

DIRK-JAN DE JEU, MKBTR:

‘ICT IS EEN VANZELFSPREKENDHEID’

Leendert Haaring

“Onze ambitie, ondernemers topfit maken, spreekt aan”, vertelt Dirk-Jan de Jeu. In 2013 richtte Dirk-Jan MKBTR op. Dit kantoor, gevestigd in Ede en Veenendaal, bestaat inmiddels uit bijna vijftwintig professionals. Dirk-Jan houdt zich vooral bezig met de strategische ontwikkeling en de koers van het kantoor.



Dirk-Jan de Jeu



“ALS JE ICT ALLEEN MAAR ZIET ALS MIDDEL OM JE EIGEN WERKPROCESSEN TE OPTIMALISEREN, DAN ZUL JE HET VERLIEZEN VAN DE CONCURRENTIE.”

**NAAM**

Dirk-Jan de Jeu

WERKZAAM BIJ MKBTR**WEBSITE**

www.mkbtr.nl

‘Wij zijn MKBTR. Samen maken we ondernemingen topfit’ is te lezen op www.mkbtr.nl. “Wij doen dat vanuit onze drie kernwaarden: eerlijk, eenvoudig en effectief”, licht Dirk-Jan toe. “Daarop zijn wij ook aanspreekbaar. Topfit worden is een proces en is nooit af. Je moet er continu aan werken.” MKBTR maakt ondernemingen topfit aan de hand van vier pijlers: visie, organisatie, rapportage en wet & regelgeving.

IDEAALBEELD

De eerste pijler, visie, betreft het bepalen van de juiste strategie en doelstellingen van een onderneming. “We vragen de ondernemer om zijn ideaalplaatje te schetsen of juist om zijn grootste frustratie uit te spreken”, vertelt Dirk-Jan. “Uit beide antwoorden spreekt een verlangen. En van daaruit gaan wij samen aan de slag om de doelstellingen te halen.”

HINDERNIS

Organisatie, de tweede pijler van MKBTR, staat voor het afstemmen van de doelen met de interne organisatie van de desbetreffende onderneming. “We kijken dan vooral naar de inrichting van processen en de inzet van IT, mens, geld om het geschetste ideaalbeeld te bereiken”, licht Dirk-Jan toe. “Welke klanten wil je aanspreken? Welke markt wil je bedienen? Heb je zelf al ideeën over hoe processen moeten lopen? Welke hindernissen zie je? Dat zijn belangrijke vragen. Ik hoor onze klanten nooit zeggen ‘mijn hindernis is de jaarrekening, de fiscale aangifte of de salarisadministratie’. Nee, een hindernis is: ‘ik vind het lastig als ondernemer om mijn personeel te motiveren of om mijn werkprocessen efficiënt in te richten’. Dat zijn de kwesties waar ondernemers mee zitten.”

LEAD

Volgens De Jeu lopen ondernemers in de praktijk vooral aan tegen bedrijfskundige zaken. “Bedrijfskundigen hebben de lead bij MKBTR, niet de accountants”, vertelt Dirk-Jan. “Bedrijfskundigen hebben een coachende rol. Accountants, belastingadviseurs, HR- en IT-specialisten leveren vooral inhoudelijk werk. Sommige adviseurs kunnen zowel een coachende als een inhoudelijke rol spelen, maar heel vaak bijten die rollen elkaar. Voor coaching heb je echt heel andere vaardigheden nodig.”

LUSTEN EN LASTEN

De derde pijler van MKBTR is rapportages. Deze pijler staat in het teken van het inrichten van betrouwbare en relevante financiële en niet-financiële rapportages, waaronder de jaarrekening, dashboards, begrotingen en productierapportages. De vierde pijler is wet- en regelgeving en betreft optimale naleving daarvan tegen zo laag mogelijke lasten. “Dan moet je denken aan alle lasten, zoals administratie, tijdrovende handelingen of registraties en belastingen. In deze pijler gaat het verder over het benutten van de lusten, zoals subsidie-mogelijkheden en fiscale kansen”, licht Dirk-Jan toe.

MIDDEL

MKBTR is sterk ontwikkeld op ICT-vlak. MKBTR heeft met een ruim scala van softwareproducten ervaring, niet alleen met verschillende boekhoudpakketten maar bijvoorbeeld ook met verschillende softwaresystemen voor CRM, HR en dashboards, zowel financieel als operationeel. Mede om die reden is Dirk-Jan de Jeu benaderd om te komen

spreken tijdens het ICT Accountancy Jaarcongres op woensdag 31 oktober in Hoevelaken. “ICT is voor ons een vanzelfsprekendheid. Bij ons op kantoor vind je nauwelijks mappen. Wil jij als ondernemer met mappen werken, dan ben je bij ons aan het verkeerde adres”, aldus Dirk-Jan de Jeu.

Wat Dirk-Jan betreft kan een onderneming zonder ICT-optimalisatie niet topfit worden. “Wij zetten ICT in om de klanten optimaal te ondersteunen, bijvoorbeeld door hen te laten inzien dat processen sneller verlopen en dat real-time inzicht ondernemers enorm veel tijd bespaart. Als je als accountant ICT alleen maar ziet als middel om je eigen werkprocessen te optimaliseren, dan zul je het verliezen van de concurrentie. Het gaat niet om het nog sneller kunnen aftikken van het samensteldossier, maar om het verbeteren van de business van de klant. Daar zijn wij voor.”

“IK HOOR ONZE KLANTEN NOOIT ZEGGEN ‘MIJN HINDERNIS IS DE JAARREKENING, DE FISCALE AANGIFTE OF DE SALARISADMINISTRATIE!’”

PROCESOPTIMALISATIE

Ontwikkelingen zoals de introductie van Instant Payments in 2019, waarbij een bankbetaling binnen vijf seconden wordt bijgeschreven op de rekening van de begunstigde, juicht Dirk-Jan toe. Dergelijke ontwikkelingen inspireren hem om zijn gedachten te laten gaan over procesoptimalisatie. Een voorbeeld: “Als je bij alle banktransacties overal de juiste btw-code opneemt, de inkooporder eraan kunt koppelen en daarnaast aangeeft of het een balans-, winst- of verliestransactie betreft, kun je op basis van alle banktransacties een jaarrekening maken. Stel dat we die stap gaan zetten, dan hebben we ook geen facturen meer nodig, want de betaling is meteen acceptatie. Wat ik ook erg interessant vind, is hoe we de kassabonnen kunnen automatiseren. Hierover wil ik het graag hebben tijdens het ICT Accountancy Jaarcongres.”