

'Alles wat de onder raakt, zit in IT'

Alles wat de ondernemer en zijn onderneming raakt, zit inmiddels in IT. Downtime is drama, tenzij alle plan-B-scenario's optimaal zijn ingeregeld. Daarin onderscheidt de ondernemer zich niet van zijn accountant of belastingadviseur.

TEKST: ANNEMARIE OORD | BEELD: SIMONE VAN ES

Wilco Schellevis is partner bij Visser & Visser en directeur van de sinds anderhalf jaar verzelfstandigde business unit daarbinnen, 'Refine-IT'. "Als aparte unit bedienen we ons eigen marktgebied, met onze eigen propositie", zegt hij. "Dat wil zeggen: alles rond IT, en dan met name ten aanzien van *business intelligence*, *dashboarding* en managementinformatievoorziening." Tegelijkertijd voorziet Refine-IT Visser & Visser van eigen IT-oplossingen. "We maken dashboards die onze relatiemanagers in de brede samenstel- en adviespraktijk kunnen gebruiken en daarnaast bieden we ook data-analyseoplossingen voor de auditpraktijk." Schellevis acteert daardoor flexibel op het snijvlak van IT, accountancy en mkb. Vanuit dat perspectief kijkt hij ook naar de manieren waarop je de transitie naar een meer adviesgerichte organisatie kunt realiseren. Of je gaat dieper adviseren vanuit je bestaande producten en diensten, óf je bouwt bijvoorbeeld (zoals Refine-IT deed, red.) een 'IT-springplank', waarmee je een veel bredere, adviesgevoeliger context voor je klanten creëert.

Waar ontstond voor jullie het kantelpunt om die 'IT-springplank' te gaan bouwen?

Schellevis: "Dat collectieve kantelpunt ontstond zo'n twee tot drie jaar geleden. Toen landde het besef echt dat IT dé sleutel naar onze toekomst is. IT is bij onze klanten heel dominant geworden als het gaat om processen en informatievoorziening, om operationele sturing en verantwoording. Kortom, alles wat de ondernemer en zijn onderneming raakt, zit inmiddels in IT. Als je gesprekken voert over strategie of uitbreiding

'SOMMIGE ONDERNEMERS HEBBEN MOOIE IT-OPLOSSINGEN, MAAR ONDERBENUTTEN DE STURINGS-MOGELIJKHEDEN.'

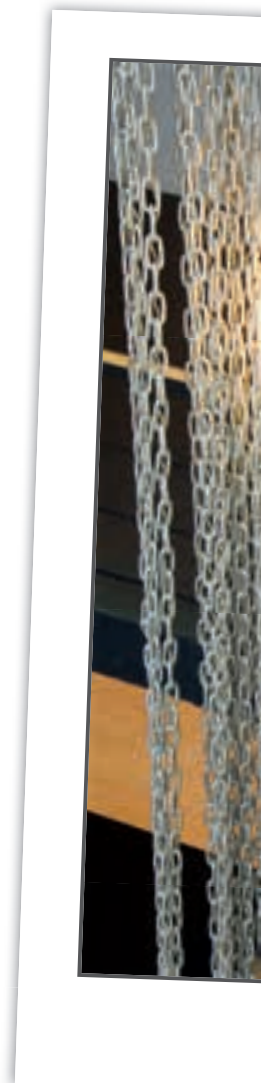
van je organisatie, performanceverbetering, dan komen deze vragen ook als natuurlijke luchtbelletjes naar boven: hoe heb je dat ingericht, welke systemen gebruik je, hoe kun je IT hier strategisch inzetten? Dat betekent dus ook dat onze eigen 'gereedschapskist' (meer dan) op orde moet zijn, met voldoende *tools* en middelen om snel te kunnen inspelen op de behoeften van de klant."

Kom je bij klanten 'prehistorische' IT-situaties tegen?

Schellevis: "Het is een heel gemengd beeld wat wij te zien krijgen. Er wordt nog vaak gedacht dat het mkb achterloopt met IT, maar dat beeld klopt niet. De meerderheid van de mkb'ers is IT behoorlijk aan het omarmen. Zij zijn bezig met ERP-oplossingen, allerlei vormen van apps, *cloud*-toepassingen, webshops, koppelingen naar leveranciers, naar klanten enzovoort. Kortom, ze zijn IT op alle mogelijke manieren aan het inzetten. Wel moeten ze nog vaak naar het volwassenheidsniveau van IT-beheersing toe groeien. Daar ligt ook bij uitstek een taak voor organi-

Kantoor nieuwe stijl

Traditionele accountantsomzet zal door automatisering én kritischer klanten steeds meer verdwijnen. Hoe vangen kantoren dat op? Voorbeeld van een succesvolle aanpassing aan de nieuwe werkelijkheid is Refine-IT, de verzelfstandigde IT-poot binnen Visser & Visser Accountants-Belastingadviseurs. Het woord is aan een van de mannen van het eerste uur: Wilco Schellevis.



nemer



saties als de onze. Ons doel is dat die ondernemer IT nog veel bewuster gaat inzetten voor betere procesbeheersing, betere stuurinformatie om minder risico te lopen, om meer kansen te benutten. Ook met de IT die hij of zij toevallig al had gekocht.”

Hoe gaan jullie het gesprek met de klant aan?

“Kies je er als accountant voor om eerst te gaan praten over controlerisico's, over IT *general controls*, over de security van informatie, dan is dat - wat ik noem - de lastige route. Spreek ik met een ondernemer, dan vraag ik: 'Wat is nu cruciaal voor je bedrijfsvoering, hoeveel sneller wil je de processen hebben? Waar zou je meer op willen sturen?' Stap twee is dan dat we daaraan een IT-oplossing koppelen of voor maken, die ervoor zorgt dat hij dit meer beheerst kan doen. Waar een traditionele accountant wellicht met enige afstand over ab-

Vijf vragen aan Refine-IT

Uren x tarief, normaal of terminaal? 'Terminaal.'

SBR: kansen of problemen? 'Kansen, want standaardisatie helpt in de hele rapportageketen.'

Grootste concurrent? 'Dat zijn de traditionele *business intelligence*-leveranciers. Maar zij focussen zich meer op de verkoop van licenties en op het zoveel mogelijk dagen wegzetten van consultants.'

Competenties medewerker 3.0? 'Onze medewerker 3.0 is óf een nerd óf uitstekend in staat om businessvragen goed te vertalen naar IT-oplossingen.'

Kantoorlijfspreuk: 'Alles kan.'

'REFINE-IT IS DE INNOVATIEVE IT-BACKBONE VAN VISSER & VISSER.'

stracte risico's zal spreken, vertrekken wij dus primair vanuit onze klant. Die *mindset* is 180 graden anders!”

Signaleren jullie veel onbenut potentieel bij de IT-oplossingen die klanten gebruiken?

Schellevis: “Sommige ondernemers hebben heel mooie IT-oplossingen, maar ze onderbenutten de sturingsmogelijkheden. Wij kunnen hun data ontsluiten in dashboards. Dat levert altijd nieuwe reacties op: kloppen die data wel, moeten we die data niet beter gaan invoeren? De technische basis van onze dashboards is *business intelligence software*, die het mogelijk maakt grote hoeveelheden data te verwerken en te visualiseren. Je kunt er eenvoudig selecties mee maken en afwijkingen mee opsporen. Aan de gebruikerskant werkt het heel intuïtief. Stuurinformatie is vooral rapporteren of je de gestelde normen haalt, maar de 'databerg' van ondernemers kun je met deze software ook heel goed nader ontdekken zonder vooraf gestelde vragen of normen. Daardoor krijg je als ondernemer antwoord op je vraag 'Gebeurt er nog meer wat ik nu niet weet?'”

De oprichting van Refine-IT als verzelfstandigde business unit luidde onmiskenbaar een 'tweesparenkoers' in. Hoe verhouden die sporen zich tot elkaar?

Over die vraag hoeft Schellevis niet lang na te denken: “We hebben met Refine-IT expliciet gekozen voor een duaal innovatiemodel. Enerzijds zetten we in op innovatie binnen onze eigen propositie, anderzijds bedenken we voor ons kantoor oplossingen die de relatie manager en de auditpraktijk de tools geven om vanuit hun kant de klant te bedienen. Refine-IT is in die zin de innovatieve IT-backbone van Visser & Visser. Wij geven ons accountantskantoor op deze manier unieke kenmerken mee. Dat betekent continuïteit voor het kantoor en een bredere basis om te kunnen bewegen naar een diepere adviespraktijk. Ik denk dat dit een cruciale combinatie is onder deze marktomstandigheden.” □