

Column

Dure woorden en de nieuwe kleren van de keizer

16 juni 2020

Arnold Westgeest



‘Er is een *significant decrease* in de EBITDAC van uw business,’ pocht de vlot geklede adviseur: ‘Mijn *proposition* is dat u de *technology* van *ongoing business performance monitoring* gaat adopteren. Dit kunnen we doen via een *dashboard* met *visuals*, waarbij we aanvullend ook *predictive analytics* implementeren. Additioneel stel ik voor dat we uw *businessmodel* gaan reconsideren, inclusief de *value proposition* en de complementaire *core values* van uw business.’

‘Lijkt me een prima plan. Hoe vindt u dat ik dit moet aanpakken?’, bluft de doorgaans nuchter ingestelde ondernemer, terwijl hij bij zichzelf denkt: ‘Ik heb echt totaal géén idee waar deze adviseur het over heeft.’

‘Ik stel voor dat we een *future-oriented* project opzetten. Ik neem de lead in het project, terwijl het *project ownership* natuurlijk bij u blijft. Het is *imperative* dat we het project in *stages* opsplitsen en *milestones* definiëren, evenals een definition of done voor de verschillende projectfasen. En een *backlog* bijhouden, natuurlijk.’

De ondernemer slaakt een diepe zucht. ‘Gaaf me dat veel kosten?’

‘Een dergelijk *long-term* project heeft natuurlijk zijn prijs, ik stel een *quotation* voor u op.’

’s Avonds zit de ondernemer voor de televisie, maar onderuitzakken kan hij niet. Het adviesgesprek laat het hem niet los. ‘Wat bedoelde mijn adviseur toch allemaal?’

Later, al met een half been in bed, flitst hem een sprookje door het hoofd. Van vroeger. De nieuwe kleren van de keizer. ‘Zou er écht een stof bestaan die je alleen ziet als je slim bent?’

In plaats van naar bed te gaan, kruipt hij achter zijn computer om alle niet-begrepen termen te googelen.

De volgende dag belt hij zijn adviseur: ‘Ik heb nog eens nagedacht over uw plan. Als ik het goed begrijp, verwacht u dat de resultaten en kasstromen van mijn onderneming sowieso gaan teruglopen, los van de invloed van CoVid-19. U stelt voor dat ik via visuele weergaven mijn bedrijfsprestaties voortdurend in de gaten houd. Ook wilt u uit mijn bedrijfsgegevens een wiskundig model afleiden. Daarmee kunnen we de toekomstige bedrijfsprestaties voorspellen. Klopt dat?’

‘Uitstekend verwoord’, complimenteert de adviseur.

‘Oké en u raadt me aan eens goed na te gaan wat mijn klanten precies aan mijn dienstverlening hebben en of mijn zienswijze nog wel aansluit bij hun wensen. Klopt dat ook?’

‘U heeft het goed begrepen.’

‘Mooi. Dan stel ik een project voor met de volgende *milestones* en *definitions of done*.’ Misprijzend voorziet de ondernemer de Engelse termen met zijn vingers van aanhalingstekens. ‘Allereerst ga ik een online-cursus Power BI volgen, zodat ik een dashboard kan bouwen. Als ik de cursus heb afgerond, ergens morgenmiddag, bouw ik het dashboard. Over pak ‘m beet een week is dat klaar. Ook ga ik met mijn klanten praten. Waarom ze voor mijn bedrijf kiezen. Wat mij uniek voor ze maakt. Over twee weken weet ik dat en met die kennis ga ik bekijken hoe ik mijn verdienmodel moet aanpassen.’

Even volgt een pijnlijke stilte. ‘En wat kan ik nog voor u betekenen?’, vraagt de adviseur een beetje bedremmeld.

‘Niet meer dan u al voor mij hééft gedaan. U heeft mij goed op weg geholpen, bedankt voor uw bijdrage’, zegt de ondernemer, terwijl hij zich de triomfantelijke keizer voelt die zojuist de doortrapte kleermakers het paleis met pek en veren heeft laten uitjagen.

Herkenbaar?



A.J. (Arnold) Westgeest | MSc RE

Naast zijn parttimebaan als docent op de opleiding Accountancy aan De Haagse Hogeschool, is Arnold Westgeest zelfstandig adviseur. Hij adviseert en ondersteunt accountantskantoren bij hun accountantscontroles en geeft naast vaktechnische adviezen ook trainingen op dit gebied. Een van zijn specialismen is data-analyse bij de jaarrekeningcontrole.