

novak accountants magazine

Verschijnt vier keer per jaar - 1e kwartaal - maart 2012
Uitgave van de Nederlandse Organisatie van Accountantskantoren



2012, de stand van zaken

horizontaal toezicht | XBRL | assurance | efficiënt samenstellen | zorgplicht | auto van de zaak | mkb | ICT

Hier zijn de scripts voor alle rollen in de accountancy

Het is een open deur om te zeggen dat de tijden veranderen. De vraag van vandaag is dus niet zozeer óf uw kantoor mee verandert, maar vooral wanneer en hoe? Ofwel, met welke informatietechnologie u die grote of juist vele kleine veranderingen mogelijk maakt? De visie van CaseWare is dat u, ongeacht de rol van uw kantoor in de accountancy, op de juiste momenten de best passende oplossingen van ons mag verwachten. De sterren in de branche willen nou eenmaal schitteren met de unieke features van onze 'state-of-the-art'-software. Offline en natuurlijk ook online. De nuchtere karakters onder de kantoren, die niet in de 'spotlight' willen staan, steunen op de accountancysoftware en diensten van CaseWare om de efficiency van de bestaande processen te optimaliseren. In elk geval zijn uw kantoor en uw collega's het middelpunt van de financiële informatiestromen. Op elk gewenst moment kunt u rekenen op de consultancy, trainingen en support van CaseWare Nederland. En niet te vergeten op onze software voor elektronische dossiervorming, jaarrekeningrapportage, de controle- en samenstellpraktijk en de samenwerking met cliënten en uitvragende partijen. Want daar draait het uiteindelijk allemaal om, of -beter gezegd- op. Kijk voor een uitgebreidere preview op onze website. Of bel gewoon naar één van onze accountmanagers.



CASEWARE

CaseWare Nederland bv Amersfoortseweg 15F Apeldoorn Tel:

+31(0)55-368 10 50

www.caseware.nl



**BEYOND
THE BALANCE**

Inhoud

- 05 **Column Novak**
- 06 **Kort**
- 08 **Horizontaal toezicht**
samenwerking tussen Belastingdienst en mkb
- 12 **XBRL**
de stand van zaken
- 15 **Gastcolumn**
- 16 **Assurance**
binnen de kleine accountantspraktijk
- 18 **Efficiënt samenstellen**
zonder risico's?
- 20 **Onzekerheid remt ontwikkeling mkb**
- 22 **Effectiviteit van brancheorganisaties**
- 24 **Belastingen**
Wijzigingen fiscale bijtelling
- 26 **Pensioenen**
Zorgplicht anno 2012
- 29 **ICT**
wat brengt 2012?

Cursusagenda

- 08-03 Omgeving Utrecht **Het commerciële accountantskantoor: veel meer betekenen voor uw klant**
- 13-03 Midden-Nederland **Praktijkcursus omzetbelasting**
- 20-03 Omgeving Eindhoven **Samenstellen jaarrekening m.b.v. Novak Kwaliteitshandboek B**
- 22-03 Midden-Nederland **Verdieping kennis aangiften inkomstenbelasting**
- 29-03 Omgeving Utrecht **Praktische opfriscursus Nederlandse taal**
- 29-03 Midden-Nederland **Reviewen in de samenstellpraktijk**
- 10-04 Omgeving Utrecht **Fiscale attentiepunten in de jaarrekening**
- 12-04 Midden Nederland **De Wwft in uw praktijk**
- 24-04 Omgeving Eindhoven **Assurance-opdrachten in de samenstellpraktijk**
- 08-05 Omgeving Eindhoven **Het commerciële accountantskantoor: veel meer betekenen voor uw klant**
- 09-05 Midden-Nederland **Update externe verslaggeving voor de samenstellpraktijk**
- 10-05 Midden-Nederland **Weerbaar de toetsing tegemoet**
- 15-05 Omgeving Eindhoven **Fiscale attentiepunten in de jaarrekening**
- 15-05 Midden-Nederland **Lijfrente en stamrechten**
- 22-05 Midden-Nederland **Cijferbeoordeling tijdens het samenstelltraject**
- 24-05 Omgeving Utrecht **Dossiervorming bij samenstellopdrachten**
- 29-05 Omgeving Eindhoven **Praktische opfriscursus Nederlandse taal**
- 30-05 Midden-Nederland **Zzp'ers en hun oudedagsvoorziening**
- 05-06 Omgeving Utrecht **Efficiënt en risicogericht samenstellen**
- 06-06 Omgeving Eindhoven **Strategische veranderingen in de branche en ontwikkelen van het eigen kantoor**
- 13-06 Midden-Nederland **Dga's en hun pensioen**
- 19-06 Omgeving Eindhoven **Controleren m.b.v. Novak Kwaliteitshandboek C**
- 21-06 Omgeving Utrecht **Assurance-opdrachten in de samenstellpraktijk**
- 26-06 Omgeving Utrecht **Kennis aangiften inkomstenbelasting**

Nederlandse
Organisatie van
Accountantskantoren



novak

Colofon

Novak Accountantsmagazine
Kwartaalblad voor leden van
Novak.

Eerste jaargang

Redactie
Guus Ham
directeur Novak
Drs. Leendert Haaring
senior medewerker communicatie
Drs. Ewald Wagenaar
redactie-adviseur

Redactieadres

Postadres:
Postbus 7984
1008 AD Amsterdam
Bezoekadres:
Koninginnegracht 5
2514 AA Den Haag
of Antonio Vivaldistraat 2-8
1083 HP Amsterdam (NBA)
Telefoon: 070 - 3524002
of 020 - 3010320
E-mail: novak@novak.nl
Website: www.novak.nl

Abonnementen

U ontvangt dit blad als uw kantoor
lid is van Novak. U kunt ook een
los jaarabonnement afsluiten op
Novak Accountantsmagazine. Dit
kost 75 euro per jaar. Als persoon-
lijk lid krijgt u niet alleen het blad

maar kunt u ook profiteren van
andere voordelen, bijvoorbeeld
op het gebied van verzekeringen,
bijeenkomsten en Novak-cursus-
sen. Opzegging kan uitsluitend
per kalenderjaar en moet vóór
15 oktober, voorafgaand aan het
nieuwe contributiejaar, schriftel-
ijk worden gemeld.

Advertenties

Guus Ham
telefoon: 06 - 51186741
e-mail: g.ham@novak.nl

Kopij

Leendert Haaring
telefoon: 06 - 83524362
e-mail: L.haaring@novak.nl

Vormgeving

BADE
www.bade.nl

© Niets uit deze uitgave mag wor-
den vervoelvoudigd, opgeslagen
in een geautomatiseerd gegevens-
bestand en/of openbaar gemaakt
in enige vorm of op enige wijze,
hetzij elektronisch, mechanisch,
door fotokopieën, opnamen of op
enige andere manier zonder voor-
afgaande schriftelijke toestem-
ming van de uitgever.

RUIMTE voor ambities



Risico's raken uw ondernemersgeest en uw ambities. Aon adviseert u bij het inzichtelijk en beheersbaar maken van deze risico's. Wij helpen u deze risico's te beoordelen, te beheersen, te bewaken en te financieren. Aon staat voor de geïntegreerde inzet van hoogwaardige expertise, diensten en producten op het gebied van operationeel, financieel en personeel risico-management en verzekeringen. De focus van Aon is volledig gericht op het waarmaken van uw ambities.

In Nederland heeft Aon 10 vestigingen met 1.900 medewerkers. Het bedrijf maakt deel uit van Aon Corporation, Chicago, USA. Het wereldwijde Aon-netwerk omvat circa 600 kantoren in meer dan 120 landen en telt ruim 61.000 medewerkers. www.aon.nl.

.....

Risk | Reinsurance | Human Resources

AON

2012

de stand van zaken



Foto: RoyalPrint

Efficiencyvergroting en belangenbehartiging. Dat zijn, kort door de bocht, de twee belangrijkste missies van Novak. Novak geeft daar op verschillende manieren invulling aan. Door producten aan te bieden tegen een gereduceerd tarief. Door invloed uit te oefenen in politiek Den Haag. Door samen te werken met andere brancheorganisaties. Door te werken aan de beeldvorming die het maatschappelijk verkeer heeft van de (mkb-) accountancybranche. Op allerlei mogelijke manieren dus. Manieren die wellicht niet allemaal even bekend bij u zijn.

“Efficiencyvergroting en belangenbehartiging zijn de belangrijkste missies van Novak.”

Om u beter en frequenter te informeren over onze activiteiten en producten gaan we onze communicatie-activiteiten intensiveren. Novak Accountantsmagazine is daar het eerste voorbeeld van. Vier keer per jaar valt dit ledenblad bij u op de mat. Een blad gericht dus op u en de medewerkers van accountantskantoren werkzaam in de mkb-praktijk. Of dat nu AA's of RA's zijn.

Maar we beogen meer dan alleen communicatie over Novak-zaken. We willen onze leden vaktechnische informatie bieden en ingaan op actuele ontwikkelingen in het accountantsberoep. We streven ernaar dat onze leden iets opsteken van de artikelen in dit magazine en dat zij daar in de (accountants-)praktijk hun voordeel mee kunnen doen.

Per editie staat één thema centraal. Deze keer is dat 2012, de stand van zaken. Waarom dit thema? Veel discussies over het accountantsberoep betreffen de toekomst van ons vak. Het jaar 2015 wordt vaak genoemd als ijkpunt. Velen verwachten dat ons beroep er over drie jaar totaal anders uitziet, mede onder invloed van ICT-ontwikkelingen en regelgeving. Wij zijn van mening dat het te voorbarig is om daar nu al een uitspraak over te doen. Dat is simpelweg koffiedik kijken.

Wij willen in kaart brengen waar de mkb-accountant nu, anno 2012, mee te maken krijgt. Dus geen langetermijnvisie waarbij het een kwestie is van gissen, maar simpelweg de balans opmaken. Daarom hebben wij bij de samenstelling van dit nummer gekeken naar onderwerpen die nu spelen binnen de mkb-accountantspraktijk. Denk aan horizontaal toezicht, XBRL en efficiënt samenstellen. Het zijn allemaal zaken die vandaag de dag spelen bij onze leden.

Een combinatie van geprofileerd-duidelijk, serieus, direct, no-nonsense met een gepaste maar toegankelijke afstand én een eigen mening. Dat is de 'toonsetting' van Novak Accountantsmagazine. Wij hopen dat u zich daarin herkent.

Heeft u suggesties of tips, schroom dan niet om contact met ons op te nemen. Wij zijn er immers voor u, de leden. En als wij in een bepaalde behoefte kunnen voorzien, dan zijn wij u graag van dienst.

Wij wensen u veel leesplezier toe!

Gerrit Laan AA/FB
Voorzitter Novak

Nieuwsbrief

'Uw Accountant'

Op 6 april 2012 verschijnt de eerstvolgende editie van 'Uw Accountant', de nieuwsbrief voor ondernemers over accountancy en fiscaliteit. De kant-en-klare nieuwsbrief verschijnt om de twee maanden. De acht pagina's worden vormgegeven door Novak. U hoeft alleen de nieuwsbrief te versturen naar uw cliënten. Bovendien kunt u de bladermodule van 'Uw Accountant' als download beschikbaar stellen op uw website. Ook via internet, tablet en smartphone kunnen uw relaties dus het laatste nieuws raadplegen via een bladermodule. Bekijk een voorbeeld (nulnummer) van 'Uw Accountant' via: www.uwaccountant.nu.

De kosten zijn scherp: al vanaf € 1,50 per exemplaar. Daarnaast is het mogelijk om tegen een kleine meerprijs uw eigen kantoorlogo af te beelden op de nieuwsbrief.

Bent u geïnteresseerd?

Neem dan contact op met Novak via: novak@novak.nl.

Incompetente baas

is reden voor ontslag

Ruim vier van de tien Nederlandse hoogopgeleide werknemers vindt dat ze harder werken dan hun baas, maar hiervoor geen waardering krijgen. Een vijfde verdenkt bovendien hun baas van vriendjespolitiek. Voor veel vrouwen is een incompetente baas zelfs reden om op te stappen. Dit blijkt uit onderzoek van Intermediair onder bijna 1.200 hoogopgeleide lezers naar de relatie tussen werknemers en hun baas. Toch hoeft de baas niet alleen maar op kritiek te rekenen. In Nederland mag tot genoeg van de werknemer maar liefst 64 procent zonder problemen thuiswerken en wordt 89 procent in de gelegenheid gesteld zelf de uren in te delen. Van de werknemers meent 58 procent de functie van leidinggevende zelf niet beter in te kunnen vullen dan zijn of haar baas. Als eindcijfer krijgt de werkgever van Nederland dan ook een voldoende als het gaat om de waardering. De Nederlandse werknemers geven hun baas gemiddeld een 6,6.

CEA: nadrukkelijker onderscheid tussen AA's en RA's

De Commissie Eindtermen Accountantsopleiding (CEA) pleit voor een duidelijker onderscheid in bevoegdheden, zodat het onderscheid in de AA- en RA-opleiding in de toekomst beter gemarkeerd kan worden.

Het wetsvoorstel Wet op het accountantsberoep maakt nu zeer beperkt onderscheid tussen de bevoegdheid van AA's en RA's. In de toekomst zijn uitsluitend RA's nog bevoegd om wettelijke controles bij oob's uit te voeren. "Met dit onderscheid wil de wetgever enerzijds het in de praktijk ervaren onderscheid tussen beide titels juridisch uitdrukken en anderzijds meer ruimte scheppen om de AA-opleiding beter aan te laten sluiten op de mkb-praktijk waarin de AA werkzaam is. Dit laatste is echter een misvatting omdat het verschil in vakbekwaamheidseisen (in de wet aangeduid als eindtermen) voor accountants die wel en niet bevoegd zijn om jaarrekeningcontroles bij oob's uit te voeren slechts marginaal is", stelt de CEA.

De CEA pleit daarom voor een duidelijker onderscheid in bevoegdheden zodat het onderscheid in de AA- en RA-opleiding in de toekomst wel beter gemarkeerd kan worden. "Dat kan door de bevoegdheid om jaarrekeningcontroles uit te voeren bij grote ondernemingen, net als oob-controles, eveneens voor te behouden aan RA's. Daardoor kan de AA-opleiding meer en beter toegespitst worden op de feitelijke beroepsuitoefening van AA's. Daarmee kan tevens een belangrijke kwaliteitsverbetering van de AA-opleiding worden gerealiseerd", aldus de CEA.

Imagostress

speelt werknemers financiële sector parten

Werknemers in de financiële sector ervaren een zeer hoge werkdruk en meer dan de helft van het bankpersoneel heeft last van 'imagostress'. Dit blijkt uit een online enquête naar werkdruk en stress in de financiële sector die FNV Bondgenoten hield in november en december 2011.

Carla Kiburg, bestuurder FNV Bondgenoten: "De enquête bevestigt dat de werkdruk bij (schade)verzekeraars, banken en andere financiële instellingen torenhoog is. Enerzijds is de controle op processen en/of adviezen verscherpt en is de (internationale) regelgeving veranderd. Anderzijds ligt er een grote druk op werknemers om een hoge omzet te bereiken ondanks de slechte markt. Deze twee zaken staan op gespannen voet met elkaar en de werknemer betaalt fysiek en psychisch de rekening."

Van de ruim 2.000 werknemers die de enquête hebben ingevuld, zegt 54 procent een hoge tot zeer hoge werkdruk te ervaren. Daarnaast geeft 33 procent aan te kampen met een hoge tot zeer hoge vermoeidheid. Volgens de bond bieden de resultaten van de enquête prima handvatten waarmee werknemers in de afzonderlijke bedrijven zelf naar structurele oplossingen-op-maat kunnen zoeken om de werkdruk aan te pakken en in het kielzog de RSI-gerelateerde klachten. Uit de enquête kwam daarnaast een andere factor van belang naar voren: imagostress. Ten gevolge van de kredietcrisis heeft 60 procent van het bankpersoneel het gevoel dat ze zich moet verdedigen tegen het negatieve beeld dat banken 'graaiers' zijn én

dat de banken verantwoordelijk zijn voor de financiële crisis.

Meerderheid managers checkt referenties

Nederlandse managers zijn voorzichtig bij het aannemen van nieuwe werknemers. Zo'n 87 procent checkt referenties via de telefoon of met behulp van zakelijke online netwerken zoals LinkedIn. Dit is de hoogste score in Europa zoals blijkt uit een onderzoek van Accountemps onder meer dan 2.500 HR-, financiële en algemene managers in elf landen.

Iedere derde manager die mensen aanneemt checkt altijd de referenties en zo'n 57 procent spreekt met oud-collega's, voormalige managers of surft op relevante zakelijke online netwerken als ze een geïnterviewde kandidaat interessant vinden. Als op de sociale netwerken van goed gekwalificeerde kandidaten negatieve of gênante informatie of foto's staan, dan besluit 36 procent om de kandidaat niet aan te nemen.

LinkedIn en Twitter



Novak heeft sinds kort een openbare groep op LinkedIn, waar u lid van kunt worden en discussies kunt starten en volgen. U kunt ons ook volgen op Twitter. Wij doen daar melding van interessante mkb-ontwikkelingen binnen de accountancy en communiceren over Novak-producten. Volg ons op www.twitter.com/Novak_acc.

Novak intensiveert samenwerking met Akkermans & Partners

Novak heeft begin dit jaar de samenwerking met Akkermans & Partners geïntensiveerd. "De toenemende dynamiek en problematiek in pensioenland noopt hiertoe", stelt Novak-directeur Guus Ham. "Zowel ten aanzien van het dga- als het werknemerspensioen, maar ook gezien de interpretatie van de AFM inzake pensioenadvies door accountantskantoren." Vanuit Novak Pensioen Management, powered by Akkermans & Partners, krijgen de leden primaire ondersteuning vanuit Akkermans & Partners Legal & Advice. Hierdoor zijn de Novak-leden in staat om – afhankelijk van eigen niveau en keus – hun relaties te ondersteunen. Ook gaat Novak samen met Akkermans & Partners pensioenopleidingen aanbieden en kunnen de leden gebruik maken van afspraken over de pensioensoftware van Akkermans & Partners.

"Hiermee zijn de Novak-leden klaar voor de gevolgen van het Pensioen Akkoord en de nieuwe pensioenwereld", aldus Theo Gommer van Akkermans & Partners.



Diplomaplicht voor financiële adviseurs

Minister de Jager wil een diplomaplicht invoeren voor alle financiële adviseurs. Zo kan de consument er zeker van zijn dat de persoon die adviseert ook echt vakbekwaam is en hij op een goede manier geïnformeerd wordt. Dit staat in een brief die de minister aan de Tweede Kamer heeft gestuurd.

Naast de invoering van de diplomaplicht wordt de permanente educatie van adviseurs versterkt. Adviseurs moeten constant op de hoogte blijven van de nieuwste informatie over financiële producten. Ook komt er een centrale examenvragendatabank onder toezicht van het College Deskundigheid Financiële Dienstverlening (CDFD). Zo wordt de kwaliteit van de examens verbeterd en gegarandeerd. Dit zorgt voor een hoger niveau van dienstverlening bij financiële adviseurs. Verder wordt het opleidingsprogramma inhoudelijk aangescherpt. Zowel het CDFD als de Autoriteit Financiële Markten (AFM) hebben eerder aangegeven dat de aansluiting van de vakbekwaamheidsmodules bij de praktijk beter kan, zowel qua structuur als inhoud.

advertentie

Controleer eerst hét boek voor u de boeken controleert.

Wat is een accountantskantoor zonder het Kwaliteits-handboek van Novak? Al honderden kantoren, van klein tot middelgroot, gebruiken het dagelijks. Het Kwaliteits-handboek zorgt voor een vaktechnisch verantwoorde uitvoering van diverse accountancy-opdrachten. Betrouwbaarheid is verzekerd, door aansluiting bij actuele wet- en regelgeving. Via internet is het Kwaliteitshandboek altijd beschikbaar. Zo werkt u elke dag aan de verhoging van de kwaliteit in uw kantoor!

Het Novak Kwaliteitshandboek kent de volgende delen:

Deel A: Het kantoor

Kwaliteitsmaatregelen op kantoor-niveau, assurance en non-assurance.

Deel B: Samenstellen, beoordelen en bijzondere onderzoeken

Voor samenstellingopdrachten, beoordelingsopdrachten en bijzondere onderzoeken.

Deel C: Controle

Kwaliteitsmaatregelen op opdracht-niveau voor wettelijke en controle-opdrachten.

Deel D: Personeel

Instructies en modellen voor het interne personeelsbeleid.

Deel F: Fiscaal

Modellen en achtergronden van de vier belastingsoorten.

Deel H: Horizontaal Toezicht (nieuw)

Met Handboek H kunnen kantoren relatief eenvoudig het eigen stelsel van kwaliteitsbeheersing laten aansluiten op de eisen die in het Novak convenant Horizontaal Toezicht zijn vastgelegd.

Deel K: Kwaliteit kleine kantoren

Kwaliteitsmaatregelen op kantoor- en opdrachtniveau voor kleinere samenstelpraktijken.

Novak HRA Modellenboek

Modellen uit boek 3 van de Hand-leiding Regelgeving Accountancy zijn kosteloos beschikbaar.

Elektronisch (cliënt)dossier

Wilt u nog meer gemak van het Novak Kwaliteitshandboek? Het boek sluit naadloos aan op de Novak templates van veel elektronische dossiervormingssoftware!

Bel Novak voor een digitale rondleiding 020-3010320
of mail naar redactie@novak.nl



Novak. Support voor MKB-accountantskantoren

Horizontaal toezicht: Samenwerking tu Belastingdienst e

“Horizontaal toezicht is samenwerken op basis van wederzijds vertrouwen, begrip en transparantie”, zegt Simone Sturm, relatiebeheerder bij de Belastingdienst. “Dat is natuurlijk geen blind vertrouwen, maar gerechtvaardigd vertrouwen.”

WILMA VAN HOEFLAKEN

“Bij horizontaal toezicht gaat de Belastingdienst ervan uit dat belastingaangiften deskundig tot stand komen en correct zijn”, aldus Sturm, die als relatiebeheerder dagelijks contact heeft met fiscaal dienstverleners. “Daarover maakt de Belastingdienst afspraken met fiscaal dienstverleners en ondernemers.”

Horizontaal toezicht komt niet uit de lucht vallen. Er liggen tal van onderzoeken en maatschappelijke ontwikkelingen aan ten grondslag. Zo is uit eigen onderzoek van de Belastingdienst bijvoorbeeld bekend dat de meeste mensen – zowel burgers als ondernemers – het normaal vinden om belasting te betalen. Uit sociaal-wetenschappelijk onderzoek, zowel in Nederland als in het buitenland, blijkt dat het belangrijk is om in het toezicht rekening te houden met het gedrag van de belastingbetaler. Iemand die wil frauderen, moet stevig aangepakt worden. Maar bij iemand die uit zichzelf de regels naleeft, kan een wantrouwende en repressieve benadering weleens averechts werken. Kortom, zacht als het kan, hard als het moet.

Mkb-ondernemingen

Bovendien zijn er in Nederland ruim anderhalf miljoen ondernemers in het midden- en kleinbedrijf, inclusief de groeiende groep zzp'ers (zelfstandigen zonder personeel). Het is voor de Belastingdienst onmogelijk om al deze ondernemers te bezoeken en te kijken of ze hun administratie wel netjes bijhouden.

Een andere ontwikkeling is dat de boekhoudregels waaraan accountants zich – nationaal en internationaal – moeten houden de laatste jaren steeds strenger geworden zijn. Eigenlijk is horizontaal toezicht de optelsom van al deze ontwikkelingen. Sinds 2005 maakt de Belastingdienst afspraken over horizontaal toezicht met zeer grote ondernemingen die kunnen aantonen dat ze fiscaal en administratief volledig ‘in control’ zijn. Waarom zou de Belastingdienst het werk van het grote accountantskantoor nog eens opnieuw doen? Metatoezicht dus.

De laatste jaren heeft de Belastingdienst vergelijkbare afspraken gemaakt met koepels van accountants-



ssen n mkb

Voordelen voor mkb-ondernemers

- > **Sneller zekerheid**
De aangifte leidt in principe direct tot een definitieve aanslag.
- > **Eerder geld terug**
Ook de aangifte Omzetbelasting is direct definitief, wat bij negatieve normoverschrijding leidt tot eerdere terugbetaling.
- > **Snel antwoord**
Binnen twee weken een antwoord bij fiscale twijfels (via vooroverleg tussen adviseur en Belastingdienst).

Voordelen voor fiscaal dienstverleners

- > **Eén aanspreekpunt bij de Belastingdienst**
- > **Snel duidelijkheid over fiscale risico's**
- > **Geen vragenbrieven meer**

en administratiekantoren. In convenanten is vastgelegd dat zij transparant zijn en fiscale risico's vooraf voorleggen aan de Belastingdienst. De kantoren benaderen hun klanten om deel te nemen aan horizontaal toezicht. Maar ondernemers kunnen ook zelf contact opnemen met hun adviseur en vragen naar de mogelijkheden.

Voordelen

Wat zijn de voordelen daarvan voor de ondernemer? "Het belangrijkste voordeel is dat de ondernemer sneller zekerheid heeft over zijn aangifte. Binnen horizontaal toezicht leidt een aangifte in principe direct tot een definitieve aanslag", zegt Sturm. "Bovendien legt de belastingadviseur fiscale twijfels veel eerder voor aan de Belastingdienst en krijgt hij snel antwoord. Ook dat levert de ondernemer zekerheid op, maar bovendien scheelt het de ondernemer in de kosten. De adviseur is immers geen tijd meer kwijt aan het beantwoorden van vragenbrieven van de Belastingdienst, tijd die hij doorberekent aan de ondernemer. En de ondernemer heeft alleen nog bij uitzondering te maken met controles achteraf."

Dat klinkt toch een beetje als blind vertrouwen.

"Horizontaal toezicht kan alleen als de accountant aangesloten is bij een koepel waarmee de Belastingdienst een convenant heeft gesloten."

"Zeker niet", vindt Sturm. "Om te beginnen kan horizontaal toezicht alleen als de adviseur of accountant aangesloten is bij een van de koepels waarmee de Belastingdienst een convenant heeft gesloten. Zij moeten zich houden aan de kwaliteitswaarborgen van hun koepel. Deze fiscaal dienstverleners zijn degenen die de ondernemers goed kennen en zij selecteren hen. Zodra een ondernemer is aangemeld, doet de Belasting-

dienst een marginale toets. Hoe zit het met deze ondernemer? Deed hij in het verleden juist en tijdig aangifte? Want waarom zou iemand die dat eerst niet deed dat nu opeens wel doen? Ook doen we steekproeven en we zien de belastingaangiften. Als daarmee iets aan de hand is, geven onze automatiseringssystemen een signaal af. Afhankelijk van het soort signaal praten we met de fiscaal dienstverlener."

Dezelfde wet- en regelgeving

Stel dat een aangifte onjuistheden bevat. Zegt de Belastingdienst het convenant dan op? "Wat er dan gebeurt, hangt af van de concrete situatie", zegt Sturm. "Is het een fout? Had de fiscaal dienstverlener dit kunnen weten? Wat was de rol van de ondernemer?"



Foto: RoyalPrint

Het Novak-bestuur, samenwerkingspartners, en vertegenwoordigers van de Belastingdienst.

Novak tekent convenant horizontaal toezicht

De Nederlandse organisatie van accountantskantoren (Novak) tekende op 27 januari 2012 een convenant horizontaal toezicht met de Belastingdienst. "Met dit convenant onderstreept Novak haar rol als belangenbehartiger voor mkb-accountantskantoren in Nederland", aldus directeur Guus Ham. Kern van de afspraken in het convenant zijn de kwaliteitseisen die de Belastingdienst in het kader van horizontaal toezicht heeft gesteld. Novak geeft daar invulling aan met een kwaliteitsraamwerk, bestaande uit

een kwaliteitshandboek Horizontaal Toezicht (Handboek H), een vaktechnisch bureau, een verplichte PE-cursus, een acceptatieprocedure voor accountantskantoren en een toetsingskader. Kantoren die aangesloten zijn bij Novak kunnen aan het convenant deelnemen. Dit voorjaar organiseert Novak in samenwerking met de Belastingdienst een aantal regionale voorlichtingsbijeenkomsten. Daar krijgen kantoren informatie over de inhoud en de strekking van het convenant.

Daarover gaan we in gesprek met de fiscaal dienstverlener. Want voor ondernemers die onder het horizontaal toezicht vallen, geldt uiteraard dezelfde wet- en regelgeving als voor alle andere ondernemers. Dus er kunnen bijvoorbeeld ook boetes opgelegd worden."

Worden ondernemers die niet meedoen aan horizontaal toezicht in de toekomst extra gecontroleerd? Dankzij horizontaal toezicht komt bij de Belastingdienst tenslotte capaciteit vrij. "Er komt zeker meer capaciteit vrij", erkent Sturm. "Dat betekent dat we meer aandacht kunnen geven aan die aangiften waar we twijfels over hebben en risico's zien. Met horizontaal toezicht kunnen we onze capaciteit dus gerichter inzetten. Maar het feit dat een ondernemer niet mee doet aan horizontaal toezicht is geen reden voor extra controle. Het staat ondernemers vrij om te kiezen hoe ze met de Belastingdienst willen samenwerken."

Belangstelling

Hoewel er ook fiscaal dienstverleners en ondernemers zijn die eerst de kat uit de boom willen kijken, signaleert Sturm dat de belangstelling voor horizontaal toezicht sterk toeneemt. "Inmiddels doen er ongeveer

250 kantoren mee. Het aantal ondernemers dat mee doet aan het horizontaal toezicht ligt nu al op zo'n 35.000. Dat het toen opeens snel gaat, komt doordat veel fiscaal dienstverleners niet zomaar naar hun klant stappen voor een gesprek over horizontaal toezicht, maar een natuurlijk moment afwachten. Het bespreken van de jaarrekening blijkt bijvoorbeeld zo'n moment te zijn."

Meer informatie

Op www.belastingdienst.nl kunt u de 'Leidraad horizontaal toezicht MKB Fiscaal dienstverleners' downloaden. Deze leidraad is bestemd voor Belastingdienstmedewerkers. Omdat transparantie een van de voorwaarden is voor horizontaal toezicht stelt de Belastingdienst dit interne document extern beschikbaar.

Ook ziet u op www.belastingdienst.nl een overzicht van de fiscaal dienstverleners en koepelorganisaties waarmee convenanten gesloten zijn. Ook deze convenanten zijn openbaar; u kunt ze downloaden.



Ruim 12 jaar laagdrempelig en hoogwaardig advies en praktijkgerichte educatie voor de accountancy.

Op de hoogte blijven?

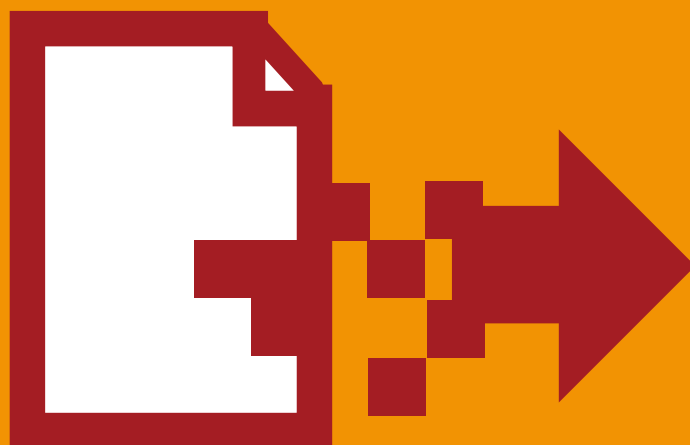
Meld u aan voor onze gratis e-nieuwsbrief!

www.fullfinance.nl

Full•Finance Consultants®,
Postbus 2107, 7302 EM Apeldoorn
Tel.: (055) 355 99 79, Fax: (055) 355 36 25
E-mail: secretariaat@fullfinance.nl
internet: www.fullfinance.nl



XBRL



de stand van zaken

De laatste tijd wordt veel geschreven over eXtensible Business Reporting Language (XBRL) en wat dit op termijn betekent voor accountantskantoren. Maar wat is de stand van zaken op dit moment en welke stappen moeten accountantskantoren in de mkb-praktijk nu nemen om XBRL-ready te worden?

GERARD BOTTEMANNE

Op dit moment kunt u op vrijwillige basis op beperkte schaal rapporteren aan externe partijen in XBRL. Een bottleneck is de aanwezigheid van de juiste software om enerzijds rapportages in XBRL te kunnen opstellen en anderzijds uit te wisselen met uitvragende instanties.

De belangrijkste uitvragende instantie als het gaat om XBRL is ongetwijfeld de Belastingdienst, die zelf trouwens ook nog niet helemaal klaar is voor het XBRL-tijdperk. De Belastingdienst kan een aantal aangiften in XBRL ontvangen: de inkomstenbelasting (IB), de vennootschapsbelasting (VPB), de omzetbelasting (OB) en de aangifte Intracommunautaire Prestaties (ICP). De Belastingdienst kan de Elektronische Kopieaanslagen

(EKA) echter nog niet terugsturen in XBRL. In de voorgaande opsomming ontbreekt de loonheffing. Deze kan nog niet ingediend worden in XBRL. Als u nu op vrijwillige basis aan de gang gaat met XBRL, dan bent u voor gegevensuitwisseling met de Belastingdienst voorlopig aangewezen op het bekende BAPI-kanaal.

Een beperkt aantal accountantskantoren deponeert voor klanten op vrijwillige basis de jaarrekening voor ondernemingen (in de categorie klein) in XBRL. Ook zijn op beperkte schaal pilots onderhanden om kredietrapportages in XBRL te leveren aan banken (ABN AMRO, ING en Rabobank).

2012

Wat staat ons te wachten het komende jaar? Vanuit aangiftesoftware kunnen aangiften IB en VPB vanaf 2013 (dus over belastingjaar 2012 en daarna) alleen nog via Digipoort worden ontvangen in XBRL. Digipoort kunt u beschouwen als de opvolger voor BAPI. Het huidige aangifteformaat (XML) via BAPI aanleveren is dan niet meer mogelijk voor deze aangiften. Aangifte doen via de website van de Belastingdienst blijft wel mogelijk. De komende jaren volgen de andere aangiften.

Vanaf 2014 worden ondernemingen in de categorie klein verplicht om via XBRL de jaarrekening te depone-

Belastingaangiften in XBRL

2013	- IB en VPB (ook verkort) over 2012 en daarna - Verzoek/wijziging voorlopige aanslag IB/VPB - Uitstelregeling IB/VPB - Elektronische kopie aanslag IB/VPB
2014	- Aangifte OB en ICP - Elektronische Kopieaanslag OB
2015	- Overige aangiften Belastingdienst

ren bij de Kamer van Koophandel. In 2015 zijn de categorieën middelgroot en groot aan de beurt.

Impact op accountantskantoor

De soort klanten, opdrachten en softwarepakketten die u heeft zijn voor een groot deel van invloed op de impact van XBRL op uw accountantskantoor.

Fiscale aangifte

In de meest eenvoudige vorm beschikt u over een fiscale aangiftepraktijk en heeft u alleen te maken met de overgang van de aangiften IB en VPB. De overgang naar XBRL kunt u dan louter beschouwen als een technische overgang, zonder dat uw (werk)processen beïnvloed worden. Uw fiscale aangiftesoftware moet dan tijdig (uiterlijk 2013) klaar zijn voor XBRL.

Btw-aangifte en jaarrekening

Ook voor het doen van btw-aangiften zal XBRL geen invloed hebben op uw werkprocessen. Feitelijk geldt hetzelfde voor het opstellen en deponeren van een jaarrekening. Het blijft trouwens mogelijk de btw-aangifte in te dienen via de website van de Belastingdienst. De jaarrekening kan ook nog op papier gedeponneerd worden.

Kredietrapportage

Als u besluit kredietrapportages samen te stellen op basis van XBRL dan kan dat van invloed zijn op uw werkprocessen. Allereerst moet u nagaan via welk systeem u een kredietrapportage gaat samenstellen en welke gegevens daarin ontbreken? In de praktijk zijn het overwegend rapportagesystemen die het samenstellen van de kredietrapportage zullen ondersteunen.

Bancaire IB-aangifte

Eind 2011 is op initiatief van de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA) de bancaire IB-aangifte met winstbijlage verschenen. Het gaat hierbij om inzicht in de financiële situatie van de kleine IB-onderneming en ondernemer. Oftewel een onderneming die gedreven wordt in een eenmanszaak, vof of maatschap. Het betreft geen onderneming met rechtspersoonlijkheid zoals een bv. Het voordeel is dat de bancaire IB-aangifte als 'overige opdracht' kan worden beschouwd, waarvoor geen samenstellingsverklaring nodig is. Het is de verwachting dat leveranciers van fiscale aangiftesoftware voor de IB en VPB ook de bancaire IB-aangifte met winstbijlage gaan ondersteunen.

Portaaltoepassingen

Steeds meer accountantskantoren overwegen de inzet van een portaaltoepassing in hun praktijk. Een dergelijke toepassing is primair bedoeld om online samen te werken met klanten, zoals het beschikbaar stellen van informatie aan klanten en het accorderen van rapportages. Een overweging is om het XBRL-berichtenverkeer met uitvragende partijen, zoals de Belastingdienst, de Kamer van Koophandel, banken en

in de toekomst mogelijk pensioenuitvoerders, af te handelen via een portaaltoepassing. Voordeel van dit laatste is dat alleen de portaaltoepassing een koppeling heeft met uitvragende partijen.

XBRL-ready worden?

Welke stappen moet u als accountantskantoor nemen om op tijd XBRL-ready te zijn?

Voor het doen van elektronische aangiften via het BAPI-kanaal moet u beschikken over een BAPI-certificaat. Voor het communiceren met Digipoort moet u beschikken over een PKIoverheid services certificaat. Beide certificaten zijn onderling niet uitwisselbaar. U moet dus als kantoor beschikken over een PKIoverheid services certificaat. Er zijn momenteel vier partijen die een dergelijk certificaat uitgeven: Digidentity, ESG de elektronische signatuur, KPN en QuoVadis. De kosten van een PKIoverheid services certificaat zijn beduidend hoger (vier tot vijfvoudige) dan een BAPI-certificaat. Overleg met uw systeembeheerder en softwareleverancier(s) de aanschaf van een PKIoverheid services certificaat.

“Voor btw-aangiften zal XBRL geen invloed hebben op werkprocessen.”

Informeer bij uw softwareleveranciers ook naar de ondersteuning van XBRL. Het gaat dan enerzijds om het samenstellen van XBRL-rapportages (zoals een aangifte IB, VPB of OB) en anderzijds om het elektronisch verzenden van deze rapportages.

Heeft u te maken met kredietrapportages, dan kunt u beginnen met het doorlezen van de gebruikershandleiding kredietrapportage die de banken beschikbaar hebben gesteld op www.rapportageportaal.nl. Zo kunt u voor u zelf nagaan welke gegevens de banken precies vragen en of deze gegevens in uw administratie aanwezig zijn.

Stelt u de jaarrekening samen in Excel, dan is het te overwegen op zoek te gaan naar rapportagesoftware voor het samenstellen van de jaarrekening in XBRL en wellicht ook voor de kredietrapportage.

Gratis

Voor meer informatie over de overgang naar XBRL kunt u het gratis rapport Overgang van BAPI naar Digipoort opvragen via www.ictaccountancy.nl. Dit rapport bevat tevens een uitgebreide specificatie van de tarieven voor de genoemde PKIoverheid services certificaat per aanbieder.

Gerard Bottemanne is eigenaar van onderzoeksbureau GBNED.

T@XLEARNING

Praktijkgerichte **fiscale cursussen** online

Volg op ieder moment een fiscale cursus die u wenst, in uw eigen tempo vanaf elke werkplek.

- Geen reistijd
- Blijvend up-to-date
- Links naar wetsartikelen
- Mogelijkheid vragen te stellen
- 1 jaar toegang

Speciale **NOVAK**-aanbieding: 5 cursussen voor **€350,-**

Nieuwsgierig?

Kijk snel op www.taxlearning.nl
voor het cursusaanbod.



TaxLearning. De snelste manier om uw fiscale kennis bij te houden.



**Download nu
de gratis Jugo
App met € 0,50
beltegoed**



▶ Goedkoop bellen van en naar het buitenland over WiFi en 3G

▶ Leden van het Novak ontvangen 20% extra beltegoed*

▶ U hoeft niet van provider te wisselen

▶ Beschikbaar voor iPhone, iPad, Android, Blackberry en Nokia

▶ Ga naar www.getjugo.com of scan de QR code



*Mail uw bedrijfsnaam en uw Jugo gebruikersnaam(en) naar Novak@getjugo.com om 20% extra beltegoed te ontvangen.



Foto: RoyalPrint

Gastcolumn

Wendy Bent

Hoezo onderscheidend?

Sla een willekeurig zakelijk tijdschrift open en je komt wel een artikel over een accountant tegen. Er is één ding dat deze artikelen gemeen hebben: al die accountants schijnen onderscheidend te zijn. Iedereen geeft persoonlijke aandacht, is betrokken, is deskundig, zorgt voor een vast aanspreekpunt en is proactief. En dan kan ik er nog een aantal opschrijven.

Maar zijn we echt allemaal zo onderscheidend (en goed) als we schrijven? Vast niet. Ik kan immers geen ondernemer vertellen dat ik accountant ben zonder dat deze spontaan tegen me begint te klagen over zijn accountant. "Mijn accountant belt me nooit terug, is niet betrokken genoeg en ik heb dit jaar al mijn derde contactpersoon."

Help, daar gaan we weer, denk ik dan. Was dit ook weer zo'n onderscheidende accountant? Dit kan toch niet goed zijn voor ons vak? Dus ik schiet maar weer in de verdediging. Het kan ook echt anders hoor, er zijn ook echt wel goede accountants in deze wereld. En even daarna denk ik: wat zouden mijn eigen klanten tegen die andere accountant vertellen?

Dus volgens mij wordt het tijd dat we ons werk gewoon eens goed gaan doen. En dan nu niet denken: "Dat doe ik al". We zijn immers niet zo onderscheidend. Dus "ons werk niet goed doen" zullen we ook wel gemeen hebben.

Ons werk goed doen hoeft niet zo moeilijk te zijn? Als we nu eens beginnen te luisteren naar onze klant

of te vragen waar deze behoefte aan heeft, dan gaan we dat vervolgens gewoon doen. De meeste klanten willen dat hun accountant voor ze klaar staat als ze daar behoefte aan hebben. Dat zouden we toch moeten kunnen met onze jarenlange ervaring, betrokkenheid en proactieve houding?

En als we af en toe spontaan bij de klant op de koffie gaan, dan kan het ook nog eens echt leuk worden. De klant begint je misschien wel iets te vertellen wat je anders nooit te weten was gekomen. Iets waar je "als onderscheidend accountant" wat mee kunt doen. Want geloof me, tijdens een spontaan kopje koffie worden er hele andere zaken besproken dan tijdens de jaarrekeningbesprekingen. En als u dit al met enige regelmaat doet, probeer het dan eens met een glaasje wijn. Ik hoef u vast niet te vertellen dat dat nog meer gespreksstof oplevert.

O ja, laat ik niet vergeten te vermelden dat we voor dit soort gesprekken geen facturen sturen. Zo zijn we echt onderscheidend bezig. Kortom, wat hebben we toch een fantastisch beroep: kopje koffie, glaasje wijn en goede gesprekken. We mogen de klant tevreden stellen en dan ook nog eens op een leuke manier.

En voor degenen die dit aandurven: misschien zijn we dan wel echt onderscheidend bezig.

Wendy Bent AA/FB is eigenaar van Bent to business Accountants & Belastingadviseurs.

Assurance

binnen de kleine accountantspraktijk

Kleinere accountantskantoren voeren slechts incidenteel een assurance-opdracht uit. Ter ondersteuning van deze kantoren wordt hier een toelichting gegeven op de regelgeving voor de accountantspraktijk én voor de individuele accountant.

DANIELLE DE GROOT

In de praktijk is gebleken dat bij een toetsing regelmatig (op basis van de Verordening op de Preventieve Toetsing of de Verordening Kwaliteitsonderzoek) de dossiers van assurance-opdrachten van met name kleinere kantoren als onvoldoende worden aangemerkt. Blijkbaar is het in de praktijk onvoldoende duidelijk voor kleinere kantoren, die zich met name bezighouden met samenstellingsopdrachten, hoe de kwaliteit van een assurance-opdracht kan worden gewaarborgd. Bij assurance-opdrachten is enerzijds regelgeving voor de accountantspraktijk van toepassing, anderzijds voor de individuele accountant. Hieronder zal dit nader worden toegelicht.

Regelgeving voor de accountantspraktijk

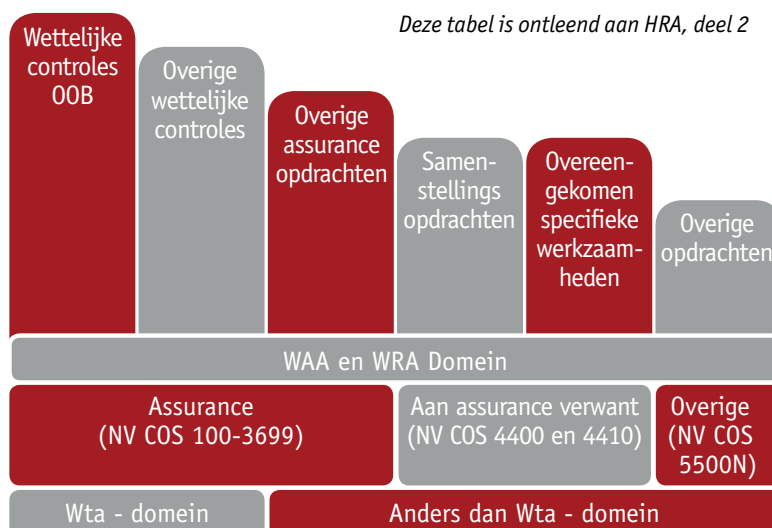
Voor assurance-opdrachten en aan assurance verwante opdrachten heeft een accountantspraktijk zich te houden aan specifieke regelgeving.

NVAK-aav

Wanneer een accountantskantoor uitsluitend aan assurance verwante opdrachten uitvoert, moet het kantoor voldoen aan de Nadere voorschriften accountantskantoren ter zake van aan

assurance verwante opdrachten (NVAK-aav). Deze nadere voorschriften stellen eisen aan de interne kwaliteitsbeheersing en aan integere bedrijfsvoering. Denk hierbij onder andere aan eisen omtrent een beroepsaansprakelijkheidsverzekering en een adequate waarnemingsregeling in verband met de continuïteit van het kantoor. Daarnaast staat in de NVAK-aav dat het accountantskantoor met de inrichting van het stelsel van kwaliteitsbeheersing rekening mag houden met de aard en omvang van het kantoor.

Deze tabel is ontleend aan HRA, deel 2



NVAK-ass

Wanneer een kantoor assurance-opdrachten verricht, met uitzondering van wettelijke controles, moet een accountantskantoor voldoen aan de Nadere voorschriften accountantskantoren ter zake van assurance-opdrachten (NVAK-ass). Denk bij dergelijke opdrachten aan vrijwillige controles en bijzondere onderzoeken. Deze voorschriften stellen vergaande eisen aan het interne stelsel van kwaliteitsbeheersing, maar ook hier mag rekening gehouden worden met de aard en de omvang van het kantoor. De (aanvullende) eisen betreffen onder andere een schriftelijk vastgelegd kwaliteitsbeleid, een standaard voor het uitvoeren van een assurance-opdracht en specifieke onafhankelijkheidseisen.

Voert een kantoor ook wettelijke controles uit, dan moet worden voldaan aan de Wet toezicht accountantsorganisaties (Wta), het Besluit toezicht accountantsorganisaties (Bta) en de Verordening accountantsorganisaties (VAO).

Regelgeving voor de individuele accountant

De individuele accountant moet voldoen aan gedrags- en beroepsregels. De gedragsregels zijn vastgelegd in de VGC en de beroepsregels zijn onder andere vastgelegd in de NV COS en de NV PE. Voor de uitvoering van assurance-opdrachten zijn de NV COS 100 t/m 3699 van toepassing, voor aan assurance-verbante opdrachten alleen de NV COS 4400 en de NV COS 4410.

Voor overige opdrachten, zoals gedefinieerd in de VGC, bijvoorbeeld het verzorgen van belastingaangiften of administratieve dienstverlening, bestaan geen nadere voorschriften. Uitzondering hierop is de NV COS 5500N inzake transactie gerelateerde adviesdiensten.

Uitwerking regelgeving in de kleinere accountantspraktijk

Het is redelijk overzichtelijk om een antwoord te vinden op de vraag wanneer moet worden voldaan aan welke regelgeving, maar in de praktijk blijkt het toch moeilijker dan gedacht. De 'principle based'-regelgeving geeft randvoorwaarden voor iedere mogelijke situatie, maar daardoor moeten in de praktijk keuzes worden gemaakt.

Veelal zal de kantoororganisatie van kleine kantoren met grotendeels een samenstelpraktijk, dus slechts een beperkt aantal assurance-opdrachten, niet volledig zijn ingericht zoals wordt vereist in de NVAK-ass. Terecht, want er mag rekening worden gehouden met de aard van het kantoor. Dit kantoor zal het stelsel van interne kwaliteitsbeheersing hebben gebaseerd op hetgeen wordt gesteld in de NVAK-aav waarin minder eisen zijn opgenomen dan in de NVAK-ass. Echter, zonder aanvullende maatregelen kunnen bij de uitvoering van een assurance-opdracht fouten ontstaan.

Hier rijst de vraag wat er dan minimaal moet worden ingericht om op een betere manier de kwaliteit van deze opdrachten te kunnen borgen? De regelgeving is 'principle based' opgesteld en geeft deze minimale eisen derhalve niet eenduidig weer. Het volgende voorbeeld geeft aan hoe de eisen uit de NVAK-ass vertaald kunnen worden naar de praktijk.

"Bij assurance-opdrachten is regelgeving voor de accountantspraktijk van toepassing en regelgeving voor de individuele accountant."

Voorbeeld

Een kantoor met twee partners, een accountant (AA) en een fiscalist (FB), hebben zes personeelsleden in dienst waarvan één afgestudeerd accountant. Dit kantoor verzorgt voornamelijk administratieve dienstverlening, het samenstellen van jaarrekeningen en fiscale aangiften. Daarnaast voert dit kantoor jaarlijks twee assurance-opdrachten uit, te weten een beoordelingsopdracht en een vrijwillige controle van de jaarrekening. Incidenteel worden controleverklaringen bij inbrengtransacties afgegeven.

Dit kantoor moet, gezien het feit dat er assurance-opdrachten worden uitgevoerd, voldoen aan de NVAK-ass, maar mag, zoals vermeld in artikel 3, rekening houden met de aard en de omvang van het kantoor. Hier mogen dus keuzes worden gemaakt met dien verstande dat men zorgt voor een adequate interne kwaliteitsbeheersing. Voor het uitvoeren van de assurance-opdrachten zullen aanvullende, uitgewerkte maatregelen moeten worden getroffen. Te denken valt onder andere aan:

- > Personeelsbeleid (deskundigheid personeel, ervaring en scholing).
- > Het vaststellen van een schriftelijk kwaliteitsbeleid in een handboek (waarin onder andere standaarden voor de uitvoering van de werkzaamheden zijn vastgelegd, standaard checklisten en werkprogramma's).
- > Onafhankelijkheidseisen ten aanzien van de assurance-opdracht (zowel voor het kantoor als voor het individu).
- > Het uitvoeren van een opdrachtgerichte kwaliteitsbeoordeling.

Belangrijke verschillen ten opzichte van de NVAK-aav zien derhalve op de onafhankelijkheidsregels en de opdrachtgerichte kwaliteitsbeoordeling, evenals een vooraf vastgelegde (kantoor)standaard voor de uitvoering van de assurance-opdracht. Om kleinere kantoren te ondersteunen heeft Novak hier toe handboeken opgesteld, op basis waarvan (assurance-)opdrachten kunnen worden uitgevoerd. Bij een opdrachtgerichte kwaliteitsbeoordeling worden, voorafgaand aan het afgeven van de controleverklaring, het dossier en de bevindingen beoordeeld door een andere accountant dan de accountant die verantwoordelijk is voor de opdracht. Voor kleinere kantoren, waar slechts één accountant werkzaam is, kan deze beoordeling door een derde worden uitgevoerd. Hetgeen hierboven is beschreven gaat overigens niet in op de wijze waarop een assurance-opdracht moet worden uitgevoerd. Ongeacht de aard en de omvang van een kantoor dient de accountant bij een assurance-opdracht altijd te voldoen aan hetgeen staat vermeld in de NV COS.

Conclusie

Afhankelijk van de aard en de omvang zal de inrichting van de kwaliteitsmaatregelen binnen de kleinere accountantspraktijk uiteindelijk door de verantwoordelijke accountant of vennoot moeten worden bepaald, met inachtneming van de voorwaarden zoals die in de regelgeving zijn bepaald.

Drs. Daniëlle de Groot RA is eigenaar van Biender Consultancy. Zij is daarnaast bestuurslid van de Novak. Ook is zij hoofdredacteur van de Novak-kwaliteitshandboeken.

Efficiënt samenstellen *zonder risico's?*



Iets wat standaard is, kan alleen nog rendabel zijn als het efficiënt wordt uitgevoerd. Dat geldt ook voor de samenstelpraktijk. Efficiënter samenstellen is mogelijk, zonder dat u het risico loopt dat uw dossiers niet meer voldoen aan de kwaliteitseisen.

MATTHIJS POOL

Een klant zit in mindere mate te wachten op het boekje genaamd 'jaarrekening', dat enkele maanden na het verstrijken van het boekjaar wordt gemaakt. Voor de klant bevat het historische financiële informatie en in het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst. Een klant is veel meer geïnteresseerd in uw beeld over zijn toekomst. Waar ziet u als accountant kansen liggen en welke risico's liggen er op de loer bij de plannen die de ondernemer heeft? Hoe kunt u uw klant daadwerkelijk ondersteunen door hem te voorzien van actuele informatie bij het nemen van relevante beslissingen? Menig accountant zal herkennen dat dit de eigenlijke wens is van zijn of haar klant. Vraagt uw klant u hier niet naar, dan moet u zich misschien zorgen maken.

Regelgeving

Het maatschappelijk verkeer heeft de vorm en inhoud van de jaarrekening in wet- en regelgeving vastgelegd. Hierdoor is uw klant verplicht een jaarrekening op te stellen. Voor die verplichting wordt u als accountant ingeschakeld. De samengestelde jaarrekening is dus een min of meer wettelijk verplicht product geworden. En, o ja, soms is er een bank die de jaarrekeningen

van de afgelopen jaren opvraagt. U zult ook beamen dat een prognose voor een bank veel interessanter is.

Vanuit de beroepsgroep (NBA) heeft u te maken met COS 4410 of Leidraad 14. Met name COS 4410 is enkele jaren geleden ingrijpend aangepast en gepresenteerd als vereenvoudigde regelgeving. Dat biedt kansen voor een efficiënt samenstelproces. De praktijk leert echter vaak anders. Kantoren die zijn getoetst door de beroepsorganisatie ervaren nogal eens een sterk formalistische aanpak. Mijn ervaring met toetsers is dat zij pas formeel worden als het materieel (inhoudelijk) niet op orde is. Efficiënt samenstellen betekent bijvoorbeeld niet dat u geen stukken in uw dossier hoeft te hebben

'Uw medewerkers de gedachte laten vallen dat een jaarrekening voor honderd procent goed moet zijn.'

of dat u helemaal geen dossier hoeft aan te leggen. Efficiënt samenstellen betekent, kort gezegd, dat u de nadruk op de belangrijke punten in uw dossier tot uitdrukking laat komen.

Gehoor geven

Als accountant bent u ook ondernemer. Dat betekent dat u van uzelf het uiterste moet vragen om uw praktijk draaiende en rendabel te houden. Net als iedere ondernemer bent u op zoek naar verbeteringen en efficiency in uw werkprocessen. Hiermee wordt met name tijd bespaard, die voor andere renderende werkzaamheden kan worden ingezet. Een logische veronderstelling. Toch leert de praktijk regelmatig anders. Onder het mom van “never change a good method” wordt jaar in en jaar uit op dezelfde wijze de jaarrekening samengesteld, naar de klant gestuurd en met hem of haar besproken. Dat is behoorlijk ‘jaren tachtig’! U moet van uzelf op zijn minst vragen dat u gehoor geeft aan de wens van uw klant. Wilt u dit, dan zult u tijd moeten creëren. De beste manier om dat te doen is uw medewerkers te

‘Efficiënt samenstellen betekent dat u de nadruk op de belangrijke punten in uw dossier tot uitdrukking laat komen.’

vragen efficiënter samen te stellen. Deze vraag stellen betekent nog niet dat deze daarmee beantwoord is. Een intelligente medewerker zal een tegenvraag stellen: wat is efficiënter, wat moeten we dan doen, gaat het nu niet efficiënt dan? Aan u de uitdaging om op een motiverende manier confronterend te zijn. Want efficiënter werken vraagt om andere vaardigheden.

Uw medewerkers moeten:

- > niet streven naar perfectie in het samenstellen;
- > nadenken over waar de cliënt mee bezig is;
- > een cijferbeoordeling uitvoeren;
- > hoofd- en bijzaken scheiden;
- > niet streven naar perfectie in het reviewen.

Ondergrens

Om te beginnen moeten uw medewerkers de gedachte laten vallen dat een jaarrekening voor honderd procent goed moet zijn. Als zij daarvan doordrongen zijn, moet u van ze vragen dat ze niet meer ieder verschil dat ze constateren tijdens het samenstellen corrigeren. Introduceer een ondergrens of, zo u wilt, een materialiteit voor de door te voeren correcties en introduceer het begrip ‘correctieronde’. Op een samengestelde jaarrekening volgt maximaal één correctieronde en dan moet het goed zijn.

Afwijking van materieel belang

Verder moeten uw medewerkers van te voren nadenken en vastleggen waar zij de kans het grootst achten van een afwijking van materieel belang. Dat zijn vaak de meest voor de hand liggende posten of grondslagen, bijvoorbeeld de voorraad met brutomarge bij een handelsbedrijf, de pensioenvoorziening voor de dga, de ontstane goodwill bij aankoop van een deelneming et cetera. Deze attentiepunten (of risico's) moeten worden vastgelegd in de bedrijfsbeschrijving.

De meesten zullen herkennen dat vaak hetzelfde riedeltje met werkzaamheden als het jaar daarvoor wordt afgewerkt. Dat is dubbel en dwars jammer. Continu hetzelfde doen is niet leuk. Daarnaast mis je ook een goede kans om bij jouw klant verder te kijken dan alleen de jaarrekening.

Cijferbeoordeling

Zijn de bijzondere aandachtspunten bekend, zorg er dan op zijn minst voor dat het werkprogramma hierop is toegesneden. Voordat uw medewerkers aan het werk gaan, voeren ze eerst een cijferbeoordeling uit. Hier zijn verschillende methoden voor, maar de meest gebruikte is de vergelijking tussen de cijfers dit jaar met die van vorig jaar en/of met de begroting. Dit kunnen ze al doen op het moment dat zij van de klant (of nadat zijzelf de bankafschriften automatisch hebben ingelezen en de facturen gescand en verwerkt hebben) de saldbalans met vergelijkende cijfers krijgt.

Review samensteldossier

Tot slot vraagt u van uw medewerkers dat ze met dezelfde instelling de review doen op het samensteldossier. Niets is zo frustrerend als een assistent op de hiervoor genoemde wijze de jaarrekening (en het dossier) heeft samengesteld en vervolgens van de relatiebeheerder allerlei detailvragen krijgt over onbelangrijke posten. Dit laatste is natuurlijk nooit helemaal te voorkomen, maar u kunt wel meer doen dan u denkt. Laat de bedrijfsbeschrijving (met daarin de belangrijke aandachtspunten) voorafgaand aan de werkzaamheden door de relatiebeheerder beoordelen.

Kortom, we gaan minder doen door beter na te denken. Zo blijft er meer tijd over om met onze klant mee te denken en wie wil dat niet?

Matthijs Pool RA is directeur van NovigoAccountants-adviseurs BV. Ook is hij docent van de Novak-cursus ‘Efficiënt en risicogericht samenstellen’.

Cursus ‘Efficiënt en risicogericht samenstellen’

Tijdens de cursus wordt aandacht besteed aan de inzet en de toegevoegde waarde van ‘de kennis van de bedrijfsactiviteiten’, cijferbeoordeling bij de risico-inventarisatie, planning en uitvoering van samenstellingswerkzaamheden. Volgende datum: 5 juni 2012, (omgeving) Utrecht, zie www.novak.nl.

Onzekerheid remt ontwikkeling mkb

Het mkb heeft in 2011 nog een groei van 2 procent weten te realiseren, ondanks de afzetdaling in de tweede helft van het jaar. De vooruitzichten voor 2012 zijn door de eurocrisis buitengewoon onzeker.

KLAAS BANGMA

De mogelijke effecten van de eurocrisis zijn moeilijk in te schatten. Hierdoor zijn ondernemers voorzichtiger bij het doen van investeringen en zijn consumenten terughoudender in hun uitgaven. Onzekerheid is hiermee een zelfstandige factor die maakt dat de groei afneemt. Bovendien voeren alle landen in Europa een

“Per saldo zal de in- en uitstroom van zelfstandigen in 2012 in evenwicht zijn.”

beleid gericht op beperking van de overheidsuitgaven en vertraagt de groei van de wereldhandel.

De Nederlandse consument zal weinig bijdragen aan de groei als gevolg van een teruglopende koopkracht, vermogensverliezen en vrees voor verlies van de eigen baan. Dit alles maakt dat in 2012 de afzet van het mkb met 1 procent afneemt en op korte termijn geen herstel is te verwachten.

De afzetkrimp van het grootbedrijf is met 0,75 procent slechts weinig gunstiger. Bij deze inschatting is er van uitgegaan dat de eurocrisis niet escaleert en beleidsmakers in de loop van 2012 effectieve oplossingen weten te vinden.

Consumentenbestedingen

De consumentenbestedingen zullen in 2012 iets afnemen, mede door de onzekerheid over de nabije



economische situatie, de toename van vaste lasten (hogere uitgaven aan energie en hogere zorgpremies) en de verdere afname van de werkgelegenheid. Ook de afgenomen vermogens, door onder andere gedaalde huizenprijzen, maken dat de consumentenbestedingen weinig uitbundig zullen zijn. Mede door de overheids-bezuinigingen en de onrust rond de waardevastheid van pensioenen zullen consumenten meer geneigd zijn te sparen.

De consument zal vooral voorzichtig zijn met het doen van luxe of duurzame bestedingen.

In de detailhandel zal in 2012 minder geld worden uitgegeven. Met name de fysieke winkels in stadscentra zullen hier last van hebben. Detailhandelsverkoop via internet zal in 2012 verder toenemen. Vooral bestedingen aan woninginrichting en doe-het-zelf staan onder

druk. Dit hangt nauw samen met het lage aantal verhuisbewegingen. Ook is een verdere daling van de horecaconsumptie ingezet. De horeca-afzet nam drie opeenvolgende jaren (2008, 2009 en 2010) af. Na een korte opleving in de horecabestedingen in de eerste helft van 2011 zette de daling verder in.

Bouwproductie

In 2011 is de bouwproductie tijdelijk iets opgeveerd. Mede door het gunstige winterweer heeft de weg- en waterbouw een redelijke productiegroei kunnen realiseren. Ook werkzaamheden gericht op onderhoud hebben bijgedragen aan de omzet in de bouwsector.

In 2012 neemt de bouwproductie naar verwachting met 2,5 procent af. Het bedrijfsleven is nog zeer terughoudend met investeringen, zodat nieuwbouw en verbouw van gebouwen nog altijd zwaar onder druk staan. Ook nieuwbouwwoningen staan onder druk: er zullen weinig nieuwe bouwprojecten worden opgestart.

Zakelijke diensten

In 2011 is de afzet van de zakelijke dienstverlening niet gegroeid. Wel heeft de uitzendsector in de eerste helft van 2011 kunnen profiteren van een toenemende

Werkgelegenheid

Gezien de kracht van de economische crisis in 2009 en 2010, is de werkgelegenheidsterugval in het mkb met ongeveer 120.000 personen relatief beperkt gebleven. Wel is het werkgelegenheidsverlies in het mkb iets fors uitgevallen dan in het grootbedrijf. Enerzijds zijn bedrijven door het voorzichtige economische herstel terughoudend met het aantrekken van personeel. Anderzijds wordt getracht personeel zo lang mogelijk in dienst te houden met het oog op toenemende vraag.

Door natuurlijk verloop en lage werkgelegenheidsdynamiek liep de werkgelegenheid bij veel bedrijven terug. In 2012 zal de werkgelegenheid verder dalen. Door onzekerheid over de toekomst en dalende winstmarges zullen bedrijven besparen op personeelskosten. De verwachting dat de markt langduriger weinig groei zal laten zien, maakt dat bedrijven minder hun best zullen doen in het vasthouden van personeel.

Het aantal mensen dat zich aanbiedt op de arbeidsmarkt neemt in 2012 wel toe. Dit komt onder meer doordat mensen langer doorwerken. Er zijn steeds minder mensen die voor hun 65e al met pensioen gaan. Bovendien heeft de economische onzekerheid tot gevolg dat meer vrouwen zich aanbieden op de arbeidsmarkt. Zij willen meer zekerheid ten aanzien van het gezinsinkomen. Een dalende werkgelegenheid in het bedrijfsleven en een stijgend aanbod van mensen die willen werken, maakt dat de werkloosheid in 2012 versneld zal toenemen.

Zelfstandigen

Het aantal zelfstandigen nam in 2011 licht toe. In 2012 zal er geen verdere groei zijn. Een deel van de nieuwe zelfstandigen start in 2012, omdat werknemers geconfronteerd worden met ontslag of een reorganisatie. Zij zullen zoeken naar mogelijkheden om aan het werk te blijven, bijvoorbeeld als ondernemer. Aan de andere kant zullen zelfstandigen in toenemende mate stoppen door gebrek aan omzet. Bedrijven bezuinigen op inkoop van diensten en op de inhuur van zelfstandigen. Per saldo zal de in- en uitstroom van zelfstandigen in 2012 in evenwicht zijn.

De afgelopen jaren nam het aantal zelfstandigen toe, vooral door de groep zelfstandigen zonder personeel (zzp), die primair zijn arbeid aanbiedt en met weinig kapitaal werkt. Deze groep werkenden heeft veelal ruime ervaring als werknemer en gaat vervolgens als zelfstandige aan het werk.

Een sterk stimulerend overheidsbeleid, met onder andere belangrijke fiscale voordelen, bevordert de groei van het aantal zzp'ers. Ook de toegenomen maatschappelijke waardering voor het ondernemerschap is een belangrijke stimulans. Het risico van het starten wordt door veel beginnende ondernemers beperkt door in deeltijd te starten of door een partner met een stabiel inkomen.

Drs. Klaas Bangma is onderzoeker bij EIM. Het EIM-rapport 'Algemeen beeld van het MKB in de marktsector in 2011 en 2012', dat hij samen met zijn collega drs. Dick Snel schreef, vormde mede de input voor dit artikel.



bedrijvigheid. Weinig deelsectoren in de zakelijke dienstverlening laten een groei zien. Veel bedrijven hebben hun behoefte aan zakelijke diensten nog eens kritisch tegen het licht gehouden. Architecten- en ingenieursbureaus werden geconfronteerd met een krimp, omdat zij sterk afhankelijk zijn van de ontwikkelingen in de bouwsector en de investeringsbereidheid van overheid en bedrijfsleven.

In 2012 zal het beeld van de zakelijke dienstverlening weinig anders zijn. Bedrijven zullen uiterst kritisch blijven op de inkoop van zakelijke diensten. De uitzendsector zal minder personeel uitlenen als gevolg van de krimpende Nederlandse economie. De zakelijke dienstverlening zal in 2012 een beperkte daling te zien geven van 0,5 procent.

Effectiviteit *van* *brancheorganisaties*

Welke strategieën voert het management van brancheorganisaties in de context van branchevermenging en hoe zorgen deze voor een verandering van effectiviteit? Een verkenning.

TIM VAN DER RIJKEN

Door portfoliostrategieën van bedrijven (diversificatie), ketenintegratie, wetgeving en technologie vermengen branches met elkaar. Door deze 'branchevermenging' gaan de domeinen (= leden + potentiële leden) van traditionele brancheorganisaties overlappen, waardoor ze gaan concurreren. Leden vragen zich dan af welke vereniging het best hun belangen behartigt en 'tegenspelers' (zoals de overheid) vragen zich af welke organisatie nou eigenlijk de vermengde branches vertegenwoordigt. Binnen de brancheorganisatie neemt bovendien de belangenheterogeniteit toe, waardoor de organisatie moeilijker te besturen wordt. Branchevermenging is dus een ontwikkeling die vraagt om een strategische reactie.

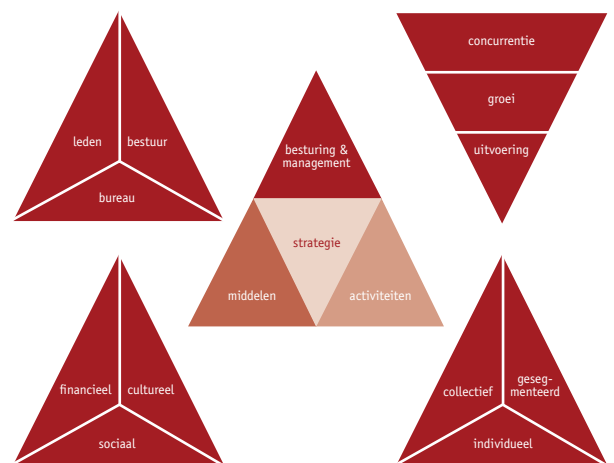
"Branchevermenging vraagt om een strategische reactie."

Invoeringsstrategieën

Omdat er weinig onderzoek is gedaan naar strategieën van brancheorganisaties worden de inzichten uit de strategieliteratuur voor het bedrijfsleven hier 'vertaald' naar de context van brancheorganisaties. In de traditionele strategieliteratuur worden drie strategische niveaus onderscheiden: de concurrentiestrategie, de groeistrategie en de uitvoeringsstrategie. Uit de verkenning blijkt dat brancheorganisaties vaak geen expliciete concurrentie- of groeistrategie formuleren, maar direct focussen op de uitvoeringsstrategie, bestaande uit concurrentie, samenwerking of een fusie, elk met eigen voor- en nadelen.

Analysekader

Om de relatie tussen strategie en effectiviteit van brancheorganisaties te bestuderen, is voor deze verkenning een analysekader ontwikkeld (zie illustratie).



Dit kader gaat er vanuit dat er een causaal verband bestaat tussen invloed en effectiviteit. Invloed is een relatief en subjectief begrip en daarom moeilijk meetbaar. De invloed van brancheorganisaties lijkt echter gebaseerd te zijn op bepaalde endogene factoren die wel meetbaar zijn. Deze factoren samen vormen de 'piramide van invloed'. In de centrale piramide zijn de vier factoren afgebeeld die de invloed bepalen, de omringende piramides verdelen deze factoren in deelfactoren.

Strategie is de centrale factor en die bepaalt welke input (middelen) nodig is om de output (activiteiten) te realiseren die de leden en andere stakeholders wensen. Besturing en management gaat over de vraag hoe bevoegdheden en besluitvorming is verdeeld over leden, bestuur en bureau. In ieder geval is betrokkenheid van leden bij de beleidsvorming positief voor de invloed van een brancheorganisatie (Boléat, 2000).

Middelen

Brancheorganisaties behartigen de collectieve, ge-segmenteerde en individuele belangen van hun leden, in de richting van hun tegenspelers, het domein of de leden zelf. Samen vormen deze activiteiten de output van de organisatie. De invloed neemt toe naarmate brancheorganisaties een meer gediversificeerde activiteitenmix hebben.

Tabel 1. Voor- en nadelen van diverse uitvoeringsstrategieën

Concurrentie	
Voordelen	Nadelen
- Behoud en cultivering van identiteit - Scherpere focus op ledenbelangen - Stimulus voor productiviteitsstijging - Stimulus voor innovatie (mogelijk)	- Angst om tegen elkaar uitgespeeld te worden - Verspilling van contributiegelden aan ledenwerving - Verlies van leden vanwege toegenomen keuzemogelijkheden
Samenwerking	
Voordelen	Nadelen
- Efficiënter gebruik van middelen - Toegang tot nieuwe bronnen van invloed (kennis, netwerken, etc.) - Verlenen van nieuwe diensten of lagere kosten van dienstverlening - Meer zekerheid over het gedrag van 'concurrenten' - Meer kennis, waardoor de waarde van het lidmaatschap toeneemt - Grotere legitimiteit, doordat een groter domein of meer diverse belangen worden vertegenwoordigd	- Financiële verliezen bij voortijdige beëindiging van de samenwerking - Risico van negatieve spill-over effecten (bij negatieve publiciteit over de partnerorganisatie(s)) - Weglekken van kennis en verlies van kerncompetenties - Multiplicatie van beheersstructuren - Verstoring van routines en cultuur - Irrationele voortzetting van de samenwerking - Verwatering van focus door aandacht en tijd die in de relatie gaat zitten - Conflicten door relaties met partners met conflicterende belangen - Verlies van flexibiliteit - Verminderd verantwoordelijkheidsgevoel, door afwenteling op de partner
Fusie	
Voordelen	Nadelen
- Hogere representativiteit door grotere achterban - Meer autonomie ten opzichte van (grote) leden - Monopolie op bepaalde gebieden - Minder kosten voor 'dubbelleden', waardoor lidmaatschap aantrekkelijker wordt - Hogere kwaliteit van dienstverlening door toegenomen specialisatie	- Toegenomen complexiteit van bestuur en management - Post-merger drift: verminderde productiviteit door 'introspectie' - Verlies van kennis en ervaring en toename van kosten door vertrek van medewerkers - Culturele mismatch - Verlies van leden die zich niet meer vertegenwoordigd voelen - Bemoeilijking van standpuntbepaling door meer heterogene achterban - Minder focus door stijging van het aantal relevante issues - Minder geloofwaardigheid door afname van partijen die informatie kunnen bevestigen of in twijfel trekken

Middelen kunnen worden onderverdeeld in drie categorieën: financiële, culturele en sociale middelen. Volgens sommige wetenschappers (bijvoorbeeld Pijnenburg, 1994) is invloed niet alleen gebaseerd op middelen, maar ook op de doelen, issues en belangen van een organisatie. Anderen (zoals Potters & Sloof, 1995; Van Schendelen, 2003) voegen daaraan toe dat de aanwezigheid van concurrenten een belangrijke rol speelt. Dat kunnen andere brancheorganisaties zijn, maar ook commerciële bedrijven (zoals adviesbureaus en lobbykantoren), andere belangenorganisaties, publieke instellingen of zelfs sociale media. Hoe groter en sterker de concurrentie, hoe geringer de invloed die een brancheorganisatie kan uitoefenen. Het analysekader kijkt alleen naar de factoren die het management zelf kan beïnvloeden en naar factoren die iets zeggen over de generieke invloed. Per doel dat wordt nagestreefd kan een organisatie echter een verschillende invloedspositie hebben.

Invloed

Uit verschillende cases waarin het analysekader is toegepast blijkt dat brancheorganisaties uiteenlopende uitvoeringsstrategieën voeren in de context van branchevermenging, soms zelfs verschillende tegelijk. Omdat invloed uitoefenen het ultieme doel is van een brancheorganisatie, zijn brancheorganisaties effectiever naarmate zij meer invloedrijk zijn. Strategie is het verbindend element tussen de factoren die gezamenlijk de invloed

en dus de effectiviteit van een brancheorganisatie bepalen, namelijk de middelen, de activiteitenmix en de besturing en management. Daarom zorgt een verandering van strategie voor een verandering van effectiviteit.

Het is aannemelijk dat aanpassing van concurrentie- of groeistrategie de effectiviteit meer zal veranderen dan een uitvoeringsstrategie. Van de uitvoeringsstrategieën heeft fusie de grootste gevolgen, positief dan wel negatief. Op de korte termijn zijn deze vaak negatief. De lobby van gefuseerde brancheorganisaties kan effectief blijven als in besturing voldoende aandacht is besteed aan de heterogeniteit van de achterban. En als de organisatie niet slechts collectieve belangen behartigt, maar ook belangen van deelgroepen en van individuele leden.

Conclusie

Het voorgaande leidt tot de volgende conclusie: als brancheorganisaties een bewuste strategie voeren, gebaseerd op een gedegen analyse van de eigen organisatie(middelen) en de markt waarop zij actief zijn, en hun middelen, besturing en management en activiteitenmix daarmee in overeenstemming brengen, dan realiseren zij een grotere effectiviteitsstijging dan wanneer zij een diffuse, impliciete strategie voeren. Dat laatste is nu, onder druk van de leden, vaak het geval.

Dr. mr. Tim van der Rijken is senior consultant bij Berenschot. Zijn dissertatie 'Samen sterk of verdeel en heers?' vormde de input voor dit artikel.

Wijzigingen fiscale bijtelling *auto van de zaak*

Voor de auto van de zaak geldt een fiscale bijtelling, het autokostenforfait. Hoe schoner de auto is, des te lager is het autokostenforfait. De emissienormen worden de komende jaren fors aangescherpt.

FELIX PEPPELENBOSCH

Het autokostenforfait bedraagt een bepaald percentage van de catalogusprijs van de auto. Er gelden voor benzine- en dieselauto's drie percentages: 25 procent, 20 procent en 14 procent. Een en ander is afhankelijk van CO₂-uitstoot van de auto, die gebaseerd is op emissienormen.

Vanaf 1 juli 2012 geldt het dan geldende bijtellingspercentage voor nieuw gekochte auto's 'slechts' voor een periode van zestig maanden (gemiddelde lease-termijn). Na afloop van deze periode moet opnieuw worden bekeken of de auto nog schoon genoeg is om voor het lage(re) bijtellingspercentage in aanmerking te komen.

Overgangsregeling

Op dit moment geldt voor auto's met een CO₂-uitstoot van minder dan 111 gr/km (diesel: <96) een bijtelling van 14 procent. Voor auto's met een CO₂-uitstoot tussen de 111 en 140 gr/km geldt op dit moment een bijtelling van 20 procent. Deze auto's kunnen de komende jaren uiteraard niet zuiniger worden en dus zou het fiscale voordeel van de lage(re) bijtelling door de aangescherpte emissienormen al snel komen te vervallen. Het kabinet vindt dat ongewenst. Daarom komt er een overgangsregeling.

De overgangsregeling houdt in dat als de eerste tenaamstelling van de auto plaats heeft gevonden voor

Tabel 1: Bijtellingspercentage CO₂-uitstoot (gr/km) voor de komende jaren

	2011	2012 1 jan.	2012 1 juli	2013	2014	2015
Benzine						
14 procent bijtelling	< 111	< 111	< 103	< 96	< 89	< 83
20 procent bijtelling	111-140	111-140	103-132	96-124	89-117	83-110
25 procent bijtelling	> 140	> 140	> 123	> 124	> 117	> 110
Diesel						
14 procent bijtelling	< 96	< 96	< 92	< 89	< 86	< 83
20 procent bijtelling	96-116	96-116	92-114	89-112	86-111	83-110
25 procent bijtelling	>116	>116	> 114	> 112	> 111	> 110

1 juli 2012 het vanaf die datum geldende bijtellingspercentage 'eeuwigdurend' blijft behouden. Daaraan wordt wel de voorwaarde gekoppeld dat de auto niet van eigenaar mag wisselen.

Als de eerste tenaamstelling van de auto voor 1 juli 2012 heeft plaatsgevonden en de auto na 1 juli 2012 van eigenaar wisselt, geldt de volgende regeling: het bijtellingspercentage zoals dat gold voor 1 juli 2012 blijft behouden tot 1 juli 2017. Op die datum wordt opnieuw bekeken hoe schoon de auto is en welk bijtellingspercentage alsdan in aanmerking moet worden genomen. Wisselt de auto bijvoorbeeld op 1 januari 2015 van eigenaar, dan geldt voor de nieuwe eigenaar tot 1 juli 2017 het oude percentage zoals dat gold voor 1 juli 2012.

Elektrische auto's vanaf 2014

Op dit moment geldt voor elektrische auto's en plug-in hybrides van de zaak die ook privé worden gereden een bijtelling van 0 procent. De Tweede Kamer heeft echter definitief besloten om met ingang van 1 januari 2014 voor deze auto's een bijtelling van 7 procent in te voeren. Het gaat hierbij om auto's waarvan het kenteken op of na 1 januari 2014 voor het eerst op naam wordt gesteld.

Gaat het om een auto die al voor 1 januari 2012 op naam is gesteld, dan bedraagt de bijtelling tot 1 januari 2017 0 procent. Daarna gaat de bijtelling 7 procent bedragen als de auto nog aan de dan geldende emissienormen voldoet.

Voor auto's waarvan het kenteken voor het eerst op naam wordt gesteld in de jaren 2012 en 2013 bedraagt de fiscale bijtelling 0 procent gedurende zestig maanden, te rekenen vanaf de eerste dag van de maand volgend op die waarin het kenteken van de auto voor het eerst op naam is gesteld.

Alternatief rittenregistratie bestelauto

Werknemers die een fiscale bijtelling voor het privé-gebruik van een bestelauto van de zaak willen voorkomen, zijn tot op heden aangewezen op het bijhouden van een sluitende rittenadministratie. Met ingang van 1 januari 2012 komt er een alternatief. Werkgever en werknemer kunnen dan gezamenlijk bij de Belastingdienst verklaren dat de bestelauto uitsluitend zakelijk wordt gebruikt. Met deze gezamenlijke verklaring wordt aangegeven dat met de bestelauto geen enkele kilometer privé wordt gereden. Daarmee kan een bijtelling worden voorkomen. Een rittenregistratie is gedurende de periode dat een dergelijke verklaring door de Belastingdienst is afgegeven niet langer noodzakelijk.

Deze verklaring wordt toegevoegd aan het bestaande instrumentarium. Het is namelijk ook nu al mogelijk om een bijtelling te voorkomen als er sprake is van een verbod van de werkgever om de bestelauto privé te gebruiken. De bestelauto wordt dan aan het einde van de werkdag op de werkplek achter gelaten. Voorts is het op dit moment ook al mogelijk om een bijtelling te voorkomen door middel van een sluitende rittenregistratie. De bestaande instrumenten worden op korte termijn dus niet afgeschaft, wel wordt een alternatief

Tip

Het kan zinvol zijn om nog voor 1 juli 2012 een (zeer) zuinige auto aan te schaffen. Doe dat tijdig, want voor sommige typen (zeer) zuinige auto's geldt een levertijd van enkele maanden. Doorslaggevend voor het gebruik van de overgangsregeling is immers dat het kenteken van de nieuwe auto voor 1 juli 2012 op naam is gesteld.

aangeboden waarmee de rittenregistratie kan worden voorkomen. De Belastingdienst zal hiervoor een digitaal formulier ter beschikking stellen. De ondernemer kan de rittenregistratie achterwege laten als hij van de inspecteur een ontvangstbevestiging van de verklaring heeft ontvangen.

De 'Verklaring uitsluitend zakelijk gebruik bestelauto' is ook van toepassing voor de IB-ondernemer die in een bestelauto rijdt van zijn onderneming.

Controle

De Belastingdienst gaat de naleving van de verklaring door middel van zogenaamd 'ambulant toezicht' (bijvoorbeeld cameratoezicht) controleren. Als de inspecteur door bijvoorbeeld camerabeelden het vermoeden heeft dat een bestelauto voor privédoeleinden wordt gebruikt, terwijl er een verklaring uitsluitend zakelijk gebruik bestelauto is afgegeven, wordt de ondernemer hierover aangeschreven. De ondernemer krijgt de mogelijkheid het zakelijke karakter van de rit aan te tonen. Kan de ondernemer dit niet, dan vindt alsnog een fiscale bijtelling plaats. Daarnaast kan een boete worden opgelegd op grond van het niet nakomen van informatieverplichtingen.

Mr. Felix Peppelenbosch is mede-eigenaar van FiscaNet. FiscaNet (www.fiscanet.nl) verzorgt dagelijks fiscale nieuwsvoorziening.



Zorgplicht anno 2012

De zorgplicht die accountants hebben inzake pensioen is de afgelopen jaren fors toegenomen. Debet daaraan is het belang van pensioen nu de vergrijzing écht is begonnen en de babyboomgeneratie met pensioen is gegaan. Dat zal de komende jaren alleen nog maar toenemen.

THEO GOMMER

We staan nog maar aan de vooravond van een groot-schalige uitkeringsfase. Ook voor de dga is daarbij van groot belang of het pensioengeld wel echt aanwezig is. Zo nee, dan vraagt de fiscus zich af hoe dat komt en of daar geen fiscale gevolgen aan verbonden moeten worden. De AFM heeft daar nog een schepje bovenop gedaan door een hernieuwde interpretatie van pensioen-advisering door accountants te geven. Door zorgvuldig (lees eigenlijk: deskundig) met pensioen om te gaan, voorkomt u aansprakelijkheden en krijgt uw klant wat hij verwacht.

Status

De huidige status is dat de babyboomgeneratie (geboren tussen 1946 en 1955) de komende jaren met pensioen gaat. Voor het eerst wordt duidelijk of het (fiscaal) gereserveerde pensioengeld ook daadwerkelijk aanwezig is. Op een totaal pensioenvermogen van zo'n € 1.000 miljard wordt in 2012 maar zo'n 30 miljard uitgekeerd. In 2020 zal dat echter gestegen zijn naar meer dan € 100 miljard. Het belang van het (werkgevers)pensioen ten opzichte van de AOW wordt daarmee aanzienlijk groter. De eerste pensioenfondsen hebben aangekondigd per 2013 te moeten afstempelen. Nu de marktrente laag is, en er in eigen beheer geen rekening mag worden gehouden met indexatielasten, leeftijds-terugstellingen en kosten, blijkt bij de dga de commerciële waardering 50 tot 100 procent hoger te zijn dan de fiscale waardering. Op zich is het niet zo erg dat de 'pot' een keer leeg is – daar zijn normaliter immers geen fiscale gevolgen aan verbonden – maar

niet als dat een verrassing blijkt te zijn. Naast aandacht voor de fiscale consequenties gebiedt de zorgvuldigheid dan dat er ook nagedacht is over de gevolgen na overlijden voor de nabestaanden.

Afrekenen

De fiscus reageert primair bij een tekort door te onderzoeken hoe dat kan. Als er dividend is uitgekeerd terwijl dat gezien de (hogere) commerciële voorziening niet had gekund, er een 'te hoge' rekening-courant positie is en zelfs als er niet voldoende prudent is belegd, onderzoekt de fiscus of de pensioenaanspraak niet al is 'genoten'. Een fiscale claim van maximaal 52 procent over de commerciële waarde, aangevuld met 20 procent revisierente is het gevolg. De fiscus zit er 'strak' in. Na decennia 'gerommel met pensioen' door de dga (vindt men), is de tijd van 'afrekenen' aangebroken. Terecht of niet, zorgvuldigheid gebiedt dus betere en juiste advisering.

Rol AFM

Vanuit haar rol als toezichthouder heeft de AFM gemeend haar interpretatie over pensioenadviesing door accountants opnieuw te moeten publiceren. Dit mede in het licht van de Wft-module Pensioenverzekeringen die per 2012 is ingegaan. De conclusie kan zijn dat a. eigen beheer niet onder de Wft valt, maar dit ontslaat een accountant natuurlijk niet van zorgvuldige pensioenadviesing, en b. dat er alleen een vrijstelling is voor advies, niet voor bemiddeling. Alles waardoor een niet Wft-vergunninghouder (een accountant dus) een

wel Wft-vergunninghouder behulpzaam is bij het (kunnen) aangaan van een pensioenverzekering valt onder bemiddeling. Het aanreiken van risicokapitalen, beoordeelde offertes of indicatieve premies gaat al te ver. Dit speelt ook in echtscheidingsdossiers, waar de lijn inmiddels is dat het te verevenen pensioen van de ex-partner bij een professionele verzekeraar moet worden ondergebracht. In hoeverre een beroep kan worden gedaan op de vrijstellingadvies hangt af van de concrete omstandigheden.

pensioendossier te screenen. In het kader van het Pensioenakkoord moet de pensioenleeftijd immers per 2013 naar 66 jaar. Een van de aandachtspunten is dus hoe het 'loopt' met de feitelijke vermogensvorming. Daarnaast blijkt dat risicopremies, zowel voor het nabestaanden- als het arbeidsongeschiktheidspensioen, de afgelopen jaren fors lager zijn geworden. Ook dan moet kritisch gekeken worden naar de kosten in de pensioenregeling, inclusief die van de (verzekerings) adviseur. Daar valt in alle gevallen mooi op te besparen!

“De keus om wel of niet een Wft-vergunning aan te vragen is een strategische.”

Mr. Theo Gommer MPLA is partner bij Akkermans & Partners Legal & Advice, tevens is hij directeur van het Wetenschappelijk Bureau van de Akkermans & Partners Groep. Verder is hij partner bij Gommer & Partners Pensioen Advocaten en voorzitter van de Nederlandse Orde van Pensioendeskundigen (NOPD). Hij schrijft de maandelijkse rubriek pensioenen samen met mr. Peter ter Beest MPLA. Akkermans & Partners is dé exclusieve pensioenpartner van Novak!

Naarmate de werkzaamheden van de 'pensioenadviseur' (of deze nu accountant of belastingadviseur is maakt niet uit) op het pensioengebied toenemen, de activiteiten vanuit een aparte business unit worden gedaan en/of er publicitair ruchtbaarheid aan worden gegeven, bepalen de ingrediënten of er nog (langer) een beroep kan worden gedaan op de adviesvrijstelling. De keus dan ook om wel of niet een Wft-vergunning aan te vragen is meer een strategische.

Werknemerspensioen

Niet alleen de pensioenadvisering van de dga maar ook de betrokkenheid bij het werknemerspensioen is van groot belang. Nu hun gemiddelde werknemersbestand ouder wordt, de (markt)rente daalt, de levensverwachting stijgt en de rendementsgaranties duurder worden, maken veel werkgevers zich zorgen over de oplopende pensioenkosten. Hun eerste aanspreekpunt is vaak de accountant. Deze zal hierin dus zorgvuldig moeten opereren, maar wel de werkgever bedienen. Zelf adviseren of doorverwijzen – binnen de mogelijkheden van de Wft – zijn de opties. In alle gevallen zal de rol van de accountant blijven om de betaalbaarheid van de pensioen-regelingen voortdurend te toetsen.

Conclusie

Pensioenadvisering anno 2012 moet goed en zorgvuldig gebeuren. Nu er in 2012 opnieuw naar de pensioentoezegging – ook van alle dga's – gekeken moet worden, is het een goed moment om het hele



U heeft uw relaties vast wel wat meer te vertellen dan alleen de jaarrekening

Met uw eigen nieuwsbrief heeft u veel meer te zeggen

Informeert uw cliënten optimaal – zonder er zelf omkijken naar te hebben!

Zit u eenmaal per jaar met uw relaties om de tafel voor de jaarrekening? Of laat u zesmaal per jaar iets van u horen? Een proactief accountantskantoor zoekt vaker de dialoog met cliënten. Zo vergroot u de klantloyaliteit en creëert u het beeld van een actieve partner in business. 'Uw Accountant' maakt het mogelijk. Elke twee maanden kunt u een professionele nieuwsbrief versturen, zonder er zelf kostbare tijd in te steken. Novak regelt alles voor u. 'Uw Accountant' bevat informatieve artikelen en tips, gericht op de ondernemer van vandaag. Actueel, praktisch en als u dat wilt met eigen logo in de titel. En verkrijgbaar als gedrukt exemplaar van 8 pagina's en als download. Eén ding is zeker: met een kostprijs vanaf € 1,50 per exemplaar is 'Uw Accountant' wel een héél voordelige versterking voor uw kantoor!

Bekijk een voorbeeld van het nul-nummer op www.uwaccountant.nu

Al vanaf € 1,50 uw nieuwsbrief met actuele informatie van Novak!

Ga naar www.uwaccountant.nu
of bel: 020-3010320

**Inclusief
gratis* internet,
tablet en
smartphone
versie**



novak

Nederlandse
Organisatie van
Accountantskantoren

Novak. Support voor MKB-accountantskantoren



wat brengt 2012?

Aan het begin van een nieuw jaar verschijnen er vele lijstjes met trends en aandachtspunten. Zo ook op ICT-gebied. Als ik wat bronnen (www.techbusiness.nl, www.computable.nl, www.gartner.nl) naast elkaar houd, dan zijn veelgenoemde ICT-onderwerpen voor 2012: de cloud, apps, social media, zakelijk gebruik van smartphones en tablets, ook wel consumerization van ICT genoemd, big data en, in mindere mate, groene ICT. Daarnaast zijn er ICT-trends specifiek voor het accountantskantoor, waar u ook mee te maken krijgt.

TONNY DIRKX

Algemene ICT-trends in uw rol als mkb-adviseur

Laatst vroeg een accountant mij om een second opinion. Een klant van het kantoor had via zijn interne systeembeheerder een offerte laten opstellen door de externe ICT-dienstverlener: de servers en werkstations moesten vernieuwd worden. Aanleiding: een hele oude versie van software wilde men draaiend houden en er was behoefte om vanuit huis te werken. Het voert te ver om hier de hele casus te behandelen. De gebruikte (oude) software bleek allang beschikbaar in een online versie. Mijn eerste advies was om – op basis van de

benodigde functionaliteit – te onderzoeken of overstappen naar deze online versie mogelijk was. En om vervolgens het investeren in nieuwe infrastructuur te houden naast het overstappen naar 'de (private) cloud'. De voordelen van 'de (private) cloud' zijn groot. Neemt u deze optie dus op zijn minst mee in adviestrajecten. Met toepassingen als MS Office365 en software die steeds meer in online versies beschikbaar komen, nemen de toepassingsmogelijkheden snel toe.

Resultaat in deze casus: geen (hardware-)investeringen nu, meer flexibiliteit, het eenvoudiger kunnen

volgen van nieuwe ontwikkelingen en het faciliteren van Het Nieuwe Werken. Tegelijkertijd neemt de afhankelijkheid van de interne systeembeheerder af en is de klant van een deel van de ICT-zorgen af door deze in handen te leggen van specialisten voor wie het dagelijks werk is.

In de aangevraagde offerte kwamen deze mogelijkheden niet aan de orde. Helaas kom ik dat vaker tegen: systeembeheerders vragen offertes aan en willen de ICT het liefst in huis houden. Met outsourcen heffen ze immers de eigen functie grotendeels op. Beslissers overzien de mogelijkheden onvoldoende en volgen het advies van de systeembeheerder op. Mijn collega zou zeggen: "een kalkoen laat je ook niet meebeslissen over het kerstdiner".

Algemene ICT-trends in en voor uw kantoor

In hoeverre krijgt u nu te maken met algemene ICT-trends binnen uw eigen organisatie? Ik ben van mening dat alle onderwerpen uw aandacht behoeven.

De (private) cloud heb ik in het voorbeeld van de mkb-klant al aan de orde gehad en kunt u een-op-een op uw eigen organisatie toepassen. Dan social media. Hoewel ik vind dat social media sterk een PR-/marketingkant hebben en minder een ICT-kant wil ik er één aspect uitlichten. Met social media is het mogelijk om in een (gesloten) groep informatie met elkaar te delen. Denk aan Facebook- en LinkedIn-groepen, maar ook aan tools als LotusLive. In plaats van mailen wordt informatie centraal gedeeld met een geselecteerde groep. Informatie kan zo eenvoudig toegankelijk worden gemaakt én bewaard.

Het zakelijk gebruik van smartphones en tablets neemt enorm toe. Er zijn kantoren die medewerkers (vanaf een bepaald functieniveau) uitrusten met smartphones en tablets, maar ook als dat niet gebeurt neemt het gebruik hand over hand toe. Medewerkers gaan privé tot aankoop over en gebruiken de smartphones en tablets privé en vervolgens ook zakelijk. Ze gaan ervan uit dat de zakelijke omgeving via deze tools te benaderen is. E-mail is vaak de eerste toepassing, maar ook het toegang hebben tot het dossier, het maken en in het dossier opnemen van verslagen, het houden van presentaties en toegang tot zakelijke apps zijn veelgebruikte toepassingen. Wat is uw visie daarop en gaat u het faciliteren?

Voor ICT'ers is beveiliging van al deze devices overigens een belangrijk aandachtspunt voor de komende jaren.

Big data is nog zo'n veel gehoord begrip. Ik denk dat u daar als accountant niet direct mee te maken

hebt. Op langere termijn wel. Big data houdt in dat er steeds meer gegevens komen en zijn, niet alleen van bedrijfsapplicaties maar ook en vooral ongestructureerde data van social media. Het probleem daarbij is om bruikbare informatie te vinden tussen de bergen aan data. De uitdaging voor ICT'ers wordt om deze data toegankelijk te houden en goed te analyseren.

Big data is nu vooral het speelveld van grote ICT-leveranciers, niet direct van de leveranciers in uw branche. Wellicht verandert dat de komende periode. Onder invloed van SBR komen er in de komende periode in elk geval veel data beschikbaar die interessant zijn voor de accountant en zijn klanten. De vraag wordt wie die data gaat analyseren en ter beschikking gaat stellen. Volgt u dat op zijn minst.

Accountancy-specifieke ICT-trends

Naast deze trends komt er op de accountant specifieke ICT-ontwikkelingen af: SBR, procesoptimalisatie, digitalisering en de portal.

Met SBR moet u dit jaar aan de slag. Per 1 januari 2013 moet u aangiften VpB en IB aanleveren via SBR. Bapi is dan niet meer mogelijk. Ook banken willen

graag kredietaanvragen en -rapportages via SBR ontvangen. Regel uw PKI-certificaten, kijk naar geschikte (aangifte)software en begin. Het is geen keuze meer, maar een must.

Vraagt u zich vervolgens ook af of u een portal wilt inzetten om met uw klant te communiceren. U hebt sowieso 'iets' nodig om de aangiften te laten accorderen.

ren. Dat kan direct vanuit de aangifte-software of via een portal. Uiteraard kunt u een portal breder inzetten: u kunt het dossier delen, via de portal berichten klaarzetten voor uw klant of vergelijkende cijfers bieden.

U kunt ook instappen op apps of een combinatie van een portal en apps. Een voorbeeld daarvan is telebankieren: dat doet u wellicht via internet en via een app op uw smartphone. De softwareleveranciers in de accountancybranche maar ook u bent daartoe aan zet: uw vraag bepaalt zeker ook het aanbod.

En ten slotte: digitaliseer. Bankafschriften worden toch zeker geautomatiseerd ingeboekt bij u? En dat digitale dossier biedt niet alleen voordelen binnen het kantoor, maar ook richting de klant. Zo kunnen u en uw klant (via de portal) altijd bij alle gewenste stukken.

Kortom, werk genoeg aan de (ICT-)winkel.

Ir. Tonny Dirkx is senior consultant bij Full•Finance Consultants.

"Het digitale dossier biedt niet alleen voordelen binnen het kantoor, ook richting de klant."



UNIT4 Accountancy

Marktleider in accountancysoftware

Online samenwerken

Wij zijn er klaar voor. U ook?

De huidige marktontwikkelingen, nieuwe technologieën en veranderende klantbehoeften vergroten voor u de noodzaak om digitaal te werken en dienstverlening aan te bieden waarin het online samenwerken centraal staat.

UNIT4 Accountancy biedt u diverse oplossingen die online samenwerken met uw cliënten en de uitvragende partijen mogelijk maken. Voorbeelden hiervan zijn cliëntportalen, online personeels- en salarisadministratie maar ook samenwerking bij het maken van prognoses. U werkt veiliger en efficiënter samen. Bovendien verlaagt u zo uw kostprijs en geeft u uw kantoor de gewenste moderne en uniforme uitstraling.

Met de oplossingen van UNIT4 Accountancy bent u klaar voor online samenwerking.

Onze softwareproducten werken zelfstandig maar vormen samen een krachtige totaaloplossing.

Kijk voor meer informatie op
www.unit4.nl/accountancy



afas.nl/accountancy

Een accountant hoeft maar tot 1 te tellen.

Voor de complete automatisering van uw kantoor hebt u maar **1** pakket nodig: Accountancy van AFAS. Met daarin Financieel, Uren/declaraties, Fiscaal, CRM, HRM/Payroll, Rapportage (management informatie), Workflow- en documentmanagement (digitaal dossier) en de Accountancy Portal.

AFAS software. Automatisering van A tot Z.