vraag gestuurde wijze hebben de agrariërs behoefte aan advies. Het is van belang om duidelijkheid te creëren als het gaat om de wensen van de agrariër. Om dit te doen is het belangrijk om te communiceren. Blijf contact houden en ga dichterbij de ondernemer staan. Dit zorgt niet alleen voor duidelijkheid, maar het creëert ook vertrouwen. Met vertrouwen kunnen er betere adviezen gegeven en kan er een ondersteunende rol aangenomen worden.

De accountant heeft de rol om kritisch, analytisch en objectief naar een bedrijf te kijken. Doe dit, maar wel met een positieve houding. Geef de agrariër vertrouwen, nieuwe inzichten en inspiratie. Wees daarin ook creatief. Daarmee kan de klant verder geholpen worden. Luister goed, wees flexibel, detailgericht en heb respect voor de besluiten die genomen worden. Help vooral de jonge ondernemers met het begrijpen en doorgronden van cijfers. Het ontwikkelen van deze competenties begin voor de accountants in opleiding bij de studie. Probeer je te verdiepen in soft skills tijdens de studie en in de praktijk. Durf te vragen, heb interesse, maak fouten en vraag om feedback.

Summary

The agricultural sector is changing at a rapid pace. Think of an ever-increasing regulatory burden, a changing social vision, change of landscape, automation, and sustainability. An auditor can play a key role in this changing environment by supporting the farmer, advising, and developing a vision. Changes are also taking place within the financial services sector. One of the biggest changes is the automation. The major automation step is yet to be made. The agricultural sector is traditional, and sometimes fearful in the field of financial automation. Breaking through this will be one of the challenges of the profession in the coming years. Resistance can be expected, however, by involving the farmers and showing them the benefit of the automation, this change can be fostered.

In this research, we look for the competencies that the accountant needs now and, in the future, to give added value to the agricultural entrepreneur. Research shows that farmers see added value in being up to date, not only in current figures, but also in keeping up with legislation, regulations, and changes in society. Accountants think that advice is the future, but entrepreneurs think a little more complicated about this. They need advice in a demand-driven manner. The question must come from the entrepreneur. It is important to create clarity when it comes to the wishes of the farmer. To do this it is important to communicate. Stay in touch and move closer to the entrepreneur. Not only does this provide clarity, but it also creates trust. With this trust, better advice can be given, and a supporting role can be established.

The accountant's role is to look critically, analytically, and objectively to a company, however, with a positive attitude. Give the farmer new insights in a creative matter to inspire the farmer and to give confidence. But also listen carefully, be flexible, detail-oriented and respect the decisions that are made. Help especially young entrepreneurs to understand and grasp the financial part of the business.

1. Inleiding

In de inleiding is het onderwerp van dit onderzoek toegelicht en komt aan de orde op welke doelgroep het onderzoek gericht is. De hoofd- en deelvragen zijn geformuleerd en de doelstelling is in dit hoofdstuk duidelijk gemaakt.

1.1 Breder kader

1.1.1 de historie van de accountancy

Het accountantsberoep in Nederland is ontstaan tijdens de Pincoffs-affaire aan het eind van de negentiende eeuw. Lodewijk Pincoffs was een zakenman, politicus en invloedrijk man in de negentiende eeuw. Pincoffs bezat de Afrikaansche Handelsvereniging (A.H.V.) waarmee het, tot de jaren zeventig, goed liep. In die jaren heeft Pincoffs allerlei kunstgrepen gedaan om te proberen de problemen te verbloemen. In 1879 klapte het Pincoffs-imperium in elkaar na nog een aantal wanhopige pogingen tot het verschaffen van kapitaal. Er zijn in die tijd een aantal jaren valse balansen opgemaakt. Hierdoor leek het alsof er een miljoenenwinst was gemaakt, maar in werkelijkheid was het een groot verlies. Door het plegen van deze valsheid in geschrifte had Pincoffs bijna 12 miljoen gulden verduisterd. Dit schandaal legde de gebreken in de boekhouding en controle bloot, waardoor hieruit het accountantsberoep ontstond (Deinum, van Deun, Karssing, Pheijffer, & Spaander, 2020; Quadeckers, 2015).

Het accountantsberoep is nu een beschermde titel met veel procedures en regels, maar dit was tot de jaren zestig in de 20^{ste} eeuw anders. Toen werd het beroep uitgeoefend met persoonlijke ethiek en principes die voor ieder persoon anders waren, waardoor er ook veel verschillen in deskundigheid waren. In 1962 werd de Wet op de Registeraccountants (WRA) aangenomen, wat leidde tot proceduralisering en institutionalisering van het beroep. De WRA gaf normen aan het beroep en zorgde voor de opleidingen. Pas later werd er een onderscheid gemaakt tussen de registeraccountants en de accountant-administratie-consulenten (AA). Toen deze twee accountantstakken gescheiden werden, begon er meer commercieel gedacht te worden. Daardoor gingen de accountant steeds professionelere, complexere opdrachten uitvoeren. Ondanks dat het accountantsberoep steeds meer vormen heeft gekregen is de basis nog altijd om betrouwbaarheid toe te voegen aan informatie in het maatschappelijke verkeer. Er worden sinds de afgelopen jaren en de komende jaren steeds grotere uitbreidingen van taken van de accountant verwacht. Daarom moet er nagedacht worden over relevante competenties voor het vakgebied (De Arenagroep, 2016).

1.1.2 De rol van de accountant binnen de agrarische sector

De agrarische sector is een van de belangrijkste sectoren van de Nederlandse economie, gedeeltelijk dankzij de sterke exportpositie. Ook is het een sector die dynamisch en innoverend is en passie heeft voor de sector en eigen bedrijvigheid. Het is voor accountants een interessant vakgebied om dienstverlenend in te zijn. De agrariërs hebben een aantal diensten die ze graag willen laten uitvoeren door een accountantskantoor. Er zijn daarin een aantal jaarlijks terugkerende diensten, ook wel de basisdienstverlening genoemd. Dit is onder andere het opstellen van de jaarrekening en het doen van fiscale aangiftes. Daarnaast wordt er veel gedaan aan bedrijfsadvies en fiscale advisering. Deze beide adviseringstakken zijn erg breed. De agrarische sector heeft veel regels en uitzonderingen binnen de wetgeving. Neem bijvoorbeeld de milieurechtlijnen en de fosfaatrechten. Een apart btw-traject en de successiewetgeving zijn zomaar twee uitzonderingen, waar de agrarische sector mee te dealen heeft. Ook hierin heeft de accountant veel werk (Koopmans, 2009).

Niet alleen met de bedrijfsvoering en btw-aangiftes heeft de accountant in de agrarische sector te maken, maar ook met een aantal zachte vaardigheden. Er zit gevoel achter de bedrijven, vaak omdat het familiebedrijven zijn. Dit is terug te merken in het werk. Ook is er vaak een sterke betrokkenheid van de accountant naar de klant, omdat veel accountants zelf opgegroeid zijn in agrarische sferen. Of accountants genoeg zachte vaardigheden aangeleerd hebben tijdens de opleiding tot accountant is nog de vraag. Er wordt tijdens studies veel tijd gestoken in technische kennis, waardoor er minder tijd is voor de zachte vaardigheden. Er zijn een aantal studies gedaan naar zachte vaardigheden binnen de bachelor studie accountancy. Uit al deze

studies komt dat de zachte vaardigheden een belangrijke rol spelen binnen de accountancy, maar dat hier te weinig tijd in gestoken wordt tijdens de bachelor studies (Gunarathne, Senaratne, & Herath, 2021).

Het bedrag dat boeren en tuinders uitgeven in totaal aan accountantskosten, administratieve ondersteuning en bedrijfsadvies is geschat op zo'n 325 miljoen euro. Dit komt uit een onderzoek van het Landbouw Economisch Instituut, het economisch onderzoeksbureau voor de agrarische sector. Accountants worden betaald op basis van de gemaakte uren die ze voor een klant aan het werk zijn geweest. Dit weerhoudt sommige boeren ervan om advies te vragen bij de accountant. Hierdoor is er in het accountantsberoep een reactieve houding ontstaan voor het verstrekken van financieel advies. De hoeveelheid advies dat een klant zou willen vragen, is wat de accountant geeft. Accountants zien dit graag anders. Ze willen graag betrokken raken in het proces binnen de ondernemingen, zodat ze daarop aansluitend een beter advies kunnen geven (Koopmans, 2009; Hilken, Reid, Klerkx, & Gray, 2018).

1.1.3 De agrarische sector en haar trends

Nederland is tweede van de wereld als het gaat om de export van voedsel. Zo'n 70% van de activiteiten binnen de agrosector hangt samen met de afzet in het buitenland. Er is dus een grote afhankelijkheid van de export. Behalve de productie van grondstoffen die in de voedingsindustrie verder worden verwerkt, zijn steeds meer agrariërs actief geworden in de verwerking van die grondstoffen. Hierdoor kan er meer toegevoegde waarde gecreëerd worden, wat ook weer invloed heeft op de werkgelegenheid binnen de Nederlandse agrarische sector. In Nederland is de werkgelegenheid binnen de agrarische sector ruim 8%, wat in vergelijking met andere landen hoog is. Binnen de Nederlandse agrocomplex (De gehele landbouw inclusief directe en indirecte werkzaamheden als samenhangende keten) is de glastuinbouw een steeds grotere rol gaan spelen, wat ten koste gaat van de grondgebonden veehouderij. De aandelen van akkerbouw, opengrondtuinbouw en intensieve veehouderij zijn de afgelopen jaren gelijk gebleven (Wageningen University & Research, 2021; CBS, sd).

Binnen de agrarische sector zijn er een aantal trends, waarin de accountant en haar adviseurs vaak een belangrijke rol spelen. De omvang van het produceren van voedsel neemt nog steeds toe, maar door invloed van het beleid gaat dit complexer dan jaren geleden. Beleid dat hier onder andere invloed op heeft zijn milieuregels en quoteringen. De sturing vanuit het Gemeenschappelijke Landbouwbeleid (GLB) speelt sinds 2014 ook een rol in de sector. De GLB heeft een aantal onderdelen, namelijk de basisbetaling, de vergroeningsbetaling, de extra betaling jonge landbouwers en de grasdierpremie. In 2023 zal de GLB vernieuwen, waardoor boeren die toekomstbestendig zijn meer beloond worden. Een ander groot thema binnen de administratie van agrarische bedrijven is de fosfaatrechten. Veehouderijbedrijven hebben een bepaald aantal fosfaatrechten nodig om te kunnen boeren. Het uitrekenen hoeveel fosfaatrechten er nodig is, het verkopen of het ver(lease) van fosfaatrechten is een ingewikkelde opgave. Hiervoor worden vaak accountants of fiscalisten ingeschakeld voor de begeleiding van deze activiteiten (RVO, sd; Rijksoverheid, sd; Paping, 2021).

Er is een snelle daling te zien in het aantal primaire bedrijven in de agrarische sector, maar de bedrijven die er zijn worden steeds groter. In 1950 waren er nog zo'n 410.000 boeren en tuinders in Nederland actief. In de jaren 2000 zakte dit onder de 100.000. In 2020 waren dit er nog maar 52.700. Deze trend zal de komende jaren nog wel zo doorzetten. De gemiddelde economische omvang van bedrijven is echter aan het stijgen. Ook de grootte van de bedrijven neemt toe. In 2000 hadden land- en tuinbouwbedrijven gemiddeld 20 hectare grond, dat in 2020 naar de 34 hectare steeg. Deze stijging is ook te zien bij veehouderijbedrijven. Het is dus overduidelijk dat de boerenstand uitdunt en de schaalvergroting doorzet. Er is in Nederland geen ruimte voor stabilisering van het aantal bedrijven vanwege de continue stijging van productiviteit per hectare (Rijksoverheid, 2021; Bramer, van Liere, & Boonen, 2019).

Terwijl deze schaalvergroting zich afspeelt, verandert het maatschappelijke wensbeeld over de agrarische sector. Het ideaalbeeld van nu is kleinschalig en biologisch boeren. Er zijn bedrijven die hierop inspelen, door in plaats van te vergroten juist te verbreden. Het zijn bedrijven die er een neventak bij nemen, of een winkel erbij openen. Er beginnen zich dus twee typeringen te ontwikkelen. Enerzijds de kleinere bedrijven die zich gaan verbreden, en anderzijds de grote bedrijven die het grootste deel van de productie in handen nemen (Silvis, et al., 2009).

Naast schaalvergroting of de verbreding van een bedrijf is een andere trend: de efficiency binnen de bedrijven zelf. Het is een haast noodgedwongen ontwikkeling, omdat de marktomstandigheden hierom vragen. Het krachtvoer en de dierenarts worden steeds duurder, terwijl de omzet steeds meer gaat schommelen. Dit is te verklaren door de marktwerking van agrarische producten. De accountant kan agrarische bedrijven helpen met kijken waar het efficiënter kan, door naar de organisatie te kijken. Daarnaast zijn veel agrariërs op zoek naar een langetermijnvisie binnen de onzekere markt.

De verduurzaming is een trend die al een langere tijd speelt in Nederland, waarbij de agrarische sector een zeer kwetsbare rol heeft. Er worden vanuit de maatschappij, en daaruit de regelgeving, veel eisen gesteld als het gaat om dierenwelzijn, het milieu, de omgeving en andere zaken. Daarnaast vreest de bankenwereld dat de financierbaarheid van de verduurzaming niet te doen is. Doordat er namelijk schommelende wet- en regelgeving is, zijn investeringen die bedoeld zijn voor tientallen jaren niet verstandig te maken. Ook geven banken alleen maar financieringen af aan agrariërs die zich aan de regels houden van verduurzaming. Dit gaat echter in 2023 weer veranderen. Bankens moeten, door de Bazel IV-richtlijnen die dan ingaan, financieringen meer uitgeven op basis van liquiditeit en rentabiliteit. Op dit moment worden de waarden van grond en gebouwen ook meegenomen. Als dit niet meer wordt gedaan, wordt het voor de sector nog moeilijker om zich staande te houden (Silvis, et al., 2009; Vlaming, 2020).

Voor schaalvergroting of verbreding van de onderneming is kennis nodig. Deze trend is terug te zien in het toenemend aantal studenten binnen de agrarische branche dat naar het hoger onderwijs gaan. Potentiele bedrijfsopvolgers willen graag een bacheloropleiding hebben gevolgd om later het bedrijf over te kunnen nemen. Er is tegenwoordig veel meer kennis nodig om een bedrijf over te nemen, bijvoorbeeld als het gaat over wetgeving. Ook banken stellen opleidingseisen aan ondernemers. Door een hogere kennis bij ondernemers wordt relatief makkelijk vindbare informatie minder snel gevraagd aan een adviseur of accountant. Er kan hierdoor sneller ingegaan worden op de langetermijn vragen en complexere vraagstukken (Bloemberg - van der Hulst, 2017).

1.1.4 De veranderende vraag en hoe de accountant hier een rol in kan spelen

Door verschillende invloeden ondergaat het accountantsberoep een transformatie. Accountancykantoren richten zich nog meer op adviezen die op projectmatige basis worden gegeven in plaats van alleen de basisdienstverlening. Hierdoor hebben deze kantoren een sterke positie in de concurrerende markt. Er zijn verschillende redenen waarom accountant steeds meer projectmatig te werk gaan.

Er is een verandering gaande van handmatig werk naar automatisering, ofwel de no-hands accounting. Het gehele accountancyberoep is veranderd toen de automatisering een steeds grotere rol ging spelen in de maatschappij. Door vernieuwende accountingsoftware zijn veel werkzaamheden goedkoper en effectiever geworden. Dit geldt vooral voor de basisdienstverlening die de accountancykantoren aanbieden, zoals het rapporteren en het verwerken van gegevens. De klant kan data via programma's aanleveren, waardoor de junior-accountant minder stappen hoeft te zetten dan voorheen. Door deze nieuwe innovaties zal dit in eerste instantie het werk van de accountant efficiënter maken. De rol van de accountant kan echter verder worden ontwikkeld. Dit kan door bijvoorbeeld gebruik te maken van nieuwe analysemogelijkheden en omdat er meer data zijn. Dat de accountant overbodig zal worden werd voor het eerst benoemd in een Oxford-onderzoek in 2013. Maar er is nog steeds veel te doen als het gaat om digitalisering. Het automatisch inscannen van facturen en het gebruiken van softwaremodules is ondertussen deels geïntegreerd, maar op andere onderdelen van de digitalisering zijn er nog veel sprongen te behalen. Een voorbeeld is real time invoicing. Hiermee wordt er een betere koppeling gemaakt tussen de leverancier en klant. Het idee erachter is dat als een leverancier een factuur opmaakt voor de klant, deze direct ook in de boekhouding van de klant staat. Als dit allemaal is doorgevoerd zal er veel werk wegvallen voor de accountant, wat lucht geeft (Volberda, van der Weerd, & van der Mandele, 89e jaargang; van Almelo, Breij, Vlaming, & Wielaard, 2019).

Naast technologische ontwikkelingen zijn er ontwikkelingen in de internationalisatie. Steeds meer bedrijven krijgen te maken met buitenlandse markten en internationale concurrentie. Accountants gaan inspelen op deze ontwikkeling. De agrarische sector zal echter niet veel voelen van deze internationalisering. Dit komt omdat veel bedrijven te klein en locatie gebonden zijn. Melkveeboeren leveren hun melk af aan zuivelfabrieken, waar ze meestal een contract mee hebben. Hierdoor zullen agrarische bedrijven naar verwachting niet in het

buitenland gaan zoeken naar kansen of alternatieven. Met deze reden is de agrarische accountancy ook meer locatie gebonden.

Het accountantsberoep heeft veel te maken met hoe de maatschappij zich ontwikkelt. De maatschappij heeft steeds meer behoefte aan openheid over de producten, diensten en organisaties. Vertrouwen vanuit de maatschappij is steeds minder institutioneel gewaarborgd. Het ontwikkelt zich steeds meer vanuit interactie. De maatschappij verwacht steeds meer verantwoording van de ondernemingen over onder andere duurzaamheid. De maatschappij legt dus een steeds belangrijker rol bij de organisaties neer met betrekking tot transparantie en verantwoordelijkheid. Wettelijke regelingen zijn tegenwoordig niet voldoende om aanvaardbaar te zijn als beroepsgroep.

De accountant van vroeger is in de afgelopen jaren flink veranderd. Waar het vroeger de onzichtbare man van de cijfers was, is het nu de betrokken, proactieve meedenker. De accountant komt in plaats van een keer per jaar, nu meerdere keren langs op het bedrijf. De functie van accountant is meer aan het veranderen naar sparringpartner. Er wordt niet alleen meer gesproken over de jaarrekening, maar ook over een financiering, IT-ontwikkelingen, btw-regelingen, subsidies, etc. Dit is precies wat de ondernemer zoekt in haar accountant: een adviseur die overal verstand van heeft. Zo hoeft de ondernemer niet voor iedere vraag een andere expert erbij te halen (Visser, 2021).

Door digitalisering kan informatie sneller beschikbaar komen. Daardoor kan er actuelere informatie doorgespeeld worden naar de klant. Op dit moment worden er vaak cijfers besproken van het voorgaande jaar. De vraag gaat steeds meer naar cijfers van gisteren en de verwachtingen voor volgende week. Klanten hebben behoefte aan real time informatie, bijvoorbeeld in de vorm van tussentijdse analyses (Admiraal & van Ijzendoorn, 2013).

De accountancy heeft te maken met veel wet- en regelgeving. De opdrachten die voor agrarische bedrijven worden gedaan zijn voornamelijk samenstelopdrachten. Dit betekent dat er een aantal soorten wetten en regels zijn die niet, of juist wel van toepassing zijn voor de opdracht en de mensen die aan de opdracht werken. De wet- en regelgeving die bij dit soort opdrachten onder andere een rol spelen zijn de Verordening gedrags- en beroepscode accountants (VGBA), wet op het accountantsberoep (WAB), de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (WWFT) en de Nadere voorschriften controle- en overige standaarden (NV-COS). Vooral de NV-COS wordt veel benoemd tijdens de werkzaamheden van een accountant, omdat hierin de eisen staan waaraan de accountant moet voldoen bij het uitvoeren van de werkzaamheden. Daarnaast is de WWFT de afgelopen jaren flink op de schop gegaan. Er zijn veel nieuwe regels bij gekomen, waardoor witwassen en andere strafbare feiten meer onderdrukt worden. Dit zorgt er wel voor dat er meer werkzaamheden bij zijn gekomen voor de accountantskantoren (van Kempen, 2021).

1.2 Aanleiding en context

1.2.1 Werkzaamheden accountant

Accountants- en adviesorganisaties voor de agro voorzien klanten van zogenoemde basisdienstverlening. Hieronder vallen onder andere de jaarrekening en de belastingaangiftes. De basisdienstverlening omvat alle zakelijke en financiële diensten die een ondernemer vrijwel continu en bij herhaling nodig heeft. Deze diensten bestaan uit de jaarrekening samenstellen, btw-aangiftes doen en inkomstenbelasting doen. Hierin kan de accountant zich niet onderscheiden van andere accountants of administratiekantoren. Een goed administratiekantoor kan namelijk een jaarrekening maken tegen lagere prijs. De kwaliteit van deze jaarrekening kan wel iets verschillen (Accountancy Vanmorgen, 2020).

Waar de accountant zich wel mee kan onderscheiden is door de brede kennis, de jaarrekeningdiensten en het advies dat hij kan bieden. Deze diensten worden vooral projectmatig uitgevoerd. De dienstverlening waar het hierom gaat sluit aan bij bijzondere gebeurtenissen in de bedrijven van klanten, zoals uitbreidingen, fusies, overnames, subsidies, nieuwbouw, verkoop, veranderen van ondernemingsstructuur, etc. Dit type advies is niet nieuw, maar de mogelijkheden om advies hierover te geven en de vraag daarnaar nemen sterk toe. De reden hiervoor is dat er steeds nieuwe software komt, waardoor de accountant minder tijd hoeft te steken in de basisdienstverlening. De accountant kan zich dus gaan focussen en haar kennis gebruiken voor meer advies. Uit deze projectmatige diensten kan de accountant haar onderscheidend vermogen halen. De basisdienstverlening is en blijft nog steeds een essentiële rol binnen de accountancy, omdat dit diensten omvat die ieder kwartaal terugkomen. De accountant kan een betere administratieve continuïteit bieden aan de klant als er meer adviserend te werk wordt gegaan. Dit kan door real time informatie te bieden als cash flows en bezettingsgraden (Accountancy Vanmorgen, 2020).

De hoeveelheid uren die een accountant gemiddeld werkzaam is aan een bepaalde opdracht is in tabel 1 weergegeven. De uren hangen sterk af van het type klant, of deze zelf veel administratief werk doet en de mate van automatisering. Ook hangt het af of een klein bedrijf deze werkzaamheden uitvoert of dat een groter bedrijf dit doet. Kleine bedrijven worden in onderstaande tabel gezien als bedrijven met 20fte of lager. Boven de 20fte is het een groot bedrijf. Fte staat voor Fulltime-equivalent en is een rekeneenheid voor de omvang van een personeelssterkte (Maassen & Scutte, 2020; Genootschap Onzetaal, 2021).

Werkzaamheden	Grootte bedrijf	Uren
Uitvoeren administratie	Klein bedrijf	20u
	Groot bedrijf	25u
Opstellen jaarrekening	Klein bedrijf	17u
	Groot bedrijf	25u
Overige diensten		De kwantiteit van de werkzaamheden loopt uiteen waardoor er geen indicaties gegeven kunnen worden.

Tabel 1 Uren werkzaam aan een opdracht (Maassen & Scutte, 2020)

1.2.2 Opleidingstraject

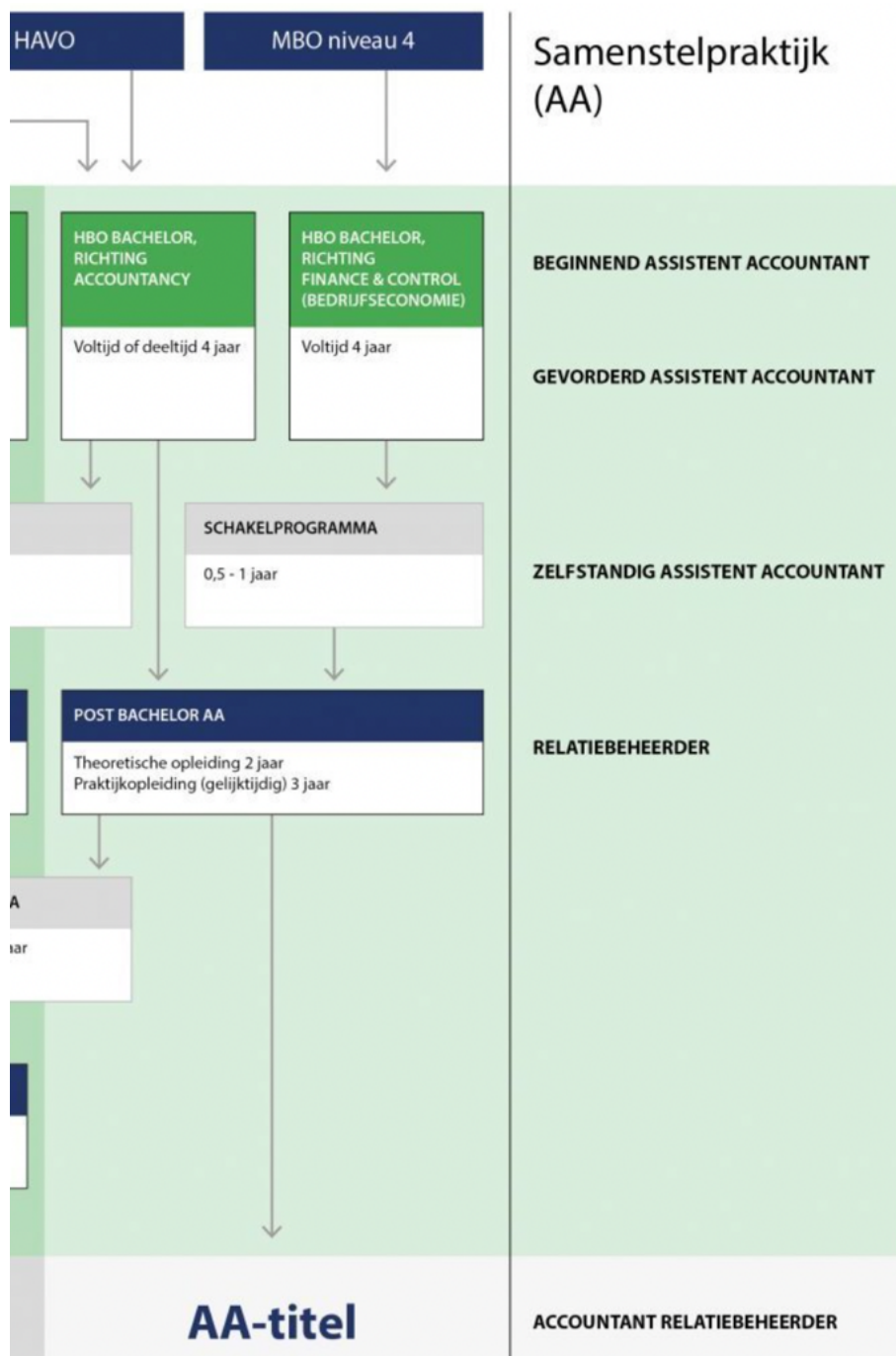
Het opleidingsniveau van medewerkers werkzaam in de financiële dienstverlening is in vergelijking met het gemiddelde Nederlandse opleidingsniveau van medewerkers in 2015 hoog. In tabel 2 zijn deze medewerkers vergeleken. Te zien is dat meer dan de helft van de werknemers in de financiële sector een hoog opleidingsniveau heeft (van Toor, Smits, & de Vries, 2018).

Totaal onderwijsniveau	Financiële dienstverlening Aantal x 1.000	Percentage	Totale werknemers Aantal x 1.000	Percentage
Laag	16	7%	1.600	23%
Middelbaar	84	39%	3.272	47%
Hoog	117	54%	2.148	31%

Tabel 2 Vergelijking opleidingsniveau financiële dienstverlening (van Toor, Smits, & de Vries, 2018)

Om als accountant werkzaam te zijn in de samenstellpraktijk moet er een forse opleiding gevolgd worden. In afbeelding 1 is het opleidingstraject afgebeeld.

Het begint met een vierjarige hbo-opleiding accountancy. Er kan voor gekozen worden om een hbo-opleiding richting bedrijfseconomie te doen, maar dan betekent dit dat er een schakelprogramma van gemiddeld 1 jaar achteraan komt. Na de hbo-opleiding accountancy of het schakelprogramma volgt een post bachelor AA. Deze opleiding duurt in totaal twee jaar. Tijdens deze theorie opleiding wordt er een praktijkopleiding gevolgd die drie jaar duurt. Na afronding wordt de AA-titel bemachtigd en mag er gewerkt worden als accountant in de samenstellpraktijk (Moore DRV, sd).



Figuur 1 Opleidingstraject AA-accountant (Moore DRV, sd)

Als de titel van AA-accountant gehaald is, is het nog niet klaar met opleidingen. De NBA heeft sinds 2019 PE (Permanente Educatie)-punten als eis toegevoegd. Deze PE-punten zorgen ervoor dat de professionele deskundigheid van de accountant continu sterk blijft. De accountant moet ieder jaar een bepaald aantal punten

behalen. Deze zijn te behalen door relevante vaktechnische, beroepsmatige en economische cursussen of opleidingen te volgen (NBA, 2018).

1.2.3 Competenties

Het NBA (Koninklijke Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants) heeft onderzoek gedaan naar de persoonlijkheid van accountants en financials. Hierbij is er gebruik gemaakt van de big five-persoonlijkheidstest, waarin er vijf dimensies (persoonlijkheden) naar boven komen. Deze vijf dimensies zijn openheid (openstaan voor vernieuwing en nieuwe ervaringen), consciëntieusheid (betrouwbaarheid), extraversie (sociale interactie), altruïsme (zorgzaam) en neuroticisme (snel bang zijn). De financials zijn vergeleken met profielen van de 'gemiddelde' Nederlander die deze test ook hebben gedaan. Er zijn een paar opvallende persoonlijkheidskenmerken bij de gemiddelde financial opgevallen, namelijk dat financials een stuk lager scoren op openheid en neuroticisme. Hoger scoren ze op consciëntieusheid en extraversie. Hieruit is geconcludeerd dat er een betweter cultuur is, dat er geen goede discussies met een financial valt te voeren en dat ze bekend staan dat ze de hakken in het zand zetten (Heemskerk, 2020).

Ook de proactiviteit van de accountant is tijdens een onderzoek onder de loep genomen. Tijdens dat onderzoek was er gevraagd aan ondernemers wat ze van de proactiviteit van hun accountant vonden. Ook de accountant is dezelfde vraag gesteld over zichzelf. Uit het onderzoek kwam dat ruim 85% van de ondernemers hun accountant of administratiekantoor tekort vond schieten in de pro activiteit, terwijl ruim 76% van de accountants zichzelf juist wel proactief vinden. Blijkbaar is er een eigen interpretatie van het woord proactief zijn, waardoor er zo'n gekke conclusie getrokken moest worden bij het onderzoek. Of er is een verwachtingskloof tussen hetgeen de accountant kan doen en hetgeen de ondernemer verwacht van de accountant (Reijn, 2015).

Als er gezocht wordt op internet naar competenties van de accountant komt er al snel naar voren dat zij analytisch, nauwkeurig, integer, verantwoordelijk en resultaatgericht moet zijn. Een typisch bètaprofiel. Dit bètaprofiel sluit goed aan op de competenties die nodig zijn voor de basisdienstverlening die de accountant biedt, maar daarnaast zijn er nog meer competenties die nodig zijn. Vooral in een veranderende sector. De data die de accountants uit hun analyses halen moeten juist overgebracht worden aan de klanten. Omdat er steeds meer technologieën in het vakgebied komen, worden de soft skills van een accountant steeds belangrijker. De accountant kan niet alleen maar de conclusie uit de data meedelen aan de klant, maar moet het kunnen overdragen, uitleggen en daarna samen op inzichten uitkomen (Accountancy Vanmorgen, 2020).

1.2.4 Knowledge gap

Veel agro-ondernemers hebben behoefte aan een financieel adviseur met wie zij over hun strategie kunnen discussiëren. Helaas zijn lang niet alle accountants daartoe in staat. Ook door de technologische innovatie wordt deze klantrelatie steeds belangrijker. De accountant moet meer ervaren worden als huisadviseur en vertrouwenspersoon. Het persoonlijk contact is essentieel. De vertrouwende adviseur die door die rol breder diensten aan zich bindt, dat is nu het ideale beeld van de accountant. De verandering naar het nieuwe businessmodel, de verandering naar advisering/trouwenspersoon, gaat niet snel. Dit komt omdat de eigenschappen voor verandering niet altijd passen binnen de eigenschappen die de financials hebben. Hierdoor moet er harder gewerkt worden om deze competenties te leren en toe te passen (Heemskerk, 2020; Accountancy Vanmorgen, 2020).

De accountant krijgt dus op lange termijn een ander verdienmodel. Het is een veranderende wereld waar op ingespeeld moet worden. Om ook in het advies relevante en goede diensten te kunnen bieden moet de accountant ook haar competenties bijstellen. De accountant moet meer een vertrouwensband creëren, persoonlijk contact krijgen en daarbij meer inlevingsvermogen verwerven bij de bedrijven die hij adviseert. Pro-activiteit en meedenkendheid zijn ook punten die verlangd worden bij de accountant. Er kan dus geconcludeerd worden dat de rol van een accountant van alleen maar de basisdienstverlening naar adviseur of sparringpartner verschuift. De accountant moet alternatieve competenties ontwikkelen om mee te gaan in de veranderende omgeving. Welke competenties dat zijn is nog niet helemaal duidelijk geworden. Om specifieker te achterhalen welke competenties een accountant nodig heeft, is er onderzoek naar gedaan. De volgende vraagstelling is in dit onderzoek beantwoord:

“Welke competenties heeft de agro-accountant nodig om succesvol en relevant zijn werk te doen in een veranderende omgeving, en hoe kunnen deze ontwikkeld worden?”

De bijbehorende deelvragen zijn:

- Waar heeft de agrariër behoefte aan om meerwaarde uit de accountant te krijgen?
- Wat verwacht de agrariër van de accountant over tien jaar?
- Wat verwacht de agro-accountant over haar beroep in tien jaar en wat verwacht hij daarvoor nodig te hebben?
- In hoeverre verandert het competentieprofiel van de succesvolle accountant?

1.2.5 Afbakening en relevantie

Het onderzoek is afgebakend om aan te geven waar de grenzen van het onderzoek lagen. Er is specifiek aangegeven wat wel, en wat juist niet is onderzocht.

De focus van dit onderzoek ligt bij de competenties van Accountant-Administratieconsulent (AA-accountant). De audit tak van de accountancy is buiten beschouwing gelaten, omdat dit niet relevant is voor het onderzoek. Daarnaast is er specifiek gekozen af te bakenen naar de accountancy binnen de agrarische sector, specifiek de primaire bedrijven. Er is naar veehouderijbedrijven en landbouwbedrijven gekeken. De regio's waar het onderzoek heeft plaatsgevonden zijn Friesland, waar voornamelijk melkveebedrijven werkzaam zijn, en de Noordoostpolder, waar voornamelijk akkerbouwers zitten. Agrarische ondernemers zijn geselecteerd en benaderd via persoonlijke contacten en contacten van Flynth. Dit geldt ook voor de accountants. Deze zijn ook in de omgeving Friesland en de Noordoostpolder gezocht en zijn ook benaderd via eigen contacten en contacten vanuit Flynth.

Met dit onderzoek is er duidelijk gemaakt wat de accountant de komende jaren precies in haar performance moet veranderen, of juist behouden. Er is meer helderheid ontstaan over wat er precies gevraagd en verwacht wordt vanuit de klanten, zodat daar beter op ingespeeld kan worden. De accountant kan daarmee gericht en effectiever met de klantwens omgaan. Als de accountant weet wat voor competenties gevraagd worden kan hij/zij hieraan werken. Het onderzoek betreft de verwachting voor de komende tien jaar. Het beroep blijft niet stilstaan, maar kan meebewegen met de vraag van de toekomst. Er kunnen cursussen en opleidingen gevolgd worden, zodat de kwaliteit van de diensten omhoog gaat. Uiteindelijk zal daardoor de tevredenheid van de klanten stijgen en zal het imago van het accountantsberoep verbeteren.

2. Aanpak

Dit hoofdstuk beschrijft wat er nodig is geweest om het onderzoek uit te voeren, hoe het onderzoek uitgevoerd is en hoe de verkregen informatie geanalyseerd is. Deze onderwerpen worden per deelvraag behandeld.

Er is een kwalitatief onderzoek uitgevoerd met daarnaast een kwantitatief onderzoek. Er is dus gebruik gemaakt van het mixed methods-onderzoek. Bij een kwalitatief onderzoek wordt niet-numerieke data verzameld en geanalyseerd, waar kwalitatieve informatie uitkomt. Kwalitatieve informatie is informatie die bestaat uit woorden en betekenissen. Het wordt gebruikt om gevoelens, gedachten of ervaringen te begrijpen. Omdat er bij dit onderzoek gezocht is naar de competenties van een accountant, is er kwalitatieve informatie gebruikt. Een methode om kwalitatieve informatie te onderzoeken is door interviews te houden met open vragen. Dit zijn vragen waar geen ja of nee op geantwoord kan worden. De interviews zijn mondeling gehouden. De kwalitatieve informatie is gehaald uit face-to-face-interviews met twee groepen: accountants en agrariërs. De interviews zijn semigestructureerd. Een deel van de gestelde vragen zijn vooraf opgesteld en vastgelegd. Tijdens het houden van de interviews zijn er een aantal keer vragen toegevoegd. De volgorde waarop de vragen gesteld zijn is gaandeweg af en toe veranderd en de deelnemers waren volledig vrij in het beantwoorden van de vragen (Genau, 2021; Merkus, 2021; Baarda, 2019, p. 118).

Voor het grootste deel is er gebruik gemaakt van een kwalitatief onderzoek, maar om deelvraag 1 te beantwoorden is er ook gebruik gemaakt van kwantitatief onderzoek. Dit gebeurt door numerieke data te verzamelen. Kwantitatieve data zijn data in getallen, tabellen, grafieken en diagrammen. Het is gebruikt om feiten te verzamelen. Tijdens het onderzoek naar de behoefte van de agrariër van de accountant is er een enquête gehouden, waarin er cijfermatige data is opgevraagd. In hoofdstuk 2.2.1 en bijlage III is beschreven hoe dit in zijn werk gaat. De enquête is een steekproef onder agrariërs, waaruit statische data geanalyseerd is (Merkus, 2021).

2.1 Validiteit en betrouwbaarheid

De validiteit en betrouwbaarheid van het onderzoek zijn gewaarborgd. Validiteit is de mate waarin de resultaten goed zijn en overeenkomen met de werkelijkheid. Om dit te waarborgen is het belangrijk een goede onderzoeksopzet te hebben. De bronnen die gebruikt zijn, zijn kritisch gescand of ze wel betrouwbaar zijn. De te houden enquêtes en interviews zijn op te splitsen in twee soorten, namelijk een interview met agrariërs en een interview met agro-accountants. Tijdens de interviews met de agrariërs zijn dezelfde onderwerpen behandeld. Dit geldt ook voor de interviews met de accountants. Dit zorgt ervoor dat de interne validiteit (de mate waarin je met zekerheid vast kan stellen dat er een oorzaak-gevolgrelatie niet door andere factoren kan komen) ingedekt was. De externe validiteit, namelijk de mate waarin de resultaten van het onderzoek ook in andere omstandigheden en groepen te generaliseren zijn, is ook sterk. De reden hiervoor is, dat de antwoorden die gegeven zijn door de accountants niet alleen betrekking hoeven te hebben op de agrarische sector, maar ook de mkb-accountants kunnen aan dit onderzoek iets hebben. Met een A-selectie enkelvoudige steekproef zijn er vijf agrariërs gekozen om te interviewen. Bij de agro-accountants is ervoor gekozen om drie interviews te houden (Merkus, 2021).

Om de validiteit van de enquêtes gewaarborgd te hebben is ervoor gekozen om 100 enquêtes verspreidt te hebben over Friesland. Er zijn rond te 2.711 agrarische bedrijven in Friesland en er is een betrouwbaarheidsniveau van 95% aangehouden. Het betrouwbaarheidsniveau geeft de waarschijnlijkheid aan dat de steekproef de populatie agrariërs nauwkeurig vertegenwoordigt. Als dit aangehouden wordt zullen er 100 enquêtes afgenomen moeten worden om een foutmarge van 10% te kunnen houden (SurveyMonkey, sd; Bakker, 2018).

De vijf agrariërs die gekozen zijn voor het interview hebben aan een aantal criteria moeten voldoen. Het is niet de bedoeling geweest om alleen maar melkveehouders, of alleen maar akkerbouwers te interviewen. Daarom zijn er veehouders en akkerbouwers gekozen. Zo wordt een zo volledig mogelijk beeld gegeven van de agrarische sector. De geïnterviewde agrariërs wonen in de omgeving Friesland, de Noordoostpolder. Ook moeten ze in ieder geval gebruik maken van de basisdienstverlening van een accountantskantoor. De accountants hebben aan de criteria moeten voldoen dat ze werkzaam zijn in de agrarische sferen en dat ze werkzaam zijn in de samenstellpraktijk. Ook is ervoor gekozen om niet allemaal accountants te kiezen die werkzaam zijn in hetzelfde bedrijf. Dit heeft ervoor gezorgd dat er niet een eenzijdig beeld geschetst is. De

omgeving waar ze werkzaam in zijn is Friesland of de Noordoostpolder. Daarnaast is ervoor gekozen om accountants te interviewen die minimaal vijf jaar als agrarisch accountant werkzaam zijn. De reden hiervoor is, dat deze accountants veel ervaring in het werkveld hebben en daardoor meer kunnen vertellen over de competenties die nodig zijn.

Om een onderzoek betrouwbaar te krijgen moet het vrij van fouten zijn en vaker uitvoerbaar zijn. Om de betrouwbaarheid te waarborgen is ervoor gekozen om minimaal vijf agrariërs en minimaal drie accountants te interviewen. Ook een vooraf opgesteld interview draagt bij aan een betrouwbaar onderzoek. Bij het interviewen is er gevraagd om het gesprek op te nemen, zodat er geen fouten ontstaan bij het verwerken ervan. Om te garanderen dat de opzet van de interviewvragen op een juiste manier is gegaan, is er gebruik gemaakt van het boek “Dit is onderzoek! Handleiding voor kwantitatief en kwalitatief onderzoek” (Swaen, 2016; Baarda, 2019, pp. 132-140).

2.2 Meetbare definities

Het is essentieel om een goede definitie te hebben van het te meten kenmerk. Ook moet het kenmerk concrete karakteristieken hebben waaraan af te lezen is in welke mate dit van toepassing is. Dit operationaliseren van kenmerken is in tabel 3 per begrip geconcretiseerd (Baarda, 2019, pp. 96-101).

Begrip	Geconcretiseerd kenmerk
Communicatie	Communicatie is verbaal en non-verbaal. In dit onderzoek wordt geconcentreerd op de verbale communicatie, het informatie uitwisselen (Wiertzema & Jansen, 2007, p. 11).
Goede uitlegbaarheid	Goede uitlegbaarheid wordt gemeten of de persoon snapt wat de uitkomst is en of de persoon snapt hoe die uitkomst tot stand is gekomen (Duijndam & Salfischberger, 2020).
Proactiviteit	Proactiviteit is de regie pakken, vooruitkijken, anticiperen en daarmee handelen. Om de term meetbaar te krijgen zal er in het interview gekeken worden naar te termen ‘meedenken’ en ‘suggesties krijgen’ (Reijn, 2015).
Tevredenheid	‘Klanttevredenheid is de mate waarin klanten de dienstverlening positief beoordelen. De beoordeling van de klant wordt gevormd door het verschil tussen zijn of haar verwachtingen vooraf en de uiteindelijke ervaring.’ De vraag is dus wat de verwachtingen zijn van de klant en of deze uitkomen (van Schie, 2018).
Goede begeleiding	Goede begeleiding is afgestemd op de ondernemer, sluit aan op de motivatie, sluit aan op het vermogen en de capaciteit, stimuleert en versterkt de intrinsieke motivatie van de ondernemer (AMN, sd).

Tabel 3 Meetbare begrippen

2.3 Deelvragen onderzoeken

Om antwoord te krijgen op de hoofdvraag is er antwoord gegeven op de vier deelvragen. Per deelvraag is er in dit hoofdstuk behandeld hoe deze vragen beantwoord zijn, wat voor onderzoek er is gedaan, hoe deze geanalyseerd zijn en hoe daaruit conclusies getrokken zijn.

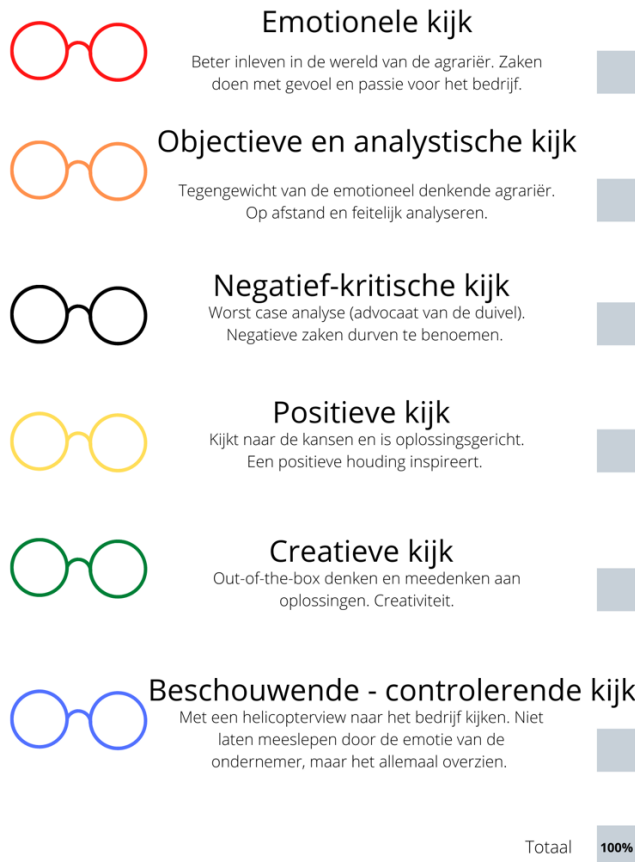
2.3.1 Deelvraag 1

Deelvraag 1 luidt als volgt: “Waar heeft de agrariër behoefte aan om meerwaarde uit de accountant te krijgen?” Om op deze deelvraag antwoord te krijgen is er kwalitatief en kwantitatief onderzoek gedaan. Er zijn interviews gehouden met vijf agrariërs. Daarnaast zijn er enquêtes naar agrariërs gestuurd. In bijlage I staan de interviewvragen voor de agrarisch ondernemer en in bijlage III de enquête.

Enquêtes

De enquêtes zijn als eerste gehouden, Deze worden tijdens de interviews gereflecteerd. De enquête bestaat uit een model waar de soorten competenties van een accountant op staan. Het zijn verschillende kleuren brillen, waar de accountant doorheen kijkt tijdens de werkzaamheden voor de klant. Op deze manier zijn de competenties praktischer verbeeld. In figuur 2 zijn de brillen afgebeeld en beschreven.

De brillen van de accountant



Figuur 2 De brillen van de accountant

Interviews

De vragen die gesteld zijn tijdens het interview aan vijf agrariërs gingen over wat voor diensten de agrariërs krijgen van hun accountant, wat ze daarin missen, wat ze in de toekomst graag zouden willen, een stukje over communicatieve vaardigheden, de vertaalbaarheid van de jaarverslagen, etc. Bij de open vragen die gesteld zijn is er gekeken welke punten er vaak gemaakt zijn. Dit ging bijvoorbeeld over communicatie, openheid, afstandelijkheid, etc. In hoofdstuk 2.2 zijn er voor de termen meetbare definities gegeven. Hiermee is uit de uitkomsten een conclusie getrokken. Daarnaast is er met deze vijf agrariërs gereflecteerd op de enquête die gehouden is. De data uit deze enquête is besproken, samen met de uitkomsten en de conclusie die eruit getrokken zijn. De vragen die daarbij gesteld zijn gaan onder andere over wat zij van de uitkomsten vinden, of ze daarin mee kunnen gaan of dat ze juist een andere kijk hebben en of ze denken dat dit in de toekomst gaat veranderen.

2.3.2 Deelvraag 2

“Wat verwacht de agrariër van de accountant over tien jaar?” Dit is deelvraag twee van het onderzoek. Het gekregen antwoord hierop is gevonden door interview gehouden met vijf agrariërs. In bijlage I zijn de interviewvragen voor de agrarisch ondernemers te lezen. De vragen die gesteld zijn om antwoord te krijgen op deze deelvraag gaan over de stand van zaken in het heden en hoe ze dit zien in de toekomst. Het ging over de diensten die de deelnemer van de accountant krijgt en over de agrarische sector. Er is ook ingegaan op technologische ontwikkelingen zoals boekhoudprogramma's. Dit omdat er in het vooronderzoek naar voren is gekomen dat boekhoudprogramma's een belangrijke rol spelen en een nog belangrijkere rol gaan spelen in de toekomst.

Om de antwoorden te analyseren is er gekeken wat voor antwoorden er gegeven zijn en of daar een patroon in te vinden is. Hebben de agrariërs eenzelfde soort antwoord gegeven, met dezelfde soort termen erin verwerkt?

Of komen er veel verschillende antwoorden uit? Ook voor deelvraag twee zijn er in hoofdstuk 2.2 termen gespecificeerd zodat er een sterkere analyse gemaakt is.

2.3.3 Deelvraag 3

De derde deelvraag luidt als volgt: “Wat verwacht de agro-accountant over haar beroep in tien jaar en wat verwacht hij/zij daarvoor nodig te hebben?” Net als bij deelvraag twee zijn er interviews gehouden. Deze zijn gehouden met drie agro-accountants. De vragen die gesteld zijn om antwoord op deelvraag drie te krijgen zijn vergelijkbaar met de vragen uit deelvraag twee. Er zijn vragen gesteld over hoe de accountants nu te werk gaan, wat ze graag nog meer erbij zouden doen, over technologische ontwikkelingen en wat ze verwachten in de toekomst van de accountancy en de agrarische sector. De interviewvragen zijn verwerkt in bijlage II.

De antwoorden zijn geanalyseerd op een vergelijkbare manier als die in deelvraag twee. Er is gekeken wat voor antwoorden er gegeven zijn en of daar een patroon in te vinden is. Ook is hier gebruik gemaakt van termen die gespecificeerd zijn in hoofdstuk 2.2.

2.3.4 Deelvraag 4

Om antwoord te krijgen op deelvraag 4, “In hoeverre verandert het competentieprofiel van de succesvolle accountant”, zijn er twee soorten onderzoek gedaan. Tijdens de interviews met de agrariër en de accountant zijn er vragen gesteld om een antwoord te kunnen vinden. Daarnaast is er een literatuurstudie gedaan.

Literatuurstudie

Tijdens de literatuurstudie is er gezocht naar het competentieprofiel van de accountant van nu. Er is gebruik gemaakt van wetenschappelijke en niet-wetenschappelijke literatuur. In tabel 4 is er een specificatie gegeven naar welke kernwoorden er gezocht is en welke zoektermen daarvoor gebruikt zijn.

Kernwoorden	Zoektermen
Competenties accountant	- Competenties accountant - Profiel accountant - Management drives accountant - Disc-test accountant
Persoonlijke eigenschappen accountant	- Analytisch - Creatief - Samenwerken - Ondernemend - Kritisch - Proactief - Communicatief

Tabel 4 Kernwoorden en zoektermen literatuurstudie

De websites die gebruikt zijn om geschikte informatie te verkrijgen zijn:

- Greeni
- Google Scholar
- Google
- HBO kennisnet
- <https://www.accountant.nl/>
- <https://www.accountancyvanmorgen.nl/>
- <https://www.nba.nl/>
- <https://accountantweek.nl/>

De bronnen die gebruikt zijn hebben voldaan aan een aantal criteria. De bron is niet ouder dan 10 jaar, dus bronnen vanaf het jaar 2012 zijn gebruikt. Daarnaast is bij iedere bron nagegaan wie de auteur is en of deze

auteur betrouwbaar is. De bronnen waar gaan auteur bij staan zijn niet betrouwbaar, en zijn daardoor niet gebruikt in het onderzoek.

Uit de literatuurstudie is een competentieprofiel van nu gekomen. Deze is tijdens de interviews met de accountant besproken. Er zijn vragen gesteld als; kunt u zich hierin vinden? Denkt u dat dit profiel in de toekomst zal veranderen? Hoe denkt u dat dit gaat veranderen? Uiteindelijk is er met de antwoorden hieruit een competentieprofiel van de toekomst geschetst.

Het vervolg is dat het competentieprofiel van nu en de toekomst is vergeleken en daaruit zijn veranderingen en gelijkenissen gehaald. Met dit antwoord zijn er conclusies getrokken welke competenties erbij komen, zullen veranderen of zullen verminderen.

2.4 Data-analyse

De data die verzameld is tijdens de interviews bij het onderzoek naar de deelvragen zijn geanalyseerd. Hiervoor is een methode gemaakt, te beginnen met de analysemethode voor de enquêtes.

2.4.1 Enquête

De enquête bestaat uit een model waar de soorten competenties van een accountant op staan. Het maakt gebruik van verschillende kleuren brillen, waar de accountant doorheen kijkt tijdens de werkzaamheden voor de klant. Op deze manier zijn de competenties praktischer verbeeld. De enquête is online ontwikkeld via de website my.surveymonkey.com. Via de website zijn de brillen één voor één behandeld, waarbij de agrariër kan aangeven met sterren (van 1 tot 10) of ze de bril belangrijk vinden of juist helemaal niet. Hoe meer sterren er gegeven worden hoe belangrijk deze kijk is. De beantwoorde enquêtes zijn daarna verzameld. Uit de sterren die gegeven zijn is er een gemiddelde gehaald. Uit dit gemiddelde is een conclusie getrokken wat de agrariër de belangrijkste kijk van een accountant vindt en wat ze juist minder belangrijk vinden.

2.4.2 Interviews

Deelvragen 1 tot en met 4 hebben gebruik gemaakt van interviews. Dit zijn kwalitatieve onderzoeken. Er is van tevoren een opzet gemaakt zodat de interviewantwoorden goed geanalyseerd zijn.

De data uit de interviews is eerst verzameld en daarna voorbereid. Dit is gedaan door de interviews te transcriberen. Transcriberen is het uitschrijven van een gesproken opname. Er is gebruik gemaakt van woordelijk transcriberen. Dit is dat alles wat gezegd is opgeschreven is, exclusief de aarzelingen, stopwoordjes en het stotteren van de geïnterviewde en de interviewer (Smits, 2021).

De interviews zijn na het transcriberen geanalyseerd door middel van open coderen. Hierbij is het interview doorgenomen en zijn er codes aan fragmenten gekoppeld. Dit is gedaan door steekwoorden bij de tekst te zetten en deze over te nemen in Microsoft Excel. Toen de codes uit alle interviews verzameld waren is er axiaal gecodeerd. Hierbij zijn de codes uit het open coderen met elkaar vergeleken en zijn deze samengevoegd onder een overkoepelende code. Uiteindelijk zijn er een aantal hoofdcodes uitgekomen waaruit een conclusie getrokken is. In tabel vijf is de opzet van het coderen weergegeven. Deze tabel is gebruikt tijdens de analyserende fase (Dingemanse, 2021).

Tekstfragment	Open coderen	Axiaal coderen

Tabel 5 Opzet data-analyse

2.5 Planning

Om overzicht te krijgen in het uitvoeren van het onderzoek staat in figuur 3 de planning. Aan de planning is niet strikt gehouden, maar was er om een leidraad te hebben in het de uitvoering.

week 6	Start scriptie
week 7	Vooronderzoek
week 8	Vooronderzoek
week 9	Vooronderzoek
week 10	Vooronderzoek
week 11	Vooronderzoek
week 12	Vooronderzoek
week 13	Vooronderzoek
week 14	Afronden vooronderzoek
week 15	Interviewers zoeken
week 16	Interviewers zoeken
week 17	Interviews
week 18	Interviews
week 19	Interviews verwerken
week 20	Interviews verwerken
week 21	Gehele onderzoek verwerken
week 22	Verwerken feedback en afronding
week 23	Inleveren scriptie

Figuur 3 Planning werkstuk

2.6 De geïnterviewde ondernemers en agrariërs

Voor het onderzoek is gebruik gemaakt van enquêtes en interviews. Voor het beantwoorden van deelvraag 1,2 en 4 zijn er interviews gehouden met agrariërs in de omgeving Noordoostpolder en Friesland. Daarnaast zijn er interviews gehouden met agrarisch accountants om antwoord te krijgen op deelvragen 3 en 4. Om een beeld te krijgen wie er allemaal precies geïnterviewd zijn, worden deze mensen voorgesteld. De volledige interviews met zowel de agrariërs als de accountants zijn te lezen in bijlagen 4 tot en met 11.

2.6.1 De agrariërs

Ate Jan Benedictus

De eerste agrarisch ondernemer is Ate Jan Benedictus. Hij is 57 jaar oud en heeft een akkerbouwbedrijf in de buurt van Ens. Hij onderneemt op dit moment in zijn eentje. In de toekomst zal zijn zoon het bedrijf overnemen. Het bedrijf zit op dit moment in een omschakeling van reguliere akkerbouw naar biologisch. Het bedrijf heeft 26 hectare pachtland ter beschikking en daarnaast nog pachtgrond van het waterschap. Naast akkerbouw doet Ate Jan loonwerk en op zzp basis enkele overige werkzaamheden. De diensten die Ate Jan van zijn accountantskantoor afneemt zijn voornamelijk de financiële jaarverslagen, de btw-boekhouding en aangiftes. Als er behoefte is vraagt Ate Jan tussentijds advies aan de accountant.

Krispijn van der Dries

Krispijn van der Dries is een ondernemer die een biologisch, dynamisch akkerbouwbedrijf heeft. Samen met zijn collega Peter Kei en zijn vader telen zij allerlei gewassen op 70 hectare grond in buurt van Ens. De gewassen die van het land komen verwerken de ondernemers gedeeltelijk zelf, wat daarna naar biologische supermarkten in het binnen- en buitenland gaat. Ook wordt het afgezet aan de horeca. Daarnaast leveren ze aan de industrie, wat daarna in potjes of blikjes terecht komt in de supermarkten. Krispijn laat zijn accountantskantoor de jaarrekening opstellen en de btw-aangifte doen. Daarnaast vraagt hij fiscaal advies. Voor het inboeken ieder kwartaal maakt hij gebruik van boekhoudprogramma's, dit doet de onderneming zelf. De onderneming is zelfsturend, dus advisering vanuit de accountant is niet gewenst.

Erwin Bos

Erwin Bos is 24 jaar en is opvolger van zijn vader en oom die een akkerbouwbedrijf hebben in de buurt van Espel. Op dit moment zit hij in het proces van de instap in de maatschap. Over een aantal jaren zal hij het

bedrijf volledig overnemen van zijn oom en vader. De diensten die het bedrijf afneemt van een accountantskantoor zijn de btw-boekhouding, de aangiftes en de jaarrekeningen. Daarnaast wordt er veel advies gevraagd van de accountant.

Koen Matthijssen

Agrarisch ondernemer Koen Matthijssen heeft een akkerbouwbedrijf in de buurt van Creil. In zijn eentje runt hij dit bedrijf nu al een aantal jaren. Hij heeft het overgenomen van zijn ouders. Ook Koen laat zijn accountantskantoor de jaarrekening opstellen, de aangiftes en de boekhouding doen. Veel advies krijgt hij niet, maar dat vindt hij wel prima zo. Hij heeft namelijk een relatief normaal akkerbouwbedrijf.

Wibo Hettinga

De laatste ondernemer die geïnterviewd is, is Wibo Hettinga. Wibo is 57 jaar oud, is getrouwd en heeft drie kinderen waarvan de oudste het bedrijf gaat overnemen. Vanaf 1998 boert hij op de plek waar hij nu woont, in Burgwerd. De ondernemer heeft 65 hectare grond in bezit en 150 koeien die hij melkt. Zijn accountant maakt de jaarverslagen, aangiftes, kwartaalberichten en een stuk advisering. Hij maakt gebruik van een boekhoudprogramma, waarmee hij zelf de facturen kan inboeken.

2.6.2 De accountants

Irene Nijmeijer

Irene Nijmeijer, 28 jaar oud, is werkzaam bij Van der Veen & Kromhout in Gorredijk. Daar is zij werkzaam op de agro afdeling als accountant in opleiding. Ze zit in haar laatste jaar en zal daarna officieel worden ingeschreven als accountant. De klantenportefeuille van Irene bestaat voornamelijk uit agro klanten met daarnaast enkele mkb-klanten. De werkzaamheden die ze verricht zijn jaarrekeningen verzorgen, prognoses maken, de jaarrekeningen bespreken met klanten, aangiftes opstellen, zowel omzetbelasting, inkomstenbelasting als vennootschapsbelasting. Het leukste aan haar baan vindt ze het advieswerk.

Nico Louwerse

Nico Louwerse is toevalligerwijs de accountancy ingerold en dat is hem befallen. Jarenlang is hij accountant geweest en heeft daarna veel studies gevolgd om te komen waar hij nu is. En dat is bedrijfsadviseur met daarnaast tekeningsbevoegd accountant. Hij doet dit al jaren bij Countus in Emmeloord. Naast zijn baan als bedrijfsadviseur heeft hij een akkerbouwbedrijf. De taken die hij bij Countus doet als bedrijfsadviseur is klanten bezoeken, moeilijke vraagstukken uitwerken en adviezen daarover geven.

Frank Zeinstra

Frank Zeinstra is in Noord-Holland begonnen met zijn accountancy traject. Hij deed na de middelbare school de hogere landbouwschool. Daarna is hij als assistent accountant begonnen bij Flynth en met studies en jaren ervaring uiteindelijk accountant geworden. Hij is verhuisd naar Friesland. Daar heeft hij nog een aantal jaren als accountant gewerkt en is toen het management ingegaan. Jaren is hij regiodirecteur geweest van Friesland. Daarna is hij omgeschakeld naar sector directeur van de agrosector binnen Flynth. Na 6 jaar wilde Frank graag weer terug naar zijn accountancy vak. Hij is 1,5 jaar geleden weer begonnen als accountant in de vestigingen Emmeloord en Dronten.

3. Resultaten

In dit hoofdstuk wordt er antwoord gegeven op de vier deelvragen. Allemaal zullen ze apart behandeld worden.

3.1 Waar heeft de agrariër behoefte aan om meerwaarde uit de accountant te krijgen?

In dit hoofdstuk worden de resultaten gedeeld wat er uit het onderzoek kwam van deelvraag 1. De vraag van deelvraag 1 is als volgt: “Waar heeft de agrariër behoefte aan om meerwaarde uit de accountant te krijgen?” Om op deze deelvraag antwoord te krijgen zijn er interviews gehouden met vijf agrariërs in de omgeving Noordoostpolder – Friesland. Daarnaast zijn er enquêtes met agrariërs in de omgeving Friesland gedeeld. De enquêtes en interviews zullen in de volgende paragrafen apart van elkaar behandeld worden.

3.1.1 Enquêtes

De enquêtes die verspreid zijn over agrariërs, zijn door 57 mensen ingevuld. De antwoorden die gegeven zijn worden in dit hoofdstuk behandeld per bril hoe de accountant naar de agrarisch onderneming kan kijken.

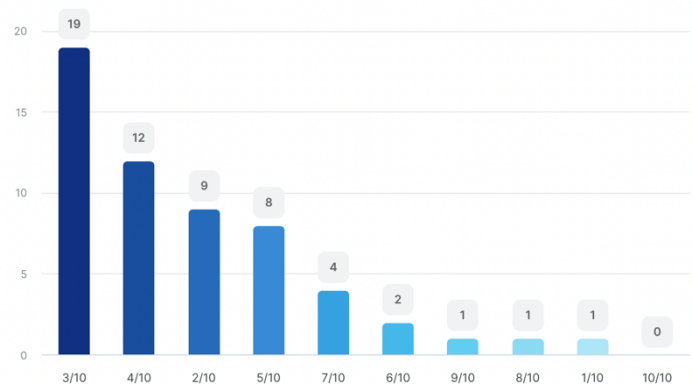
De enquête bestaat uit een model waar de soorten competenties van een accountant op staan. Het maakt gebruik van verschillende kleuren brillen, waar de accountant doorheen kijkt tijdens de werkzaamheden voor de klant. Op deze manier worden de competenties praktischer verbeeld. In hoofdstuk 2.3.1. is het model uitgebreider uitgelegd. De enquête is online ontwikkeld via de website my.surveo.com. Via de website zijn de brillen één voor één behandeld, waarbij de agrariër kon aangeven met sterren (van 1 tot 10) of ze de bril belangrijk vonden of juist helemaal niet. De enquêtes zijn verspreid in de omgeving Friesland met behulp van contacten van Flynth. De bedoeling was om deze door agrariërs te laten invullen, zodat er een algemeen beeld ontstond van de mening van agrariërs. Het aantal respondenten is 57 waarvan de antwoorden in Servio staan opgeslagen.

1. Emotionele kijk

Emotionele kijk

De emotionele kijk wordt ook wel beschreven als de emotionele accountant die zich beter in het leven van de agrariër kan inleven. Hij kan zaken doen met gevoel en passie voor het bedrijf.

Uit de enquête kwam naar voren dat de agrariërs niet behoefte hadden om een accountant te hebben die met deze bril naar het bedrijf kijkt. Het gemiddelde uit de cijfers die de agrariërs hebben gegeven is een 3,9 van de 10.



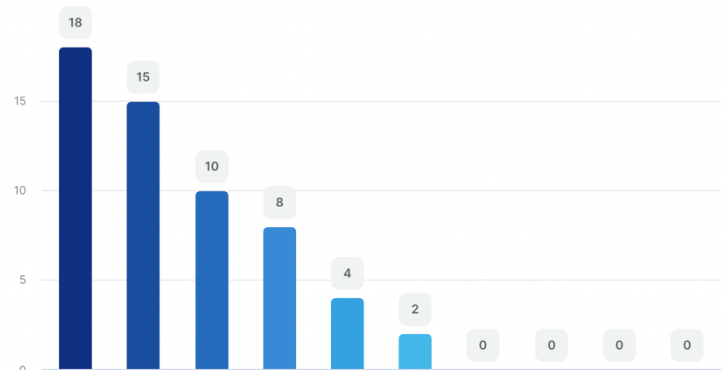
Figuur 4 Resultaat enquête: Emotionele kijk

Objectieve en analytische kijk

Een objectieve en analytische kijk, ook wel het tegenwicht van de emotionele kijk, ziet dingen op een afstand en analyseert op een afstandje.

De objectieve kijk wordt zeer gewaardeerd onder de agrariërs met een gemiddelde van 7,9 sterren.

2. Objectieve en analytische kijk



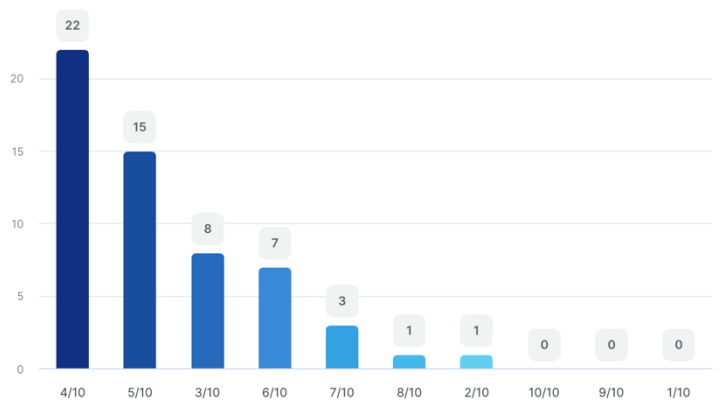
Figuur 5 Resultaat enquête: objectieve en analytische kijk

Negatief-kritische kijk

Bij de negatief-kritische kijk wordt een worst-case-scenario aan de klant voorgelegd. Er wordt vanuit het stoeltje van de advocaat van de duivel gekeken. Het wordt aangedurfd negatieve zaken op deze manier op tafel te gooien.

Ondernemers waarderen dit over het algemeen niet. Met een gemiddelde van 4,6 sterren hoeft deze bril niet vaak opgezet te worden. Toch wordt dit wel meer gewaardeerd dan de emotionele kijk.

3. Negatief-kritische kijk

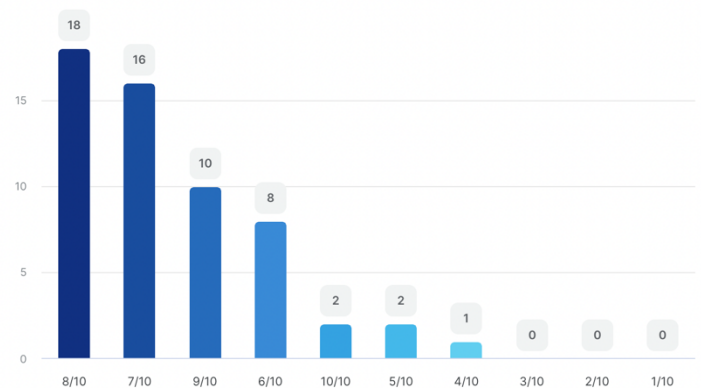


Figuur 6 Resultaten enquête: negatief-kritische kijk

Positieve kijk

Met een positieve kijk wordt er gekeken naar oplossingen en kansen. Deze positieve houding kan inspireren. Met een 7,5 als gemiddelde wordt deze kijk gewaardeerd. Ondernemers hebben graag een positieve houding vanuit de accountant, als die het agrarische bedrijf bezoekt.

4. Positieve kijk

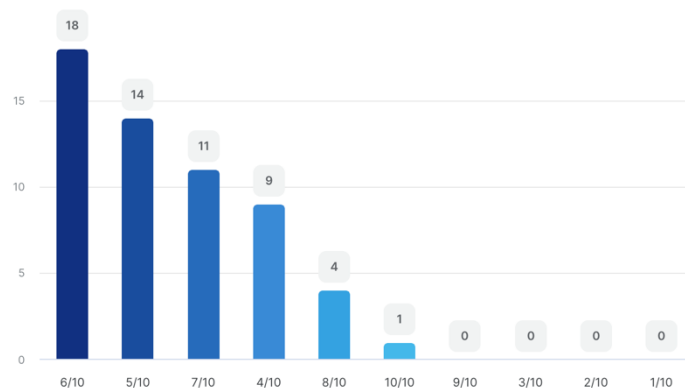


Figuur 7: Resultaten enquête: positieve kijk

5. Creatieve kijk

Creatieve kijk

De creatieve accountant denkt out-of-the-box en denkt mee in oplossingen. Met een 5,8 scoort de creatieve kijk zeer gemiddeld. De antwoorden die de ondernemers gegeven hebben zijn verschillend. Een aantal kunnen een creatieve kijk zeer waarderen, terwijl anderen dit juist helemaal niet willen.



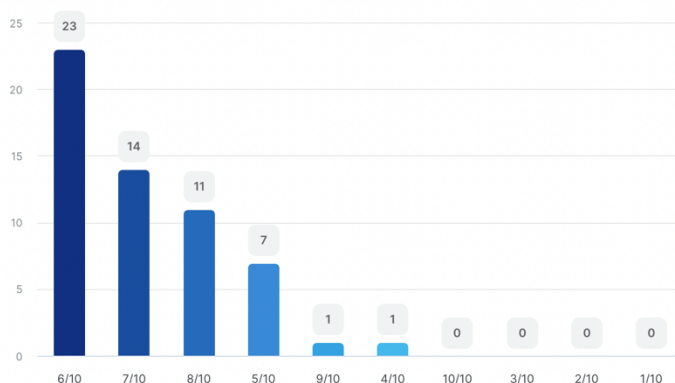
Figuur 8: Resultaten enquête: creatieve kijk

6. Beschouwende-controlerende kijk

Beschouwende-controlerende kijk

Met een beschouwende-controlerende kijk wordt er met een helicopterview naar het bedrijf gekeken. De accountant laat zich niet door de emotie meeslepen maar overziet juist alles.

De beschouwende-controlerende kijk wordt met een 6,5 gewaardeerd. Het is dus een kijk die wel gewaardeerd wordt door de ondernemers.



Figuur 9: Resultaten enquête: beschouwende-controlerende kijk

3.2 Interviews

Tijdens de interviews met de vijf agrariërs zijn er vragen gesteld om er achter te komen waar de agrariërs behoefte aan hebben van de accountant. De volledige analyse van de interviews met de agrariërs is opgenomen in bijlage 12. De analyse van de accountants is opgenomen in bijlage 13. In dit hoofdstuk zijn de resultaten hieruit te lezen.

Tevredenheid

Onder de geïnterviewde agrariërs heerst een redelijke tevredenheid als het gaat om de diensten die ze afnemen van hun accountants. Drie agrariërs hebben er bewust voor gekozen om advies alleen te kiezen als het nodig is. Eén agrariër gaf aan dat hij wel eens ongevraagd advies krijgt en daar dan ook niet tevreden mee is. De reden daarvan is dat hij graag advies en accountancy gescheiden wil houden. Een andere agrariër heeft er bewust voor gekozen geen advies af te nemen, omdat zijn bedrijf groot en zelfsturend is. Eén agrariër was de laatste jaren verwaarloosd op het gebied van advisering, maar door een nieuwe adviseur gekregen te hebben die ook adviseert is hij nu meer tevreden.

De verwachtingen die de agrariër heeft van de accountant.

De verwachting die alle geïnterviewde agrariërs hebben is dat de accountant up-to-date moet blijven met de wet- en regelgeving en daarnaast ook moet reageren op aanstaande veranderingen. Ze zien ook graag dat de accountant de informatie op een manier kan overdragen, zodanig dat het toepasbaar is op het bedrijf. De ondernemers zien de accountant ook graag als sparringpartner aan wie ze vragen kunnen stellen, zowel op zakelijk als persoonlijk gebied.

De ondernemers weten dat de accountant bij meerdere bedrijven langs gaat en dus een totaalplaatje ziet van de ondernemers in dat gebied. Ze zien graag dat de accountant die informatie gebruikt om de ondernemer te helpen. Daarnaast zien ze graag dat de accountant de ondernemer ondersteunt met het maken van een lange termijnvisie. Dit gaat vooral om investeringen, bedrijfsovernames of overschakelingen waarvoor gekozen kan worden.

De ondernemers realiseren zich dat, ondanks dat de accountant duur is, het hen meer geld oplevert als ze van de diensten gebruik maken. Tegelijkertijd trekken een aantal agrariërs wel de grens tot een hoeveelheid diensten die ze willen afnemen. Alle agrariërs maken gebruik van de basisdienstverlening. Maar afhankelijk van de grootte en complexiteit van het bedrijf maken ze wel of niet gebruik van advisering.

Bij de vraag of de accountant proactief is of niet is er een tweescheiding te zien. De ene groep zegt dat ze een accountant hebben die voldoende proactief is. De andere groep vindt hun accountant niet proactief genoeg. Wel wordt er gezegd dat de accountant door de ondernemer zelf gestuurd moet worden. De ondernemer moet zelf met vragen komen waar de accountant wat mee kan. In het op de hoogte blijven en overdragen van informatie over belastingregels moet de accountant zelfstandig proactief zijn, vinden de agrariërs. Alle accountants zijn zeer tevreden met de manier waarop er contact gezocht kan worden met de accountant. Veel gaat via WhatsApp, telefonisch, via de mail of fysiek. Soms hebben de accountants het druk en kunnen niet ieder moment van de dag te reageren, maar dat is te begrijpen. Wel willen de ondernemers graag duidelijk hebben wie ze moeten spreken. Ze hebben liefst één aanspreekpunt, in plaats van apart te spreken met de assistent, fiscalist, adviseur, etc.

Begeleiding

Alle agrariërs vinden het best moeilijk of hebben het moeilijk gevonden om de jaarrekening te bespreken of het over financiële zaken te hebben. Terwijl ze wel aangeven dat dit één van de belangrijkste dingen is binnen het ondernemerschap. De oorzaak hiervan is vaak dat er onvoldoende kennis aanwezig is bij de agrariërs, of dat de ervaring nog te kort is. De agrariërs gaven aan dat je een aantal jaren achter elkaar bij besprekingen over de jaarrekening moet zitten om het pas echt te begrijpen. Veel agrariërs hebben de middelbare landbouwschool of de hogere landbouwschool afgerond. Ze gaven aan dat het vak boekhouden te weinig gegeven wordt en dat ze daardoor kennis te kort hebben. Vooral in de jaren dat ze nog maar net in het bedrijf zaten, hebben ze hier veel moeite mee gehad. Eén agrariër zit nu midden in de bedrijfsovername en ook hij geeft aan daarin kennis te kort te hebben. Met goede begeleiding vanuit de accountant, geeft hij aan, is het wel te doen. Er wordt regelmatig contact gehouden als er iets niet duidelijk is. Alle agrariërs gaven aan dat de begeleiding van een accountant van essentieel belang is bij jonge, startende ondernemers.

De brillen die de agrariërs graag zien bij hun accountant?

In de interviews met de agrariërs zijn de verschillende brillen van de accountants voorgelegd. Besproken is welke ze heel belangrijk vonden en welke juist helemaal niet. De bril die alle agrariërs aangaven als belangrijk was de kritische kijk. Hierin gaven ze aan dat de accountant kritisch mag zijn over de dagelijkse gang van zaken en over investeringen die wel of niet verstandig zijn om te doen. Er wordt in de interviews gezegd dat de accountant een belangrijke rol heeft om een worst-case-scenario voor te leggen aan de ondernemer, omdat zij het gehele plaatje zien. De objectieve kijk vinden de agrariërs ook fijn. Creatief zijn vinden een aantal agrariërs belangrijk, en een aantal juist niet. De ene agrariër vindt juist dat de accountant niet de meest voor de hand liggende route hoeft te nemen en daarin creatief mag zijn. De andere agrariër zegt juist dat het de taak van de ondernemer zelf is om creatief te zijn. Positief denken vinden agrariërs een fijne manier, omdat er zo vooruit gedacht wordt. Het meedenken in nieuwe plannen maken wordt gezien als positief. De emotionele kijk wordt juist als een negatieve kant gezien, omdat dit volgens de ondernemers niet relevant is. Een andere agrariër geeft aan dat het verschilt per bedrijf. De ene heeft meer behoefte aan een kritische kijk en de ander zit nu net in omschakeling, waardoor creatief zijn een goede manier van werken is.

3.3 Wat verwacht de agrariër van de accountant over tien jaar?

Deelvraag twee gaat over de verwachtingen die de agrariër heeft van de accountant over tien jaar. Dit is onderzocht door de vijf ondernemers vragen te stellen die gaan over de toekomst van de agrarische sector en de toekomstige rol van de accountant daarin. Ook zijn er vragen gesteld over de technologieën die gebruikt worden binnen de accountancy en of agrariërs er de meerwaarde van inzien.

Hoe gaat de toekomst eruit zien volgens de agrariër

De agrariërs zien de agrarische sector op veel verschillende aspecten veranderen. Agrariërs zien het voor zich dat het landschap een verandering door gaat maken. De steden worden groter, waardoor er minder ruimte ontstaat voor de agrarische sector. Ook de manier van ondernemen in de agrarische sector wordt anders. Er zijn nu al een aantal boeren die over gaan op biologisch, maar het gangbare en het biologische zal in de toekomst naar elkaar toe trekken. Door vernieuwende technologische ontwikkelingen zal dit makkelijker worden. Door een veranderende kijk vanuit de maatschappij en politiek zal er snel verandering komen in het boerenbestaan. De regeldruk wordt hoger, het zal sneller veranderen en het zal moeilijker worden om als agrarisch ondernemer te continueren.

De agrariërs waren het er mee eens dat een ondernemer ondersteuning nodig heeft van een externe partij. Dit is vaak de accountant. Het ondernemerschap in de agrarische sector wordt steeds moeilijker, het lijntje wordt steeds dunner, dus hebben ze daar alle hulp bij nodig. Wat heel belangrijk is en blijft, is dat de cijfers goed overgebracht moeten worden en op een juiste manier geïnterpreteerd moeten worden. Dit geldt zowel voor de accountant als voor de ondernemer. Daarin speelt de accountant een grote rol. De accountant kan de cijfers overzichtelijk maken, waar resultaten en verbeteringen uit gehaald kunnen worden. Wat vaak genoemd wordt is dat het bijhouden van regelgeving nu van groot belang is, maar in de komende jaren nog meer. De reden hiervoor is de toenemende regeldruk. De accountant van nu is goed genoeg ingespeeld op de toekomst, onder een aantal voorwaarden. Hij moet goed genoeg up-to-date zijn met de regelgeving, subsidies en andere stuurinformatie.

Volgens de agrariërs moeten de accountants zich in de toekomst meer gaan specialiseren. Kennis over cijfers en jaarrekeningen hebben ze volgens de agrariërs genoeg, maar kennis hebben over de agrarische sector ontbreekt soms. Met al de vernieuwingen in de sector, zowel positieve als negatieve, moet de accountant er voor zorgen dat de ondernemer scherp blijft. Staat de ondernemer achter wat hij doet? Heeft hij een lange termijn visie? Dit zijn vragen die in de toekomst een belangrijke rol gaan spelen. Het reageren op veranderingen in de maatschappij is een belangrijke rol die de accountant op zich kan nemen. De consumentenwens zal in de komende jaren veranderen, en ook daar kan de accountant een rol in spelen. Vraagstukken over vegetarisch, veganistisch, biologisch, etc., zijn dingen waar de accountant op aan zal moeten haken. Ook moet gekeken worden naar invloeden uit de keten. Wat is het belang van de voerleverancier, de melkfabriek, of de consument zelf?

Boekhoudprogramma's

Twee ondernemers maken niet gebruik van boekhoudprogramma's. De andere drie doen dit wel. Eén van de twee ondernemers die niet gebruik maakt van boekhoudprogramma's heeft dit in het verleden wel gedaan, maar door de complexiteit van het programma en desinteresse is er besloten om terug te gaan naar het laten inboeken door het accountantskantoor. Een ondernemer die er ook veel moeite mee had heeft juist wel doorgezet en maakt nu al een aantal jaar gebruik van het programma. De eerste maanden was het zeer complex en niet leuk om te doen. De reden hiervoor is onder andere dat er niet voldoende begeleiding vanuit het accountantskantoor kwam. Bovendien zijn accountantskantoren niet gratis. Als de kosten meegenomen worden in de overweging om over te stappen, zullen veel ondernemers afhaken. De voordelen die eruit gehaald kunnen worden zijn wel positief te noemen. Er is meer real-time informatie en het terug vinden van facturen is snel geregeld.

3.4 Wat verwacht de agro-accountant over haar beroep in tien jaar en wat verwacht hij daarvoor nodig te hebben?

Om deelvraag drie te beantwoorden zijn er drie agrarisch accountants geïnterviewd. De vragen die gesteld zijn aan de accountants zijn onder andere over hoe het accountantsberoep er nu voor staat, wat voor werkzaamheden de accountants doen, wat ze graag in de toekomst willen ontwikkelen, wat voor technologische ontwikkelingen er spelen in het bedrijf en wat ze in de toekomst van de accountancy en de agrarische sector verwachten. De volledige interviews met de accountants zijn opgenomen in de bijlagen.

Waarin willen de accountants zich ontwikkelen

De drie accountants die geïnterviewd zijn waren het er allemaal over eens dat ze actueler willen zijn. Eens per jaar gaan ze naar de klant toe om de jaarrekening te bespreken. Deze jaarrekening is van het voorgaande jaar,

dit is het niet meer actueel. De accountants zien graag dat ze meer vooruit gaan kijken, meer gebruik gaan maken van tussentijdse overzichten of begrotingen en meer gaan monitoren. Daarbij willen ze graag meer adviseren. Een accountant gaf aan dat ze zich graag wil specialiseren in strategievorming en bedrijfsoptimalisatie. Dit is volgens haar nodig om juiste adviezen te gaan geven. De accountants doen dit op dit moment nog niet, omdat de beperkte tijd daarin een grote boosdoener is. De reden van te weinig tijd is dat er een groot personeelstekort is in de sector. Hierdoor lopen ze achter in advisering en in het maken van de jaarrekeningen. Dit geeft geen ruimte voor actualisering. Daarnaast is ook de steeds maar veranderende wet- en regelgeving een factor. Accountants moeten blijven met de regelgeving, wat ook weer tijd kost.

Technologische ontwikkelingen

Alle accountants reageren positief over de technologische ontwikkelingen binnen de accountancy. Ze zien er de voordelen in. Automatisering geeft gemak en ruimte in de beperkte tijd. Maar ze zien ook dat de stap naar automatisering nog niet heel hard gaat, vooral binnen de agrarische sector. Alle accountants verwachten dat de automatiseringsslag nog gaat komen. Volgens hen is de reden dat het nog niet zo snel gaat dat de agrarisch ondernemers terughoudend zijn in automatisering binnen de financiële sector. Ze zijn traditioneel, willen het graag zo houden zoals het is. Veel zijn angstig als het gaat om de combinatie van financiën en automatisering. Wel zien ze dat het automatiseren op andere vlakken wel snel gaat binnen de agrarische sector. Voorbeelden zijn de GPS-systemen op trekkers, weersystemen, automatische wiedereers, etc. Er zijn dus wel kansen hierin. De accountants merken wel op dat het per klant verschilt hoever ze zijn met automatiseren. Vooral de wat oudere generatie is terughoudend in automatisering. Als er opvolgers zijn, is deze groep wel mee te krijgen, maar de agrariërs zonder opvolgers zullen geen energie meer willen stoppen in die transitie. De jongere generatie die op het punt staat het bedrijf over te nemen, of het bedrijf net heeft overgenomen, staat wel open om aan de slag te gaan met boekhoudprogramma's. Toch valt er in de agrarische sector nog veel te halen in de automatisering van financiële gegevens.

Wat de accountants ook zien is dat voor alle nieuwe ontwikkelingen er geïnvesteerd moet worden. De boekhoudprogramma's moeten aangeleerd worden, zowel bij de accountantskantoren als bij de agrariërs thuis. In beide gevallen moeten de accountantskantoren hier tijd in steken, die ze al beperkt hebben. Ook zijn er accountants die, net als de agrariërs, terughoudend zijn. Deze kunnen het proces van automatisering heel snel op de rem zetten.

De toekomst van de agrarische sector

Op de vraag hoe de agrarische sector er over tien jaar uit gaat zien hadden alle accountants twijfels. Allemaal vinden ze dat 10 jaar een lange tijd is om over te speculeren. Wel hebben ze allemaal de strengere regeldruk genoemd. De regels zijn nu al steeds meer aan het verscherpen en veranderen in de agrarische sector, en dit zal volgens de accountants de komende jaren verder veranderen. Daarnaast zullen er verschillende typen bedrijven ontstaan. Bedrijven zullen zich gaan specialiseren in een tak of zullen andere takken erbij gaan doen. Er zullen meer minicampings, winkeltjes of zorgboerderijen ontstaan. De enorme slag in schaalvergroting zal volgens de accountant niet veel meer gaan groeien. Dit omdat de efficiëntie niet verder toeneemt als het bedrijf nog groter wordt. Wel zullen een aantal kleinere bedrijven stoppen als gevolg van een te grote financieringsdruk of geen opvolging. Een accountant denkt dat de waardering van de maatschappij gaat toenemen, omdat steeds meer mensen lokaal willen eten. Ook vinden ze dat de agrarische sector menselijk moet blijven. Er hangt een negatieve sfeer binnen de agrarische sector die opgelost moet worden. Hierdoor zal het weer aantrekkelijker worden.

De accountants zeggen allemaal dat die belangrijke rol van de accountant bij de boer blijft bestaan, maar dat zij zich meer moeten gaan concentreren op advisering en ondersteuning. De accountant is een vertrouwenspersoon voor de ondernemer en dat gaat zo blijven. Door veel kennis over wet- en regelgeving, subsidies en andere zaken zal de accountant een goede partner zijn om als ondernemer er naast te hebben. De accountants zeggen dat de financiële kennis van accountants door de jarenlange studies die ze gedaan hebben wel voldoende is, maar dat er binnen de competenties nog andere domeinen te ontwikkelen zijn. Er kan meer gespecialiseerd worden, maar daarvoor is wel voldoende personeel nodig dat ook genoeg kennis in huis heeft. De samenwerking tussen accountants, adviseurs en specialisten zal een belangrijke rol gaan spelen dus daarin zal er binnen de accountantskantoren nog gegroeid moeten worden.

De accountant moet meer toe naar vertrouwenspersoon zijn van de klant, zeggen de accountants. Ze moeten meer naast de klant gaan staan en het menselijke ook benadrukken. Een open houding, durven vragen en

voldoende kennis in huis hebben zijn competenties die belangrijk zijn voor een toekomstig accountant. De zogenoemde soft skills worden hier onder andere genoemd. Er is aangegeven dat de kennis op financieel vlak wel genoeg wordt meegegeven in de opleidingen. Het advieswerk zal veel geleerd worden in de praktijk. Op het onderdeel soft-skills zal meer geconcentreerd worden in de theorieopleidingen. Het groeit meer, maar dit kan beter.

3.5 In hoeverre verandert het competentieprofiel van de succesvolle accountant?

De laatste deelvraag is door middel van interviews met de accountants en agrariërs onderzocht. Met daarnaast een literatuurstudie. Met de literatuurstudie is er gezocht naar het competentieprofiel van de accountant van nu, zodat deze daarna vergeleken kon worden met de competenties die tijdens de interviews genoemd zijn.

3.5.1. Wat is het competentieprofiel van nu?

In december 2020 heeft het NBA (Koninklijke Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants) voor de openbaar-, intern- en de overheidsaccountant een beroeps- en competentiemodel opgesteld. Dit model was bedoeld voor accountants om zich te ontwikkelen, externe ontwikkelingen te volgen, en het te laten aansluiten bij persoonlijke wensen en ambities. Uit het model zijn verschillende beroepsprofielen afgeleid. Het model is in figuur 3 weergegeven.

In de binnenste kring kan jij je als accountant onderverdelen in openbare-, interne- of overheidsaccountant. Daarna in wat voor soort werk je doet. Je doet voornamelijk assurance-opdrachten, adviesopdrachten of je werkt in de basisdienstverlening. Ook wel het samenstellen en administratieve dienstverlening.

Bij het perspectief kan jij je als accountant indelen in hoe jij naar een bedrijf kijkt. Er wordt aangegeven dat je vanuit het bedrijfsperspectief, het informatieperspectief en technologieperspectief kan kijken. Het bedrijfsperspectief kijkt naar hoe de klant zijn processen inricht binnen het bedrijf en hoe hij zijn doelen nastreeft. Informatieperspectief gaat over de informatievoorziening. Dit is het hoe de klant de informatie van zijn activiteiten verzamelt, vastlegt en verwerkt. En het technologieperspectief verwerft kennis over de it-systemen binnen het bedrijf.



Figuur 3; beroeps- en competentiemodel NBA

De kennisgebieden zijn controle-technisch, juridisch, gedragsmatig, economisch en vastleggings-technisch. Dit zijn de kennisgebieden die geleerd worden op de accountantsopleiding. Het zijn de basiscompetenties van de accountant. Over deze gebieden moet de accountant dus kennis hebben. Accountants kunnen zich daarnaast in verschillende rollen zetten. De rollen die in het model staan zijn controleur, analist, senior, poortwachter, coach, klantregisseur en rapporteur. Een rol heeft een combinatie van weer verschillende werkzaamheden en competenties die daarvoor nodig zijn. Naast deze competenties zijn er nog meer competenties die de accountant nodig heeft, maar dit zijn competenties die geïntegreerd moeten zijn binnen alle rollen.

- De accountant moet altijd ethisch handelen. Dit is een kenmerk van de accountant.
- De accountant moet over mondelinge en schriftelijke competenties beschikken.
- De rol van onderzoeker is bij iedere rol van belang. Dit door de toename van het gebruik van data.

(NBA, 2020).

Als er gekeken wordt welke rol de agrarisch accountant vooral in haar functie moet innemen is dit voornamelijk de poortwachtersrol, senior, analist, rapporteur, klantregisseur en coach. Deze rollen zullen beschreven worden.

Poortwachter

De poortwachter zorgt ervoor dat er geen handelingen gebeuren die niet volgens de wet gaan. Ze kijken naar fraude, witwassen, corruptie en terrorisme. Dit soort werkzaamheden zullen niet dagelijkse werkzaamheden zijn bij agrarische klanten, maar bij opdrachtbevestigingen en eens in het jaar bij de jaarrekening zijn het wel onderwerpen waar de accountant naar moet kijken. De competenties die hierbij aansluiten zijn:

- Handelen in overeenstemming met de beroepseed en de wet;
- de professioneel-kritische instelling toepassen.

Sensor

De sensor kijkt naar de omgeving van zijn klant en evalueert en trekt conclusies hieruit. Het gaat hier om de interne en externe signalen. De agrarische sector heeft hier veel mee te maken. Vooral als het gaat om veranderende regelgeving, maatschappelijke invloeden, technologieën, etc. De competenties die de accountant hiervoor nodig heeft zijn:

- Op tijd signaleren, analyseren, bespreken en toepassen;
- het inschatten van de waarde, bruikbaarheid en beperkingen van de signalen;
- reageren en anticiperen op behoeften en verwachtingen van klanten.

Analist

Als analist wordt relevante data gebruikt om analyses uit te voeren. Het gaat hier dus om het uitvoeren van data-analyses en het verwerken van andere informatie. Deze rol is bij agrariërs zeer nuttig. Een voorbeeld is dat met data-analyses gekeken kan worden hoe de verhouding krachtvoer-melkproductie is. Uit deze analyses kan er gekeken worden waar de efficiency van het bedrijf verbeterd kan worden. Competenties die nodig zijn voor de accountant zijn:

- Het toepassen van methodes, en zelfstandig onderzoek uitvoeren;
- het inschatten van de waarde en bruikbaarheid van de data;
- analytisch, strategisch en logisch denken.

Rapporteur

Het verstrekken van informatie is het belangrijkste als rapporteur. Hier horen bijvoorbeeld de jaarrekeningen bij, de kwartaalberichten, het adviesrapport, etc. Om dit zo goed mogelijk uit te voeren moet de accountant de volgende competenties hebben:

- Verantwoording afleggen over het eigen functioneren als accountant;
- relaties met belanghebbenden onderhouden;
- helder, begrijpelijk en overtuigend communiceren via de verstrekte informatie.

Klantregisseur

De klantregisseur is de accountant die relaties opbouwt en onderhoudt met klanten. Hiervoor zijn de volgende competenties nodig:

- Handelen volgens de beroepseed en de wet;
- Anticiperen en reageren op behoeften en verwachtingen vanuit de klant;
- Helder, begrijpelijk en overtuigend communiceren.

Coach

De coach is de accountant die leiding geeft aan het team of afdeling. Hij zorgt ervoor dat taken goed verdeeld zijn, functies helder zijn, relaties binnen het team sterk blijven en de samenwerking goed loopt. Competenties die hiervoor nodig zijn:

- Geef richting aan uit te voeren opdrachten;
- treed op als leidinggevende;
- werk constructief en verbindend samen binnen het team.

(NBA, 2020)

3.5.2. Wat zijn de veranderingen die nodig zijn?

De conclusies die uit een visiebijeenkomst kwamen van het NBA in 2017 is dat de regeldruk toeneemt, de titelbescherming over 10 jaar nog steeds bestaat, de gemeenschappelijke basis een belangrijke basis is en blijft en dat de accountant van de toekomst meer competenties nodig heeft (Bruins, 2017). Maar welke competenties zijn dit dan? Tijdens interviews met de accountants en de agrariërs is dit onderzocht. Daarnaast is er literatuurstudie gedaan naar dit onderwerp.

Literatuurstudie

De adviserende accountant heeft sommige competenties meer nodig dan andere competenties. Accountancy van Morgen heeft 7 competenties benoemd die hiervoor nodig zijn. Door steeds meer ontwikkelde technologie in bijvoorbeeld boekhoudprogramma's zal er in de komende jaren meer data beschikbaar komen. Je moet analytisch zijn om door al deze data hetgeen te halen wat nuttig is voor de klant. Naast analytisch zijn moet de adviserende accountant ook als projectmanager moet fungeren. Er komen bij adviezen verschillende soorten kennisgebieden bij elkaar. Hiervoor heeft een accountant een specialist nodig om goed advies te kunnen geven. Om ervoor te zorgen dat het advies van goede kwaliteit is, het binnen het budget en tijd is moeten er projectmanagementvaardigheden bij de accountant zijn. De competenties die hierbij horen zijn;

- Goed kunnen luisteren
- Organiseren
- Proactief
- Detail-gericht
- Communicatief vaardig
- Anticiperen
- Flexibel

(Mavim, sd; Dizzydata, 2021)

De derde competentie die de accountant nodig heeft voor het geven van juist advies is zelfkennis. De accountant moet goed weten wat hij zelf kan of wat hij beter kan uitbesteden. Word bewust waar jouw kennis en competentie ophoudt en je het beter kan laten uitvoeren door een specialist. Schakel over naar je projectmanagement-competentie als je eigen kennis onvoldoende is. Achter adviezen komen veranderingen weg. Dit betekent dat er ook weerstand zal komen. Ga daar dus goed mee om. Zorg ervoor dat deze weerstand weggenomen wordt. Dit doe je door de weerstand te benoemen, te erkennen, de ruimte te geven, door mee te bewegen, daarin draagvlak creëren en er misschien ook van te kunnen profiteren. Communiceren is hierin dus een belangrijke rol. Bij communicatie hoort ook het stuk luisteren. Begrijp wat die agrariër wil en vraag door om de kern van het probleem te achterhalen (Koning, 2022; Dizzydata, 2021).

Een accountant en adviseur moet als een vertrouwenspersoon zijn voor de klant. Zowel prive als het bedrijf moet gedeeld worden. Om dit te kunnen doen moet er een sterke relatie ontstaan en onderhouden worden. Zorg ervoor dat je positief bent, je respect hebt en geïnteresseerd bent. Leef je in in de ondernemer en zorg ervoor dat er regelmatig contact is (Dizzydata, 2021).

Interviews

NBA onderzoek persoonlijkheid

In het NBA onderzoek stond dat een financial betweterig kan zijn. De accountants gaven aan dit meer te zien als standvastig dan betweterig. Eén van de accountants, Irene, weet het goed uit te leggen: "Als accountant ben je tekeningsbevoegd, omdat jij je aan de gedragscode en aan de eisen houdt. Hiervoor moet je een rechte rug houden. Je kan niet met alle winden mee waaien, omdat dat simpelweg niet mag. Wel is het zo dat het opleggen van informatie of keuzes geen juiste manier is als accountant om de ondernemer te benaderen, maar dat dit meer adviserend moet zijn."

Onderzoek pro-activiteit

De accountants waren het er over eens dat alle ondernemers graag een proactieve accountant willen hebben. Ook waren ze het er over eens dat ze allemaal meer dan graag proactief willen zijn. Het probleem is dat een proactieve accountant meer geld gaat kosten voor de ondernemer dan een accountant die het werk doet waar hij voor gevraagd is. De accountant wordt betaald vanuit het uren schrijven. Het uitzoeken van subsidies, investeringen en andere zaken kost tijd en daarom ook geld. Daarnaast is er al een enorme krapte in de arbeidsmarkt van de accountancy. Er is meer mankracht nodig om proactief te zijn. Om misverstanden te voorkomen zeggen de accountants dat het vanuit de ondernemer moet komen. Het moet vraag gestuurd zijn. Als er dus iets is, zal de accountant eraan werken, en zal de duurdere nota niet uit het niks komen voor de ondernemer. Communicatie is hierin een belangrijke factor. Houd als accountant genoeg contact met je klanten om te pijlen of er nog ergens behoefte is aan een advies of andere diensten.

Brillen van de accountant

Bij de vraag welke bril de accountant nu op zet en welke er in de toekomst meer opgezet moet gaan worden heeft iedereen een grote voorkeur voor de creatieve bril. Met creatief zijn help je de klant. Je zet ze aan het denken. Voor advisering is creatief zijn belangrijk. Er kunnen kosten bespaard worden met creatief zijn in fiscale regels. Naast creatief zijn is een positieve blik een goede manier. Kijk vooruit naar de toekomst en help de ondernemer een visie te schetsen. Help de ondernemer met het begrijpen van de cijfers breng een positieve sfeer met je mee. Een kritische manier van kijken vinden accountants wel goed. Jij bent er als accountant om kritisch te kijken naar investeringen of andere zaken. Blijf op je hoede als accountant. Maar kritisch moet volgens de accountants niet overslaan op negatief-kritisch. Hiermee breng je de ondernemer niet verder en zal je zelf als accountant niet lang meer welkom zijn op het bedrijf.

4. Discussie

In dit hoofdstuk wordt er gereflecteerd op de methodes die gebruikt zijn tijdens het onderzoek. Ook worden de resultaten besproken. De resultaten uit het vooronderzoek worden aangesloten op de resultaten uit het onderzoek zelf en daaruit wordt de relevantie gehaald. Het onderzoek bestaat uit vier deelvragen die antwoord geven op de vraag; “Welke competenties heeft de agro-accountant nodig om succesvol en relevant zijn werk te doen in een veranderende omgeving, en hoe kunnen deze ontwikkeld worden?” De deelvragen zijn beantwoord door middel van een enquête, literatuurstudie, interviews met agrarisch ondernemers en interviews met accountants.

4.1 Reflectie op de methode

De keuze voor het gebruiken van interviews tijdens alle deelvragen was een juiste beslissing. Er zijn drie agrarisch accountants en vijf agrarisch ondernemers geïnterviewd. Dit maakt het een heterogene groep. Oftewel, een groep die in dezelfde categorie zit maar wel verschillend van elkaar zijn (Potential, sd). Uit deze interviews is veel informatie gehaald en de kwaliteit was goed. De ondernemers die mee hadden gewerkt aan het interview waren enthousiast en hadden een interessante kijk op de accountancy. De ondernemers die gekozen waren hebben allemaal een andere achtergrond, vakgebied of manier van werken waardoor er ook verschillende invalshoeken uitgelicht werden. Ook zijn ze van verschillende leeftijdsgroepen waardoor iedereen een andere behoefte heeft bij zijn accountant. De drie accountants die geïnterviewd zijn is een redelijke afspiegeling van de accountants in de sector en omgeving waarin ze zich bevinden.

De keuze om gebruik te maken van een enquête was achteraf niet de juiste keuze geweest. De keuze om een enquête uit te zetten was gemaakt omdat er een algemeen beeld geschetst moest worden hoe de agrariërs graag zien dat de accountant naar hun bedrijf kijkt. Het aantal enquêtes dat uitgezet is was 100. Er was uitgegaan van een betrouwbaarheidsvaliditeit van 95% zodat er een foutmarge van 10% was. Dit betekent dat er 90 respondenten zouden moeten zijn. Dit viel zwaar tegen omdat het aantal respondenten stagneerde bij 57. Dit betekent dat de betrouwbaarheidsvaliditeit niet genoeg gedekt is, waardoor de antwoorden uit de enquête niet voldoende betrouwbaar zijn. De resultaten uit de enquête zijn wel toegevoegd aan het onderzoek. Daarnaast was het plan om de resultaten uit de enquête te verwerken in de interviews met de agrariërs en de accountants. Dit is niet gebeurd om dezelfde reden dat er niet voldoende respons was op de enquêtes.

De literatuurstudie die in deelvraag vier langs komt is een goede keuze geweest. Met de literatuurstudie is het competentieprofiel van de accountant van nu onderzocht. Er waren voldoende bronnen te vinden die een beeld geven over het competentieprofiel van een accountant. Daarnaast is er literatuurstudie gedaan hoe het er in de toekomst uit gaat zien. Ook daar is een bron toegevoegd die goed aansluit op de interviews met de accountants.

4.2 Reflectie op de resultaten

De resultaten uit de enquêtes die nodig zijn geweest bij het beantwoorden van deelvraag 1 liggen in een lijn. De agrariërs die de enquête ingevuld hebben, hebben ongeveer dezelfde ideeën over hoe de accountant naar zijn of haar bedrijf moet kijken. Omdat het in een lijn ligt zal de enquête iets meer betrouwbaar genoemd kunnen worden, maar omdat er onvoldoende respons is, is het nog steeds de vraag of er een betrouwbaar resultaat uit gehaald kan worden. Als het antwoord op deelvraag 1 meer betrouwbaar moet worden, zal ervoor gezorgd moeten worden dat er meer respons komt op de enquête.

Het resultaat uit deelvraag 2 is vrij duidelijk te halen uit het interview. De agrariërs hebben allemaal wel een idee hoe de toekomst van de agrarische sector eruit gaat zien en hoe de accountant daarin een rol kan spelen. Dat de regeldruk in de komende jaren verhoogd gaat worden en dat het ondernemerschap in de agrarische sector moeilijker gaat worden was al bekend. De agrariërs geven daarin aan dat ze hulp nodig hebben in het up-to-date blijven, het interpreteren van veranderingen en ook daarop in te spelen.

Wat er nu veel gebeurt is dat ondernemers terughoudend zijn in het vragen naar advies. Dit door de hoge kosten van accountantskantoren. Accountants zien graag dat ze betrokken raken in het proces en daarop aansluitend beter advies kunnen geven. Uit de interviews kwam naar voren dat het verschilt per bedrijf waar er behoefte aan is. Op het gebied van wet- en regelgeving, subsidies en veranderingen in de maatschappij zouden

de ondernemers graag advies willen krijgen. Maar het verschilt per bedrijf of ze ook advies willen hebben over de bedrijfsvoering. Waar de literatuur een beeld schetst dat de accountant in de toekomst wat meer zelf gaat sturen, blijkt dit niet uit de interviews die gedaan zijn. Het is en zal vraag gestuurd blijven (Koopmans, 2009; Hilken, Reid, Klerkx, & Gray, 2018).

Interviewvragen die antwoord geven op deelvraag 3 zijn soms heel verschillend beantwoord en soms juist wel hetzelfde. De accountants waren het er over eens dat ze actueler willen zijn door middel van meer tussentijdse cijfers, prognoses en begrotingen te maken. Ook komt advisering steeds weer terug in de interviews. Dit bevestigt wat er al bekend was in het vooronderzoek.

Wat de accountants in de toekomst zien gebeuren met de agrarische sector is verschillend beantwoord. De grotere diversiteit aan bedrijven is genoemd, de waardering vanuit de maatschappij en het stukje schaalvergroting is genoemd. Over schaalvergroting wordt wel anders gedacht dan dat er uit de literatuurstudie komt. De literatuur geeft aan dat het aantal bedrijven daalt, maar de economische omvang van de bedrijven stijgt. Dit zal de komende jaren nog wel zo door gaan. Eén accountant heeft daar zijn twijfels over. Hij zegt namelijk dat de efficiëntie van een bedrijf dat te groot wordt weg zal gaan. Hierdoor heeft het geen zin om constant door te groeien. Waar de literatuur en de praktijk op een lijn ligt is over de verbreding van de agrarische sector. Er zullen bedrijven beginnen met een tweede tak naast het primaire bedrijf. (Rijksoverheid, 2021; Bramer, van Liere, & Boonen, 2019; Silvis, et al., 2009).

Wat in studies en vakbladen beschreven staat, is dat de digitalisering volop aan de gang is. Er wordt gesteld dat er overal al met softwarepakketten wordt gewerkt. Er wordt gesteld dat er al begonnen is met de volgende stap in digitalisering, namelijk het koppelen van de bank, de ondernemer en de accountant. Wat te merken is in zowel de interviews met de accountants als de agrariërs is dat deze transitie in de agrarische sector nog niet zo hard aan de gang is dan dat er beschreven wordt. Veel ondernemers willen niet digitaliseren of hebben hier nog niet eens over nagedacht. Er wordt nog niet of nauwelijks met boekhoudprogramma's gewerkt bij de ondernemer thuis. De transitie in digitalisering zal dus nog moeten komen in de agrarische sector (Volberda, van der Weerd, & van der Mandele, 89e jaargang; van Almelo, Breij, Vlaming, & Wielaard, 2019).

Dat de accountancy zit met een krapte in de arbeidsmarkt is zowel uit de literatuur als de interviews te halen. Daarnaast wordt er van beide kanten gezegd dat de werkzaamheden voor de accountant toenemen op gebied van advisering, maar ook het bijhouden van de wet- en regelgeving binnen de agrarische sector en de accountancy. (van Kempen, 2021)

Deelvraag 4 is beantwoord door literatuurstudie en door interviewvragen. Hieruit is te merken dat de literatuur en de meningen van de accountants vaak op elkaar aansluiten. Dit is een goede manier om te werken want zo is te zien dat de theorie en praktijk bij dit onderzoek wel op één lijn liggen. Uit de literatuurstudie is gehaald dat de accountants in de toekomst meer zachte vaardigheden nodig hebben, maar dat hier te weinig tijd in gestoken wordt in bachelor studies accountancy. De accountants gaven aan dat hier mee eens te zijn, al zeggen ze dat er wel verbetering in zit. De studies maken er steeds meer een onderwerp van, maar dat kan nog beter (Gunarathne, Senarathne, & Herath, 2021).

Er is in het literatuuronderzoek een onderzoek gevonden over de pro-activiteit van de accountant. Uit dit onderzoek bleek dat ruim 85% van de ondernemers hun accountant of administratiekantoor tekort vond schieten in de pro-activiteit, terwijl ruim 76% van de accountants zichzelf juist wel proactief vinden. Dit onderzoek is voorgelegd aan de accountants tijdens de interviews. De accountants zagen in waarom hier zo'n kloof in zit en konden de conclusie hieruit wel trekken. Iedere ondernemer wil graag een proactieve accountant, maar deze kost geld. Een hogere rekening willen ze weer niet. Daarnaast is er personeel te kort om op dit moment die proactieve accountant te zijn (Reijn, 2015).

Er is een tegenstelling te zien in de antwoorden uit de literatuurstudie en de interviews, namelijk in het NBA persoonlijkheidsonderzoek. Uit de literatuurstudie komt dat financials wel eens betweterig kunnen zijn en dat er geen discussies mee te voeren zijn. Dit werd twijfelachtig door de accountants ontvangen. De accountants zien dit zelf meer als standvastig dan betweterig, omdat dit bij het beroep hoort. Je hoort een rechte rug te houden. Betweterigheid is misschien dus niet de juiste benaming van de karakteristiek van een accountant.

5. Conclusie en aanbevelingen

In dit hoofdstuk wordt per deelvraag de conclusie en de aanbevelingen gevormd. Uiteindelijk wordt er antwoord gegeven op de hoofdvraag; “Welke competenties heeft de agro-accountant nodig om succesvol en relevant zijn werk te doen in een veranderende omgeving, en hoe kunnen deze ontwikkeld worden?”

5.1 Waar heeft de agrariër behoefte aan om meerwaarde uit de accountant te krijgen?

Ondernemers nemen diensten af van de accountants. Dit is voornamelijk de basisdienstverlening. De basisdienstverlening is niet hetgeen de accountant kan doen om meerwaarde aan de agrariër te bieden. Wat volgens de agrariërs meerwaarde geeft is up-to-date blijven met wet- en regelgeving en veranderingen bruikbaar maken en toepassen op het bedrijf. Ze willen graag real-time-informatie waar ze op het moment zelf wat aan hebben. De wat jongere, beginnende ondernemers gaven daarbij aan goede begeleiding nodig te hebben vanuit de accountant. Er is namelijk ervaring nodig om jaarcijfers en tussentijdse cijfers volledig te snappen.

Advisering is iets waar de accountant het per bedrijf met de agrariër over moet hebben. Een aantal bedrijven vinden advisering belangrijk. Anderen juist niet. Dit moet dus op een sturende manier gaan. De ondernemer moet aangeven wanneer hij er behoefte aan heeft. De accountant kan zijn steentje hier wel aan bijdragen door zo nu en dan een check te doen hoe het gaat. Blijven communiceren is hier van belang. De pro-activiteit hangt hier ook vanaf. Agrariërs geven aan dat accountants proactief moeten zijn, maar dan willen ze wel graag zelf aangeven waar ze dan mee bezig moeten zijn. Sturend proactief is van belang.

De agrariërs vinden het belangrijk dat een accountant op een objectieve en analytische manier naar het bedrijf kijkt. Feitelijk zijn, dat zien de agrariërs graag. Creativiteit is iets wat sommige agrariërs graag zien, maar anderen hebben juist het gevoel dat ze daar zelf ondernemer voor zijn geworden. Wees creatief in de belastingadviezen. Over investeringen automatiseringen en dat soort dingen kan het afhangen van de ondernemer. Een kritische kijk zien ze wel graag terug in de accountant, als het maar niet op een negatieve manier is. Ze willen graag bij mogelijke investeringen de plus- en minpunten zien en daar mag de accountant ze wel op wijzen. Als de accountant maar positief blijft. Dat is belangrijk. Een positieve houding inspireert volgens de ondernemers.

5.2 Wat verwacht de agrariër van de accountant over tien jaar?

De agrariër verwacht dat de agrarische sector in de komende jaren gaat veranderen. Steden worden groter waardoor er minder ruimte is voor de agrarische sector. De hoge regeldruk heeft hier ook veel mee te maken. De agrariërs verwachten dat deze regeldruk nog hoger gaat worden in de aankomende jaren. Het ondernemerschap in de agrarische sector gaat steeds moeilijker worden. Hierin zal de ondernemer steun nodig hebben van de accountant. Deze steun hopen ze te vinden in een accountant die up-to-date is met de regels, deze goed interpreteert en daar ook naar handelt als het nodig is. Daarnaast hoopt de ondernemer dat ook de accountant niet alleen binnen de sector kijkt, maar ook kijkt naar wat de consument wil en wat de schakels binnen de ketens willen. Met die informatie kan de accountant ook adviseren.

Technologieën worden steeds belangrijker volgens de accountants, ook binnen de financiële sector. Op dit moment zijn er ondernemers die zeer twijfelachtig zijn over het gebruik van boekhoudprogramma's, terwijl ze de voordelen ervan wel inzien. Als ze willen overgaan naar een boekhoudprogramma willen ze graag meegenomen worden door de accountant. Laat het ze zien hoe het moet, geef de ondernemers een cursus en heb daarin geduld.

5.3 Wat verwacht de agro-accountant over haar beroep in tien jaar en wat verwacht hij daarvoor nodig te hebben?

Ook de accountant verwacht dat de agrarische sector nog meer wetten en regels gaat krijgen. Wat de afgelopen jaren vooral heeft gespeeld is schaalvergroting. De accountant verwacht dat dit niet meer een rol gaat spelen. Agrariërs gaan zich namelijk specialiseren. Biologische boeren, kwaliteit leveren, een winkel ernaast, een zorgboerderij, natuur inclusief, etc. Op deze factoren zal de accountant moeten inspelen. Ze zullen zich meer moeten verdiepen in neventakken, bedrijfsstructuren en de regels die daarbij komen kijken.

De accountants denken dat ze in de komende jaren meer up-to-date moeten zijn met het welzijn van het bedrijf en met wat de maatschappij doet. Ze zullen zich moeten concentreren op tussentijdse overzichten, begrotingen en het monitoren. Wat daar een probleem bij is, is het personeelstekort dat in de gehele financiële sector aanwezig is. Het gevolg is dat er te weinig tijd is waardoor up-to-date zijn bijna onmogelijk is.

De accountants zien in de nieuwe technologieën een soort redding voor het personeelstekort. Automatisering gaat zorgen voor gemak, tijdsbesparing en het geeft daarnaast meer mogelijkheden qua informatie. Maar, deze automatiseringsslag moet nog komen. Agrariërs zijn terughoudend, traditioneel en soms angstig voor het gebruik van automatisering bij hun financiële gegevens. Dit is bij een aantal accountants ook te zien. Die angst en terughoudendheid moet weggenomen worden door er tijd in te investeren. Agrariërs en sommige werknemers binnen accountantskantoren moeten meegenomen worden door het proces van digitaal aanleveren en inboeken. Hier is tijd, geduld en mankracht voor nodig, wat er op dit moment niet is.

Voor de agrariër moet de accountant een vertrouwenspersoon worden waarmee gespard kan worden. De accountant moet ondersteunen en adviseren. Daarvoor heeft de accountant al genoeg financiële kennis meegenomen vanuit de studie, maar de soft skills is iets waar de accountant aan moet werken. Wees open naar de klant toe en binnen het team zelf, durf te vragen aan specialisten en communiceer over alles wat er gedaan wordt zodat er geen verrassingen ontstaan voor de klant of accountant.

5.4 In hoeverre verandert het competentieprofiel van de succesvolle accountant?

Veel competenties die de accountant nu heeft zullen in de toekomst ook gebruikt worden, maar door automatisering en de overgang naar meer advisering zullen er competenties uitspringen waar de accountant zich op kan concentreren voor de toekomst. De volgende punten zijn competenties die de accountant nu heeft en in de toekomst zeker nog zal gaan gebruiken:

- Handelen volgens de beroepseed en de wet;
- de professioneel-kritische instelling toepassen;
- op tijd signaleren, analyseren, bespreken en toepassen;
- analytisch, strategisch en logisch denken;
- verantwoording afleggen over het eigen functioneren als accountant;
- helder, begrijpelijk en overtuigend communiceren;
- geef richting aan uit te voeren opdrachten;
- werk constructief en verbinden samen binnen het team.

Automatisering is iets dat in de komende 10 jaar zich enorm gaat ontwikkelen. Door automatisering komt er steeds meer data beschikbaar. Hierop moet de accountant analytisch zijn en kijken wat toe te passen is. De accountant moet meer gaan samenwerken als ze willen gaan adviseren. Hiervoor is een goede communicatie en samenwerking nodig. Goed luisteren, organiseren, detailgericht anticiperen en flexibel zijn zal belangrijk zijn om hiermee om te gaan. Deze competenties zijn ook van belang als de accountant wil optreden als vertrouwenspersoon. Wees positief, heb respect en heb regelmatig contact. Wees ook alert op weerstand en ga hier goed mee om. Deze weerstand zal namelijk de komende jaren komen tijdens de transitie naar automatisering.

Er wordt veel gesproken over proactief zijn binnen het vak, maar wees hier als accountant alert op. De ondernemer moet zelf aangeven waar hij behoefte aan heeft. Pro-activiteit neemt namelijk ook een prijskaartje met zich mee, waar niet alle agrariërs op zitten te wachten. Naast het prijskaartje is er een personeelstekort, waardoor er niet bij iedere klant proactief gewerkt kan worden. Er moet een vraag-gestuurde pro-activiteit ontstaan. Er moet goed gecommuniceerd worden zodat er van beide kanten een tevredenheid is over dit onderwerp.

Accountants zullen in de toekomst creatiever om moeten gaan met regelgeving en met adviezen die ze geven. Er kunnen mooie ideeën ontstaan, waar de ondernemer te weinig kennis voor heeft. Profiteer van de kennis door er bij iedere klant creatief mee om te gaan. Kijk vooruit door samen met de klant een visie te schetsen. Positief zijn is iets waar ondernemers nu en in de toekomst veel behoefte aan gaan hebben door de toenemende regelgeving en de invloeden van de maatschappij.

5.5 Welke competenties heeft de agro-accountant nodig om succesvol en relevant zijn werk te doen in een veranderende omgeving, en hoe kunnen deze ontwikkeld worden?

Door middel van de conclusies uit de vier deelvragen is er antwoord te geven op de hoofdvraag. Er is een toekomstvisie gecreëerd vanuit de agrariër en de accountant. Daaruit is helder gemaakt wat de verwachtingen zijn voor de agrarische accountancy in de toekomst. Daaraan gekoppeld zijn de competenties onderzocht die ervoor nodig zijn om relevant te zijn in de toekomst. Een agrarisch accountant kan met dit onderzoek een totaalbeeld van de competenties van de toekomstige agro-accountant krijgen. Hieruit kan hij of zij halen wat er nog ontwikkeld of juist onderhouden moet worden op het gebied van competenties. Er is een advies gegeven hoe dit ontwikkeld kan worden op korte- en lange termijn. Op een rijtje is er opgesomd welke competenties de agrarisch accountant nodig heeft, zowel nu als in de toekomst.

- Up-to-date blijven met de toenemende regeldruk en de veranderingen in de maatschappij. Interpreteer het juist, handel ernaar en steun de agrariër hierin. Kijk niet naar het verleden maar naar het nu en de toekomst.
- Ondersteun de ondernemers bij financieringen, subsidies, maar ook in de overgang naar automatisering. De jonge ondernemers hebben behoefte om meegenomen en begeleid te worden in de jaarcijfers. Andere ondernemers hebben juist behoefte aan begeleiding in de transitie naar automatisering.
- Wees objectief, analytisch, kritisch, positief en creatief. Agrariërs hebben het meeste aan een accountant als ze met nieuwe inzichten komen. Kijk vooruit en ondersteun de ondernemer in de visievorming.
- Ga je als accountant concentreren op neventakken in de sector. Deze zijn er al maar die zullen alleen maar gaan groeien. Als een accountant zich hierin gaat specialiseren heeft hij zichzelf onmisbaar gemaakt.
- Investeer in automatisering. Het zal op langere termijn zorgen voor gemak, tijdsbesparing en het geeft meer mogelijkheden voor je klant als het gaat om data en informatie. Wees hierin optimistisch, creatief en durf die stap te nemen. Heb geduld want de omschakeling naar automatisering is een lang proces. Er zal weerstand komen, dus ga hier goed mee om.
- Ga dicht bij de klant staan en wordt vertrouwenspersoon. Wees open naar de klant toe en binnen het team zelf, durf te vragen aan specialisten en communiceer over alles wat er gedaan wordt, zodat er geen verrassingen ontstaan voor de klant of accountant.
- Voor advisering is goede communicatie en samenwerking nodig. Luister goed naar elkaar, wees detailgericht, flexibel, positief en heb respect voor de besluiten die genomen worden. Check regelmatig of de ondernemer tevreden is met de kwaliteit en de hoeveelheid advisering die gegeven wordt.
- Pro-activiteit is wat gewenst wordt vanuit de klant, maar wees hier kritisch op van beide kanten. Pro-activiteit kost tijd en geld. Communiceer wat de klant wil op dit vlak en zorg ervoor dat je blijft communiceren. Zo ontstaat er duidelijkheid en tevredenheid.

Hoe kunnen deze ontwikkeld worden?

Competentieontwikkeling begint bij de studies die accountants moeten volgen. Er wordt in die opleiding veel getoetst op fiscale zaken, regels en de theorie van het vak. Soft skills worden de laatste tijd meer benoemd, maar zullen een prominentere rol moeten spelen in het opleidingstraject. Naast de theorie krijgt de accountant veel in de praktijk mee. In de praktijk leert het beter. Durf te doen, maak fouten en vraag om feedback. Ga je als accountant zelf meer verdiepen in de competenties die nodig zijn voor advisering en automatisering. Volg cursussen, ga vaker mee naar de klant en heb vooral veel interesse in de nieuwe ontwikkelingen.

5.6 Aanbevelingen voor de korte- en lange termijn

Om de conclusies uit het onderzoek toepasbaar te maken zijn er plannen nodig die op korte termijn toegepast kunnen worden en plannen die langere tijd nodig hebben om het te laten werken.

Korte termijn:

- Neem agrariërs mee in de transitie naar boekhoudprogramma's. Verplicht ze niet. Begin met het melden van de optie, heb het erover, probeer het uit en ga er met de klant mee aan de slag. Laat zien hoe boekhoudprogramma's werken. Geef cursussen aan ondernemers en heb geduld hiermee. Dit soort zaken zullen niet van de een op andere dag veranderen.
- Zorg bij je klanten voor begrip voor het personeelstekort. Ga investeren in automatisering. Het zal in het begin meer werk kosten, maar het zal op langere termijn de hoeveelheid werk verlichten.
- Ga actief aan de slag met klantbinding. Bel de klanten of ga langs bij ze. Vraag hoe het met ze is en zorg dat je in de positie komt dat je als vertrouwenspersoon gezien wordt. Onderzoek waar de klant behoefte aan heeft en ga hem daarin ondersteunen.

Lange termijn:

- Begin met de transitie naar automatisering met klanten die ervoor open staan. Deze klanten zijn eenvoudiger over te halen. Benoem de opties wel bij alle klanten zodat er een zaadje geplant is. Sommige ondernemers hebben langere tijd nodig om de voordelen van boekhoudprogramma's in te zien en het ook aan te durven om over te gaan.
- Er is een groot tekort aan mensen in de financieel dienstverlenende sector. Zorg als beroepsorganisatie, accountantsorganisatie en accountantskantoor voor interesse in het vak bij de jongere generatie. Daarnaast moet ervoor gezorgd worden dat mensen niet afhaken of weggaan uit het vak.
- Verdiep jezelf in vaktechnische informatie, competentieontwikkeling, automatisering, etc.

Bibliografie

- Accountancy Vanmorgen. (2020, december 16). *Innovatie in de accountancy – kansen te over*. Opgehaald van [accountancyvanmorgen.nl](https://www.accountancyvanmorgen.nl/2020/12/16/83355/): <https://www.accountancyvanmorgen.nl/2020/12/16/83355/>
- Accountancy Vanmorgen. (2020, mei 20). *Traditionele dienstverlening fundament voor accountancy nieuwe stijl*. Opgehaald van [accountancyvanmorgen.nl](https://www.accountancyvanmorgen.nl/2020/05/20/traditionele-dienstverlening-fundament-voor-accountancy-nieuwe-stijl/): <https://www.accountancyvanmorgen.nl/2020/05/20/traditionele-dienstverlening-fundament-voor-accountancy-nieuwe-stijl/>
- Admiraal, M., & van Ijzendoorn, G. (2013). *MKB-accountant 2020, visiedocument voor openbaar accountants werkzaam in het mkb*. Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants. Opgehaald van [nba.nl](https://www.nba.nl/globalassets/themas/thema-mkb/overige-publicaties/visiedocument-mkb-accountant-2020-maart13.pdf): <https://www.nba.nl/globalassets/themas/thema-mkb/overige-publicaties/visiedocument-mkb-accountant-2020-maart13.pdf>
- AMN. (sd). *Goede begeleiding: wat is het en welk effect heeft het?* Opgehaald van [amn.nl](https://amn.nl/nieuws-en-achtergronden/goede-begeleiding-wat-en-welk-effect): <https://amn.nl/nieuws-en-achtergronden/goede-begeleiding-wat-en-welk-effect>
- Baarda, B. (2019). Dit is onderzoek! handleiding voor kwantitatief en kwalitatief onderzoek. In B. Baarda, *Dit is onderzoek! handleiding voor kwantitatief en kwalitatief onderzoek* (pp. 96-101). Groningen: Noordhoff uitgevers B.V.
- Bakker, K. (2018, januari 21). *Welke provincie heeft de meeste melkveebedrijven?* Opgehaald van [boerenbusiness.nl](https://www.boerenbusiness.nl/melk/artikel/10877043/welke-provincie-heeft-de-meeste-melkveebedrijven): <https://www.boerenbusiness.nl/melk/artikel/10877043/welke-provincie-heeft-de-meeste-melkveebedrijven>
- Bhandari, P. (2022, Januari 31). *Externe validiteit waarborgen | Uitleg, bedreigingen en voorbeelden*. Opgeroepen op Maart 17, 2022, van Scribbr: <https://www.scribbr.nl/onderzoeksmethoden/externe-validiteit/>
- Bloemberg - van der Hulst, M. (2017, september 28). *Bedrijfsopvolger wil hbo-diploma op zak*. Opgehaald van [nieuweoogst.nl](https://www.nieuweoogst.nl/nieuws/2017/09/28/bedrijfsopvolger-wil-hbo-diploma-op-zak): <https://www.nieuweoogst.nl/nieuws/2017/09/28/bedrijfsopvolger-wil-hbo-diploma-op-zak>
- Bramer, P., van Liere, J., & Boonen, J. (2019). Hoe ziet de land- en tuinbouw er in 2050 uit? In P. Bramer, J. van Liere, & J. Boonen, *Hoe ziet de land- en tuinbouw er in 2050 uit?* (pp. 12-26). Wageningen: AgriPers BV
- Bruins, R. (2017, mei 4). *Regiovergadering Noord over visietraject: 'Maatschappelijk verkeer moet ons als één zien'*. Opgehaald van [accountant.nl](https://www.accountant.nl/nieuws/2017/5/regiovergadering-noord-over-visietraject-maatschappelijk-verkeer-moet-ons-als-een-zien/): <https://www.accountant.nl/nieuws/2017/5/regiovergadering-noord-over-visietraject-maatschappelijk-verkeer-moet-ons-als-een-zien/>
- CBS. (sd). *Agrocomplex*. Opgehaald van [cbs.nl](https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2020/19/landbouw-droeg-in-2019-evenveel-bij-aan-economie-als-tien-jaar-eerder/agrocomplex): <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2020/19/landbouw-droeg-in-2019-evenveel-bij-aan-economie-als-tien-jaar-eerder/agrocomplex>
- De Arenagroep. (2016). *Een beroep met toekomst*. NBA-bestuur.
- Deinum, K., van Deun, R., Karssing, E., Pheijffer, M., & Spaander, M. (2020). Grondslagen van Audit & Assurance. In *Grondslagen van Audit & Assurance* (pp. 10-12). Groningen/Utrecht: Noordhoff.
- Dingemanse, K. (2021, oktober 26). *Stappenplan om interviews te coderen | Uitleg & voorbeelden*. Opgehaald van [Scribbr.nl](https://www.scribbr.nl/onderzoeksmethoden/coderen-interview/): <https://www.scribbr.nl/onderzoeksmethoden/coderen-interview/>
- Dizzydata. (2021, juni 21). *7 competenties van de mkb-accountant als adviseur*. Opgehaald van [accountancyvanmorgen.nl](https://www.accountancyvanmorgen.nl/2021/06/21/7-competenties-van-de-mkb-accountant-als-adviseur/): <https://www.accountancyvanmorgen.nl/2021/06/21/7-competenties-van-de-mkb-accountant-als-adviseur/>
- Duijndam, K., & Salfischberger, T. (2020, juni 23). *Maatschappelijke acceptatie AI: Focus niet op uitlegbaarheid, maar op verantwoordelijkheid*. Opgehaald van [ddma.nl](https://ddma.nl/kennisbank/maatschappelijke-acceptatie-ai-focus-niet-op-uitlegbaarheid-maar-op-verantwoordelijkheid/): <https://ddma.nl/kennisbank/maatschappelijke-acceptatie-ai-focus-niet-op-uitlegbaarheid-maar-op-verantwoordelijkheid/>
- Genau, L. (2021, september 8). *Semi-gestructureerd of half-gestructureerd interview | Voorbeeld*. Opgehaald van [scribbr.nl](https://www.scribbr.nl/onderzoeksmethoden/semigestructureerd-interview/): <https://www.scribbr.nl/onderzoeksmethoden/semigestructureerd-interview/>
- Genootschap Onzetaal. (2021, december 6). *Fte (betekenis)*. Opgehaald van [onzetaal.nl](https://onzetaal.nl/taaladvies/fte-betekenis): <https://onzetaal.nl/taaladvies/fte-betekenis>
- Gunarathne, N., Senaratne, S., & Herath, R. (2021, november). *Addressing the expectation–performance gap of soft skills in management education: An integrated skill-development approach for accounting students*. Opgehaald van ScienceDirect: [xhttps://www.sciencedirect-com.aeres.idm.oclc.org/science/article/pii/S1472811721001130](https://www.sciencedirect.com/aeres.idm.oclc.org/science/article/pii/S1472811721001130)
- Heemskerk, M. (2020, april 1). *Hoe bevooroordeeld zijn wij in ons werk als financial?* Opgehaald van [accountant.nl](https://www.accountant.nl/achtergrond/2020/4/hoe-bevooroordeeld-zijn-wij-in-ons-werk-als-financial/): <https://www.accountant.nl/achtergrond/2020/4/hoe-bevooroordeeld-zijn-wij-in-ons-werk-als-financial/>

- Hilkens, A., Reid, J., Klerkx, L., & Gray, D. (2018, oktober). *Money talk: How relations between farmers and advisors around financial management are shaped*. Opgehaald van sciencedirect.com: <https://www.sciencedirect.com/aeres.idm.oclc.org/science/article/pii/S0743016718301918>
- Koopmans, L. (2009, april). Agrarische sector is aantrekkelijke markt voor accountants. *de Accountant*, pp. 48 - 51.
- Maassen, M., & Scutte, A. (2020). *Kengetallen accountancy kleine en middelgrote kantoren*. Apeldoorn: Fullfinance Consultants B.V. Opgehaald van fullfinance.com.
- Merkus, J. (2021, 9 16). *Soorten validiteit in je scriptie of onderzoek (voorbeelden)*. Opgehaald van scribbr.nl: <https://www.scribbr.nl/onderzoeksmethoden/soorten-validiteit/>
- Merkus, J. (2021, november 12). *Verschil tussen kwalitatief & kwantitatief onderzoek | Voorbeelden*. Opgehaald van scribbr.nl: <https://www.scribbr.nl/onderzoeksmethoden/kwalitatief-vs-quantitatief-onderzoek/>
- Merkus, J. (2021a, Oktober 22). *Soorten validiteit in je scriptie of onderzoek (voorbeelden)*. Opgeroepen op Maart 17, 2022, van Scribbr: <https://www.scribbr.nl/onderzoeksmethoden/soorten-validiteit/>
- Merkus, J. (2021b, September 17). *Wat is interne validiteit? uitleg, bedriegingen, voorbeelden*. Opgeroepen op Maart 17, 2022, van Scribbr: <https://www.scribbr.nl/onderzoeksmethoden/interne-validiteit/>
- Moore DRV. (sd). *Accountancy studeren: welke studiepaden zijn er?* Opgehaald van werkenbijdrv.nl: <https://www.werkenbijdrv.nl/studenten-starters/accountancy-leren-in-de-praktijk/studiepaden/>
- NBA. (2018, november 6). *Nadere voorschriften van 6 november 2018 houdende regels voor de permanente educatie van accountants (Nadere voorschriften permanente educatie 2019)*. Opgehaald van nba.nl: <https://www.nba.nl/globalassets/kwaliteitsbevordering/permanente-educatie/nadere-voorschriften-permanente-educatie-2019-geldend-vanaf-31-maart-2021.pdf>
- NBA. (2020, december). *beroeps- en competentiemodel voor de openbaar, intern en overheidsaccountant*. Opgehaald van nba.nl: <https://www.nba.nl/globalassets/kwaliteitsbevordering/permanente-educatie/beroeps-en-competentiemodel-voor-de-openbaar-intern-en-overheidsaccountant.pdf>
- Paping, M. (2021, oktober 15). *Ken de fiscale uitdagingen rond fosfaatrechten*. Opgehaald van accountancyvanmorgen.nl: <https://www.accountancyvanmorgen.nl/2021/10/15/ken-de-fiscale-uitdagingen-rond-fosfaatrechten/#:~:text=Fosfaatrechten%20vereisen%20een%20actieve%20planning,scherp%20kijken%20naar%20het%20stakingsmoment>
- Potential. (sd). *Homogene en heterogene groepen samenstellen*. Opgehaald van kenniscentrumpotential.be: <https://kenniscentrumpotential.be/kenniscentrum/detail/homogene-en-heterogene-groepen-samenstellen#:~:text=Heterogene%20groepen%20zijn%20groepen%20waarin,diversiteit%20dus%20in gezet%20als%20meerwaarde>
- Quadeckers, L. (2015, september 25). *Pincoffs; van miljonair tot sigarenboer*. Opgehaald van accountant.nl: <https://www.accountant.nl/magazines/accountant-2015-q3/pincoffs-van-miljonair-tot-sigarenboer/>
- Reijn, S. (2015, maart 3). *Meetbaar proactief*. Opgehaald van accountantweek.nl: <https://accountantweek.nl/artikel/meetbaar-proactief>
- Rijksoverheid. (2021, juli 8). *Bedrijfsomvang en economische omvang landbouwbedrijven, 2000-2020*. Opgehaald van clo.nl: <https://www.clo.nl/indicatoren/nl2122-bedrijfsomvang-en-economische-omvang-landbouwbedrijven->
- Rijksoverheid. (sd). *Fosfaatrechten*. Opgehaald van rijksoverheid.nl: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/mest/fosfaatrechten>
- RVO. (sd). *Subsidies Gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB)*. Opgehaald van ondernemersplein.kvk.nl: <https://ondernemersplein.kvk.nl/subsidies-gemeenschappelijk-landbouwbeleid-glb/>
- Silvis, H., de Bont, C., Helming, J., van Leeuwen, M., Bunte, F., & van Meijl, J. (2009). *De agrarische sector in Nederland naar 2020*. Opgeroepen op Maart 2022, van library.wur.nl: <https://library.wur.nl/WebQuery/wurpubs/fulltext/4784>
- Smits, L. (2021, december 23). *Hoe transcribeer je een interview? | Voorbeelden & software*. Opgehaald van scribbr.nl: <https://www.scribbr.nl/onderzoeksmethoden/interview-transcriberen/>
- SurveyMonkey. (sd). *Foutmargeberekening*. Opgehaald van surveymonkey.com: <https://nl.surveymonkey.com/mp/margin-of-error-calculator/>
- Swaen, B. (2016, 11 23). *Betrouwbaarheid in je scriptie | Voorkom willekeurige fouten*. Opgehaald van scribbr.nl: <https://www.scribbr.nl/onderzoeksmethoden/betrouwbaarheid/>
- Swaen, B., & Merkus, J. (2021, Oktober 26). *Betrouwbaarheid in je scriptie, voorkom willekeurige fouten*. Opgeroepen op Maart 17, 2022, van Scribbr: <https://www.scribbr.nl/onderzoeksmethoden/betrouwbaarheid/>

- van Almelo, L., Breij, E., Vlaming, H., & Wielaard, N. (2019). *Trends in accountancy 2018-2019*. NBA.
- van de Beek, K., & Dekker, R. (2016). De basics van een uitdagend beroep, Theorie en toepassing accountantsberoep. In K. van de Beek, & R. Dekker, *De basics van een uitdagend beroep, Theorie en toepassing accountantsberoep* (p. 14). Utrecht: Uitgeverij Candeo Books B.V.
- van der Wolf, T. (2012, november 22). *Competencetool de digitale oplossing voor competentieontwikkeling en het verkrijgen van feedback*. Opgehaald van adoc.pub: <https://adoc.pub/competencetool-de-digitale-oplossing-voor-competentieontwikk.html>
- van Kempen, A. (2021, januari 19). *Spannende wetten voor 2021*. Opgehaald van accountant.nl: <https://www.accountant.nl/discussie/columns/2021/1/spannende-wetten-voor-2021/>
- van Schie, P. (2018, augustus 29). *Klanttevredenheid definitie*. Opgehaald van customeyes.nl: <https://www.customeyes.nl/kennis/klanttevredenheid-definitie/>
- van Toor, L., Smits, W., & de Vries, R. (2018, december). *Mobiliteit van werknemers in en uit de financiële dienstverlening*. Opgehaald van <file:///Users/esthermijnheer/Downloads/2018ST29%20Mobiliteit%20werknemers%20financiele%20sector.pdf>
- Verus, & Bogaarts, W.-J. (2015, april 28). *De management drives kleuren*. Opgehaald van verus.nl: https://www.verus.nl/sites/www.verus.nl/files/documenten/md_nader_bekeken_vs5.pdf
- Visser, S. (2021, november 13). *De accountant als sparringpartner*. Opgehaald van deondernemer.nl: <https://www.deondernemer.nl/financien/accountant-als-sparringpartner~3413232?referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F>
- Vlaming, H. (2020, september 17). *Duurzaamheid grotere dreiging voor agrarische sector dan corona*. Opgehaald van accountant.nl: <https://www.accountant.nl/achtergrond/2020/9/duurzaamheid-grotere-dreiging-voor-agrarische-sector-dan-corona/>
- Volberda, H., van der Weerd, N., & van der Mandele, M. (89e jaargang). De noodzaak van businessmodel-innovatie in de accountancy. *MAB*, 77 - 86.
- Wageningen University & Research. (2021, 8 30). *Aandeel agrocomplex in Nederlandse economie in 2019 opnieuw licht gedaald*. Opgehaald van agrimatie.nl: <https://www.agrimatie.nl/ThemaResultaat.aspx?subpubID=2525&themaID=2280&indicatorID=2919§orID=2243>
- Wiertzema, K., & Jansen, P. (2007). Communicatie en management; basisprincipes van communicatie. In K. Wiertzema, & P. Jansen, *Communicatie en management; basisprincipes van communicatie* (p. 11). Amsterdam: Pearson Education Benelux bv.

Bijlage I

In bijlage I staan de interviewvragen die worden gehanteerd tijdens de interviews bij de agrariërs.

Introductie van mijzelf en de geïnterviewde

Mijn naam is Esther Mijnheer. Ik ben vierdejaars student aan de Aeres hogeschool in Dronten en mijn functie binnen dit project is onderzoeker. Dit interview is onderdeel van mijn afstudeerwerkstuk. In dit afstudeerwerkstuk onderzoek ik welke competenties een agro-accountant nodig heeft om succesvol en relevant zijn werk te doen in een veranderende omgeving.

Tegenover mij zit (*deelnemer*). Ik zou graag dit interview willen opnemen zodat ik met de opname de antwoorden beter kan verwerken. Er zal verder niks met de opnames gedaan worden. Bent u er akkoord mee dat dit interview opgenomen wordt?

Het afstudeerwerkstuk zal als het af is gepubliceerd worden. Uw naam zal in het onderzoek genoemd worden. Bent u hiermee akkoord?

Start interview

- Kunt u wat vertellen over uw bedrijf? (Bijv. kerngetallen, opvolging, lange en korte termijn doel)
- Welke diensten krijgt u op dit moment van uw accountant (welk bedrijf)? Basisdienstverlening, of daarnaast ook advisering?
 - o Bent u tevreden met dit pakket, of zou u meer of minder willen?
 - o Wat zorgt ervoor dat u hier wel of niet tevreden mee bent.
 - o Wat zijn de verwachtingen die u heeft bij uw accountant?
- In een ideale wereld, wat zou u verwachten van een accountant?
- Op welke manieren houdt u contact met uw accountant?
 - o Hoe vaak heeft u contact met uw accountant (face-to-face, telefonisch en per mail)?
 - o Waar gaat dit over het algemeen over? (gaat het ook wel eens over actuele ontwikkelingen?)
 - o Zou u willen dat uw accountant meer contact met u heeft? (Bijvoorbeeld over ontwikkelingen binnen de sector, keuzes die gemaakt kunnen worden op basis daarvan, hoe het gaat op het werk en privé, etc.)
- Als u een bespreking met uw accountant hebt over het jaarverslag,
 - o Begrijpt u de uitkomsten van het jaarverslag?
 - o En snapt u hoe dit jaarverslag en de cijfers erin tot stand zijn gekomen?
 - o Wordt u voldoende meegenomen in het verslag? Bijvoorbeeld als het gaat om wet- en regelgeving, algemene informatie, etc. Is het begrijpelijk?

De brillen van de accountant

- In de onderstaande afbeelding ziet u een aantal brillen. Dit zijn de brillen waar een accountant doorheen kan kijken om naar uw bedrijf te kijken.
 - o Zou u aan kunnen geven welke bril u het belangrijkste zou vinden? En waarom?
 - o Denkt u dat dit in de toekomst zal gaan veranderen?
- Er is een enquête uitgegaan met de vraag punten te geven bij de brillen. De belangrijke kregen veel punten, en welke juist niet minder punten. (De conclusie bespreken).
 - o Wat vindt u hiervan? Had u dit verwacht of juist niet?
- Mist u een bril? Of heeft u bij deze opdracht nog vragen of opmerkingen?

De brillen van de accountant



- Als u kijkt naar de komende 10 jaar,
 - o Wat denkt u dat er binnen de agrarische sector veranderd zal zijn?
 - o Denkt u dat de accountants van nu daar op in kunnen spelen?
 - o Doen de accountants volgens u nu voldoende om actueel te blijven en dit in de toekomst ook te blijven? Waarom wel/waarom niet?

Pro-activiteit

Er is een onderzoek gedaan naar de pro-activiteit van de accountants. Tijdens dat onderzoek was er gevraagd aan ondernemers en accountants wat ze van de pro activiteit vinden. Uit dit onderzoek bleek dat ruim 85% van de ondernemers hun accountant of administratiekantoor tekort vond schieten in de pro-activiteit, terwijl ruim 76% van de accountants zichzelf juist wel proactief vinden.

- Wat vindt u van de pro-activiteit van uw accountant?
- Wat vindt u van de uitkomst van dit onderzoek?
- Waarom denkt u dat er zo'n verschil zit tussen antwoorden van de accountant en ondernemer?

Technologieën

- Maakt u gebruik van boekhoudprogramma's?
 - o Ja: Wat is de keuze geweest waarom u op deze programma's over ging?
 - Bent u tevreden met het gebruik van een boekhoudprogramma?
 - Wat zorgt ervoor dat u er wel of niet tevreden mee bent?
 - Heeft de accountant of iemand van het kantoor u geholpen bij de overgang naar een boekhoudprogramma? En was u hier tevreden mee?
 - Denkt u dat er in deze sector veel gebruik gemaakt wordt van programma's?
 - Hoe ziet u de toekomst van het gebruik van deze programma's?

- Nee: Waarom heeft u de keuze gemaakt om dit niet te doen?
 - Heeft u het gevoel dat de accountant invloed heeft gehad in deze keuze? Begeleiding, etc.
 - Als u nu toch de keuze zou maken om hiermee te gaan werken, wat zou u dan verwachten/nodig hebben van een accountant?

Bedankt voor de medewerking. Heeft u nog vragen? Heeft u nog iets toe te voegen?

Bijlage II

In bijlage II staan de interviewvragen die worden gehanteerd tijdens de interviews bij de accountants.

Introductie van mijzelf en de geïnterviewde.

Mijn naam is Esther Mijnheer. Ik ben vierdejaars student aan de Aeres hogeschool in Dronten en mijn functie binnen dit project is onderzoeker. Dit interview is onderdeel van mijn afstudeerwerkstuk. In dit afstudeerwerkstuk onderzoek ik welke competenties een agro-accountant nodig heeft om succesvol en relevant zijn werk te doen in een veranderende omgeving.

Tegenover mij zit (*deelnemer*). Ik zou graag dit interview willen opnemen zodat ik met de opname de antwoorden beter kan verwerken. Er zal verder niks met de opnames gedaan worden. Bent u er akkoord mee dat dit interview opgenomen wordt?

Het afstudeerwerkstuk zal als het af is gepubliceerd worden. Uw naam zal in het onderzoek genoemd worden. Bent u hiermee ook akkoord?

Start interview

- Kunt u wat over uzelf vertellen? (Hoe lang werkt u in de accountancy, bij dit bedrijf, en gericht op de agrarische sector?)
- Welke diensten verleent u op dit moment aan uw klanten? Basisdienstverlening of daarnaast ook nog andere diensten?
- Als u alle tijd heeft voor uw werkzaamheden, wat zou u dan naast hetgeen wat u nu doet, nog willen bieden aan de klant?
- Houdt alleen de beperkte tijd u daarin tegen, of ook andere factoren?

- Er wordt veel op internet gesproken over de snelle technologische vooruitgang binnen het accountantsberoep. (Boekhoudprogramma's)
 - o Wat vindt u hiervan? Welke positieve en negatieve aspecten ziet u hieraan?
 - o Hoeveel merkt u hiervan binnen de agrarische sector? En hoe zou dit volgens u komen?
 - o Denkt u dat u als accountant hier een grotere rol in kan spelen? Zoals het ondersteunen van ondernemers?

- Wat verwacht u dat er in de komende 10 jaar in uw vakgebied zal veranderen (zowel agrarisch en accountancy)?
 - o Wat verwacht u bij deze verandering nodig te hebben?
 - o Doen de accountants volgens u nu voldoende om actueel te blijven en dit in de toekomst ook te blijven? Waarom wel/waarom niet?

Onderzoek van NBA

Het NBA heeft onderzoek gedaan naar de persoonlijkheid van financials. Hierbij is er gebruik gemaakt van de big five-persoonlijkheidstest, waarin er vijf dimensies (persoonlijkheden) naar boven komen. Uit het onderzoek is geconcludeerd dat er een betweter structuur is, dat er geen goede discussies met een financial valt te voeren en dat ze bekend staat dat ze de hakken in het zand zetten.

- Wat vindt u hiervan?
- Is het iets dat u wel ziet in het werkveld? Kan dit volgens u ergens aan liggen?
- Zo ja, denkt u dat dit te veranderen valt?

Pro-activiteit

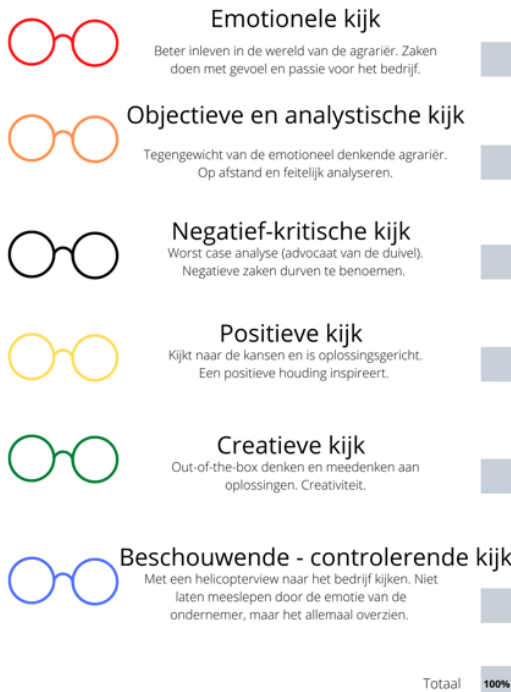
Er is een onderzoek gedaan naar de pro-activiteit van de accountants. Tijdens dat onderzoek was er gevraagd aan ondernemers en accountants wat ze van de pro activiteit vinden. Uit dit onderzoek kwam naar voren dat ruim 85% van de ondernemers hun accountant of administratiekantoor tekort vond schieten in de pro activiteit, terwijl ruim 76% van de accountants zichzelf juist wel proactief vinden.

- Wat vindt u van de uitkomst van dit onderzoek?
- Waarom denkt u dat er zo'n verschil zit tussen antwoorden van de accountant en ondernemer?

Brillen van de accountant

- Er is een enquête uitgegaan met daarin onderstaande afbeelding van de brillen van de accountant. Ze hebben aangegeven welke bril ze het belangrijkste vinden bij een accountant.

De brillen van de accountant



- Welke bril zet u het meeste op als u naar een agrarische ondernemers kijkt?
- Welke bril denkt u dat agrariërs het liefst bij u zien?
- (Als er al antwoorden uit de enquêtes zijn kunnen deze besproken worden)
 - o Zijn de conclusies die uit de enquêtes komen ook de antwoorden die u verwacht had? Of is er iets dat u opvalt?
 - o Met het weten van deze antwoorden, zou u nu ook sneller een andere bril opzetten?
- Mist u een bril? Of heeft u over deze opdracht nog vragen of opmerkingen?

Onderzoek competentieprofiel

Ik heb een klein onderzoekje gedaan naar het competentieprofiel van een accountant. Er is een test rondgestuurd naar accountants, waarin ze moesten invullen wat hun competentieprofiel is en wat ze denken dat de perfecte accountant als profiel zal hebben.

(De uitkomsten bespreken).

- Wat vindt u van de uitkomsten?
- Denkt u dat het competentieprofiel van een accountant er over 10 jaar anders uit gaat zien?
- Welke competenties zou u op dit moment op uw CV zetten?
- Welke competenties zouden daar volgens u over 10 jaar staan?
- Als u iemand zou mogen aannemen voor de functie agro-accountant, van welke competenties/eigenschappen zou u afschrikken?

Ik ben aan het einde gekomen van mijn vragen. Heeft u nog vragen? Heeft u nog iets toe te voegen dat niet aan bod is gekomen?

Bijlage III

In het onderzoek naar waar de agrariër behoefte aan heeft om meerwaarde uit de accountant te krijgen, zal er een enquête gehouden worden onder agrariërs. In bijlage III is de enquête opgesteld die per mail naar de agrariërs gestuurd worden.

Beste deelnemer,

Ik wil u allereerst bedanken voor het meewerken aan dit onderzoek. Ik doe dit onderzoek voor mijn afstuderen aan de bachelor bedrijfskunde en agrifoodbusiness aan de Aeres Hogeschool in Dronten. In dit afstudeerwerkstuk onderzoek ik welke competenties een agro-accountant nodig heeft om succesvol en relevant zijn werk te doen in een veranderende omgeving.

Om dit te onderzoeken ben ik opzoek naar de mening van agrariërs. In de onderstaande afbeelding ziet u een aantal brillen. Dit zijn de brillen waar een accountant doorheen kan kijken om naar uw bedrijf te kijken. De vraag is welke kijk op uw bedrijf u belangrijk vindt en welke juist wat minder. Het model is zo opgebouwd dat u 100 punten kan verdelen over de brillen. Hoe meer punten u aan 1 bril geeft, hoe belangrijker u die kijk vindt. In totaal zal u op 100 punten uit moeten komen.

De brillen van de accountant



U doet mij een groot plezier deze enquête in te vullen. Graag zie ik uw antwoord **vóór 22 april** in mijn mailbox verschijnen. Als u nog vragen, opmerkingen of toevoegingen hebt op deze vragen kunt u deze altijd meesturen. U mag mij ook altijd bellen.

Met vriendelijke groet,

Bijlage IV

In deze bijlage is het interview met agrariër Ate Jan Benedictus te lezen die op 3 mei 2022 heeft plaatsgevonden. Er zijn aantekeningen in gemaakt voor het open coderen. Deze zijn in rood weergegeven.

Kan je wat over jezelf vertellen?

Ik ben Ate Jan benedictus, ik ben 57 jaar. Ik heb een akkerbouwbedrijf in omschakeling naar biologisch. Daarnaast doen we nog wat loonwerk en zzp werk. 26ha reguliere pacht en we pachten nog wat van het waterschap.

Welke diensten?

Voornamelijk het jaarrapport maken en op mijn verzoek tussentijds advies over subsidies. We hebben een vrij simpel bedrijf. Ze doen ook de btw boekhouding. Ik lever het gesorteerd aan en dan kloppen zijn het voor mij erin.

Jaarrapport, btw-boekhouding, aangiftes, advies op verzoek.

Ben je tevreden met wat je krijgt?

Ja, ik ben redelijk tevreden. Dit was in het verleden wel anders. Het accountantskantoor waar wij bij zitten die schermen met accountancy en advies. Dat zijn in mijn beleving twee aparte dingen. En daar ben ik in mijn boeren carrière wel tegenaan gelopen, dat ik het accountantskantoor voor de cijfers had en dat ik er een externe adviseur bij wilde hebben. Dit omdat een accountant dat advies en accountancy graag wil koppelen, maar ik heb dan af en toe behoefte aan advies dat meer tegengas geeft of meer gaat meedenken. Ik kan het niet zo goed onder woorden brengen. Maar die kritiek heb ik daar ook wel eens op tafel gelegd. Het is nog steeds niet dat ik tevreden ben. Het is wel beter geworden, maar als het moet ga ik nog in het netwerk zoeken naar een extern adviseur. Dus het gedeelte advisering is mijn grootste kritiek. Dat is mijn grootste struikelblok waar ik tegenaan ben gelopen. Maar op dit moment is het beter moet ik zeggen.

Advies en accountancy moet gescheiden blijven. Accountancy voor de cijfers en een externe voor advies.

Redelijke tevredenheid, maar nog niet helemaal voldaan gevoel.

Wat zijn de verwachtingen die je bij de accountant hebt?

Ik heb het net al een beetje geduid denk ik. Op de eerste plaats moet hij zorgen dat die jaarrekening en de belastingaangiftes gedaan worden. In mijn geval ook een stukje btw-boekhouding. Dit bespreken wij dan daarna en naar aanleiding daarvan sparren wij over of we investeringen kunnen doen en dat soort dingen. Zoals het nu lijkt gaat Bart (zoon) het bedrijf overnemen, dus het stukje bedrijfsovername komt aan bod. Dat soort zaken vind ik heel belangrijk, nog belangrijker dan de cijfertjes. Natuurlijk zijn de cijfers belangrijk voor je eigen inzicht, maar het gaat ook vooral om visieontwikkeling voor middellang en lange termijn. Daar verwacht ik toch wel wat van.

Sparren over investeringen

Naast de boekhouding en cijfers ook naar lange termijn kijken. Investeren doen of niet, bedrijfsovername.

En verwacht je dan dat de accountant daar dan ook mee komt?

Ja. En ik moet eerlijk zeggen, het laatste jaar, anderhalf jaar heb ik goede gesprekken met mijn accountant gehad. Dit jaar is Bart (zoon) ook mee geweest. Ik heb tegen Bart gezegd, je gaat ook een keer mee. Je ziet dan ook hoe dat gaat. Ik ben serieus bezig geweest met een ander accountantskantoor, maar dat heb ik toch nog weer even laten rusten. Die stap is nog best wel groot. Ook in samenspraak met Bart. Dan ga je weer alles overhoop halen, doe het niet, doe het wel. Ik heb het even gelaten voor wat het is. En daar komt ook de factor kosten bij kijken. Wij hebben een redelijk simpel bedrijf, ik vind dat het accountantskantoor waar we nu bij zitten best hoog is in hun prijzen, maar dat is ook wel een apart aspect. Ik zie dat even los ervan. Een dienst verlenen is prima, maar daar hangt ook een prijskaartje aan. Ik heb ook een accountantskantoor in het noorden van het land gesproken. Dat stond mij echt heel erg aan. Kort lijnen, 1 aanspreekpunt. Bij een grote organisatie word je altijd doorgeschakeld. Nu weet ik wel een aantal mensen bij het accountantskantoor waar ik nu zit, dus dat scheelt. Bij een kleiner kantoor heb je met 1 persoon te maken. Dat kan heel prettig zijn.

Accountantskantoor is hoog in de kosten.

Bij een grote organisatie word je altijd doorgeschakeld. Bij kleine bedrijven heb je korte lijnen en 1 aanspreekpunt.

Bij het ideale beeld, hoe zie je dat voor je?

Als het aan mij zou liggen, dan zou ik kiezen voor het accountantskantoor voor cijfers en het jaarverslag. Het advies zou ik wel ergens anders vandaan gaan halen. Omdat dat kostenplaatje er aan vast hangt. Als je het advies echt nodig hebt dan wil ik die best inkopen, maar het hoeft niet dat hele grote apparaat in stand te houden. Dat past niet meer bij ons bedrijf denk ik. Ik weet niet hoe het er in de toekomst uit gaat zien, maar op dit moment is het zo dat het inboeken en het simpel aangifte doen prima is. En als ik advies nodig heb dan geef ik dat aan, maar daar is het voor mij wel klaar mee.

Accountantskantoor voor cijfers, advies ergens anders vandaan halen. Vanwege de kosten.

Advies inkopen, niet ongevraagd erbij krijgen en voor betalen.

Op welke manieren hou je allemaal contact met het accountantskantoor?

Via mail, via WhatsApp, en telefoon. Vind ik een prima manier. Ik heb wel een vast aanspreekpunt, en daar is de communicatie wel goed mee. Reageert goed mee.

Mail, WhatsApp, telefoon, fysiek op kantoor

Vast aanspreekpunt, communicatie is goed

En hoe vaak ze komen?

Dat fysieke contact, dat is er bijna niet meer. Vroeger kwam de boekhouder hier, maar nu ga ik daar eens heen. Op verzoek komt hij wel, maar dan is het haast twee keer zo duur, dus dan kan ik het ritje naar Emmeloord er wel aan wagen. Maar goed, zo gaat dat op dit moment.

Als je een bespreking hebt met die accountant, begrijp je dan alle uitkomsten van de cijfers die uit de jaarrekeningen komen?

Nu wel. Best wel in het verleden niet genoeg in verdiept. Geen desinteresse, maar het niet goed snappen. Toen had ik een veel gecompliceerder bedrijf. Solvabiliteit, liquiditeit, dat zijn allemaal van die kerndingen waar ik naar kijk. Er zijn voor mij een paar kerngetallen waar ik als ondernemer naar kijk en dan is het wel redelijk goed.

In het verleden niet in verdiept, geen interesse en niet goed snappen.

Gecompliceerde cijfers zijn moeilijk.

Als ondernemer kijk ik maar naar een aantal kengetallen.

Zou een accountant daarin kunnen helpen als je niet er genoeg verstand van hebt?

Zeker. Ik denk dat je sommige dingen als accountant wel moet uitleggen. Er zijn twee, drie kengetallen in de boekhouding die je wel moet verstaan. Die je moet begrijpen en weer terug moet koppelen naar je bedrijf, dat is niet altijd makkelijk. Je verandert niet zomaar iets. Niet in de landbouw, dat is vrij lastig. En als je dan iets verandert, dat merken wij nu met die omschakeling, dat heeft best veel impact. Niet zozeer in het omschakelen fysiek, maar er hangt wel een financieel plaatje van geen geldstromen in twee jaar. Hoe ga je dat opvangen? Daarvoor is goede begeleiding belangrijk. Ik heb zelf geen contact gezocht met de accountant omdat ik zelf wel denk te weten hoe ik dat moet aanpakken. Het is geen kritiek naar het accountantskantoor toe. Hier heb ik ze bewust buiten gelaten, wat ze niet altijd leuk vinden.

3 kengetallen die je als ondernemer moet verstaan, begrijpen en terug moet koppelen naar het bedrijf.

Bij de omschakeling naar biologisch krijg je een enorme financiële impact die je wel zelf in de gaten moet hebben.

Begeleiding tijdens die omschakeling is belangrijk.

Ik heb een mooi plaatje gemaakt van de brillen van de accountant. Welke denk je van, welke bril vind ik belangrijk waarmee een accountant naar mijn bedrijf kijkt?

Wat wil je dat ik doe. Dat ik zeg welke ik belangrijk vind of dat ik bij iedere bril een opmerking maak?

We kunnen ze allemaal wel even doornemen.

Emotionele kijk -> Vind ik niet zo heel relevant eigenlijk. Mooi dat het er is maar het is niet het belangrijkste

Objectieve kijk -> vind ik zeer belangrijk. Zeker dat je die spiegel even krijgt.

Negatief kritisch -> Ook zeer belangrijk. Dat ze het worst case scenario voorlegt. Vind dat daar een accountant of adviseur een zeer belangrijke rol in kan spelen.

Positieve kijk -> Zeer belangrijk

Creatieve kijk -> vind ik iets meer voor de ondernemer, dus mezelf. Daar ben ik voor dus daar heb ik geen accountant voor nodig.

Beschouwende kijk -> Een helicopterview hebben ook heel belangrijk. En het gewoon zonder emotie bekijken.

Emotionele kijk niet relevant.

Accountant kan een belangrijke rol spelen in de worst case scenario voorleggen.

Beschouwende kijk is het belangrijkste.

En als een accountant maar 1 bril hiervan kan opzetten, welke denk je dat jij belangrijk vindt?

De laatste.

Denk je dat dit in de toekomst gaat veranderen, door invloeden van veranderingen in technologie of omdat bedrijven moeten veranderen?

Ja. Dat denk ik heel erg. Die functie van de accountant/adviseur wordt nog belangrijker. Er komen zo veel veranderingen in de landbouw. Kijk maar naar de factor arbeid, automatisering, ga ik er wat naast doen of juist als hoofd tak. Het lijntje is tegenwoordig zo dun in het ondernemerschap dat je daar gewoon echt externe mensen bij aan moet trekken en zelf een visie moet gaan ontwikkelen. Zo kijk ik er nu tegen aan.

Beschouwende kijk is het belangrijkste.

Lijntje is dun in ondernemerschap dat je daar externe mensen bij moet betrekken en een visie moet gaan ontwikkelen.

Dat de accountant een visie erover met hebben bedoel je?

Ja, we hebben het nu over de accountant maar het mag ook een adviseur zijn. Die wel met cijfers om kan gaan. Ik denk dat het aspect cijfers van ondergeschikt belang is ten opzichte van het adviseren. Het interpreteren van de cijfers met interactie van het ondernemen.

Cijfers is van ondergeschikt belang ten opzichte van het interpreteren van cijfers en dat overbrengen naar de ondernemer.

Als we een sprongetje maken naar over 10 jaar. Wat zal er veranderd zijn in de agrarische sector?

Over 10 jaar dan is het hier een groot landschapspark met wat clusters met intensieve landbouw. Er zijn dan gespecialiseerde bedrijven, gangbaar, ik denk ook een stuk geïntegreerd. Biologische en gangbare landbouw gaat naar elkaar toekomen. Ook onder druk van milieu, landschap. Dan wonen er nog 3 miljoen mensen meer die moeten recreëren en genieten van het landschap. Mijn visie van Nederland is dat we één groot landschapspark worden met wat clusters akkerbouw en veeteelt, maar ik denk dat het heel hard gaat veranderen.

Landschapspark met clusters intensieve landbouw.

Biologisch en gangbare landbouw gaat naar elkaar toekomen.

Nederland gaat in een zeer snel tempo veranderen.

Denk je dat een accountant die nu op deze manier werkzaam is genoeg op in kan spelen?

Nee, dan moet hij zich specialiseren. Er komen zo veel dingen bij kijken. De invloed van de maatschappij wordt steeds groter, ook op een landbouwbedrijf waar je overall rekening mee moet houden. Dat wordt alleen maar meer. De regeldruk is nu al vrij hoog, maar ik denk dat dat alleen nog maar meer gaat worden.

Accountant moet zich in de toekomst specialiseren.

Invloed van de maatschappij wordt groter.

Regeldruk wordt nog hoger dan dat het al is.

Dus een accountant zal zich meer moeten specialiseren?

Ja dat denk ik wel. En dat is dan afhankelijk van welk bedrijfssoorten er gaan ontstaan. Maar ik denk dat dat wel heel belangrijk gaat zijn.

Wat vind jij van de pro-activiteit van de accountant?

Goed. Sinds anderhalf jaar/ 2 jaar gaat dit heel erg goed bij ons.

Onze accountant is goed proactief

En de accountantssector zelf, denk je dat die goed genoeg proactief zijn?

Daar ga ik vanuit van wel. Ik denk dat die wel een bredere kijk hebben dan alleen landbouw. Daar ga ik vanuit en dat hoop ik ook. Als de invloed van de maatschappij steeds belangrijker gaat worden dan moet die accountant dat wel een beetje in de gaten hebben.

Accountants moeten een bredere kijk hebben dan alleen de landbouw, en ik neem aan dat ze dat nu al wel goed in de gaten houden.

Maak je ook gebruik van boekhoudprogramma's?

Nee, ik heb andere kwaliteiten en dat besteed ik graag uit aan anderen. Ze doen het voor een redelijk tarief. Zij zetten het gewoon netjes in het systeem. We hebben in het verleden wel gewerkt met een

boekhoudprogramma, maar toen kwamen we op dezelfde kosten uit. En we hadden een hoop stress en werk, dus dat was een hoop gedoe. We controleren wel altijd alles, de rekeningen controleren we wel. Het hele boekhoudprogramma doen we niet. Het is te duur en te omslachtig.

Geen boekhoudprogramma's

Ondernemer wil dingen doen waar hij beter in is. Accountantskantoor kan het beter en tegen een redelijk tarief

Je gaat in de toekomst dus ook niet daarin omschakelen?

Nee, absoluut niet.

Gaat niet in de toekomst over op boekhoudprogramma's

Ik ben door mijn vragen heen. Heb jij nog toevoegingen of vragen?

Nee, ik denk dat dat wel veel belangrijke dingen aan bod gekomen zijn.

Bijlage V

In deze bijlage is het interview met agrariër Krispijn van der Dries te lezen die op 6 mei 2022 heeft plaatsgevonden. Er zijn aantekeningen in gemaakt voor het open coderen. Deze zijn in rood weergegeven.

Zou je wat over jezelf willen vertellen?

Ik ben Krispijn van den Dries. Ik heb een biologisch, dynamisch akkerbouwbedrijf en een verwerkingsbedrijf. Wij telen dit op 70ha, ik doe dit met een collega, Peter Kei, en met mijn vader. Wij hebben verschillende gewassen, denk aan peen, pootgoed, granen, uien, voederbieten, dat soort dingen.

En waar zetten jullie dit af?

Wij verwerken dat gedeeltelijk zelf. Wij wassen, sorteren en doen het inpakken. En dat gaat naar biologische supermarkten in het binnen- en buitenland. Ook zetten we het af aan de horeca. Verder leveren we het nog aan de industrie, dus dat betekent de bloemkoolroosjes die je in de vriesvakken vindt, of de doperwtjes die je daar vindt, of de suikermais in de potjes. Dat soort dingen doen wij ook.

Welke diensten krijg je van de accountant?

Die maakt een jaarrekening op, doet de btw aangifte en nou ja meer fiscaal advies zeg maar. Veranderende belastingregels of ja dat soort dingen.

Jaarrekening opstellen, aangiftes. Niet inboeken en advies.

Geen adviezen over strategie of dergelijke?

Nee vrij weinig. Dit doe ik zelf.

Ben je tevreden met dit pakket?

Ja, ik ben er tevreden mee. We hebben ook gekozen voor een accountant die niet heel veel advies geeft. Als het gaat om subsidies bijvoorbeeld dan wel, maar de rest moet meer vanuit onszelf komen. Als we wat willen dan geven ze dat advies wel, maar dit geven we dan aan als we dit willen. Dat was ook met je vragen over strategie, nou is één van de dingen dat aan onszelf is. Als we vragen hebben dan kunnen die beantwoord worden door hem. Als het meer fiscale vragen zijn of ja financiële vragen dan ook. Maar in principe zijn we meer zelfsturend en dat past ons wel.

Gekozen voor accountant die weinig adviseert. Alleen over subsidies.

Vragen geven ze zelf aan, ze zijn zelfsturend.

Op welke manier hou je contact met de accountant?

Dat gaat per mail, per telefoon én fysiek.

En hoe vaak komt die langs of ga jij langs?

Twee keer per jaar denk ik zo'n beetje dat we contact hebben. We hebben hier eigenlijk 3 bedrijven dus dan heb je 3 rapporten. Vaak bespreken we die dan apart van elkaar eens per jaar en soms op verschillende momenten dus ja. En we zitten net in een afrondend proces van een overname dus vandaar dat we ook wel de afgelopen tijd wel wat vaker met elkaar hebben gesproken hebben. Het samenvoegen ook van twee van de 3 bedrijven ook nog erbij.

2x p jaar komt de accountant ongeveer.

Tijdens bedrijfsovername en samenvoegen van bedrijven komt accountant meer.

Als je het jaarverslag met de accountant bespreekt, begrijp je dan alles wat daar uitkomt?

Inmiddels wel ja. Toen ik net begon en afgestudeerd was, was het wel echt moeilijker. Nou, je krijgt het wel op school. In mijn ervaring was vooral dat ik het op het mbo meer kreeg dan op het hbo. Ik heb in Leeuwarden gezeten en dat was na het hbo ook wel weer een beetje weggezakt wat alles betekent. Dus dat moet je echt wel even oppikken.

Begrijpt het wel.

De eerste jaren ondernemer zijn was het moeilijk.

Tijdens het mbo krijgen ze meer boekhouden dan tijdens het hbo.

En dan doe je dat gewoon vanuit jaren ervaring of helpt de accountant daar ook nog mee met dat stukje begeleiding?

Beide. En bepaalde termen Google ik soms ook even wat het nou betekent.

Leren vanuit jaren ervaring, hulp van accountant en Google

Dus je zou niet nog meer begeleiding daarin willen vanuit de accountant?

Nee op dit moment niet nee. Dat is denk ik voor nieuwe ondernemers, startende ondernemers of ondernemers die het overnemen wel belangrijk.

Voor nieuwe startende ondernemers is het belangrijk om als accountant te begeleiden.

Op welke manier zou je het liefst willen dat een accountant naar jouw bedrijf toe kijkt? Als in meedenkend of juist heel kritisch?

Beide, dus inderdaad meedenken van oké, Aas je een nieuw plan hebt wat betekent dit dan. Een financieel voorbeeld of waar je aan kan denken is als het gaat om subsidies. Maar ze moeten ook kritisch zijn op de cijfers. Meer op de jaarrekening zeg maar. Het reilen en zeilen van het bedrijf in financiële zin. Dus daar mag best wel kritisch naar gekeken worden.

Meedenken als je nieuwe plannen hebt is belangrijk.

Kritisch zijn op het dagelijkse reilen en zeilen op cijfer niveau is zeer belangrijk.

Denk je dat ze in de toekomst daar op een andere manier een insteek in moeten hebben? Hoe ze naar bedrijven gaan kijken?

Het is in ieder geval belangrijk om de regelgeving goed bij te houden als accountant. Natuurlijk goed kunnen adviseren. Dat zal natuurlijk niet veranderen. Dat was al zo en dat blijft zo. Verder dat ze op een andere manier moeten gaan kijken. Natuurlijk steeds meer online. Wat je weinig hoort van accountants is op het gebied van verandering van de samenleving. Een voorbeeld is dat steeds meer mensen vegetarisch of veganistisch gaan eten en anders aankijken tegen de dierhouderij. Ik zit niet in die tak van sport, maar ik ben wel benieuwd hoe een accountant daarin een gesprek met een veehouder gaat hebben. Of daar op gewezen wordt, want dat zijn natuurlijk belangrijke gespreksonderwerpen. Ik zit in een sector die al een beetje voorop loopt, die geen bestrijdingsmiddelen gebruikt en geen chemie. Dat soort gesprekken heb ik vanzelf al niet met een accountant. Ik weet niet of de gangbare boer dat heeft of boeren in de veehouderij die hebben. Dus ik kan er niet zo heel goed antwoord op geven. Maar voor mij is het verder prima. Maar ik denk ook dat er weinig te bespreken is omdat wij ook veel zelfsturend zijn. Er is weinig extra advies nodig of andere advies vanuit de accountant. Maar ik kan me voorstellen, als je nou in een andere tak van sport zit dat het dan wel meer noodzakelijk.

Regelgeving bijhouden is belangrijk

Goed advies kunnen geven is en blijft.

Ze moeten kijken naar veranderingen in de samenleving.

wij zijn veel zelfsturend, dus hebben wij weinig advies nodig. Maar andere takken zouden het wel nodig hebben misschien.

Denk je dat een accountant genoeg actueel is om bijvoorbeeld een bedrijf als die van jou te kunnen helpen?

Dat ligt heel erg aan welke accountant je hebt denk ik. Daarin is van belang of je up to date blijft en ook in breder perspectief denkt en kijkt wat er wat er speelt in de samenleving. Dus kijkt naar de agrarische sector en wat daar allemaal aan de hand is. En ook een soort van gevoel krijgt van oké wat leeft er eigenlijk onder de consument? Waar gaat het heen? Dat is denk ik wel heel erg belangrijk. Dus het is niet enkel de agrarische vakbladen lezen maar ook het gevoel krijgen met bijvoorbeeld een Partij Van De Dieren of een GroenLinks wat daar speelt. Dat je weet dat er ook partijen zijn die al veel hebben bijgedragen aan de maatschappij en aan de discussie die nu behoorlijk stevig is. Omdat het een hele andere richting opgaat dan waarschijnlijk de meeste boeren toen ze begonnen in gedachten hadden. Dus dat soort tendensen moet je eigenlijk wel vroegtijdig kunnen proeven als accountant, en kunnen overbrengen naar je klant. En ik denk dat je daar ook best wel discussie over mag hebben met je klant. Dat is ook goed om de klant scherp te krijgen over een groei naar een ander soort bedrijf. In ieder geval dat de klant ook beter zijn keuze kan motiveren. Dat hij niet vasthoudt op wat vroeger was, of dat hij dat juist wel doet maar dat hij wel goed onderzocht heeft en staat achter zijn keuze. Dat is denk ik uiteindelijk wel van belang voor je voor de financiële gezondheid.

Actualiteit is per accountant verschillend

Ze moeten niet allen sector breed kijken, maar ook proces breed. Wat wil de consument

Tendensen vroegtijdig kunnen proeven en overbrengen aan klant.

Klant scherp houden, zodat de ondernemer zijn keuze kan motiveren waar hij achter staat.

Wat vind je van de proactiviteit van een accountant?

Tot nu toe, de accountants die ik mee heb gemaakt, die hadden het nogal druk denk ik. Dus die waren niet super proactief. Dus dan komt het met name vanuit mezelf en dan komen er wel adviezen los. Maar dat mag wel wat actiever ja tenminste wat ik mee heb gemaakt.

Niet super proactief omdat ze zo druk waren.
Als ik ernaar vraag, zijn ze wel actief. Dan gaan ze voor je aan het werk

En wat zou het niveau zijn wat je denkt van nou, dat zou goed zijn?

Dat ze echt up-to-date blijven met de belastingregels. Dat is vooral denk ik en dat ze inzicht hebben in wat er aan te komen zit. Dat ze de veranderingen in elkaar inspielen met je bedrijf. Dat ze een soort trucs bedenken om zo weinig mogelijk belasting te betalen. Dat zou het beste zijn.

Inzicht hebben in wat komen gaat en dat toepasbaar maken in het bedrijf
Up-to-date met belastingregels

Maak je ook gebruik van boekhoudprogramma's? En bevalt dat?

Ja, zeker. Op zich wel ja.

En doe je dan alleen het versturen van de facturen en dat dan de boekhouder het zeg maar verwerkt?

Nee, wij boeken ook zelf in. En met één van de 3 bedrijven maken we ook inkooporders dus dat is vrij uitgebreid. En dan komt de factuur tot stand doordat we een order maken. Dus factuur versturen, inboeken, de juiste codering zeg maar, en daarna met het versturen van facturen gaat het automatisch. Met de inkomende facturen trouwens meestal ook. Maar dat moet je wel nalopen of het goed staat. Het gaat niet altijd goed.

Automatisering met facturen verzenden, inboeken, coderen.

Wat was de keuze dat je over bent gegaan rond boekhoudprogramma?

Onze administratie is vrij groot omdat wij heel veel inkopen én verkoop doen. Er komen bij ons dagelijks tientallen orders aan. Dit moet administratief wel goed voor elkaar zijn.

Groot bedrijf met veel in en verkoop, waardoor het administratief goed moet zijn.

Zou je het aanbevelen aan boeren om een boekhoudprogramma te gaan gebruiken?

Het ligt een beetje aan de grootte van je bedrijf, maar als je veel facturen binnen krijgt en verstuurt dan zou ik het zeker aanbevelen. Dan heb je het gewoon snel online staan, dus je kan overal bij. Dat is makkelijker en als je er eenmaal aan gewend bent is het ook heel makkelijk om een factuur te versturen en terug te zoeken. Als het op papier nog is ben je op een gegeven moment alles kwijt. Nu staan al de facturen gewoon in het programma. Dus ja, ik zou het wel aanbevelen. Het is ook makkelijker om zelfstandig, zonder boekhouder je resultaten eruit te krijgen, dus je kan ook makkelijk je bedrijf volgen. De actuele cijfers en je btw aangifte kan je ook vrij simpel doen.

Ligt aan grootte van bedrijf.

Gewenning aan boekhoudprogramma

Makkelijker om overal bij te kunnen. Je kan zonder boekhouder je resultaten inzien. Makkelijker het bedrijf te volgen.

Ik ben door mijn vragen heen. Heb jij nog vragen of opmerkingen?

Nee, ik heb verder geen vragen. Ik ben benieuwd wat de andere boeren zeggen hierover.

Bijlage VI

In deze bijlage is het interview met agrariër Erwin Bos te lezen die op 13 mei 2022 heeft plaatsgevonden. Er zijn aantekeningen in gemaakt voor het open coderen. Deze zijn in rood weergegeven.

Kun je wat over jezelf vertellen?

Ik ben Erwin Bos, 24 jaar. Ik kom uit Espel en volg mijn vader en oom op met het akkerbouwbedrijf. Ik sta net een beetje op het randje om in de maatschap te gaan en dan op termijn over een aantal jaren het zelf over te nemen.

Ga je zelf ook mee naar de accountant? Of komt hij hier?

Nou toevallig een paar weken geleden is hij hier geweest om het te hebben over dat ik de maatschap in kan gaan. Hij heeft dat toen een keer verteld op een avond. Ik heb er nog zelf niet veel bij gezeten, maar het is wel de bedoeling dat dat nu meer gaat gebeuren. Dat je er ook een beetje bij betrokken wordt.

Welke diensten neem je af bij je accountant?

In ieder geval de mei-mei boekhouding, de aangiftes en de jaarrekeningen ieder jaar. En ook wel een stuk advisering. Dat gaat nu vooral over dat ik de maatschap in ga. Daar helpt hij heel erg mee. Het was ook zijn idee. Als je met een bedrijfsovername bezig bent is het ook wel heel erg veel. De accountant van ons kan alle kanten ophelderen hoe dingen moeten of kunnen.

Mei-mei boekhouding, aangiftes, jaarrekening en advies

Tijdens bedrijfsovername kan accountant helpen met hoe het moet.

Zijn jullie hier tevreden mee?

Zover ik hem nu ken wel. Het is natuurlijk af en toe best wel moeilijke materie maar hij wil het wel uitleggen. Hij komt ook wel eens 's avonds langs om dan uit te leggen hoe het zit, ook wel in zijn eigen tijd zeg maar. Ik vind dat wel echt heel sterk van mijn accountant. En ook als je dan eens iets niet begrijpt stuurt hij je een mailtje met uitleg hoe het zit. Hij ondersteunt dus wel zeer goed. Hij zit ook zeer diep in de subsidieregelingen enzo, dus daar komt hij ook snel zelf mee. In principe komt hij bij ons om dan de jaarrekening te bespreken, maar dan komt hij dus ook wel met nieuwe dingen die wij zelf niet verwacht hadden, en ja dat komt er dan extra bij.

Moeilijke materie, maar accountant kan het goed uitleggen

In eigen tijd langs komen hoe het zit

Sturen vaak mailtjes als ik iets niet snap

Accountant komt bij ons voor bespreken jaarrekening, maar komt vaak met nieuwe adviezen.

Wat zijn de verwachtingen die jij hebt bij jouw accountant?

Dat hij dus niet alleen maar zakelijk is, maar ook inderdaad de andere kant bekijkt. Zoals nu ook dan ga ik in de maatschap. Daar is hij mee gekomen, maar dat had hij niet per se hoeven melden. Wij waren er niet mee gekomen, dus hij had ook kunnen zeggen van, joh alles loopt prima, ga zo door. Dus ja, ik vind het wel belangrijk dat hij ook dingen ziet, zoals subsidies, en daar ook mee komt. Ik vind dat je als accountant daarop scherp moet zijn. Belangrijke punten moet je aangeven. Ik vind het ook goed dat je als accountant om je heen moet kijken wat er allemaal speelt. Wij hoeven niet per se te horen hoe het bij ons gaat, want dat zien wij zelf ook wel. Als accountant kom je op veel bedrijven, dus zie je meer het totaal plaatje. Dus ik denk dat hij daarin ook die ervaring mee moet nemen om ervoor te zorgen dat wij ook optimaliseren.

Niet alleen zakelijk kijken, maar ook op persoonlijk vlak

Belangrijk is dat de accountant met dingen komt en deze voor ons uitwerkt

Als accountant moet je om je heen kijken wat er gebeurt in de maatschappij

Accountant ziet totaalplaatje, dus moet hij die info bij bedrijf brengen

Op welke manier hou je contact met je accountant?

Ik probeer hem wel eens te bellen, maar dat is volgens mij wel af en toe moeilijk. Hij heeft het namelijk best wel druk. En dan via de mail. Hij komt 2 à 3 keer per jaar langs. Hij komt standaard in de winter wel langs. Volgens mij wel twee keer. En dan nog een keer tussendoor. Maar in de zomer is het best wel druk dus dan bespreken we alleen de punten die heel erg van belang zijn. Punten die wij zeg maar in de gaten moeten houden.

Bellen, maar door drukte is dat moeilijk. Via mail. 2 à 3 keer p jaar komt hij langs.

Heb je dan ook nog contact met assistent accountants tussendoor?

Dingen zoals de bijtelling dat doet in principe iemand anders geloof ik. Dat is gewoon iemand die voor Nico dat moet doen. Laatst hadden we ook iets wat besproken moest worden met de jurist. Die krijgt dan een soort aparte opdracht van onze accountant en die werkt dat dan voor ons uit en neemt ook contact met ons dan op.
Met de assistent en de jurist, die werken dan uit voor de accountant.

Hoe zou jij willen dat een accountant naar jouw bedrijf kijkt? Met een erg creatieve kijkt of juist zeer theoretisch?

Nou ja, uiteindelijk moet je zo min mogelijk belasting betalen. Dat is waar een accountant goed in moet zijn en die moet verzinnen dat het allemaal gewoon legaal kan. Nou hebben ze volgens mij bij ons een structuur met bv's bedacht. Daardoor wordt het heel moeilijk, maar ze hebben het wel gedaan met een bepaald doel. Je hoeft dus niet altijd de bekendste en snelste route te nemen. Het mag best wel met een omweg. Het is voor ons nu wel een beetje een wirwar geworden, maar het is wel zo dat het niet veel uitmaakt hoe het komt. Als het maar legaal is en we er geen gekloot mee krijgen. Dat is belangrijk en dat doen ze volgens mij best wel goed. Ook met wat schuiven van bv's.

Accountant moet op een creatieve maar legale manier ervoor zorgen dat we zo min mogelijk belasting betalen. Ze moeten niet altijd kijken naar de snelste route, maar wat het beste is.

En ze zijn ze wel eens kritisch?

Ja ongetwijfeld, dat dingen juist wel of niet moeten. Ik weet geen concrete voorbeelden hoor, maar als er grote investeringen aan zitten te komen dan vraag je wel aan de accountant of dat handig is om te doen. Dat is ook wel weer belangrijk dat ze daar wel een duidelijk wel of niet verstandig over kunnen zeggen. Soms zijn dingen waarschijnlijk niet handig maar dan moet je het gewoon doen. Kijk je bent nog steeds ondernemer dus ja, je hebt het gevoel dat je daar wel eens in tegengehouden wordt vanuit je accountant. Maar dan is het meer dat ze je waarschuwen voor als het mis gaat.

Wel kritisch, vooral bij grote investeringen

Wordt wel eens tegengehouden door de accountant, maar meer als waarschuwing

Als we kijken naar de agrarische sector hoe denk je dat dat er over 10 jaar uit gaat zien?

Je krijgt sowieso veel meer werk te doen. Dit wordt absoluut niet minder, maar ik denk ook dat je steeds meer zelf zal moeten gaan doen. Nu zit ik nog heel veel op de trekker, maar ik ga er toch vanuit dat het straks een keertje wat meer vanzelf gaat. Door automatisering denk ik. Ja, en dan heb je eventueel meer tijd voor tijd voor eigen administratieve dingen. Maar ik denk ook wel weer dat achter automatisering weer ander werk verschuift, dus werk blijft er wel. Of accountants dus dan minder werk krijgen dat weet ik niet zo goed. Maar voor jezelf wordt het in ieder geval een verschuiving, van meer het overzien en minder zelf doen zou je zeggen. Dat was misschien 10 jaar geleden ook wel gezegd en uiteindelijk zijn we nog steeds druk.

Meer werk

Meer automatisering

Meer tijd voor zelf administratie doen

Het gaat van veel zelf doen naar meer overzien.

En zie je jezelf later ook meer boekhouding voor jezelf doen?

Ja kijk, nu ben ik eigenlijk nog veel te weinig mee bezig daarmee. Omdat ik meer werkzaamheden buiten doe. Ik denk als ik zelf echt uitgaven ga doen en dingen meer in de gaten heb dat je dan wel zal moeten. Als je toch goed wil weten hoe alles zit moet je wel. Kijk je kan alles wel koud laten liggen, maar dan ben je zelf ook niet goed bezig lijkt mij. Je moet voor jezelf goed weten hoe alles zit en wat er binnenkomt en uit gaat. En wat voor investeringen je kan doen of juist niet. En wat je niet kan daar moet de accountant jou in ondersteunen. Je moet uiteindelijk zelf de beslissingen maken dus dan moet je er gewoon verstand van hebben.

Ik doe nu geen boekhouding omdat ik meer buiten werk doe

Je moet wel zelf weten hoe de financiële positie is. De accountant moet daarin ondersteuning bieden

Je moet zelf er verstand van hebben

Maken jullie gebruik van boekhoudprogramma's?

Ja, maar ik zou eerlijk gezegd niet weten welke dit is. Maar deze hebben we wel ja. Ik doe er zelf helemaal niks mee, dat doet mijn moeder. Maar ik hoor zeker geen klachten erover.

Wij maken wel gebruik van boekhoudprogramma's

Ik had een onderzoek op internet gevonden over pro-activiteit en er staat dat 85% van de ondernemers vindt dat hun accountant daarin tekort schiet en 76% van de accountants vindt juist dat ze heel erg proactief zijn.

Kan jij je daarin vinden?

Volgens mij is dat bij ons best wel gewoon goed. Dat er gewoon dingen gezien worden vanuit de accountant. En dat hij dingen ziet in de omgeving en dan zegt van, joh moet je kijken of ja. Dus ze komen er wel echt mee hoe dingen beter kunnen of juist niet.

Goede pro-activiteit vanuit accountant. Komt zelf met adviezen

Ik ben door mijn vragen heen. Heb jij nog toevoegingen, vragen, opmerkingen?

Nee niet echt. Het zijn wel belangrijke punten. De accountants ook. Als ik dat zelf zou moeten doen dan komt dat echt niet goed. Volgens mij zij er in de hele polder maar drie die zelf hun boekhouding doen. Dat zijn vaak dan oude accountants, dus die weten precies hoe het moet. Maar ik moet zeggen dat het allemaal snel verandert, dus om allemaal bij te blijven is ook een vak. Dus ja, je hebt ze nodig en blijft ze zeker nog nodig hebben. Accountants zijn duur, maar als je een goede boekhouder hebt verdient hij ook weer geld voor je.

Boekhouder is duur, maar verdient ook geld voor je

Bijlage VII

In deze bijlage is het interview met agrariër Koen Matthijssen te lezen dat op 13 mei 2022 heeft plaatsgevonden. Er zijn aantekeningen in gemaakt voor het open coderen. Deze zijn in rood weergegeven.

Kun je wat over jezelf vertellen?

Ik ben Koen Matthijssen. Ik heb een akkerbouwbedrijf in de Noordoostpolder. Ik heb dit bedrijf overgenomen van mijn ouders. Ik heb eerst op de Has gezeten. Daar heb ik tuin- en akkerbouw gestudeerd. Daarna heb ik nog gewoon een jaar gewerkt thuis. Daarna zijn wij bezig geweest met het plan om mij de maatschap in te zetten. Dat hebben we een aantal jaren zo gedaan en heb ik het uiteindelijk overgenomen. Wij telen voornamelijk aardappelen, uien, bieten, en zo nu en dan nog wat anders. Daarnaast verhuren wij ons land wel eens aan bollentelers die dan een jaar op ons land hun tulpen zetten.

Welke diensten neem je af van jouw accountant?

Ja, dat zijn de jaarrekeningen, de boekhouding ieder kwartaal en de inkomstenbelasting laten we ook door hun doen. En advies krijgen we niet, alleen als wij vragen hebben over een investering of een subsidieregeling of over dat soort dingen. Maar wij willen niet echt veel advisering afnemen, omdat we dit ook al veel van Agrifirm krijgen en wij doen het op zich wel goed, dus dan hoeft het voor mijn gevoel niet echt. Ik zit zelf ook in een studiegroep met andere akkerbouwers. Ja, en op zo'n dag kan je ook verhalen uitwisselen waar je dan ook weer veel van leert.

Jaarverslag, btw-boekhouding, belastingaangiftes. Geen advies, alleen op aanvraag.

Ben je tevreden met wat je krijgt?

Ja, ik vind het eigenlijk wel prima. Ik heb gewoon de basisdingen en als ik iets extra's wil dan geef ik dat wel aan. Ik heb er eigenlijk nooit echt over nagedacht om naar een ander kantoor te gaan, want ik vind het zo wel prima. En ik krijg gewoon de basis, dus ik weet niet of het bij een ander kantoor dan zo veel anders of beter zou zijn.

Tevreden met pakket

Wat zijn de verwachtingen die je bij de accountant hebt?

Ik denk dat de accountant zich vooral bezig moet houden met de regelgeving. Deze kan namelijk nogal veel veranderen in deze sector. Dus zij zijn degene waar wij allemaal op vertrouwen als het om belasting dingen of subsidies enzo gaat. Dus het goed bijhouden verwacht ik daar wel bij ja.

Scherp zijn op regelgeving

Met veranderingen in de sector meegaan en daar snel op reageren

Heb je ook verwachtingen in de pro-activiteit van de accountant? Als in, dat hij altijd met nieuwe ideeën komt?

Ja en nee. Kijk, het stukje hoe ik mijn bedrijf run en hoe ik mijn dagelijkse dingen doe hoeft hij zich niet per se mee te bemoeien. 1 keer per jaar zitten we aan tafel met elkaar voor de jaarrekening bespreken, en zal daar natuurlijk wel naar gekeken worden. Maar dat is dan 1 keer in het jaar. Van mij hoeft hij niet iedere maand of kwartaal langs te komen om te vertellen, of zeg maar te adviseren hoe ik dingen moet aanpakken. Kijk investeringen enzo dat wil ik vaak zelf doen, dus daarvoor ga ik naar de accountant toe. Dus dat is logisch dat hij daar niet mee komt. Maar zoals ik zojuist zij, met belastingregels en subsidies enzo, dat moet hij voor ons bijhouden. Daarvoor hebben wij hem als accountant uitgekozen. Dus als er dan iets verandert of iets is voor ons slim om te doen, ja dan moet hij daarmee komen.

Hoef niet proactief te zijn in de dagelijkse werkzaamheden. Wel in de belastingregels en subsidies.

In een ideale wereld, hoe zie je dat dan voor je.

Tsja, ik wil niet zeggen dat het plaatje dat we nu hebben het meest ideaal is, maar ik denk dat wij er wel het meeste uit halen. Kijk regels enzo zijn niet te veranderen. Maar ik vind het wel fijn hoe we het gewoon nu doen. Zij doen voor mij de boekhouding, want daar heb ik geen verstand van.

Op welke manieren hou je allemaal contact met het accountantskantoor?

Via mail, via WhatsApp, en telefoon. En dan eens per jaar komt hij langs om de jaarrekening te bespreken. En dan als wij ieder kwartaal onze boekhouding wegbrengen, dan kom ik hen wel eens tegen op het kantoor. Dus als we elkaar dan zien dan hebben we het er ook nog wel eens over.

Mail, WhatsApp en telefoon. Fysiek 1 keer in het jaar of op kantoor elkaar tegenkomen

Als je een bespreking hebt met die accountant, begrijp je dan alle uitkomsten van de cijfers die uit de jaarrekeningen komen?

Ligt er wel een beetje aan over wat het gaat. Veel begrijp ik inmiddels wel omdat ik er nu wel wat jaren in zit. Dus na vaker doen lukt dat wel. Maar als er iets complex aan de hand is, of hij heeft het over investeringen die er mogelijk aan zitten te komen waar er soms voordelen uit te halen zijn, moet ik me daar wel goed in verdiepen.

Met jaren ervaring is het te begrijpen.

Bij complexe gevallen is het moeilijk

Zou een accountant daarin kunnen helpen als je er niet genoeg verstand van hebt?

Absoluut. Toen ik van de HAS kwam en ik in de maatschap kwam, toen was het allemaal echt wel heel moeilijk voor mij. Maar toen op het begin ging ik er maar gewoon bij zitten en luisterde ik mee. Uiteindelijk begin je het wel te snappen. Ja, en de accountant als die het op een duidelijke manier vertelt kan hij het zeker makkelijker maken.

Tijdens mijn beginperiode heeft de accountant veel geholpen.

Op school krijg je alleen op mas een stukje ervan. Op de has eigenlijk niet. Dat mist.

Ik heb een mooi plaatje gemaakt van de brillen van de accountant. Welke bril vindt je belangrijk waarmee een accountant naar je bedrijf kijkt?

Poeh, dat is wel moeilijk. Ik denk dat het per bedrijf wel echt heel erg verschilt. Als ik naar mijn eigen bedrijf kijk dan heb ik vooral wel behoefte aan de objectieve kijk. Ik vind zo nu en dan kritisch zijn eigenlijk ook wel belangrijk. Vooral als je dan investeringen wilt gaan doen, moet je ook de negatieve kanten ervan zien. Maar ja, daar moet je ook niet te veel van hebben want je moet niet tegengehouden worden. Dus ja, ik denk de objectieve kijk, dat dat het belangrijkste is.

Verschilt per bedrijf

Behoeftte aan objectieve kijk

Zo nu en dan kritisch zijn

Als we een sprongetje maken naar over 10 jaar. Wat zal er veranderd zijn in de agrarische sector?

Ik denk dat er heel veel boeren hier in de Noordoostpolder omschakelen naar biologisch. Dit ook omdat er goede ontwikkelingen aan zitten te komen. Bijvoorbeeld die automatische wieder, dat moet je nu nog niet willen kopen, maar over een aantal jaar denk ik wel. Dat zou het biologisch boeren een heel stuk makkelijker maken. Tsja, ook denk ik dat de regels nog meer aanscherpen. En ik denk dat dat de steden steeds meer gaan groeien waardoor de grotere boeren alleen maar ruimte hebben om te boeren.

Veel gaan omschakelen naar biologisch, ook door de technologieën.

Regels gaan meer aanscherpen

Steden worden steeds groter waardoor boeren minder ruimte gaan krijgen

Denk je dat een accountant die nu op deze manier werkzaam is genoeg op in kan spelen?

Ik hoop het wel ja. Wat jij zojuist zei, dat je nog zo veel jaar moet studeren, dat is denk ik niet voor niks. Ze moeten blijven in de regeltjes. Cursussen volgen, de maatschappij in de gaten houden. Dat soort dingen.

Door de jarenlange studie denk ik het wel. En door middel van genoeg cursussen volgen

Maatschappij goed in de gaten moeten houden

Wat vind jij van de pro-activiteit van de accountant?

Daar hadden we het zojuist ook al even over. Bij mij in ieder geval wel, maar dat komt omdat ik veel toch wel echt zelf wil doen. Ik wil er zelf mee komen als ik een vraag heb.

Maak je gebruik van boekhoudprogramma's?

Nee, dat doe ik niet. Ik heb er wel over nagedacht, maar dat zou wel een hele omschakeling voor mij zijn. Ik vind het namelijk best moeilijk en ik vind er ook niks aan. Als ik dan zelf dat soort dingen moet gaan doen, dat zie ik niet zitten.

Maakt niet gebruik van boekhoudprogramma's. Vindt het moeilijk en niks aan.

En als een accountant jou daarin kan begeleiden zodat je het uiteindelijk vrij simpel wel kan?

Haha ja, op zich kan dat maar dat gaat mij natuurlijk ook weer geld kosten. Want dan is hij hier voor een paar uur om mij dit aan te leren, maar dat kost mij enorm veel geld. Terwijl ik het ook zonder boekhoudprogramma kan. Ik vind het zo wel prima gewoon gaan, dus ga ik niet daarin investeren.

Kost veel geld om de accountant het jou te laten leren. Investeert liever in andere dingen als het prima gaat zoals het nu gaat.

Ik ben door mijn vragen heen. Heb jij nog toevoegingen of vragen?

Nee, ik heb nu even niks geen vragen.

Bijlage VIII

In deze bijlage is het interview met agrariër Wibo Hettinga te lezen dat op 20 mei is gehouden. Er zijn aantekeningen in gemaakt voor het open coderen. Deze zijn in rood weergegeven.

Kunt u wat over uzelf vertellen?

Ik ben Wibo Hettinga, 57 jaar getrouwd en 3 kinderen. De oudste die neemt het bedrijf van ons over. Ik wilde eigenlijk altijd al boer worden. Ik ben op de oude boerderij van mijn ouders opgegroeid en toen zijn we verhuisd naar een boerderij in Gaasterland en daar hebben we bijna 10 jaar geboerd. En toen zijn we in 1998 hier gekomen. We zitten hier dus ook alweer een aantal jaren. We hebben nou een boerderij met 65 hectare land en 150 koeien. En we doen mee aan het Albert Heijn concept.

Welke diensten neem je af van de accountant?

De boekhouding, het bespreken van de boekhouding, de btw-aangifte en daarbij hebben we ook een kwartaalrapportage maar dat zit er eigenlijk wel een beetje bij in. En een stukje advisering. De laatste jaren was dat er een beetje bij gebleven, maar nu hebben we een nieuwe adviseur. Die moet natuurlijk wel een beetje op gang komen, maar we hebben we daar wel vertrouwen in. Anders waren we ook weggegaan naar een ander kantoor.

Boekhouding, jaarrekening, aangiftes en advisering.

Laatste jaren was het verwaarloosd, maar nu niet meer

Wat zijn de verwachtingen die je bij de accountant hebt?

Nou ja, dat de boel goed gaat en dat zij eigenlijk geld voor je verdienen. Daar draait het in principe om, over het geld. Er moet eigenlijk geld voor je verdiend worden en dat komt mede door het advies. Natuurlijk de keuzes die je maakt moeten goede keuzes zijn die je kan maken met je bedrijf en dan is het wel handig dat je een goede sparringpartner hebt. Waar je alles aan kunt vragen en die meerdere kanten van de zaken kan belichten.

Dat ze geld voor je verdienen

Een goede sparringpartner hebben waar je alles aan kan vragen en meerdere kanten kan belichten

In een ideale wereld wat zou je dan nog meer verwachten van een accountant?

Eigenlijk niet veel meer dan dat hij dat nu ook doet. Ik bedoel eigenlijk moeten we die ideale wereld zelf creëren denk ik. De externe omstandigheden heb je toch niet in de hand. Wat de politiek beslist daar heb je geen invloed op, de melkprijs heb je geen invloed op. Dus ja haal voordeel uit dingen waar je wel zelf invloed op hebt.

Niet meer verwachtingen dan dat hij nu heeft

Ideale wereld moet je zelf creëren. Externe omstandigheden heb je niet in de hand

Op welke manieren hou je allemaal contact met accountant?

Met name hebben wij contact met de assistent. Hij doet de boekhouding, dus als hij tussendoor vragen heeft dan neemt hij contact op. Dit gaat voornamelijk telefonisch. En dan hebben we een aantal keer per jaar contact met de adviseur.

Met name contact met assistent over boekhouding. Telefonisch en per mail. Aantal keer per jaar contact met adviseur

En dan komt hij één keer per jaar langs?

Ongeveer wel ja.

Zou je willen dat dit meer of juist minder is? Die contact met het accountantskantoor?

Ik denk dat het voor ons bedrijf niet meer hoeft. Ik bedoel, er verandert niet elke keer iets op ons bedrijf. Kijk als er iedere 3 of 4 maanden iets verandert met grote beslissingen, bijvoorbeeld je staat voor een grote aankoop, dan zou hij wel meer moeten komen. Maar dat is in ons geval niet zo. Kijk wij zitten nu te stoeien met een bedrijfsovername. Daar kun je 1 keer per jaar over praten, en dan moet dat wel voldoende wezen.

Geen behoefte aan meer contact

Bij grote investeringen of bijzonderheden wel meer contact zoeken

Als je een bespreking hebt met de accountant over het jaarverslag begrijp je dan alles wat erin staat?

Ja dat dat lukt nog wel aardig. Vooral nu met de nieuwe adviseur die we hebben. Hij kan het goed uitleggen dus daar hoeft ik niet nog meer begeleiding of dergelijke in. En mocht er wel een keer 1 vraagje zijn, dan bel je even. Dat hoeft niet via fysiek contact of zo.

Jaarverslag begrijpt hij wel. Als er vragen zijn kan je zo bellen

Ik heb deze afbeelding meegenomen en dit gaat over de brillen van de accountant hoe die naar jouw bedrijf toekijkt. Wat zou jij heel erg belangrijk vinden?

In principe moet hij door al deze brillen kijken. De objectieve en analyse bril, die vind ik wel belangrijk. En natuurlijk altijd positieve kijk. Dat is belangrijker dan negatief. Als het heel slecht gaat dan moet je dat natuurlijk wel benoemen, maar je moet positief denken. We hebben in het verleden ook wel een boekhouder gehad, die zei altijd; bij twijfel niet oversteken. Dan kom je natuurlijk nog geen stap verder. Dus dan blijf je altijd aan dezelfde kant van de straat staan. Ik vind dat die positieve kijken en die objectieve, dat vind ik toch wel heel belangrijk.

Objectief en analytisch is belangrijk

Positief denken belangrijk om verder te komen

Als je naar de komende 10 jaar kijkt wat denk je dat er in de agrarische sector verandert?

Je zit sowieso met de stikstof, wat gaan we daarmee doen. Ik denk dat ons bedrijf nu gewoon door zou kunnen gaan hier in dit gebied. Wij zitten niet dicht bij een natuurgebied of wat dan ook, dus zit je niet met de grondgebonden problemen. Ik denk dat de melkprijzen gewoon wel hoog blijven. Zoals ze nu ook zijn. Ik denk ook dat het toe gaat naar een grond gebonden beleid. Dat de fosfaatrechten verdwijnen en dan wordt het gewoon zo dat ze gaan tellen hoeveel koeien bij hoeveel hectare staat. Of ze gaan iets heel hectisch vanuit Brussel doen, waardoor het nog moeilijker wordt voor de Nederlandse boeren. Dat is wat je nu wel een beetje ziet, dat ze boeren proberen weg te werken. Ze willen grotere steden en meer natuur. Maar ik denk dat het stikstofverhaal sowieso van tafel gaat, want dat slaat toch echt helemaal nergens op. Kijk, volgend jaar komen de metingen van de stikstof naar voren van alles wat nu bereikt is. Dat zijn de echte berekeningen waar iets over gezegd kan worden. En ik denk dat als dat rapport uitkomt dat er dan wel het een en ander verandert.

Stikstofproblematiek gaat veranderen. Gaat toe naar een grondgebonden beleid

Politiek probeert boeren weg te krijgen. Steden worden groter en natuur vinden ze belangrijker worden

Volgend jaar gaat er veel veranderen i.v.m. stikstofmetingen rapport

Denk je dat een accountant kan inspelen op veranderingen in de toekomst?

Sowieso met adviseren om met nieuwe wetten en de interpretatie ervan om te gaan. Hoe je daarmee moet omgaan, daarop tijdig inspelen. Dan tijdig adviseren. Dat is wel heel belangrijk. En dat moet je als ondernemer bij een accountant weg halen, want anders zou ik het ook niet weten waar het vandaan moet komen. Dus ik denk dat als een accountant goed up-to-date blijft het wel in orde komt.

Inspelen op wetten en de interpretatie ervan

Tijdige advisering

Goed up-to-date blijven

Ik heb een onderzoek gevonden op internet en dat gaat over de proactiviteit van een accountant en daarin stond dat 85% van de ondernemers vindt dat hun account juist daarin tekortschieten en 76% van de accountants vinden juist wel dat ze heel erg proactief zijn. Wat vind je van de proactiviteit van de accountant?

Nou, afgelopen jaren waren ze niet zo proactief, maar nu hebben we een nieuwe adviseur dus ik denk dat het wel goed zit. Maar van mij moet het altijd nog zelf bij de ondernemer vandaan komen. Die moet in principe de accountant aansporen om aan doelen te werken. Ik bedoel, als mijn accountant 1 keer in het jaar komt, en die zegt; vanaf nu gaan jullie het zo doen, of die denkt voor ons zeg maar, dat gaat niet werken. Maar ik geloof ook niet dat dat een goede zaak is. Je moet als ondernemer je eigen route uitstippelen en je hebt je accountant als aanvulmiddel. Je moet je eigen plan wel blijven trekken want daar ben je ondernemer voor. Kijk, de accountant moet wel meedenken, daar moet hij wel proactief in

zijn. Zoals nu, wij staan voor een overname, dan moet hij er op tijd op wijzen dat er dingen zijn waar wij rekening mee moeten houden.

Afgelopen jaren niet proactief, maar nu een andere adviseur.

Het moet wel bij de ondernemer vandaan komen. Je moet je eigen route uitstippelen en de accountant is een aanvulling daarop.

Accountant moet wel op tijd wijzen op veranderingen in de omgeving

Gebruiken jullie ook boekhoudprogramma's?

Ja, wij boeken zelf in.

Gebruiken boekhoudprogramma

Ben je tevreden ermee?

Ja, nu wel. We hadden eerst een ander programma, en die was heel ingewikkeld. Maar nu hebben we een nieuwe en dat gaat goed. Toen bij die andere stuurde je het factuurtje in en dan zette het programma alles op een rijtje en dan moesten wij het op de juiste codes zetten. Maar toen was het programma nog niet helemaal goed ingesteld dus toen hadden we er enorm veel gedoe mee. Maar nu is het wel goed. Je kan het nu inscannen, klaar zetten en hup, dan is hij klaar. Dat is wel echt ideaal.

Nu wel tevreden, het is wel ingewikkeld

Als je weet hoe het werkt zitten er veel voordelen aan

Zou je het ook aanbevelen aan anderen?

Ja, ik vind het wel heel lastig, maar nu ik het door heb is het niet meer heel erg.

En de accountant heeft daarin ook heel veel geholpen met begeleiding?

Dat was nog wel een ding. Toen wij begonnen stond er nog helemaal niks in. En toen gingen ze eraan werken maar je kon nog helemaal niks doen. Dus toen moesten we weer een afspraak maken als er wat meer boekingen in stonden. Maar ja, ik bedoel, 3,4 rekeningen. Wat is een paar. En dan komen ze hier om het programma uit te leggen, maar dan is het klaar en zijn ze zo weer weg. Dan is het alsnog niet duidelijk. We hadden eigenlijk voor een maand lang alle rekeningen erin moeten hebben staan voordat ze komen uitleggen. En de rekeningen die we hiervoor hadden klaarstaan waren al betaald, dus het was eigenlijk al klaar. Dus daar schiet je ook niks mee op. Dus de voorbereiding was echt heel slecht. Uiteindelijk heeft Rianne, mijn dochter, die ook werkt op een accountantskantoor het uitgelegd. Dus wat dat betreft kan de begeleiding daarin echt een heel stuk beter. Dat zal er ook voor zorgen dat meer mensen over willen gaan daarop.

Begeleiding op het begin was niet goed geregeld. Hier kan nog veel in gebeuren.

Ik ben door mijn vragen heen. Hebben jullie nog vragen of opmerkingen?

Nee.

Bijlage IX

In deze bijlage is het interview met Irene Nijmeijer te lezen. Deze is op 6 mei gehouden. Er zijn aantekeningen gemaakt in het interview voor het coderen. Deze zijn rood gemarkeerd.

Kunt u wat over uzelf vertellen?

Ik ben Irene Nijmeijer. Ik ben 28 jaar. Ik werk nu ongeveer 3 jaar bij Van der Veen & Kromhout bij de agro afdeling. Ik ben momenteel bezig met mijn laatste jaar van mijn accountantsopleiding, dus ik hoop volgend jaar het slotexamen te mogen meemaken en ook halen. Wat ik net ook vertelde, mijn klantenportefeuille bestaat voornamelijk uit agro klanten, ongeveer 80%, 20% mkb. Ik verzorg de jaarrekening, ik maak prognoses, we beginnen nu met besprekingen van jaarrekeningen met de klanten, voor de rest ook het andere takenpakket, dus aangiftes doe ik ook nog wel, zowel voor de ob als de ib en de vpb. En het advieswerk komt telkens meer naar voren.

Als je alle tijd voor je werkzaamheden hebt, wat zou je dan nog meer willen doen?

Ik denk, toch wat meer het advieswerk. Mijn takenpakket bestaat voornamelijk uit het opmaken van de cijfers. Daar ben je best veel tijd mee kwijt. En ik denk persoonlijk dat de meerwaarde juist komt als je de cijfers pakt en daar op verder gaat borduren. Dus ik denk ook als ik meer tijd zou hebben ik veel meer vooruit kijkend mijn werk wil gaan doen. Meer het advieswerk, en misschien ook wel een keer spontaan bij de klant langs, van hoe gaat het er nu mee. Want juist door zulk soort momenten krijg je nog best veel opdrachten.

Meer advieswerk.

Meerwaarde komt uit het verder borduren uit cijfers

Meer vooruit kijken

Wil je je dan qua advies je ook echt gaan specialiseren?

Wat ik wel heel erg interessant vind is het stukje strategie bij bedrijven. Ik heb ook wel in mijn klantenportefeuille klanten die ja, die draaien wel, oké, maar het houdt niet over. En dat vind ik wel heel interessant dat we bijvoorbeeld samen met de voeradviseur of met andere partijen te kijken hoe het bedrijf geoptimaliseerd kan worden.

Specialisatie in strategievorming

Kijken naar bedrijf optimalisatie

Hoe vaak gaan jullie nu naar de klant?

Hangt ervan af. Sowieso 1 keer in het jaar vanwege de jaarrekening bespreking. En ik moet zeggen, dat met klanten waar je een hele goede band mee hebt, die bel je ook gemakkelijker op. Dus als daar wat aan de hand is dan ga je er ook vaker naartoe. Het hangt er maar net vanaf wat de situatie is.

1x p jaar voor jaarrekeningbespreking en als er iets aan de hand is ga je vaker

Is alleen de tijd daarin allen de tijd een beperking?

Ik denk sowieso in de agrosector dat er veel wet- en regelgeving is, en dat verandert ook heel erg snel. Dus ik denk ook het bijhouden en het specialiseren van agro, dat is ook een factor. Je wil wel goede adviezen geven, en als je niet direct weet hoe en wat, moet je er weer terug in duiken en uit zoeken. Daar gaat soms ook veel tijd in zitten.

Nee, ook de snel veranderende wet- en regelgeving waar je altijd mee bij moet blijven

Voor goede adviezen moet je goed op de hoogte zijn, en dat kost tijd

Er wordt op internet best veel gesproken over technologische ontwikkelingen, boekhoudprogramma's en dat soort dingen. Wat vind je hiervan?

Ik denk als ik kijk naar hoe V&K werkt, wij werken met boekhoud met Kromhout. Dat is een administratiepakket en een scan herken pakket, die werken goed samen. Dat vind ik wel een mooie ontwikkeling. Het heeft er ook mee te maken dat het van oudsher veel inboeken was, en dan had je een mooie map naast je staan en ging je er zo doorheen. Maar als je dan later weer wat nodig had, zoals een factuur, dan moest je wel weer de map erbij pakken. Nu kan je het administratiepakket openen, klik je op de factuur en heb je de factuur. Dus dat vind ik een mooie ontwikkeling. En plus dat het steeds geautomatiseerder wordt, dat gaat op den duur ook denk ik ervoor zorgen dat we meer tijd over hebben. Ik vind het persoonlijk een hele goede ontwikkeling.

Mooie ontwikkeling is de scan en herken programma's

Technologie maakt het voor de boer en accountantskantoor makkelijker. Je kan overal makkelijker bij en hebt sneller inzicht
Technologie gaat ervoor zorgen dat we meer tijd hebben voor andere dingen

En speelt het al veel bij jullie klanten?

Ja het grootste deel zit wel op het scan- en herkenpakket, en het administratiepakket Twinfield. Een klein gedeelte hebben we nog op een oud boekhoudpakket. Dat is nog op basis van het kasstelsel, dus echt het inboeken. Maar daar stoppen we dit jaar mee. Dan is het daarna ook echt digitaal. Ik moet ook zeggen dat met name de jonge generatie, als je daar aangeeft van joh, je mag ook alles via de mail aanleveren in de plaats van ieder kwartaal een map aanleveren, dat ze daar ook best wel positief over zijn. De oudere garde, om het zo maar even te zeggen, die vinden het toch prettig om alles uit te printen en dan in te leveren. De jongeren vinden het wel echt fijn, met name omdat alles al wel via de mail gaat qua facturen.

Grootste deel van klanten zitten op een administratiepakket

Dit jaar wordt er gestopt met het kasstelsel

Nieuwe generatie is makkelijker mee te krijgen dan de oudere generatie

Omdat veel facturen via mail gaan, vinden de jongeren het makkelijker werken dan alles op papier

De oudere garde, denk je dat die te beïnvloeden zijn via de accountant haar kant om zeg maar wel over te gaan?

Ligt eraan. Ik denk die echt een opvolger hebben, dat daar nog wel mogelijkheden in zitten. Maar de stoppers, die binnen een jaar gaan stoppen, dat dat wat minder makkelijk gaat.

Als de oudere garde geen opvolgers hebben, zullen ze niet makkelijk over te halen zijn. Met opvolger zien de mogelijkheden ervan

Ik heb op internet een onderzoek van het NBA opgezocht. Dit ging over de persoonlijkheid van de financials. Uit het onderzoek is gekomen dat er een betweter structuur is, dat er geen goede discussies met een financial valt te voeren en dat ze bekend staat dat ze de hakken in het zand zetten. Wat vind je hiervan?

Ik moet zeggen, ik heb dat onderzoek nog nooit gelezen. Ik denk dat dat... Ik kan me voorstellen dat mensen dat ervaren. Dat heeft te maken met.. Ik weet niet of je ooit wel eens de HRA hebt gezien. Daar staat alle wet- en regelgeving in over de standaarden wat ook van toepassing is op de controlepraktijk. Als AA-accountant hoef je niet aan ze allemaal te houden, dat ligt aan de opdracht die je aan het uitvoeren bent. Maar uiteindelijk moet jij wel blijven voldoen aan die eisen. En dat is voor een accountant best wel een moeilijk iets is. Je moet een afweging maken. En wat vanuit de NBA vaak wordt gezegd is dat je je moet houden aan de fundamentele beginselen. En daar staat ook uiteindelijk een rechte rug in. Dus ja, als een klant uiteindelijk iets wil wat niet mag of het is grijs gebied. Het zou misschien wel kunnen, maar jij voelt je als persoon je er niet goed bij, dan doe je het niet. Dus ik denk dat daar ook het artikel wat meer op gericht is van, ja wij als accountant kunnen meebewegen, maar tot een bepaald punt. En de ene accountant gaat verder dan de andere accountant. Daar zit ook weer een wisselwerking in. Dus ja, het is jammer om te horen, maar ja het is wel waarvoor je hebt geleerd. Anders kan je beter je door laten halen in het accountants register.

Als accountant moet jij je voldoen aan de eisen. Je moet een rechte rug hebben. Je mag niet zomaar mee gaan met wat de klant zegt.

Dus dit is ook niet iets wat je makkelijk kan veranderen, die structuur van betweterigheid, en wat stond er nog meer.

Nee, ik denk het dus niet. Het ligt er ook een beetje aan hoe het onderzoek is ingestoken hoor, dit is mijn interpretatie ervan. En als het echt gaat om de wet- en regelgeving dat accountants moeten zeggen van nee, wij willen niet of wij moeten zo. Het iemand opleggen is natuurlijk niet juist. Wij zijn er als accountants om ondernemers te helpen en te adviseren, maar je moet niet zegen van je moet het zus of zo doen. Het blijft de keuze van de ondernemer. Maar als het echt gaat om grenzen dat is uiteindelijk gewoon beroepsregels.

Het opleggen van iets is niet juist. Dit moet advisering zijn, de keuze blijft bij de ondernemer. Maar je moet wel als accountant een grens trekken.

Dan heb ik nog een ander onderzoek opgezocht op internet. Dit gaat over pro-activiteit van de accountants. Tijdens dat onderzoek was er gevraagd aan ondernemers en accountants wat ze van de pro activiteit vinden. Uit dit onderzoek kwam dat ruim 85% van de ondernemers hun accountant of administratiekantoor tekort vond schieten in de pro activiteit, terwijl ruim 76% van de accountants zichzelf juist wel proactief vinden. Hoe denk je dat dit zou kunnen komen?

Ik denk toch wel als accountant heb je meerder klanten te bedienen. Je hebt een takenpakket dat je sowieso moet doen. Als een accountant bij iedere klant ieder kwartaal een belletje doet voor het social talk dan kan de accountant al vinden van he ik ben goed bezig. Maar van de andere kant, van de klant zijn perspectief, dat dit gezien kan worden van maar 1 keer. Dus ik denk dat het daardoor komt. Ik weet niet hoe de ervaring is bij onze klanten, maar ik denk ook dat een goed gesprek af en toe, wat ik doe bij de jaarrekening het bespreken van oké, hoe vinden jullie dat het afgelopen jaar is gegaan, hebben jullie nog aandachtspunten? Daarmee probeer ik te tackelen van, oké vinden ze dat ze genoeg aandacht krijgen. Je hebt klanten die het wel prima vinden om 1 keer per jaar benaderd te worden, en als er echt nood aan de man is dan nemen ze wel contact met je op. Vanwege hoe de accountant er tegenaan kijkt en hoe de klant dat doet, ik denk dat het daarmee te maken heeft.

Accountant heeft meerdere klanten te bedienen, dus heeft niet alle tijd van de wereld voor 1 klant

Het zal te verhelpen zijn door af en toe terug te koppelen naar de klant

Hangt van de klant af. Sommige willen veel aandacht, anderen niet.

Met de brillen van de accountant hoe die naar een agrariër kan kijken.

Welke bril zou jij het snelste opzetten?

De negatieve sowieso niet. Ik denk dat het toch een combi wordt. Wat ik automatisch doe dat is de positieve kijk. Ik ben zelf ook wel een gevoelsmens, dus de emotionele kijk die gaat bij mij automatisch toch wel aan. Lig ook aan in wat voor situatie je komt, want als er toch wat speelt wat negatief is dan ga ik niet als vrolijk persoon er tegenover zitten. Wat ik wat meer wil ontwikkelen dat is meer het out of the box denken, omdat je dan bij zoveel meer mogelijkheden kan komen, maar dat is nog mijn doel.

Negatieve sowieso niet.

Positieve en emotionele kijk gaat automatisch. Het helpt ook mee in wat voor situatie je komt.

Out-of-the-box meer ontwikkelen om meer mogelijkheden en kansen te zien.

En denk je dat je die ook meer in de toekomst gaat nodig hebben. Een creatieve kijk?

Ja, ik denk het van wel. Juist omdat je als accountant telkens meer het advieswerk in gaat. Door de automatisering wordt het eerste proces van het jaarrekening maken wat minder. Dus als het goed is krijgt men meer tijd om te adviseren. En dan is het out of the box denken toch wel echt van groot belang.

Creatieve kijk is meer in de toekomst nodig voor het advieswerk.

Door automatisering komt er meer tijd voor advisering. Daarvoor is out of the box denken van groot belang

Hoe denk jij dat over 10 jaar de agrarische sector er uit gaat zien?

Hangt er een beetje vanaf hoe het met de wet- en regelgeving gaat. Zoals je weet is er in de agrarische sector best wel veel negativiteit ook onder de boeren zelf. Door alle wet en regels die telkens strenger worden waar men niet altijd mee kan hielden. Plus ik denk dat de overheid niet altijd even meedenkend is met de sector. Maar ik denk ondanks alle negativiteit dat er echt wel een toekomst is. Als ik nu kijk naar hoe sommige boeren draaien, en hoe zij omgaan met de wet- en regelgeving denk ik dat een deel wel echt stopt omdat ze het niet meer leuk vinden of door financiële onmogelijkheden. Maar dat ook wel een groot deel door blijft gaan, omdat juist zij de competentie hebben om met de beperkende regels om te gaan. Wat ik ook juist al zij met mijn afstudeeronderzoek was er een beperking dat je als bioboer ook sommige dingen niet mag doen. En je had bioboeren die zoiets hadden van, prima als ik dit niet mag probeer ik het op een andere manier. Die deden het ook toen heel erg goed. Dus ik denk dat dat in zijn algemeenheid bij de agrosector wel geldt.

Negatieve sfeer onder boeren.

Steeds strengere regelgeving

Sommige boeren zullen stoppen door de regeldruk en financiële onmogelijkheden

Er zullen ook veel blijven omdat zij de competentie hebben om met regeldruk om te gaan

Sommige boeren blijven in het oude hangen en sommige boeren willen doorgroeien. Daar zal een groot verschil in te zien zijn

Denk je dat je daar als accountant veel in kan ondersteunen?

Dat denk ik van wel. Net als bij Flynth kan V&K de mestboekhouding doen, de gecombineerde opgave, en zo nog meer. Dus wat een boer niet leuk vindt kan hij uitbesteden. Waardoor hij dingen kan doen waar hij wel blij van wordt. En ik ben wel van mening dat als je dingen doet die je leuk vindt, dan houd je het langer vol. Dus ondanks alle regeltjes etc. en met de ondersteuning van een accountant, denk ik dat de boeren het nog wel lang kunnen volhouden

Wat een boer niet kan, kan hij uitbesteden. Dus daardoor kan de accountant goed ondersteunen

Met een goede steun van accountants kunnen boeren het lang volhouden

Denk jij dat de accountants van nu hun competenties genoeg ontwikkeld hebben om over 10 jaar hun agrariërs te bedienen?

Ik denk dat daar nog wel een groei in zit. Qua financieel maak ik me er niet druk om. Als ik kijk naar mijn eigen opleidingstraject, financiële ballast krijg je genoeg. Dat krijg je op school en ook wel in de praktijk. Dus dat financiële stukje zit wel goed. Het gaat er meer om denk ik dat stukje wat het agrarisch specifiek maakt, dus dat stukje wet- en regelgeving gericht op de agrarische sector. Dat moet je proberen bij te benen. En ik denk als je dat kan, ook als accountant naast de rest wat je ook moet bijhouden, dat je dan wel een goede kans van slagen hebt. Maar ik moet er ook bij zeggen dat je het niet allemaal alleen hoeft te doen. Wij als accountant krijgen natuurlijk ook mee van als je het niet weet, schakel een specialist in. Ik denk dat het ook een wisselwerking gaat zijn tussen de accountant en de belastingadviseur, de agro-adviseur, de voeradviseur, wat we nu eigenlijk ook al doen.

Zit nog een groei in de competenties van accountants

Financiële ballast krijg je in de opleiding en in de praktijk genoeg.

Agrarisch specifieke regelgeving kan de accountant zich meer in specialiseren

Als accountant heb je ook specialisten om de moeilijke punten uit te zoeken

Wisselwerking tussen belastingadviseur, agro-adviseur, voeradviseur, etc.

Denk je dat die groei in de opleiding zit of in een stukje praktijk?

Ik denk wel beide. Ik weet ook dat de opleidingen van de accountant nu echt aan het veranderen zijn. Want ze willen nu ook veel meer de soft skills trainen in de opleiding. Ik denk dat dat wel een heel goed ding is. Maar juist die soft skills worden in de toekomst belangrijker, dus ik denk dat dat in de toekomst ook meer getraind moet gaan worden. Maar dat leer je ook wel weer in de praktijk. Dus een combi.

Groei zit in praktijk en opleiding

Soft skills worden meer getraind in de opleiding

Als laatste vraag, als je iemand zou mogen aannemen in een functie als agrarische accountant, welke competenties zou je dan echt willen zien?

Ik ga dan toch wel voor spontaniteit. Ik denk dat dat sowieso wel belangrijk is. Een open houding, durf te vragen. Kennis van de agrarische sector natuurlijk. In de algemeenheid de soft skills. Ik denk dat ik het daar eerst bij laat.

Spontaniteit, open houding, durf te vragen, kennis van de agrarische sector, en de soft skills

Dan ben ik door mijn vragen heen. Heb jij nog vragen, opmerkingen aanvullingen?

Nee, in eerste instantie niet.

Dan wil ik jou heel er bedanken voor de medewerking.

Bijlage X

In deze bijlage is het interview met Nico Louwerse te lezen. Deze is op 13 mei 2022 gehouden. Er zijn aantekeningen gemaakt in het interview voor het coderen. Deze zijn rood gemarkeerd.

Zou je wat over jezelf kunnen vertellen?

Ik heb ongeveer hetzelfde gedaan als dat jij nu aan het doen bent. Ik heb de MAS gedaan en ik heb toen bij Rabobank stage gelopen hier in Emmeloord. Toen dacht ik, dat is het werk wat ik naar de toekomst toe zelf niet zie doen. Toen was de werkloosheid best hoog en was ik een van de weinige afgestudeerden die eigenlijk al voor zijn tijd een baan had. Toen ben ik bij een accountantskantoor in Friesland gaan werken. Dat was AVM. Daar heb ik gewoon een tijdje melkveehouderij boekhouding gedaan en een beetje akkerbouw ernaast. De akkerbouw is wel echt mijn roots. En toen ben ik eigenlijk heel toevallig de accountancy ingerold. Het was een andere tijd, toen werd de opleiding in Utrecht gegeven. Vanuit Leeuwarden en Groningen ging niemand 4 jaar lang iedere week naar Utrecht om te studeren. Dus toen hebben ze op een gegeven moment docenten naar Groningen gehaald, zodat er in het noorden ook een opleiding was. Dus ik werkte bij AVM en die hadden gezegd, dat ik meteen aan die studie mee moest doen. We hadden 3,5 jaar de tijd om zonder stage verplichtingen klaar te zijn. We zijn begonnen en dat heb ik gehaald. Dus hoe ben ik accountant geworden, puur toeval. Dat stond niet op mijn lijstje. Toen op een gegeven moment heb ik besloten om terug te gaan naar de roots waar ik vandaan kwam, de polder.

Toen was ik op een gegeven moment uitgestudeerd en ben ik door gegaan. Ik ging weer 2,5 jaar studeren maar dan voor register belastingadviseur. En als ik nu terug kijk heb ik meer aan die opleiding dan aan de accountancy. Ik heb nooit gedacht dat ik bij Countus terecht kwam maar uiteindelijk hebben ze zoveel moeite gedaan om mij hier te krijgen dat ik dat ben gaan doen. Ik ben hier begonnen als accountant en ik had een kleine klantenportefeuille. Op dit moment doe ik heel weinig tot niets als accountant. Tenminste niet meer in het teken van jaarrekeningen tekenen. Ik ben nog wel tekeningsbevoegd en ik zit nog bij de overleggen maar eigenlijk ben ik puur adviseur. Met een accountancy achtergrond. Maar ik ben wel blij met mijn accountancy achtergrond, want als ik met mijn collega accountants praat die wel tekenen die zeggen dat de dossiers afwerken met mij 10 keer gemakkelijker gaat dan met ondernemer adviseurs die alleen de HAS hebben. Waarom, omdat ik ook de accountants-taal spreek. Ik weet de verantwoordingen die een accountant moet maken, dus ik kan al veel meer werk doen dan andere collega adviseurs. En de adviseurs worden geacht met dezelfde ethiek bij een klant te zitten als de accountants, dus wat dat betreft heb ik dat sneller onder de knie dan andere collega's.

Maar ja, nu heb ik bij Countus een wat grotere portefeuille met de grotere bedrijven hier in dit gebied (Emmeloord). Het zijn bedrijven in de akkerbouw, bloembollen, veehouders en een stukje periferie. Er zitten akkerbouwers bij waar je aan de buitenkant voorbij rijdt zo gewoon, maar achter de schermen gebeurt er veel meer dan alleen boer zijn. Maar ja, dat is wat ik nu doe. Het is een baan waarbij je heel veel geld kunt verdienen met heel diverse werk, maar je moet een enorme investering doen in jezelf om zover te komen. Om te komen waar ik nu ben, ben je 20 jaar verder.

Dus jij gaat vooral eigenlijk naar klanten toe?

Ik heb 1 grote vijand en dat is mijn telefoon. Die bepaalt mijn leven. Als je nu naar mijn agenda kijkt voor de volgende week zit die ramvol. Die van de weken erna staat helemaal niks. Maar ik maak me er geen zorgen over, want ik weet wel dat die propvol komt. Er gebeuren iedere week weer dingen waarvan je denkt, hoe dan.

Maar dat is gewoon het mooie van dit werk. Er is altijd wat en er gebeurt van alles. En zeker in die grote bedrijven. Daar kom je ook niet één keer in de week, of één keer in het jaar of twee keer in het jaar. Jij loopt stage in Friesland, daar zitten heel veel melkveehouderij bedrijven. Als je kijkt naar een melkveehouderijbedrijf met 2 miljoen liter melk, dat is een groot bedrijf. Daar heb je er niet heel veel van in Nederland. Het zijn meestal de wat kleinere bedrijven. Een miljoen bedrijf met een melkprijs van 45 cent, dan heb je € 450.000 omzet. Daar moet alles van betaald worden. Ook de boekhouder! Als je kijkt naar een 100 hectare akkerbouw bedrijf, die gaat zo naar 1 miljoen omzet. Dus daar zit veel meer marge op en veel meer mogelijkheden in verdien capaciteit. Dus de ruimte die dat geeft is enorm. Ik zat in de auto hier naartoe, werd ik gebeld door een boer; Nico ik moet volgende week even langskomen want we moeten toch even kijken naar een oplossing. Ik heb 1 miljoen winst. Hoeveel omzet had die melkveehouder? Die komt nooit op zo'n niveau. Een gejatte uitspraak van Rabobank. Een pluimveehouder en een varkenshouder weten op de 10e cent

nauwkeurig de kostprijs. De melkveehouder weet het op de cent. Een akkerbouwer heeft een gevoel. Een bloembollenteler heeft geen idee. En dat heeft nou te maken met die marges.

Er wordt op internet best wel veel gesproken over technologische ontwikkelingen binnen de accountancy. Hoeveel merk je daarvan?

Er wordt heel veel over gesproken. Als je kijkt hoe collega kantoren dat doen, die lopen heel erg te roepen dat ze helemaal gedigitaliseerd en geautomatiseerd zijn. Maar als je naar stukken kijkt dan denken we bij onszelf, je ziet gewoon dat het eigenlijk nog best wel veel op de oude manier gaat. Die grote slag moet denk ik nog komen. Dat is wel begonnen, en het is versneld door de coronacrisis, maar de echte automatiseringsslag moet nog komen. Zeker in de melkveehouderij en in de MKB zou je heel veel kunnen automatiseren. In de akkerbouw en bloembollenteelt is dat toch een stuk moeilijker. Daar breken wij ons hoofd over. Bij de melkveehouderij, varkens, kippen dat zijn continu cycli. Je kunt iedere maand kijken hoe je de kostprijs verruimt. In de akkerbouw en in de bloembollenteelt heb je één keer per jaar een verkoopmoment met een omzet moment. En je bent heel veel kosten aan het maken.

Veel wordt geautomatiseerd, maar veel gaat ook op de oude manier
Grote automatiseringsslag moet nog komen
In veehouderij is het makkelijker dan in akkerbouw en bloembollen

Uiteindelijk waar je naar zoekt is wat je wilt, de kosten toerekenen op de oogstperiode. Maar je begint in oktober '20 al en je bent met '22 bezig voordat de laatste omzet binnen is. En dat loopt het hele jaar door elkaar heen. En dan is de grote vraag, hoe krijg je dat geautomatiseerd? Dat je dat herkent. Dat is de uitdaging waar ons kantoor voor staat. Als je naar jaar 2021 kijkt dan hebben we dus alle kosten die in 2020 gemaakt zijn en alle opbrengsten die in '22 gemaakt worden. Dit wordt allemaal teruggerekend naar '21. Dus die automatisering moet op papier al 3 jaren aan digitale jaarstukken aanleveren bij de bank.

En dit gebeurt steeds niet. En als we het al doen dan krijg je een waslijst aan vragen van aanvullende informatie die niet in die standaard rapportages zitten. Dus hoe er over beslist wordt bij de banken in de hoogste kamer moet op de werkvloer wel uitvoerbaar zijn.

In de praktijk betekent dit dat je als klant optimaal wil functioneren op financieel vlak, dan heb je een drieluik nodig tussen de bank, de klant en de accountant. En dan moet je niet te beroerd zijn om gegevens te willen uitwisselen die op papier niet uitgewisseld kunnen worden. Dat gebeurt niet. Dat is dus hoe ik die automatisering zie. Daar moet nog best veel gebeuren. En intern wordt er al veel digitaal gewerkt, want alle bureaus zijn leeg en steeds meer facturen worden gescand. Maar om echt de cijfers geautomatiseerd te krijgen, ik zeg niet dat het niet kan hè, maar er zal meer data vrijgegeven moeten worden om het te laten werken.

Automatisering moet samenlopen met ondernemer, accountantskantoor en banken. Maar dat gebeurt niet
Intern wordt veel gewerkt met automatisering, maar er zal meer data vrijgegeven moeten worden om het efficiënt te krijgen

En ja, wie gaat dat betalen? Dus wat zie je daar gebeuren, kijk werkprogramma's zoals hier allemaal dat gaat gedigitaliseerd worden. Maar de analyse van die cijfers, dat blijft ons werk. Hele goede assistenten kunnen goed zijn in het uitvoerende traject, om tussen die cijfers door te lezen. Dat is wel waar de techniek ons nog meer mee kan helpen. Maar het echte vingerspitsengevoel blijft bestaan. Dus is er werk voor accountants; nee en ja. Nee voor het vinkje zetten, ja voor het doorgronden van die cijfers. En daar worden wij in de opleiding voor opgeleid. Tegenwoordig moet je uit al die data uit technologie nou datgene halen wat opvalt.

Kosten om een drieluik te krijgen zijn hoog, en wie gaat dat betalen?

Blijft er werk voor de accountant: minder in het inboeken etc, meer in het doorgronden van de cijfers en het adviseren

Denk je dat de accountancy meer de advieskant opgaat?

Daar zijn wij volop mee bezig ja. Alleen dat is een enorme uitdaging. Je moet de juiste mensen er voor kunnen vinden in het land en de boeren moeten er een meerwaarde in zien. En daar moet marge voor zijn.

komt meer advies aan, maar je moet daar de juiste mensen voor vinden

Als je in dit gebied kijkt naar een 24 hectare bedrijf, gewoon een pacht bedrijf. Misschien een gebouw in eigendom en die man moet zijn dingetje gewoon doen. Eigenlijk alles wat je daar doet is duur. Je moet er dan wel meerwaarde in zien. En daar hebben adviesorganisaties wel moeite mee. En de klant wordt steeds slimmer, ze zijn steeds hoger opgeleid en ook een stuk kritischer. Door automatisering is er ook een stuk werk dat weggehaald kan worden. Dat is ook wat ik zelf doe. De administratie moet bij de klant weg blijven, want die heeft ander werk te doen en vindt het vaak niet leuk om te doen. Hij kan dan net zo goed zzp'ers inhuren die het een dag in de week doen. Of één keer in de 14 dagen voor je bijwerken. En dan kan het netjes hier ingeleverd worden en wij doen het laatste stukje. Onze verdiensten halen we niet uit dat soort werk. En we krijgen ook een veel te grote piek in onze werkbelasting ieder kwartaal. Wij zitten er helemaal niet op te wachten, want als assistenten dat inboeken aan het doen zijn, ligt het werk voor de jaarrekening maken een tijdje stil. Je ziet ook dat die grote bedrijven een keuze maken tussen 60, 70 euro per uur voor ons ten opzichte van een zzp'er van 35 euro. En vooral ik krijg geen discussie meer om die nota. Als we discussie daarover krijgen met een klant gaat het niet over mijn tarieven, maar over die uren die de assistent heeft gemaakt bij het inboeken.

Om een accountantskantoor advies te betalen moet je een goede omzet draaien als bedrijf

Er moet meerwaarde in het advies gevonden worden

Administratie kan een ondernemer doen bij een goedkoper bedrijf, maar advies haalt hij bij het accountantskantoor vandaan voor de kwaliteit

Verdiensten haalt accountantskantoor niet uit inboeken. De werklast is ook enorm in pieken daardoor.

Denk je ook dat er in die adviezen concurrentie met een Agrifirm of een De Heus kan ontstaan?

Die proberen dat ook wel maar die komen zo allemachtig veel kennis tekort en die mensen die dat kunnen, kunnen ze bijna niet aantrekken. Er zullen vast een paar goeie tussen zitten, maar als ik kijk naar onze organisatie en de knowhow en wat dat kost, om dat allemaal op peil te houden. Wij gaan het niet over voeranalyses hebben. Wij analyseren alleen op basis van cijfers. Wij geven adviezen tot op zekere hoogte maar op een gegeven moment moet je ook zeggen van joh, dit moet je niet bij ons gaan bespreken. Dit moet je met je voerleverancier bespreken. Dus dat loopt altijd door elkaar heen. Bankzaken gingen natuurlijk wel naar onze stoel toe, maar deze mensen moesten daar ook weg. Ze gingen dan wel naar ons toe, maar door kennisgebrek waren ze zo weer weg. Dus ja, ik ben er niet bang voor. Iedereen zal zijn rol krijgen en houden bij die boer op het erf. Dat stukje concurrentie is gezond. Alle boeren die hun product verkopen, die willen zo goedkoop mogelijk inkopen. Iedereen die wat wilde verkopen bij die boer wil zo duur mogelijk verkopen. Waar heb je als fiscaal juridisch adviseur het meeste aan? Dat de boeren belang hebben bij een onpartijdige partij. Wij hebben een heel bijzondere rol op het erf. Alle partijen hebben hun belang. De ene zo goed mogelijk verkopen, de ander zo goedkoop mogelijk inkopen. Wij hebben heel andere belangen. Onze rol is wij willen dat we het resultaat zo hoog mogelijk zien worden. Dat is echt ons belang, ja daar zit ons grootste verdienmodel. Wij hebben aan tafel bij die klant een heel bijzondere rol. Ik weet niet of je wel eens mee geweest bent met een ondernemingsadviseur. Wie zitten er dan aan tafel? De ondernemer en de partner. Als een mechanisatiebedrijf komt om trekkers te verkopen of de voerleverancier, dan zit de partner er niet bij hoor. Dus heel iets anders, je zit ook op het persoonlijke vlak. Je ziet op een heel ander niveau met die ondernemer daar. Als accountant kom je aan de keukentafel te zitten, terwijl de gesprekken met de voeradviseur in de kantine plaats vindt. Als de accountant in huis zit, willen ze geen personeel binnen hebben lopen. Dat zijn heel andere gesprekken. Ons belang is resultaat optimalisatie en daarin ben je uniek, want die collega van Agrifirm heeft een ander belang.

Als je een accountant of bedrijfsadviseur heet dan denk ik dat, laat ik het anders zeggen. Ik heb een pak in een kast hangen hè. Dat is ook veranderd. In de afgelopen periode hè, we gingen eerst altijd in pak en stropdas om naar de klant. Op een gegeven moment ging het jasje half uit, op een gegeven moment ging het pak uit en dan werd het casual vrijdag. Dat is nu de ontwikkeling een beetje, om heel dicht tegen die ondernemer aan te kruipen. In de zin van kijk, die bank man komt nog steeds in pak. Die zitten tegenover elkaar aan tafel. Als de bank hier komt met een klant, dan zit ik naast de klant. Dat is wel een mooie ontwikkeling. Dat je iets vriendelijker eruit gaat zien.

Andere adviesorganisaties hebben kennis te kort, die in accountantsorganisaties juist heel veel zitten.

Iedereen zal zijn rol houden bij de boer op het erf.

Als accountant ben jij de onpartijdige partij ten opzichte van de bank, ondernemer, voerleverancier, etc. dus je hebt een bijzondere positie

Je krijgt als accountant ook de zachte kant mee. Partner

Je moet als accountant veel dichterbij de klant kruipen. Je komt er vriendelijker uit te zien.

Wat verwacht je dat er in de komende 10 jaar in de agrarische sector gaat veranderen?

Deze krijg je nog een keer terug, wat denk jij? Hoe groot gaan bedrijven worden?

Ik denk dat het twee kanten op kan gaan. Dat je een groep gaat hebben die heel erg groot gaat worden, dat het grote bedrijven worden. Ik denk dat er gewoon enkelen overblijven. En ik denk dat er ook een aantal zijn die een tweede tak erbij gaan hebben. Die klein blijven maar er een zorgboerderijtje bij gaan doen, of een winkeltje.

Ik ben nog steeds boer hè. Ik heb 24 hectare en ik doe het daarnaast. Maar hoe groot is groot? Hoe groot kan een landbouwbedrijf worden? De grote vraag is, en dat is bij ons ook wel een discussie, wat voor type ondernemer ben je en wat voor type bedrijf heb je? En wat werkt efficiënt? Want wanneer sla je in die efficiëntie door? Het moet namelijk niet tegen je gaan werken. Dat is met die intensieve bedrijven zoals die hier zijn.

Dat de schaalvergroting gaat komen, dat er nog een heel zwik kleintjes gaan afvallen, want daar ben ik van overtuigd, jazeke. Maar of de grote bedrijven nog veel groter gaan worden, daar twijfel ik aan. Als je met die ondernemers praat, ja hoe lang is het nog leuk hè. Als je nu aardappelen sorteert dicht bij je huis én je zet 1 oktober de sorteermachine aan terwijl nog 20% van je aardappels gerooid moeten worden op die datum, en je zet hem 12 april uit. Je moet in die periode ook nog af en toe op zaterdag sorteren omdat je er anders niet doorheen komt. Dan kun je zeggen, ja dan moet je grotere sorteermachine kopen, maar daarmee is de efficiëntie weg. Dus hoe groot wil je zijn, en wat is nog efficiënter.

Groter hoeft niet efficiënter te zijn. Je kan daarin doorslaan

Kleine bedrijven zullen afvallen, maar grote bedrijven gaan niet veel groter worden.

Als je kijkt naar de grote bloembollentelers in de polder. Ze zijn daar allemaal even groot, dan moet je niet kijken naar de laatste hectares maar binnen de marge. Ze zijn allemaal even groot want anders moet er een tweede verwerkingslijn in of je moet als ondernemer wachten dat ze 24 uur per dag aan het bloembollen verwerken zijn. En je kan wel de hele tijd optimaliseren, maar je marge gaat dan weg. Dus als dan iets stuk gaat loop je meteen helemaal achter en gaat er van alles fout. Dan betekent dat dus dat je weer terug moet naar achteren hè. Kijk het draait bij de bloembollentelers al zo dat ze maar een paar uurtjes stil staan. Om 12 uur stoppen de Polen met werken en om 6u 's ochtends staat de volgende ploeg er weer. Dus hoe groot wil je worden. Ik ben er heel benieuwd naar of die bedrijven echt zo groot worden. En wat je ook ziet aan de keukentafel dat die vrouwen zeggen; Het is goed joh. Het hoeft niet tussen 8 en 5, maar het moet wel binnen de marges. Je ziet die grote bedrijven struggelen met beschikbaarheid van mensen. Als je groter wordt dan heb je daar alleen maar meer last van. En als je de mensen echt niet kan vinden ben jij als ondernemer degene die dan op die bollenrooier zit de hele tijd. Dus het is allemaal leuk zo groot, als je maar overal de juiste poppetjes hebt. Dan kun je rustig met de boekhouder zitten praten want dan gaat het helemaal prima.

Optimalisatie kan je marge ook weer weghalen

Een bedrijf moet ook menselijk blijven

Beschikbaarheid van personeel is nu minimaal. Daarmee krijg je moeite als je groter wordt. En jij als ondernemer moet dat opvangen.

Ik denk dat het vanuit de beleidsmakers nogmaals heel anders kan lopen dan dat de beleidsmakers denken. Er gaat een categorie stoppen, want het is niet meer rendabel maar of die hele grote bedrijven nog meer groeien? Ik zie het hier ook krimpen, die ondernemers zeggen; die laatste 20 hectare is goed ja dan is het in plaats van 15 april de machine uit op 28 maart.

Ik heb tijdens mijn vooronderzoek een onderzoek gevonden wat gaat over pro-activiteit en hoe de ondernemer naar de pro-activiteit kijkt van accountant en hoe de accountant daar zelf naar kijkt. Er kwam uit dat 85% van de ondernemers vindt dat hun accountant tekortschiet daarin. En 76% van de accountants zegt juist dat ze wel heel erg proactief zijn, wat vind jij ervan?

Ik ken het probleem. De klant die verwacht dat. Maar de vraag is als ik dat ga doen dat ik iedere keer discussie heb met mijn leidinggevende want die ziet dat ook, want dat komt ook uit onze scores. Maar ik weet ook wel wat die klant verwacht. De klant verwacht dat wij proactief zijn. Maar als ik hem daar een nota voor verstuurd heb van €200 per uur, dan hoeft dat ineens niet meer. Daar zit een kloof. De klant verwacht dat jij bij dat melkveehouderijbedrijf met de miljoen liter melk daar iedere 3 maanden aan tafel gaat zitten. Maar hij

verwacht geen rekening van € 800, want op die omzet is dat heel veel geld. Dus daar zit de verwachting. Heel veel klanten die zeggen van ja, we willen dat, we willen dit. Alleen je merkt al na de eerste keer als je naar de afspraak gaat deze door gaat, maar bij de tweede keer zegt hij af. En je moet ook wat te bieden hebben hè. Want hij verwacht dat je altijd wat te bieden hebt. Maar dat is lang niet altijd zo. Dus ik werk ook heel erg vraag gestuurd. Mijn agenda voor komende week is nu nog leeg, dat komt omdat ik mezelf ga uitnodigen bij de bedrijven die mij nodig hebben. En de ondernemers moeten daar zelf mee komen. Ik kan niet ruiken dat er behoefte is aan een gesprek. Ik heb een aantal grote klanten waar ik naartoe ga. Bij grote klanten waarbij ik ieder kwartaal naar toe ga dan komt de truc tot succes; één ding ik kom niet op de koffie. Daar heb ik het veel te druk voor. En ik ga je geen rekening sturen van € 200 om koffie te drinken want ik heb productiviteitseisen.

De klant verwacht pro-activiteit, maar een grote nota daardoor willen ze niet.
Een nota van de accountant is heel hoog, dus die wil hij niet nog hoger hebben.
Ondernemers moeten zelf aan de bel trekken, want als accountant kan je niet weten of er behoefte aan is.

Bij een accountantskantoor werk je uurtje factuurtje. Dus koffie drinken prima, voor een rondje op het bedrijf lopen ook leuk, maar voor € 200 per uur is hij daar na een paar keer wel goed zat van. Dus ik wil best ieder kwartaal langs komen, maar dan wil ik dat ze bewust nadenken over dingen die ze willen inbrengen. Je ziet dat sommige ondernemers dat heel goed kunnen en dan werkelijk die behoefte hebben of juist niet. Die anderen doen dan zomaar investeren, dat je denkt van; hoe heb je dit nu kunnen doen? Maar ze hebben de handtekening dan al gezet. Dan denk ik ook, zoek het lekker uit. Ik had een ander advies gegeven hoe je dat kunt doen maar je hebt het nu anders gedaan. Dus bij een klant werk je heel erg vraag gestuurd en vervolgens zegt die klant dat ze nooit iets van ons horen. Maar dat is een wisselwerking. Als jij van je accountant verwacht dat die iedere maand langs komt moet je ook aangeven wat je wilt bespreken.

Die ondernemer die 60 dagen in de week aan het sorteren is, die is in de oogstperiodes hartstikke druk. Die zit er ook niet op te wachten dat iedere adviseur langs komt om uren te praten. Die maakt een agenda waar hij het over wil hebben, als dat afgerond is moet hij weer snel aan de gang. Die onderneming van 24 hectare, die vindt het hartstikke leuk als die vertegenwoordiger komt en volgende week nog een keer komt. Die heeft alle tijd.

Dat onderzoek van jou moet je dus in perspectief plaatsen. Die moet je in perspectief plaatsen want die onderneming kan het wel roepen maar die verwachten dat het voor hetzelfde geld kan. Maar dat is niet zo. Want jij ook moet uren schrijven en daar gaan ze kijken of je niet te veel indirecte uren gedraaid hebt. Als ik collega's hoor, dan horen zij ook van de boeren dat ze veel verwachten maar niet zien wat er op zo'n accountantskantoor nog meer gaande is. Daardoor weten ze niet goed wat ze nou precies kunnen verwachten van een accountant. Er zijn een aantal sectoren die op dat punt nog een hele weg te gaan hebben wat wij als accountantskantoren allang gehad hebben. Onze basis dat de marge uit de uurtjes kwam van het inboeken, die is al weg. Als die uren wegvallen worden we niet veel anders. We willen er zelfs graag vanaf.

Ondernemers moeten bewuster naar een gesprek gaan met een accountant. Dan is er meer uit een gesprek te halen.
Ondernemers verwachten meer pro-activiteit voor dezelfde prijs. Wat niet mogelijk is.
Ondernemers weten niet wat er allemaal om de accountancy heen hangt. Daardoor weten ze niet wat ze van hun accountant kunnen verwachten.

Ik heb een plaatje meegenomen van de brillen van de accountant, hoe de accountant naar een bedrijf kan kijken. Welke bril zet jij nu het meeste op als jij naar een klant toe gaat?

Zonder jouw lijstje te bekijken is mijn eerste intuïtie wat ik geleerd heb in de agrarische sector; Van 100 dingen die je uitrekent kunnen er 100 dingen eigenlijk niet, maar 99% van die keuzes gaan wel goed. Als accountants hebben we heel vaak gezegd dat het niet kan en het is te ingewikkeld. Doe je er goed aan? Moet je die grond wel kopen? Die vragen projecteer ik dan vaak ook op mezelf. Ik heb wel gekke dingen gedaan als ondernemer. Sommige dingen gingen goed, sommige dingen minder goed voor de bedrijfsvoering. Maar ik heb dingen gedaan. De ondernemers die altijd keuzes ontwijken worden niet groot. Al die ondernemers die gekke dingen hebben gedaan zijn nu groot geworden. Al hun adviseurs en de banken hebben gezegd; doe je daar wel verstandig aan? Kan dat wel? Heb je er wel over nagedacht? Dat is de zwarte bril scenario en dat ben ik gewoon niet zo erg, want daar kom je niet verder mee. Out of the box denken en denken in oplossingen, creatief zijn ja daarmee help je die ondernemers. Als ik continu met dat kritische verhaal bij die onderneming

kom, denk je dat ik daar ieder kwartaal nog zit? Nee hè. Dat is niet motiverend. Ik heb een enorm groot voordeel. Ik ben zelf ook een beetje boer dus je hebt ook die aanspraak in de sector. Dat helpt mij ontzettend.

Als accountant hoor je streng naar investeringen te kijken. Op je hoede te blijven,
Ondernemers die investeringen vermijden komen niet verder en vallen af.
Met de zwarte bril is niet goed, want daar help je een bedrijf niet verder mee
Creatief zijn, daar help je de ondernemer mee.
Met een kritisch verhaal motiveer je de boer niet.

Ik weet niet of je het meegekregen hebt met een rentepercentage die bijna 2% gestegen is ten opzichte van januari. Wat ga je dan doen? Mijn collega zegt; het gaat helemaal niet goed komen. Die rentes blijven hoger, allemaal drama. Ik zeg jongens, de rente wordt misschien nog wel veel hoger. De rente stijgt nu en zal een keer afvlakken, en gaat daarna weer naar beneden, maar wanneer dat gebeurt, en wanneer je weer op het oude niveau komt is nog de vraag. Ik weet het niet of deze bult nog veel hoger wordt. Ik weet wel, als de wereld op dit niveau (met een extreem hoge rente) verder moet, hebben we een compleet andere wereld. Dus als je je rente moet vastzetten dan moet je volgens mij maar één ding doen en dat is het nu doen. Of je het goed doet weet je toch niet. Je kunt ook op de hoogste piek per ongeluk je rente vastzetten, of juist op een hele voordelige plek. Maar dat weet je niet. En daar ben je dan ook wel weer ondernemer voor. En je moet niet uit grote paniek gaan handelen, want daar maak je alleen maar gekke sprongen mee. Je moet als adviseur daarin een denkproces meegeven aan de ondernemer.

Out of the box denken, creatief zijn, hier help je ondernemers mee, door te spiegelen. En draai een soort van mee met de ondernemer van, ja de rentes zijn onredelijk, en hoe het in de toekomst komt weten wij ook niet. Maar biedt een oplossing van een denkrichting. Dat kan de ondernemer niet uit vakbladen en kranten halen. De ondernemer wil weten hoe een ander dit zou aanpakken, en dat wil hij bij jou vandaan halen. Het kenmerk van een accountant is een objectief en analytische blik. Dat is de rol van de accountant. Maar met een beschouwende objectieve en analytische blik, daar ga je dit antwoord niet mee geven. Want dan ga je kijken naar al die risico's en ga je dingen voor een zo lang mogelijke tijd zo stabiel mogelijk maken.

Accountants zijn op hun hoede voor veranderingen en bedreigingen
Je moet als accountant een denkproces meegeven, zodat de ondernemer niet gekke sprongen maakt in de hectiek van de dag.
Door te spiegelen en creatief te zijn help je de klant
Biedt oplossingen en denkrichtingen
Ondernemers willen weten hoe een ander het aan zou pakken, en de enige die dat weet is de accountant.
Met een beschouwende, objectieve en analytische blik ga je niet vooruit komen. Je kijkt dan te veel naar risico's

Afgelopen voorjaar werd ik gevraagd voor een vereniging waar een aantal fiscalisten en accountants van verschillende kantoren bij elkaar komen. De fiscalisten die daarin zitten trekken de kar in Nederland met het bepalen van bepaalde fiscale vraagstukken en overleggen met het ministerie. Al die mensen zitten regelmatig te vergaderen en ik ben daar voor uitgenodigd om over de landbouwwijziging te praten. Met de landbouwwijziging moet je de grond zelf in gebruik hebben. Wat gebeurt er in de praktijk, daar wordt heel veel uitgeruild. Ik werd gevraagd om uit te leggen wat er gebeurt in praktische zin. De jongste in heel dat team is 60, dus het zijn allemaal oude rotten in het vak. De nieuwe frisse blikken zijn echt heel moeilijk te vinden in dit vak en dat kan je ook terug zien in deze vergadering. Mijn zorg, hoe zorgen we dat wij die ondernemers die hier zitten straks ook dat klankbord geven wat ze zoeken. Die hebben we in de toekomst wel nodig. Nu nog als ondersteuner, maar misschien ook wel geforceerd moeten ze uiteindelijk naar het niveau wat al die oude knarren hebben. En in dit vak is dat niet een makkelijke weg om te belopen. Het is veel leuker om met een auto van de baas voor Agrifirm langs de boeren te gaan rijden. Waarom zou je dan eerst hier 5, 6 jaar achter een bureau gaan zitten werken aan jezelf? Dus welke manier kijken accountants naar de boer? Er zijn eigenlijk twee soorten accountants te vinden. De ene die hier de handtekeningen zetten en die de telefoon maar een lastig ding vinden. Dan worden er vervelende vragen gesteld, vooral van klanten of aan leidinggevendenden, en die accountants vinden ook nog dat ze ergens invloed op mogen uitoefenen vanuit hun bureau. En je hebt de accountant die veel meer in het vak zit. Dat is technisch vaak ook nog een enorme discussie. De controlerende accountants mogen geen advies geven bij de klanten die ze controleren. En dat is dan de vraag die de kantoren zelf moeten beantwoorden. Wil je alleen accountants hebben die de jaarrekening met de klanten bespreken of wil je de accountants juist dicht bij de ondernemer hebben staan.

Frisse blikken in de top van de accountancy zijn moeilijk te vinden maar hebben we wel nodig.
Er ontstaan twee soorten accountants, de accountants die jaarrekeningen bespreken en bezig zijn met regelgeving en de accountants die dicht bij de ondernemer staat en kijkt naar kansen

Ben jij al eens met de adviseur mee geweest naar de klant? **Ja 2 keer.** Ik heb geen waardeoordeel, want niets is goed of fout, maar had die adviseur een vragenbriefje meegekregen vanuit de accountant? Ja. Precies, ze hebben een verplicht deel dat ze moeten vragen. Ik ga daar niet voor €200 in het uur zitten om vragen op te lossen die vanuit de accountant gesteld zijn. Want dat is mijn taak helemaal niet. Dus dan kom je weer terug op het verwachtingspatroon. Er moeten zo veel dingen afgewerkt worden dat er geen tijd is om te adviseren, waardoor je niks hebt bijgedragen. En je blijft ver weg van hetgeen dat bespreekbaar moet zijn. De adviseur die die lijstjes moet afwerken van de accountant, als die dat heeft kunnen afwerken in het gesprek, dan heeft hij het gevoel gehad dat hij het geweldig heeft gedaan. Het rapport kan door zijn lijstje een half jaar eerder de deur uit, dus geweldig. Maar wat kan het die klant schelen of dat rapport een half jaar eerder of later komt. Die klant wil waardevol advies. De assistenten, die moeten ook gewoon naar de klant toe om stukken op te halen, of een handtekening te krijgen. Dan kan ik daarna mijn werk doen, en dat is de advisering.

Nu moeten veel adviseurs die naar een klant gaan een afvinklijstje afwerken. Dit is heel duur en kom je niet verder mee.
Met feitelijk zijn blijf je ver weg van het gene wat de ondernemer dwars zit

Ik ben door mijn vragen heen. Zijn er nog vragen of opmerkingen?
Nee, Ik hoop dat ik je kunnen helpen.

Bijlage XI

In deze bijlage is het interview met Frank Zeinstra te lezen. Deze is op 25 mei 2022 gehouden. Er zijn aantekeningen gemaakt in het interview voor het coderen. Deze zijn rood gemarkeerd.

Zou je wat over jezelf willen vertellen?

Mijn naam is Frank Zeinstra. Ik heb een lange geschiedenis binnen de agrarische accountancy. Even helemaal terug naar de opleiding. Ik heb na de middelbare landbouwschool de hogere landbouwschool gedaan. In maart 1990 ben ik bij mijn accountantskantoor begonnen. Als jongste moest ik wel heel veel leren. Ik dacht dat ik wel wat had geleerd op school, maar binnen de accountancy viel dat toch wat tegen. Ik ben eigenlijk vrij vlot daarna ook begonnen met de avondstudies te doen naast het werk. In het begin was het eenvoudig boekhoudkundig werk; coderen, en later rapporten maken. Ik had de studie op een gegeven moment dus gehaald en aansluitend ook accountant geworden. In die periode kregen we ook steeds meer eigen klanten waar ik dan ook de hele jaarrekening van maakte en ook besprekingen voor deed. Dat ging eigenlijk best wel goed. Dat vond ik heel leuk werk. Ik ben in Noord Holland begonnen. Daar was het merendeel akkerbouwers en wat minder melkveehouders. Daarna ben ik verhuisd naar het noorden van Friesland. Toen draaide dat een beetje om want daar heb je meer melkveehouders en wat minder akkerbouwers. Omdat wij in het noorden zaten gingen wij ook vaak naar Terschelling. Dus daar hadden we de horeca ondernemers en een aantal agrarische ondernemers. Ook wel de loonwerkers en van alles en nog wat.

Een aantal jaren daarna, ben ik eigenlijk met die opleidingen alsmaar doorgaan. Ik heb daarna in de avonduren nog register belastingadviseur gehaald. Op enig moment heb ik me wat meer toegelegd op het management. Dat accountancy dat had ik wel een beetje in de smiezen, het hoe ga je dan met klanten om en hoe doe je dat in de advisering. Dat lukte mij ook wel aardig. Ik dacht, nou misschien kan ik ook nog in het management wat betekenen. Zo ben ik geswitcht naar Gibo dat nu Accon is en straks Flynth. En toen ben ik naar Wolvega verhuisd en daar ben ik vestigingsdirecteur geworden van kantoor Wolvega. Dat heb ik een paar jaar gedaan. Toen we gingen fuseren met Friesland kwamen er andere functies. Toen kwam de functie regiodirecteur van Friesland vrij en ben ik dat geworden. Later is dat heel Noord Nederland geworden.

Vanwege de accountantsdiensten enerzijds en de sector aanpak anderzijds én omdat ik dus eigenlijk de enige agrarische account was binnen dat groepje was ik gevraagd om sectordirecteur geworden van agro. Dus toen zou ik de agrosectoren onder meer krijgen. Dat heb ik een jaar of 6 gedaan denk ik, sector directeur agro. Dat was wel een drukke baan omdat je dan ook heel veel in Nederland ben. Want de glastuinbouw die zit in het Westland en de varkens en kippenboeren zitten met name in zuid- en oost Nederland. Dan moest ik daar ook regelmatig heen. Nou ja, ik had voor mezelf ook wel iets van nou, ik wil uiteindelijk weer terug naar de basis. Weer terug naar die agrarische ondernemer en aan de tafel met die ondernemer. Dat is nu al 1,5 jaar terug, september 2020 is dat. Toen ben ik in Emmeloord-Dronten begonnen als agrarisch accountant weer opnieuw. Het was wel een beetje roestig mijn accountancy. Dus dat heeft wel een tijdje gekost om weer een beetje op tempo te komen. Maar dat gaat nu hartstikke goed. Klanten vinden het leuk merk ik. Ik vind het leuk met de collega's in het team. We doen heel veel goede dingen voor de klanten. Het cirkeltje is weer een klein beetje rond want ik ben begonnen bij de akkerbouwers in de Wieringermeerpolder en nu zit ik bij de akkerbouwers in de Flevopolder. Dat is wel leuk.

En je gaat ook echt zelf naar de klant toe?

Dat is een beetje verdeeld. Deels ga ik naar klanten toe om rapporten te bespreken, maar ik kan ze ook niet allemaal bespreken want dat zijn er echt heel veel. Een ander deel dat wordt door der cliëntadviseur besproken en dat stemmen we met elkaar af. Dus we hebben iedere week even overleg in het team. Het team bestaat dan uit een aantal cliënt adviseurs, een aantal assistent accountants en ik als eindverantwoordelijke accountant. En dan hebben we het over wat moet er gebeuren, wie gaat het oppakken, welk stadium is het en moet iemand snel onder druk van de bank cijfers opvragen of dat er investeringsplannen zijn of een overname. Zo neem ik ook wel eens een klant over om zelf te bespreken waar ik dan wel rechtstreekse contacten mee heb.

Zelf rapporten bespreken en deels uitbesteden aan cliënt adviseurs door hoeveelheid klanten.

Als je alle tijd hebt voor de werkzaamheden waar zou je dan het meest op concentreren? Of wat zou je er dan nog naast willen doen?

We zijn sectorleider en marktleider in bijvoorbeeld melkveehouderij en glastuinbouw. Omdat wij niet alleen een goede accountant zijn maar omdat we ook specialistische kennis hebben over die branche. Dat is ook in de Flevopolder zo. We hebben achterstand en daardoor gaat de meeste tijd en aandacht uit naar het maken van de jaarrekening en aangifte. Omdat we daar achterstand in hebben moeten we oppassen met zijn allen dat we niet te veel in die achteruitkijkspiegel blijven kijken. Want bij die boer hebben we het over 2021, misschien wel langer terug. Maar die boer die leeft natuurlijk in vandaag en morgen, dus wij moeten zorgen dat we adviesdiensten hebben die ook over het vandaag en morgen gaan. Die zijn er wel. Die hebben wij ook destijds in de sector ontwikkeld of over nagedacht. Een hele belangrijke is het klimaat en biodiversiteit. Dus ja CO₂, stikstof, fosfaatrichtlijnen en wat komt er allemaal op die boeren af op dat gebied. Daar zou ik meer tijd aan willen besteden als ik alle tijd had. En dat blijft er nu helaas een beetje bij. Dat is wel gevaarlijk want ik denk dat klanten daar wel behoefte aan hebben, maar die behoefte nu niet uiten. Niet naar mij, niet naar mijn collega's omdat ze denken van nou laat hem eerst maar de jaarrekening maken want dan loopt hij al een half jaar mee achter. Of meer dan een half jaar mee achter. Dus we beginnen daar niet over. Maar ik denk dat onderhand die behoefte er wel is. En daar zit een risico in, want ik hoor van mijn collega's ook heel vaak van; ja maar ik hoor nooit van de boer dat hij mij vraagt, hoe zit het met mijn CO₂ uitstoot. Nee, maar dat komt omdat wij achterlopen en daarom dat hij die vraag niet aan ons stelt. Ik denk van nou doe eerst maar wat met je financiële gegevens, dan komen die CO₂ dingen wel. Dat zie ik dan later wel. Dat hoort een beetje bij het hier en het nu. Dat we op die manier gaan werken doen we zo nu en dan wel, maar ik vind het te weinig. We moeten meer gaan werken met tussentijdse cijfers en begrotingen. Met begrotingen voor het huidige maand heb je het actueler en kan je over 5 maanden vergelijkingen maken met die begroting die je gemaakt hebt. Je kan kijken of je op koers ligt.

Dat doen we op financieel vlak eigenlijk ook te weinig. Daar zou ik graag meer aan willen doen. Het gebeurt wel die begrotingen maken, maar meestal omdat er dan een investeringen op de stapel staat. Er is financiering nodig. En dan wil de bank natuurlijk weten wat die gaat doen met dat geld. Dus laat maar zien wat eraan komt de komende jaren. Dat is wel onderdeel van die investering. Maar waar ik op doel is meer de begroting gewoon voor het lopende exploitatie en dan ook maandelijks of per kwartaal monitoren hoe het gaat. En met name dat monitoren doen we veel te weinig. Maar ja, voor dat werk heb je wel mensen nodig. Je hebt wel handjes nodig, en dat is het probleem dan hè. Het is in de accountancy het probleem geworden. We hebben gewoon te weinig collega's of te veel klanten. Daar zit die spanning.

Door achterstand rapporten gaat daar alle aandacht naartoe

We moeten niet te veel in de achteruitkijkspiegel kijken

Boer wil het over vandaag en morgen hebben. Niet over rapporten van vorig jaar.

Meer advies geven over de toekomst

Er komt veel op de boer af als het gaat om CO₂, stikstof, fosfaat, etc. daarin helpen meer tijd in willen steken

Klanten durven behoefte aan advies niet te uiten vanwege achterstand accountantskantoor

Boeren laten advies even zitten omdat de jaarrekening van vorig jaar er nog niet is.

Meer gaan werken met tussentijdse cijfers en begrotingen.

Actueler zijn en daardoor meer vergelijkingen maken waar de boer wat aan heeft.

Begrotingen worden gemaakt als er investeringen op de plank liggen. Er is dan een financiering nodig.

Voor actueel zijn heb je meer personeel nodig, dat er in de accountancy niet is

Er wordt op internet best wel gesproken over boekhoudprogramma's. Hoe denk jij hierover?

Automatisering in het algemeen denk ik dat we daar nog op veel intensiever mee aan de slag moeten. Veel meer gebruik van moeten gaan maken. Het gekke is dat agrarische ondernemers in het algemene hypermodern zijn. In hun machines wordt het toegepast. Het is gerobotiseerd en GPS gestuurd en nou noem het allemaal maar op. Alleen als het op boekhouden, administratie en financiën aankomt, dan is de sector ook heel erg traditioneel. De uitzonderingen daargelaten, maar er zijn toch heel veel klanten die vinden dat die manier een beetje eng is als dat geautomatiseerd wordt. Ze willen daar graag zelf het stuur in handen houden. Ze willen hun financiën, facturen vasthouden en erop kunnen schrijven. Ze willen erop schrijven of ze al betaald hebben of dat ze nog moeten betalen. Als dat blijft krijg je heel lastig die automatiseringsslag. Met de corona is dat wel versneld gelukkig. Er zijn wel een aantal klanten versneld overgaan op Basecone door bijvoorbeeld het digitaal aanleveren van hun facturen. In die zin heeft corona geholpen, maar er is natuurlijk wel meer mogelijk. Automatisch coderen, automatische tussenrapportages maken, periodieke journaalposten automatisch laten lopen. Dan moeten wij ook naar onszelf kijken want dat pakken we ook zelf bij te weinig op. En als die klant al een beetje oud is vindt die dat ook wel een beetje spannend. Ze vinden een computergestuurde trekker

allemaal vanzelfsprekend, maar een complete computer gestuurde bankrekening, daar worden ze een beetje zenuwachtig van. Daar liggen nog heel veel kansen. Met die automatisering krijg je ook meer dan alleen die basisgegevens binnen en kun je ook makkelijker wat ik eerder noemde de CO2 of de stikstof administraties in dezelfde flow meenemen. Daar liggen wel echt heel veel kansen. En ja, daar moet je voor gaan zitten. Je moet je ook een beetje erin verdiepen, maar dan moet je dus tijd hebben. Als adviseur zijnde of als assistent, om je dat eigen te maken en daarin voor te lopen moet je er tijd in stoppen. Als je er verstand van hebt kan je je klanten gaan over halen, zo van; zullen we daar eens naar kijken, en dat is hartstikke leuk, en ik weet hoe het moet ik ga je helpen. Dat soort bewegingen moeten gaan komen in onze beroepsgroep. In de assistenten en in de accountants. Accountants zijn op dat gebied toch behoorlijk terughoudend. Dat frustreert soms ook wel een beetje.

Moet intensiever mee gewerkt worden

Agrariërs hypermodern in nieuwe technieken, maar in boekhoudkundige technieken nog heel traditioneel

Angst voor automatisering in de financiële sector.

Ze willen het in handen kunnen hebben. Erop kunnen schrijven.

Corona heeft gezorgd voor een kleine versnelling in digitaal aanleveren

Er is veel mogelijk in de automatisering die nu nog lang niet gebruikt wordt

Angst voor automatisch gestuurde bankrekening

Automatisering kan makkelijker inzichten geven in co2, stikstof administraties, bedrijfsvoering, etc.

Accountantskantoren moeten tijd hebben en nemen om erin te verdiepen. ook agrariërs moeten dit doen

De beweging naar automatisering moet nog wel komen in de agrarische sector

Accountants zijn op dat gebied terughoudend

Wat verwacht je dat er in de komende 10 jaar in de agrarische sector gaat veranderen?

Nou het zijn spannende tijden. Er komt heel veel op die boer af aan wet- en regelgeving vanuit Europa. Er is genoeg waar die boer op moet gaan anticiperen en ik denk ook wel dat dat gaat gebeuren. Ik denk, maar ja het percentage is lastig, maar ik denk dat er gewoon zeg maar een hele diversiteit aan ondernemers gaat ontstaan. Ik zit in de Flevopolder. Daar kun je perfect grote hoeveelheden melk en aardappelen en bieten produceren. Als je wat meer in de natuurgebieden zit, die prominente plekken gaan krijgen in Nederland. Als je daar wat meer in de buurt zit, daar zie je de bedrijfsvoering vermoedelijk helemaal aanpassen aan bijvoorbeeld natuur inclusief. In overeenstemming met de omgeving, met de toerist, met de camping en noem het maar op. Dan krijg je een heel ander model. Die diversiteit is al wel echt groot worden.

Daarnaast verwacht ik dat op gebied van voedselzekerheid dat daar ook wel het nodige gaat gebeuren. De waardering voor lokaal voedsel, een veilig product, dat dat gaat toenemen. Dat een Nederlands product voor de Nederlandse koper ook belangrijk wordt. Hoop ik ook een beetje. Maar het is wel moeilijk om zo ver vooruit te kijken. 10 jaar is een eind. Er zijn veel factoren die een rol spelen.

Spannende en onzekere tijd

Er gaat een grote diversiteit aan ondernemers ontstaan

Vooral bij natuurgebieden in de buurt zullen boeren gaan inspelen op natuur en toerisme

Door een tweede tak erbij te doen krijg je een heel ander bedrijfsmodel

De waardering voor lokaal en veilig voedsel uit Nederland gaat toenemen bij de Nederlanders

Moeilijk om 10 jaar vooruit te kijken omdat veel factoren een rol spelen

Denk je dat een accountant van nu daar genoeg op ingespeeld is om in die verandering mee te kunnen gaan?

Ja en nee. Kijk een accountant alleen kan dat niet. Je moet dat samen met adviseurs doen. Er is heel veel specialistische kennis voor nodig. We hebben onze cliënt adviseur en onze gespecialiseerde adviseurs daarin hard nodig. Tegelijk als de accountant gaat schakelen op die tussentijdse cijfers en die niet financiële administraties zal die zich heel snel weer belangrijk kunnen maken. Dus onder die voorwaarden dan zeker dat die het aan kan. Ik zit dan bijna 30 jaar in accountancy. Er is in die 30 jaar natuurlijk ook heel veel veranderd, maar die rol als accountant als betrouwbare financiële partner van een ondernemer, die is altijd nog aanwezig. En mensen moeten belasting betalen. Het gebruik maken van de mogelijkheden in de belastingwetten daar hebben wij natuurlijk altijd nog een onderscheidende rol in. Eigenlijk ben je als accountant ook tegelijkertijd belastingadviseur voor die boer. En ja, dat kunnen wij wel goed als Flynth of ons type kantoor. Dus ja, daar zullen wij belangrijk in blijven. Maar dan wel in combinatie met die specialistische adviesdiensten.

Een accountant alleen kan het niet. Samenwerken met specialisten en adviseurs.

Accountant kan zichzelf snel belangrijk maken door te gaan schakelen tussen tussentijdse cijfers en niet financiële administraties

Accountant is de betrouwbare partner van de ondernemer

Accountant heeft onderscheidende rol in het gebruik maken van belastingwetten. Je bent als accountant ook een soort belastingadviseur

Accountant blijft belangrijk als ze de adviesdiensten erbij combineren

Ik heb een onderzoek op internet gevonden dat gaat over pro-activiteit van de accountant. Daar kwam uit dat 85% van de ondernemers vindt dat hun accountant of accountantskantoor tekort schiet daarin. In de pro activiteit. Maar 76% van de accountants zegt juist dat ze wel heel erg proactief zijn. Hoe denk je dat het komt dat daar zo'n verschil in zit?

Ik zie dat iedere klant graag een productief adviseur om zich heen wil hebben. Dat is haast vragen naar de bekende weg. Iedereen vindt het handig en fijn als een accountant hem attendeert op iets wat aan de orde is en wat belangrijk is voor zijn bedrijf. Dus in die zin snap ik die 75% wel dat die klanten zeggen dat wil ik graag. Het is natuurlijk jammer om te horen dat een groot deel vindt dat zijn accountant daarin tekortschiet. Ik weet wel hoe dat komt, want als wij dat massaal gaan doen, dan gaan we dat ook in rekening brengen. Ik heb u gebeld voor maatregelen en dan zeggen ze; ja maar daar ben ik niet voor thuis gebleven en daar betaal ik niet voor. Want ja, ik heb er niet om gevraagd. Dus daar zit een beetje spanning. Dat merk ik ook bij mijn huidige team, dat collega's dat soort pro-activiteit pas openbaren tot het moment dat er een rapport bespreking georganiseerd wordt. Want dan word ik gevraagd om te komen of ik nodig mezelf een beetje uit. Ik kan denk ik dan tegelijkertijd op dit soort momenten onder de noemer van het afronden van financiële jaarstukken, adviezen neerleggen. Dus die accountants gebruiken dat moment daarvoor om een beetje uit die discussie te komen van, ik ga een klant bellen en nou heb ik wat voor je. Zullen we daar eens naar kijken en voor dit telefoontje schrijf ik een half uurtje voor een eerste oriënterend gesprek. Dat heeft dus wel een beetje met ons model te maken. Dat wij uren schrijven en uren in rekening brengen. Als je dat heel expliciet doet naar aanleiding van een zelf geïnitieerd gesprek. Daar krijg je zeker bij onze boeren, commentaar op. Hoe je het moet doorbreken is best lastig. Het is wel belangrijk dat je in contact blijft met je klant. Als de boer ieder iedere maand 10 minuutjes gaat bellen met de accountant, dan neem je dus aan het einde van het jaar wel twee uur die je in rekening moet brengen op een of andere manier. Dat vinden ze soms wel lastig als dat dan op een factuur verschijnt.

Iedere klant wil een productieve adviseur

De pro-activiteit moet door de accountant ook in rekening gebracht worden

Accountants gaan proactief werken als de rapportbespreking eraan komt

Het is belangrijk om in contact te blijven met je klant

Het is lastig om te onderscheiden wat je in rekening gaat brengen en wat niet

Als jij naar een bedrijf toe gaat, op wat voor manier kijk je dan naar zo'n bedrijf? Op een zeer kritische manier of juist met een creatieve bril op of, een van de andere brillen (laten zien op het scherm in Teams).

De aanleiding is dan de jaarrekening. Dus dat jaar ligt achter ons. Ik wil het graag uitleggen en bespreken in de zin van, snapt die klant wat er staat en wat de winst is en hoe dat dan komt dat die hoger of lager is. Snapt die klant ook de balansen echt en hoe bijvoorbeeld een bank daar naar kijkt. Dus ik wil ze graag deelgenoot maken van zijn eigen cijfers. Dat is een belangrijke insteek. Het is altijd een beetje zoeken van hoe belangrijk vindt die klant dat. Dat merk je snel genoeg. Ik wil altijd samen met die klant het doorkijkje maken naar hoe is het dan nu en hoe zou dat volgend jaar kunnen gaan lopen. Dus dan probeer ik hem uit te dagen om daar hun eigen ideeën over te geven.

De creativiteit die moet je als accountant vinden in het fiscale deel. Ze willen natuurlijk zoveel mogelijk verdienen maar zo weinig mogelijk betalen. Daar zit wel eens wat spanning op, maar daar hebben ze ons voor om dat nou ja zo goed mogelijk voor hun te regelen. Daar zijn we ook specialisten in. Daarin moet je denk ik wel creatief zijn. Dat is niet alleen in de jaarrekening die achter ons ligt en de aangifte die daarbij hoort, maar ook in de toekomst over investeringen in onderhoud en dat soort posten. En dat je daar met elkaar oog op hebt. Hoe kun je dat fiscaal gezien zo gunstig mogelijk met elkaar afspreken. Die elementen zitten er eigenlijk altijd in. En dan gaan het daarnaast vind ik ook altijd nog even over of de bedrijfsstructuur in orde is. Bijvoorbeeld een maatschap, moet dat een maatschap blijven of moet er een zoon of dochter bij in. Dat soort dingen van hoe ziet het juridisch jasje eruit en past die nog. Nou, dan heb je al een hele bespreking te pakken.

Aanleiding van de bespreking is de jaarrekening, wat achter ons ligt.
Wil graag de jaarrekening begrijpelijk voor de ondernemer maken
Ondernemer deelgenoot maken van zijn eigen cijfers
Kijken naar hoe het nu loopt het hoe het dan volgend jaar zal gaan lopen.
Ondernemer uitdagen om een eigen visie in te nemen
Accountant moet creatief zijn op het fiscale deel
Accountant is specialist in belastingwetten, dus daar moet je de creativiteit in kwijt
Ook creatief zijn in investeringen die eraan zitten te komen
Kijken naar bedrijfsstructuren van de bedrijven.

Als laatste vraag, als je iemand zou mogen aannemen in een functie als agrarische accountant, welke competenties zou je dan echt willen zien?

Ik denk dat het belangrijk is dat je niet te bang moet zijn in je openstellen naar de klant. Ik zie wel eens accountants die graag achter hun kantoor zitten en daar niet weggaan. Maar ik denk dat je juist open moet zijn. Bel je klant, ga naar ze toe. Ben daar niet te terughoudend in. Dus ja, openheid. Ik zie, vooral bij de beginnende assistenten dan, dat ze wel eens bang zijn om fouten te maken. Het accountantsberoep is echt niet makkelijk, vooral op het begin niet. Er komt heel veel op je af. Dus ga naast een ervaren iemand zitten en durf dan vooral te vragen. En ja, maar dat dat heeft een accountant als het goed is al geleerd binnen de opleiding, de kennis voor het vak. Belasting technisch, fiscaal, bedrijfskundig, dat soort dingen.

Open zijn richting de klant
Durf vragen te stellen
Kennis nodig

Ik ben door mijn vragen heen. Ik weet niet of jij nog opmerkingen of vragen hebt?

Bijlage XII

In deze bijlage is de analyse van de interviews van de agrariërs verwerkt.

Open coderen	Categorie	Axiaal coderen
Welke diensten krijg je?		
Jaarrekening, btw-boekhouding, aangiftes en op verzoek advies	Basisdienstverlening + op aanvraag advies	Basisdienstverlening + op aanvraag advies
Jaarrekening, btw-boekhouding, aangiftes	Basisdienstverlening + op aanvraag advies	
Jaarrekening, btw aangiftes	Basisdienstverlening minus btw-boekhouding. Geen advies	Geen btw-boekhouding en advies
Boekhouding, jaarrekening, aangiftes en advisering.	Basisdienstverlening + advies	Basisdienstverlening + advies
Jaarrekening, btw-boekhouding, aangiftes, advies	Basisdienstverlening + advies	
Tevredenheid pakket		
Redelijke tevredenheid, maar nog niet helemaal voldaan gevoel.	Tevredenheid	Tevreden
Goede tevredenheid met pakket	Tevredenheid	
Gekozen voor accountant die weinig adviseert. Alleen over subsidies.	Advisering waar nodig	Advisering waar nodig
We zijn zelfsturend, dus bij vragen geven we dat aan.	Advisering waar nodig	
Advies en accountancy moet gescheiden blijven. Accountancy voor de cijfers en een externe voor advies.	Advisering scheiden van accountancy	
Tijdens bedrijfsovername kan accountant helpen met hoe het moet.	Begeleiding	Begeleiding
Laatste jaren was de advisering verwaarloosd, maar nu niet meer	Verwaarlozing advisering	Verwaarlozing advisering
Verwachtingen van accountant		
Kunnen sparren over investeringen	sparringpartner	sparringpartner
Een goede sparringspartner	sparringpartner	
Scherp zijn op regelgeving	Up-to-date met belastingen en wet- en regelgeving	up-to-date blijven en reageren op veranderingen
up-to-date met belastingregels	Up-to-date met belastingen en wet- en regelgeving	
Met veranderingen in de sector meegaan en daar snel op reageren	Reageren op veranderingen in sector/maatschappij	
Als accountant moet je om je heen kijken wat er gebeurt in de maatschappij	Reageren op veranderingen in sector/maatschappij	
Inzicht hebben in wat komen gaat en dat toepasbaar maken in het bedrijf	Reageren op veranderingen in sector/maatschappij	
Belangrijk is dat de accountant met dingen komt en deze voor ons uitwerkt	Proactief	

niet alleen zakelijk kijken, maar ook op persoonlijk vlak	zakelijk en persoonlijk zijn	zakelijk en persoonlijk
kan meerdere kanten belichten	totaalplaatje overbrengen	overzien
accountant ziet totaalplaatje, dus moet hij die info bij bedrijf brengen	totaalplaatje overbrengen	
boekhouder is duur, maar verdient ook geld voor je	duur, maar verdient ook geld	hoge kosten, maar verdient ook geld
dat ze geld voor je verdienen	duur, maar verdient ook geld	
accountantskantoor voor cijfers, advies ergens anders vandaan halen. Vanwege de kosten.	accountancy en advies gescheiden	accountancy en advies scheiden
advies inkopen, niet ongevraagd erbij krijgen en voor betalen.	advies inkopen	
naast de boekhouding en cijfers ook naar lange termijn kijken. Investerings doen of niet, bedrijfsovername.	lange termijn visie	lange termijn visie
staat open voor vragen	begeleiding	begeleiding
niet meer verwachtingen dan dat hij nu heeft	zelfde als nu	geen verandering
Pro-activiteit		
accountantskantoor is hoog in de kosten.	duur	duur
hoeft niet pro-actief te zijn in de dagelijkse werkzaamheden. In belastingregels en subsidies wel	in dagelijkse sturing niet, in belastingen en subsidies wel	sturend pro-actief
het moet wel bij de ondernemer vandaan komen. je moet je eigen route uitstippelen en de accountant is een aanvulling daarop.	sturend pro-actief	
als ik ernaar vraag, zijn ze wel actief. Dan gaan ze voor je aan het werk	sturend pro-actief	
accountants moeten een bredere kijk hebben dan alleen de landbouw, en ik neem aan dat ze dat nu al wel goed in de gaten houden.	reageren op veranderingen in sector/maatschappij	up-to-date blijven en reageren op veranderingen in omgeving
accountant moet wel optijd wijzen op veranderingen in de omgeving	reageren op veranderingen in sector/maatschappij	
niet super pro-actief omdat ze zo druk waren.	niet pro-actief	niet pro-actief
afgelopen jaren niet pro-actief, maar nu een andere adviseur.	niet pro-actief	
accountant komt bij ons voor bespreken jaarrekening, maar komt vaak met nieuwe adviezen.	goed pro-actief	goed pro-actief
Onze accountant is goed pro-actief	goed pro-actief	
contact		
mail, whatsapp, telefoon, fysiek op kantoor	mail, whatsapp, telefoon, fysiek	mail, whatsapp, telefoon, fysiek
mail, whatsapp en telefoon. fysiek 1 keer in het jaar of op kantoor elkaar tegenkomen	mail, whatsapp, telefoon, fysiek	
e-mail, telefoon en fysiek 2x p jaar komt de accountant ongeveer.	mail, whatsapp, telefoon, fysiek	
met de assistent en de jurist ook wel contact, die werken dan uit voor de accountant	contact met assistenten en fiscalisten	contact met andere personen

met name contact met assistent over boekhouding. telefonisch en per mail. aantal keer per jaar contact met adviseur	contact met assistenten en fiscalisten	
bij een grote organisatie word je altijd doorgeschakeld. Bij kleine bedrijven heb je korte lijnen en 1 aanspreekpunt.	vast aanspreekpunt willen hebben	vast aanspreekpunt willen hebben
vast aanspreekpunt willen hebben, communicatie is goed	vast aanspreekpunt willen hebben	
tijdens bedrijfsovername en samenvoegen van bedrijven komt accountant meer.	tijdens ingewikkeldheden komt accountant vaker	vaker contact bij ingewikkeldheden
bellen, maar door drukte is dat moeilijk. Via mail. 2 a 3 keer p jaar komt hij langs.	bellen is moeilijk door drukte	door drukte is contact moeilijker
Begeleiding		
In het verleden niet in verdiept, geen interesse	geen interesse	Geen interesse in het vak
niet goed snappen	niet snappen / moeilijk	niet snappen/moeilijk
gecompliceerde cijfers zijn moeilijk.	niet snappen / moeilijk	
bij complexe gevallen is het moeilijk	niet snappen / moeilijk	
moeilijke materie, maar accountant kan het goed uitleggen	niet snappen / moeilijk	
Begrijpt het wel.	wel snappen	wel snappen
jaarverslag is te begrijpen.	wel snappen	
met jaren ervaring is het te begrijpen.	ervaring nodig	ervaring nodig
de eerste jaren ondernemer zijn was het moeilijk.	ervaring nodig	
tijdens het mbo krijgen ze meer boekhouden dan tijdens het hbo.	ervaring nodig	
op school krijg je het maar een heel klein beetje. Te weinig	ervaring nodig	
leren vanuit jaren ervaring, hulp van accountant	ervaring nodig	
tijdens mijn beginperiode heeft de accountant veel geholpen.	ervaring nodig	
voor nieuwe startende ondernemers is het belangrijk om als accountant te begeleiden.	ervaring nodig	
hulp van accountant	goede begeleiding	goede begeleiding
voor nieuwe startende ondernemers is het belangrijk om als accountant te begeleiden.	goede begeleiding	
als er vragen zijn kan je zo bellen	goede begeleiding	
maar accountant kan het goed uitleggen	goede begeleiding	
sturen vaak mailtjes als ik iets niet snap	goede begeleiding	
begeleiding tijdens die omschakeling is belangrijk.	goede begeleiding	
je moet wel zelf weten hoe de financiële positie is. De accountant moet daarin ondersteuning bieden	kennis nodig	kennis nodig
Als ondernemer kijk ik maar naar een aantal kengetallen.	kennis nodig	
Bij de omschakeling naar biologisch krijg je een enorme financiële impact die je wel zelf in de gaten moet hebben.	kennis nodig	
3 kengetallen die je als ondernemer moet verstaan, begrijpen en terug moet koppelen naar het bedrijf.	kennis nodig	

google	kennis nodig	
Brillen van de accountant		
zo nu en dan kritisch zijn	kritische kijk	kritische kijk
kritisch zijn op het dagelijkse reilen en zeilen op cijfer niveau is zeer belangrijk.	kritische kijk	
wel kritisch, vooral bij grote investeringen	kritische kijk	
wordt wel eens tegengehouden door de accountant, maar meer als waarschuwing	kritische kijk	
Accountant kan een belangrijke rol spelen in de worst case scenario voorleggen.	kritische kijk	
behoefte aan objectieve kijk	objectieve kijk	objectieve kijk
objectief en analytisch is belangrijk	objectieve kijk	
accountant moet op een creatieve maar legale manier ervoor zorgen dat we zo min mogelijk belasting betalen.	creatieve kijk	creatieve kijk
ze moeten niet altijd kijken naar de snelste route, maar wat het beste is	creatieve kijk	
positief denken belangrijk om verder te komen	positief denken	positieve kijk
meedenken als je nieuwe plannen hebt is belangrijk.	positief denken	
emotionele kijk niet relevant.	emotionele kijk niet	geen emotionele kijk
beschouwende kijk is het belangrijkste.	beschouwende kijk belangrijkste	beschouwende kijk
verschilt per bedrijf	verschilt per bedrijf	verschilt per bedrijf
Veranderingen toekomst accountancy		
door veranderingen wordt de functie van accountant nog belangrijker.	functie accountant wordt belangrijker	ondernemers hebben ondersteuning nodig van externe
Lijntje is dun in ondernemerschap dat je daar externe mensen bij moet betrekken.	externe mensen heb je nodig	
ondernemer moet visie ontwikkelen. accountant kan daarbij helpen	ondernemer ondersteunen bij visieontwikkeling	
cijfers is van ondergeschikt belang ten opzichte van het interpreteren van cijfers en dat overbrengen naar de ondernemer.	cijfers van ondergeschikt belang	interpretatie en overbrengen cijfers belangrijker
cijfers is van ondergeschikt belang ten opzichte van het interpreteren van cijfers en dat overbrengen naar de ondernemer.	interpreteren van cijfers	
cijfers is van ondergeschikt belang ten opzichte van het interpreteren van cijfers en dat overbrengen naar de ondernemer.	goed overbrengen van cijfers	
regelgeving bijhouden is belangrijk	regelgeving bijhouden	up-to-date met regelgeving
Goed advies kunnen geven is en blijft.	advies geven	advisering specificeren per bedrijf
wij zijn veel zelfstuderend, dus hebben wij weinig advies nodig. Maar andere takken zouden het wel nodig hebben misschien.	zelfsturendheid heeft geen advies nodig	
ze moeten kijken naar veranderingen in de samenleving.	reageren op veranderingen in sector/maatschappij	reageren op verandering in sector/maatschappij

Veranderingen toekomst agrarische sector		
landschapspark met clusters intensieve landbouw.	landschapsverandering	landschapsverandering
steden worden steeds groter waardoor boeren minder ruimte gaan krijgen	landschapsverandering	
veel gaan omschakelen naar biologisch, ook door de technologieën	biologisch en gangbaar samen	biologisch en gangbaar komt samen
biologisch en gangbare landbouw gaat naar elkaar toegroeien.	biologisch en gangbaar samen	
veel gaan omschakelen naar biologisch, ook door de technologieën	automatisering	automatisering
meer werk, meer automatisering daardoor meer tijd voor zelf administratie doen	automatisering	
Nederland gaat in een zeer snel tempo veranderen.	snel tempo verandering	verandering in hoog tempo
regels gaan meer aanscherpen	Hogere regeldruk	hogere regeldruk
het gaat van veel zelf doen naar meer overzien.	managen	manager
stikstofproblematiek gaat veranderen. gaat toe naar een grondgebonden beleid	grondgebonden beleid	grondgebondenheid
politiek probeert boeren weg te krijgen. steden worden groter en natuur vinden ze belangrijker worden. volgend jaar gaat er veel veranderen i.v.m. stikstofmetingen rapport	invloed maatschappij	invloed maatschappij wordt hoger
Is accountant van nu voorbereid voor de toekomst		
tijdige advisering	up-to-date blijven & adviseren	up-to-dat blijven & adviseren
goed up-to-date blijven	up-to-date blijven & adviseren	
tendensen vroegtijdig kunnen proeven en overbrengen aan klant	up-to-date blijven & adviseren	
actualiteit is per accountant verschillend	up-to-date blijven & adviseren	
invloed van de maatschappij wordt groter.	invloed maatschappij	invloed maatschappij hoger
maatschappij goed in de gaten moeten houden	invloed maatschappij	
Regeldruk wordt nog hoger dan dat het al is.	wet- en regelgeving	wet- en regelgeving
inspelen op wetten en de interpretatie ervan	wet- en regelgeving	
accountant moet zich in de toekomst specialiseren.	specialiseren	specialiseren
door de jarenlange studie denk ik het wel. en door middel van genoeg cursussen volgen	specialiseren	
ze moeten niet alleen sectorbreed kijken, maar ook ketenbreed. wat wil de consument	sector en ketenbreedt	sector- en ketenbreedt kijken
klant scherp houden, zodat de ondernemer zijn keuze kan motiveren waar hij achter staat.	klant scherp houden	klant scherp houden
Boekhoudprogramma's		
geen boekhoudprogramma's	geen boekhoudprogramma	geen boekhoudprogramma
ondernemer wil dingen doen waar hij beter in is.	geen boekhoudprogramma	

maakt niet gebruik van boekhoudprogramma's.	geen boekhoudprogramma	
wel gebruik van boekhoudregels, Automatisering met facturen verzenden, inboeken, coderen.	wel boekhoudprogramma	wel boekhoudprogramma
wij maken wel gebruik van boekhoudprogramma's	wel boekhoudprogramma	
gebruiken boekhoudprogramma	wel boekhoudprogramma	
gaat niet over in de toekomst	geen verandering	geen verandering in toekomst
accountantskantoor kan het beter en tegen een redelijke prijs	moeilijk en geen interesse	moeilijk en geen interesse
vindt het moeilijk en niks aan	moeilijk en geen interesse	
nu wel tevreden, het is wel ingewikkeld	moeilijk maar tevreden	moeilijk maar tevreden
kost veel geld om de accountant het jou te laten leren. Investeert liever in andere dingen als het prima gaat zoals het nu gaat.	kosten accountant om het jou te leren hoog	kosten accountant hoog
keuze boekhoudprogramma? Aan te bevelen?		
groot bedrijf met veel in- en verkoop, waardoor het administratief goed moet zijn.	groot bedrijf	afweging op grootte bedrijf
als je weet hoe het werkt zitten er veel voordelen aan	geeft voordelen	geeft voordelen
makkelijker om overal bij te kunnen. Je kan zonder boekhouder je resultaten inzien. Makkelijker het bedrijf te volgen.	geeft voordelen	
begeleiding op het begin was niet goed geregeld. hier kan nog veel in gebeuren	begeleiding is nodig	begeleiding en gewenning is nodig
gewenning aan boekhoudprogramma	gewenning moet ontwikkelen	

Bijlage XIII

In deze bijlage is de analyse van de interviews van de accountants verwerkt.

Open coderen	Categorie	Axiaal coderen
Als je alle tijd voor je werkzaamheden hebt, wat zou je dan nog meer willen doen?		
meer advieswerk	meer advisering	meer advisering
meer advies geven over de toekomst	advies gaat over toekomst	
er komt veel op de boer af als het gaat om CO2, stikstof, fosfaat, etc. daarin helpen meer tijd in willen steken	meer advisering over actuele kwesties	
boeren laten advies even zitten omdat de jaarrekening van vorig jaar er nog niet is	door achterstand jaarrekening vraagt klant niet om advies	actueler zijn
meerwaarde komt uit het verder borduren uit cijfers	meerwaarde uit interpreteren cijfers	
meer vooruit kijken	vooruit kijken	
we moeten niet te veel in de achteruitkijkspiegel kijken	niet te veel naar verleden kijken	
boer wil het over vandaag en morgen hebben. Niet over rapporten van vorig jaar.	kijk naar nu en de toekomst	
meer gaan werken met tussentijdse cijfers en begrotingen	meer concentreren op tussentijdse cijfers en begrotingen	
actueler zijn en daardoor meer vergelijkingen maken waar de boer wat aan heeft.	vergelijkingen maken	
begrotingen worden gemaakt als er investeringen op de plank liggen. Er is dan een financiering nodig.	door een komende investering word er pas actueel gedacht	
we moeten meer monitoren per kwartaal, ook bij de "gewone" klanten.	meer monitoren per kwartaal	
meer spontaan bij klanten langs gaan	spontaniteit	spontaniteit
specialisatie in strategievorming	ontwikkelen strategievorming	specialisatie
kijken naar bedrijfsoptimalisatie	bedrijfsoptimalisatie	
Hoe vaak gaan jullie naar een klant?		
1x p jaar voor jaarrekeningbespreking.	1x p jaar	1x p jaar
1x p jaar Zelf rapporten bespreken en deels uitbesteden aan cliëntadviseurs door hoeveelheid klanten.	1x p jaar	
als er iets aan de hand is ga je vaker	bij speciale gevallen vaker	bij en casus vaker
Is alleen tijd daarin een beperking?		
nee, ook de snel veranderende wet- en regelgeving waar je altijd mee bij moet blijven	veranderende wet- en regelgeving beperkt	wet- en regelgeving
voor goede adviezen moet je goed op de hoogte zijn, en dat kost tijd	up-to-date zijn kost tijd	up-to-date zijn kost tijd
door achterstand rapporten gaat daar alle aandacht naartoe	werkachterstand heeft meer aandacht nodig	werkachterstand meer aandacht nodig
klanten durven behoefte aan advies niet te uiten vanwege achterstand accountantskantoor	door achterstand kantoor laat klant zich niet horen	

Er wordt op internet best veel gesproken over technologische ontwikkelingen, boekhoudprogramma's en dat soort dingen. Wat vind je hiervan?		
mooie ontwikkeling is de scan en herken programma's	mooie ontwikkeling	positieve ontwikkeling
technologie maakt het voor de boer en accountantskantoor makkelijker. je kan overal makkelijker bij en hebt sneller inzicht	gemak voor boer en accountant	automatisering geeft gemak
automatisering kan makkelijker inzichten geven in CO2, stikstof administraties, bedrijfsvoering, etc.	automatisering geeft inzicht in het nu	
blijft er werk voor de accountant: minder in het inboeken etc,	minder werk in basisdienstverlening	geeft ruimte in tijd
technologie gaat ervoor zorgen dat we meer tijd hebben voor andere dingen	zorgt voor meer tijd	
meer werk in het doorgronden van de cijfers en het adviseren	meer werk in advisering	
veel wordt geautomatiseerd, maar veel gaat ook op de oude manier	veel gaat nog op oude manier	veel is nog traditioneel
agrariërs hypermodern in nieuwe technieken, maar in boekhoudkundige technieken nog heel traditioneel	agrariërs zijn traditioneel op financieel vlak	
grote automatiseringsslag moet nog komen	automatiseringsslag moet nog komen	automatisering sslag moet nog
moet intensiever mee gewerkt worden	intensiever met programma's werken	
er is veel mogelijk in de automatisering die nu nog lang niet gebruikt wordt	veel mogelijkheden die niet gebruikt worden	
de beweging naar automatisering moet nog wel komen in de agrarische sector	de beweging naar automatisering moet nog komen	
angst voor automatisering in de financiële sector. angst voor automatisch gestuurde bankrekening	angst voor automatisering in financieel vlak	angst voor automatisering
ze willen het in handen kunnen hebben. Erop kunnen schrijven.	agrariërs willen het tastbaar hebben	
accountants zijn op dat gebied terughoudend	accountants zijn terughoudend	
automatisering moet samenlopen met ondernemer, accountantskantoor en banken. maar dat gebeurt niet	automatisering is samenloop tussen ondernemer, accountant en bank	bij automatisering is samenwerking nodig
intern wordt veel gewerkt met automatisering, maar er zal meer data vrijgegeven moeten worden om het efficiënt te krijgen	voor efficiëntie moet data vrijgegeven worden	
accountantskantoren moeten tijd hebben en nemen om erin te verdiepen.	accountantskantoren moeten tijd hebben voor automatisering	er moet in geïnvesteerd worden
ook agrariërs moeten er tijd in steken om zich erin te verdiepen	agrariërs moeten tijd hebben voor automatisering	
kosten om een drieluik te krijgen zijn hoog, en wie gaat dat betalen?	kosten voor die drieluik is hoog	
in veehouderij is het makkelijker dan in akkerbouw en bloembollen	automatisering in veehouderij meer toepasbaar	veehouderij is het meer toepasbaar
Speelt automatisering al veel bij jullie klanten?		

grootste deel van klanten zit op een administratiepakket	grootste deel wel	grootste deel wel
dit jaar wordt er gestopt met het kasstelsel	automatisering wordt dit jaar een plicht	wordt verplicht
nieuwe generatie is makkelijker mee te krijgen dan de oudere generatie	nieuwe generatie makkelijker over te halen	nieuwe generatie staat ervoor open
omdat veel facturen via mail gaan, vinden de jongeren het makkelijker werken dan alles op papier	jongeren vinden automatisering makkelijker dan oude manier	
als de oudere garde geen opvolgers hebben, zullen ze niet makkelijk over te halen zijn. Met opvolger zien de mogelijkheden ervan	Opvolging ja of nee zal de beslissing maken voor oude generatie	opvolging zal beslissen
de agrarische sector loopt hierop achter	valt tegen	automatisering valt tegen
NBA onderzoek persoonlijkheid		
als accountant moet jij voldoen aan de eisen. je moet een rechte rug hebben. Je mag niet zomaar mee gaan met wat de klant zegt.	je moet als accountant een rechte rug hebben	standvastig zijn
het opleggen van iets is niet juist. dit moet advisering zijn, de keuze blijft bij de ondernemer. Maar je moet wel als accountant een grens trekken.	opleggen niet, adviseren wel	adviseren kan wel
onderzoek pro-activiteit		
de klant verwacht pro-activiteit, maar een grote nota daarvoor willen ze niet.	Pro-activiteit hangt samen met hogere kosten	hoge kosten
een nota van de accountant is heel hoog, dus die wil hij niet nog hoger hebben.	kosten accountant is hoog, door pro-activiteit nog hoger	
ondernemers verwachten meer pro-activiteit voor dezelfde prijs. Wat niet mogelijk is.	Proactief is er niet voor dezelfde prijs	
de pro-activiteit moet door de accountant ook in rekening gebracht worden	pro-activiteit kost geld	
het is lastig om te onderscheiden wat je in rekening gaat brengen en wat niet	moeilijk onderscheid maken wat je in rekening gaat brengen	
het is belangrijk om in contact te blijven met je klant	contact houden met klant is belangrijk	communiceren
het zal te verhelpen zijn door af en toe terug te koppelen naar de klant	terugkoppeling met klant werkt positief	
ondernemers moeten zelf aan de bel trekken, want als accountant kan je niet weten of er behoefte aan is.	verantwoordelijk ondernemer om van zich te laten horen	verantwoordelijkheid ligt bij ondernemer
ondernemers moeten bewuster naar een gesprek gaan met een accountant. Dan is er meer uit een gesprek te halen.	Ondernemers moeten bewuster naar bespreking komen	
accountants gaan pro-actief werken als de rapportbespreking eraan komt	pro-activiteit komt als er een rapportbespreking komt	
ondernemers weten niet wat er allemaal om de accountancy heen hangt. Daardoor weten ze niet wat ze van hun accountant kunnen verwachten.	Onwetendheid accountantsberoep van ondernemers	te weinig tijd
accountant heeft meerdere klanten te bedienen, dus heeft niet alle tijd van de wereld voor 1 klant	accountant heeft meerdere klanten	
hangt van de klant af. Sommige willen veel aandacht, anderen niet.	Per klant afhankelijk	per klant afhankelijk

iedere klant wil een productieve adviseur	iedere klant wil hem pro-actief hebben	klant wil het graag
Brillen van de accountant		
out-of-the-box meer ontwikkelen om meer mogelijkheden en kansen te zien.	creatieve kijk meer ontwikkelen	creatieve kijk
creatieve kijk is meer in de toekomst nodig voor het advieswerk.	creatieve kijk nodig voor advisering	
door automatisering komt er meer tijd voor advisering. daarvoor is out of the box denken van groot belang	creatieve kijk meer nodig door automatisering	
ondernemers die investeringen vermijden komen niet verder en vallen af.	creativiteit nodig om verder te komen	
creatief zijn, daar help je de ondernemer mee.	creatieve kijk help je ondernemers mee	
door te spiegelen en creatief te zijn help je de klant	creatieve kijk helpt de klant	
ondernemer uitdagen om een eigen visie in te nemen	ondernemer uitdagen	
accountant moet creatief zijn op het fiscale deel	creatief zijn of fiscaal deel	
accountant is specialist in belastingwetten, dus daar moet je de creativiteit in kwijt	creatief zijn in belastingwetten	
ook creatief zijn in investeringen die eraan zitten te komen	creatief zijn in investeringen	
wil graag de jaarrekening begrijpelijk voor de ondernemer maken	jaarrekening begrijpelijk maken	positieve kijk
ondernemer deelgenoot maken van zijn eigen cijfers	ondernemer deelgenoot van cijfers maken	
kijken naar hoe het nu loopt het hoe het dan volgend jaar zal gaan lopen.	vooruit kijken	
kijken naar bedrijfsstructuren van de bedrijven.	blijven kijken naar bedrijfsstructuren	
Je moet als accountant een denkproces meegeven, zodat de ondernemer niet gekke sprongen maakt in de hectiek van de dag.	accountant moet denkproces meegeven	
biedt oplossingen en denkrichtingen	oplossingsgericht zijn	
positieve en emotionele kijk gaat automatisch. Het helpt ook mee in wat voor situatie je komt.	Positief en emotioneel gaat automatisch	kritische kijk
Accountants zijn op hun hoede voor veranderingen en bedreigingen	accountants zijn niet happig op verandering	
als accountant hoor je streng naar investeringen te kijken. Op je hoede te blijven,	verantwoordelijkheid accountant is om kritisch te zijn	beschouwende kijk
aanleiding van de bespreking is de jaarrekening, wat achter ons ligt.	je kijkt altijd in het verleden	
ondernemers willen weten hoe een ander het aan zou pakken, en de enige die dat weet is de accountant.	accountant heeft ook beeld hoe andere ondernemers het doen	niet objectieve kijk
met een beschouwende, objectieve en analytische blik ga je niet vooruit komen. Je kijkt dan te veel naar risico's	beschouwende, objectieve en analytisch beeld brengt je niet vooruit	
met de zwarte bril is niet goed, want daar help je een bedrijf niet verder mee	Negatief-kritisch niet	niet negatief-kritisch
met een kritisch verhaal motiveer je de boer niet.	Kritisch zijn demotiveert	
negatief sowieso niet.	Negatief-kritisch niet	

Hoe denk jij dat over 10 jaar de agrarische sector er uit gaat zien?		
nu een negatieve sfeer onder boeren.	negatieve sfeer onder boeren	negatieve sfeer
steeds strengere regelgeving	strengere regelgeving	strengere regeldruk
sommige boeren zullen stoppen door de regeldruk en financiële onmogelijkheden	boeren vallen af door regeldruk	
er zullen ook veel blijven omdat zij de competentie hebben om met regeldruk om te gaan	boeren blijven als ze tegen regeldruk kunnen	
grote bedrijven gaan niet veel groter worden.	grote bedrijven worden niet groter	groter maakt niet efficiënter
optimalisatie kan je marge ook weer weghalen	megabedrijf haalt marge weg	
Groter hoeft niet efficiënter te zijn. je kan daarin doorslaan	groter maakt niet efficiënter	
kleine bedrijven zullen afvallen	kleine bedrijven vallen af	kleine bedrijven vallen af
spannende en onzekere tijd	spannende en onzekere tijd	onzekere tijd
moeilijk om 10 jaar vooruit te kijken omdat veel factoren een rol spelen	veel factoren spelen een rol	
Een bedrijf moet ook menselijk blijven	menselijkheid bedrijf moet blijven	menselijkheid moet blijven
beschikbaarheid van personeel is nu minimaal. daarmee krijg je moeite als je groter wordt. En jij als ondernemer moet dat opvangen.	beschikbaarheid personeel is bedreiging voor groot bedrijf	beschikbaarheid personeel is bedreiging
er gaat een grote diversiteit aan ondernemers ontstaan	er ontstaat een grote diversiteit	grote diversiteit
vooral bij natuurgebieden in de buurt zullen boeren gaan inspelen op natuur en toerisme	bij natuurgebieden ontstaat vooral diversiteit	
door een tweede tak erbij te doen krijg je een heel ander bedrijfsmodel	door tweede tak krijg je ander verdienmodel	
de waardering voor lokaal en veilig voedsel uit Nederland gaat toenemen bij de Nederlanders	waardering voor lokaal voedsel gaat toenemen	waardering neemt toe
sommige boeren blijven in het oude hangen en sommige boeren willen doorgroeien. Daar zal een groot verschil in te zien zijn	doorgroeien of blijven in het oude maakt het verschil	niet stil blijven staan
om een accountantskantoor advies te betalen moet je een goede omzet draaien als bedrijf	omzet belangrijk voor kosten dekken	omzet gaat grotere rol spelen
Denk je dat je daar als accountant veel in kan ondersteunen?		
accountant blijft belangrijk als ze de adviesdiensten erbij combineren	advies combineren	meerwaarde zien in advisering
er moet meerwaarde in het advies gevonden worden	Ondernemers moeten meerwaarde zien in advisering	
administratie kan een ondernemer doen bij een goedkoper bedrijf, maar advies haalt hij bij het accountantskantoor vandaan voor de kwaliteit	Advies heeft kwaliteit nodig die bij accountantskantoor te vinden is	
accountant kan zichzelf snel belangrijk maken door te gaan schakelen tussen tussentijdse cijfers en niet financiële administraties		

wat een boer niet kan, kan hij uitbesteden. Dus daardoor kan de accountant goed ondersteunen	ondersteuning in hetgeen de boer niet kan	ondersteunen
met een goede steun van accountants kunnen boeren het lang volhouden	goede steun zorgt voor lange aanwezigheid boeren	
komt meer advies aan, maar je moet daar de juiste mensen voor vinden	Juist personeel nodig voor advisering	juiste personeel nodig
een accountant alleen kan het niet. Samenwerken met specialisten en adviseurs	een samenwerking met collega's is belangrijk	
accountant is de betrouwbare partner van de ondernemer	accountant is vertrouwenspersoon	accountant is vertrouwenspersoon
accountant heeft onderscheidende rol in het gebruik maken van belastingwetten. je bent als accountant ook een soort belastingadviseur	accountant heeft onderscheidende rol in wet- en regelgeving	accountant is onderscheidend in wet- en regelgeving
Denk jij dat de accountants van nu hun competenties genoeg ontwikkeld hebben om over 10 jaar hun agrariërs te bedienen?		
zit nog een groei in de competenties van accountants	groei in competenties	groeien in competenties
financiële ballast krijg je in de opleiding en in de praktijk genoeg.	financiële ballast voldoende door opleiding	financiële ballast voldoende
agrarisch specifieke regelgeving kan de accountant zich meer in specialiseren	meer specialiseren in agrarisch specifieke regelgeving	specialiseren in agrarische regelgeving
als accountant heb je ook specialisten om de moeilijke punten uit te zoeken	maak gebruik van specialisten	samenwerken
wisselwerking tussen belastingadviseur, agro-adviseur, voeradviseur, etc.	wisselwerking tussen generalisten en specialisten op kantoor	
verdiensten haalt accountantskantoor niet uit inboeken. De werklust is ook enorm in pieken daardoor.	werklust ontstaat door basisdienstverlening	werklust door basisdienstverlening
andere adviesorganisaties hebben kennis tekort, accountantsorganisaties juist heel veel. iedereen zal zijn rol houden bij de boer op het erf.	Enorme kennis zit bij accountantskantoren	veel kennis bij accountantskantoren
als accountant ben jij de onpartijdige partij ten opzichte van de bank, ondernemer, voerleverancier, etc. dus je hebt een bijzondere positie	Accountant is de onpartijdige partij bij de boer aan tafel	vertrouwenspersoon
je krijgt als accountant ook de zachte kant mee. Partner. je moet als accountant veel dichterbij de klant kruipen. je komt er vriendelijker uit te zien.	Zachte kant krijg je mee als accountant	
frisse blikken in de top van de accountancy zijn moeilijk te vinden. maar hebben we wel nodig om over 10 jaar de klant te bedienen	Frisse blikken in top van accountancy minimaal, dit remt de ontwikkelingen	frisse blik in accountancywereld nodig
er ontstaan twee soorten accountants, de accountants die jaarrekeningen bespreken en bezig zijn met regelgeving en de accountants die dichterbij de ondernemer staan en kijken naar kansen	ontstaan van twee accountants; theoretisch tekenend, en adviserend, meer soft skills gericht	ontstaan van 2 soorten accountants
nu moeten veel adviseurs die naar een klant gaan een afvinklijstje afwerken. Dit is heel duur en kom je niet verder mee.	afschaffen afvinklijstje als je naar klant gaat	feitelijk zijn helpt niet
met feitelijk zijn blijf je ver weg van het gene wat de ondernemer dwars zit	feitelijk zijn geeft niet de juiste antwoorden in gesprek	

Denk je dat die groei in de opleiding zit of in een stukje praktijk?		
groei zit in praktijk en opleiding	praktijk en opleiding geeft kennis	
soft skills worden meer getraind in de opleiding	soft skills worden laatste jaren meer getraind op opleiding	
Als je iemand zou mogen aannemen in een functie als agrarische accountant, welke competenties zou je dan echt willen zien?		
spontaniteit	spontaniteit	spontaniteit
ga naar de klanten toe, of bel ze. Ben daar niet te terughoudend in	open houding	open houding
open houding	open houding	
durf te vragen	durf te vragen	durf te vragen
durf te vragen	durf te vragen	
kennis van de agrarische sector	kennis van de agrarische sector	kennis
kennis belastingtechnisch, fiscaal, bedrijfskundig,	kennis nodig	
soft skills	soft skills	soft skills