

Accountancy op weg naar Visie 2020.

Waar effectieve dienstverlening online en integraal centraal staat.

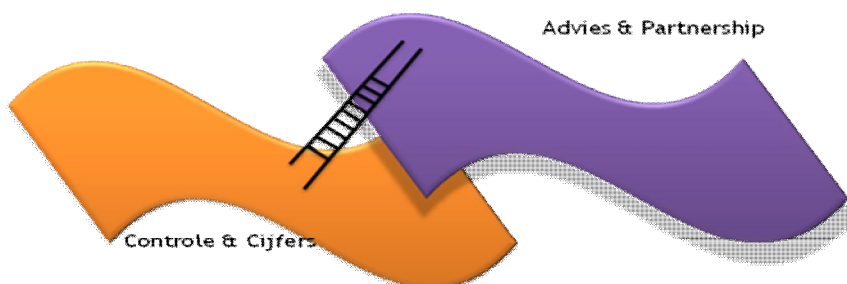
“Een kijkje in de toekomst nemen onder het genot van een lekker glas wijn en een stukje brie, dat is wat ik graag wil”. Zegt zijn collega; “ nou, geef mij maar liever oude tijden, toen wist ik waar ik aan toe was en mijn klant ook”. Zou het niet mooi zijn als we de klant veel meer kunnen bieden dan een controle maar ze ook de middelen en de kennis bieden om echt het verschil te kunnen maken!”

Dit kleine stukje tekst uit de werkelijkheid van de hedendaagse accountant spreekt boekdelen. Er zijn niet alleen accountants die een stukje uitdaging willen, er zijn ook collega's die het schuwen en terugwillen naar wat? Het dilemma van comfort en discomfort is al eeuwen oud.

Verander Goeroes spreken steeds vaker van de nadruk leggen op ontwikkelen en ontwikkeling, in plaats van veranderen. Als je nu moet veranderen, dan ben je laat! Een behoorlijk statement wordt hiermee afgegeven. De accountant als beroepsgroep is verworpen tot een papieren tijger die vooral de laatste jaren overspoeld is door wet- en regelgeving. Dit maakt de beroepsgroep op zijn zachtst gezegd 'een tikje minder aantrekkelijk'. Toch heeft de organisatie binnen het MKB en Grootbedrijf een financieel expert als maatje heel hard nodig. Zoals het erboven stukje gesprek laat zien: “ het verandert voor de accountant omdat de markt verandert. Aansluiten dus!

LEAD CX faciliteert de hedendaagse accountant in het transitieproces naar een volwaardige (strategische) adviesorganisatie & businesspartner van MKB en Grootbedrijf.

Het MKB heeft behoefte aan een groter deel van uw expertise.



Wat betekent veranderen van de branche als geheel en voor de organisatie in het bijzonder? Wat betekent deze verandering voor de toekomstige accountant? Bestaat deze nog wel?

Wat is de visie van de branche op de veranderingen van en in de markt? Hoe ziet de branche de veranderingen in het MKB en Grootbedrijf? Welke nieuwe markten zullen zich gaan aandienen voor de accountancy branche?

We kunnen doorgaan met onszelf deze vragen stellen.

De branche voor de accountancy heeft grote moeite met alle veranderingen.

Dit is ook logisch, omdat deze beroepsgroep onder strenge wet en regelgeving valt. Dit doet niet af aan de wil en bereidheid tot veranderen en ook aan de ideeën en visies binnen deze beroepsgroep.

Leiderschap is met veranderingen om kunnen gaan.

LEAD CX faciliteert de hedendaagse accountant in het transitieproces naar een volwaardige (strategische) adviesorganisatie & businesspartner van MKB en Grootbedrijf. Want dit is waar wij geloven dat de accountancy zich naar toe gaat ontwikkelen.

Wie wil is al lang bezig! Wie twijfelt kan mogelijk te laat zijn!

Wie niet gelooft is niet van de partij in Visie 2020.

LEADCX heeft voor de accountancy branche een integraal pakket van techniek en opleidingen,

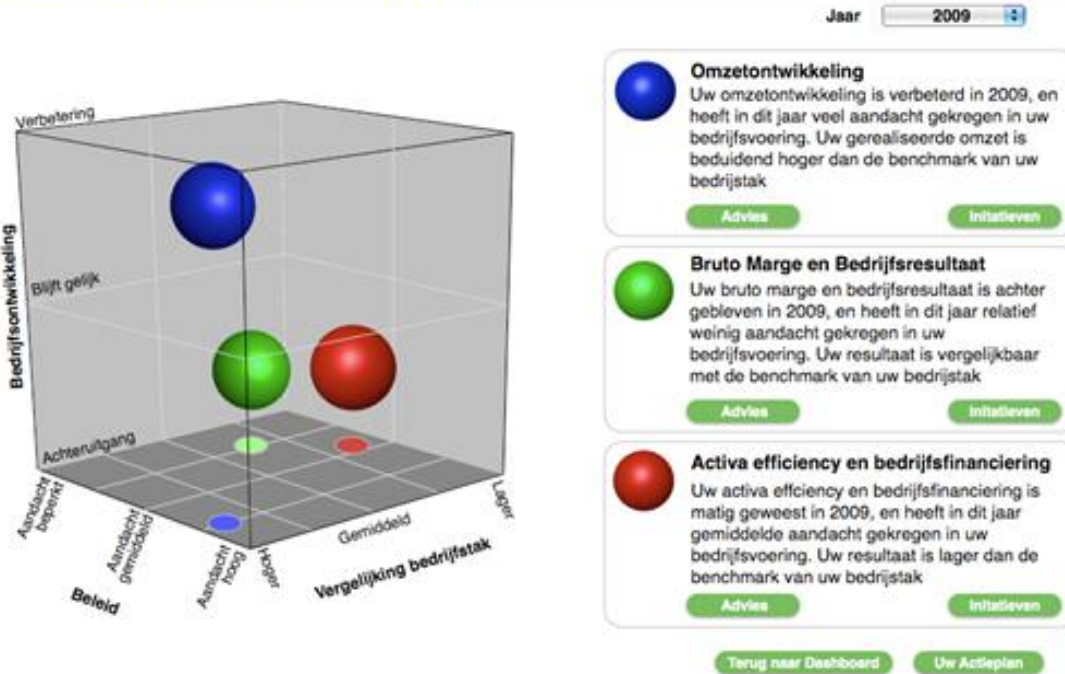
LEADCX heeft alle werkprocessen gedefinieerd, betrouwbare data en implementatie vergemakkelijkt. De accountant wordt 'on the job', meegenomen als een geskilled professional met hoge strategische advies waarde voor elke klant geheel geautomatiseerd en een op een verbonden met de data van de klant ontwikkeld. Het biedt u:

- Aansluiting op uw bestaande systemen
- On-time en online informatie uitwisseling tussen adviseur en klant
- Planning & Control van uw begroting met toetsing aan branchecijfers
- Herkenbaarheid voor iedereen, duidelijke identiteit
- De kennisoverdracht inside-out en outside-in is gestroomlijnd
- Gevalideerde informatie en kennis, alle gegevens zijn beveiligd
- Geeft de gebruiker informatie over eigen bedrijfsvoering en kengetallen
- Benchmarking met eigen beleidsdoelen, strategie en marktontwikkelingen
- Data analyses van resources, belonen, opleiding en beoordelen
- Visualisaties van alle data m.b.v. management Dashboards
- Uitgebreide en op maat gemaakte dashboard functionaliteit met eigen look-and-feel.

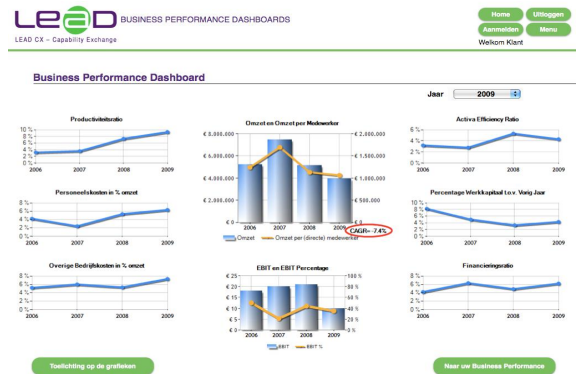
Het complete pakket bestaat uit de volgende onderdelen, die elk ook onafhankelijk van elkaar te implementeren zijn:

1. De Organisatie Performance Scorecard met managent dashboard functionaliteit.

Organisation Performance Scorecard



- Data en analyses over Omzetontwikkeling.
- Benchmark mogelijkheden van gerealiseerde omzet in dezelfde bedrijfstak.
- Data en analyses over de bruto marge en bedrijfsresultaat.
- Benchmark dit met resultaten in dezelfde bedrijfstak
- Activa Efficiency en Bedrijfsfinanciering.
- Benchmark mogelijkheden met resultaten in dezelfde bedrijfstak

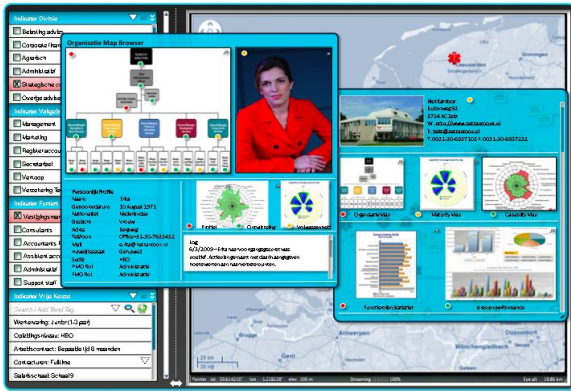


2. Strategische Personeelsplanning.

Strategische personeelsplanning (SPP) wordt ingezet als verandermanagement instrument waarbij:

Instroom-doorstroom-uitstroom in samenhang direct wordt geïmplementeerd
De relatie met de vakorganisaties gebaseerd op objectieve data zal worden hersteld
Dat focus en de juiste onderwerpen zullen worden benoemd om van onder af de organisatie blijvend te motiveren en hen te helpen dat het verlaten van de organisatie niet het einde van hun leven betekend maar het begin van een nieuwe ontwikkeling en persoonlijke ervaringen.

SPP Programma's zoals Business case for Change en Business Case for Trust zijn beproefde methodes om met leiderschap snel en effectief te werken om van onderaf de motivatie te bewerkstelligen en te continueren. Tegelijkertijd zijn de programma's zodanig ingedeeld dat als geheel de organisatie in focus komt en met z'n allen hetzelfde pad bewandeld.



Een vast onderdeel van SPP is het scannen van mensen, waarbij zoveel mogelijk op basis van bestaande processen, skill bibliotheken en methodologie effectieve en efficiënt instroom-doorstroom-uitstroom mogelijk wordt gemaakt. SPP scan en assessment haalt meer uit mensen dan gebruikelijk. Iedereen voelt zich in zijn kracht geplaatst. Het uitgangspunt voor individu en organisatie wordt daarmee constructiever en krachtiger.

3. HR tooling en opleiding

Functioneringsgesprekken en beoordelingsgesprekken in een geïntegreerd online proces

Regelmatige monitoring van de competentie huishouding van uw organisatie gekoppeld aan beoordelen en belonen.

Centrale regie van organisatie ontwikkeling, opleiding en plaatsbaarheid van werknemers en afdelingen

Geautomatiseerde HRM processen zoals right placement, opvolging en recruitment.

