



‘KIBO wil een waardige sparringpartner zijn ’

Foto: Marin Boogaard, mede-oprichter KIBO Accountants & Belastingadviseurs

KIBO Accountants heeft het!

KIBO Accountants & Belastingadviseurs uit het pittoreske Dirksland bestaat uit 3 fte, maar aan visie, ambitie en daadkracht ontbreekt het allerm minst. Het bedrijf staat fris in de markt en na een succesvol eerste jaar, heeft KIBO de lijn naar boven met volle overtuiging ingezet. Waarom de oprichters Martin Boogaard en Hein Kievit vorig jaar uit een groot accountantskantoor stapten en voor zichzelf begonnen, kwam doordat ze zichzelf de volgende vraag stelden: “Waar zijn we hier in vredesnaam de hele dag mee bezig?” Het antwoord was confronterend: Registreren, registreren en nog eens registreren. Het pasgeboren KIBO Accountants denkt, wil en gaat verder dan dat.

Plafond

Aan kennis ontbreekt het in de accountancybranche niet. Er lopen veel knappe koppen rond die zeker competent zijn om cijfers op een correcte manier te interpreteren. Maar er mist iets. De core business komt meestal neer op het inkloppen van schoenendozen vol afschriften van cliënten, inlezen van facturen, dossiers opbouwen, reactief handelen en het enkel meedelen van de jaarcijfers aan de klant. Accountancy gaat volgens Martin Boogaard verder dan enkel registreren en meedelen. Enerzijds omdat het proces volgens

hem dusdanig geautomatiseerd gaat worden dat iedereen dit met een druk op de knop kan uitvoeren. Anderzijds begint volgens Boogaard het echte werk van de accountant pas ná het registreren en meedelen: het adviseren van de klant. Het jaarverslag is vaak het punt waar het stopt, maar hier wil KIBO juist het startpunt van maken.

Keep it simple

Naast de klant staan en hen inzicht en advies bieden beschouwt KIBO Accountants als de taak van de accountant anno nu. Een aantal voor-

beelden hoe KIBO dit in de praktijk brengt. KIBO biedt niet pas aan het einde van het jaar inzicht in de cijfers, waardoor zaken te laat aan het licht kunnen komen, maar doen juist standaard een kwartaalanalyse. Op die manier kan er tijdig gestuurd worden op aankomende ontwikkelingen. KIBO stuurt geen kolommenbalans en ingewikkelde grafieken, want veel ondernemers be-grijpen dat helemaal niet, volgens Boogaard. Volgens hem is het handiger om cijfermatige informatie te vertalen naar metertjes en dashboards, want dat snapt wél iedereen, niet alleen de accountant. En dan volgt volgens KIBO de belangrijkste stap: doe wat met de meters! Geef advies, bespreek waar er ingesprongen moet worden en denk mee in de toekomst-plannen van je klant.”

Persoonlijke band

KIBO wil een waardige sparringpartner zijn voor de klant. De toegevoegde waarde zit hem in regelmatig contact en brainstormen met de klant. Plan-nen voor de toekomst maken en soms juist weer helemaal back to basic: Waarom is de klant eigenlijk ondernemer geworden? Hoe kan ik als ac-countant helpen hun doelen te verwezenlijken? Persoonlijk (financieel) begeleiden kan soms tot confrontaties leiden. Boogaard: “Een klant van mij was uit eten geweest in het weekend, maar had de rekening van KIBO nog niet betaald. En niet alleen mijn rekening, maar ook die van andere crediteuren. Daarmee confronteerde ik hem. Dan kun je zeggen: Dat is hard. Maar dat is wel hoe je met een klant moet omgaan. KIBO wil puur de klant helpen. Het is heel makkelijk om klanten binnen te halen en veel geld te schrijven,

maar wij willen daadwerkelijk de klant naar een hoger plan tillen.”

Digitale brug

Met de accountancysoftware van AFAS probeert KIBO zoveel mogelijk administratieve proces-sen te automatiseren om met ‘het echte werk’ bezig te zijn. En of dit lukt? “Hein en ik houden van monitoren, met de software van AFAS kan dit fantastisch!”, aldus Boogaard. “Wij streven er-naar alles digitaal te doen, de klant moet mee in deze visie. En bedrijven die dat niet willen, pas-sen helaas niet bij ons en mogen een deur verder kijken.” Zo laat KIBO de klant zelf hun (naw-) ge-gevens aanpassen via de portal en kunnen ze hun aangifte in dezelfde omgeving accorderen. OutSite, de accountancyportal van AFAS die onderdeel is van de Accountancysuite, wordt door KIBO als digitale brug naar de klant gebruikt. Boogaard: “Vanaf het begin vertellen wij een klant hoe we werken. Op die manier is het bij de start meteen helder. Wij willen dat de klant zoveel mogelijk zelf doet. Op die manier zijn wij zo min mogelijk tijd kwijt aan onnodige handelingen.”

‘Door de software van AFAS heb ik meer tijd voor optimaal advies en coaching’

Het geheim

Bij de vraag aan Martin Boogaard welk geheim achter het succes van KIBO Accountants zit, wijst hij nadrukkelijk naar zijn kompaan en mede-oprichter Hein Kievit. “Hij is namelijk van de cijfers en ik ben voor de relatie. Die combinatie is goud waard. Hein is cijfermatig enorm onder-legd en analytisch zeer sterk. Zijn voorkeur gaat dan ook niet uit naar het bezoeken van borrels en netwerkactiviteiten. Geef hem maar gewoon 10





jaarrekeningen, daar beleeft hij pas plezier aan. Voor die ‘sociale taken’ ben ik er: klantbezoeken en koude acquisitie.” Dat van accountants ook een aanzienlijk sociale rol wordt verwacht vindt Boogaard een positieve ontwikkeling, maar hij snapt ook dat het voor veel accountants moeilijk is. “Accountants zijn bètamensen, dat gaat niet altijd even gemakkelijk. Het zit ook niet in de opleiding. Maar het is juist zó belangrijk dat je de taal van de ondernemer spreekt, op een eenvoudige wijze.”

Gratis jaarrekening

Boogaard denkt over vijf jaar niets te gaan verdienen aan administreren. “Het wordt een gratis product, we gaan er naar toe dat de klant zelf de jaarrekening produceert en dat wij hem controleren. De accountants die denken hun brood te blijven verdienen met enkel registreren krijgen een probleem. Richting de toekomst moet je veel meer een adviserende rol aannemen. Een administratief medewerker zou ik al niet meer aannemen. Je móet adviseurs in dienst hebben. Bovendien zit daar de meeste marge op. De klant verwacht ook coaching en wil hier voor betalen.” Tot slot vertelt Martin Boogaard, die overigens behoorlijk wat AFAS–dna blijkt te bezitten (zie foto), dat hij graag een organisatie wil neerzetten waar mensen blij en trots zijn dat ze er mogen werken. Dat is het doel: dat zowel werknemers en klanten graag bij KIBO willen horen.

Dat KIBO Accountants het heeft mag duidelijk zijn..... hart voor de klant!

Kijk voor meer informatie op www.KIBO-accountants.nl.