

Hoe vind ik de beste boekhouder?

Praktische leidraad

Een eenvoudig 12-puntenplan voor iedere ondernemer om de juiste boekhouder voor uw bedrijf te vinden

Tellent
Boekhouding, Fiscaliteit & Advies

Inhoudsopgave

1.	De never-ending informatiestroom is een feit	6
	Een goede accountant zorgt voor een efficiënte dataflow	7
2.	Een jaarrekening in de maand juni om uw cijfers te kennen?	8
	Een goede accountant zorgt voor een continue dataflow	8
3.	Cijfers worden meer en meer virtueel.....	9
	Een goede accountant zorgt een betrouwbare dataflow	9
4.	De hoeveelheid informatie groeit elk jaar aan	10
	Een goede accountant zorgt voor een inzichtelijke dataflow	10
5.	Duidelijke prijsafspraken.....	12
	Een goede accountant zorgt voor transparante prijsafspraken	12
6.	Samenwerken	13
	De moderne accountant is ' Outside-based, Inside-working '	13
7.	Efficiënt werken	14
	De moderne accountant laat de ondernemer toe efficiënt te werken	14
8.	Bereikbaar zijn.....	15
	Een goede boekhouder is bereikbaar 24 op 24.....	15
9.	Gespecialiseerde accountant.....	17
	Een goede accountant is een ' specialist ', geen allrounder.	17
10.	Duidelijke cijfers	18
	Een goede accountant geeft begrijpelijke duiding en uitleg over uw cijfers.	18
11.	Value for money	19
	De beste boekhouder geeft de beste ' value for money '.	19
12.	Cijfers met een verhaal	20
	Een goede boekhouder heeft een luisterend oor	20
	Evalueer uw huidige accountant :	22
	Voorstelling Tellent Accountants	24

Gewaardeerde lezer,

Eerst en vooral bedank ik u voor het downloaden van dit boekje.

Dit betekent dat u als ondernemer betrokken bent bij uw zaak en het belang beseft van de impact die uw accountant of uw boekhouder op uw bedrijf kan hebben.

Voor sommige ondernemers is de accountant niets meer dan een 'kostenpost', voor andere ondernemers de meest gewaardeerde adviseur. Maar DE vraag is natuurlijk 'wat is voor u de beste accountant'?

Uiteraard blijft het zeer belangrijk dat **de relatie 'ondernemer' – 'accountant' centraal** staat. U mag nog zo'n gedreven en goede accountant hebben, als het op persoonlijk vlak niet klikt, zal het ook bij het ondernemen niet klikken. Hoe je het ook draait of keert, het blijft een 'vertrouwensrelatie'.

Net zoals de wetgeving permanent verandert, wijzigt ook de bijdrage van de accountant, zij het gelukkig niet zo snel. Maar, waar het 20 jaar geleden vooral van belang was om foutloos en tijdig de BTW-aangifte en andere aangiftes in te dienen, is vandaag de dag een geheel andere vorm van dienstverlening nodig.

Uw accountant blijft uiteraard verantwoordelijk voor die aangiftes, maar meer en meer bestaat er software die u daarbij al een handje kan helpen. Het belang van de accountant in deze wordt met de dag kleiner. **Meer en meer wordt uw accountant een 'raadgever' die u gidst doorheen het complexe landschap van het ondernemen.**

U moet als ondernemer meer en meer een kwaliteitsvolle deelnemer zijn in het handelsverkeer, die zich houdt aan anti-wit-was wetgeving, privacy wetgeving en dergelijke zaken. Complexe materie waarvan u geen kaas heeft gegeten, tijdrovend en bovendien vaak voorzien van hoge boetes. Bovendien komt 'duurzaamheid', in het kader van de Europese 'Green-Deal', er in een snel tempo aan. Opnieuw een hele rits regels en rapportering.

U ziet het: meer als 'een beetje werk op de plank'... Aan u om de geschikte accountant of boekhouder te vinden, die u bijstaat en die ervoor zorgt dat u de focus op uw onderneming kan behouden en die u dus ook een concurrentieel voordeel bezorgt, zij het rechtstreeks of onrechtstreeks.

Ik wens u vooral een leeservaring waarvan u veel kan bijleren.

Olivier Van Damme

Bestuurder Tellent BV

Introductie

U las in het voorwoord de termen ‘**accountant**’ en ‘**boekhouder**’ door elkaar. Is er een verschil tussen beiden?

Historisch was het verschil van belang, omdat de wetgever in België het beroep van ‘accountant’ enerzijds en ‘boekhouder’ anderzijds, wettelijk beschermd heeft en hiervoor 2 verschillende instituten de opdracht gaf ervoor te zorgen dat hun leden zich voldoende bijschoolden en zich ook deontologisch aan de regels hielden.

Beide instituten waren dan ook verplicht elk hun terminologie te gebruiken: het Beroepsinstituut van Erkende Boekhouders-Fiscalisten (BIBF) gebruikte dus de term ‘boekhouder’, het Instituut van de Accountants en de Belastingconsulenten (IAB), gebruikte dus de term ‘accountant’. Deze laatste mochten een aantal zaken meer uitvoeren, zoals het waarderen van een onderneming.

Sinds 09/2020, zijn beide instituten gefusioneerd tot het ‘ITAA – Institute for Tax Advisors and Accountants’ en zal de term ‘accountant’ dus veel meer op de voorgrond treden.

Hoe is deze bundel opgesteld?

We behandelen hierin **12 belangrijke topics**, steeds vertrekkende vanuit de **uitdaging voor de ondernemer van vandaag**.

Deze 12 topics zijn verdeeld in 3 categorieën afhankelijk van het doel. Wij hebben 3 belangrijke doelstellingen geïdentificeerd, waarvoor de meeste ondernemers al dan niet hulp kunnen gebruiken.

Telkens bekijken we de impact en de **gevaren voor de ondernemer**.

Daarna kijken we naar de mogelijkheden die een goede en moderne accountant u kan en moet bieden om hieraan het hoofd te bieden.

Tenslotte kan u zelf uw huidige samenwerking met uw accountant evalueren en nakijken of u alle mogelijkheden van de samenwerking met uw accountant benut.

Een goede
accountant
bewaakt uw
cijfers

1. De never-ending informatiestroom is een feit

Elke ondernemer moet efficiënter werken om competitief te blijven.

Vroeger was het simpel: u ging naar de brievenbus, opende de post en u maakte een onderscheid tussen 'facturen' en andere post. De facturen gingen in een map 'te betalen' en na betaling stak u ze in de map 'betaalde facturen' en die ging 1x per maand of kwartaal naar uw accountant. Liefst kreeg u die map snel terug en kon u het proces herhalen. Liefst kon alles in 1 ringmap, dat was net zo gemakkelijk.

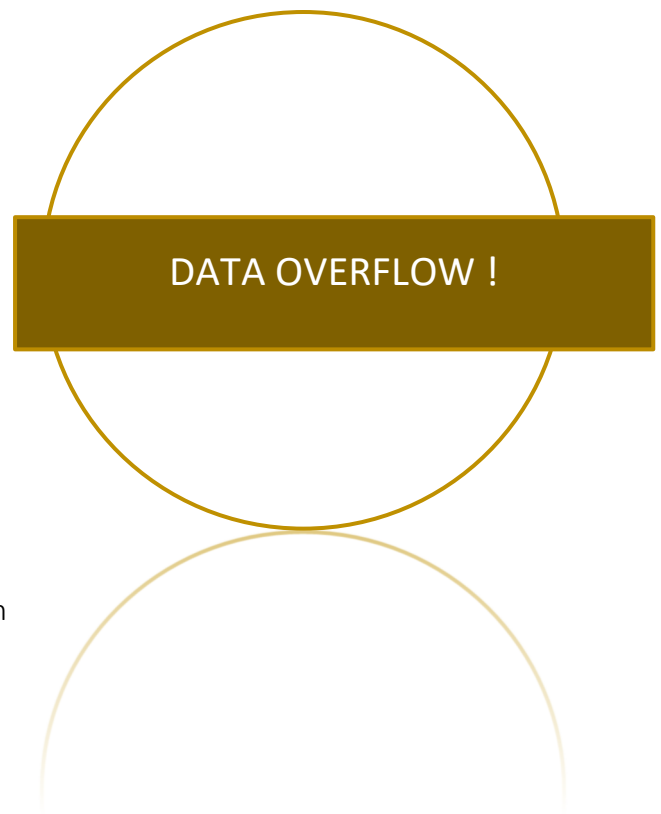
Toen kwam email en moest u zelf eerst nog die facturen gaan afdrukken alvorens deze facturen in het proces konden verwerkt worden.

Nadien kwamen er leveranciers met een website waarop u eerst moet inloggen, de factuur gaan zoeken, downloaden, afdrukken en in de map steken.

Hoe u ook uw best deed, altijd kwam er wel een bericht van uw accountant dat factuur X ontbrak en factuur Y ook nog niet in de map zat.

Na een jaarwissel, was het dan ook nog goochelen met 'facturen van dit jaar' en 'facturen van vorig jaar'... Het heen- en weer gesleur met ringmappen werd enkel erger. En 'oh wee' als je te vroeg archiveerde... Dan kon je vaak veel tijd kwijtspelen om nog naar een document te zoeken, dat uw accountant een hele tijd nadien nog opvroeg.

Frustratie was uw deel. Onvolledige cijfers het gevolg.



Een goede accountant zorgt voor een **efficiënte dataflow**.

Het samenbrengen van alle data, zal altijd een issue blijven. De 'verschillende datastromen' gaan voorlopig nog altijd naast elkaar blijven bestaan, op zoek naar DE datastroom die uiteindelijk overwint.

De beste filosofie in deze bestaat erin een performant digitaal platform te hebben als ondernemer, waarop u alle documenten kan samenbrengen. Bij voorkeur is dit 'cloudbased', zodanig dat u deze kan **aanvullen en raadplegen op elk moment vanop elk toestel**.



Dan is het zaak, zoveel mogelijk papieren facturenstromen te onderbreken en uw leveranciers te verplichten u enkel nog facturen in PDF-formaat of liever nog 'echte digitale facturen' te bezorgen. Op die manier kan u **heel gemakkelijk alles op 1 plaats centraliseren en onder controle houden**.

Uiteraard moet uw accountant gekoppeld zijn aan dit platform. Dan is dit een Win-Win situatie voor uzelf en uw accountant: u maakt zo een volledig digitaal archief en tegelijkertijd worden alle facturen automatisch naar uw accountant doorgestuurd.

Een goede accountant stelt u dergelijk platform ter beschikking, legt u de werking uit en zorgt ervoor dat u alle mogelijkheden van zo'n platform kan gebruiken.

Hij let erop dat dit platform gebruiksvriendelijk en de beste 'value for money' biedt.

Tevens zal hij er ook aandacht voor hebben dat het platform een geweldige helpdesk heeft die u steeds bijstaat.

2. Een jaarrekening in de maand juni om uw cijfers te kennen?

Een ondernemer moet 'realtime' zijn of haar cijfers kennen.

Nog al te vaak krijgt een ondernemer pas laat na het jaareinde de cijfers van het afgelopen boekjaar voorgeschoteld. Vaak maanden later.

Vergelijk het met een bakker die brood van gisteren serveert of een arts die de koorts meet nadat u al aan de beterhand bent: in feite hebt u daar niets aan.

Iedere ondernemer heeft accurate en recente cijfers nodig om zijn of haar beslissingen op te kunnen baseren. Stel u voor dat u wenst te investeren, maar weken moet wachten op de cijfers om te weten wat haalbaar is. Mogelijks is die opportuniteit al lang verdwenen!

Stel u voor dat de cijfers mogelijks de slechte kant opgaan, maar dat u dat pas 6 maanden later te weten komt... dan is de schade uiteraard veel groter en de kans om gepast te reageren veel kleiner.



Een goede accountant zorgt voor een **continue dataflow**.

Stel je voor dat je na 14 dagen volledig gedetailleerde cijfers van je bedrijf kan hebben of dat je de dag zelf steeds cijfers kan voorleggen aan je bank. Dat is waar een goede accountant voor zorgt. Dankzij de digitale tools van vandaag is dat de mogelijkheid.

Een goede en moderne accountant beschikt immers over een heel arsenaal aan software die alle cijfers zoveel mogelijk automatisch verwerkt. De menselijke interventie is er vaak enkel nog nodig om de kwaliteit van de gegevens te bewaken, niet meer om aan input te doen.

Vergelijk het met een lopende band, waar een operator via een computerscherm enkel de parameters in de gaten houdt om te zien dat alles letterlijk en figuurlijk 'op rolletjes loopt'.

Het is inderdaad de taak van de accountant om zo'n 'lopende band' van cijfers te creëren en 'Just In Time' aan te leveren.

3. Cijfers worden meer en meer virtueel

Ondernemers verliezen meer en meer voeling met de cijfers.

Vroeger wist een ondernemer perfect wat hij of zij factureerde. Iedere factuur, zowel verkoop als aankoop, ging door de handen en werd grondig gecontroleerd.

Nu gaat alles veel sneller, meer digitaal en nog veel meer automatisch. Je maakt online een bestelling, de kredietkaart wordt bovengehaald, de betaling gebeurt en het goed wordt geleverd. Vaak staat de factuur ergens in een webwinkel of in het beste geval wordt ze naar je online portaal doorgestuurd. Ook de online-betalingsproviders bezorgen je online massa's data, waar je als ondernemer geen tijd meer voor hebt om het na te kijken en te zien of alles klopt.

Dat bezorgt veel ondernemers een 'ongerust' gevoel. Die zekerheid van vroeger is er niet meer. Het wordt allemaal complex: bankrekeningen waarop betaalkaart-bedragen betaald worden, die afkomstig zijn van online—verkopen of aankopen, en die allemaal gebundeld worden, terwijl er kostenpercentages van afgetrokken worden. Wie kan nog volgen?

Als ondernemer heb je dus nood aan iemand die deze gegevens doorneemt, samenbrengt en vastgestelde fouten rapporteert. Op die manier krijg je als ondernemer terug grip op je cijfers.

Een goede accountant zorgt een **betrouwbare dataflow**.

Een goede accountant analyseert de verschillende datastromen, maakt een theoretisch model om het geheel te controleren en implementeert dit model in de boekhouding, door de aanmaak van de juiste grootboekrekeningen en boekingen.

Op deze manier worden er **logische controles** in het systeem ingebracht, die nakijken dat er geen afwijkingen zijn.

Als er dan toch afwijkingen zijn, worden deze door de accountant opgemerkt, geanalyseerd en gerapporteerd aan de ondernemer. Op deze manier kan de ondernemer het proces aanpassen of de leverancier op de hoogte brengen van de non-conformiteit.

Een goede accountant zorgt dus voor een veel kleinere foutenmarge.



4. De hoeveelheid informatie groeit elk jaar aan

Ondernemers worden meer en meer bedolven onder de informatie.

Iedere softwareprovider en heel veel leveranciers bieden elk hun eigen webportaal aan waar je kan inloggen en data kan terugvinden.

De mailbox groeit elke dag aan en vaak komt de ondernemer er niet meer toe om alle e-mails te verwerken. Belangrijke, dringende e-mails wisselen af met nieuwsbrieven allerhande en onbelangrijke, schermvullende informatie.

De ondernemer moet dus vaak de aandacht verdelen over meer en meer zaken en **dreigt dus het overzicht te verliezen.**



Een goede accountant zorgt voor een **inzichtelijke dataflow.**

De moderne accountant heeft eerst en vooral inzicht in de onderneming en meer nog in de doelstelling van de ondernemer. De ene ondernemer wil zo snel mogelijk groeien, de andere wil vooral kwalitatieve dienstverlening of goederen leveren.

In nauw overleg met de ondernemer komt de moderne accountant tot een goed begrip van de **doelstelling van de ondernemer** en bepaalt hij samen met de ondernemer de cruciale data waarvan de ondernemer steeds op de hoogte moet blijven. Vaak is hierbij 'Less is more' ten zeerste van belang.

Tenslotte zal de moderne accountant zorgen voor een **eenvoudige duidelijke rapportering** zodanig dat de ondernemer terug tussen de bomen het bos ziet. In tussentijdse gesprekken, overloopt een goede accountant deze rapportering met de ondernemer en bekijken ze samen de oorzaak, gevolgen en evolutie van cijfers, waarna de ondernemer tijdig de juiste beslissingen kan nemen.

Een goede
accountant
bewaakt uw
gemoedsrust

5. Duidelijke prijsafspraken

Een ondernemer wil op voorhand weten wat iets kost, zodanig dat hij of zij op voorhand de investering correct kan inschatten.

De ondernemer kent de prijzen van zijn grondstoffen, de lonen van zijn personeel, de kost van zijn verzekeringen, maar de kostprijs van zijn accountant niet. Die facturen schommelen, geven geen duidelijkheid. De ondernemer heeft het gevoel niet te weten waarvoor hij juist betaalt en **hoeveel hij zal moeten betalen**.

Dit is nog al te vaak een factor die ervoor zorgt dat een ondernemer minder tevreden is over zijn of haar accountant. De ondernemer vraagt zich af of de accountant hem of haar bewust in het ongewisse laat.



Een goede accountant zorgt voor **transparante prijsafspraken**.

Een moderne accountant stapt af van het 'uurtje – factuurtje' principe, want dit geeft de ondernemer geen meerwaarde. De ondernemer heeft het gevoel dat de accountant er een 'slag in kan slaan' en dus 'à la tête du client' factureert.

Een moderne accountant geeft een duidelijke offerte, volledig gedetailleerd en factureert een **vast bedrag**. Tevens wordt op voorhand afgesproken wat er juist in het forfait zit en wat niet, zodanig dat de ondernemer niet voor voldongen feiten en voor onverwachte facturatie komt te staan.

Een goede accountant zorgt dus voor een **duidelijke prijsafpraak**.

6. Samenwerken

Een ondernemer en zijn accountant moeten meer en meer ‘kort op de bal spelen’.

Wetgeving wordt complexer en verandert sneller. Alles moet digitaal en fouten worden zwaarder beboet. De ondernemer voelt zich vaak **hulpeloos** in die snel veranderende wereld.

Hij heeft meer en meer nood aan een accountant, die zeer bereikbaar is, die hij als een ‘team-member’ kan beschouwen.

Het is niet langer voldoende aan een ‘gesprek op kantoor 1 x per jaar’. **Er is nood aan meer communicatie.**

De moderne accountant is ‘**Outside-based, Inside-working**’

Een moderne accountant is bereikbaar en **komt heel frequent in contact met de ondernemer**. Het gaat om veelvuldige korte interacties via email, telefoon, Messenger of Whatsapp.



Ook online gesprekken via Teams of Zoom worden ‘normaal’ sinds de corona-pandemie.

De ondernemer weet dat hij zijn of haar adviseur gemakkelijk kan bereiken en ervaart de accountant als een lid van het team.

Uiteraard blijft een ‘**jaarlijks gesprek**’, waarin vooral de strategie wordt gekeken en het resultaat van het gevoerde beleid wordt geëvalueerd, ook nodig.

7. Efficiënt werken

De weg naar een burn-out is een direct gevolg van een work-work-balance.

De laatste jaren heeft men de mond vol van een work-life balance. Maar voor vele ondernemers is het eerder een work-work-balance.

De belangrijkste drijfveer voor een ondernemer is de passie voor het product, de dienstverlening.



Maar passie put ook vaak uit. Een 'stopbord' staat er nu eenmaal niet vaak langs de weg van het ondernemen. En als het er dan zou staan, wordt het vaak genegeerd.

Vaak is de administratie de druppel teveel. Dat is het eerste wat erbij inschiet als het de verkeerde kant opgaat en **administratie kan als een moeras werken**. Als je niet oplet, zuigt het je naar de bodem.

De moderne accountant laat de ondernemer toe **efficiënt te werken**.

Een goede accountant streeft naar de **hoogst mogelijke efficiëntie**, wat op zijn beurt zorgt voor meer tijd voor een evenwichtige work-life balance: gegevens moeten zoveel mogelijk automatisch doorstromen.

Geen nutteloos zaken overtypen, geen document afdrukken en klasseren, geen over-en weer rijden naar de accountant.



8. Bereikbaar zijn

Een ondernemer kent geen kantooruren.

Ondernemers hebben regelmatig een vraag voor hun accountant, maar kunnen die vaak niet tijdens de kantooruren stellen en sturen daarom een email. **Het antwoord laat soms lang op zich wachten** maar een snel en duidelijk antwoord, is belangrijk.

Aan de andere kant moet een ondernemer vaak **meerdere keren hetzelfde antwoorden.**



Een goede boekhouder is **bereikbaar 24 op 24.**

Onmogelijk, zegt u? Toch niet. De technologie van vandaag zorgt ervoor. Een moderne boekhouder is bereikbaar via **diverse kanalen** (mobiel, email, Whatsapp, Messenger) en investeert in nieuwe technologie waardoor ondernemers meer en meer **24 op 24** antwoorden op hun vragen kunnen krijgen.

Automatische data-flows zorgen ervoor dat alles standaard wordt opgevraagd en opgeslagen, zodanig dat **dubbele vragen tot het verleden behoren.**

Tevens zorgt een betrokken accountant ervoor dat de communicatie vlot verloopt en dat u snel een antwoord op uw vraag krijgt.

Een goede
accountant
bewaakt uw
doel

9. Gespecialiseerde accountant

Elke ondernemer is op zoek naar de ‘beste accountant’.

Geef toe ... dat is ook de reden waarom u dit leest.

Maar een ‘goede’ accountant is daarom nog niet de ‘beste’ accountant.

Vergelijk het met een vakman: uw buurman kan een heel goede schrijnwerker zijn, maar als u een lek in uw verwarming hebt, zal hij voor u niet veel kunnen doen.



Een goede accountant is een ‘specialist’, geen allrounder.

De tijd van de ‘allrounder’ die met alles overweg kan, ligt helaas meer en meer achter ons.

De frequentie waarmee de wetgeving het laatste decennium is gewijzigd, is niet meer bij te houden. Het bijscholen in de materie uiteraard ook niet meer.

Meer en meer worden accountants gedwongen zich te specialiseren in een bepaalde materie of een bepaald soort klanten.

Dit is op zich een zoektocht waaraan veel accountants, vooral de kleinere kantoren, zich nog niet gewaagd hebben. Dit vergt van het kantoor inzicht in de eigen kunde en sterktes. Vaak is het ook een tanker die de koers slechts beetje bij beetje kan wijzigen.

Maar essentieel is die koerswijziging en vooral het inzicht van de accountant zelf ten zeerste van belang. Want geef toe, u wil niet die klant zijn waarvan de accountant zegt ‘die had ik beter niet aangenomen, want daarvan wist ik te weinig’.

Een goede accountant geeft ook duidelijk aan van in het begin wat zijn of haar specialisatie is. Hierdoor weet u op voorhand of u in goede handen bent.

10. Duidelijke cijfers

Een ondernemer moet 'inzicht' hebben in de cijfers.

Cijfers zijn maar 'random getallen' op een blad als ze geen toelichting krijgen. Op zich hebben cijfers geen betekenis, als er geen 'duiding' is, als er geen 'inzicht' is.

Een ondernemer mag maar tevreden zijn met zijn of haar accountant indien, deze 'betekenis' toevoegt aan de cijfers. In feite moet een ondernemer in staat zijn om aan een 'derde' de eigen cijfers toe te lichten in plaats van te verwijzen naar de accountant.

Eerder nog dan cijfers op zich, heeft de ondernemer nood aan een zicht op de evolutie van de cijfers: de zaken gaan beter, de zaken gaan minder.... Pas met dit inzicht kan de ondernemer de genomen beslissingen evalueren en eventueel bijsturen.



Een goede accountant geeft **begrijpelijke duiding en uitleg** over uw cijfers.

Duiding geven, begint met het helder en eenvoudig uitleggen. Geen 'vakjargon', dure woorden of onbegrijpelijke taal.

Dat lijkt gemakkelijker dan het is. Dit vergt van een goede accountant empathie met de ondernemer en diens manier van interpreteren van gegevens en cijfers.

Vaak betekent het gewoon ook 'vaak herhalen' want hoe meer iets herhaald wordt, hoe beter het blijft hangen.

Een goede accountant heeft dit geduld en maakt het ook tot zijn of haar doel om de ondernemer mee te krijgen in het cijferverhaal. Per slot van rekening zijn het niet de cijfers van de accountant, maar de cijfers van de ondernemer.

11. Value for money

Elke ondernemer wil een accountant voor de 'beste prijs'.

Nog al te vaak vergissen ondernemers zich tijdens hun zoektocht in een goede accountant en focussen zij zich op de prijs.

Men contacteert meerdere accountants en vergelijkt hen onderling aan de hand van de prijs. Als men de accountant met de beste prijs gevonden heeft, is men tevreden.

Op zich niet onlogisch, want de dienstverlening is toch overal hetzelfde? Iedere accountant kan een aangifte BTW en vennootschapsbelasting indienen?



De beste boekhouder geeft de beste 'value for money'.

Prijs reflecteert steeds **Waarde**. Geen twee producten zijn gelijk, geen twee diensten zijn gelijk.

Vergelijk dus steeds de **waarde** die u krijgt. Daarvoor moet u zich als ondernemer goed informeren. Spreek met collega's, spreek met vrienden, spreek met klanten en leveranciers.

Ga na wat zij de waarde van hun accountant vinden en vergelijk dit met de waarde die u zelf als ondernemer verlangt of ondervindt bij uw huidige accountant.

Hebt u meer nood aan een accountant die heel gedetailleerd te werk gaat en daarvoor zijn of haar tijd neemt? Of hebt u meer nood aan een accountant die snel de hoofdlijnen voor u geeft. Beiden zijn allicht goede boekhouders, beiden hebben hun prijskaartje.

Wat voor u de beste is en de meeste 'waarde' geeft, is een individuele keuze die alleen u kan maken, op basis van uw eigen onderneming, op basis van uw eigen karakter, enz.

12. Cijfers met een verhaal

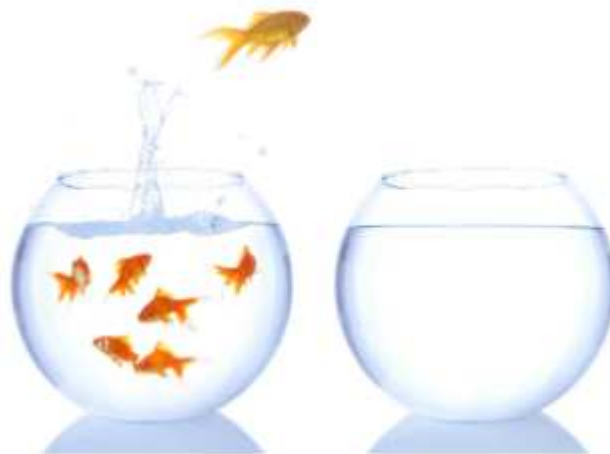
Elke ondernemer heeft een klankbord nodig.

Elke ondernemer wil zijn bezorgdheden en zijn verhaal kwijt kunnen aan een onafhankelijke, aan een **'sparring-partner'** om ideeën te kunnen aftoetsen.

Voor een buitenstaander lijkt het pad naar een succesvolle onderneming een rechte lijn, met duidelijke afboording en wegwijzers.

Het pad naar een succesvolle onderneming is echter een pad met om de 5 meter een kruising, waarbij de weg naar het succes vaak een onbenullige zijweg leek, die niemand geneigd zou zijn te nemen.

Tevens is het pad vaak bezaaid met obstakels en zijn er tientallen manieren om de obstakels te overwinnen.



Een goede boekhouder heeft een **luisterend oor**.

Een goede boekhouder begint met te luisteren naar de ondernemer en diens verhaal.

Enkel indien de accountant oprechte interesse heeft in het verhaal van en vooral het verhaal achter de ondernemer, kan de accountant de ondernemer **echt** helpen.

Het is het ondernemersverhaal dat de cijfers maakt, niet andersom.

Zoek dus naar die accountant die luistert, die u gericht vragen stelt en die ook durft u uit uw comfortzone te jagen.



advies

boekhouding

fiscaliteit

Tellent

Evalueer uw huidige accountant :

12 punten evaluatie van uw huidige accountant	Beoordeling	
	Ja	Nee
Bent u akkoord met volgende stellingen?		
1. Mijn accountant stimuleert me om digitaal te gaan en geeft me hierover ook advies.		
2. Ik krijg heel regelmatig feedback van mijn accountant over mijn cijfers. Ik moet nooit lang wachten.		
3. Mijn accountant geeft me regelmatig feedback over de correctheid en volledigheid van de gegevens die ik hem bezorg. Ik kan op 2 oren slapen.		
4. Mijn accountant heeft aandacht voor die cijfers die voor mijn onderneming specifiek van belang zijn.		
5. Er zijn duidelijke prijsafspraken gemaakt. Ik werk met een vast abonnement of met heel gedetailleerde facturen.		
6. Ik kan mijn accountant als 'deel van het team' beschouwen. We horen elkaar regelmatig. Het initiatief moet niet altijd van mij komen.		
7. Mijn accountant en ik werken efficiënt samen. Hij is een 'tijdwinner'.		
8. Ik kan mijn accountant heel goed bereiken. Info moet ik maar 1x doorgeven.		
9. Ik ervaar dat mijn accountant zeer goed op de hoogte is van mijn sector.		
10. Mijn accountant legt mij alles duidelijk uit. Ik begrijp hem altijd.		
11. Mijn accountant geeft mij veel waarde, ik heb echt iets aan hem.		
12. Mijn accountant luistert naar mij, stelt gerichte vragen en haalt mij uit mijn comfortzone.		
TOTAAL		

Welke score behaalt uw huidige accountant?

Tussen 0 en 3 op 12

Het kan zijn dat u tevreden bent over uw accountant, maar weet dat er accountants zijn die veel meer voor u en uw zaak kunnen betekenen. Een accountant is wel een 'cijferberoeper' maar kan veel meer doen dan enkel datgene wat door de wetgever verplicht is.

Er kan een hele wereld opengaan als u eens verder kijkt en op zoek gaat naar een echte adviseur.

Tussen 4 en 6 op 12

U doet beroep op een accountant die meer doet dan enkel het hoogst noodzakelijke. U kan bij hem terecht bij vragen, maar het moet allemaal wel vanuit uw kant komen. Het is éénrichtingsverkeer en u hebt zeker niet het gevoel dat uw accountant u ook echt helpt. De dienstverlening is daarom niet slecht, maar je hebt vaak het gevoel dat je er toch alleen voor staat.

Weet dat er zeker accountants zijn die dat extra tandje bijsteken en meer als 'bereikbaar' zijn. **Deze accountant heeft nog een hele berg aan tools en adviezen die jou en jouw onderneming zeker nog kunnen helpen in het ondernemen.**

Tussen 7 en 9 op 12

Zeker niet slecht! Uw accountant zorgt ervoor dat alles op wieltjes loopt, dat u bij hem of haar terecht kan voor uw vragen en bezorgdheden. U beschikt over een accountant die u ook regelmatig met raad en daad kan bijstaan.

Ofwel focust uw accountant minder op de digitalisering en loopt u het risico dat u deze boot gaat missen. De digitalisering is echter al volop aan de gang. Spreek uw accountant er dan zeker over aan!

Ofwel is uw accountant wel al mee met de digitalisering maar heeft hij of zij de volgende logische stap nog niet gezet naar het zeer kort op de bal spelen, naar het pro-actieve advies.

Tussen 10 en 12 op 12

Proficiat! U hebt een moderne accountant, die klaar is voor het volgende decennium om u als ondernemer in de allerbeste omstandigheden bij te staan. Hij of zij maakt deel uit van uw team, adviseert u permanent en helpt uw onderneming om de hoogste toppen te bereiken! U weet wat hij of zij kost, er zijn duidelijke afspraken en u werkt super-efficiënt!

U kan op beide oren slapen!

Voorstelling Tellent Accountants

Tellent Accountants is opgericht in 2015 door Olivier Van Damme als een atypisch accountantskantoor.

De prioriteit heeft altijd op 2 pijlers gelegen:

1. omwille van een gebrek aan plaats om, zoals een traditioneel kantoor, te werken met mappen en papier, heeft Olivier van in het begin gezocht naar manieren **om digitaal te werken**.

In 2015 bestonden de mogelijkheden al, maar alles stond nog veel meer dan nu in de kinderschoenen. Het was dan ook zaak om de markt te verkennen, de software te testen en te zien welke software de juiste mogelijkheden bood. De focus daarbij was van in het begin **gebruiksgemak** en **betaalbaarheid**.

Net zoals bij een recept, heeft het een hele tijd geduurd om tot de juiste combinatie te komen. Maar eens de puzzel in elkaar viel, was het duidelijk wat de juiste manier van werken was. Tellent is zeker en vast altijd al een **pionier** gebleken op dit vlak. Vaak werd software in een vroeg stadium aangekocht, om de leverancier ervan vaak nadien te 'sturen' wat betreft de functionaliteiten van het programma.

2. tevens omwille van de benadering van de klant. Olivier heeft 20 jaar als 'interne' boekhouder voor bedrijven gewerkt, waarbij **'rapportering'** en **'meedenken met het bedrijf'** als teamlid steeds centraal hebben gestaan.

Traditionele kantoren hebben steeds hun medewerkers met de papelepel ingegeven dat zij heel goed moesten zijn in het registreren van de kosten en opbrengsten, met zo weinig mogelijk fouten, maar ook met zo weinig mogelijk interactie met de ondernemer. Een 'correcte' jaarrekening was het doel.

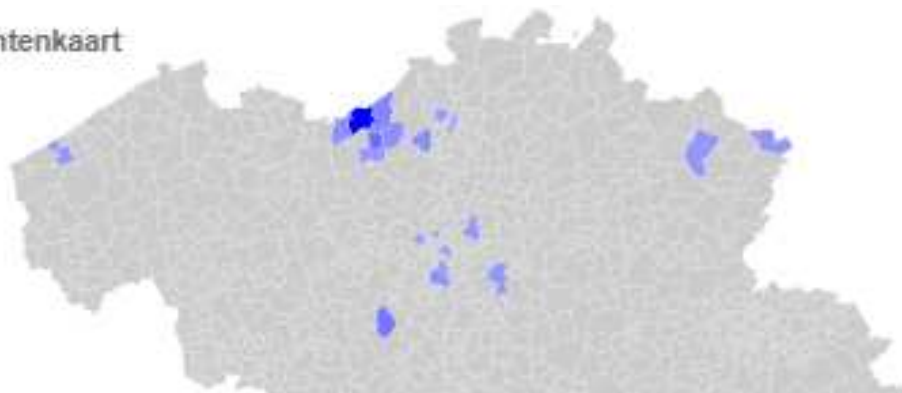
Olivier heeft van in het begin beseft dat dit niet de dienstverlening was, waar de ondernemer naar op zoek is of zou moeten zijn.

In zijn eigen zoektocht naar de **juiste mix van 'vaardigheden' en 'soorten dienstverlening'** aan de ondernemer, heeft hij de lijst van 12 noodzakelijke vaardigheden samengesteld, welke hij nu met u heeft gedeeld in dit boek.



Inmiddels hebben vele ondernemers hun feedback over deze aanpak kunnen geven, niet alleen aan Tellent Accountants zelf, maar vooral ook aan mede-ondernemers doorheen heel Vlaanderen. Dit zorgt ervoor dat dankzij deze aanpak een 'lokale' accountant helemaal niet meer lokaal werkt, of anders gezegd, dat uw boekhouder 'ver af' toch heel 'close' met u kan samenwerken:

Klantenkaart



Wenst u graag verdere toelichting bij de meerwaarde die Tellent Accountants u kan geven, contacteer ons vrijblijvend:

Olivier.vandamme@tellent.be

0479 08 85 85



Veel succes bij uw zoektocht naar die adviseur met de meerwaarde die uw bedrijf verdient!

Olivier