

Door: Martine Eschauzier

## Jansen Buijvoets Accountants & Belastingadviseurs Dé specialist voor advocaten



David Jansen en Aert Buijvoets zijn, na vele jaren in de accountancy branche, recentelijk samen een kantoor begonnen. Hun doel is om dé specialist te worden voor advocaten.

### Ondernemerszin

Bij beiden zat de ondernemerszin er al vroeg in. Aert: 'Ik heb altijd tegen mezelf gezegd: als ik later met mijn kleinkinderen op schoot zit en ik moet dan zeggen "opa had vroeger ook wel voor zichzelf willen beginnen", dan ben je mislukt in je leven. Dan kun je beter zeggen "ik heb het wel geprobeerd, maar het is mij niet gelukt"'. Dan heb je in ieder geval de intentie, de guts gehad om het te doen.' David: 'Ik had al een glazenwassersbedrijf toen ik ongeveer tien jaar oud was. Ik was een van de eersten die op de hoofdweg in Amersfoort begon met het wassen van autoruiten, lang voordat de politie dat op een gegeven moment verbodde. Het was een hele lucratieve business. Ik weet nog wel dat ik best een emmer vol met geld had, die zat helemaal vol met muntjes. De koning te rijk was ik! Mijn moeder moet gedacht hebben 'hoe komt hij daar nou aan?'. Toen was ik eigenlijk al ondernemer. Ik weet nog dat ik bij een vrachtwagenchauffeur op de bumper moest staan, want toen was ik nog niet zo groot, om bij die ramen te komen om ze te

wassen. Ik had ze helemaal gewassen, voordat de lichten weer groen waren, en toen kreeg ik twee halve luciferstokjes, meer had hij niet bij zich. Er waren ook mensen die veel geld gaven, dat compenseerde. De ene gaf 5 euro, de ander twee halve luciferstokjes.'

### De accountancybranche

David: 'De jaren '90 waren de glorie dagen van de accountancy. Er was veel behoefte aan advies. Debiteurenbeheer was er wel maar debiteurenrisico was er eigenlijk nauwelijks. Het betaalgedrag was altijd wel goed. Er was vertrouwen.' Aert: 'Maar nu zijn er een heleboel zaken die de publiciteit halen, waar het fout gaat.' David: 'Het heeft met name te maken met de verwachtingskloof. Er is een kloof tussen wat de maatschappij van de accountant verwacht en wat wij echt doen en dat ligt bij de accountancyverklaring. De accountantsverklaring is in feite niets meer dan een stempel dat de cijfers en de jaarstukken betrouwbaar en volledig beeld geven van de werkelijkheid in de onderneming. Of die werkelijkheid zich houdt aan de wetgeving, daar zeggen we niets over. Dat hoort ook niet. Maar de maatschappij denkt bij een accountantsverklaring dat het bedrijf is goedgekeurd, dat het veilig is.' Aert: 'Om een voorbeeld te geven: als ik weet dat er fraude heeft plaatsgevonden van precies 2,5 miljoen euro en er staat in de jaarstukken bij



kostenpost fraude 2,5 miljoen, dan zijn die jaarstukken toch betrouwbaar? Dat bedrijf zou van mij een accountantsverklaring krijgen. Maar de verklaring zegt niets over de kwaliteit van de onderneming of de sociale omstandigheden van de arbeiders. Of ik mijn Polen onder het minimumloon betaal, daar spreekt de verklaring niet over. Alles wat een bedreiging is voor de continuïteit moet je als accountant natuurlijk wel onderzoeken. In zo'n geval kun je onverplicht een toelichtende paragraaf opnemen.'

### Advocaten

Aert: 'Wij als kantoor kiezen bewust voor de advocatuur. 99% van de accountants denkt nog steeds dat ze alles kunnen, dat je niet hoeft te specialiseren. Maar dan kan je niet de diepte in. Blijf je dan wel bij met alle regelgeving?' David: 'Als je kiest dan word je gekozen.' Aert: 'En waarom de advocatuur? Het is belangrijk dat je kiest voor een branche waar ruimte is om te groeien en die duidelijke, specifieke regelgeving heeft. De advocatenmarkt is net als accountancy: je hebt een paar grote spelers en daaronder heb je een breed veld aan kantoren met één, twee of drie partners en ondersteunende staf. Het komt veel voor dat kantoren samengaan, maar ook dat kantoren uiteengaan. Partners wisselen omdat ze naar het openbaar ministerie overstappen of met pensioen gaan, terwijl aan de andere kant evenveel jonge aanwas naar boven komt en wil toetreden. Dus ik denk dat er veel advies te geven is en er dus veel groeimogelijkheden zijn. Wat betreft de specifieke wetgeving, daarin specialiseren we ons nu. Dat betekent dat we kennis willen hebben van de software waarmee ze werken en van de regelgeving waarmee ze geconfronteerd worden. Dat we de ins en outs weten van de derdenrekening en de vrije gelden die daarin zitten, die ze mogen overboeken naar de kantoren.' David: 'Advocaten moeten weten dat wij de specialisten zijn, zij moeten denken 'zij snappen mij, ze snappen hoe ik in elkaar zit'. Ze liggen best dicht bij ons vak, ook dienstverlenend, werken ook met uren bijvoorbeeld, dat is makkelijk communiceren.'

Aert: 'En we willen ze ook extra bedienen, bijvoorbeeld met verruimde openingstijden, een stukje extra facultaire dienstverlening. Dat we telefonisch 's avonds tot 9 uur bereikbaar zijn. We zijn bereikbaar, we zijn benaderbaar en ze kunnen problemen met ons overleggen. Het moet ook echt een digitale dienstverlening worden. Mensen moeten hun

kostenfacturen koppelen aan hun grootboek, dat mag best hier, maar het moet wel digitaal gecommuniceerd worden. Je moet echt vernieuwen met je diensten, je moet mee met je tijd. We leven niet meer in de jaren '80 of '90. Er is een hoop software voor in de plaats gekomen en die kan de oude dienstverlening wel ondersteunen, maar die is hem ook langzamerhand aan het vervangen.

En je moet ook niet teveel achteruitkijken met de ondernemer, daar heeft hij helemaal geen behoefte aan. Werken in de actualiteit, proactief zijn, dat is iets waar we als accountants nog echt winst kunnen boeken.' David: 'We hebben allebei de filosofie om dicht bij de ondernemer te staan, om een gesprekspartner te zijn.'

### King

Aert: 'In mijn praktijk is King altijd een belangrijk product geweest. Ik heb altijd veel gebruik gemaakt van het gemak waarmee ik gegevens kan exporteren, om specificaties te maken. Grootboekkaarten exporteren, balansspecificaties, dat gaat reuze makkelijk. De openheid van het systeem en het gemak waarmee we bijvoorbeeld een auditfile kunnen inlezen in ons dossier is daar een voorbeeld van. Een ander voorbeeld is de King DataDigger. Daar voeden we Company Vision mee, dat is een digitaal management dashboard waarmee managers inzicht hebben in de actuele performance van hun onderneming ten opzichte van een door hen zelf te kiezen benchmark. Dat kan de eigen begroting zijn, of dezelfde periode vorig jaar, of de branche waar ze in werken. Dat is een nieuwe manier van management, gewoon vanaf je tablet, maar op de achtergrond gevoed door King. De maatschappij is veel visueel geworden en zo worden de cijfers ook visueel weergegeven.'

Jansen Buijvoets is onderdeel van de pilot voor de nieuwe cloud-versie van King. Aert: 'Ik ben heel enthousiast over King 6. Ik vind dat de looks en de feels van het nieuwe pakket warm aanvoelen. Wat ik tot nu toe heb gezien gaf een goed gevoel. Dat goede gevoel kom ik ook al tegen in de laatste King release 5.51 waar dezelfde uitstraling al een beetje terugkomt. King voelt het mkb-bloed.'

[www.janserbuijvoets.nl](http://www.janserbuijvoets.nl)

"In mijn praktijk is King altijd een belangrijk product geweest. Ik heb altijd veel gebruik gemaakt van het gemak waarmee ik gegevens kan exporteren."

David Jansen (links) en Aert Buijvoets