

novak accountants magazine

Versijnt vier keer per jaar - 2e kwartaal - juni 2012
Uitgave van de Nederlandse Organisatie van Accountantskantoren



een leven lang leren

Imago-onderzoek Novak | Belastingen | Simulatieopdrachten | Meerwaarde van
de accountantstitel | Adviesvaardigheden bij financiering | Pensioenen | ICT



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.

Inhoud



- 05 Column Novak**
Guus Ham
- 06 Kort**
- 08 Meerwaarde**
van de accountantstitel
- 12 Onderzoek naamsbekendheid**
Novak moet zich meer profileren
- 15 Column Adviescollege**
Carel Verdiesen
- 16 AA-simulatie**
Een digitale controleopdracht
- 18 Grotere kans op krediet**
- 21 Gastcolumn**
Michel van Miltenburg
- 22 Pensioenen**
De Wft in de praktijk
- 24 Belastingen**
Verdere vergroening
belastingstelsel te riskant
- 26 Novak-nieuws**
- 29 ICT**
'Ouderwetse' klas opnieuw ontdekt

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 verveelvoudigd, 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

Trots

Regeldruk. Met name mkb-accountants hebben zich daar de afgelopen jaren over uitgesproken en ook niet geheel onterecht. Maar dat er regelgeving moet zijn voor accountants staat buiten kijf. Het biedt ons maar ook de klant houvast. Het zorgt voor kwaliteitsborging. Regelgeving is dus geen last, maar een lust en zelfs een must. Het onderscheidt ons van bijvoorbeeld administratiekantoren. Zij hoeven aan minder strenge eisen te voldoen en staan nauwelijks onder toezicht. Vaak resulteert dat in lagere uurtarieven wat ons (potentiële) klanten kan kosten. Aan u de taak om, met trots en overtuiging, uit te leggen dat de prijs-kwaliteitverhouding altijd in ons voordeel uitvalt. Uiteindelijk kiest de klant voor kwaliteit en daarvoor wil hij/zij betalen.

De ondernemer die voor een accountant kiest, wil meer dan iemand die alleen cijfers registreert. Die ondernemer wil een klankbord, een vertrouwenspersoon, een adviseur: iemand die naast hem zit, iemand die meedenkt, iemand die de (financiële) voor- en nadelen van bepaalde strategische en bedrijfseconomische keuzes met overtuiging inzichtelijk maakt.

U kunt als accountant alleen maar die rol waarmaken door u continu te blijven ontwikkelen. De omgeving waarin u opereert staat immers niet stil. Kiest u voor een loopbaan als accountant, dan tekent u voor een leven lang leren. Dat is dan ook het thema van deze tweede editie van Novak accountantsmagazine.

Als accountant heeft u PE-plicht, maar het is niet onverstandig om daarin zelf het voortouw te nemen. Bent u bijvoorbeeld niet op de hoogte van de maatregelen die zijn aangekondigd op Prinsjesdag, dan wordt het moeilijk om op fiscaal gebied uw klant te ondersteunen.

Er zijn ook andere, niet-accountancy-gerelateerde zaken waar u kennis van moet nemen. Stel, u heeft klanten in de tuinbouwsector, dan is het belangrijk om te weten welke ontwikkelingen binnen die sector spelen en de kerncijfers te kennen. Ook is het goed om op de hoogte te zijn van bijvoorbeeld subsidiemogelijkheden.

In ons hoofdartikel gaan wij in op een leven lang leren en de eisen waar de accountant aan moet voldoen op het gebied van wet- en regelgeving, (permanente) educatie en kwaliteitstoetsingen. Belangrijke spelers zijn bereid gevonden om hun verhaal te vertellen en daar zijn wij trots op.



Foto: RoyalPrint

“Regelgeving is geen last, maar een lust en zelfs een must.”

Trots is ook een woord dat wij te weinig horen binnen de mkb-accountancy. Als mkb-accountants leveren wij kwaliteit vanwege de eisen waaraan wij moeten voldoen. En die kwaliteit, daar mogen, nee, daar moeten wij als beroepsgroep trots op zijn. Daarom maken wij met elkaar de afspraak om, zodra wij ingeschreven zijn in het accountantsregister, een leven lang te blijven leren. Als wij goed en serieus invulling geven aan die afspraak onderscheiden wij ons van anderen die in dezelfde (ondernemers)vijver vissen.

Dat wij ons onderscheiden, moeten wij uitdragen. Het maatschappelijk verkeer moet zich ervan bewust zijn dat de accountant dé vertrouwenspersoon is van het mkb. Daar bent u zelf verantwoordelijk voor. Draag die trots dus uit.

Guus Ham
Directeur Novak

Mkb-vriendelijk aanbesteden

MKB-Nederland daagt colleges van burgemeester en wethouders uit het aanbestedings- en inkoopbeleid mkb-vriendelijker te maken. Volgend jaar wordt een nieuwe Aanbestedingswet van kracht, gecombineerd met flankerend beleid zoals een klachtenregeling, een gids proportionaliteit en richtsnoeren voor leveringen en diensten.

Binnenkort stemt de Eerste Kamer nog over de nieuwe Aanbestedingswet. Omdat het aanbestedingsbeleid voor een groot deel wordt gemaakt door provincies en gemeenten is het lokale bestuur een belangrijke aanjager van stimulering van de lokale en regionale economie, aldus de ondernemersorganisatie.

De ondernemerskoepel stuurt alle colleges van B & W binnenkort een brief met suggesties en aanbevelingen voor een mkb-vriendelijker aanbestedingsbeleid.

Steeds meer ondernemingen in Nederland

In Nederland worden meer bedrijven opgericht dan opgeheven. In 2011 groeide het aantal bedrijven met bijna 7 procent. Er zijn vooral veel adviesbureaus opgericht in dat jaar. De bouw heeft sinds 2005 de meeste dynamiek. Dit meldt het Centraal Bureau voor de Statistiek.

Het groeisaldo van het aantal bedrijven van 7 procent in 2011 is vergelijkbaar met dat in 2007. Het aantal bedrijven steeg in 2010 met 3,5 procent.

De bouw heeft sinds 2007 de meeste dynamiek. In 2007 en 2008 groeide het aantal bedrijven in de bouw nog met ongeveer 12 procent, terwijl twee jaar later de groei nagenoeg stil stond. Vorig jaar liet de bouw weer een groei van 5 procent zien. In de zakelijke dienstverlening en informatie en communicatie neemt het aantal bedrijven steeds bovengemiddeld toe. De industrie en handel, vervoer en horeca daarentegen

Vertrouwen in bank nauwelijks toegenomen

Het vertrouwen van Nederlandse ondernemers in hun bank is de afgelopen twee jaar nauwelijks toegenomen, ondanks de inspanningen van de banken om hun klanten meer centraal te stellen.

Uit onderzoek van KPMG onder bijna 250 kleine en middelgrote bedrijven blijkt dat bij bijna 60 procent van de ondernemingen het vertrouwen in de bank de afgelopen twee jaar onveranderd is gebleven. Zo'n 15 procent heeft het vertrouwen zien toenemen en bijna 30 procent geeft aan dat het vertrouwen in de bank sinds 2010 is afgenomen. Bijna 40 procent vindt dat het gewijzigde vertrouwen te maken heeft met de kredietcrisis van 2007 en 2008. Van de onderzochte bedrijven gaat 35 procent ervan uit dat de bank het bedrijf in goede en slechte tijden zal bijstaan, ruim de helft van de ondernemingen heeft er vertrouwen in dat de bank open en eerlijk is in de verleende informatie en adviezen. Bijna 70 procent heeft er vertrouwen in dat de bank zijn afspraken nakomt.

Uit het onderzoek blijkt verder dat bijna 60 procent van de bedrijven vindt dat de algemene dienstverlening door de banken, zoals het beantwoorden van vragen en het oplossen van problemen de afgelopen twee jaar onveranderd is gebleven. En ook de producten van de banken zijn vergeleken met 2010 nauwelijks minder complex geworden.

Voor wat betreft de kredietverlening door de bank geeft bijna 40 procent aan dat het gemak van het aanvragen van kredieten de afgelopen twee jaar sterk is verslechterd. Eén op de vier bedrijven vindt bovendien dat de dienstverlening op het gebied van kredietverlening slechter is geworden.

Ook de begrijpelijkheid van de kredietproducten en de voorwaarden is vergeleken met 2010 niet verbeterd. Bijna 60 procent ziet geen verbetering ten opzichte van twee jaar geleden en bijna 30 procent vindt dat producten en voorwaarden complexer zijn geworden.

groeiden minder dan gemiddeld.

De meeste bedrijven die zijn opgericht in 2011 zijn adviesbureaus: 14.000. Dit is 20 procent van het aantal bedrijven in deze branche. Voor de meeste branches in de top 10 zijn de lage opstartkosten interessant voor het starten van een nieuw bedrijf.

In 2011 zijn 6.000 nieuwe bedrijven gestart in de detailhandel via internet, ruim 35 procent van het aantal bedrijven in deze branche. In 2007 was dit nog 22 procent. Startende ondernemers in de detailhandel kiezen er steeds meer voor om hun producten vooral via internet aan te bieden.

In 2011 was ruim twee derde van de oprichtingen een eenmanszaak. Vijf jaar eerder was dit aandeel nog 55 procent. Vooral in de zakelijke dienstverlening en informatie en communicatie is het aandeel eenmanszaken toegenomen.

Kredietpaspoort

De komende twee jaar gaan zestien innovatieve mkb-ondernemers in nauwe samenspraak met banken, nieuwe toetreders tot de financieringsmarkt, ken-

nisinstellingen en softwareleveranciers aan de slag met de ontwikkelen van een 'Kredietpaspoort'.

AgentschapNL heeft hier onlangs een subsidie voor toegekend in het kader van een zogenaamde InnovatiePrestatieContract (IPC). Penvoerder is Stichting Zelforganisatie. Het Kredietpaspoort moet ondernemers in het mkb en zzp'ers meer eigen regie en sneller toegang geven tot krediet bij:

- bestaande financiële instellingen zoals banken;
- nieuwe toetreders op de kapitaalmarkt zoals crowdfunding-platforms en kredietunies;
- andere ondernemers (leverancierskrediet);
- mezzaninefondsen, informal investors en business angels.

De komende maanden worden de criteria en wegingsfactoren voor het Kredietpaspoort gedefinieerd. Daarna wordt de opdracht gegeven om het Kredietpaspoort daadwerkelijk te bouwen. Eind 2013 of begin 2014 kan worden gestart met de uitgifte van het Kredietpaspoort.



Derde mkb wil investeren in duurzame energie

Onderzoek van Panteia/EIM laat zien dat een derde van het mkb wil investeren in duurzame energie, in het bijzonder zonne-energie.

Ondernemers noemen de milieubijdrage en de verwachte kostenvoordelen als belangrijkste motieven. Daarnaast worden een positief effect op het bedrijfsimago en een zekere onafhankelijkheid van energieleveranciers genoemd. De meeste interesse gaat uit naar zonnecollectoren, driekwart van de geïnteresseerde ondernemers wil daarin investeren.

Duurzaam ondernemen, en in het bijzonder energie-inkoop of duurzame energie, wordt steeds vaker vanuit de lokale omgeving of regio geïnitieerd. Daarbij zijn ondernemende burgers en lokale ondernemers betrokken. Momenteel kent echter niet meer dan 5 procent van het mkb dergelijke samenwer-

kingsverbanden. Ruim een kwart van de mkb-bedrijven die dergelijke samenwerkingsverbanden niet kennen heeft er wel belangstelling voor.

Een vijfde van het Nederlandse mkb zegt de laatste drie jaar te hebben geïnvesteerd in duurzame energie. Dit aandeel ligt eigenlijk veel lager, want de mkb-ondernemers noemen vaak het overstappen naar leveranciers van groene energie en het investeren in energiebesparing als investeringen.

Gratis rapport over werkprogramma's

Onderzoeksbureau GBNEED heeft de afgelopen periode het aanbod van (modellen voor) werkprogramma's en software voor ondersteuning van werkprogramma's en digitaal dossierbeheer op een rij gezet.

Er blijkt vanuit de accountancymarkt een ongekend grote belangstelling voor

informatie over werkprogramma's en de digitale ondersteuning daarvan.

Het gratis rapport 'Digitaal dossierbeheer en werkprogramma' werd de eerste dagen al honderden keren opgevraagd. "Dat laatste is ongekend veel", aldus Gerard Bottemanne van GBNEED. Het onderzoeksbureau brengt regelmatig rapporten uit op het raakvlak van ICT en accountancy.

Volgens Bottemanne zien steeds meer kantoren het belang om 'digitaal' de zaak op orde te hebben om onder andere te voldoen aan wet- en regelgeving. Ook ontwikkelingen als horizontaal toezicht en eisen die door banken worden gesteld aan kredietrapportages via standard business reporting (SBR) zijn volgens Bottemanne debet aan de genoemde belangstelling.

Het complete (50 pagina's tellende) rapport 'Digitaal dossierbeheer en werkprogramma' is gratis beschikbaar via www.ictaccountancy.nl.

advertentie

MIS 'M NIET De UNIT4 Accountancy Tour

Utrecht, Eindhoven, Heerenveen,
Amsterdam, Arnhem en Rotterdam
Data, locaties én aanmelden:
www.unit4.nl/accountancytour

UNIT4
BUSINESS SOFTWARE

**SOFTWARE
VOORUITGEDACHT**

Meerwaarde

van de accountantstitel

Na het afronden van de opleiding en inschrijving in het accountantsregister is elke accountant verplicht om permanente educatie te volgen. Ook wordt zijn kantoor periodiek getoetst en heeft hij zich te houden aan specifieke accountantsregelgeving. Novak accountantsmagazine vroeg enkele betrokkenen naar nut en noodzaak van deze zaken voor de mkb-accountant.

LEENDERT HAARING

Al tijdens de opleiding maakt de (toekomstige) accountant kennis met hoge kwaliteitseisen die aan het beroep worden gesteld. Als gevolg van de inwerkingtreding van de Wet toezicht accountantsorganisaties (Wta), op 1 oktober 2006, is de Commissie Eindtermen Accountantsopleiding (CEA) in het leven geroepen. De CEA ontfermt zich over de kwaliteit van de opleidingen. Secretaris Jan-Paul Leerentveld: "De CEA stelt onder andere de eindtermen vast, de vakbekwaamheidseisen waar een accountant aan moet voldoen. Ook wijzen wij de opleidingen aan. Wij hebben de wettelijke taak om vast te stellen of voldaan wordt aan de eindtermen. We kijken daarbij naar het curriculum en naar de organisatie, de kwaliteitsborging, de docenten en de examinering. Al deze zaken samen moeten uiteindelijk leiden tot een kwalitatief hoogwaardige beroepsbeoefenaar."

AA

Volgens Leerentveld kunnen studenten die als adviseur voor het midden- en kleinbedrijf willen werken het beste kiezen voor de leerroute die opleidt tot accountant-administratieconsulent. Leerentveld: "De AA-opleiding is beter geënt op de mkb-praktijk. Gelukkig zijn er genoeg cursussen die RA's kunnen volgen in het kader van permanente educatie waarmee zij zich alsnog kunnen omscholen tot mkb-accountant."

Wat is de visie van de CEA op de toekomst van de accountantsopleidingen?

"Wij pleiten ervoor dat de controlebevoegdheid van de AA beperkt wordt tot de middelgrote ondernemingen en alleen de RA bevoegd is voor grote ondernemingen en OOB-organisaties. Je kunt daardoor de AA-opleiding volledig toespitsen op de mkb-praktijk. Dat leidt tot een belangrijke kwaliteitsverbetering van de opleiding en uiteindelijk tot een nog betere mkb-adviseur", aldus Leerentveld.



Zekerheid

Na inschrijving in het accountantsregister krijgt een accountant tot aan zijn pensioen te maken met regelgeving, voorgeschreven door de NBA, vooralsnog NIVRA en NOvAA. Ondanks de hoeveelheid regelgeving die accountants moeten kennen – waar zij zich in de praktijk wel eens over uitlaten – moet deze worden gezien als lust en niet als last. NOvAA-voorzitter Dirk ter Harmsel: “Accountants onderscheiden zich van andere financieel aanbieders juist omdat zij te maken hebben met het meest uitgebreide pakket aan gedrags- en beroepsregels. Voor de afnemers van onze diensten zorgt die regelgeving voor zekerheid. Ondernemers kunnen erop vertrouwen dat de werkzaamheden op een deugdelijke manier zijn uitgevoerd. Accountants onderscheiden zich, omdat de regelgeving wettelijk geborgd is. Een accountant die zich niet aan de regelgeving houdt kan een tuchtrechtprocedure aan zijn broek krijgen. Zijn functioneren als accountant staat dan ter discussie. Regelgeving is binnen de accountancy een wettelijke waarborging op kwaliteit.”

Verantwoordelijk

Aan de gedrags- en beroepsregels waar de accountant zich aan moet houden, ligt vaak internationale regelgeving ten grondslag. Ter Harmsel: “De NBA is lid van IFAC, de standaardsetter voor internationale regelgeving op het gebied accountancy. Wij bekijken of de internationale regelgeving geschikt is voor de nationale praktijk. Met name voor zaken die buiten de assurance spelen, moet de regelgeving worden afgestemd op de Nederlandse situatie, in de vorm van de NV-COS.”

Wat Ter Harmsel betreft is het de eigen verantwoordelijkheid van accountants om ervoor te zorgen dat zij de beroeps- en gedragsregels kennen en naleven. “Ben je als accountant ingeschreven in het register, dan dien je je te houden aan de afspraken die zijn gemaakt. Daar heb je immers voor gekozen. Besluit je om je niet aan de regels te houden, dan moet je ook de consequenties aanvaarden. Uiteindelijk heb je alleen jezelf daar mee. Een accountant die zijn werk niet goed doet, raakt uiteindelijk zijn klanten kwijt. Dat is voor het accountantsberoep niet anders dan voor andere beroepsgroepen”, aldus Ter Harmsel.

“De ondernemer die voor een accountant kiest, kiest voor kwaliteit.”

Deskundigheids titel

De accountant is als lid van de beroepsorganisatie verplicht om activiteiten te verrichten op het gebied van permanente educatie (PE): 120 PE-punten per drie kalenderjaren, met een minimum van 20 punten per jaar. Daarmee onderhoudt de accountant zijn basis-kennis en houdt hij vaktechnische ontwikkelingen bij.

Frank van Gelder, senior stafmedewerker PE op de afdeling Regelgeving van de NBA:

“De vijf fundamentele beginselen, daar onderscheiden we ons mee.”

“Met PE toont de accountant richting het maatschappelijk verkeer aan dat hij zijn deskundigheid permanent op peil houdt. PE is een essentieel element in de meerwaarde van de accountantstitel. Het maatschappelijk verkeer weet dat je een gedegen opleiding hebt gevolgd en dat je vanuit de beroepsorganisatie de verplichting hebt om daar niet alleen een opleidingstitel maar ook een deskundigheidstitel van te maken. Je richt je immers permanent op de ontwikkeling van je vakgebied.”

Volgens Van Gelder is het cursusaanbod waar accountants uit kunnen kiezen zo breed dat je je als mkb-accountant makkelijk kunt inspelen op de behoefte van de ondernemer. “Momenteel speelt bedrijfsopvolging in het mkb, al dan niet in een familie. Hetzelfde geldt voor fiscaliteiten en ICT-gerelateerde onderwerpen. Stem je jouw PE-activiteiten daar op af, dan doe je goede zaken voor jouw klant, de ondernemer werkzaam in het mkb.”

Toezicht

Alle accountants die aan assurance verwante werkzaamheden uitvoeren, krijgen te maken met toezicht. CKO bekijkt of RA's de regelgeving en de PE-eisen goed naleven, de Raad van Toezicht doet dat voor AA's. Harry Geerlofs, voormalig voorzitter NOvAA en vaktechnisch adviseur van de Raad van Toezicht: “IFAC eist dat we toezien op de kwaliteit van accountantskantoren. We hebben het dan niet over de tevredenheid van de klant over de kwaliteit van de geleverde diensten, maar over het kwaliteitsbeheersingsstelsel van het accountantskantoor. Een klant kan best tevreden zijn over een kantoor, maar als een accountant vergeet om werkzaamheden vast te leggen in een dossier, dan wordt het natuurlijk heel moeilijk voor een toetser om vast te stellen of de werkzaamheden naar behoren zijn uitgevoerd. De afgelopen jaren zie je dat een derde van de kantoren een onvoldoende scoort bij de eerste toetsing. Meestal wordt die onvoldoende veroorzaakt doordat een kantoor de documentatie niet op orde heeft. En dat is zonde, want zo'n onvoldoende is makkelijk te voorkomen.”

Op orde

Volgens Geerlofs is het volgen van een cursus op het gebied van aan assurance verwante opdrachten voor veel accountants geen overbodige luxe. Als een accountant goed op het netvlies heeft welke eisen worden gesteld aan het kwaliteitsbeheersingsstelsel van het accountantskantoor, komt hij in een toetsing een heel eind. “Wij schrijven kantoren die een onvoldoende scoren voor om een dergelijke cursus te volgen. Gelukkig

blijkt bij een hertoetsing dat de meeste kantoren de gebreken hebben hersteld. Een collegiale toetsing bewijst dus haar nut. Overigens heerst binnen de accountancy de misvatting dat vooral kleine kantoren zaken niet op orde hebben. Dat klopt niet. Geconstateerd is dat zowel kleine als grote kantoren nog een en ander te verbeteren hebben.”

Collegiale ontmoeting

Volgens Geerlofs zien kantoren soms op tegen een toetsing, maar is dat nergens voor nodig. “De toetsing is een collegiale ontmoeting”, licht Geerlofs toe. “Toetsers komen niet langs om je een onvoldoende te geven. Het enige doel van de toetsing is om vast te stellen dat een accountantskantoor de gewenste kwaliteit levert.”

“Voor de afnemers van onze diensten zorgt regelgeving voor zekerheid.”

En wat heeft de accountant wat andere financieel dienstverleners niet hebben?

Geerlofs: “De vijf fundamentele beginselen van de accountant, daar onderscheiden we ons mee: integriteit, objectiviteit, geheimhouding, deskundigheid en zorgvuldigheid, en professioneel gedrag. De ondernemer die voor een accountant kiest, kiest voor kwaliteit. Hij weet wat hij van een accountant kan verwachten.”

NOvAA-voorzitter Dirk ter Harmsel is dezelfde mening toegedaan: “Houdt de accountant zich aan de regelgeving, houdt hij zijn dossiers goed bij en voldoet hij aan de PE-eisen, dan levert hij de kwaliteit voor de ondernemer waar wij allemaal naar moeten streven. Op die kwaliteit moeten wij als beroepsgroep trots zijn.”



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

Inclusief gratis* internet, tablet en smartphone versie

Met uw eigen nieuwsbrief heeft u veel meer te zeggen

Informeer 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



novak

Nederlandse
Organisatie van
Accountantskantoren

Novak. Support voor MKB-accountantskantoren

Onderzoek naamsbekendheid:

Novak moet zich meer profileren

Wat is de naams- en inhoudelijke bekendheid van Novak onder haar leden en potentiële leden? Dat was de centrale vraag van het onderzoek dat Novak begin dit jaar liet uitvoeren door Ruigrok Netpanel. Uit deze nulmeting kwam een aantal opmerkelijke conclusies naar voren.

LEENDERT HAARING

Novak heeft momenteel circa negenhonderd leden: accountantskantoren werkzaam binnen de mkb-praktijk. Het potentiële aantal leden dat een kantoorlidmaatschap zou kunnen afsluiten bij Novak is zo'n 2.500. Dat zijn veelal kantoren tot 25 medewerkers.

Novak heeft voor de komende periode de volgende ambities:

- > groeien naar ruim duizend leden;
- > hogere verkoop van producten en diensten; en
- > grotere naams- en propositiebekendheid.

Novak wil deze ambities realiseren door inzet van communicatieactiviteiten.

Vragenlijst

De doelgroep van het nulonderzoek bestond uit Novak-leden en potentiële leden. Het nulonderzoek, uitgevoerd van 6 februari tot en met 24 februari 2012, is kwantitatief uitgevoerd. In totaal hebben 117 leden en 92 potentiële leden de vragenlijst ingevuld, vooral directeurs, vennoten en dga's.

De centrale vraag was: hoe zit het met de naams- en inhoudelijke bekendheid van Novak? De subvragen luiden:

- > In hoeverre kennen leden en potentiële leden het merk Novak?

- > Wat is het imago van Novak onder de leden en potentiële leden?
- > In hoeverre is men op de hoogte van de activiteiten, diensten en producten die Novak aanbiedt?
- > Hoe oordeelt men over de activiteiten, diensten en producten van Novak?
- > In hoeverre staat Novak bekend als belangenbehartiger van accountants?
- > Hoe oordeelt men over de communicatie van Novak?
- > Wat zijn de suggesties van de leden voor Novak?

Naamsbekendheid

Uit de onderzoeksresultaten blijkt dat de naamsbekendheid van Novak hoog is. Novak staat vooral bekend als ondersteunende organisatie in de accountancybranche die cursussen en handboeken aanbiedt. Een meerderheid van de leden en potentiële leden ziet Novak als partij die kortingen aanbiedt. De helft van de leden ziet Novak als serviceverlener die hen helpt efficiënt en effectief te werken, potentiële leden zijn hier minder van overtuigd.

De meeste leden vinden dat Novak hen voldoende informeert over haar diensten en producten, maar Novak mag hen beter op de hoogte houden van haar activiteiten. Er is echter ook een groep die geen be-



prijs op te stellen. Het is daarom aan te raden om leden en potentiële leden de mogelijkheid te bieden zelf aan te geven of zij meer informatie over Novak en haar diensten en service willen ontvangen, bijvoorbeeld via een abonnementenservice.

Ook kan Novak op de website meer informatie geven over haar activiteiten als belangenbehartiger en het voordeel dat het lidmaatschap, naast kortingen op de producten, heeft voor een mkb-accountantskantoor.

hoeft heeft aan meer informatie. Onder potentiële leden lijkt enige animo te zijn voor meer informatie-verstrekking over Novak-producten en -diensten.

Inhoudelijke bekendheid

Op basis van het onderzoek heeft de uitvoerende partij, Ruigrok Netpanel, enkele aanbevelingen geformuleerd. Ruigrok concludeert dat Novak zich de komende tijd meer moet richten op inhoudelijke bekendheid. De cursussen en handboeken zijn voldoende bekend, maar niet wat Novak nog meer kan betekenen. Welke andere producten en diensten biedt Novak en hoe kan Novak organisaties helpen efficiënt en effectief te werken? Novak zou zich hier meer over kunnen uitlaten.

Belangenbehartiging

Novak wordt ook nog niet gezien als actieve belangenbehartiger en partij die haar standpunten binnen de branche en bij wetgever voor het voetlicht brengt. Zowel leden als potentiële leden lijken hier behoefte aan te hebben. Leden geven aan dat Novak zich duidelijker moet profileren als belangenbehartiger, maar ook beter moet communiceren over de manier waarop Novak de belangenbehartiging invult.

Abonneren

Ruigrok Netpanel raadt ook aan om de communicatie naar leden en potentiële leden in de gaten te houden. Hoewel sommigen graag meer informatie over Novak willen ontvangen, geven anderen aan hier juist geen

Op de hoogte

Uit het onderzoek zijn enkele interessante bevindingen naar voren gekomen. Zo noemt een derde van de respondenten Novak spontaan als zijnde een overkoepelende organisatie voor accountants. De geholpen bekendheid van Novak onder leden en potentiële leden, waarbij zij een lijst krijgen voorgelegd, is hoog. Leden kennen Novak vooral via website, mailings en publicaties in vakbladen en vinden dat zij goed op de hoogte zijn van wat Novak te bieden heeft, potentiële leden zijn enigszins op de hoogte. Vooral cursussen en handboeken zijn bekend.

Potentiële leden zijn positief over Novak maar de toegevoegde waarde van de organisatie is niet altijd duidelijk. Slechts een klein percentage leden zou Novak aanbevelen aan anderen.

"Novak staat vooral bekend als ondersteunende organisatie."

Novak wil jaarlijks haar bekendheid onder de leden en potentiële leden meten om het effect van de communicatie-inspanningen cijfermatig te kunnen evalueren en waarderen. Begin volgend jaar vindt er dus wederom een dergelijk onderzoek plaats. Uiteraard houden wij u daarvan op de hoogte.



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 Nederland bv Amersfoortseweg 15F Apeldoorn Tel:

+31(0)55-368 10 50

www.caseware.nl



**BEYOND
THE BALANCE**



Foto: Marja Brouwer

Column Adviescollege Beroepsreglementering

CAREL VERDIESEN

Levenslessen

“Je bent nooit te oud om te leren”. Iemand heeft het wel eens tegen me gezegd. In ons werk is het niet anders. Denk je alles te hebben meegemaakt, krijg je toch nog een vraag waar je het antwoord niet op weet. Dat kan zo maar gebeuren. Je kunt immers niet alles weten.

De klant denkt daar wel eens anders over. De accountant is voor hem nog steeds de adviseur waar hij het meeste vertrouwen in heeft. Dat is in de jaren dat ik accountant ben niet veranderd, wat er ook in onze branche gebeurt. Dat komt omdat we meestal ook wel met het juiste antwoord komen of – als we het niet weten – met een doorverwijzing naar een specialist. Andere adviseurs willen nogal eens afbreuk doen aan deze positie door te stellen dat accountants op moeten passen met adviseren op bepaalde gebieden, omdat er specialisten zijn die dat beter kunnen. Zij zelf. Maar de deskundige, zorgvuldige en integere accountant weet precies wat hij wel en niet zelf kan. Daar heeft hij voor doorgeleerd en daar leert hij nog steeds voor: permanente educatie.

Omdat we met zijn allen hebben afgesproken dat we blijven doorleren zolang we accountant zijn, heeft de ondernemer er vertrouwen in dat zijn vragen in goede handen zijn. En als de vragen niet te simpel zijn, is hij best bereid om daar voor te betalen.

Voelt het als een last, dat blijven leren? Ik vind van niet. Het maakt het vak juist boeiend. Ja, de cursussen kosten geld maar de kennis die je ermee opdoet, daar verdienen we juist ons geld mee. En zeg nu zelf, een cursus is dé gelegenheid om met collega's te praten over ons vak.

Ons vak bestaat uit regels: belastingregels, verslaggevingsregels, wetten en beroepsregels. Regels worden opgesteld door de overheid, nationaal en internationaal, en door onszelf. Ze veranderen ook vaak. Soms jaarlijks. En iedere keer moeten we ze kennen, zodat de klant ook aan de regels blijft voldoen.

We moeten naar minder regels. Daar zijn we onder tussen van overtuigd. Zelfs als dat ons omzet kost. Wij verdienen geld aan de regeldruk van ondernemers. Als de regels verdwijnen, verdienen we daar ook niets aan. Maar de praktijk is weerbarstig, zeker in een wereld waar de accountant vol in de wind staat. Het mkb wordt nog ontzien, maar voor hoe lang? Als we zorgen dat we onze regels kennen en die juist en integer toepassen, dan ziet iedereen dat we onze bevoorrechte positie waard zijn.

Ik lees me dus een ongeluk aan vakliteratuur en ga op cursus, ongeveer 120 uur per drie jaar. De cursus professioneel-kritische instelling staat voor de deur en misschien volgend jaar de nieuwe Verordening Gedragscode. Houdt het dan nooit op? Nee, we moeten blijven leren, een accountantsleven lang. Je bent immers nooit te oud om te leren. Laat dat een (levens)les zijn.

Carel Verdiesen is vicevoorzitter van het Adviescollege Beroepsreglementering van de NBA en voorzitter van de subcommissie MKB van dit college.

AA-simulatie:

Een digitale controleopdracht

Een volledig digitale klant en een volledig digitaal dossier. Misschien voor velen nog een toekomstbeeld, maar voor de trainees in de AA-opleiding die de controleopdrachten in de AA-simulaties uitvoeren zijn deze zaken al gemeengoed.

JURROEN CLUITMANS, BIBI VAN DEN BRAGT EN JACK VAN CROOIJ

In de praktijkopleiding AA moeten trainees twee controleopdrachten uitvoeren op het niveau van de beginnend beroepsbeoefenaar. Voor veel trainees is dit een probleem, omdat er te weinig controleopdrachten voorhanden zijn op het accountantskantoor waar ze werken.

Om die reden heeft de NOVAA aan de Commissie Eindtermen Accountantsopleiding (CEA) verzocht dit onderdeel middels simulaties van jaarrekeningcontroles in te mogen vullen. CEA heeft daar onder voorwaarden mee ingestemd.

Testimonials

Dit is een greep uit de feedback van deelnemers aan de pilot mochten deelnemen:

- > "Het kantoor waar ik werkzaam ben heeft geen controleopdrachten die ik kan uitvoeren. Hierdoor liep ik vast met mijn stage. Toen ik hoorde van de simulatie was ik meteen enthousiast. Voor mij was dit de perfecte mogelijkheid om mijn kennis op het gebied van controleopdrachten te vergroten, waardoor ik mijn praktijkstage kon afronden."
- > "Technieken uit de controlepraktijk zijn toepasbaar in de samenstellpraktijk en vice versa."
- > "Omdat je het proces echt zelfstandig van begin tot eind moet doorlopen is het misschien wel een aanrader voor elke trainee."
- > "Door te werken met de officiële software en werkprogramma's uit de praktijk heb je het gevoel met een 'echte' cliënt bezig te zijn. Daarnaast heb je tijdens de simulatie gesprekken/interviews met 'acteurs' waardoor de praktijk zeer goed benaderd wordt."
- > "Het enige dat ontbreekt is het gevoel bij de onderneming. Welke cultuur heerst er binnen de onderneming, hoe ziet het bedrijf er fysiek uit?"
- > "De simulatie is mij erg goed bevallen. De gehele aanpak van de interim-controle en de balanscontrole is uitstekend te noemen. Het waren zes zeer intensieve dagen."

Samenwerking

De Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (HAN) en Full•Finance Consultants hebben de opdracht gekregen van NOVAA/NBA om deze simulaties te ontwikkelen. Een aantal andere partijen haakten aan: Twinfield leverde het boekhoudpakket, Caseware de controlesoftware, Novak het handboek, Xtended zorgde voor het beheer van de data en de applicaties en de AFG-group en Orga stelden de administratie en overige bescheiden ter beschikking. Zo ontstond een unieke samenwerking tussen partijen die er samen voor gezorgd hebben dat het mogelijk is om de controle van de jaarrekening volledig te simuleren in een digitale omgeving, gebruik makend van volledige administraties van echte bedrijven.

Vluchtsimulator

Doordat alles digitaal wordt uitgevoerd voorzien de simulaties niet alleen in een behoefte voor de trainees in de praktijkopleiding AA, maar staan zij ook model voor de wijze waarop de controle in de nabije toekomst meer en meer vormgegeven gaat worden.

De simulaties worden wel de 'vluchtsimulator' voor de



financiële wereld genoemd. Net als in een vluchtsimulator is de omgeving levensecht en krijgt de deelnemer een grote verantwoordelijkheid voor het nemen van beslissingen, zonder dat er een daadwerkelijk risico aan zit.

Gert van den Brink van Full•Finance Consultants is vanaf het begin bij de ontwikkeling betrokken. Hij heeft lang nagedacht over de vormgeving van de cliënt in de simulatieomgeving. “De accountant komt bij de cliënt in aanraking met de administratie, maar ook met de medewerkers, directie en eigenaren. Zowel de administratie als de personen moeten in de simulatie levensecht overkomen. In de simulaties wordt daarom gebruik gemaakt van de gehele, geanonimiseerde administratie van bestaande ondernemingen. Deze administratie kan online geraadpleegd worden, waarbij ook onderliggende bescheiden online beschikbaar zijn.”

Interviews met medewerkers en gesprekken met de directie vinden ook digitaal plaats in de vorm van een rollenspel, waarbij een acteur verschillende rollen speelt.

“De simulatie biedt de AA-trainees een reële omgeving om ervaring op te doen met een complete controleopdracht, van het begin tot het eind. Wat er in de praktijk mis kan gaan, kan in de simulatie ook misgaan. Maar dat is nou net het mooie: een piloot oefent een noodlanding toch ook niet in de lucht?”

Gehele controleproces

Tijdens de simulatie wordt het gehele controleproces doorlopen, vanaf de opdrachtaanvaarding tot en met het afgeven van de verklaring. Eén simulatie duurt twee maal drie dagen. De eerste drie dagen staan in het teken van opdrachtaanvaarding, planning en interim-controle. Enkele weken later is de trainee bezig met de uitvoering van de eindejaarscontrole en de afronding van de controle. Bij de controle krijgen de trainees hulp van een fictieve assistent-accountant. Het dossier is op onderdelen al gevuld met uitgevoerde werkzaamheden, waar de trainee, in de rol van controleleider zich een beeld van moet vormen.

De trainees werken in drietallen samen aan de op-

dracht, maar leggen een individueel dossier aan. Door te werken in teamverband is er volop gelegenheid om met vakgenoten te sparren, net als in het echt, maar kan elke trainee individueel worden beoordeeld.

Aanwijzingen

Bij het accountantskantoor in de simulatieomgeving is een accountant werkzaam die de trainees gedurende de gehele simulatie begeleidt. Deze accountant neemt tijdelijk de rol van de praktijkopleider van de trainee over. De accountant geeft per onderdeel theoretische en praktische aanwijzingen aan de gehele groep middels presentaties en coacht de trainees individueel en per deelgroep.

De uitwerkingen worden beoordeeld door ervaren extern beoordelaars. Zij kijken niet alleen naar het dossier, maar ook naar interviews en besprekingen. Indien twee simulaties met een voldoende zijn afgerond, is het onderdeel controle voor de praktijkopleiding met succes afgerond en kan dit bij het examen niet meer onvoldoende bevonden worden.

De simulaties zijn op dit moment alleen bedoeld voor trainees. Momenteel wordt wel overwogen om ook voor andere doelgroepen, zoals accountants die al ingeschreven zijn in het accountantsregister, vergelijkbare simulaties te ontwikkelen.

Jurroen Cluitmans is coördinator van de accountantsopleidingen van de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen. Bibi van den Bragt en Jack van Crooij zijn werkzaam bij Full•Finance Consultants en betrokken bij de ontwikkeling en uitvoering van de simulaties.

Website

Op de website www.aa-simulatie.nl kunt u meer informatie vinden. Hier staan onder andere interviews met betrokkenen, maar ook informatie over data en inschrijvingen. Ook is een rekenmodel beschikbaar, waarmee de kosten van deelname aan de simulatie vergeleken kunnen worden met alternatieven.



Grotere kans *op krediet*

In een negatief gestemd economisch klimaat maken kredietaanvragen van mkb'ers weinig kans. Althans, dat is het overheersende beeld in de accountancy. ABN AMRO laat een tegengeluid horen. Als u beter weet op basis van welke criteria de bank een aanvraag beoordeelt en meer met de bank samenwerkt tijdens de aanvraagprocedure, zal de acceptatiegraad stijgen.

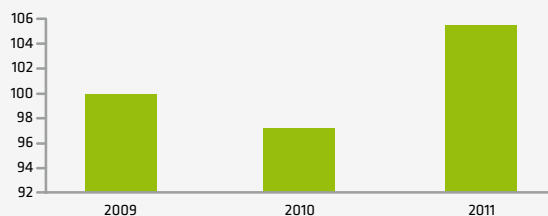
GUUS HAM

In mindere tijden ontdekken we pas echt wat we aan iemand hebben. Niet alleen privé, maar ook zakelijk. Dat merken ondernemers die tegen de economische stroom in willen investeren. Tijdens een kredietaanvraag komen ze tot de conclusie dat hun bank vooral denkt vanuit afwijzings- in plaats van acceptatiecriteria. Veel mkb'ers denken dat banken als gevolg van de financiële crisis kritischer en terughoudender zijn geworden in het verstrekken van kredieten in de afgelopen periode. "Dat beeld klopt deels", zegt Maurits van Bouwdijk Bastiaanse, directeur Risk Management Bedrijven Nederland bij ABN AMRO. "Banken zijn inderdaad kritischer in hun beoordelingen. Maar dat ze minder krediet hebben verstrekt, klopt niet. Het volume aan verstrekte kredieten is juist groter."

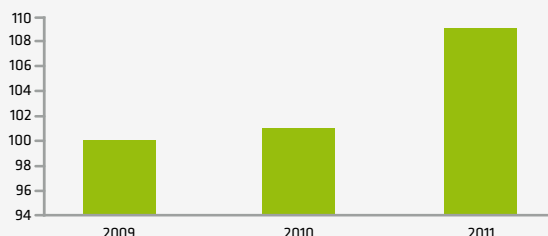
Vaker groen licht

Het mkb dient de laatste tijd minder kredietaanvragen in. Ondernemers besluiten vaker de hand op de

Index acceptatie kredietaanvragen MKB bij ABN AMRO in Nederland (2009 = 100)



Index omvang MKB kredietportefeuille van ABN AMRO in Nederland (2009 = 100)



knip te houden en niet te investeren. Maar de ondernemers die in 2011 een aanvraag indienden, kregen relatief gezien vaker groen licht dan in 2010. En konden bovendien een substantieel hoger bedrag gefinancierd krijgen. Dat laten onderstaande diagrammen zien.

De feiten bestrijden dus het heersende beeld. Kredietexpert Van Bouwdijk Bastiaanse: "In tegenstelling tot wat veel accountants denken, zijn de kansen op een succesvolle kredietaanvraag juist gestegen. Dat wil zeggen: voor accountantskantoren die hun voordeel doen met de faciliteiten die ABN AMRO te bieden heeft op het gebied van kredietaanvragen." Faciliteiten zijn er op twee fronten: deskundigheidsbevordering en samenwerking met de bank.

Deskundigheid

Mogelijkheden voor deskundigheidsbevordering zijn er zowel voor de kredietexperts van de bank als voor de accountants, die de ondernemer bij de kredietaanvraag begeleiden. De experts van ABN AMRO volgen hiervoor een intern opleidingsprogramma, zodat zij altijd op de hoogte zijn van de laatste mogelijkheden, criteria en wetgeving. Voor accountants heeft ABN AMRO een pakket aan middelen ontwikkeld, die helpen bij het samenstellen van de kredietaanvraag (zie onderstaande tabel).

Type ondersteuning	Meerwaarde voor accountant
Online: abnamro.nl/accountancy	Documenten en tools die u direct helpen bij het samenstellen van de kredietaanvraag.
Opleidingen	In één middag onder deskundige begeleiding een kredietaanvraag samenstellen, op basis van een echte case.
Events	Twee keer per jaar samen met Full•Finance en Novak. Steeds met een actueel thema en uitreiking van een accountancy-brancherapport.

Samenwerking

Naast deze vormen van ondersteuning draait het vooral ook om een slimmere samenwerking tussen ondernemer, accountant en bank. Van Bouwdijk Bastiaanse: "De accountant moet zich afvragen hoe hij samen met zijn klant een kredietaanvraag kan indienen waarop de bank positief reageert. Wij zijn de enige bank die zo transparant is in de criteria waaraan een aanvraag moet voldoen. Als de accountant daartoe bereid is kunnen we samenwerken om zo de kans op acceptatie van de aanvraag te vergroten."

Kredietaanvraag: vijf criteria

Accountants die weten welke criteria de bank hanteert bij het toekennen van een financiering, hebben een streepje voor. ABN AMRO noemt de volgende vijf kenmerken waaraan een kredietaanvraag moet voldoen:

1. Beoordeling ondernemingsrisico's

Benoem en beoordeel het management, de activiteiten, de producten en (eind)afnemers van de onderneming, evenals de risico's van het business model.

2. Beoordeling terugbetalingscapaciteit

Maak een financiële analyse, inclusief een beoordeling van de bestendigheid van de cash flow, aan de hand van de verschillende soorten kasstromen. De financiële analyse moet de volgende vraag beantwoorden: "Kan de onderneming de financiële verplichtingen dragen?"

3. Beoordeling van rentabiliteit, solvabiliteit en dekking

Beoordeling van rentabiliteit, solvabiliteit en dekking zijn slechts een aanvulling op de beoordeling van het toekomstig cash genererend vermogen van de onderneming. Daarbij geldt dat solvabiliteit wordt beoordeeld op 'going concern'-basis. Zekerheden worden gezien als een verzekeringspolis tegen verliezen en niet als 'bron van terugbetaling'.

4. Beoordeling van de risico's in de structuur van de onderneming

Door welke factoren heeft de bank mogelijk geen grip op de cash flow, activa of contracten op het moment dat het mis gaat? Voor een bank is het belangrijk dat daar openheid van zaken over wordt gegeven.

5. Geïntegreerde beoordeling van alle relevante risico's

Uiteindelijk worden alle relevante risico's geïntegreerd beoordeeld. Belangrijkste aandachtspunt daarbij is dat alles wat uit de cijfers naar voren komt moet worden beoordeeld in het licht van de ondernemingsrisico's.

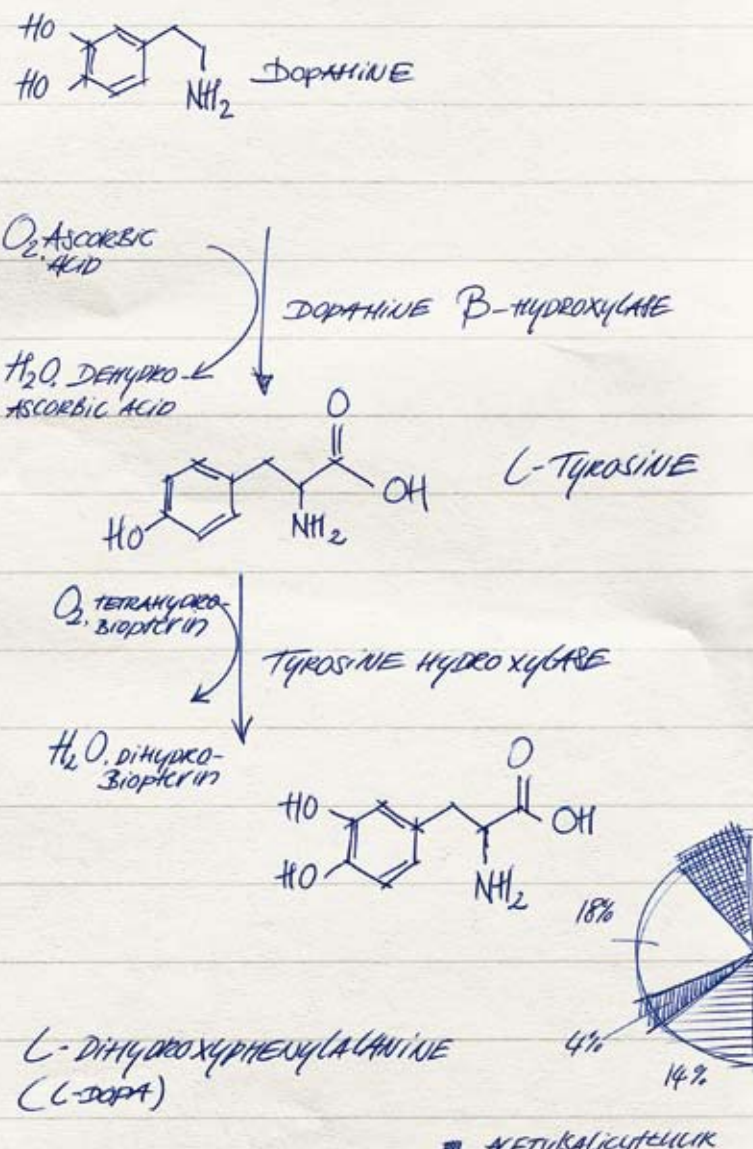
Bij het opstellen en beoordelen van kredietaanvragen is het vooral van belang om op gedegen wijze vooruit te kijken. Dat vraagt om accountants die niet alleen goed zijn in het geordend bij elkaar brengen van historische cijfers, maar tegelijkertijd de kennis en tools hebben om met hun klant vooruit te kijken. De bank kan de accountant daarbij ondersteunen.

Positief oordeel

ABN AMRO zet bij financieringsaanvragen haar uitgebreide kennis en expertise in en komt hierdoor vaak tot creatieve en slimme oplossingen. De eerdergenoemde wens tot samenwerking met accountants is er ook op gericht om de beste oplossingen voor de ondernemer te bieden. Bank en accountant werken namelijk voor dezelfde klant. Van Bouwdijk Bastiaanse: "Wanneer we samen dit soort intensieve, complexe trajecten ingaan en aan beide kanten maximale openheid geven, zullen we vaker en sneller tot een positief oordeel komen."

Website

Meer informatie over kredietaanvragen vindt u op: www.abnamro.nl/accountancy.



DENKKRACHT OMZETTEN IN DAADKRACHT

Dat is financieren anno nu.

Ook in uw sector is specialistische kennis nodig om een idee tot een concreet eindresultaat te brengen. Dus is het belangrijk dat u met een bank praat die niet alleen naar de cijfers kijkt. Een bank die adviseurs in huis heeft die weten wat er speelt in uw business en tot het uiterste gaan om voor u de beste financiering te regelen. ABN AMRO heeft die adviseurs. Zij praten graag met u over een concreet project, maar denken net zo graag mee over uw toekomstplannen. Zodat u onze specialistische kennis optimaal kunt benutten voor concrete oplossingen. Op abnamro.nl/financien kunt u zelf zien hoe wij onze denkkraft omzetten in daadkracht.



DE BANK ANNO NU



ABN·AMRO



Foto: Fedde de Weert

Gastcolumn

MICHEL VAN MILTENBURG

Kwaliteit

In de markt van financieel dienstverleners is de accountant onderscheidend. Administratiekantoren registreren met name en belastingkantoren houden zich vooral bezig met fiscaliteiten. De accountant heeft daar ook verstand van, maar kan de ondernemer daarnaast op andere manieren ondersteunen. Zo biedt hij een brede dienstverlening en kan hij zekerheid verschaffen over zaken.

Accountants, zowel accountants-administratieconsulenten als registeraccountants, krijgen in hun opleiding ook te maken met controles. Hoewel het merendeel van de kantoren aangesloten bij Novak weinig of geen wettelijke controles zal uitvoeren, zijn de vaardigheden die accountants daarvoor hebben geleerd belangrijk. Er zijn namelijk ook andere controles die accountants kunnen worden gevraagd uit te voeren. Denk bijvoorbeeld aan de vrijwillige controles van de jaarrekening en subsidiecontroles.

Omdat de accountant breed is opgeleid en van veel zaken verstand heeft zien veel ondernemers in het midden- en kleinbedrijf hem als de ideale sparringpartner en vertrouwenspersoon. De mkb'er – met name de eenpitter – heeft dáár behoefte aan. De accountant kan die rol vervullen. De accountant kan naast de ondernemer zitten en hem helpen om een langetermijnvisie te ontwikkelen door scherpe vragen te stellen. De accountant kan de ondernemer helpen op het netvlies te krijgen waar hij met zijn bedrijf naar toe wilt.

Natuurlijk wil de ondernemer het liefst ondernemen. De accountant kan dan ook in het mkb echt ontzorgen. Die ondernemer is zich natuurlijk ook bewust van het belang van de continuïteit van zijn bedrijf.

Ook is het belangrijk dat de accountant zich verdiept in de wereld van de cliënt. Elke branche heeft zijn eigen kansen, risico's en gewoontes. Sommige branches zijn erg gereguleerd, andere zitten vol met subsidieregelingen. Is de accountant van een branche op de hoogte, dan kan een cliënt daar veel profijt van hebben. De klant zal hem daarvoor waarderen.

Om meerwaarde te kunnen blijven bieden voor klanten moet een accountant bij de les blijven. Het is belangrijk dat de accountant veranderingen in de regelgeving bijhoudt. De accountant is zelfs verplicht om permanente educatie te volgen, zodat hij in zijn dienstverlening kan inspelen op actualiteiten.

Ook onderscheidend zijn onze gedrags- en beroepsregels met tuchtrecht. De accountant is wettelijk verplicht zich te houden aan door ons als leden zelf opgelegde gedrags- en beroepsregels. Blijkt dat een accountant zijn werk niet naar behoren uitvoert, dan kan hij daar ook op worden aangesproken. Dat kan in het ergste geval zelfs leiden tot een tuchtrechtzaak. De ondernemer kan er dus op vertrouwen dat de accountant ernaar zal streven om goed werk te leveren.

Omdat de accountant door al die facetten garant staat voor kwaliteit wordt de accountant door velen terecht gezien als dé vertrouwenspersoon van de ondernemer werkzaam in het midden- en kleinbedrijf. We zorgen er met zijn allen voor dat dat nog lang zo mag blijven.

Michel van Miltenburg is accountant bij De Accountants-Groep en Bleijenberg Accountants-Adviseurs en bestuurslid van de NOvAA.

De Wft in de praktijk

De AFM publiceerde in november 2011 haar interpretatie van de Wft. De AFM constateerde dat accountants, belastingadviseurs en actuariële adviesbureaus dikwijls adviseren en zelfs bemiddelen in de zin van de Wft zonder de vereiste vergunning te hebben. Sindsdien kampen veel organisaties met de vraag of zij nu wel of niet een vergunning moeten aanvragen.

PETER TER BEEST

De vergunningsplicht onder de Wft maakt een onderscheid tussen de begrippen adviseren en bemiddelen. Onder adviseren verstaat de Wft: "aanbeveling van een specifiek financieel product van een specifieke aanbieder aan een bepaalde consument". Deze definitie is in juridische zin een goed afgebakend begrip. Immers, het moet gaan om het aanbevelen van een bepaald product bij een bepaalde financiële instelling aan een bepaalde consument (lees ook: werkgever of dga). Bijvoorbeeld: een dga wordt geadviseerd een lineair dalende risico-verzekering te sluiten ter hoogte van bijvoorbeeld € 500.000,- bij een concrete pensioenverzekeraar ter dekking van het weduwe- en/of wezenpensioen. Het adviseren om het weduwe- en/of wezenpensioen af te dekken met een risico-verzekering is een algemeen advies en valt dus niet onder de reikwijdte van de Wft.

Werkzaamheden die sowieso niet onder de reikwijdte van de Wft vallen en dus zonder Wft-vergunning gedaan mogen worden, zijn:

- > Algemeen advies over inkomensvoorzieningen en de verschillende mogelijkheden (eigen beheer, combinatie eigen beheer en verzekeren, of geheel verzekeren);
- > Alle adviezen over pensioen, lijfrente en loonstamrechten die in (extern) eigen beheer worden gehouden;
- > Het verstrekken van algemene productinformatie;
- > Het opvragen van gegevens bij verzekeraars en intermediairs voor de eigen beheerberekening.

Vrijstelling

Daarnaast kent de Wft voor het begrip adviseren een vrijstelling voor accountants en belastingadviseurs. Deze vrijstelling is aan voorwaarden gebonden, te weten:

1. Zij hebben een andere hoofdberoepswerkzaamheid;
2. Van daaruit hebben zij inzicht in de financiële situatie;
3. Adviezen die zij geven, moeten in het verlengde zijn van de hoofdberoepswerkzaamheid;
4. Zij mogen geen provisie ontvangen van een aanbieder;
5. De adviezen vormen slechts een marginaal onderdeel van de werkzaamheden.

Uit deze voorwaarden blijkt dat het gaat om een relatieve vrijstelling (geen absolute!). De hoofdregel is dat iedereen, ook accountants en belastingadviseurs, onder de Wft valt. Alleen als je voldoet aan de vijf voorwaarden ben je vrijgesteld.

Met name het vijfde punt is enigszins vaag geformuleerd en kan in de praktijk al snel leiden tot discussies met de toezichthouder, de AFM. Wanneer is immers sprake van een "marginaal onderdeel"?

Bemiddelen

Onder bemiddelen verstaat de Wft "alle werkzaamheden gericht op het tot stand komen van een overeenkomst (financieel product)" en "assisteren bij beheer en

uitvoering van een overeenkomst". Uit de definitie van adviseren blijkt dat het moet gaan om het aanbevelen van een specifiek product van een specifieke aanbieder. Het begrip bemiddelen is dus veel ruimer omschreven dan het begrip adviseren. Bemiddelen is meer een feitelijk begrip. Een oordeel vellen over een aantal offertes die de klant heeft meegenomen tijdens een bespreking kan al als bemiddelen worden opgevat. Men zou het populair gezegd kunnen omschrijven als het "sturen van het gedrag van de klant binnen processen die leiden naar een financieel product". Daarnaast kunnen werkzaamheden voor het beheer en onderhoud van een bestaand financieel product ook als bemiddelen worden opgevat.

De ruime definitie van bemiddelen brengt een grijs gebied met zich mee. Een sprekend voorbeeld daarvan is de discussie met de AFM of het opgeven van mutaties (hoogte loon, uit dienst of in dienst, echtscheiding et cetera) aan een pensioenuitvoerder onder het begrip bemiddelen valt. Vooralsnog lijkt de AFM de mening toegedaan dat dit inderdaad onder de reikwijdte van de Wft valt. Dit schiet voorbij aan het doel en de beoogde strekking van de Wft. Enige nuance is dus op zijn plek.

Voor bemiddeling bestaat binnen de Wft geen vrijstelling.

Aanbeveling

Het venijn van de Wft zit hem met name in het begrip bemiddelen. Men zou zelfs kunnen zeggen dat bemiddelen zoals dat door de AFM wordt uitgelegd het begrip adviseren deels overlapt. Besluit een accountantsorganisatie om een vergunning aan te vragen, dan is het aan te raden om een vergunning aan te vragen voor het bemiddelen in levensverzekeringen. De AFM beveelt dit inmiddels ook aan. Met deze vergunning mag de adviseur dan ook adviseren over pensioenverzekeringen.

"Het venijn van de Wft zit hem met name in het begrip bemiddelen."

Tegemoetkoming

Kantoren die concluderen een vergunning nodig te hebben, krijgen een tegemoetkoming van de AFM. De AFM heeft besloten dat accountantskantoren en actuariële adviesbureaus vallen onder een verkort overgangsregime voor de vakbekwaamheid. Instellingen hoeven niet direct aan te tonen dat de vakbekwaamheid is geborgd. Ze krijgen namelijk na vergunningverlening zes maanden de tijd om de vakbekwaamheid op orde te krijgen. Dit betekent dat een voldoende aantal feitelijk leidinggevers binnen zes maanden moet beschikken over de juiste diploma's. Bij de vergunningverlening vermeldt de AFM duidelijk welke diploma's zij moeten behalen. De AFM koppelt hier drie voorwaarden aan:



1. De leidinggevers moeten kunnen aantonen dat zij voor 1 januari 2012 actief waren in pensioenadvisering en hierbij gebruikmaakten van de vrijstelling. Hiervan moet zij bewijsstukken overleggen;
2. Zij moeten voldoen aan alle overige vergunnings-eisen;
3. De instelling moet vóór 15 april 2012 een Wft-vergunning hebben aangevraagd.

Conclusie

De Wft is niet van toepassing op (extern) eigen beheer en het verstrekken van algemene pensioeninformatie. De Wft is wel van toepassing op alles wat te maken heeft met pensioenverzekeringen (ook van de dga) en specifieke productinformatie gericht op een specifieke klant en het doorgeven van gegevens, met uitzondering van uitsluitend NAW-gegevens. Ook mutaties die een accountant voor de loonadministratie doorgeeft aan pensioenuitvoerders vallen dus vooralsnog onder de reikwijdte van de Wft.

Mr. Peter A. ter Beest MPLA is partner bij Akkermans & Partners Pensioen Netwerken. Hij schrijft de maandelijkse rubriek pensioenen samen met mr. Theo Gommer MPLA. Akkermans & Partners is dé exclusieve pensioenpartner van Novak!



Verdere vergroening belastingstelsel te riskant

De verdere vergroening van ons belastingstelsel is voorlopig van de baan. Staatssecretaris Weekers van Financiën acht een dergelijke ontwikkeling op dit moment niet verantwoord.

FELIX PEPPELENBOSCH

Tijdens een debat in de Tweede Kamer over zijn Fiscale Agenda zei Weekers dat fiscale vergroening niet een exclusieve Nederlandse aangelegenheid is, maar dat dit nauw samenhangt met Europa. Een pas op de plaats is daarom gewenst, aldus de staatssecretaris.

Weekers staat positief tegenover het zwaarder belasten van milieuonvriendelijk gedrag, maar plaatst daarbij wel de nodige kanttekeningen. Zo heeft Nederland na Denemarken al het meest groene fiscale stelsel, ge-

rekend in het percentage groenebelastingopbrengsten. Dat betekent dat de ruimte om verder te vergroenen simpelweg wordt beperkt door onze concurrentiekracht. Als Nederland te ver voor de troepen uit gaat lopen, ontstaat het risico dat de Nederlandse industrie de nek wordt omgedraaid en dat wil Weekers niet.

Weekers vindt het wel verstandig om in Europa met elkaar de discussie te voeren over de vraag of de minimumstandaarden bij groene heffingen niet kunnen

worden opgeschroefd, bijvoorbeeld binnen de accijnzen op benzine, diesel of andere grondstoffen. Als daarvoor de minimumeisen worden opgetrokken, kan Nederland wat Weekers betreft ook mee omhooggaan. Maar eenzijdig verder voor de troepen vooruit gaan lopen, is te riskant, aldus Weekers.

Eenvoudiger belastingstelsel

Weekers gaf tijdens het debat ook aan dat hij de energievretende industrieën met rust wil laten. Die kennen inderdaad vrijstellingen of extreem lage tarieven, omdat Nederland een degressief stelsel hanteert: hoe hoger het verbruik, hoe lager het tarief. Dat is niet voor niets. In andere landen doet men dat ook. Weekers: "Als ik Hoogovens in Nederland hetzelfde energietarief laat betalen als de kleinverbruiker, dan weet ik één ding zeker, namelijk dat Hoogovens zijn deuren sluit. Ik denk dat wij hier dan terecht een ander debat hebben, namelijk over de werkgelegenheid."

Kortom, de inzet van Weekers is dat het Nederlandse bedrijfsleven internationaal goed moet kunnen blijven concurreren en daar past een verdere vergroening op dit moment niet bij. Wat daarbij volgens hem wel goed past is een eenvoudiger, robuuster en fraudebestendiger belastingstelsel. Het hele fiscale systeem is volgens hem nu veel te ingewikkeld.

Commissie

Een door de Tweede Kamer aangenomen motie heeft inmiddels geleid tot het instellen van een commissie onder voorzitterschap van Kees van Dijkhuizen, Chief Financial Officer bij NIBC Bank. Deze commissie heeft als opdracht realistische toekomstscenario's voor een herziening van de inkomstenbelasting uit te werken om te komen tot een eenvoudig, solide en fraudebestendig belastingstelsel dat bijdraagt aan de verbetering van de concurrentiekracht van Nederland. Daarbij wordt onder meer gekeken naar de mogelijkheden om de tarieven in de loon- en inkomstenbelasting wezenlijk te verlagen. De eerste stap wordt hoogstwaarschijnlijk een verhoging van het lage btw-tarief van 6 naar 8 procent. Dat levert namelijk 1,4 miljard euro op voor een verdere verlaging van de tarieven van de loon- en inkomstenbelasting. Naar verwachting rondt de commissie haar werkzaamheden in het voorjaar van 2013 af.

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

advertentie

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.

LinkedIn en Twitter



Novak heeft een LinkedIn-groep, 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.

Nieuwsbrief

'Uw Accountant'

'Uw Accountant' is een 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.

Themamiddag

'Digitalisering, de sleutel naar het toekomstig advieskantoor?'

Novak, Full•Finance Consultants en ABN AMRO organiseren op maandag 4 juni 2012 het jaarlijkse juniseminar voor de accountancy. Deze keer staat digitalisering centraal. De themamiddag 'Digitalisering, de sleutel naar het

toekomstig advieskantoor?', geleid door Novak-directeur Guus Ham, vindt plaats in het Auditorium van ABN AMRO in Amsterdam (adres: Gustav Mahlerlaan 10). Tonny Dirkx (Full•Finance) gaat in op de keuzes waar accountantskantoren in 2015 voor staan. Bart van den Bos (ABN AMRO/FRC) behandelt de vraag hoe de bank, in samenwerking met accountants, de voordelen van het digitaal aanleveren volledig kan benutten. Fred van Eijk (Travel Counsellors) licht de kansen van digitalisering toe en Jacco Oudhof (KPMG), verantwoordelijk voor KPMG MKB, gaat in op de gedachte achter de ontwikkeling van KPMG MKB Online. Alle bezoekers ontvangen de brochure 'Kengetallen Accountancy 2012'. Het aantal overdrachtsuren is drie, NOVAA en NIVRA conform eigen reglementen. RB kent vier PE-punten toe. Deelname kost € 175 (exclusief btw) per persoon. Voor het volledige programma en inschrijvingen: www.novak.nl.

PE-meerdaagse juni 2012

Op woensdag 20 tot en met vrijdag 22 juni 2012 vindt de door Full•Finance en Novak georganiseerde PE-meerdaagse plaats in Hotel Conferentiecentrum 'Zonheuvel' in Doorn. De meerdaagse is bedoeld voor accountants en fiscalisten. Naast permanente educatie is dit dé mogelijkheid om collega's te ontmoeten. U bepaalt zelf uw cursusprogramma aan de hand van de lijst met titels. Voor deze PE-meerdaagse verzorgen wij de volgende cursussen:

- > Professioneel-kritische instelling;
- > Zzp'er & Fiscus;
- > Data-analyse in de samenstellingspraktijk;
- > Beperking renteaftrek in de vennootschapsbelasting;
- > Bijzondere assurance-opdrachten;
- > Verdiepingscursus bedrijfsopvolgingsfaciliteit in de Successiewet;
- > Actualiteiten pensioenen & lijfrenten;
- > Flex-bv;
- > Inhuur van externen/inleners- en ketenaansprakelijkheid;
- > Efficiënter samenstellen/cijferanalyse in de samenstellingspraktijk;
- > SBR;
- > Btw-vrijstellingen.

Voor meer informatie: www.novak.nl.

Cursussen uitgelicht

Strategische veranderingen in de branche

Tijdens deze cursus worden de mkb-accountancybranche-ontwikkelingen scherp in beeld gebracht en krijgen de deelnemers inzicht in hun huidige business- en verdienmodel en in de mogelijkheden voor het nieuwe model. Ook krijgen zij handvatten aangereikt hoe zij met passie sturing kunnen geven aan de benodigde veranderingen binnen het eigen kantoor.

Doelgroep: vennoten, teamleiders, managers, relatiebeheerders en leidinggevenden.

Dga's en hun pensioen

De cursus is bedoeld voor degenen die in korte tijd met de pensioenvoorziening van de dga bekend willen raken. De cursus is sterk praktijkgericht en er is volop ruimte voor praktijkcases en discussie.

Doelgroep: (assistent-)accountants, belastingadviseurs.

Controleren m.b.v. Novak Kwaliteits-handboek

Aan de hand van Novak Kwaliteitshandboek C wordt u op efficiënte wijze door het controleproces geleid. Dit zal worden gedaan aan de hand van praktijkcases, waarbij de nadruk ligt op de meest essentiële onderdelen in het controleproces, de wijze waarop u daarmee moet omgaan en hoe u dit moet documenteren.

Doelgroep: accountants, relatiebeheerders, zelfstandige/ervaren assistenten (minimaal vier jaar ervaring).

Cursusagenda

04-06	Nieuwegein	Communicatieve vaardigheden voor accountants (Vedaa)
04-06	Nootdorp	Bedrijfsopvolging en successiewetgeving (Vedaa)
05-06	Eindhoven	Btw en de EU: hoe zit dat nou? (Vedaa)
05-06	Rotterdam	Overtuigend presenteren (Vedaa)
05-06	Bunnik	Stratego voor accountants (Vedaa)
05-06	Amsterdam	De accountant en het bancair krediet (Vedaa)
05-06	Midden-Nederland	Efficiënt en risicogericht samenstellen
06-06	Eindhoven	De werkkostenregeling (Vedaa)
06-06	Nieuwegein	Actualiteiten in het fiscale toezicht (Vedaa)
06-06	Eindhoven	Innovatiebox en rentekosten in de vennootschapsbelasting (Vedaa)
06-06	Nieuwegein	Het nieuwe (samen)werken (Vedaa)
06-06	Midden-Nederland	Strategische veranderingen in de branche en ontwikkelen van het eigen kantoor
06-06	Midden-Nederland	Horizontaal Toezicht: de praktische invulling
13-06	Midden-Nederland	Horizontaal Toezicht: de praktische invulling
13-06	Midden-Nederland	Dga's en hun pensioen
19-06	Omgeving Eindhoven	Controleren m.b.v. Novak Kwaliteitshandboek C
20-06	Midden-Nederland	Samenstellen jaarrekening m.b.v. Novak Kwaliteitshandboek B
21-06	Midden-Nederland	Assurance-opdrachten in de samenstellpraktijk
26-06	Midden-Nederland	Kennis aangiften inkomstenbelasting

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. Zó 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 samenstellpraktijken.

Novak HRA Modellenboek

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

Elektronisch (cliënt)dossier

Wilt u nóg 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



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



‘Ouderwetse’ klas

opnieuw ontdekt

Een nieuwe vorm van e-learning is in opkomst. Medewerkers van accountantskantoren kunnen hier hun voordeel mee doen. Het kost minder geld en levert veel op.

ANDRÉ DE VISSER

Stel dat je een korte cursus gaat volgen. Dat kan op de traditionele manier met een docent die voor de klas staat. Je kunt deze ook volgen via een e-learning-methode door middel van zelfstudie in je eigen tijd en in je eigen tempo. Ook is er de virtuele klas. Je ontvangt de cursus dan via het beeldscherm. Je kunt je medecursisten en docent horen en iedereen kan elkaar via chat (audio) bereiken. In welke van deze drie settings zou je nu het meest effectief leren?

Beter?

Is leren via e-learning beter dan in een traditionele klas? Wanneer deze vraag wordt gesteld kiezen de meeste mensen (driekwart van de gevallen) voor een traditionele klas. Ongeveer een kwart kiest voor de eerstgenoemde vorm van e-learning. Diegenen die voor een traditionele klas kiezen, geven aan dat het mogelijk is om vragen te stellen aan de docent en dat er interactie is met medecursisten. Personen die voor

e-learning kiezen, vinden het prettiger om te werken in eigen tijd en in eigen tempo. Eigen keuze voor het aanvangstijdstip is dan belangrijk, maar ook het terug kunnen grijpen om zaken te herhalen. De kleine derde groep houdt het erop dat de keuze afhangt van de docent en het e-learning-programma in de virtuele klas. Maar wat is nu echt beter, effectiever?

Effectiviteit

In de afgelopen zestig (!) jaar zijn er honderden onderzoeken geweest naar de effectiviteit van het gebruik van (nieuwe) technologische mogelijkheden bij het leren. Veelal wordt de vergelijking gemaakt tussen een 'normale' klas en een (nieuw) technologisch medium. De effectiviteit van bijvoorbeeld een instructiefilm bij het aanleren van een bepaalde vaardigheid is uitvoerig getest sinds de jaren veertig.

De effectiviteit daarvan wordt vergeleken met de effectiviteit van dezelfde instructie maar dan door een docent gegeven in een normale klassituatie. Bij nieuwere technologische ontwikkelingen is dit vergelijkend onderzoek steeds herhaald.

De effectiviteit van een technologische of van een e-learning-mogelijkheid wordt dus vaak vergeleken met een normale klas.

Nu komt uit al die vergelijkende onderzoeken dat het leren niets te maken heeft met het gekozen medium! Men leert niet beter of slechter door welke vorm van e-learning dan ook, maar ook niet beter of slechter in een traditionele klasomgeving. Het maakt dus niets uit in welke vorm men leert! Het zijn de zogenaamde 'building blocks', de componenten waaruit de cursus bestaat die ervoor zorgen dat leren plaats kan vinden. Een juiste combinatie van de building blocks in een gegeven situatie zorgt voor een goed leerresultaat. En dat is goed nieuws, want als het leren niet noodzakelijkerwijs in een traditionele klas hoeft en ook niet per se beter is, is er veel te verdienen met de inzet van bepaalde vormen van e-learning.

Interactiviteit

Bij e-learning wordt enorm bespaard op reistijd en improductieve uren. Cursussen kunnen sneller worden gevolgd wanneer zich nieuwe zaken voordoen. En cursussen worden zelfs effectiever door de juiste inzet van bepaalde vormen van e-learning in de organisatie.

In de nieuw(st)e vorm van e-learning is het bijvoorbeeld mogelijk om niet alleen via de computer met elkaar te praten, elkaars beeldschermen over te nemen en een beeldscherm te gebruiken als een soort schoolbord, maar ook om iedereen die ingeschakeld is te zien. Op zichzelf is dat niet nieuw, maar door sneller internet (adsl/glasvezel) is het werkbaar geworden. Afstanden zijn niet meer van belang. Een 'ouderwetse' klas is eigenlijk weer opnieuw ontdekt, hoewel men fysiek van elkaar is gescheiden. Belangrijk daarbij is de interactiviteit die zo wenselijk is. Nog belangrijker is de feed-

back die direct gegeven kan worden bij deze 'ouderwetse' nieuwe klas. Ook is er nu 'controle' op het leren van de cursist en dat is een enorm voordeel ten opzichte van e-learning in eigen tijd en tempo. De verwachting is dat er een beperking zal zijn in de hoeveelheid mogelijke cursisten die via een beeldscherm te zien zijn en 'mee' kunnen doen. Ook zijn er de bekende pedagogische en didactische beperkingen. De docent kan nu eenmaal minder zien op een beperkt vlak als een beeldscherm. En op het beeldscherm moet ook nog iets anders getoond worden, namelijk het bekende 'schoolbord' en ander instructiemateriaal. Maar e-learning in een groep van vier à vijf personen is heel goed denkbaar.

Met e-learning is het ook mogelijk om de cursussen op te delen en dus per keer de duur te verkorten. Het

lijkt een beperking, die korte cursusduur, maar het is pedagogisch en didactisch beter. In ieder geval veel beter dan alle stof in één dag te stoppen en te ontvangen. En met e-learning is er geen sprake meer van extra reistijd.

"Bij e-learning wordt bespaard op reistijd en improductieve uren."

Goed materiaal

Een goed beeldscherm, een goede(!) webcam en een goede koptelefoon met goede microfoon zijn nodig. Ik schrijf hier steeds het woord 'goede'. Dat is bewust omdat uit ervaring blijkt dat goede beeldschermen, webcams, microfoons en dergelijke het geluid en zicht enorm verbeteren. En dat blijkt weer veel beter te zijn voor het leren. Door goed materiaal mis je gewoon veel minder.

Nader onderzoek wordt momenteel verricht naar deze nieuwste vorm van e-learning. De meer klassieke vorm van e-learning wordt al door vele instituten, ook in de accountancy, aangeboden. Er kan beter, sneller en goedkoper geleerd worden, dat is wel zeker. En dat is goed nieuws in moeilijke tijden wanneer je toch of juist bij moet blijven.

André de Visser is adviseur en opleider bij Full•Finance Consultants.



“Meer
overzicht
in minder
tijd.”

JAARREKENING

- Saldi importeren vanuit alle financiële software
- Centrale brugstaat en rapportgegevens
- Mogelijkheid eigen opmaak, briefpapier en logo's
- Automatisch tonen en verbergen van toelichtingen
- Updaten cliëntrapport vanuit centraal rapportmodel
- Export naar alle fiscale software



Bekijk de online demo op
www.infine.nl of bel
085 - 7 600 500

SBR

- Taxonomie KvK en banken
- Centraal vastleggen rapportgegevens
- Integratie met Infine Jaarrekening
- Mapping XBRL-elementen aanwezig
- Controle- en validatiemeldingen



JAARREKENING

SBR

SAMENSTELDOSSIER

TUSSENTIJD'S RAPPORT

RELATIEBEHEER

DIGITAAL DOSSIER

UREN & FACTURERING

ACTIVAREGISTRATIE



Henk, Hennie, Jack, André, Arnout, Arjan, Tonny, Paul, Fons, Marcel, Arjen

35% van onze adviseurs in beeld

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

