

Share Impact Accountants - Kernprincipes

Oké, laten we ons vandaag eens verdiepen in Share Impact Accountants. We hebben hier wat info rechtstreeks van hun website die jij hebt aangeleverd. Eens kijken wat daar uitspringt.

Wat mij meteen al opviel, is die boodschap. Winst maken is niet het doel op zich, impact realiseren wel. Ze noemen zichzelf ook echt een accountantskantoor dat het anders wil doen en moet doen, zeggen ze.

Klopt, inderdaad. En een heel belangrijk punt daarin is die keuze voor een assurance only model. Dat is wel iets specifieks.

Assurance only? Ja, dat betekent dus dat ze zich voor hun controleklanten puur richten op de accountantscontrole zelf. Dus geen andere adviesdiensten ernaast. Bewust niet.

Oké, dat is een interessante lijn in de accountancywereld. Wat zit daar precies achter? Waarom die keuze? Het komt er eigenlijk op neer dat ze die onafhankelijkheid, die zo cruciaal is voor een accountant, echt willen garanderen. Ze willen mogelijke belangenconflicten vermijden, snap je? Ja, tuurlijk.

Als je ook adviseert? Precies. Als je als accountant ook allerlei andere, soms lucratievere adviesdingen verkoopt aan diezelfde klant die je controleert, dat kan schuren. Dat kan die objectiviteit onder druk zetten.

Zij koppelen dat model zelf ook aan het aanpakken van wat zij dan wicked problems noemen in de markt. Wicked problems? Wat moeten we ons daar dan bij voorstellen? Klinkt nogal heftig. Ja, dat zijn van die echt complexe, hardnekkige problemen in de sector.

Dingen waar niet zomaar een simpele fix voor is. Denk aan al die discussies over de kwaliteit van controles, onafhankelijkheid, het vertrouwen van het publiek. Oké.

Door die strikte scheiding zeggen ze eigenlijk, kijk, onze focus is puur op een kwalitatief goede, integere controle. Niks anders. Ze benadrukken trouwens ook dat de eindverantwoordelijke accountant, de partner dus, altijd zelf een belangrijk deel van het werk doet.

Dat moet die betrokkenheid en kwaliteit ook helpen. Dus die focus op impact is meer dan alleen een mooie zin op de website. Ze koppelen het aan concrete keuzes, zoals dat assurance-only model.

Ik zie ook dat ze recent B Corp gecertificeerd zijn. Wat zegt dat eigenlijk? Juist, ja. Die B Corp-certificering, dat onderstreept dat commitment wel, denk ik.

B Corp is een internationale erkenning voor bedrijven die echt voldoen aan hoge, geverifieerde

eisen op het gebied van maatschappelijke en ecologische prestaties. Verantwoordelijkheid, transparantie. Oké, dus dat is wel een serieuze stap.

Zeker. Het laat zien dat ze die maatschappelijke betrokkenheid serieus nemen. Dat ze het ook meetbaar willen maken, zeg maar.

Het klinkt bijna alsof ze terug willen naar de oorsprong van het beroep. Kwaliteit, integriteit voorop. Het dienen van het maatschappelijk belang.

Ze noemen ook dat ze de winst deels herinvesteren. In het kantoor zelf, maar ook in maatschappelijke initiatieven. Dat is wel anders dan het traditionele model van winstmaximalisatie per partner, lijkt me zo.

Absoluut. Ja, dat breekt aan mij. Door winst niet als hoofdtool te zien, maar als middel en het herinvesteren, creëer je een andere dynamiek, een andere cultuur binnen zo'n kantoor, denk ik.

Ja. Het gaat dan minder om uurtje factuurtje en misschien meer om de waarde die je echt toevoegt. Wat mij ook opvalt, is hoe ze groei en persoonlijke aandacht willen combineren.

Want ze groeien best snel, hebben recent nog partners toegevoegd, maar tegelijk zeggen ze klein genoeg te willen zijn om oprecht betrokken te zijn. Ja, dat is altijd een beetje de vraag. Hoe doe je dat in de praktijk? Groei je, maar toch die persoonlijke touch behouden? Dat is de uitdaging, inderdaad.

Volgens hun website proberen ze dat door te focussen op eerlijke communicatie en door te zorgen voor een eerlijke beloning voor al hun mensen. Dus niet alleen de partners aan de top. Ah, oké.

Ze noemen die beloning marktconform en stimulerend. En voor de klant beloven ze dan waar voor hun geld. Directe betrokkenheid van ervaren mensen.

Eerlijk advies, juist omdat ze geen prikkel hebben om andere diensten te verkopen. Dat is het idee. Oké, helder.

Dus, als we het even samenvatten. Share Impact Accountants zet zichzelf neer als een accountantskantoor echt gedreven door waarde. Integriteit, maatschappelijke impact, winst is een middel, geen doel.

Inderdaad, ja. En dat Assurance Only-model is daar een heel concrete uitwerking van. Bedoeld om die onafhankelijkheid en kwaliteit te maximaliseren.

En zo hopen ze bij te dragen aan het vertrouwen in het beroep. Ze dagen daarmee wel de traditionele structuren en verdienmodellen uit in de accountancy. Zeker.

En dat brengt ons misschien wel bij een interessante vraag. Iets voor jou als luisteraar om eens over na te denken. Stel je nou voor dat meer professionele dienstverleners, advocaten,

consultants, noem maar op, zich zo strikt zouden richten op hun absolute kerntaak.

Zoals Sia hier probeert met Assurance. Hoe zou dat de perceptie, de kwaliteit, misschien de effectiviteit van die hele sectoren kunnen veranderen? Wat zou de echte impact zijn als maatschappelijke waarde structureel naast, of misschien zelfs boven, die financiële resultaten wordt gezet? Tja, iets om over na te denken.