

Het referentie grootboek rekeningschema (RGS) in de praktijk.

Hoe het referentieboekrekeningschema efficiency op kan leveren.

Inhoud

1. Doel van deze bijeenkomst.
2. Stellingen.
3. Waar staat RGS nu eigenlijk voor.
4. Wat is het nut van RGS.
5. De praktijk van RGS bij De Louw Accountants.
6. Wat kan RGS mij opleveren.
7. Waarom levert RGS mij niets op.
8. Wat levert RGS mij nu op aan advisering.
9. Rondvraag.

1. Doel van deze bijeenkomst.

1. Wat houdt RGS nu eigenlijk in.
2. Het inrichten van de administratiestraat op basis van RGS.
3. RGS in relatie tot uniformiteit.
4. Wat kan RGS opleveren.
5. RGS in relatie tot advisering.



2. Stellingen.

- De klant bepaalt de inrichting van de administratie.
- RGS invoeren kost teveel tijd.
- Het inrichten van de output kost tijd voor administratie, jaarrekening en KvK.
- Ik heb geen idee wat RGS kan betekenen.

3. Waar staat RGS nu eigenlijk voor.

1. RGS is het grootboekrekeningschema dat is gebaseerd op een gestandaardiseerde codering van financiële gegevens.
2. Hierdoor ontstaat een uniforme werkwijze.
3. De output is altijd identiek, dus uitwisseling van informatie is easy.
4. Naast de standaard codering is RGS gekoppeld aan de taxonomie voor SBR.



4. Wat is het nut van RGS.

- Uniformiteit van werken.
- Efficiencyvoordelen.
- Output is eenduidig.
- Vergelijkbaarheid is eenduidig.
- Verbetering kwaliteit.

5. De praktijk van RGS bij De Louw Accountants.

1. Bij De Louw Accountants is de administratiestraat volledig eenduidig ingericht.
2. Voor alle klanten wordt Basecone, Twinfield, Visionplanner, Infine, Nextens aangemaakt.
3. Het RGS rekeningschema van Twinfield zelf is de basis voor onze werkwijze.
4. Wij koppelen dan ook geen grootboekrekeningen aan een RGS codering
5. Iedere nieuwe klant, welk financieel pakket dan ook, nummeren wij om naar het RGS rekeningschema van Twinfield.



5. De praktijk van RGS bij De Louw Accountants.

6. Alleen de omschrijving van het grootboeknummer mag aangepast worden.
7. Er is één sjabloon ingericht in Visionplanner tussentijdse cijfers gebaseerd op RGS.
8. Alle klanten krijgen gratis Visionplanner aangeboden, klant heeft hierdoor actueel inzicht.
9. Planning jaarrekening veel flexibeler, Visionplanner is de basis voor bespreking klant.
10. Advisering op basis van actuele tussentijdse cijfers is de wens voor iedere klant en zijn adviseur.



5. De praktijk van RGS bij De Louw Accountants.

11. Uniformiteit, voor iedere klant is er hetzelfde grootboekrekeningschema.
12. Efficiencyvoordelen, je hoeft per klant niet na te denken hoe het rekeningschema ingericht is.
13. Alle output is identiek, dus zowel jaarrekening als KvK en SBR rapport. Er hoeft geen controle op plaats te vinden. Output kan bij wijze van spreken door secretaresse worden verzorgd.
14. Consolideren bijvoorbeeld is easy, aangezien het RGS rekeningschema wordt gebruikt.
Ook bij concurrenten is met de output vergelijkbaarheid mogelijk.
15. De kwaliteit wordt hoger, of de stagiaire nu een administratie boekt of iemand met 5 jaar ervaring maakt nauwelijks verschil.



6. Wat kan RGS mij opleveren.

1. De bestede uren van de jaarrekening verschuiven naar bestede uren administratie.
Loonkosten kantoor gaan hierdoor omlaag.
2. Kwaliteit van de cijfers gaat omhoog.
3. Tijdsbesparing, de controle op de kwaliteit van de output is niet noodzakelijk vanwege uniformiteit.
4. Het inrichten van tussentijdse cijfers via Visionplanner kost geen tijd.



6. Wat kan RGS mij opleveren.

5. Klanten worden blij van actueel inzicht.
6. Het jaarlijks te behalen voordeel in uren is gemiddeld 4 uur per klant.
7. Bij een totaal aantal klanten van 200 op kantooniveau is dit 800 uur.
8. Deze uren kunnen besteed worden aan advisering met een tarief van € 125,-- is dit een rendementsverbetering van € 100.000,--.



7. Waarom levert mij RGS niets op.

1. Het invoeren van RGS is een wezenlijke verandering voor mijn organisatie. Ik ben niet bereid om hier tijd in te investeren.
2. De klant bepaalt hoe ik de administratie inricht en de keuze van het administratiepakket.
3. Ik ben alleen bereid om bij bestaande administraties het RGS schema te koppelen.
4. RGS kost continue veel tijd door iedere klant te (blijven) koppelen aan het RGS schema.

7. Waarom levert mij RGS niets op.

5. Ik zie geen voordelen.
6. Ik ben sowieso niet van het veranderen.
7. Waarom zou ik dit doen, de klant betaald nu toch ook gewoon de factuur.
8. In de toekomst moet ik wel veranderen, maar nu even niet, het is veel te druk.



7. Wat levert RGS mij nu op aan advisering.

1. De klant is nieuwsgierig naar zijn resultaat via Visionplanner. Hij neemt hiervoor ten minste 2 keer per jaar contact op waar advies over gegeven dient te worden.
2. Vanuit Visionplanner kan de klant tot aan de factuur in Basecone kijken.
Ook bestaat de mogelijkheid om de salarisadministratie te koppelen.
3. Het bespreken van de jaarrekening verschuift naar bespreken van de tussentijdse cijfers.
4. Tijdens het boekjaar adviseren geeft meer mogelijkheden als na afloop van het boekjaar.
5. De klant krijgt veel meer inzicht voor hetzelfde geld.



7. Wat levert RGS mij nu op aan advisering.

6. Een begroting naast de werkelijkheid via Visionplanner is easy. Klant heeft hier ook interesse in.
7. Klant merkt dat de accountant meer een adviseur wordt in plaats van geschiedenisleraar.
8. Als reorganiseren of herstructureren noodzakelijk is merk je dit veel eerder op via Visionplanner.
9. De basis voor een financieringsaanvraag zijn altijd actuele cijfers, die heb je.
Je kunt ook een trendverwachting door Visionplanner laten realiseren op basis van de afgelopen 2 jaar.
10. Je kunt een extern derde, bijvoorbeeld de bank, ook inzicht geven via Visionplanner.



7. Rondvraag