



Joost Groeneveld

Willem en Betty

Het is al weer jaren geleden. Een van mijn cliënten (ik noem hem hier Willem) had gevraagd of ik 's avonds wilde komen, want de accountant kwam de jaarrekening bespreken. Dat was in november van het opvolgende boekjaar. Willem was als DGA eigenaar van twee winkels. Naar aanleiding daarvan had hij twee werkmaatschappijen, een holding, een onroerendgoed-BV en een pensioen-BV. Ik vermoed dat hij daarmee alle adviezen van zijn adviseurs had opgevolgd.

Om acht uur gingen we er gedrieën voor zitten. Om elf uur riep Willem vertwijfeld dat hij 'er geen bal van snapte'. De accountant was vergevingsgezind: 'Dan zal ik het nog eens uitleggen'. Nu was het geval dat Willem met zijn winkels al een paar jaar verlies maakte. Dat is altijd moeilijker te begrijpen dan winst. Mede gezien het gevorderde uur zei ik dat Willem geen verdere uitleg behoefde – tenslotte was alles al een jaar geleden – maar dat hij wel wilde weten hoe hoog dit jaar zijn omzet moest zijn om niet slechter af te zijn dan vorig jaar. De accountant deelde mee dat hij dat niet wist. Waarop ik zei dat dit eigenlijk het enige was wat Willem echt belangrijk vond.

Na enig rekenen met de brutomarge gaf de accountant een snelle indicatie. Willem verbleekte en zei dat hij die omzet nooit kon halen. Nadat de accountant naar huis was gegaan, volgde er een heel ander gesprek. Om toch maar winst te maken, ging hij medewerkers ontslaan en goedkoper inkopen. Het is met de winkels van Willem nooit meer goed gekomen.

Op 12 februari 2011 staat Mevrouw Betty Koster in *Het Financieele Dagblad*: 'Geloof nooit klakkeloos een accountant, houd alles zelf bij'. En zij vertelt het verhaal van haar vorige onderneming: 'We kochten een pandje ... De administratie lieten we aan een accountant over ... na een jaar liet hij ons weten dat we al winstgevend waren, maar dat we wel even een naheffing van f 40.000 van de Belastingdienst zouden krijgen. Een verkeerde inschatting van zijn kant ... de f 40.000 hadden we niet'. Op mijn beurt citeer ik Willem, namelijk dat ik 'er geen bal van begrijp'. Maar de moraal laat aan duidelijkheid niets te wensen over.

Wij accountants hebben het onder elkaar vaak over de verwachtingskloof. Meestal houdt dat in dat wij het beter weten dan de cliënt, die heel verkeerde dingen van de accountant verwacht. Daar zijn we niet voor. Die mogen we niet doen. Dat moet die cliënt net zo goed weten als wijzelf. Dus het ligt aan de cliënt: aan Willem en aan Betty. Zolang we daarvan uitgaan, zal de kloof zich niet sluiten. En ik vraag me af of de kloof wel goed is benoemd. Is het niet een communicatiekloof? Naamgeving is van belang: verkeerde verwachtingen zijn hun schuld; slechte communicatie ligt ook aan ons.

De allergrootste communicatiefout is natuurlijk dat we van geld winst/verlies hebben gemaakt. Dat kan tot gevolg hebben dat je wel winst maakt en toch een hoop geld tekort komt. Dat wist Betty nog niet. Betty dacht vermoedelijk dat je als je winst maakt, ook geld hebt verdiend. Maar winst is een boekhoudbegrip. In die zin is dat een specifieke weergave van de werkelijkheid. Dat model moet je kunnen teruglezen. Dat is niet zovelen zomaar gegeven, gezien alle opleidingen en boeken over 'jaarrekeningen lezen'. Als je dat model niet begrijpt, neemt iemand als Betty ten onrechte aan dat je met winst ook financieel beter af bent. Een jaarrekening die op gerealiseerde geldstromen is gebaseerd, zou voor Willem en Betty heel veel duidelijker zijn en dichterbij hun werkelijkheid. Voeg daar een liquiditeitsbegroting aan toe en ze weten wat ze mogen verwachten. Dat is hun wereld, eigenlijk ook wel mijn wereld, en daar is niets mis mee. Juist in de eenvoud van zo'n middenstandsbedrijf zie je hoever accounting zich van economie heeft verwijderd. En we maken het eigenlijk alleen maar erger. Waar las ik ook alweer over IFRS voor het MKB?

Onbegrip leidt ertoe dat Betty en de haren volgens een nieuw motto ondernemen: 'Houd alles zelf bij'. Zo niet onmogelijk, maakt de accountant zich dan toch overbodig. En dan: 'Geloof nooit klakkeloos een accountant'. Voor een vertrouwensman is dat een teken aan de wand. **An**

Joost Groeneveld RA RV, directeur Wingman Business Valuators B.V., Breda