

Karin van Wijngaarden

partner bij Grant Thornton

“Goed luisteren, stevig doorvragen en empathie tonen”

Luisteren, doorvragen en empathie tonen – die vaardigheden zijn volgens Karin van Wijngaarden essentieel om te weten wat er precies speelt bij de klant en bij collega’s. Daarmee wordt ook een goede basis gelegd voor advies; de ontwikkeling van deze vaardigheden in de opleiding draagt er namelijk aan bij om vaktechnische kennis tot je te nemen, en om ermee te kunnen spelen. “Als je de materie begrijpt en ‘boven de stof kunt hangen’, weet hoe het werkt, hoe je erover kunt adviseren, voel je ook sneller aan of iets goed is of niet. Daarom zijn projecten en praktijkopdrachten ook zeer nuttig”, stelt zij.

Belangrijke ontwikkelingen op dit moment zijn duurzaamheid, verdere digitalisering, globalisering en veranderingen in de arbeidsmarkt. Karin van Wijngaarden: “Een aantrekkelijke opleiding verwerkt deze onderdelen in het curriculum. Je houdt de opleidingen studeerbaar door deze onderwerpen aan te bieden in de vorm van keuzemodules, dus zonder dat de student hiermee direct een expert wordt. Zie het als: je bent gewoon accountant, maar je gaat wel met je tijd mee. Onderdelen als recht en IT zijn nuttig, maar hoeven wat mij betreft niet tot in detail opgenomen te worden in het programma. Je wordt

geen jurist of IT-auditor in je functie als accountant-adviseur, maar je moet wel met hen kunnen samenwerken en elkaar begrijpen.”



De bijdrage van Karin van Wijngaarden

Train de rechte rug

“Iets wat nooit in de opleiding mag verdwijnen, is de aandacht voor de rechte rug! Dat is onze basis. Studenten vinden dat vaak logisch – en ze vinden het niet nodig om daarin onderwezen te worden. Daar ben ik het niet mee eens.

“Meer aandacht naar het blijven leren”

Die rechte rug ontwikkelt zich pas echt door training; door met elkaar de discussie aan te gaan over tal van dilemma’s en door vaktechnisch bij te zijn.”

Alles verandert altijd

Veranderingen zullen steeds sneller gaan en daarmee is het fenomeen verandering dan ook de enige constante, concludeert Van Wijngaarden. “Blijven leren is belangrijk. In dat kader moet de opleiding studeerbaar blijven en kun je de basisvakken als accountant moeten dromen. Daarom zal er meer aandacht moeten uitgaan naar het blijven leren – hoe doe je dat en in welke leeromgeving kan dat?

Om die reden is het belangrijk dat je voor jezelf kunt opkomen en in staat bent om op basis van een POP je eigen leerdoelen te formuleren en daaraan te werken – binnen het krachtenveld van de organisatie waar je gaat werken.”



In oktober bestaat CEA 15 jaar. De commissie heeft verschillende professionals uit het onderwijs- en werkveld gevraagd naar hun visie op de toekomst van de accountantopleiding. Wat vinden zij belangrijke thema's en vaardigheden voor de nieuwe generatie accountants en hoe blijft de opleiding aantrekkelijk en studeerbaar? Hun visies deelt CEA ter inspiratie met het veld.

Het laatste woord

Wat is volgens Karin van Wijngaarden nodig om mensen te enthousiasmeren voor het accountantsberoep?

“Om dat te bereiken, is het wenselijk dat je laat zien tegen welke uitdagingen je als duizendpoot aanloopt. Want dat ben je als accountant in het MKB! Je krijgt vragen waar je niet direct antwoord op hebt. Dat is ook niet nodig. Sterker nog, de oplossing panklaar geven is vaak niet je beste advies. Je krijgt waardering van je klanten als je er voor hen bent op het moment dat zij je nodig hebben. Dat legt enerzijds druk op je, maar het kan je ook heel veel energie geven.”



drs. Karin van Wijngaarden AA RA RB werkt al 20 jaar voor familiebedrijven in het MKB en is sinds 2012 partner bij Grant Thornton. Vanaf 2021 werkt ze alleen in de samensteladviespraktijk, omdat ze klanten vanuit die rol beter kan bijstaan op de punten waar zij behoefte aan hebben.

“De meeste energie haal ik uit de gesprekken met klanten over wat hen drijft, hoe zij hun doelen willen behalen en waar ze tegenaan lopen. Door met hen te sparren, inspireer ik hen om na te denken, maar ik leer er zelf ook van. Als ik terugkijk naar mijn eigen opleiding, ben ik nog steeds trots dat ik op de HEAO primair voor de AA-opleiding heb gekozen, omdat ik hierin de adviseur zag, die ik wilde worden. De RA-opleiding was een goede aanvulling, maar mijn hart ligt bij familiebedrijven in het MKB. Daar sta ik graag naast – en soms ook (bewust) tegenover – maar dan vanuit de rol van sparringpartner.”