

Accountants en belastingconsulenten: *quo vadis?*

Over trends in de financiële sector van de cijferberoepen

Kristian Vanderwaeren
 Directeur Tax & Finance Kluwer
 Professor HUB – Fiscale Hogeschool

De accountantssector in België ondergaat de komende tien jaar wellicht zijn grootste transformatie ooit. Tegen het jaar 2020 zullen accountants en accountantskantoren op een heel andere manier werken dan in de vorige eeuw. Een sterke scheiding tussen transactionele verrichtingen en advies, een verregaande sectorale en competentiespecialisatie en een nauwe band en intense dialoog tussen accountant en cliënt zullen de hoofdingrediënten zijn van deze revolutionaire transformatie.

Efficiëntere werkprocessen, deskundigheid, associatie- en netwerkvorming, internationalisering en onafhankelijkheid beheersen in 2020 de Belgische accountantssector. Ook de ontwikkelingen bij andere vrije beroepen in België, zoals advocaten, notarissen, artsen en bouwkundige vrije beroepen geven aan welke richting de accountantssector in de komende jaren kan uitgaan.

De sector van de cijferberoepen, waartoe we gemakshalve alle economische beroepen zoals bedrijfsrevisoren, accountants, belastingconsulenten, zelfstandige boekhouders, fiscalisten, forensische auditors en interne auditors rekenen, zal echter ook eigen klemtonen leggen.

De vergelijking met wat in de banksector gebeurt, illustreert wellicht het best hoe de accountantssector zich verder zal ontwikkelen. Op het vlak van adviesverlening aan bedrijven zijn banken concurrenten/collega's van de accountants. Uit een onderzoek getiteld 'Ondernemers over adviseurs' (2002) door het Economisch Bureau van de ING Groep blijkt dat de overgrote meerderheid van de bedrijven

wel eens gebruik maakt van externe dienstverlening. In geval van betalend advies zijn dat dan overwegend accountants, bij de niet-betalende adviseurs gaat het om de banken. Het verschil is dat bij betalend advies de adviseurs ook de verantwoordelijkheid voor het advies dragen, terwijl bij niet-betalend advies (naast de banken zijn dat ook ondernemingsorganisaties, overheidsdiensten) dat advies vrijblijvend is.

Historisch transactiegericht

Banken en accountants leveren allebei advies maar doen dat dus op hun eigen manier. Toch zijn er grote gelijkenissen in de manier waarop deze beide dienstverlenende sectoren hun adviesaanbod organiseren. Zowel banken als accountants zijn historisch gezien steeds zeer transactiegericht geweest.

Banken steunen op het betaalverkeer maar trachten dit zo veel mogelijk af te stoten. Belgische banken verdienen – zeker sinds de striktere toepassing van de valutatdata – nog

maar weinig aan dit betalingsverkeer en dit ondanks de vergoedingen die worden gevraagd voor het beheer van een bankrekening. In andere Europese landen verdienen banken trouwens wel nog aardig wat geld met het betalingsverkeer.

In België, net als in zoveel andere landen, is pc-banking inmiddels sterk verspreid. De cliënt doet het werk zelf, al moet de bank wel nog instaan voor de verwerkingssystemen. In Nederland bijvoorbeeld gaan banken nog een stap verder en besteden zij het gehele beheer van het giroverkeer uit aan gemeenschappelijke gespecialiseerde bedrijven, net zoals ook sommige hypotheekmaatschappijen het gehele terugbetalingsbeheer uitbesteden aan gespecialiseerde bedrijven zoals Stater. Eerlang zal een flink deel van het betaalverkeer (zeker in gebieden zonder dicht bankennet) per gsm verlopen via de systemen van de telecommaschappijen. Visa, Mastercard, Atos zijn niet anders dan betalingsfabrieken ten dienste van banken en andere private labels.

Schoenendoos

Deze hele verschuiving van transactioneel werk gaat samen met de trend naar advies en is duidelijk te merken in het beleid en de communicatie van de banken. Het aantal bankkantoren is drastisch gedaald, de loketten zijn verdwenen. In de plaats zijn grotere kantoren gekomen waar meerdere gespecialiseerde adviseurs samenzitten. De campagne die ING Bank begin 2010 voerde om te melden dat 4 700 adviseurs in haar kantorennet ten dienste staan van het cliënteel illustreert dit zeer goed. Je moet voortaan naar de bank gaan voor advies, niet voor geldverrichtingen.

Het accountantswerk steunt eveneens in grote mate op (boekhoud)verrichtingen. Elke journaalpost is een verrichting maar in tegenstelling tot de bancaire betalingsverrichtingen zijn het vaak complexere verrichtingen, die soms ook om wat advies vragen. Tal van boekhoudkantoren, accountantskantoren, fiduciaires leven van dit werk: boeking van inkomende en uitgaande facturen, bankuittreksels. Grote bedrijven doen dit werk zelf, andere bedrijven zorgen zelf voor de input van de boekhoudgegevens via een 'application service provider' (ASP)-systeem bij hun accountant. Heel veel bedrijven besteden dit werk nog gewoon uit aan hun boekhouder en leveren elke maand of kwartaal de klassieke 'schoenendoos' vol documenten af.

Knelpuntberoep

Hoewel veel kantoren leven van dit werk, is dit toch niet de toekomst. Het gaat om werk met relatief weinig toege-

voegde waarde en accountantskantoren hebben vaak moeite om medewerkers te vinden. De uitstroom uit het beroep, veroorzaakt door vergrijzing of een overstap naar concurrerende sectoren (bv. banken en andere grote bedrijven), wordt onvoldoende opgevangen door de instroom van nieuwe zelfstandige beroepsbeoefenaars.

Bovendien staan de prijzen voor dit werk sterk onder druk. De cijferberoepen – accountant, belastingconsulent, bedrijfsrevisor en zelfstandig boekhouder-fiscalist – zijn knelpuntberoepen en zullen dat in 2020 gezien de vergrijzing wellicht nog veel meer zijn. Dat zet een opwaartse druk op de lonen. Dit businessmodel met enerzijds een opwaartse druk op de lonen en anderzijds een neerwaartse druk op de prijzen, staat dus onder druk.

De nieuwe generaties jonge accountants hebben zo'n sterke academische opleiding genoten, dat zij automatisch naar advieswerk worden gedreven. Daar ligt hun roeping. Dan pas leveren zij ook een maximale toegevoegde waarde, zowel voor de cliënt als voor hun kantoor

Intelligente software

De tendens dat de kantoren dit werk in de komende jaren zo veel mogelijk zullen afstoten of uitbesteden aan gespecialiseerde huizen is onomkeerbaar en dat om diverse redenen. De nood aan accountants zal in 2020 immers nog veel hoger zijn dan nu. De transactionele taken van de accountant zullen in belangrijke mate worden vervangen door meer advieswerk.

Door nieuwe, moderne werkinstrumenten te gebruiken, kan het transactionele werk sneller door minder mensen worden uitgevoerd. Elektronische werkstromen leveren een tijdsbesparing op die het tekort aan voldoende medewerkers kan opvangen en tijd vrijmaakt voor lucratiever advieswerk.

Automatisering bevordert niet alleen de administratieve vereenvoudiging maar zorgt ook voor efficiëntere werkprocessen dankzij een stroomlijning van de processen. Procesmatig werken zal de productiviteit sterk verhogen en de nood aan medewerkers verlagen. Nieuwe intelligente software, die automatisch journaalposten genereert, verhoogt in sterke mate deze productiviteit.

Roeping

In India staan outsourcingbedrijven klaar om de data-input over te nemen, zowel in opdracht van grote bedrijven als van grote accountantsgroepen of accountantsnetwerken. Deze Indiase dienstverleners kunnen dat veel sneller en goedkoper doen dan de kantoren hier en bieden het voordeel van de verschillende tijdzones waardoor het werk 's nachts kan gebeuren. Dit aanbod betreft zelfs niet enkel het gewone boekhoudwerk (input van data) maar ook analyses zoals de geautomatiseerde 'data monitoring' ten behoeve van interne en forensische auditors.

Niet alleen de nood aan een hogere rendabiliteit maar ook het tekort aan voldoende gekwalificeerde medewerkers zal de accountantskantoren tot deze stap aanzetten. Ook de vraag van de cliënten om meer advies en begeleiding te krijgen, zal hoge druk zetten op de accountantssector. De nieuwe generaties jonge accountants hebben bovendien zo'n sterke academische opleiding genoten, dat zij als het ware automatisch naar het advieswerk worden gedreven. Daar ligt hun roeping. Dan pas leveren zij ook een maximale toegevoegde waarde, zowel voor de cliënt als voor hun kantoor.

Boekhoudfabrieken

Net zoals de banksector gebruik maakt van 'transactiefabrieken' die het betalingsverkeer van verschillende banken tegelijk beheren, net zoals banken en verzekeraars een beroep doen op dezelfde 'polisfabrieken' om verzekeringspolisjes op te stellen en te beheren of net zoals verzekeringsmakelaars bijstand en schadebeheer uitbesteden aan gespecialiseerde diensten die grote werkvolumes efficiënt aankunnen, zo zullen ook de accountants evolueren naar de vorming van 'boekhoudfabrieken'.

De vraag is of de Belgische accountantssector deze 'boekhoudfabrieken' zelf zal opstarten en beheren dan wel zal uitbesteden. Grote consultants, zoals Accenture of Capgemini bieden reeds vele jaren 'boekhoudfabrieken' aan – zowel 'near-shore' in bijvoorbeeld Oost-Europa als 'off shore',

De transactionele verrichtingen zullen niet alleen sneller verlopen, maar ook tegen een forfaitaire vergoeding in plaats van het uurtje-factuurmodel. Dit *business model* zal een betere prijs-kwaliteitsvergelijking mogelijk maken voor de cliënten

bijvoorbeeld in India. Maar in de komende jaren zullen ook accountantskantoren deze dienst gaan aanbieden aan hun cliënten die zelf te klein zijn voor de huidige aanbieders van outsourcingdiensten.

Schaalgrootte zal een troef zijn want er zullen hoge investeringen nodig zijn in infrastructuur en software. Deze investeringen spreiden over 500 klantendossiers in plaats van 100 dossiers maakt een groot verschil; ze spreiden over 5 000 dossiers maakt al een wereld van verschil. Het samengaan van kantoren of van de pure boekhoudafdelingen van kantoren zal dergelijke grote schaalvoordelen bieden.

Deze verrichtingen zullen niet alleen sneller verlopen, maar ook tegen een forfaitaire vergoeding in plaats van het bestaande uurtje-factuurmodel. Dit alles door de druk van de markt: het business model, gestoeld op forfaitaire vergoedingen maakt immers een betere prijs-kwaliteitvergelijking mogelijk door de cliënten.

Industrieel

Deze cliënten zullen de boekhouddata zonder tussenkomst van een accountant via het internet aanleveren via eigen input of een intelligente scanning van de documenten. Op basis van deze data wordt dan de jaarrekening samengesteld en digitaal naar de cliënt gestuurd. Kantoren die zich op deze – haast industriële – activiteit toeleggen, zullen de complete administratie, jaarrekening en aangiften van bedrijven verzorgen. Dit hele proces inclusief de communicatie via het internet, de opvolging van de voortgang van de werkzaamheden en het bijhouden van het digitale cliëntendossier zal

maximaal geautomatiseerd zijn. Pas dan is voldoende efficiëntie en een scherpe prijszetting mogelijk.

Metamorfose

De ontwikkeling van de accountantssector in België zal hoe dan ook niet beperkt blijven tot een scheiding tussen transactioneel werk en advieswerk. Het advieswerk zelf zal ook een metamorfose ondergaan. Ook hier kunnen de banksector en andere vrije beroepen model staan voor wat er in de accountantssector staat te gebeuren.

Alle specialisaties
verenigen in één
persoon, met name de
kantoordirecteur, zoals
vroeger gebeurde bij de
banken, was absoluut niet
meer rendabel. Dat staat
ook te gebeuren in de
accountantssector

Het complete advieswerk kan immers niet meer door één persoon alleen worden geleverd. Dat de lokale bankkantoren almaar groter worden en meerdere adviseurs tellen, heeft heel veel te maken met de specialisering. In elk bankkantoor voor elk domein een specialist ter beschikking hebben, was niet meer haalbaar in de vroegere kleine bankkantoren. Daarvoor waren er ook te veel kantoren. Alle specialisaties verenigen in één persoon, met name de kantoordirecteur, zoals vroeger gebeurde, was absoluut niet meer rendabel. Dat staat ook te gebeuren in de accountantssector.

Andere vrije beroepen gaven reeds het voorbeeld. Zo vormen zakenadvocaten almaar grotere kantoren om in een *full service*-concept de verschillende praktijkdomeinen van het ondernemingsrecht aan te bieden. Doen ze dat niet, dan moeten zij zich terugtrekken in een nichekantoor, dat zich bijvoorbeeld enkel op fiscaal recht, publiek recht of arbeidsrecht enz. toelegt. Ook notarissen, artsen en bouwkundige beroepen zoals architecten zetten om die reden associaties op.

Deze specialisatie is ook reeds doorgedrongen in de accountantssector. Sinds de jaren '90 zijn naar het model van

de Big Four-accountants en adviseurs steeds meer kantoren van bedrijfsrevisoren, accountants en belastingconsulenten ontstaan. Dit multidisciplinair model dijt steeds verder uit naar de kleinere kantoren.

Specialisatie

In de komende jaren zal dit model een nieuwe transformatie ondergaan. De Big Four-kantoren geven de nationale structuren op en voeren grensoverschrijdende fusies van hun nationale kantoren door omdat hun cliënten en de opdrachten ook steeds meer zo gestructureerd zijn. Tegelijk specialiseren de bedrijfsrevisorenkantoren, die deel uitmaken van zo'n kantoor, zich. Bedrijfsrevisoren werken naar het voorbeeld van accountants en managementconsultants steeds sectorgericht en leggen zich bijvoorbeeld toe op de sector 'media, telecom, ICT', de sector 'procesindustrie' of de financiëledienstensector.

Kleinere bedrijfsrevisoren, laat staan de 'eenbedrijfsrevisorkantoren' kunnen deze specialisatie niet aan omdat ze een onvoldoende groot draagvlak hebben. Vandaar het pleidooi van het Instituut van de Bedrijfsrevisoren (IBR) voor een verregaande consolidatie van bedrijfsrevisorenkantoren. Bedrijfsrevisoren die toch alleen willen blijven werken, zullen zich op den duur noodgedwongen moeten beperken tot de opstelling van bijzondere verslagen, gerechtelijke opdrachten, doceren of hele kleine cliënten.

Accountants die het transactionele boekhoudwerk achterwege laten om zich toe te leggen op het advieswerk, zullen meteen werk moeten maken van specialisatie: zich toeleggen op een bepaalde bedrijvniche (bv. kleine ondernemingen, dienstverlenende bedrijven, kleinhandel) of op een bepaalde competentie zoals fiscaliteit of financieel management.

Het aantal 'generalisten' zal snel dalen, niet in het minst naarmate oudere accountants met pensioen gaan.

Dialogo

Het advieswerk zal zich niet beperken tot algemeen advies. De accountant zal een constante dialoog moeten voeren met zijn cliënt. Ook in dit opzicht zal het internet zijn nut bewijzen. Uit het bovenvermelde onderzoek van het Economisch Bureau ING bleek reeds in 2002 dat accountants in Nederland een dominante rol spelen op de betalende adviesmarkt. Zij worden door negen op de tien ondernemers geraadpleegd. Datzelfde cijfer geldt ook voor Vlaanderen, dat even-

eens in het onderzoek was betrokken. Maar uit hetzelfde onderzoek bleek tegelijk dat een op de drie ondernemers de prijs-kwaliteitverhouding van het advies (van al hun adviseurs, zijnde ICT, accountants...) ondermaats vond. De prijs-kwaliteitsverhouding verbeteren, kan niet zonder deze dialoog tussen accountant en cliënt.

De vraag naar advies is sinds 2002 door de groei van het aantal bedrijven in België, de complexiteit van de zakenwereld en de sterke ontwikkeling van veel bedrijven alleen maar toegenomen. Het aantal accountants – volgens de brede definitie – is daarentegen niet echt toegenomen. Men kan zich afvragen waar de accountants voldoende tijd vandaan zullen halen om aan deze adviesvraag te kunnen beantwoorden.

Om te voldoen aan deze gestegen vraag naar advies en de eis om de kwaliteit van het advies te verbeteren, is het afstoten van het transactionele werk dus een absolute *must* voor de toekomst. Goed advies leveren, vergt immers veel voorbereidend werk en een intense communicatie met de cliënt. Dat werk kan niet meer snel tussen de transactionele werkzaamheden worden uitgevoerd.

Deskundigheid

Deskundigheid zal heel belangrijk zijn om met succes de overgang van transactionele naar vooral adviserende taken te maken. Omdat de accountant verantwoordelijk zal zijn voor het geleverde advies, zal ook de aansprakelijkheidskwestie sterk aan belang winnen. De accountant zal zich goed moeten documenteren om zijn aansprakelijkheid te beheersen. Het voorbeeld van de Britse wet 'Best Advice Act', die verzekeringsmakelaars verplicht het best mogelijke advies te verstrekken aan de cliënt en te documenteren dat zij dit inderdaad hebben gedaan, zal ook op het Europese continent doorgang vinden.

Zowel voor de transactionele dienstverlening als voor de adviesdiensten zal het steeds belangrijker worden voor de accountant om aan te tonen dat zijn dienstverlening met respect van het regelgevende en conform een *state of the art*-procedure gebeurde. Voor de bedrijfsrevisoren zijn dat de ISAS-standaarden.... Voor de accountants, voor de belastingconsulenten en boekhouders/fiscalisten komt dit er ook aan, met als eerste stap de *engagement letter*. *State of the art* betekent procedures strikt opvolgen en documenteren m.a.w. met software-ondersteuning.

Besluit

De diverse economische beroepen groeien geleidelijk aan naar elkaar toe. Dat is een natuurlijke evolutie. Tegen 2020 zal sprake zijn van een eengemaakt accountantsberoep met diverse specialisaties zoals audit, fiscaliteit en accountantsadvies. De opleiding en de kwaliteitscontrole zullen op dat moment geharmoniseerd zijn voor alle beroepen. Europese regelgeving zorgt ervoor dat de vereiste beroepskwalificaties voor de economische beroepen in heel Europa worden geharmoniseerd waardoor de Belgische beroepsbeoefenaars overal in de EU aan de slag zullen kunnen.

De betrouwbaarheid van de adviseur zal niet alleen beroepstechnisch maar ook ethisch worden afgemeten

De eenmaking van het accountantsberoep zal bijdragen tot multidisciplinaire kantoren en interprofessionele vennootschappen. Alleenstaande (niche)kantoren worden de uitzondering, associaties de regel. De middelgrote kantoren, die niet louter voor de lokale markt werken, treden toe tot een nationaal of internationaal netwerk. De schaalvergroting leidt tot kantoren die ook een internationaal cliënteel bedienen. Accountantskantoren zullen ook ketens vormen met externe aandeelhouders. De onafhankelijkheid wordt gewaarborgd door een meerderheid van de aandelen in handen te laten van beroepsbeoefenaars.

Het ethische en maatschappelijke belang van de economische beroepen zal in hoge mate worden verzekerd door de deskundigheid en onafhankelijkheid van het beroep onder meer op het vlak van antiwitwaswetgeving, fiscaliteit en het getrouw beeld en de continuïteit van de ondernemingen. De betrouwbaarheid van de adviseur zal niet alleen beroepstechnisch maar ook ethisch worden afgemeten.

Als uitgevers- en softwarebedrijf dat dagelijks contacten heeft met accountants, zijn wij goed geplaatst om de evoluties in de accountantsmarkt correct in te schatten en op te vangen. Deze evoluties zijn cruciaal voor de uitbouw van onze dienstverlening voor deze doelgroep. Kluwer stemt zijn dienstverlening hier dan ook op af. ●