



Hoe kan een accountantsbureau inspelen op de marktontwikkeling in de agrarische sector?

AFSTUDEERSCRIPTIE

LISA REIMERT

Hoe kan een accountantsbureau inspelen op de marktontwikkeling in de agrarische sector?

Titel:	Hoe kan een accountantsbureau inspelen op de marktontwikkeling in de agrarische sector?	
Auteur:	Lisa Reimert	
Module:	AAFW Afstudeerwerkstuk	
Onderwijsinstelling:	Aeres Hogeschool Dronten De Drieslag 4 8251 JZ Dronten	
Begeleider:	Dirk Slagman	<i>Flynth Raalte</i>
Afstudeerdocent:	Saskia Meulenberg	<i>Aeres Hogeschool Dronten</i>
Werkplek:	Flynth Raalte	
Kaftafbeelding:	https://hendriksen.nl/diensten/agro-advies/	

Raalte, december 2020

DISCLAIMER

Dit rapport is gemaakt door een student van Aeres Hogeschool als onderdeel van zijn/haar opleiding. Het is géén officiële publicatie van Aeres Hogeschool. Dit rapport geeft niet de visie of mening van Aeres Hogeschool weer. Aeres Hogeschool aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor enige schade voortvloeiend uit het gebruik van de inhoud van dit rapport.

Voorwoord

Voor u ligt het rapport "Hoe kan een accountantsbureau inspelen op de marktontwikkelingen in de agrarische sector?" Dit rapport is een rapport dat ik geschreven heb gedurende de afstudeerstage, in opdracht van de examencommissie van de Aeres Hogeschool te Dronten.

Dit rapport heeft als doel u te informeren over wat een accountantsbureau kan doen omtrent de marktontwikkelingen in de agrarische sector. Ik heb voor dit onderwerp gekozen omdat ik het interessant vindt wat de ontwikkelingen van de agrarische sector zijn en welke rol de accountantsbureaus in de toekomst hierin kunnen spelen.

Zelf studeer ik aan de Aeres Hogeschool in Dronten, hier volg ik het 4^e jaar van de opleiding Agrarisch ondernemerschap dier & veehouderij. In het 4^e jaar volg ik de minor Agrarisch Advies en Accountancy. Zowel voor deze minor als voor de afstudeerstage loop ik stage bij accountantsbureau Flynth in Raalte. De onderzoeksvraag is mede afkomstig van de adviseurs van Flynth Raalte. Vanuit de gewonnen informatie op stage en school heb ik dit rapport geschreven.

Graag wil ik mijn stagebegeleider Dirk Slagman en afstudeerbegeleider Saskia Meulenberg bedanken voor de goede begeleiding tijdens de stage en het schrijven van dit rapport.

Raalte, december 2020

Inhoud

Voorwoord	2
Samenvatting.....	4
Summary	5
1. Inleiding	6
1.1 Accountants marktontwikkelingen	6
1.2 Accountant en agrarische sector.....	8
1.3 Agrarische marktontwikkelingen.....	9
2. Materiaal en methode.....	15
2.1 Materiaal	15
2.2 Methodiek	16
2.2.1 Wat zijn de klant segmenten van een doorsnee agrarisch accountantsbureau?	17
2.2.2 Wat verwacht de klant van de accountant in 2030?	17
2.2.3 Welke veranderingen verwacht de accountant in 2030?	17
3. Resultaten.....	18
3.1 Wat zijn de klant segmenten van een doorsnee agrarisch accountantsbureau?	18
3.2 Wat verwacht de klant van de accountant in 2030?	21
3.3 Wat verwacht de accountant in 2030?	27
4. Discussie	32
5. Conclusie en aanbevelingen	35
Bronnen	37
Bijlage	40
1. Enquête agrariërs	41
2. Enquête relatiebeheerder/ accountant	44
3. Uitkomst enquête relatiebeheerder/ accountant.....	45
4. Checklist Schriftelijk Rapporteren	48

Samenvatting

Over het algemeen is er een afname te zien in het aantal agrarische bedrijven. Tegelijkertijd nemen de bedrijven die blijven bestaan de aantallen dieren over. Wat er voor zorgt dat de gemiddelde bedrijfsomvang omhoog gaat. De sectoren hebben te maken met complexere vraagstukken. Dit zorgt ervoor dat de behoefte van de klant verandert. In plaats van alleen maar de administratie uitbesteden, verandert er een behoefte aan meer specifiek advies. De onderzoeksvraag van dit rapport luidt: "Hoe kan een accountantsbureau inspelen op de marktontwikkeling in de agrarische sector?" Doormiddel van drie deelvragen is antwoord gegeven op de onderzoeksvraag. Er is een kwalitatief en kwantitatief onderzoek uitgevoerd, door middel van enquêtes uit te zetten onder agrariërs en accountant/ relatiebeheerders. Het doel van dit onderzoek is om erachter te komen hoe een accountantsbureau kan inspelen op de agrarische marktontwikkelingen de komende jaren.

Uit het onderzoek blijkt dat er een omslag te zien is in de gedachten gang van de agrariër. Een groot gedeelte van de respondenten gaat de omslag maken om in de toekomst de administratie digitaal aan te kunnen leveren. De klantsegmenten zien er als volgt uit: de ondernemer heeft een agrarische opleiding MBO niveau 3 of 4 / middelbare landbouwschool gevolgd. De ondernemer is een vennoot in een maatschap/ VOF, welke als 3^e generatie het bedrijf voortzet. Het grootste gedeelte van de respondenten heeft als hoofdactiviteit melkkoeien.

Het grootste gedeelte van de respondenten kiezen voor een strategie van optimaliseren met de huidige aantal dieren. Ook is er een wens dat er pro actief gewerkt wordt zodat de accountant de klant blijft kennen. De respondenten geven aan dat de facturatie gespecificeerder moet zodat men weet waarvoor er betaald wordt en welke werkzaamheden er verricht zijn. En het geven van cursussen om de digitaliseringsslag te kunnen maken wordt belangrijker.

De accountant/ relatiebeheerder verwacht in 2030 dat het de belangrijkste adviseur van de ondernemer zal zijn. De werkzaamheden zullen voor een grote deel hetzelfde zijn maar wel geautomatiseerder en digitaler.

Wat een accountantsbureau kan veranderen is de agrarische bedrijven fiscaal optimaliseren, pro actief met de klant samenwerken, zodat er meegedacht kan worden met de klant. Wanneer kan de klant het beste investeren, wat is slim, welke ontwikkelingen spelen er voor het bedrijf in de toekomst. Ook is de wens om het digitaliseren te stimuleren dit kan gedaan worden door cursussen aan te bieden aan klanten zodat zij weten hoe ze hiermee om moeten gaan om de digitaliseringsslag te kunnen maken. Intern zal er beter gecommuniceerd moeten worden zodat gegevens niet dubbelop wordt opgevraagd. En het belangrijkste is het bereikbaar blijven voor de klant. De hele financiële hebben en houden wordt aan een ander toe vertrouwd. Waarmee er niet vaak een fysieke ontmoeting plaats vindt of waarvoor er een forse afstand afgelegd moet worden is geen pré. Een accountant is een soort van medewerker van het bedrijf die vertrouwd moet worden. Door een jarenlange samenwerking te hebben met dezelfde accountant wordt er een vertrouwensband gecreëerd.

Summary

In general, a decrease can be seen in the number of agricultural businesses. At the same time, the companies that continue to exist are taking over the numbers of animals. Which causes the average company size to go up. The sectors are dealing with more complex issues. This ensures that the customer's needs to change. Instead of just outsourcing the administration, there is a need for more specific advice. The research question of this report is: "How can an accountancy firm respond to market developments in the agricultural sector?" The research question was answered by means of three sub-questions. A qualitative and quantitative study has been carried out by means of surveys to be conducted among farmers and accountant/ relationship managers. The aim of this study is to find out how an accountancy firm can respond to agricultural market developments in the coming years.

The research shows that there is a change in the farmers' mindset. A large part of the respondents will make the switch to be able to deliver the administration digitally in the future. The customer segments are as follows: the entrepreneur has followed an agricultural education MBO level 3 or 4/ secondary agricultural school. The entrepreneur is a partner in a partnership/ VOF, which continues the company as the 3rd generation. The majority of the respondents have dairy cows as their main activity.

Most of the respondents opt for a strategy of optimizing with the current number of animals. There is also a desire to work proactively so that the accountant continues to know the client. The respondents indicate that invoicing must be more specified so that people know what is being paid for and what activities have been performed. And providing courses to be able to make the digitization process is becoming more important.

The relationship manager/ accountant expects to be the entrepreneur's most important advisor in 2030. The activities will be largely the same, but more automated and digital.

What an accountancy firm can change is fiscal optimization of agricultural companies, proactively working with the customer, so that they can think along with the customer. When can the customer best invest, what is smart, what developments will play a role for the company in the future. There is also a desire to stimulate digitization. This can be done by offering courses to customers so that they know how to deal with this in order to be able to make the digitization process. Internal communication will have to be improved so that data is not requested twice. And the most important thing is to remain accessible to the customer. The entire financial possession and ownership is entrusted to someone else. With which a physical meeting does not often take place or for which a considerable distance has to be covered is not a plus. An accountant is a type of employee of the company who must be trusted. By working for many years with the same accountant, a relationship of trust is created.

1. Inleiding

In dit hoofdstuk wordt nader ingegaan op het onderwerp en de aanleiding van dit onderzoek. Hierin worden de marktontwikkelingen van de accountantsbureaus en de agrarische marktontwikkelingen onderzocht, om te bekijken wat al bekend is en wat niet. Op basis van deze informatie volgt er een 'knowledge gap', het deel waarop uiteindelijk het onderzoek wordt gebaseerd.

1.1 Accountants marktontwikkelingen

Het accountantsberoep bestaat in Nederland al zo'n 130 jaar (Risk, 2017). Het is ontstaan door de industriële revolutie. In de loop van de twintigste eeuw kwam er een opmars in naamloze vennootschappen en een scheiding van eigendom en beheer (Rambo, z.d.). In de loop van de jaren is het accountantsberoep meegegaan met de ontwikkelingen.

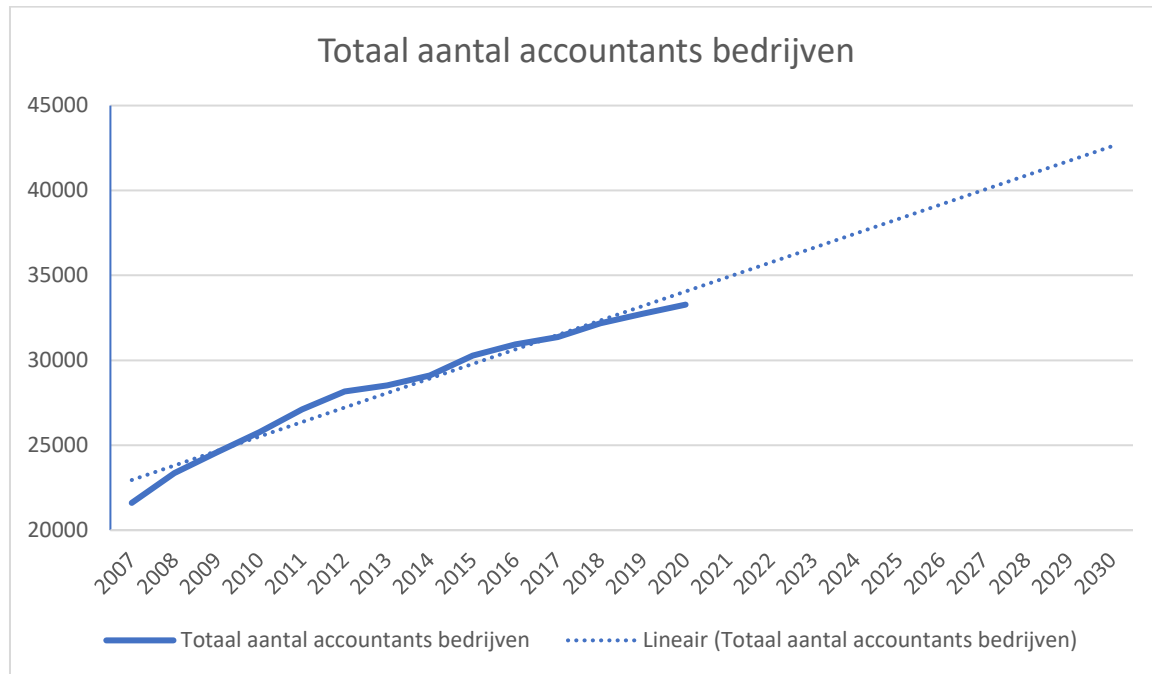
Zo werd er in het begin rond 1890 nog met potlood gewerkt. Door de komst van computers eind jaren 80 werd veel tijd bespaard (Bindenga, 1989). Deze tijd kon besteed worden aan het verbeteren van de kwaliteit. Tegenwoordig wordt er veel gewerkt met automatische systemen, die van groot belang zijn voor het sneller verwerken van de administratie. De ontwikkelingen van de systemen veranderen razend snel. Hierdoor is de tijd van bonnetjes in een schoenendoos voorbij. De cijfers komen anders tot stand dan in het verleden. Deze ontwikkelingen zorgen voor nieuwe kansen, want hoe meer informatie er is, hoe beter er naar het verhaal achter de cijfers gezocht kan worden en hoe beter de taak van de accountant uitgevoerd kan worden. Er wordt gedacht dat de accountants werkzaamheden worden overgenomen door IT'ers, maar hierbij wordt de kennis van de accountants onderschat. Dit is niet alleen kennis over administratieve systemen, maar ook over bijvoorbeeld de wetgeving en fiscaliteiten. Alle accountants werken aan hetzelfde doel: een betere kwaliteit van financiële verslaglegging. Hierbij werkt de een als intern accountant, de ander als controleur, adviseur of controller. (Risk, 2017)

In de afgelopen jaren is het maatschappelijk vertrouwen in de accountantssector geschaad door bijvoorbeeld vermeende belastingfraude (Waterval, 2020). Dit is gekomen uit de kredietcrisis. Onder maatschappelijke en politieke druk is de sector medio 2014 aangevangen met een ingrijpend veranderproces. Medio 2015 is de onafhankelijke Monitoring commissie Accountancy (MCA) ingesteld om de geloofwaardigheid en het gezag in de accountantssector te verbeteren (MCA, z.d.). Zij kregen de opdracht tot het waarborgen van de continue verbetering van de sector via het monitoren van de invoering en werking van 53 maatregelen, het signaleren van leemtes en het doen van aanbevelingen. (MCA, 2018)

De veranderingen zijn lastig door werkdruk, tijdsdruk en budgetdruk. Dit heeft een negatief effect op de controlekwaliteit. De accountantsberoep heeft een verminderde aantrekkingskracht. Het heeft zich te veel laten leiden door een compliance gerichte benadering. Door de behoefte en de noodzaak om het voor het in- en externe kwaliteitstoezicht goed te doen (of juist de angst om het fout te doen) heeft het accountantsberoep het er de laatste jaren niet leuker op gemaakt. Er heerst een angst om een fout te melden en om er dan (persoonlijk) op afgerekend te worden op een ondermaatse dossier. Dit beperkt de open cultuur. (MCA, 2018)

Betrouwbare cijfers in de jaarrekening zijn van grote maatschappelijke waarde. Accountants voegen zekerheid toe aan deze cijfers op basis van hun wettelijke controles (AFM, 2020). Doordat de accountantssector de afgelopen jaren noodzakelijk hervormingen en verbeterstappen heeft gemaakt zijn er aanpassingen in de structuur gekomen om een herstel van vertrouwen in de kwaliteit te krijgen. Waardoor de kwaliteit van wettelijke accountantscontroles duurzaam wordt gewaarborgd (AFM, 2018)

De laatste jaren is er een flinke toename te zien in het aantal accountants bedrijven (accountants bedrijven omvat: registeraccountants en accountants- administratieconsulenten; boekhoudkantoren en belastingconsulenten; overige administratiekantoren). De stijging komt volgens het CBS (2020) voornamelijk door de groei van de éénpitters (bedrijven met één werkzaam persoon). Ook is de vraag naar accountants structureel hoog. Het aanbod kan hier niet aan voldoen. (accountant, 2019)



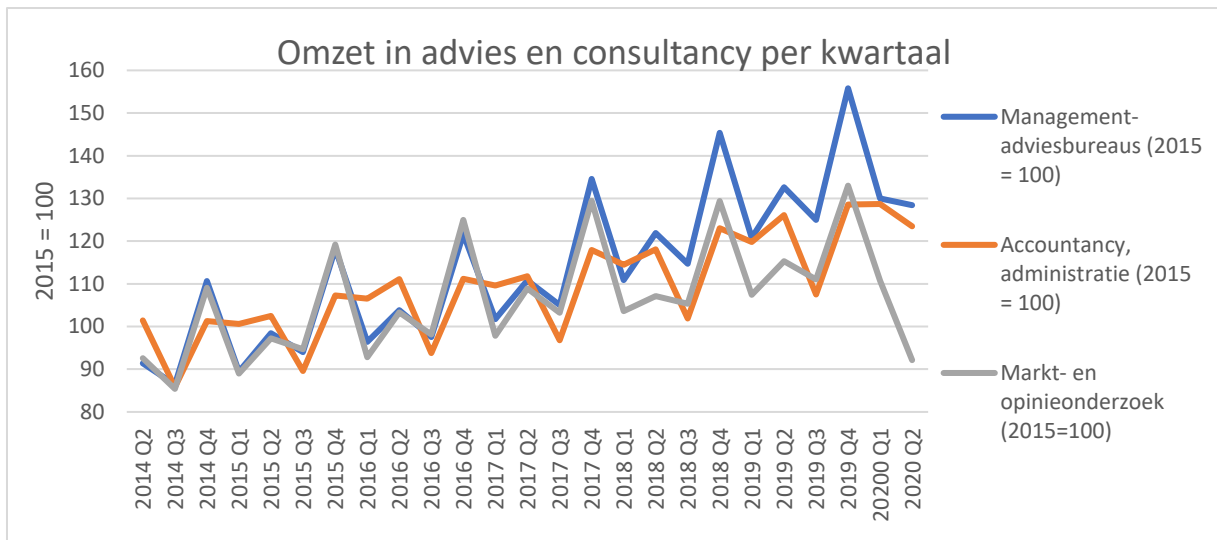
Grafiek 1 Totaal aantal accountants bedrijven 2007 - 2020 (CBS, 2020)

De verwachting is dat deze trend doorgezet zal worden, zoals in bovenstaande grafiek te zien is. Dit betekent dat er in 2030 circa 43.000 accountants bedrijven in Nederland zullen zijn. Dit zullen veelal éénpitters maar ook kleine kantoren (2 – 10 personen) zijn. Het aantal grote kantoren (50-100+ personen) neemt af. (Accountancy van morgen, 2017) Dit is ook gebleken uit de gesprekken met Dirk Slagman van Flynth Raalte.

Door het krappe aanbod is er een tekort aan medewerkers. Het tekort aan controlerende medewerkers wordt niet op korte termijn opgelost. Het accountantsberoep zal aantrekkelijker gemaakt moeten worden voor de werknemers. Door meerdere mensen met minder uren laten werken wordt het ook voor jonge professionals weer aantrekkelijker. De partners van de accountantsorganisaties zullen als gevolg hiervan dan wel genoeg moeten nemen met een wat lagere beloning. (van Leeuwen, 2019)

Door de komst van het corona virus hebben ook vele accountantsbureaus ingespeeld om de verspreiding hiervan te voorkomen. Hierop hebben velen ingehaakt op de maatregelen van de overheid. Dit betekent dat werknemers veelal thuiswerken en dat veel bijeenkomsten zijn afgelast. Vergaderingen en ontmoetingen met klanten en collega's vinden digitaal plaats via samenwerkingsplatforms zoals Microsoft Teams, webinars en webcasts. Dit laat zien dat digitale oplossingen in allerlei vormen niet alleen maar efficiënt, maar ook praktisch en kostenbesparend zijn. (Vlot, N., 2020)

In onderstaande grafiek is te zien dat de omzet in advies en consultancy per kwartaal verandert. Dit gaat over managementadviesbureaus, accountancy administratie en markt- en opinieonderzoek. Over het algemeen is de omzet het hoogst in het vierde kwartaal. Het basis jaar is 2015. De ontwikkeling van de omzet is telkens vergeleken met dat jaar. (Ondernemersplein KVK, z.d.)



Grafiek 2 Omzet in advies en consultancy per kwartaal (CBS, z.d.)

Als gevolg van het corona virus is bij de administratieve dienstverlening (accountancy, belastingadvisering en administratie) in het eerste kwartaal een omzet stijging van bijna 7,5 % (van Vliet, 2020) en in het tweede kwartaal van 2020 een omzetzak van 1,9 %, de eerste omzetzak in 5 jaar tijd. (CBS, 2020) De gevolgen van het corona virus is onder andere het niet op tijd ontvangen van benodigde (controle)informatie, gevolgen voor de jaarrekening van de klanten en verlies van klanten door faillissementen (van Vliet, 2020).

Al met al hebben de accountantskantoren dus te maken met een minder aantrekkelijk imago, wordt er een hoge kwaliteit en betrouwbaarheid verwacht, is er een tekort aan personeel, en zullen er in de toekomst (naast een aantal grote kantoren) vooral kleinere bedrijven opkomen in de markt.

1.2 Accountant en agrarische sector

De accountantsbureaus die zich landelijk of 'grootregionaal' richten op de agrarische sector zijn: Flynth, Accon AVM, Alfa, ABAB en Countus. Verder zijn er nog een aantal kleinere regionale bedrijven. De taken die deze bedrijven voornamelijk voor de agrarische sector hebben is het opstellen van de jaarrekening, het doen van de fiscale aangifte maar ook bedrijfsadvies en fiscale advisering, subsidie aanvraag, juridisch advies, vergunningsaanvraag et cetera (Koopmans, 2009). De grotere accountantskantoren hebben zo'n 80 procent van de agrarische ondernemers als klant (Boeren business, 2011).

De gemiddelde kosten voor de boekhouding is €4.800 per jaar. Hierboven op komt €1.000 aan advieskosten. De rechtsvorm en diversiteit van de bedrijfsactiviteiten bepaald hoe hoog de kosten zullen zijn. (Agramatie, 2017)

Agrariërs welke zelf hun boekhouding doen krijgen meer inzichten in hun eigen cijfers. Door vervolgens zelf een berekening of een liquiditeitsprognose te maken hebben zij een streepje voor bij de bank. Tegenwoordig worden er veel adviezen aan accountant gevraagd in plaats van (alleen) de boekhouding uitbesteden. (Agro-Vision Financial, 2020)

Er zijn vele veranderingen gaande in de agrarische sector. Zo is er te zien dat over het algemeen het aantal bedrijven afnemen en de gemiddelde bedrijfsomvang toe neemt. Deze veranderingen zorgen ook voor een verandering aan behoefte voor accountantsbureaus.

1.3 Agrarische marktontwikkelingen

Ook in de agrarische sector zijn er behoorlijke ontwikkelingen gaande. In de periode na de Tweede Wereldoorlog was alles gericht op het waarborgen van de voedselvoorziening in Nederland en in West-Europa. Verhoging van de productie werd op allerlei manieren gestimuleerd. De aanpak hiervan was succesvol, maar keerde uiteindelijk in een overproductie van onder meer zuivel en graan. Hierbij kwamen de melkplassen en boterbergen tot stand. Maar ook bijeffecten als overschot aan dierlijke mest, gevolgen voor het milieu van intensieve productiemethoden en zorgen op het gebied van dierenwelzijn. Eind jaren tachtig kregen de melkveehouders een melkquotering. Akkerbouwers kregen kortingen op de Brusselse steun. En glastuinders kregen te horen dat zij te veel energie verslinden en hun productiewijze beter naar het buitenland kon verhuizen. Deze verduurzaming hebben de glastuinders de afgelopen jaren doorgemaakt. (Bramer, van Liere en Boonen, 2019)

Nederland is tweede voedselexporteur op de wereld met 54.000 boeren en tuinders welke een exportwaarde van bijna 100 miljard euro creëren (Bramer, van Liere en Boonen, 2019). De verwachting is dat de voedselproductie tegen 2050 met 40% moet zijn gestegen om de verwachte bevolking van 9 miljard in 2050 te kunnen voeden (Makin, 2020). Een deel hiervan zal Nederland produceren. In 2019 was de export van agri, food & technologie ruim €104 miljard. Dit zorgt ervoor dat de agrarische sector van belangrijke mate is voor de economie van Nederland. (ABN Amro, 2020).

Momenteel is Nederland toonaangevend in land en tuinbouw ten opzichte van de rest van de wereld (WUR, z.d.). Het maximale wordt uit de schaarse gronden gehaald en er wordt voortdurend gestreefd naar betere resultaten. Er vinden vernieuwende inzichten en technologieën plaats, waar het voedselsysteem van begin tot eind op is ingericht (van Galen & Verstegen, 2008). De boeren, tuinders en vissers werken samen met transporteurs, verpakkers, verwerkers, horeca en supermarkten. De boeren, tuinders en vissers beschikken over kennis en ervaring en hebben een sterke band met de onderzoekswereld en goed landbouwonderwijs. Toch begint dit systeem te knellen wat wordt gemerkt aan het veranderende landschap. Het weer verandert (er zijn meer droge of juist nattere periodes) en de natuur staat onder druk (LNV, 2018). Land en diersoorten verdwijnen en minder mensen willen boer, tuinder of visser worden. Uit onderzoek van van Wijk-Jansen, Hoogendam & de Winter (2011) blijkt ook dat burgers steeds verder van hen afstaan. Het huidige systeem zal dit niet lang volhouden. Daarom wordt er omgeschakeld naar een systeem waar natuur, milieu, bodem en klimaat niet wordt overgevraagd. Er zijn geen verspillingen meer en andere bedrijven gaan samenwerken. Dit gebeurt lokaal waar kan, en regionaal of internationaal waar moet. Er wordt gestreefd naar een kringlooplandbouw. (LNV, 2018)

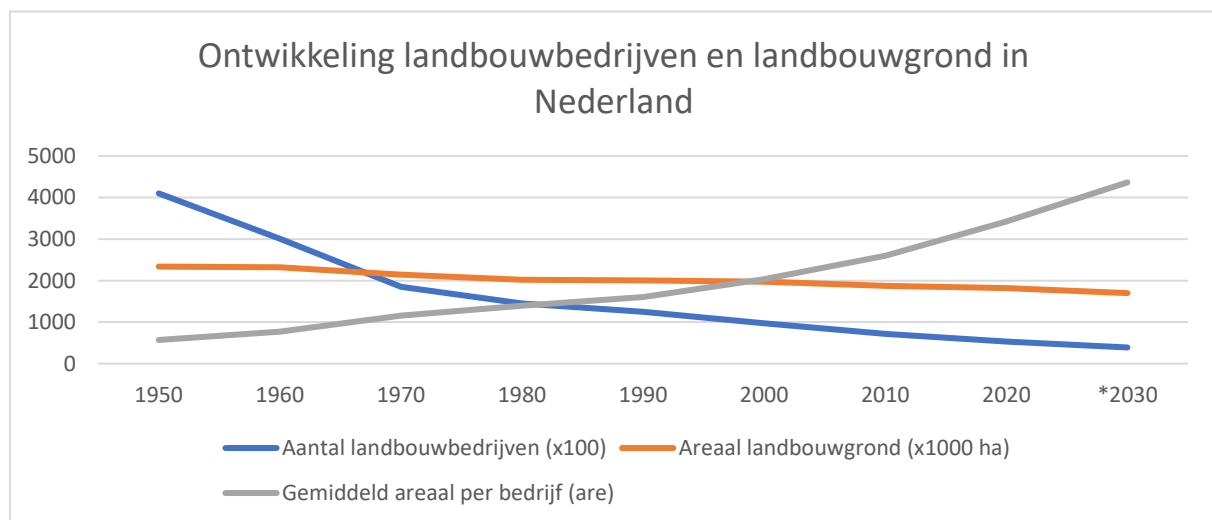
De agrarische sector staat voor grote uitdagingen. Voor zowel korte als lange termijn. (uit onderzoek van Muilwijk, Boezeman & Tiktak, 2020):

- De klimaatverandering, stikstofcrisis en de coronacrisis vragen om een beleidsmatig antwoord;
- Er is een noodzaak om broeikasgassen te verminderen terwijl de agrarische sector de productie en kwaliteit van voedsel moet blijven garanderen;
- De uitstoot van ammoniak en de brede impact van landbouw op de veerkracht van de natuur;

- En de reactie van beleid in verband met mogelijke uitval op de vraag naar voedsel door sluiting van restaurants en winkels, internationale handelsbarrières en de mogelijke overdracht van dierziektes op mensen.

In de afgelopen jaren zijn er veel ontwikkelingen te zien in de agrarische sector. Hierbij is het aantal bedrijven afgenomen en schaalvergroting van de bedrijfsgrootte is toegenomen (Van Bruchem, C., Silvis, H. J., Berkhout, P., van Bommel, K. H. M., de Bont, C. J. A. M., van Everdingen, W. H., .. & Pronk, A., 2008). Het landelijke gebied in Nederland heeft de vorige eeuw een sterke ontwikkeling doorgemaakt. De groeiende bevolking van Nederland nam steeds meer ruimte in beslag. Natuurgebieden werden ontgonnen, meren werden ingepolderd, het landbouw oppervlak nam verder toe, steden en dorpen groeiden, het areaal natuur nam geleidelijk af. Samen met de afname aan arbeidskrachten voor de landbouw heeft dit ertoe geleid dat in Nederland steeds gezocht is naar optimalisatie van het landgebruik, waarbij in de eerste helft van de vorige eeuw en ook in de naoorlogse jaren de nadruk vooral lag op het verhogen van de landbouwproductie. In de periode daarna zijn ook andere doelen zoals natuurbeheer, landschap, wonen en recreatie belangrijker geworden. (van Os, J., & Smidt, R. A., 2018)

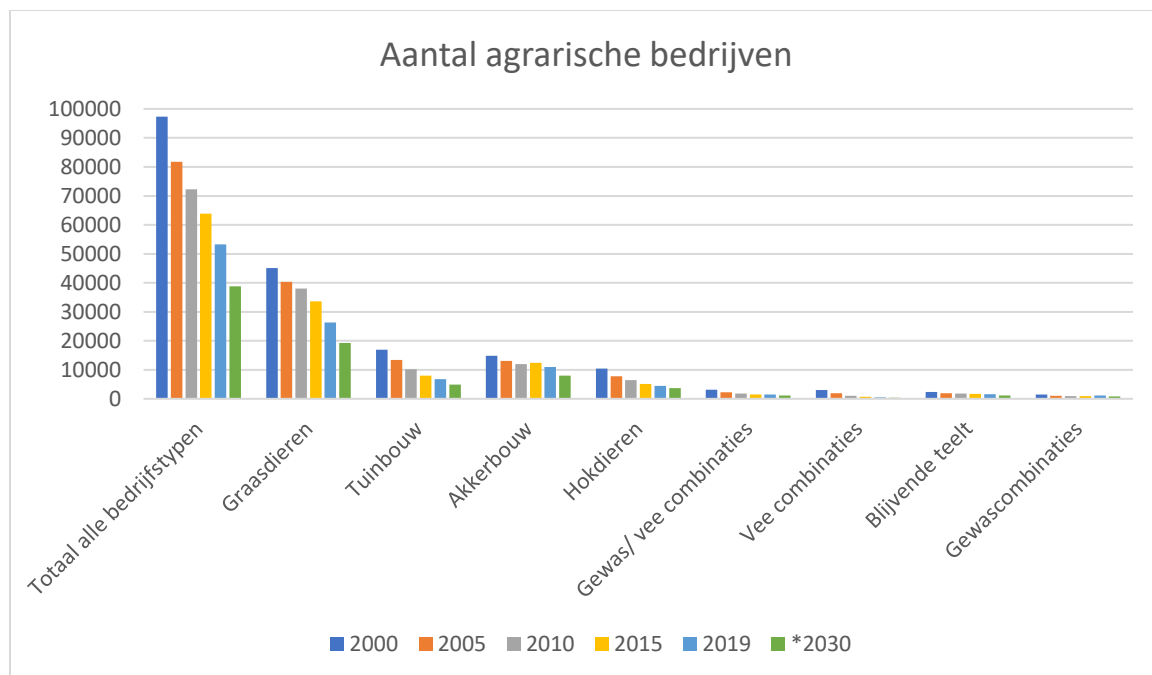
In onderstaande afbeelding is de ontwikkeling van de landbouwbedrijven en landbouwgrond in Nederland weergegeven. In 1950 telde Nederland nog ruim 410.000 boeren en tuinders. Op dit moment zijn er nog 54.000 boeren en tuinders over. De verwachting is dat er nog 39.000 boeren en tuinders in 2030 over zullen zijn. (Bramer, van Liere en Boonen, 2019)



Grafiek 3 Ontwikkeling van landbouwbedrijven en landbouwgrond in Nederland (CBS Statline) (CPB)

In grafiek 3 is te zien dat de Nederlandse landbouw een enorme schaalvergroting heeft doorgemaakt sinds 1960. Het aantal bedrijven is afgenomen met 87 %, terwijl het areaal met slechts 23 % afnam. (van Os, J., & Smidt, R. A., 2018)

In onderstaande grafiek is het totaal aantal agrarische bedrijven en per sector weer gegeven.



Grafiek 4 Aantal agrarische bedrijven in Nederland 2000 – 2019 (CBS, 2020)

Het totaal aantal agrarische bedrijven is in 2019 met ruim 45 % afgenomen sinds 2000. In 2019 zijn er nog 53.230 agrarische bedrijven. Hierbij is de graasdierensector de grootste sector in Nederland. De vee combinatie bedrijven (combinatie van bijvoorbeeld koeien en varkens) is in 2019 de kleinste sector gevolgd door gewascombinaties (telen van verschillende soorten gewassen, zoals aardappels, bieten, uien etc.).

In onderstaande tabel is het bedrijfsaantal afname in 2019 ten opzichte van 2000 weergegeven in percentage.

Tabel 1 Afname agrarische bedrijven in % 2019 t.o.v. 2000 (CBS, 2020)

Branche	% afname 2019 t.o.v. 2000
Vee combinaties	-84%
Tuinbouw	-60%
Hokdieren	-57%
Gewas/ vee combinaties	-52%
Totaal alle bedrijfstypen	-45%
Graasdieren	-42%
Blijvende teelt	-33%
Akkerbouw	-26%
Gewascombinaties	-25%

Hierin is op te merken dat de vee combinatie bedrijven het hardst is afgenomen met 84%. Dit komt doordat de agrarische bedrijven zich zijn gaan specialiseren naar één bedrijfstak. De gewascombinaties en akkerbouw bedrijven zijn het minste afgenomen.

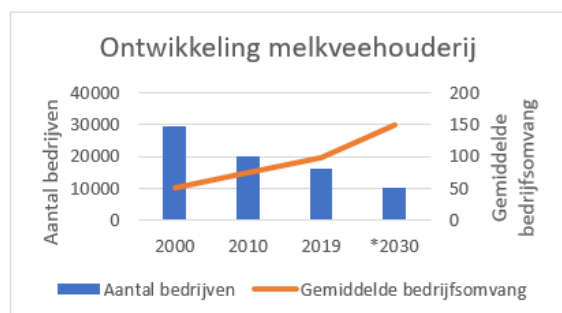
Tabel 2 Bedrijfsgrootte agrarische bedrijven in Nederland in 2019 (CBS, 2020)

	2000		2010		2019		2030	
	Aantal bedrijven	Gemiddelde bedrijfsomvang	Aantal bedrijven	Gemiddelde bedrijfsomvang	Aantal bedrijven	Gemiddelde bedrijfsomvang	Aantal bedrijven	Gemiddelde bedrijfsomvang
Totaal aantal dierlijke bedrijven	97.390		72.320		53.230		38.900	
Melkkoelen	29.470	51	19.810	75	16.260	97	10.000	150
Melkgeiten	287	313	368	691	551	1.067	560	1.300
Varkens	14.520	903	7.030	1.743	4.090	2.963	1.000	7.271
Biggen	5.860	871	2.850	1.798	1.710	3.212	975	3.381
Fokvarkens	3.860	391	2.430	505	1.740	635	992	668
Vleesvarkens	12.890	505	5.950	992	3.370	1.639	1.921	1.770
Pluimvee	3.860	26.947	2.430	41.666	1.740	57.901	1.253	64.335
Legpluimvee	2.290	19.230	1.440	33.267	860	50.240	516	58.140
Legpluimvee ouderdieren	0	0	90	13.914	40	35.153	18	28.825
Vleeskuiken	1.090	46.731	640	69.919	640	76.733	378	103.284
Vleeskuiken ouderdieren	520	17.388	300	24.478	230	30.549	177	31.342

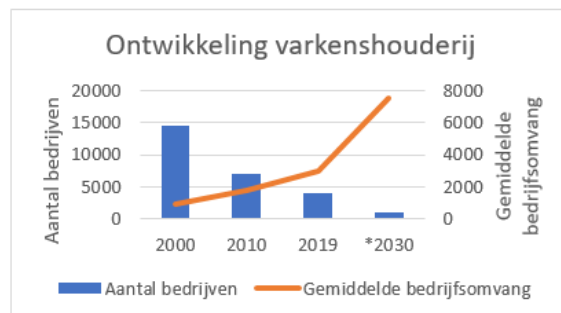
Het langjarige gemiddelde is een vermindering/afname van 2 à 3 % van het totaal aantal agrarische bedrijven per jaar. De verwachting is dat deze trend zich min of meer voortzet tot 2030. Dit betekent dat de schaalvergroting door zal gaan. Een deel van de bedrijven zal op een andere manier het bedrijf in stand gaan houden. Dit kan bijvoorbeeld door inkomstbronnen buitenshuis te zoeken of door het bedrijf te verbreden met bijvoorbeeld een recreatie-, natuur- of zorgtak. Voor de prognose voor 2030 zouden er nog rond de 39.000 bedrijven zijn. (Berkhout, P., Beldman, A., Bergevoet, R., Dagevos, H., Hoste, R., Poppe, K., ... & Terluin, I., 2018)

Uit de tussenevaluatie van het onderzoek van Agrio in samenwerking met Wageningen Universiteit blijkt uit de eerste resultaten dat van de 700 boeren die momenteel hebben deelgenomen, 66 % aangeeft een stabiel bedrijf te hebben, 20 % geeft aan te groeien en 12 % bouwt af. (Ellenkamp, 2020)

In het onderzoek van Bramer, van Liere & Boonen welke is uitgevoerd in samenwerking met de Nieuwe Oogst (2019) blijkt dat 60 % van de oudere boeren en tuinders (> 55 jaar) volgens het CBS geen opvolger heeft. Anno 2019 is er bij 15.000 bedrijven geen zicht op een nieuwe generatie. Deze cijfers laten zien dat de agrarische sector uitdunt en tegelijkertijd de schaalvergroting doorzet. Dit geldt voor vrijwel alle agrarische sectoren. Dit is te zien in onderstaande grafieken (3 t/m 6).



Grafiek 3 Ontwikkeling melkveehouderij (CBS,2020)

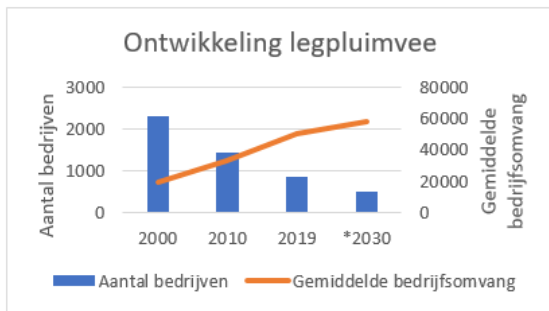


Grafiek 4 Ontwikkelingen varkenshouderij (CBS, 2020)

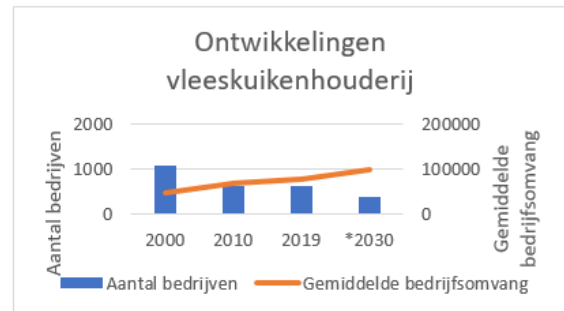
In de zuivelsector is te zien dat de wereldwijde vraag naar zuivelproducten groeit. Hierin verwacht de Rabobank (2019) een wereldwijde consumptiegroei van 2,0 tot 2,5%. De groei is te danken aan enkele demografische ontwikkelingen zoals de bevolkingsgroei in Azië, (Noord-) Afrika en het Midden-Oosten en aan het groeiend besteedbaar inkomen in ontwikkelde en ontwikkelende gebieden.

De vraag naar varkensvlees groeit de komende jaren naar verwachting met circa 1,5 %. De wereldwijde productie is fors afgenomen als gevolg van Afrikaanse Varkenspest. Door de lagere

productie is een hoge marktvraag naar varkensvlees ontstaan, met een opwaartse trend van vleesprijzen tot gevolg.



Grafiek 5 Ontwikkelingen legpluimvee (CBS, 2020)



Grafiek 6 Ontwikkeling vleeskuikenhouderij (CBS, 2020)

De vraag naar eieren groeit volgens Rabobank (2019) de komende jaren door met circa 1,8% per hoofd van de bevolking in de EU. De eieren profiteren hierbij van:

- De trend naar gezondere voeding (weinig calorieën);
- Brede toepasbaarheid
- Gemakkelijke bereiding;
- Lage prijzen;
- Het feit dat eieren geen geloofsbeperking kennen.

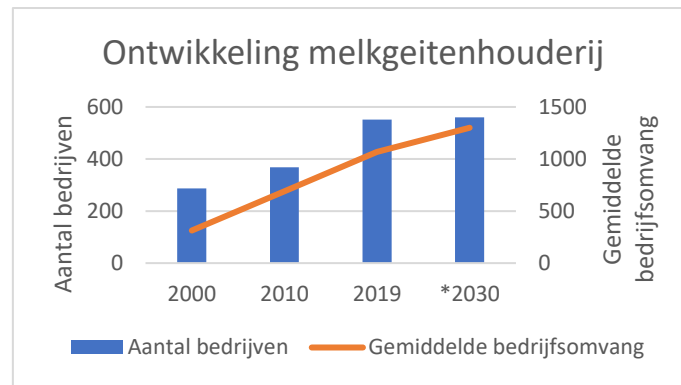
De vraag naar pluimveevlees groeit de komende jaren naar verwachting door met circa 1,5 % per hoofd van de bevolking in de EU. Pluimveevlees profiteert van:

- De trend naar gemaksvlees;
- Het heeft een gezond imago;
- De prijs is vrij laag;
- Het heeft minder last van geloofsbeperking.

In nagenoeg alle sectoren is te zien dat het aantal bedrijven terugloopt, maar het aantal dieren per bedrijf toe neemt. Alle sectoren hebben te maken met:

- Maatschappelijke acceptatie (bijvoorbeeld weidegang);
- Transparantie;
- Big data;
- Mineralen kringloop (bijvoorbeeld grond gebonden);
- Dierenwelzijn en diergezondheid (IBR, BVD, Para tbc, Q-koorts, longontsteking, antibioticagebruik en levensduur van de veestapel);
- Intrede van veestapel- en productiebeperkende maatregelen (fosfaatrechten, productierechten, etc.) die impact hebben op sector-, regionaal- en bedrijfsniveau;
- Duurzaamheid (waaronder mineralen, de emissie van broeikasgassen en ammoniak, biodiversiteit en dierenwelzijn);
- Minder uitstoot (geur, ammoniak en endotoxinen);

Als enigste dierlijke sector is te zien dat de melkgeitenhouderij de laatste jaren juist gegroeid is. Zoals in onderstaande grafiek weergegeven.



Grafiek 5 Ontwikkeling melkgeitenhouderij (CBS, 2020)

De melkgeitenhouderij heeft de afgelopen jaren een onstuimige groei doorgemaakt. Na de Q-koorts uitbraak tussen 2007 en 2012 is het aantal bedrijven, de veestapel en het productievolume de afgelopen jaren weer toegenomen. De Q-koorts heeft het imago van de geitenhouderij geschaad. Daarnaast maken veel burgers zich zorgen om het welzijn en de gezondheid van dieren in de veehouderij. Dit komt door de longontsteking in de buurt van geitenhouderijen en de discussie over schaalvergroting en megastallen. (WUR, 2012)

Momenteel is er een stop op uitbreiding van de melkgeitenhouderij. Dit betekent dat bestaande bedrijven geen nieuwe vergunning kunnen krijgen en er geen nieuwe bedrijven opgezet kunnen worden. In 2016 verscheen het VGO (Veehouderij en de gezondheid van omwonenden) onderzoek waaruit bleek dat er een verhoogde kans op longontsteking is in de buurt van geitenhouderij. Momenteel loopt het onderzoek VGO-3, omdat het nog onbekend is waardoor de mensen in de buurt van geitenhouderijen vaker longontsteking hebben. Dit onderzoek loopt van 2018-2021. (RIVM, 2020) Vanaf eind 2017 is er een verbod op uitbreiden van geitenhouderijen voor de meeste provincies in Nederland. Uit afwachting van het VGO onderzoek-3 zal de geitenhouderij tot het einde van het onderzoek op slot zitten. (Kanis, 2017)

Met betrekking tot de consumptie zijn er twee specifieke trends die een positieve relatie hebben met de toenemende vraag naar geitenzuivel:

- De vraag naar alternatieven voor koemelk (Westerse wereld & China);
- De vraag naar zuigelingenvoeding (IMF) op basis van geitenmelk vanwege GMO-vrije melk (Verenigde Staten)

Concluderend: over het algemeen is er een afname te zien in het aantal agrarische bedrijven. Tegelijkertijd nemen de bedrijven die blijven bestaan de aantallen dieren over. Wat er voor zorgt dat de gemiddelde bedrijfsomvang omhoog gaat. Ook hebben de sectoren te maken met complexere vraagstukken. Dit zorgt ervoor dat de behoefte van de klant veranderd. In plaats van alleen maar de administratie uit besteden, veranderd er een behoefte aan meer specifiek advies. De knowledge gap die hier uit komt is: "Hoe kan een accountantsbureau inspelen op deze marktontwikkelingen in de agrarische sector?".

2. Materiaal en methode

Door alle ontwikkelingen van de afgelopen jaren en in de toekomst jaren is het voor een agrarisch bedrijf prettig om een accountant bureau te hebben die de ontwikkelingen en de wetgeving nauwlettend in de gaten houdt en hier op in speelt om zo aan de behoefte van de klant te voldoen. Het aantal agrarische bedrijven neemt sterk af, tegelijkertijd nemen de bedrijven die blijven bestaan de aantallen dieren over. Waardoor de gemiddelde bedrijfsomvang omhoog gaat. Dit zorgt voor complexere vraagstukken waardoor de behoefte van de klant veranderd. Dit zorgt voor de vraag hoe je als accountant dicht op je klanten blijft zitten.

Hierdoor is de volgende vraagstelling voor dit onderzoek ontstaan:

"Hoe kan een accountantsbureau inspelen op de marktontwikkeling in de agrarische sector?"

De bijbehorende deelvragen zijn:

- Wat zijn de klant segmenten van een doorsnee agrarisch accountantsbureau?
- Wat verwacht de klant van de accountant in 2030?
- Wat verwacht de accountant in 2030?

Het doel van dit rapport is om te onderzoeken hoe een accountantsbureau kan inspelen op de agrarische marktontwikkelingen de komende jaren. Dit wordt onderzocht omdat een accountantsbureau relevant wil zijn en blijven voor de klanten.

Afbakening

De afbakening geeft aan waar de grenzen liggen, welke aspecten er onderzocht worden en welke aspecten niet onderzocht worden. Om een goed onderzoek uit te voeren moet er duidelijk zijn wat er onderzocht moet worden.

Wat wordt er onderzocht:

- Wat er gebeurt met de leeftijdsopbouw, zijn er veel stoppers of opvolgers de komende 10 jaar
- Accountantsbureaus in de agrarische sectoren
- De sectoren melkveehouderij, melkgeitenhouderij, varkenshouderij en pluimveehouderij

Wat wordt er niet onderzocht:

- Overige agrarische bedrijfstakken dan melkkoeien-, melkgeiten-,varkens- en pluimveehouderij.

Hypothese

De verwachting van dit onderzoek is dat het onderzoek uitkomst zal bieden over de agrarische marktontwikkelingen, het aantal agrarische bedrijven en wat een accountantsbureau kan doen om relevant te zijn omtrent de marktontwikkelingen. Hierna zal het duidelijk zijn hoe een accountantsbureau kan inspelen op de agrarische marktontwikkelingen in 2030.

2.1 Materiaal

Het onderzoek is uitgevoerd tijdens de afstudeerstage bij Flynth in Raalte. Door het beschikbaar stellen van informatie van de database/ klanten vanuit Flynth, de literatuur en de deskundigheid van de adviseurs van Flynth is er input geleverd aan het onderzoek.

Voor het onderzoek is er een enquête uitgezet. Dit is gedaan onder het klantenbestand van Flynth. Dit betreft de kantoren van Flynth Cluster Overijssel, Emmen, Almelo en Joure. Hiervoor zijn er twee enquête uitgezet. Op de enquête voor agrarische klanten zijn er 107 respondenten. Deze enquête is weergegeven in bijlage 1. De tweede enquête is uitgezet voor accountants/ relatiebeheerders. Hierop zijn er 41 respondenten. Deze enquête is weergegeven in bijlage 2. De vragen zijn gesloten vragen, met een keuze om zelf nog aanvullingen te geven. Ook zijn er een aantal open vragen.

2.2 Methodiek

Dit onderzoek is een combinatie van kwalitatief en kwantitatief onderzoek. Dit onderzoek is op basis van feiten achterhaald. Een deel van de resultaten hiervan is uitgedrukt in cijfers en een gedeelte in woorden worden uitgedrukt. Er zijn twee online enquêtes uitgezet: een voor agrariërs en een voor accountants/ relatiebeheerders. In dit geval geeft het een uitkomst over hoe een agrarisch advieskantoor in de toekomst in kan spelen op de marktontwikkelingen in de agrarische sector om zo relevant te zijn en te blijven voor zijn klanten.

De eerste enquête is onder 831 agrariërs uitgezet. Dit is gedaan onder de kantoren van Flynth cluster Overijssel (Dalfsen, Raalte en Zwolle), Almelo en Joure. Dit is ook gevraagd aan de kantoren Emmen, Lochem en Dronten, deze hebben helaas aangegeven om hier niet aan mee te werken. Er is gekozen voor regio Noord om een betrouwbaar onderzoek te krijgen, door een groot gebied te bereiken. Om een betrouwbare beeld te krijgen met een steekproefmarge van 10% en een betrouwbaarheidsniveau van 95% zal er een respons van minimaal 86 reacties moeten betreffen (Alles over marktonderzoek, z.d.) In bijlage 1 is een format opgenomen van de enquête. De complete dataset is op te vragen bij de auteur van dit rapport.

De tweede enquête is uitgezet onder 67 accountants/relatiebeheerders. Dit is gedaan onder de Flynth kantoren Cluster Overijssel en Emmen. Om een betrouwbaar beeld te krijgen met een steekproefmarge van 10% en een betrouwbaarheidsniveau van 95 % zal er een respons van minimaal 40 reacties moeten betreffen (Alles over marktonderzoek, z.d.). In bijlage 2 is een format opgenomen van de enquête. De complete dataset is op te vragen bij de auteur van dit rapport.

Voor het kwantitatieve onderzoek zijn de resultaten gecodeerd en getoetst met de Chi-kwadraat toets.

Voor het kwalitatieve onderzoek zullen de resultaten 3 stappen ondergaan:

1. Transcriberen:
Zorgen dat alle tekst letterlijk op papier/ Word staat. Dit wordt gedaan doordat de enquête online wordt ingevuld.
2. Segmenteren:
De meest voorkomende woorden noteren.
3. Coderen:
De meest voorkomende woorden krijgen een cijfer. Hierachter wordt er geturfd hoe vaak dit voorkomt.
4. Overzicht maken

Tabel 3 Overzicht coderen kwalitatief onderzoek voorbeeld

Welke ontwikkelingen heeft u de afgelopen jaren mee gemaakt? Gecodeerd	Aantal overeenkomsten
Veranderende wetgeving	12
Toename verzakelijking/ specialistisch advies	6
Schaalvergroting	5

Het uiteindelijke resultaat, het antwoord op de hoofdvraag, zal tot stand komen door de beantwoording van de deelvragen. De aanpak wordt hieronder besproken.

2.2.1 Wat zijn de klant segmenten van een doorsnee agrarisch accountantsbureau?

De enquête is uitgezet onder 831 agrariërs. Deze geven meer duidelijkheid over de klant segmenten van een doorsnee agrarische accountantsbureau. De enquête is verstuurd via de mail onder het klantenbestand van Flynth cluster Overijssel (Dalfsen, Raalte en Zwolle), Almelo en Joure. In bijlage 1 is een format opgenomen van de enquête. Deze deelvraag betreft met name vraag 1 t/m 8. Hier worden de leeftijdsopbouw, generatie aantal werknemers et cetera besproken. Om zo een beeld te krijgen hoe een klantenbestand/ segmentatie er uit ziet. Dit is gepresenteerd met diverse grafieken en tabellen om de uitkomst zo overzichtelijk mogelijk te houden. Dit levert een beeld op van een klantenbestand van een doorsnee accountantsbureau, met als doel de uiteindelijke/ totale resultaten sector breed te kunnen implementeren.

2.2.2 Wat verwacht de klant van de accountant in 2030?

Om te weten wat de klant verwacht van de accountant in 2030 is gebruik gemaakt van dezelfde enquête als bij deelvraag 1 (bijlage 1) vanaf vraag 9 t/m 23. Hierin is gepeild wat de klant verwacht van de accountant in 2030. De uitkomsten zijn besproken en zijn overzichtelijk weer gegeven waar nodig doormiddel met grafieken en tabellen.

2.2.3 Welke veranderingen verwacht de accountant in 2030?

Ook voor de uitwerking van deze deelvraag is er een enquête uitgezet. Deze enquête is weergegeven in bijlage 2. Dit is gedaan onder de Flynth kantoren Cluster Overijssel (Dalfsen, Raalte en Zwolle) en Emmen. Dit is uitgezet onder 67 accountants/ relatiebeheerders. Er zijn 41 respondenten. De uitkomst is besproken en is overzichtelijk weer gegeven waar nodig doormiddel van grafieken en tabellen.

De openvragen zijn gesegmenteerd in een tabel waardoor het overzichtelijk te zien is wat de verwachtingen volgens de meeste accountants/ relatiebeheerders zullen zijn.

De kwantitatieve uitkomsten van deelvraag twee zijn tegen elkaar uitgezet in het statistiek programma SPSS. Dit betreft de enquête voor agrariërs de vragen 14 en 15. Dit gaat over: heeft u een opvolger, en wat is uw strategie? Deze uitkomsten worden getoetst met de Chi kwadraat toets. Hierin is er gekeken of er een significantie in de uitkomsten komen. Een begrip bij statistische toetsing is het veelgebruikte significantie. Dit houdt in dat de student met een bepaalde zekerheid kan zeggen dat de gevonden relatie niet als toeval wordt geconcludeerd. In dit onderzoek wordt een significantie van 5 % (Sig. <0,05) aangehouden. Dit betekent dat met een zekerheid van 95 % een uitkomst kan worden geconcludeerd. Voor de relaties met een Sig. < -2 of < 2 wordt gesteld dat er geen samenhang of relatie aanwezig is in de uitkomst.

Met behulp van de Chi kwadraat toets is nagegaan of er een statistisch verband bestaat.

3. Resultaten

In dit hoofdstuk zijn de resultaten beschreven. Het is een kwalitatief en kwantitatief onderzoek, wat inhoudt dat het onderzoek zowel cijfermatig als beschrijvende resultaten oplevert. Het hoofdstuk is onderverdeeld in verschillende paragrafen, die de resultaten per deelvraag weergeven.

Om tot de resultaten te komen is er voor deelvraag 1 en 2 een enquête uitgezet van 16 november 2020 tot 4 december, deze enquête is verspreid onder de agrarische klanten van Flynth Noord. De kantoren die hieraan meegedaan hebben zijn Cluster Overijssel (Dalfsen, Raalte en Zwolle), Almelo en Joure. Er zijn 831 enquêtes uitgezet en er zijn 107 respondenten welke verwerkt zijn in een Excel bestand. Dit komt neer op een respons van 13 %.

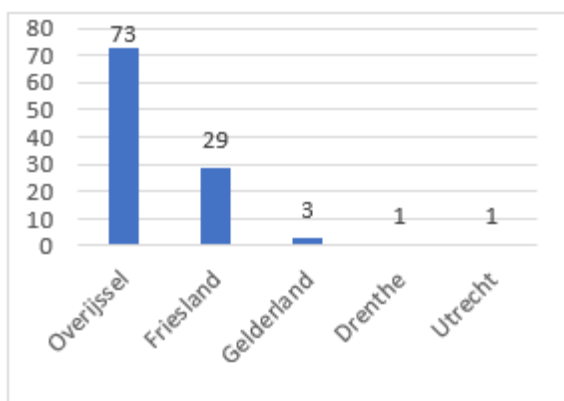
Voor de resultaten van deelvraag 3 is er een enquête uitgezet van 16 november tot 4 december, deze enquête is gedeeld onder de agrarische relatiebeheerders/ accountants van Flynth Cluster Overijssel (Dalfsen, Raalte en Zwolle) en Emmen. Er zijn 67 enquêtes uitgezet en er zijn 41 respondenten welke verwerkt zijn in een Excel bestand. Dit komt neer op een respons van 61 %.

3.1 Wat zijn de klant segmenten van een doorsnee agrarisch accountantsbureau?

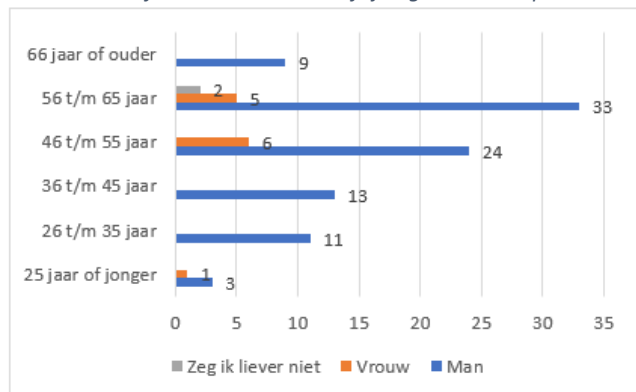
Algemene gegevens

Op deze enquête zijn er 107 respondenten. De respondenten bestaan voor 85 % uit mannen, 13,1 % uit vrouwen en 1,9% geeft aan zeg ik liever niet/ anders. De meeste mannelijke respondenten zitten in een leeftijd van 56 t/m 65 jaar. De meeste vrouwelijke respondenten zitten in een leeftijd van 46 t/m 55 jaar.

Grafiek 7 Provincie agrarische respondenten



Grafiek 6 Geslacht en leeftijd agrarische respondenten



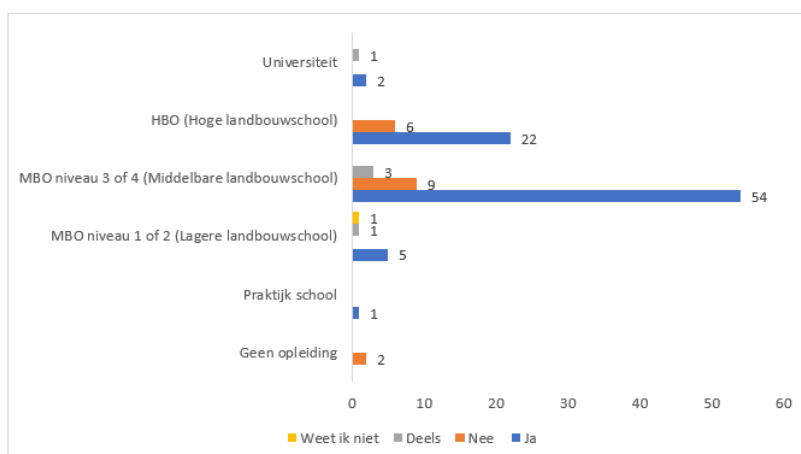
De respondenten zijn voornamelijk woonachtig in Overijssel. Gevolgd door Friesland, Gelderland, Drenthe en Utrecht.

Opleidingsniveau/ agrarisch gerelateerd

Grafiek 8 Hoogste opleiding agrarische respondenten

Van de respondenten geeft 66 mensen aan dat de hoogste opleidingsniveau MBO niveau 3 of 4 is (Middelbare landbouwschool). Dit is 61,7 % van de respondenten. Hierna is de grootste groep HBO (Hoge landbouwschool) geschoold. Dit geven 28 respondenten aan, dit is 26,2 % van de respondenten.

Hierna volgt de groep van MBO niveau 1 of 2 (Lagere landbouwschool) met 7 respondenten (6,5%). Universiteit met 3 respondenten (2,8%). Geen opleiding met 2 respondenten (1,9%) en praktijkschool met 1 respondent (0,9%).



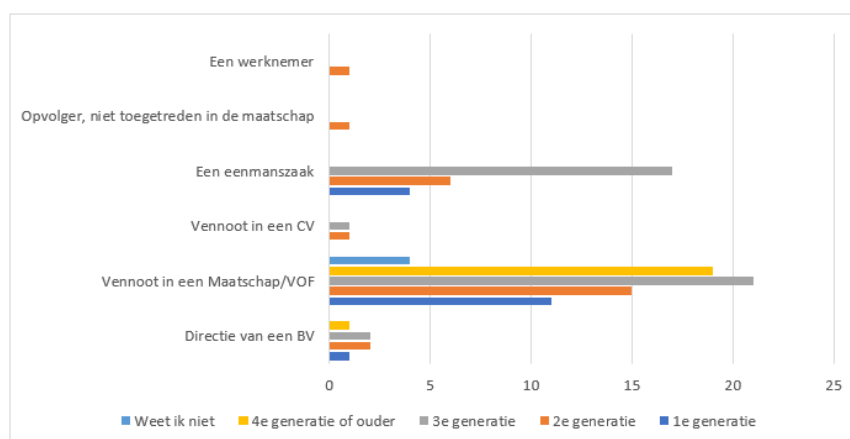
Op de vraag als deze opleiding agrarisch gerelateerd was geven de meeste respondenten van MBO niveau 3 of 4 aan dat deze wel agrarisch gerelateerd was (54 van de 66 respondenten). Van De respondenten welke HBO niveau hebben gevolgd, geven 22 aan dat zij een agrarische opleiding hebben gevolgd en 6 respondenten geven aan dat deze opleiding niet agrarisch gerelateerd was. MBO niveau 1 of 2 geeft aan dat 5 van hen een agrarische opleiding heeft gevolgd. 1 van hen geeft aan weet ik niet en 1 geeft aan dat het deels gerelateerd was. Bij de universiteit opleiding geven 2 respondenten aan dat zij een agrarische opleiding hebben gevolgd, en 1 van hen geeft aan dat de opleiding deels agrarisch was. De respondent die praktijk school heeft gevolgd was agrarisch gerelateerd.

Generatie op het bedrijf/ rechtsvorm

Grafiek 9 Generatie op het bedrijf/ rechtsvorm

Er zijn 16 respondenten die de 1^e generatie van het bedrijf zijn. Hiervan hebben er 11 een rechtsvorm van maatschap/VOF, 4 een eenmanszaak en 1 een directie van een BV.

26 van de respondenten zijn 2^e generatie, hiervan zijn er 15 een maatschap/VOF, 6 een eenmanszaak, 2 een BV, 1 een CV, 1 een opvolger niet toegetreden in de maatschap en 1 werknemer.



Van de respondenten is de grootste groep de 3^e generatie welke van de familie op dit moment (mede-) eigenaar is van het bedrijf. Dit betreft 41 respondenten. Hiervan hebben er 21 een rechtsvorm van Maatschap/VOF, 17 een eenmanszaak, 2 een BV en 1 een CV.

Voor de 4^e generatie of ouder zijn er 20 respondenten. Hiervan hebben er 19 een maatschap/ VOF en 1 een BV.

Er zijn 4 respondenten die niet weten welke generatie momenteel op het bedrijf zit, deze respondenten hebben allen maatschap/ VOF als rechtsvorm.

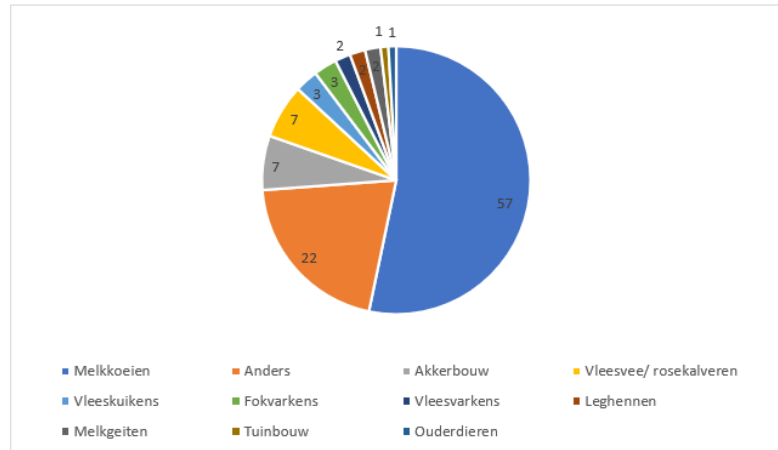
Uit de grafiek is op te maken dat de rechtsvorm maatschap/ vof de meeste respondenten met een 4^e generatie of ouder betreft.

Hoofdactiviteit bedrijf

Het grootste gedeelte van de respondenten heeft melkkoeien als hoofdactiviteit, dit betreft 57 respondenten (53,3%). Gevolgd door 22 respondenten die 'anders' aangeven. Dit betreffen de volgende activiteiten:

- Jongvee opfok
- Schapen
- Gesloten varkenshouderij
- Loonbedrijf
- Verhuur
- Veevoerhandel
- Wormen
- Konijnen
- Verkoop van gras/ mais
- Paarden
- Fulltime werkzaam bij Abeos
- Akkerbouw en melkveehouderij
- Rose kalveren en schapen
- Biologische vleesvarkens en schapen
- Loonbedrijf/ akkerbouw
- Jongvee opfok/ akkerbouw/ zorgboerderij
- 30 % jongvee opfok, 30 % caravanstalling, 30 % ZZP-er

Grafiek 10 Hoofdactiviteit op het bedrijf

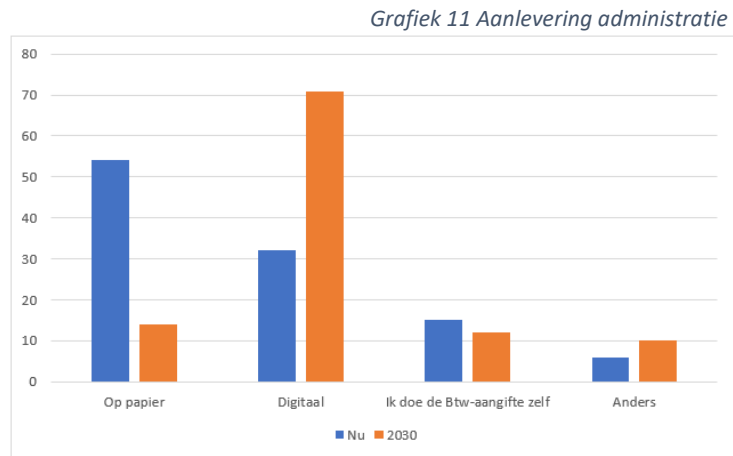


Er zijn 7 respondenten welke akkerbouw als hoofdactiviteit heeft en 7 respondenten hebben vleesvee/ rosekalveren als hoofdactiviteit. Daarnaast zijn er al met al 11 respondenten met respectievelijk vleeskuikens, fokvarkens, melkgeiten, leghennen, vleesvarkens, ouderdieren als hoofdactiviteit.

3.2 Wat verwacht de klant van de accountant in 2030?

Aanlevering administratie

Op de vraag hoe men de administratie nu aanlevert geeft 54 van de respondenten aan dat de administratie op papier aangeleverd wordt. Voor 2030 geven nog 14 respondenten aan dat de administratie op papier aangeleverd wordt. Dit is een daling van -74%. De respondenten die verwachten de administratie in 2030 nog op papier aan te leveren zijn voornamelijk in de leeftijd vanaf 46 jaar.



32 van de respondenten geeft aan dat de administratie digitaal wordt aangeleverd. In 2030 verwacht 71 respondenten dat zij de administratie digitaal zullen aanleveren. Dit is een stijging van 121%.

15 respondenten doen de btw aangifte momenteel zelf. In 2030 geven 12 respondenten aan om de btw-aangifte zelf te doen. Dit is een daling van 20%.

Er zijn 6 respondenten die aangeven dat ze de administratie anders aanleveren. Dit betreft het volgende:

- Zowel digitaal als papier
- Digitaal en btw aangifte zelf
- Wij laten alleen het formulier voor aanvraag van toeslagrechten door Flynth invullen
- Ik maak zelf de jaarrekening, BTW en IB aangifte, we zijn een advies klant

Voor 2030 geven 10 respondenten aan dat zij de administratie anders aan zullen leveren. Dit betreft het volgende:

- Wordt bepaalt door opvolger
- Dan ben ik geen veehouder meer
- Ik maak zelf de jaarrekening, BTW en IB aangifte, we zijn advies klant
- Geen idee

Hoe bent u klant geworden?

Van de respondenten geeft het merendeel (60%) aan dat de ouders al klant waren. Er geven er 10 aan dat zij door familie klant zijn geworden, 9 door bekenden/ vrienden, 7 door marketing actie, 5 door aanraden organisatie (zoals LTO, bank et cetera) en 12 respondenten geven 'anders' aan. Dit betreft het volgende: door een gesprek met een adviseur van Flynth, door werk, een oud collega is in het verleden bij Gibo gaan werken, een respondent was zelf werkzaam bij Flynth, bij gebrek aan beter en een respondent heeft het zelf opgezocht.

Doorslag keuze accountantsbureau

Er geven 42 respondenten aan dat zij de accountant al kenden en zich daarom bij Flynth hebben aangesloten. 35 respondenten geven aan dat ze door de specifieke branchekennis gekozen hebben voor dit accountantsbureau. 16 respondenten geven aan dat de keuze is doordat het kantoor dichtbij

gevestigd is. En 4 respondenten geven aan dat het door de prijsniveau komt. 10 respondenten geven aan dat het ergens anders door komt. Dit is door: 'de werkmethode' en 'zat er al bij, maar weet niet voor hoe lang nog'.

Aantal medewerkers in dienst

Het grootste gedeelte (84) van de respondenten geven aan dat zij geen medewerkers in dienst hebben. Een opvolger, niet toegetreden in de maatschap heeft geen medewerker. En een medewerker is met meer dan 7 of meer medewerkers in dienst. De opvolger en de medewerker zijn niet meegenomen in onderstaande tabel.

Tabel 4 Relatie rechtsvorm en aantal medewerkers

	Geen	1 tot 2 medewerkers	3 tot 4 medewerkers	5 tot 6 medewerkers	7 of meer medewerkers	Totaal
Directie BV	2	1	1	1	1	6
Vennoot in maatschap/vof	55	10	4		2	71
Vennoot in een CV	2					2
Een eenmanszaak	25	2				27
Totaal	84	13	5	1	3	106

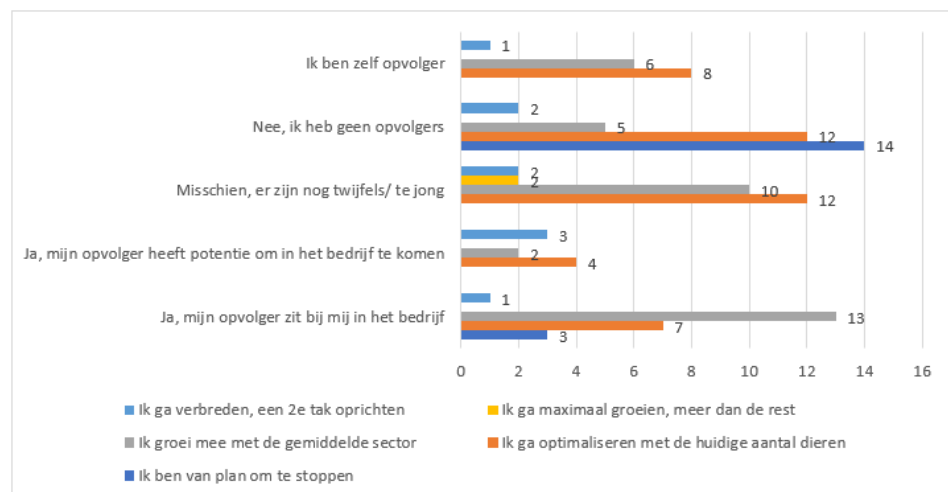
In bovenstaande tabel is er een link te zien in rechtsvorm en aantal medewerkers op een bedrijf. Zo is er te zien dat er bij een rechtsvorm van een BV en maatschap/ VOF voornamelijk met meerdere medewerkers gewerkt wordt. In tegenstelling tot de andere rechtsvormen.

Opvolger / strategie

De grootste groep respondenten geven aan dat zij geen opvolgers hebben, dit betreffen 33 respondenten. Hierna is de grootste groep van 26 respondenten welke het nog niet zeker weten, want er zijn nog twijfels/ ze zijn nog te jong. 24 respondenten geven aan dat de opvolger bij het bedrijf in zit. 15 respondenten zijn zelf opvolgers en voor 9 respondenten heeft de opvolger potentie om in het bedrijf te komen.

Grafiek 12 Opvolger/ strategie

43 van de respondenten geven aan te gaan optimaliseren met het huidige aantal dieren, 36 wil mee groeien met de gemiddelde sector, 17 wil gaan stoppen, 9 gaat verbreden/ een 2^e tak oprichten en 2 respondenten gaan maximaal groeien, meer dan de rest.



De vragen van opvolger en strategie zijn tegen elkaar uitgezet in het statistiek programma SPSS. De uitkomst hiervan is hieronder weergegeven. Omdat er maar 2 de strategie hebben om 'maximaal te groeien, meer dan de rest', zijn deze uitkomsten niet meegenomen tijdens het verwerken van deze vraag in SPSS. Ook is voor opvolger het volgende samen gevoegd: 'Ja, mijn opvolger heeft potentie om in het bedrijf te komen' en 'Ja, mijn opvolger zit bij mij in het bedrijf' tot 'Ja, mijn opvolger zit bij mij in het bedrijf of heeft potentie'.

Tabel 5 SPSS uitkomst Opvolger * strategie

Opvolger * Strategie Crosstabulation							
			Strategie				Total
			Ik ben van plan om te stoppen	Ik ga optimaliseren met de huidige aantal dieren	Ik groei mee met de gemiddelde sector	Ik ga verbreden, een 2e tak oprichten	
Opvolger	Ja, mijn opvolger zit bij mij in het bedrijf of heeft potentie	Count	2	12	15	4	33
		Expected Count	5,3	13,8	11,3	2,5	33,0
		Standardized Residual	-1,4	-,5	1,1	,9	
	Misschien, er zijn nog twijfels/ te jong	Count	0	11	11	2	24
		Expected Count	3,9	10,1	8,2	1,8	24,0
		Standardized Residual	-2,0	,3	1,0	,1	
	Nee, ik heb geen opvolgers	Count	15	13	4	1	33
		Expected Count	5,3	13,8	11,3	2,5	33,0
		Standardized Residual	4,2	-,2	-2,2	-1,0	
	Ik ben zelf opvolger	Count	0	8	6	1	15
		Expected Count	2,4	6,3	5,1	1,1	15,0
		Standardized Residual	-1,6	,7	,4	-,1	
Total	Count	17	44	36	8	105	
	Expected Count	17,0	44,0	36,0	8,0	105,0	

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	35,538 ^a	9	,000
Likelihood Ratio	38,197	9	,000
N of Valid Cases	105		

a. 6 cells (37,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,14.

Als Standardized Residual groter dan 2 of groter dan -2 is, dan is er een significante link. Dit is te vinden in tabel 6.

Tabel 6 Significantie opvolger * strategie

Opvolger	Strategie	Count	Expected Count	Standardized Residual
Misschien, er zijn nog twijfels/ te jong	Ik ben van plan om te stoppen	0	3.8	-2.0
Nee, ik heb geen opvolgers	Ik ben van plan om te stoppen	15	5.3	4.2
Nee, ik heb geen opvolgers	Ik groei mee met de gemiddelde sector	4	11.3	-2.2

Bij misschien, er zijn nog twijfels/ te jong * ik ben van plan om te stoppen wordt er verwacht dat er 4 zullen gaan stoppen op basis van een 'normale verdeling'. Maar in werkelijkheid is geen van hen van plan om te stoppen. Hiermee is significant aangetoond dat het geen toeval is dat zij niet van plan zijn om te stoppen, omdat hun opvolgers bijvoorbeeld nog te jong zijn om daar iets over te kunnen zeggen.

Bij nee, ik heb geen opvolgers * ik ben van plan om te stoppen wordt er verwacht dat er 5 zullen gaan stoppen. Maar in werkelijkheid gaan er 15 van hen stoppen. Hiermee is significant aangetoond dat het hebben van opvolgers significant is met het stoppen van het bedrijf. Uit de data set is te halen dat 1 van hen in de leeftijd van 36 t/m 45 jaar is. 1 respondent is in de leeftijd van 46 t/m 55 jaar. In de leeftijd van 56 t/m 65 jaar zijn er 9 respondenten. En 4 respondenten zijn 66 jaar en ouder.

Voor nee, ik heb geen opvolgers * ik groei mee met de gemiddelde sector wordt er verwacht dat er 11 mee zullen groeien met de sector. In werkelijkheid zijn dit er 4. Hiermee is er een significantie aangetoond dat er in werkelijkheid minder mee zullen groeien met de gemiddelde sector dan wat er verwacht wordt. Van deze respondenten zit er één in de leeftijd van 46 t/m 55 jaar, twee respondenten zitten in de leeftijd van 56 t/m 65 jaar en één respondent is 66 jaar of ouder.

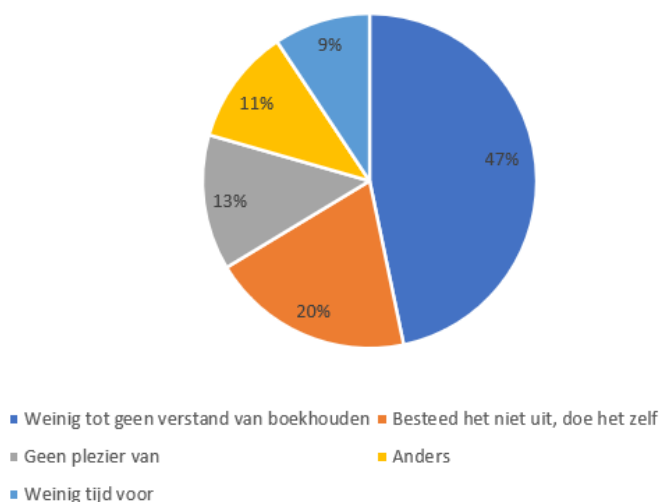
Reden om administratie uit te besteden

Grafiek 13 Reden om administratie uit te besteden

De grootste groep respondenten (50 respondenten) geven aan dat ze weinig tot geen verstand van boekhouden hebben en willen dat dit professioneel gebeurt. Dat is dan ook de reden dat ze de administratie uitbesteden.

De respondenten die anders aangeven geven voor reden aan dat dit:

- Zelf geen kennis
- Boekhouden wordt complexer
- Zelf onvoldoende kennis fiscale wetgeving
- Levert te weinig op om zelf te doen



Voorkeur facturatie

Tabel 7 Voorkeur facturatie

Op de vraag welke manier van factureren de voorkeur heeft, wordt door 48 respondenten aangegeven dat zij graag een uurtarief willen. 43 respondenten willen een vooraf gesproken prijs. 10 respondenten willen graag een abonnement en 1 respondent wil een voorschot. 5 respondenten geven aan dat zij dit anders willen. Dit betreft het beter specificeren hoeveel iets kost. Een transparante facturatie, openheid en eerlijkheid. Een respondent geeft aan dat dit de enigste kosten zijn waar geen inzicht in is.

Uur tarief	48
Een vooraf gesproken prijs	43
Een abonnement	10
Voorschot	1
Anders	5

Tevredenheid accountant

Tabel 8 Tevredenheid accountant

Op de vraag in welke mate bent u over het algemeen tevreden over uw accountant geeft 91,5 % van de respondenten aan dat zij hun accountant een 6 of hoger geeft. Het gemiddelde cijfer is een 7,4.

Cijfer	%
4	1,9
5	3,7
6	13,1
7	33,6
8	29,9
9	15,0
10	2,8

Bedrijf aanraden aan anderen

Tabel 9 Aanraden aan anderen

Op de vraag hoe waarschijnlijk is het dat u het bedrijf zal aanraden aan vrienden of collega's is gebruik gemaakt van de NPS score (Net Promotion Score). Dit is een score die wordt onderverdeeld in Promotors (mensen die een 9 of 10 antwoorden), Passief tevreden (mensen die een 7 of 8 antwoorden) en tot slot de Criticaster (mensen die een 1 tot 6 antwoorden). (Pascal, 2013)

Tabel 10 NPS score berekenen

	%
Criticasters	34.6
Passief tevreden	53.3
Promotors	12.1

Cijfer	Aantal
1	1
2	2
3	4
4	4
5	11
6	15
7	34
8	23
9	11
10	2

Vervolgens wordt de NPS berekend als het percentage Promotors minus het percentage Criticasters. Dit komt neer op een NPS score van -22.5. Hieruit is op te maken dat Flynth meer kritische klanten heeft dan klanten die het bedrijf zullen gaan promoten. Globaal is te stellen dat een bedrijf met een NPS boven de +30 zeer goed is, bedrijven met een NPS lager dan -30 is zeer slecht (Elzinga, 2013). Deze NPS score laat zien dat er voor Flynth nog verbeteringsmogelijkheden zijn.

Sterkte/ zwakte/ kansen/ tips

De antwoorden op de vragen: wat zijn de sterke punten van uw accountant, welke verbeteringen wilt u van uw accountant, waar ziet u kansen voor uw accountant en andere opmerken tips. Zijn verwerkt in tabel 11.

Tabel 11 Sterkte/ zwakte/ kansen en tips

Sterkte	Zwakte	Kansen	Tips
Ervaring	Facturen	Facturen	Facturen
Veel kennis	Communicatie	Communicatie	Communicatie
Korte lijnen, kent mijn bedrijf en sector	Advies	Advies	Vertrouwensband
Meedenkend		Fiscaal optimaliseren	
Durft te zeggen als het anders moet		Juiste focus	
Reageert snel en is goed bereikbaar			

Het belangrijkste wat hier uit voort komt is:

Facturen:

- Gespecificeerder facturen waardoor het overzichtelijker is waarvoor er betaald wordt
- Niet voor elk belletje een factuur, dit weerhoudt om tijdig te bellen (voor een kort vraagje)
- Prijs/ kwaliteitsverhouding, kosten binnen perken houden
- Uurloon aanpassen aan verdiensten van de landbouw
- Maandelijks facturen verlagen
- Niet ieder jaar over de prijs onderhandelen

Communicatie

- Intern beter communiceren, zodat er niet gegevens dubbel opgevraagd wordt
- Afspraken nakomen/ minder wisselingen,
- Verandering in beleid van Flynth
- Contact houden met elkaar, pro actief werken, telefonisch overleg, tussentijds informeren naar bijvoorbeeld investeringen, gang van zaken, om sneller advies te geven of een bepaalde investering uit kan voeren of moet uitstellen
- Digitale begeleiding, cursussen hoe een software programma werkt. Het verandert zo snel, er is geen grip op. Door middel van het volgen van een cursus kan de klant een digitaliseringsslag maken
- Elke maand korte en duidelijke nieuwsfeiten
- Jaarrapport tijdig af

Advies

- Kennis verhogen bedrijf / akkerbouw
- Verscherpen van agrarisch bedrijf
- Zorgen dat de agrariër zo min mogelijk belasting betaald
- Meer mee denken met de ondernemer, meegaan in de bedrijfsontwikkelingen. Wanneer investeren, wat is slim, welke ontwikkelingen spelen er voor het bedrijf in de toekomst

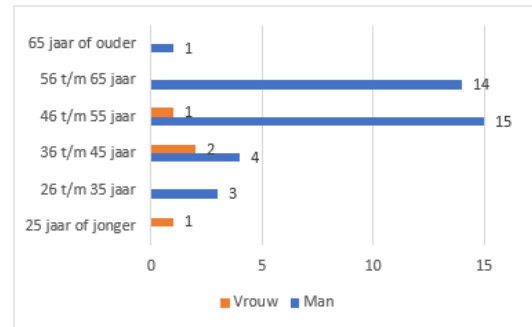
Vertrouwensband

- Bereikbaar blijven, de hele financiële hebben en houden wordt aan een ander toevertrouwd waar niet vaak een fysieke ontmoeting aan te pas komt. Een accountant is een soort van medewerker van het bedrijf welke vertrouwd moet worden.
- Een jarenlange samenwerking met dezelfde accountant zorgt voor een vertrouwensband

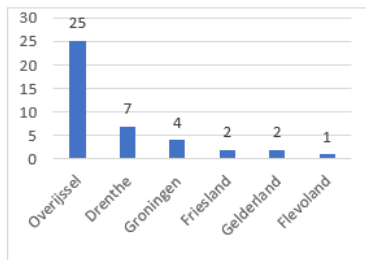
3.3 Wat verwacht de accountant in 2030?

Er zijn 41 respondenten op deze enquête. Deze respondenten groep bestaat voor 90 % uit mannen, van wie de meesten de leeftijd van 46 t/m 55 jaar hebben. De vrouwelijke respondenten is een stuk kleiner namelijk 4 respondenten, hier zijn de meesten tussen de 36 en 45 jaar.

Grafiek 14 Geslacht en leeftijd accountant/ relatiebeheerder



Grafiek 15 Voornaamste provincie om te werken

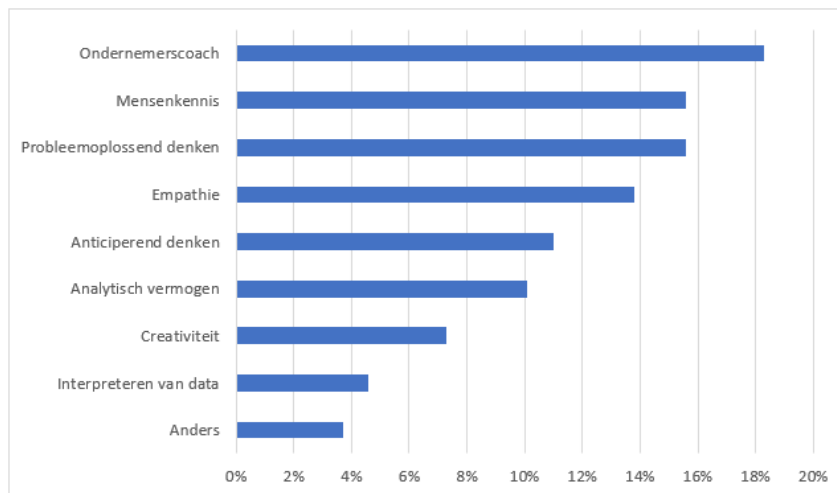


De respondenten werken voornamelijk in Overijssel, gevolgd door de provincie Drenthe, Groningen, Friesland en Gelderland.

“Wat vindt u de belangrijkste eigenschappen van een goede relatiebeheerder?”

Op de vraag “Wat vindt u de belangrijkste eigenschappen van een goede relatiebeheerder?” werd gevraagd om de top 3 aan te geven. De resultaten die hieruit komen zijn in grafiek 17 weergegeven.

Grafiek 16 Belangrijkste eigenschappen goede relatiebeheerder



De respondenten die ‘anders’ aan hebben gegeven, geven aan dat zij de volgende eigenschappen belangrijk vinden: kennis van de markt, huisartsen rol, vertrouwen hebben of krijgen bij de klant en luisteren en afspraken nakomen.

“Welke ontwikkelingen heeft u de afgelopen jaren meegemaakt en wat vond u hiervan?”

Op de vraag welke ontwikkelingen heeft u de afgelopen jaren mee gemaakt geven de respondenten het volgende aan:

Tabel 12 Ontwikkelingen afgelopen jaren

Welke ontwikkelingen heeft u de afgelopen jaren mee gemaakt? Gecodeerd	Aantal overeenkomsten
Veranderende wetgeving	12
Toename verzakelijking/ specialistisch advies	6
Schaalvergroting	5
Kwaliteitsveranderingen binnen Flynth	5
Digitalisering	5
Bureaucratie/ stroperigheid organisatie	3
Eigen ontwikkeling	2
Maatschappelijke gevolgen covid-19	1
Mensen kennis	1
Geen (pas in dienst)	1

In tabel 12 zijn de reacties gecodeerd weergegeven. Hieronder wordt dit verder toegelicht.

Veranderende wetgeving

Op de veranderende wetgeving wordt voornamelijk gereageerd op de veranderingen van de mestwetgeving, fosfaatwetgeving, stikstofbeleid en gecombineerde opgave. Dit zorgt voor veel onzekerheid bij ondernemers waarbij de oorzaak vaak lag bij een overheid die vaak hardop denkt en niet of veel te laat besluiten neemt. De veranderende wet en regelgeving zorgt ervoor dat het moeilijker wordt om een bankfinanciering te verkrijgen voor ondernemers.

Voor de accountancysector wordt ook steeds meer regels opgelegd. Dit zorgt ervoor dat de prijzen steeds hoger worden. Dit wordt op een gegeven moment te duur voor (kleine) ondernemers om deze kosten te kunnen dragen. De accountancy moet tegenwoordig voldoen aan het risicogericht samenstellen. Dit is een must geweest en een goede stap om het beroep te professionaliseren.

Toename verzakelijking/ specialistisch advies

De klanten worden steeds groter, complexer, zijn beter opgeleid en verwachten meer. De informatie zoeken de agrariërs al vaak zelf op via internet. Deze verzakelijking hoort bij de tijdsgeest, stilstand is achteruitgang. De vraag van de klant en het beeld van het maatschappelijke verkeer verandert. Er is steeds minder interesse in geschiedschrijving en ook minder bereid om hiervoor te betalen. In tegenstelling tot de vraag van de overheid en banken voor kwalitatief betere cijfers en jaarrekeningen. De toegevoegde waarde voor een adviseur kan alleen geleverd worden als er efficiënt en effectief een rapportage opgesteld wordt wat voldoet aan het maatschappelijk verkeer. Dan blijft er budget en speelruimte over voor coaching en advisering. Er zal wel een selectie gemaakt moeten worden op welke klanten de adviseur zich richt, aangezien de markt voor administratieve dienstverlening in de agrarische sector kleiner wordt.

Schaalvergroting

De schaalvergroting zal nog voortgezet worden. De blijvende boeren zullen de aantallen dieren van de stoppende boeren overnemen (ligt wel aan de wet en regelgeving). Deze schaalvergroting zorgt ervoor dat de ondernemers en de adviseurs moeten leren om groter te denken. Er is meer

ondernemerschap vereist, waarbij er onder andere aandacht nodig is voor de omgeving. Vanuit ondernemersoogpunt is het begrijpelijk maar de prijs die ervoor betaald moet worden is hoog. Zowel financieel als ook maatschappelijk.

Kwaliteitsveranderingen binnen Flynth

De afgelopen jaren is er een verandering geweest voor het bespreken van de jaarcijfers 1,5 jaar na dato, naar het bespreken van kwartaalcijfers 2 weken na het kwartaal. Op het verkorten hiervan wordt zeer positief gereageerd. Hierdoor wordt er pro actief meegedacht in plaats van achteraf kunstjes uit te halen. Er is meer aandacht voor tussentijdse cijfers door het scannen van de administratie waardoor het verwerken sneller verloopt. Hierdoor wordt het werk leuker omdat er meer in de tegenwoordige tijd gewerkt wordt. De ondernemer wordt beter geholpen. Er is te veel focus op dossiers en regels waardoor er minder oog voor de markt is. Er is een te grote druk op vinkjescultuur dit slaat te ver door, de klant wil hier niet voor betalen.

Digitalisering

Tegenwoordig leveren steeds meer agrariërs hun administratie digitaal aan door het werken met diverse digitale programma's. Dit is een verandering van alle tijden, het is positief en hard nodig. Maar er moet niet in doorgeslagen worden, menselijke contacten zijn nog steeds belangrijk.

Bureaucratie/ stroperigheid organisatie

Een aantal respondenten zien een toename in bureaucratie en een stroperigheid van de organisatie. Deze veranderingen worden als storend ervaren, de klant raakt op de achtergrond en de organisatie komt steeds verder van de klant af te staan.

“Hoe denkt u dat uw beroep er in 2030 uit ziet en wat denkt u hier bij nodig te hebben om dit te bereiken?”

Op de vraag “Hoe denkt u dat uw beroep er in 2030 uit ziet?” is er door de respondenten voornamelijk gereageerd:

Tabel 13 Verwachting beroep 2030

Veranderingen beroep in 2030, gecodeerd	Aantal overeenkomsten
Grotendeels hetzelfde en digitaler	15
Belangrijkste adviseur van de ondernemer	13
Geen idee	4
Sturen op verwachte ontwikkelingen	3
Krimp agrarische sector	3
Rol accountant complexer	2
Klant budget	1

In tabel 13 zijn de reacties gecodeerd weergegeven. Hieronder wordt dit verder toegelicht en wat de respondent denkt hiervoor nodig te zijn.

Grotendeels hetzelfde en digitaler

Het werk zal nog voor een groot deel het zelfde zijn. Het blijft ‘mensen werk’. De werkzaamheden zullen wel digitaler en geautomatiseerder worden en meer analyse van cijfers zodat er op korte termijn gestuurd wordt. Er zal worden opgeschaald naar digitalisering van processen, in de agrarische sector is er normaliter meer tijd voor nodig. De digitalisering zal niet volledig worden doorgevoerd. Maar het hangt ook af van de wet en regelgeving welke veranderingen er plaats zullen gaan vinden.

Om dit te bereiken is het volgende nodig:

- Training omgaan met programma's. Dit betreft hoe de gegevens uit het programma gehaald kan worden en hoe dit overgebracht kan worden naar de klant maar ook cursussen om van de nieuwe automatisering op de hoogte te blijven.
- Fiscale kennis, juridische kennis en actualiteiten sector
- Interpretatie (beoordeling) van cijfers
- Samenwerking met jongere collega's
- Een organisatie die investeert in goede digitale data en dit op een efficiënte manier beschikbaar maakt voor de mensen in de buitendienst
- Eerder dan de ondernemer op de hoogte zijn over actuele kennis en nieuwtjes

Belangrijkste adviseur van de ondernemer

De adviseur zal nog pro actiever gaan reageren, breder inzetbaar en de boekhouding zal op de achtergrond raken. De adviseur zal als sparringpartner/ coach optreden. Data analisten zullen inzicht gaan leveren bij de klant. De adviseur zal dit vertalen naar praktische actiepunten voor het bedrijf. De accountmanager is er om de dienstverlening te evalueren en de adviesbehoefte van de klant in te vullen. De adviseur zal nog steeds als vertrouwenspersoon aan het werk zijn. Soms zelf oplossend en waar nodig de juiste collega specialist inschakelend. De rapportage werkzaamheden zullen verminderen. Het contact met de klant is het belangrijkste.

Om dit te bereiken is het volgende nodig:

- Een organisatie die adviseurs snel en vakkundig bijschoolt met actuele zaken. Zoals training in ontwikkeling, training in verander management (hoe krijg je een organisatie zover dat ze niet vast blijven houden aan het oude maar open staan voor het nieuwe), training voor verandering ten aanzien van automatisering en kennis
- Diverse specialisten die de diverse werkzaamheden in kunnen vullen
- Met een commerciële bril naar de klant en zijn behoefte durven kijken
- Team cultuur binnen de accountantsbureau
- Hulp bij het analyseren van de gegevens welke ter beschikking komen te staan

Sturen op verwachte ontwikkelingen

De komende jaren wordt er verwacht dat er meer geïnterpreteerd wordt op big data, gestuurd wordt op verwachte ontwikkelingen en nauwelijks zullen kijken op de cijfers van het afgelopen jaar. De werkzaamheden zullen niet zo traditioneel zijn als vroeger, er moet meer worden geanalyseerd, stappen vooruitdenken, plannen maken en missie en visie ontwikkelen. Er zal gezorgd moeten worden dat het accountantsbureau niet te ver van de klant af komt te staan dit zal neerkomen op klantenverlies.

De administratie zal volledig digitaal zijn, er worden geen jaarrekeningen meer gemaakt. Data analisten gaan dit werk doen. De rol voor adviseurs blijft, mensen blijven behoefte houden aan iemand die hen een spiegel kan voorhouden. De rol van relatiebeheerder zal in mindere mate blijven bestaan, de ouderwetste boekhouder zal gaan verdwijnen.

Om dit te bereiken is het volgende nodig:

- Trainingen om meer uit data te halen
- Coaching vanuit het accountantsbureau in het nieuwe (veranderende) rol
- Omslag maken van relatiebeheerder (boekhouder) naar adviseur

- Intern en extern zullen adviseurs jaarlijks trainingen moeten krijgen op gebied van advisering, intervisie en kennis overdracht
- Data analisten welke de rechterhand van de adviseur wordt, de data analisten zullen klantgerichte analyses moeten leveren

Krimp agrarische sector

De overheidsmaatregelen zullen zorgen voor een krimp in de agrarische sector. Hierdoor zullen er minder adviseurs nodig zijn. Deze adviseurs zullen wel meer als coach voor de ondernemer dienen. Hierdoor is er meer specialisatie van de adviseur nodig. De aanwezige data zal nog meer benut moeten worden.

“Heeft u nog aanvullingen op de enquête?”

De opmerkingen op de enquête zijn als volgt:

- Politiek moet doordrongen worden dat onduidelijke wetgeving averechts werkt. Meer ondernemer door middel van cijfers en minder met emotie.
- Er wordt verwacht dat de klanten meer afwegingen gaan maken wie ze waarvoor in gaan schakelen.
- Flynth moet meebewegen met de markt, maar moet het uurtarief niet te hoog laten worden, omdat we anders ons zelf uit de markt prijzen.
- De werkzaamheden zullen voornamelijk digitaler worden. Joindata heeft een grote toekomst mits de partijen die zich hieraan geconformeerd hebben dit ook oppakken en het een echte boost willen geven.
- Advies en begeleiding zal een grotere vorm dienstverlening krijgen; rapportages zullen veel meer digitaal ontstaan en klant zal meer ondersteuning vragen bij andere zaken.
- De afgelopen 20 jaar heeft de rol van de adviseur binnen Flynth een schommeling gekend, voor 20 jaar geleden was accountancy bovenliggend, het was zelfs not done om een niet klant te benaderen. Daarna brak een periode aan dat accountancy minder de boventoon voerde. De laatste jaren is weer een draaiing te zien. Zou zomaar kunnen dat dit over enkele jaren weer anders is.

4. Discussie

In dit hoofdstuk is de discussie van dit onderzoek beschreven. De verkregen resultaten worden vergeleken met de gehouden enquête en de eerder geformuleerde hypothese van de auteur. De doelstelling van dit rapport is om duidelijkheid te krijgen hoe een accountantsbureau in kan spelen op de agrarische marktontwikkelingen de komende jaren.

Reflectie op het proces en de methode

De enquête is verstuurd naar agrarische klanten onder Flynth cluster Overijssel, Almelo en Joure. De verwachting was dat de enquête verstuurd werd onder 5.000 agrarische klanten. Dit zijn er 831 geworden. Dit komt doordat helaas niet alle kantoren mee wouden werken om de enquête onder hun klanten te versturen. Hierdoor klopt de N berekening die op basis van 5.000 enquêtes gemaakt was niet. Uit deze berekening zou er voor een betrouwbaar beeld een respons van minimaal 357 enquêtes moeten hebben. Dit is helaas niet gelukt. Er is een respons van 107, waar vervolgens conclusies uit getrokken kunnen worden. Deze 107 respondenten zorgen voor een foutmarge van 9 % ofwel 91 % betrouwbaarheid (SurveyMonkey, z.d.)

Voor de relatiebeheerder/ accountant is ook een enquête opgesteld. Deze is verstuurd onder Flynth cluster Overijssel (Dalfsen, Raalte en Zwolle) en Emmen. Ook hiervoor was er een hogere verwachting waar de enquête naar verstuurd zou worden. Er werd verwacht dat dit onder 100 accountants/ relatiebeheerders verstuurd zou worden. Dit zijn er 67 geworden. Ook voor deze enquête wilden niet alle kantoren meewerken. Hierdoor klopt ook deze N berekening die voorheen gemaakt was niet. Hiervoor zou er voor een betrouwbaar beeld 80 ingevulde enquêtes moeten zijn. Dit is niet gelukt, dit zijn er 41 geworden. Maar ook hiermee is de student al erg tevreden omdat ook hieruit al een conclusie getrokken kan worden. Deze 41 respondenten zorgen voor een betrouwbaarheid van 90%. (SurveyMonkey, z.d.)

In oktober 2020 is er een mail gestuurd naar diverse MT leden van Flynth cluster Overijssel (Dalfsen, Raalte en Zwolle), Emmen, Joure, Almelo, Lochem en Dronten. In november 2020 is er een mail verzonden naar de klanten van Flynth Cluster Overijssel (Dalfsen, Raalte en Zwolle), Almelo en Joure. Flynth heeft aangegeven dat er respons van 10-15 % herkend wordt als 'normaal'. De enquête voor agrariërs heeft een respons van 13 % gehaald. En de enquête voor accountants/ relatiebeheerders heeft een respons van 61 % gehaald. Hier kan de auteur zeer tevreden mee zijn.

De methode is ook iets anders aangepakt. In plaats van het segmenteren met kleuren, is er gesegmenteerd met cijfers welke voor een ontwikkeling stond. Dit is tot het volgende uitgekomen:

Tabel 14 Verandering in coderen uitkomst enquête relatiebeheerder/ accountant

	Welke ontwikkelingen heeft u de afgelopen jaren mee gemaakt?	Aantal overeenkomsten
1	Veranderende wetgeving	12
2	Toename verzakelijking/ specialistisch advies	6
3	Schaalvergroting	5
4	Kwaliteitsveranderingen binnen Flynth	5
5	Digitalisering	5
6	Bureaucratie/ stroperigheid organisatie	3
8	Eigen ontwikkeling	2
9	Maatschappelijke gevolgen covid-19	1
10	Mensen kennis	1
11	Geen (pas in dienst)	1

Dit is uitgevoerd bij enquête vraag 5 voor relatiebeheerders/ accountants. Hierbij is er achter elk respondent bij enquête vraag 5 een getal tussen 1 en 11 ingevuld en vervolgens opgeteld. Waarbij 1

staat voor veranderende wetgeving, 2 staat voor toename verzakelijking/ specialistisch advies, 3 staat voor schaalvergroting et cetera. Vervolgens zijn deze uitkomsten uitgebreid besproken. Tijdens het verwerken van de resultaten leek dit een betere methode.

Zo is dit ook uitgevoerd bij enquête vraag 7 voor relatiebeheerders/ accountants.

Discussie naar aanleiding van de resultaten

Uit de literatuur was te zien dat er een afname is in het aantal agrarische bedrijven. Dit is ook te zien uit de resultaten van de enquête. Hierin geeft 16 % aan dat zij in de toekomst van plan zijn om te stoppen. Er wordt verwacht dat de bestaande bedrijven de aantallen dieren over zullen gaan nemen. Uit de enquête blijkt dat dit niet met grote getallen zal gaan; slechts 2 van de respondenten geven aan dat zij maximaal willen groeien, meer dan de rest. Dit geeft weer dat de bestaande bedrijven niet in zijn geheel de aantallen dieren over zullen gaan nemen.

Er is ter discussie te stellen of de uitkomsten (van de segmenten) de reële afspiegeling van de sector is. Het kan zijn dat de respondenten die deze enquête ingevuld hebben, voornamelijk de populatie is welke tijd maakt voor een enquête en/ of de oudere generatie betreft. Terwijl de jongere generatie geen zin heeft of geen tijd wil maken om deze enquête in te vullen. Zo is er te zien bij de uitkomsten van de algemene gegevens dat de grootste groep respondenten in een leeftijd tussen 56 t/m 65 jaar zitten. Dit zou betekenen dat over 10 jaar deze groep tussen de 66 en 75 jaar is, welke dan waarschijnlijk al met pensioen zijn. Dit betekent dat 46 % van het klantenbestand op dat moment met pensioen is (alle respondenten welke nu in de leeftijdscategorie zitten van 56 t/m 65 jaar en 66 jaar of ouder). Dit is geen realistisch beeld. En is dus ook niet een reële afspiegeling van de gehele sector.

De verwachting was dat de sectoren te maken hebben met complexere vraagstukken. Dit is ook naar voren gekomen in de enquête. De agrariërs geven aan dat de boekhouding steeds complexer wordt. De agrariërs willen graag een fiscale optimalisatie, zodat er zo min mogelijk belasting betaald wordt, maar ook juridische kennis verkrijgen van het accountantsbureau. De accountant vindt ook dat de agrarische bedrijven steeds complexer worden. De bedrijven worden steeds groter en er wordt bv met personeel gewerkt waardoor er steeds meer vraag is naar specifieke kennis. En het opleiden/ bijhouden van de kennis door accountants/ adviseurs.

Er gaan steeds meer bedrijven stoppen, hierdoor is er ook een afname in klanten te verwachten. Maar de toenemende wet en regelgeving zal ervoor zorgen dat de agrariër steeds meer advies nodig heeft over hoe dit voor zijn bedrijf uit pakt. Hierdoor is er te verwachten dat de advieswerkzaamheden meer zullen gaan toenemen.

Een groot gedeelte van de respondenten geven aan dat zij weinig tot geen verstand hebben van het boekhouden. De respondenten willen bovendien graag dat dit professioneel gebeurt. Ook heeft een groot aantal geen plezier in het doen van de administratie waardoor het uitbesteed wordt. Er wordt aangegeven dat het accountantsbureau meer kennis heeft van de regels, waardoor er voor de agrariër geld bespaard kan worden. De administratie wordt steeds complexer en er zijn vele veranderingen in fiscale wetgeving. Dit geeft een groter risico om het zelf te doen. Ook is er vraag naar deskundigheid van specifieke vraagstukken zoals bijvoorbeeld bedrijfsovername. De strategie wat het voornaamst wordt gekozen is het optimaliseren met de huidige aantallen dieren.

Het positieve van de accountant is de ervaring die zij hebben, de vele kennis, meedenkend, goed bereikbaar zijn, durft te zeggen als het anders moet en de korte lijnen, de accountant kent het bedrijf en sector en geeft goed advies. Dit kan behouden worden doordat accountants/ relatiebeheerders de juiste cursussen krijgen om deze vaardigheden goed te ontwikkelen en te onderhouden.

Er gaat een omslag plaatsvinden voor de accountantsbureaus. Hierbij wordt de accountant de belangrijkste adviseur voor de ondernemer op basis van verwachting/ uitkomst van de enquête. De accountant zal doorgaan als sparringpartner/ coach voor de ondernemer. Er zal steeds meer specialisten komen welke zich focussen op diverse vraagstukken. Het werk zal steeds digitaler worden, om hiermee om te gaan zullen er trainingen georganiseerd moeten worden zodat dit op de juiste manier overgebracht kan worden aan de klant.

Het onderzoek is beperkt in de betrouwbaarheid doordat er voor de agrarische klanten 107 respondenten zijn terwijl de agrarische sector veel groter is (53.230 dierlijke bedrijven, hiervoor is een betrouwbaarheid van 95 % en een steekproefmarge van 5%, een respons van 381 respondenten te verwachten). Dit komt omdat de respondenten voornamelijk uit Overijssel en Friesland komen. En niet uit verdere provincies. Maar deze 107 respondenten hebben diverse achtergronden, deze resultaten kunnen hierdoor wel indicaties geven. Hetzelfde geldt voor de enquête voor accountants/ relatiebeheerders. Hierdoor zijn de conclusies en aanbevelingen wel over te nemen voor de accountantsbureaus omdat de 'problematieken' in heel het land spelen.

Het merendeel van de respondenten zijn passief tevreden (53,3 %). Het is zeer raadzaam om ervoor te zorgen dat deze respondenten richting promotors gaan. Door de punten in het volgende hoofdstuk (conclusie en aanbevelingen) op te volgen zou er mogelijk een verschuiving van passief tevreden naar promotors kunnen plaats vinden. Als er een omslag komt in werkzaamheden, dan zijn de promotors in de toekomst wellicht nog wel belangrijker aan het worden.

5. Conclusie en aanbevelingen

Dit laatste hoofdstuk van het rapport vormt bij elkaar de conclusie en aanbevelingen. Het doel van dit rapport is om duidelijkheid te krijgen hoe een accountantsbureau kan inspelen op de agrarische marktontwikkelingen de komende jaren.

Er is een omslag te zien in de gedachtegang van de agrariër. Een groot gedeelte van de respondenten gaat de omslag maken om in de toekomst de administratie digitaal aan te kunnen leveren. Om ervoor te zorgen dat dit goed gaat slagen, is het aanbieden van cursussen erg belangrijk. Niet iedereen en voornamelijk de oudere generatie heeft moeite met het digitaal werken. Door uitleg te krijgen over programma's kan men hiermee aan de slag en blijft dit up-to-date.

Er is te zien dat velen al jarenlang klant zijn; doordat ouders al klant waren, zijn zij ook klant gebleven. Door voor een lange tijd klant te zijn wordt er een vertrouwensband gecreëerd.

Wat zijn de klantsegmenten van een doorsnee agrarisch accountantsbureau?

De segmenten van een doorsnee agrarisch accountantsbureau zijn:

De gemiddelde ondernemer op basis van de enquête kan als volgt geschetst worden: De ondernemer heeft een agrarische opleiding MBO niveau 3 of 4 /Middelbare landbouwschool gevolgd. De ondernemer is een vennoot in een maatschap/ VOF, wie als 3^e generatie het bedrijf voortzet. Het grootste gedeelte van de respondenten heeft als hoofdactiviteit melkkoeien.

Wat verwacht de klant van de accountant in 2030?

Het grootste gedeelte van de respondenten levert momenteel de administratie op papier aan, maar verwacht dat de administratie in 2030 voornamelijk digitaal aangeleverd zal worden (67%). Er is een lichte daling (-20%) te zien in degene die de btw aangifte zelf gaat verrichten in 2030. De strategie die de meeste agrariërs verkiezen is dat er geoptimaliseerd gaat worden met het huidige aantal dieren. De respondenten geven voornamelijk aan dat de facturatie gespecificeerder moet, zodat men weet waarvoor er betaald wordt en welke werkzaamheden er verricht zijn. Ook is de wens dat het goedkoper wordt. Men wil ook graag dat het jaarrapport eerder af is. Dat er pro actief gewerkt wordt zodat de accountant de klant blijft kennen. Het geven van cursussen zou prettig zijn om de digitaliseringsslag te kunnen maken. En bereikbaar blijven, want de hele financiële hebben en houden wordt aan iemand toe vertrouwd. Niet te veel wisselingen van adviseur, zodat de vertrouwensband groot is en groot blijft.

Wat verwacht de accountant in 2030?

Het grootste gedeelte van de respondenten is een man en zit in een leeftijd van 46 t/m 55 jaar. De drie belangrijkste eigenschappen van een goede relatiebeheerder is een ondernemerscoach, mensen kennis en probleemoplossend denken. De accountant/ relatiebeheerder heeft de volgende veranderingen de afgelopen jaren meegemaakt: de veranderende wetgeving, schaalvergroting, kwaliteitsveranderingen binnen Flynth, digitalisering en toename verzakelijking/ specialistisch advies. Er wordt voornamelijk verwacht dat in 2030 de accountant/ relatiebeheerder de belangrijkste adviseur van de ondernemer zal zijn. De werkzaamheden zullen voor een groot deel hetzelfde zijn, maar nog meer geautomatiseerder en digitaler.

"Hoe kan een accountantsbureau inspelen op de marktontwikkeling in de agrarische sector?"

Een accountantsbureau kan diverse dingen doen om in te spelen op de marktontwikkelingen om zo te voldoen aan de behoefte van de klant.

Wat het accountantsbureau nog kan optimaliseren is:

- Pro actief werken, de klant blijven kennen. Mee denken met de klant en de bedrijfsontwikkelingen. Wanneer investeren, wat is slim, welke ontwikkelingen spelen er voor het bedrijf in de toekomst.
- Het digitaliseren stimuleren door cursussen aan te bieden aan klanten zodat zij weten hoe ze hiermee om moeten gaan om de digitaliseringsslag te kunnen maken.
- Specificeren van de kosten waardoor het duidelijker wordt waarvoor er betaald wordt.
- Intern beter communiceren zodat de gegevens niet dubbel op worden gevraagd.
- Bereikbaar blijven voor de klant. Het hele financiële hebben en houden wordt aan een ander toe vertrouwd. Waarmee er niet vaak een fysieke ontmoeting plaats vindt of waarvoor er een forse afstand afgelegd moet worden is geen pré. Een accountant is ook een soort van medewerker van het bedrijf die vertrouwd moet worden. Door een jarenlange samenwerking te hebben met dezelfde accountant wordt er een vertrouwensband gecreëerd. Maar de andere kant is dan: is het in deze tijd nog wel realistisch dat iemand perse voor een lange tijd (bijvoorbeeld 15 jaar) op eenzelfde functie zit?
- Bekijken hoe er van de passieve mensen de promotors gemaakt kan worden.
- Boekhouding digitaal vergemakkelijken waardoor er meer tijd voor advies over is.
- Bekijken hoe je dat advies kunt 'verkopen'?

Aanbevelingen voor vervolgonderzoek:

- Hoe kunnen passief tevreden klanten promotors worden (NPS score)
- Is het realistisch als iemand voor een lange tijd op dezelfde functie zit. Dit schept een vertrouwensband voor de klant. Maar komt dit de betrouwbaarheid van de cijfers wel ten goede?
- Hoe kan de boekhouding digitaal vergemakkelijkt worden voor de klant
- Hoe kan 'goed' advies verkocht worden

Bronnen

Artikelen

Accountancy van morgen, (2017, 7 april). Aantal kleine accountants- en administratiekantoren neemt toe. Geraadpleegd op 13 september 2020, van

<https://www.accountancyvanmorgen.nl/2017/04/07/aantal-kleine-accountants-en-administratiekantoren-neemt-toe/>

Accountant, (2019 5 november). Arbeidsmarkt: stabiele instroom, maar overstijgende vraag.

Geraadpleegd op 17 september 2020, van

<https://www.accountant.nl/achtergrond/2019/11/arbeidsmarkt-stabiele-instroom-maar-overstijgende-vraag/>

AFM, (2020, 30 januari). Commissie Toekomst Accountancysector deelt 22 aanbevelingen in het eindrapport. Geraadpleegd op 24 september 2020, van <https://www.afm.nl/nl-nieuws/2020/jan/cta-eindrapport>

Bindenga, A. (1989). De toekomst van de technologie van de accountancy. *Maandblad Voor Accountancy en Bedrijfseconomie*, 63, 550.

Boeren Business, (2011, 25 maart). Accountantskantoren kien op agrarische roots. Geraadpleegd op 3 september 2020, van <https://www.boerenbusiness.nl/artikel/item/10684270/Accountantskantoren-kien-op-agrarische-roots>

Board, R., (2017, 26 mei). Accountants hebben de Toekomst. *Riskmagazine*. Geraadpleegd op 30 augustus 2020, van <https://riskmagazine.nl/article/2017-05-26-accountants-hebben-de-toekomst>

Elzinga, L., (2013, 15 april). Wat is een goede Net Promoter Score? *School of insights*. Geraadpleegd op 11 december 2020, van <https://schoolofinsights.nl/2013/wat-is-een-goede-net-promoter-score/>

Kanis, A., (2017, 15 december). Geitenhouderij langer op slot. Geraadpleegd op 14 september 2020, van <https:// gelderland.d66.nl/geitenhouderij-langer-op-slot/>

Koopmans, L., (2009, 1 april). Agricountants. Geraadpleegd op 3 september 2020, van <https://www.accountant.nl/magazines/de-accountant-april-2009/agricountants/>

PASCAL, V. (2013). Hoe vind ik mijn promotor?. *Ontwikkelingen in het marktonderzoek*, 37. Geraadpleegd op 11 december 2020, van https://moa04.artoo.nl/clou-moaweb-images/images/bestanden/pdf/Jaarboeken_MOA/JaarboekMarktonderzoek2013.pdf#page=37

Rambo (z.d.). De historie van het accountantsberoep. Geraadpleegd op 22 september 2020, van <https://wetenschap.infonu.nl/economie/132482-de-historie-van-het-accountantsberoep.html>

van Os, J., & Smidt, R. A. (2018). Steeds meer bureaus zijn geen boer. *Geo-Info*, 15(4), 38-41.

Van Vliet, J. (2020, 5 juni). Omzet in administratiesector stijgt ondanks crisis in eerste kwartaal 2020 met bijna 7,5%. Geraadpleegd op 4 oktober 2020, van <https://www.boekhouder.nl/omzet-in-administratiesector-stijgt-ondanks-crisis-in-eerste-kwartaal-2020-met-bijna-75/>

Vlot, N. (2020, 20 maart). Wat doen adviesbureaus in de coronacrisis?. *Management & Consulting*, Geraadpleegd op 27 augustus 2020, van

https://www.managementenconsulting.nl/nieuws/algemeen/wat-doen-adviesbureaus-in-de-coronacrisis_8010

Waterval, D. (2020, 14 januari). Accountants leren niet van hun fouten, en dus zijn harde ingrepen nodig, zegt een commissie. Geraadpleegd op 24 september 2020, van

<https://www.trouw.nl/nieuws/accountants-leren-niet-van-hun-fouten-en-dus-zijn-harde-ingrepen-nodig-zegt-een-commissie~b6b0262c/>

Filmpje

AgroVision-Financial (2020, 13 mei). Hoe krijgt u als agrariër meer inzicht en gemak in uw financiële administratie? Geraadpleegd op 17 september 2020, van <https://www.youtube.com/watch?v=znZit2rUdy8>

Internet

ABN AMRO, (z.d.). Agrarische sector als parel van de Nederlandse economie. Geraadpleegd op 4 augustus 2020, van <https://insights.abnamro.nl/sector/agrarisch/>

Agrimatie, (2017). Agrarisch. Geraadpleegd op 8 oktober 2020, van <https://www.agrimatie.nl/binternet.aspx?ID=4&bedrijfstype=2>

Alles over marktonderzoek, (z.d.). AOM Steekproefcalculator. Geraadpleegd op 5 november 2020, van <https://www.allesovermarktonderzoek.nl/steekproef-algemeen/steekproefcalculator/#Depopulairstesteekproefcalculatorvannederland>

CBS, (2020, 10 juli). Bedrijven; bedrijfstak. Geraadpleegd op 3 september 2020, van <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/81589NED/table?dl=36F6C&ts=1599138808258>

CBS, (2020, 3 maart). Landbouw; gewassen, dieren en grondgebruik naar hoofdbedrijfstype, regio. Geraadpleegd op 26 augustus 2020, van <https://opendata.cbs.nl/#/CBS/nl/dataset/80783ned/table?dl=2E108>

CBS, (2020, 20 augustus). Landbouw; gewassen, dieren, grondgebruik en arbeid op nationaal niveau. Geraadpleegd op 2 augustus 2020, van <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/81302ned/table?ts=1598452083604>

CBS, (2020, 17 april). Landbouw; vanaf 1851. Geraadpleegd op 9 september 2020, van <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/71904ned/table?ts=1599632657592>

CBS, (2020, 1 september). Omzet zakelijke dienstverlening 18,5 procent lager in het tweede kwartaal 2020. Geraadpleegd op 28 september 2020, van <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2020/36/omzet-zakelijke-dienstverlening-18-5-procent-lager-in-tweede-kwartaal-2020>

Ellenkamp, R. (2020, 3 augustus). Onderzoek bedrijfsontwikkeling: Meer groeiers dan stoppers. Geraadpleegd op 4 augustus 2020, van https://www.pluimveeweb.nl/artikel/349997-onderzoek-bedrijfsontwikkeling-meer-groeiers-dan-stopppers/?tid=TIDP389312X6CA355FFD617458C9C8A4FD9DEF6472DYI5&utm_campaign=2020_PW_Nieuwsbrief_wk32&utm_medium=Email&utm_source=E-mail&utm_content=20200804_PW_NB

MCA (z.d.). Welkom bij de Monitoring Commissie Accountancy. Geraadpleegd op 28 september 2020, van <https://www.monitoringaccountancy.nl/>

Ondernemersplein KVK (z.d.) Branche informatie advies en consultancy. Geraadpleegd op 28 september 2020, van <https://ondernemersplein.kvk.nl/branche-informatie/advies-en-consultancy/>

Rabobank (2019, december) Bedrijven cijfers en trends. Geraadpleegd op 4 augustus 2020, van <https://www.rabobank.nl/bedrijven/cijfers-en-trends>

RIVM (2020, 24 april). Veehouderij en gezondheid omwonenden (VGO). Geraadpleegd op 14 september 2020, van <https://www.rivm.nl/veehouderij-en-gezondheid/onderzoek-veehouderij-en-gezondheid-omwonenden-vgo>

RVO (z.d.) Sanering varkenshouderij. Geraadpleegd op 14 september 2020, van <https://mijn.rvo.nl/sanering-varkenshouderijen>

WUR (z.d.). Kracht van Nederland. Geraadpleegd op 24 september 2020, van <https://www.wur.nl/nl/artikel/Kracht-van-Nederland.htm>

SurveyMonkey (z.d.). Foutmargeberekening. Geraadpleegd op 11 december 2020, van <https://nl.surveymonkey.com/mp/margin-of-error-calculator/>

Rapporten

Berkhout, P., Beldman, A., Bergevoet, R., Dagevos, H., Hoste, R., Poppe, K., ... & Terluin, I. (2018). *Maatschappelijke opgaven voor de agrosector: perspectief op de ontwikkeling van de agrosector tot 2030* (No. 2018-022). Wageningen Economic Research.

Bramer, P., van Liere, J. & Boonen, J. (2019). *Hoe ziet de land- en tuinbouw er in 2050 uit? Een schets van de agrarische transitie*

Bremmer, B., Bos, A.P., Schuiling, H.J., Ferwerda- van Zonneveld, R.T. (2012) *Vooruit met de geit*. Wageningen University Research

Friesland Campina (2019) Jaarverslag 2019. Geraadpleegd op 16 september 2020, van <https://www.frieslandcampina.com/uploads/sites/2/2020/03/Zuivelco%C3%B6peratie-FrieslandCampina-U.A.Jaarverslag-2019.pdf>

Makin, I. W. (2020). ICID VISION 2030—THE PRESENT STATUS AND PROSPECTS FOR IRRIGATED AGRICULTURE. *Irrigation and Drainage*, 69(2), 208-217.

Manders, T., Kool, C., (2015) CPB/PBL, *2015 Nederland 2030 en 2050*. Geraadpleegd op 9 september 2020, van <https://www.cpb.nl/sites/default/files/publicaties/download/cpb-pbl-boek-19-wlo-2015-nederland-2030-en-2050.pdf> 40

Monitoring Commissie Accountancy (2018). *Doorpakken!*, 9 - 11

Muilwijk, H., Boezeman, D. F., & Tiktak, A. (2020). Kansrijk landbouw-en voedselbeleid. Analyse van beleidsopties voor de Tweede Kamerverkiezingen van 2021 vanuit verschillende perspectieven.

Van Bruchem, C., Silvis, H. J., Berkhout, P., van Bommel, K. H. M., de Bont, C. J. A. M., van Everdingen, W. H., ... & Pronk, A. (2008). *Agrarische structuur, trends en beleid: ontwikkelingen in Nederland vanaf 1950*. LEI Wageningen UR.

van Galen, M. A., & Verstegen, J. A. A. M. (2008). *Innovatie in de agrarische sector: we kunnen er niet genoeg van krijgen!*. LEI Wageningen UR.

van Wijk-Jansen, E. E. C., Hoogendam, K., & de Winter, M. A. (2011). *Vee in zicht; Boeren en burgers over transparantie in de veehouderij*. LEI, onderdeel van Wageningen UR.

Bijlage

1. Enquête agrariërs
2. Enquête accountant
3. Uitkomst enquête relatiebeheerder/ accountant
4. Checklist schriftelijk rapporteren

1. Enquête agrariërs

Mogelijke vragen enquête voor het onderzoek : "Hoe kan een accountancybureau inspelen op de marktontwikkelingen in de agrarische sector?"

1. In welke provincie bent u woonachtig?
 - a. Groningen
 - b. Friesland
 - c. Drenthe
 - d. Overijssel
 - e. Flevoland
 - f. Gelderland
 - g. Utrecht
 - h. Noord-Holland
 - i. Zuid-Holland
 - j. Zeeland
 - k. Noord-Brabant
 - l. Limburg
2. Wat is uw leeftijdscategorie?
 - a. 1 t/m 25 jaar
 - b. 26 t/m 35 jaar
 - c. 36 t/m 45 jaar
 - d. 46 t/m 55 jaar
 - e. 56 t/m 65 jaar
 - f. 66 jaar of ouder
3. Wat is uw geslacht?
 - a. Man
 - b. Vrouw
 - c. Zeg ik liever niet/ anders
4. Wat is het hoogste opleidingsniveau wat u heeft gevolgd?
 - a. Geen opleiding
 - b. Praktijk school
 - c. MBO niveau 1 of 2 (Lagere landbouwschool)
 - d. MBO niveau 3 of 4 (Middelbare landbouwschool)
 - e. HBO (Hoge landbouwschool)
 - f. Universiteit
5. Was deze opleiding agrarische gerelateerd?
 - a. Ja
 - b. Nee
 - c. Deels
 - d. Weet ik niet
6. Welke generatie van uw familie is op dit moment (mede-)eigenaar van het bedrijf?
 - a. 1^e generatie
 - b. 2^e generatie
 - c. 3^e generatie
 - d. 4^e generatie of ouder
 - e. Weet ik niet
7. U bent ..
 - a. Directie van een BV

- b. Vennoot in een Maatschap/ VOF
 - c. Vennoot in een CV
 - d. Een eenmanszaak
 - e. Opvolger, niet toegetreden in de maatschap
 - f. Een werknemer
8. Wat is de hoofdactiviteit van uw bedrijf?
- a. Akkerbouw
 - b. Tuinbouw
 - c. Melkkoeien
 - d. Melkgeiten
 - e. Vleeskuikens
 - f. Leghennen
 - g. Ouderdieren
 - h. Vleesvarkens
 - i. Fokvarkens
 - j. Vleesvee/ rosékalveren
 - k. Anders namelijk
9. Op welke manier levert u uw administratie aan?
- a. Op papier
 - b. Digitaal
 - c. Ik doe de btw-aangifte zelf
 - d. Anders: ...
10. Hoe verwacht u in 2030 uw administratie aan te leveren?
- a. Op papier
 - b. Digitaal
 - c. Ik doe de btw-aangifte zelf
 - d. Anders: ...
11. Hoe bent u klant geworden? Op aanraden van ...
- a. Bekenden/ vrienden
 - b. Familie
 - c. Aanraden organisatie (zoals LTO, bank etc)
 - d. Marketing actie
 - e. Mijn ouders waren al klant
 - f. Anders: ...
12. Wat is voor u de doorslag geweest om voor een bepaalde accountantsbureau te kiezen?
- a. Prijsniveau
 - b. Dichtbij gevestigd
 - c. Specifieke branchekennis
 - d. Ik kende mijn accountant al en heb mij daarom bij hen aangesloten
 - e. Anders:
13. Hoeveel medewerkers heeft u in dienst?
- a. Geen
 - b. 1 tot 2 medewerkers
 - c. 3 tot 4 medewerkers
 - d. 5 tot 6 medewerkers
 - e. 7 of meer medewerkers
14. Heeft u een opvolger?
- a. Ja, mijn opvolger zit bij mij in het bedrijf.

- b. Ja, mijn opvolger heeft potentie om in het bedrijf te komen
 - c. Misschien, er zijn nog twijfels/ te jong
 - d. Nee, ik heb geen opvolgers
 - e. Ik ben zelf een opvolger
15. Wat is uw strategie?
- a. Ik ben van plan om te stoppen
 - b. Ik ga optimaliseren met het huidige aantal dieren
 - c. Ik groei mee met de gemiddelde sector
 - d. Ik ga maximaal groeien, meer dan de rest
 - e. Ik ga verbreden, een 2^e tak oprichten
16. Wat is de belangrijkste reden geweest om uw administratie uit te besteden?
- a. Ik heb er weinig tot geen tijd voor
 - b. Ik heb weinig tot geen verstand van boekhouden en wil dat dit professioneel gebeurd
 - c. Ik heb er geen plezier aan
 - d. Ik besteed mijn administratie niet uit en doe het zelf
 - e. Anders: ...
17. Welke manier van facturatie heeft uw voorkeur?
- a. Uur tarief
 - b. Een abonnement
 - c. Een vooraf gesproken prijs
 - d. Voorschot
 - e. Anders: ...
18. In welke mate bent u over het algemeen tevreden over uw accountant
- Zeer ontevreden 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 zeer tevreden
19. Hoe waarschijnlijk is het dat u het bedrijf zou aanraden aan vrienden of collega's?
- Totaal niet aanraden 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 zeker aanraden
20. Welke verbetering wilt u van uw accountant?
- ..
21. Wat zijn de sterke punten van uw accountant
- ...
22. Waar ziet u kansen voor uw accountant?
- ...
23. Andere opmerkingen of tips?
-

2. Enquête relatiebeheerder/ accountant

1. In welke provincie bent u voornamelijk werkzaam?
 - a. Groningen
 - b. Friesland
 - c. Drenthe
 - d. Overijssel
 - e. Flevoland
 - f. Gelderland
 - g. Utrecht
 - h. Noord-Holland
 - i. Zuid-Holland
 - j. Zeeland
 - k. Noord-Brabant
 - l. Limburg
2. Wat is uw leeftijdscategorie?
 - a. 25 jaar of jonger
 - b. 26 t/m 35 jaar
 - c. 36 t/m 45 jaar
 - d. 46 t/m 55 jaar
 - e. 56 t/m 65 jaar
 - f. 65 jaar of ouder
3. Wat is uw geslacht?
 - a. Man
 - b. Vrouw
 - c. Zeg ik liever niet
4. Wat vindt u de belangrijkste eigenschappen van een goede relatiebeheerder?
(kies uw top 3)
 - a. Empathie
 - b. Creativiteit
 - c. Interpreteren van data
 - d. Mensenkennis
 - e. Analytisch vermogen
 - f. Probleemoplossend denken
 - g. Anticiperend denken
 - h. Ondernemerscoach
 - i. Anders: ...
5. Welke ontwikkelingen heeft u de afgelopen jaren meegemaakt?
...
6. Wat vond u van deze ontwikkelingen?
...
7. Hoe denkt u dat uw beroep er in 2030 uit ziet?
....
8. Wat denkt u hier bij nodig te hebben om dit te bereiken? (zoals training, coaching, meer uit data halen etc.)
...
9. Heeft u nog aanvullingen op de enquête?
...

3. Uitkomst enquête relatiebeheerder/ accountant

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	1	3	1	1	3				Polities moet doorzorging worden dat onduidelijke wegvoering
2	3	4	1	2	6				door middel van cijfers en minder met andere zaken meer
3	1	2	1	4	7				Verder gaan naar aanleiding van vooraf vaststellen
4	1	3	1	3	6				Er is nog een hoop te doen voor Plynth. Een tijd te verliezen en grote stappen vooruit zetten
5	2	3	2	1					Nee
6	1	4	1	1	3				Nee
7	2	3	1	4	3				Geen, veel succes geweest
8	2	3	1	3	4				Geen aanvullingen
9	1	4	1	2	6				
10	1	4	1	4	6				
11	4	4	1	4	7				
12	2	4	1	4	3				
13	1	3	1	1	3				
14	1	4	1	1	4				
15	1	4	1	2	4				

16	1	4	1	4	6	Meer vraag naar strategisch meedelen. Snelle verandering en de omstandigheden (zowel intern (Flynth) als extern (klienten)). Meer anticipatie op de toekomst nodig.)	Intern metig. Veel in structuren waardoor meebewegen met de klant soms lastiger is geworden. Extern bij klanten meer uitdagend dan vroeger.	Meer coaching naar de klanten. Nog meer sparringpartner.	Training in ontwikkelingen. Onderbouwde idee op de ontwikkelingen door Flynth (nog wel meer dan nu). Alleen data is te weten is ondersteunend.	Geen. De vragen zijn wel vast. Algemeen en het antwoord kan breed worden. Misschien ook wel de boeking
17	1	2	1	1	7	Digitalisering, meer gedreven op omzet, brede inzet experts voor een brede dienstverlening bij de klant.	Erg positief en hard nodig. Hierin hebben we nog een inpassing te maken tov. Collega's	1. Data analyseren die snel met trends en cijfers inzicht kunnen leveren bij de klant. 2. Ondernemers coachen die de klant helpen deze inzicht door te vertalen naar praktische acties voor hun bedrijf. 3. Accountantmanager om de dienstverlening te evalueren en adviesbeide van de klant in te vullen	Ik hoor niet alles zelf. Bovendien lijken bezet meerdere specialisatie werkzaamheden die commerciële zijn naar de klant en zijn behoorlijk binnen onze tijd.	Succes met de analyse en je onderzoek
18	1	6	1	1	4	8 Heel veel en de laatste tijd veel gericht op digitalisering	Prima maar moet niet door gaan staan, menselijke contacten zijn m.u. nog steeds het belangrijkste	Ik hoop dat nog van mijn personeel te kunnen	Niet veel maar ik ben al bijna gepensioneerd	Niet direct
19	2	4	1	3	6	Komst melkquotum, forbesrechtenstelsel, Wet IB 2021, Digitalisering administratie	Verandering geven vaak weer kansen (soms pas op termijn)	Minder produceren van cijfers, meer naar de ondernemer als coach	Training bij veranderingen t.a.v. automatisering en kennis	succes
20	1	4	1	2	7	Te veel focus op dossiers en regels, waarvoor minder oog voor de markt	Niet goed, minstens moet bij alle medewerkers en directie in de plaats bij de markt liggen	Coaching rol om tussenliggende data van de ondernemer, medewerkers en vooruitkijken met ondernemer	Een teamcultuur binnen heel Flynth van medewerkers met de klant (denk van buiten naar binnen)	nee
21	1	3	1	1	4	5 Maatschappelijke gevolgen van covid-19	Het grootste deel van de mensen gaat hier goed mee om, maar de tegenstellingen in de maatschappij worden steeds duidelijker	Het belang van de accountancy zal onverminderd groot zijn	Met de tijd meegaan	geen
22	1	2	1	3	4	Vraag van de klant veranderd en het beeld van het maatschappelijk verkeer. De klant heeft steeds minder interesse in geschiedschrijving en is ook minder bereid hier voor te betalen. In tegenstelling tot de vraag van overheid en banken voor kwalitatief betere cijfers en jaarrekening. De toegevoegde waarde voor een adviseur kan alleen gevraagd worden als er efficiënt en effectief een rapportage opgesteld wordt dat voldoet aan het maatschappelijk verkeer. Alleen dan blijft er budget en speelruimte	Als accountant i.o. hoop ik dat we straks hooguit 1/3 van het kantbudget nodig hebben voor een jaarrekening. De rest van het budget kan dan besteed worden aan zaken die er echt toe doen. Ik hoop dat ik, in de toekomst mij dan kan focussen op de kluze dingen voor de klant die toegevoegde waarde bieden i.p.v. onze eigen dossiervorming.	...	Kennis van de branche en data analyse	...
23	8	3	1	3	7	Toenemende (reest)wetgeving - rendement	zorgvuldig	...	...	...
24	2	4	1	2	6	Het financieel helpen van de ondernemers is de tijd waarin heel veel moeilijker geworden is om een basisfinanciering te verkrijgen.	Ik zie anders 3 manieren waarmee bij Flynth de assistent accountant dus tot zo ver nog geen bijzondere	Ik verwacht geen grote veranderingen, enkel op het gebied van een meer geïntegreerde automatisering van gegevensverwerking	De automatisering gaat een steeds belangrijker rol spelen. Hiervoor zullen cursussen nodig zijn	geen
25	8	1	2	1	4	8 ontwikkelingen meegemaakt	Heel sturend, waardoor de klant op de achtergrond raakt.	Geen idee, ben ik heel goed over na aan het denken nu nog niks	...	nee
26	4	3	1	1	3	6 Veel veranderingen in de bureaustructuur	Ervening	Beroep reactiebeheerder start hierdoor uit. Meer digitaal, maar wel met veel contacten met reakties (intern en extern)	Meer kennis op juridisch vlak.	Een klant is uniek, dus minder bureaustructuur is hier welkom.
27	1	3	1	1	2	3 Mensenkennis	prima	Meer gespecialiseerd	Mensen die te vertrouwen zijn	Erg summier.
28	2	3	2	2	4	6 Mijn eigen gevoel volgen	...	...	Ar en toe een cursus om van nieuwe automatisering op de hoogte te blijven	Nee
29	1	3	1	1	1	4 Vrouwen hebben of krijgen bij klant	Risicogedacht samenstellen enz. Andere wijze van opkopen rapporten door assistent accountants. Hierdoor meer bemoeienis met rapportage gegevens. Verder moet advies steeds meer nu ontwikkelingen hebben veel onzekerheid en twijfel bij ondernemers heeft bezorgd. Fortrastronten, Slatator problemen etc.	Nog steeds verzaam als vertrouwenspersoon en inzetbaar voor allerlei klussen. Soms zelf oplossend lang vaak bij een overheid die vaak hardop denkt en niet in de laatste plaats de beslissing	Goede trainingen, voldoende tijd om vast te stellen bij te houden etc.	Anders en begeleiding zal een grotere vorm dienstverlening krijgen. Rapportages zullen veel meer digitaal ontstaan en klant zal meer ondersteuning vragen bij andere zaken
30	4	3	1	4	6	8 Organisatie.	Organisatie komt steeds verder van de klant af te staan	Samen met de ondernemer bezig zijn	Product welke ik kan gebruiken welke toegevoegde waarde voor de klant en mijzelf geeft.	nee
31	4	3	1	4	6	7 Kwaliteitsveranderingen binnen Flynth	Envervend	Nog meer digitaal	Samenwerking met jongeren collega's	...
32	1	3	1	1	6	Enorme toename regelgeving in de accountancybranche. Grote verschillen in dienstverlening voor stoppende ondernemingen en voor de blijvert echter telken 8 brengen omzet binnen.	De bureaustructuur wordt er binnen accountantorganisatie mee omgegaan. Het kan veel efficiënter zonder afbreuk te doen aan regels.	Gekrompen sector door overnemingsstrategieën zullen er minder sollicitaties nodig zijn welke nog meer ondernemerskosten dienen te zijn.	Adviseurs, universitair agrarisch geschoold met AA titel	Wat denkt u wat cliënten van u/luw organisatie verwachten nu en in 2030
33	1	3	1	1	4	8 Schaalvergroting bij de klant en Flynth	Positief en negatief, ondernemen en medewerkers, afstand is schaalvergroting (ondernemer moet verder, adviseur moet zich blijven ontwikkelen)	Niet meer zo traditioneel als vroeger, je moet meer kunnen, analyseren, stappen vooruitdenken, plan, misse en visie ontwikkelen. Flynth die verder van de klant af komt te staan baart mij zorgen (kantoortekst)	Coaching vanuit Flynth in nieuwe (veranderingen) rol	Vragen wellicht te beperkt, vrij is het beeld wat je hebben wilt

34	1	3	1	3	6	Wie ontkomen niet aan wet- en regelgeving. Soms benadruikt mij het gevoel dat er een vergoeding ligt omtrent het handelen en doen en laten van onze relaties, het verstoort in bepaalde situaties de 7 vertrouwensband.	Laatig	Verdere opschuiving digitale processen. In de agro is Training tijdens het aankoop traject. Maar wel op het moment dat je er ook echt mee en de slag kunt (moet) uitvoeren en conclusies	Geen aanvullingen, succes met de uitwerking en conclusies
35	3	4	1	1	3	Invoeds van Accountancy en druk op vinjessculptuur tot in in mijn ogen gaan het te ver en staan we door... 8 extreme	Niet veel anders afhankelijk van wet en regelgeving live.	Bij blijven qua wet en regelgeving, korte trainingen	Algelopen 10 jaar heeft de rol van de schakel binnen Pijnth een schommeling gekend, voor 10 jaar geleden was accountancy bovenliggend, het was zelfs niet dome om een niet klant te benaderen. Daarna brak een periode aan dat accountancy minder de boventoon voerde. De laatste jaren is weer een draaiing te zien. Zou somer kunnen dat dit over enkele jaren weer anders is.
36	7	4	1	2	3	6 Risicogericht samenstellen	Meer gericht op de kwaliteit van het product, gericht op tijdige verstrekking van informatie	Dat gericht werken, coaching adviesvaardigheden, training om deze wijzigingen zo goed mogelijk uit te voeren	Ben benieuwd naar de uitkomsten van dit onderzoek
37	1	4	2			Scannen en daarmee sneller verwerven van administraties. Meer aandacht voor tussentijdse cijfers 9 Digitaliseren. 10 Luisteren en afspreken nakomen	Snelle beschikbaarheid van data waarin je het overzicht moet zien te houden en ook de ondernemers het overzicht bieden.	Training verandermanagement. Hoe krijg je de eigen organisatie sneller dat ze niet vast blijven houden aan het oude, maar opstaan voor het nieuwe.	Nee
38	1	3	1	4	6	Huidige situatie goed in beeld, dan de toekomst Dat accountants meer regelgeving opgelegd krijgen	Dat is 10 jaar verder. Ik denk rapportage verslaamheden veel minder zijn en je contact met de klant moet hebben dat is het belangrijkste	Teamwork met collega's en toekomstige die daar uit komt.	Vraag 3 is te open
39	1	4	1	1	3	5 Steeds meer regelgeving	Meer adviezen geven, nog dichter naast de klant staan	Meer specialisatie van de sollicitants	Nee
40	1	3	1	1	4	8 Digitalisering	Krimp agrarische sector	Training voor specialisatie sollicitant	Nee
41	1	3	1	2	3	6 Risicogericht samenstellen	Belangrijk wie zijn gaan professionaliseren	Training om de klant digitaal te kunnen ondersteunen	Nee

4. Checklist Schriftelijk Rapporteren



Checklist Schriftelijk Rapporteren 2018

Naam: Lisa Reimert

Klas: 4DVOc

*De beoordelingscriteria die met een * zijn aangegeven, zijn 'killing points'. Wanneer de beoordelaar daarvan meer dan vijf heeft aangekruist, dien je het rapport/verslag op alle onvoldoende onderdelen te verbeteren. In het afstudeerwerkstuk zijn geen 'killing points' toegestaan.*

1. Het taalgebruik

- ☐ Bevat niet meer dan drie grammaticale, spel- en typefouten per duizend woorden; het rapport/verslag is dan afgekeurd*
- ☐ Heeft een actieve schrijfstijl*
- ☐ Is zakelijk, formeel en objectief *
- ☐ Is coherent (verwijs- en verbindingswoorden)*
- ☐ Heeft een adequate interpunctie*
- ☐ Bevat niet de persoonlijke voornaamwoorden 'ik/mij/me, jij/je/jou, jullie, u, wij/we/ons' *
- ☐ Is doelgroepgericht*
- ☐ Heeft een uniforme stijl*

2. De ordening

- ☐ Het verslag/rapport heeft een logisch opbouw
- ☐ Elk hoofdstuk heeft een logische alineastructuur
- ☐ Elk hoofdstuk kent een introductie (m.u.v. H.1)

3. Het rapport/verslag

- ☐ Is vrij van plagiaat*
- ☐ De pagina's zijn genummerd*
- ☐ Heeft een uniforme opmaak

4. De omslag

- ☐ Bevat de titel
- ☐ Vermeldt de auteur(s)

5. De titelpagina/het titelblad

- ☐ Heeft een specifieke titel*
- ☐ Vermeldt de auteur(s)*
- ☐ Vermeldt de plaats en de datum*
- ☐ Vermeldt de opdrachtgever(s)*

6. Het voorwoord:

- ☐ Bevat de persoonlijke aanleiding tot het schrijven van het rapport/verslag
- ☐ Bevat persoonlijke bedankjes (persoonlijke voornaamwoorden toegestaan)

7. De inhoudsopgave:

- ☐ Vermeldt alle genummerde onderdelen van het rapport/verslag*
- ☐ Vermeldt de samenvatting en de bijlage(n)
- ☐ Is overzichtelijk/gestructureerd
- ☐ Heeft een correcte paginaverwijzing

8. De samenvatting:

- ☐ Is een verkorte versie van het gehele rapport/verslag
- ☐ Bevat de conclusies
- ☐ Bevat suggesties voor verder onderzoek

- ☐ Bevat geen persoonlijke mening
- ☐ Staat direct na de inhoudsopgave

9. De inleiding

- ☐ Is hoofdstuk 1*
- ☐ Beschrijft het kader/de context en de aanleiding*
- ☐ Geeft inhoudelijke relevante achtergrondinformatie*
- ☐ Bevat de probleemstelling/de onderzoeksvraag*
- ☐ Vermeldt het doel*
- ☐ Bevat een leeswijzer voor het rapport/verslag*

10. Materiaal en methode

- ☐ Beschrijft de gevolgde onderzoeksmethode
- ☐ Motiveert de keuze voor de gevolgde onderzoeksmethode
- ☐ Past bij de probleemstelling/de onderzoeksvraag*
- ☐ Beschrijft de variabelen/eenheden
- ☐ Beschrijft de methode van data-analyse

11. De (opmaak van de) kern

- ☐ De hoofdstukken en de (sub)paragrafen met maximaal drie niveaus zijn genummerd*
- ☐ De hoofdstukken en (sub)paragrafen hebben een passende titel
- ☐ Een hoofdstuk beslaat ten minste één pagina
- ☐ Een nieuw hoofdstuk begint op een nieuwe pagina
- ☐ De zinnen lopen door (geen 'enter' binnen een alinea gebruiken)
- ☐ De figuren zijn (door)genummerd en hebben een passende titel (onder de figuur)*
- ☐ De tabellen zijn (door)genummerd en hebben een passende titel (boven de tabel)*
- ☐ Tabellen en figuren zijn zelfstandig te begrijpen
- ☐ In de tekst zijn er verwijzingen naar figuren en/of tabellen*
- ☐ De tekst bevat verwijzingen naar de desbetreffende bijlage(n)
- ☐ De tekst is ook zonder verwijzingen te begrijpen

12. De discussie

- ☐ Vermeldt de interpretatie(s) van de resultaten
- ☐ Bevat een vergelijking met relevante literatuur
- ☐ Geeft de valide argumentatie weer
- ☐ Evalueert de gevolgde onderzoeksmethode
- ☐ Bevat een kritische reflectie op de eigen bevindingen

13. De conclusies en aanbevelingen

- ☐ Bevatten antwoord(en) op de onderzoeksvraag
- ☐ Zijn gebaseerd op relevante feiten
- ☐ Bevatten geen nieuwe informatie*

14. De bronvermelding

- ☐ Verwijzingen in de tekst zijn conform de APA-normen*
- ☐ De bronnenlijst is conform de APA-normen*

15. De bijlagen

- ☐ Zijn genummerd
- ☐ Zijn voorzien van een passende titel
- ☐ Bevatten geen eigen analyse
- ☐ Zijn overzichtelijk weergegeven