

Hans Biesheuvel

*MEDE-OPRICHTER ONL
VOOR ONDERNEMERS*



Zo blijft u de nummer één *trusted advisor* van de ondernemer

Voor de meeste ondernemers is de accountant de nummer één vertrouwelijke adviseur. Een raadgever die de financiën en daarmee het bedrijf als geen ander kent. De accountant kan de komende jaren alleen maar belangrijker worden. Hoe dat komt?

Het ondernemen gaat voor de gemiddelde mkb'er tegenwoordig niet meer vanzelf. Een wispelturige overheid zorgt voor een steeds kouder ondernemersklimaat, door bijvoorbeeld lastenverzwaringen, hoge regeldruk en een te complex belastingstelsel. Door deze ontwikkelingen verandert ook de vraag wat een ondernemer van zijn of haar accountant verlangt. Alleen de cijfers opstellen en weer de deur uitlopen? Dat is tegenwoordig niet meer genoeg.

Hoe kunt u dus de *trusted advisor* van de mkb'er blijven? Verdiept u zich in de situatie van de ondernemer. Zij hebben behoefte aan een sparringpartner op financieel gebied. Wat speelt er bij hem of haar? Wat zijn de financiële mogelijkheden? Probeer te ontzorgen en kijk hoe u een ondernemer tegemoet kan komen in zijn of haar uitdagingen.

Accountants zijn ijzersterk in het opstellen van de cijfers en het terugkijken, maar minder goed in het ondernemers helpen vooruitkijken. Zo had ik een tijd geleden liquiditeit in mijn bv, want ik had iets verkocht. Ik belde mijn accountant op en vroeg wat ik kon doen: Het geld in de bv houden? Naar privé storten? Als dividend uitkeren? Investeren? Mijn accountant schrok enorm van deze vragen! Wat is fiscaal handig? Hij wist er niet snel een antwoord op. Veel ondernemers herkennen dit. Ik denk dat juist accountants, vanuit hun expertise en vakgebied, bij dit soort vragen mee kunnen denken met de ondernemers.

Zeker ook bij een financieringsvraag. Veel (startende) ondernemers hebben vaak een goed businessplan en een fantastische dienst of product ontwikkeld en toch mislukt de onderneming, omdat zij niet aan financiering kunnen komen. Voor de meeste ondernemers is het aantrekken van start- of groeikapitaal een lastige klus. Staatssecretaris Mona Keijzer van Economische Zaken en Klimaat schreef op 5 november 2019 in een brief aan de Tweede kamer over de mkb-financieringsmarkt. Vanwege gebrek aan kennis en tijd en door hoge zoekkosten kunnen ondernemers zich niet goed presenteren bij financiers. Als één van de actiepunten noemde zij het verstevigen van de intermediaire adviesmarkt. Zij vindt het van belang dat de mkb-accountant kan groeien in diepgang, analyse en advies. Ik ben het met haar eens. Een accountant kan helpen bij het, op een slimme manier, opstellen van een financieringsvraag.

Bovendien weten veel ondernemers vaak niet waar ze de juiste financieringsvorm voor hun plan kunnen vinden. Waar de rol van de bank steeds kleiner wordt, groeit de non-bancaire financieringsmarkt als kool. Het aanbod van alternatieve financiers is groot, alleen weten ondernemers hierdoor niet meer welke vorm voor hen het beste is en waar ze de juiste match kunnen vinden.

Ik denk dat in de toekomst de accountant hierbij een belangrijke rol kan vervullen. Nu is er bij accountants nog te weinig kennis over alternatieve financiering. Laat een collega op kantoor zich hierin specialiseren of laat u bijscholen. De klant is u eeuwig dankbaar.