

novak accountants magazine

Verschijnt vier keer per jaar - 4e kwartaal - december 2012
Uitgave van de Nederlandse Organisatie van Accountantskantoren



de ondernemende accountant

Van administreren tot adviseren tot genereren | Efficiënt en nauwkeurig controleren |
Social media | Modernisering Ziektewet | Werkkostenregeling | Pensioen en dividend



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



14



16



22



26



28

- 05 **Column Novak**
Guus Ham
- 06 **De ondernemende accountant**
- 08 **Van administreren tot adviseren tot genereren**
Novak-leadgeneratie
- 10 **Novak-nieuws**
- 13 **Column Adviescollege**
Carel Verdiesen
- 14 **Efficiënt en nauwkeurig controleren**
Novak-werkprogramma's geïntegreerd in UNIT4-software
- 16 **Modernisering Ziektewet**
Slim inspelen op gevolgen
- 21 **Gastcolumn**
Anne-Marike van Arkel
- 22 **Social media**
binnen de accountancy
- 24 **Werkkostenregeling nog niet populair bij werkgevers**
- 26 **ICT beperkt gevolgen omzetsdaling**
- 28 **Pensioen en dividend**
(en afstempeling)
- 30 **Kort**

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 veeleelvoudigd, 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.



Jan, Bert, Sandra, Erik, Minie, Rob, Natasja, Aart, Mirjam, Dick, Katelijne

38% 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



Professional

Begin dit jaar lanceerden wij *Novak accountantsmagazine*. Enerzijds om leden beter en frequenter te informeren over onze activiteiten en diensten. Anderzijds als extra service aan de mkb-accountant. Deze accountant verdient het namelijk om speciale aandacht te krijgen.

De mkb-accountant, of dat nu een AA of een RA is, kent een eigen problematiek. Deze is niet vergelijkbaar met die van de controlerende accountant, die vooral 'in the spotlight' staat door de publieke discussie over de professioneel-kritische instelling.

Een ontwikkeling die specifiek binnen de mkb-accountancy speelt is – al dan niet terecht – de veranderende rol. Onder druk van digitalisering wordt van de mkb-accountant verwacht dat hij of zij de rol van adviseur oppakt. Maar wil de accountant dat wel? En – minstens zo belangrijk – wil de klant dat ook? Frank Kwakman, verbonden aan Nyenrode, sprak onlangs op onze benchmarkmiddag. Hij sprak de algemene overtuiging van velen tegen dat de mkb-accountant zich vooral moet richten op de rol van adviseur. Volgens hem is dat slechts "één van de duizenden" mogelijkheden voor de mkb-accountant.

"De accountant is ook gewoon een ondernemer."

Een andere ontwikkeling waar de mkb-accountant mee te maken heeft, is de dreiging van andere aanbieders in de markt die werkzaamheden voor mkb'ers een stuk goedkoper aanbieden. Maar goedkoop is vaak ook duurkoop. De meerwaarde van de accountantstitel (zie ook *Novak accountantsmagazine*, nummer 2) is juist de kwaliteit. En daarin onderscheidt de mkb-accountant zich van anderen. Men wil zaken doen met een vakman, een specialist. Wat dat betreft is de accountant niet anders dan de installateur, de arts en de transportondernemer, de klanten voor wie hij werkt.

De accountant is net als die beroepsbeoefenaren ook gewoon een ondernemer. En zoals elke ondernemer in een competitieve markt moet u iets anders kunnen bieden dan anderen om een succesvolle business te runnen, een 'unique selling point' hebben. Denk, zoals



Kwakman stelt, dus na over de unieke rol die u kunt spelen voor ondernemers. Waar blinkt u als ondernemer in uit? Of – nog makkelijker – vraag het aan uw klanten waar u goed contact mee heeft. Dat is een kleine moeite en het kan u veel opleveren. Wellicht komt u zo tot bepaalde inzichten en helpt het u om te zien voor welke klanten en in welke branche u juist meerwaarde kunt bieden. Dat is weer een hele andere benadering dan op een zolderkamer nadenken over wat voor type accountant u nu wilt zijn.

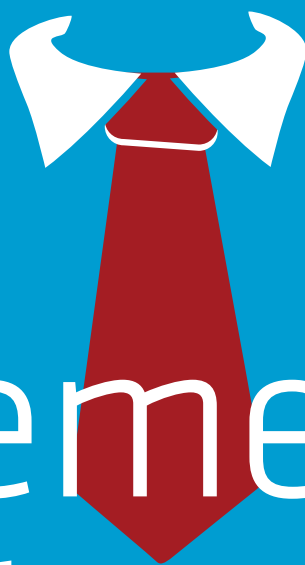
Volgens Kwakman moeten professionals – en dat zijn mkb-accountants – in de toekomst over de volgende kenmerken beschikken: bovenvakinhoudelijke competenties, klant- en branchegerichtheid, personal branding, commerciële affiniteit, en rol- en stijlflexibiliteit. Wilt u een succesvolle ondernemer zijn, dan hoeft u dus niet het wiel opnieuw uit te vinden. Door te luisteren naar bijvoorbeeld deskundigen als Frank Kwakman, de voor u relevante brancheorganisaties, maar vooral naar uw klant, komt u al gauw tot uw eigen succesformule, die u vervolgens kunt perfectioneren.

Wij wensen u veel leesplezier toe met deze editie, die in het teken staat van de accountant als ondernemer, en wensen u alvast een succesvol 2013 toe!

Guus Ham
Directeur Novak



De ondernemende accountant



De toekomstige maatschappij verwacht meer van professionals. Toegevoegde waarde en invulling van klantwensen zullen een belangrijke rol gaan spelen in de accountant-klantrelatie. Van de accountant wordt ondernemerschap gevraagd. Hoe kunt u samen met uw collega-vennoten en medewerkers nu al inspelen op de toekomst?

MARCEL MAASSEN

Er zijn twee bewegingen in en rond de accountancy-branchen waar te nemen die een grote impact hebben. Zo heeft de verdergaande digitalisering een stevige invloed op het primaire proces: de doorloop- en bewerkingstijd van het komen tot de 'traditionele' pro-

ducten, zoals de administratie, de jaarrekening en de aangifte. Door digitalisering zijn minder mensen nodig en dat geeft druk op de omzet. In de praktijk zien we op dit moment bij de grotere kantoren een licht lagere omzet en een hogere omzet per fte. Er

wordt hetzelfde werk gedaan met minder mensen.

Een tweede beweging is het veranderen van de markt. Er is in zakelijk Nederland onder meer een forse opkomst van zzp'ers geweest, niet alleen in het vakmanschap (bijvoorbeeld de bouw), maar ook in de zakelijke dienstverlening. Momenteel laat circa 50 procent van de zzp'ers zich bijstaan door een financieel dienstverlener. De overige 50 procent verzorgt hun administratie en belastingverplichtingen zelf. Of weet de accountant deze mensen niet te vinden en te overtuigen van zijn toegevoegde waarde? Daarnaast is het al een aantal jaren zo dat de klant veeleisender wordt. En 'last but not least' wordt de jaarrekening – nog steeds uw belangrijkste product – meer en meer als commodity gezien.

Nu

Het gemiddelde mkb-kantoor behaalt nu circa 90 procent van zijn omzet uit de traditionele werksoorten: administratie voeren, samenstellen, loonverwerking, assurance en belastingaangiften. Uit gesprekken met vennoten blijkt dat de al eerder genoemde digitalisering en de huidige laagconjunctuur ertoe leidt dat de omzet uit deze diensten onder druk komt te staan. Door de interne focus op kwaliteit(systemen) en de eerdergenoemde bewegingen in de branche is onderbelicht gebleven welke toegevoegde waarde 'ons' accountantskantoor biedt aan de klant.

Vragen

Zijn er mogelijkheden voor nieuwe diensten en omzet? Zijn uw klanten tevreden met uw huidige dienstenaanbod en bediening? Welke toegevoegde waarde biedt u aan uw klanten? En wat kunt u nog meer betekenen voor uw klanten? Deze vragen zijn niet zomaar te beantwoorden.

Het mkb-kantoor heeft in het algemeen een belangrijk voordeel: de vertrouwensrelatie (van een vennoot) met de individuele klant. In de praktijk blijkt dat de mkb-ondernemer de betrokkenheid van zijn accountant bij het verstrekken van financiële informatie aan derden erg belangrijk vindt. Deze positie geeft een goede basis richting de toekomst.

(On)mogelijkheden

Wat accountants bindt is de titel AA en/of RA. Dit geeft een klant en het maatschappelijk verkeer vertrouwen in het kunnen en de kwaliteit. Maar ieder kantoor en iedere accountant heeft aanvullend zijn eigen competenties, ambities en mogelijkheden. Hoe beter u zicht heeft op deze individuele kwaliteiten, hoe beter u deze kunt inzetten.

Op de markt zijn verschillende testen beschikbaar die inzicht bieden. Zo worden bijvoorbeeld kleuren gebruikt om typering aan te brengen: geel (innovator), rood (marktontwikkelaar), blauw (vakman/vrouw) en groen (vertrouwenspersoon). Ieder type heeft zijn eigen competenties en mogelijkheden. Een dergelijke 'kleurenmeting' geeft inzicht in uw mogelijkheden en die van uw medewerkers. Heeft de organisatie als totaal voldoende innovatiekracht? Zijn er naast 'vakmannen

en -vrouwen' medewerkers in dienst die de rol van vertrouwenspersoon vanzelf kunnen invullen? Zijn er medewerkers die nieuwe initiatieven van de grond kunnen krijgen? Is het vennotenteam divers genoeg samengesteld?

Dergelijke vragen geven u ook inzicht in de onmogelijkheden. Het niet kennen van de 'kleur' van de medevennoot of medewerkers kan aanleiding geven tot spanningen, omdat er verwachtingen bestaan over een ander die niet kunnen worden waargemaakt. Niet door onwil, maar omdat de verwachting niet aansluit bij het mens-type (wat er niet in zit, komt er niet uit).

Klantenpanel

U heeft in uw klantenportefeuille ongetwijfeld een diversiteit van mkb-ondernemers, die allemaal verwachtingen hebben over hun accountant. Er zijn diverse methoden om hier inzicht in te krijgen. Wij hebben goede ervaringen met klantenpanels: samen met een groep klanten om de tafel zitten en op basis van thema's een open gesprek voeren over toekomstige producten, verwachtingen en wensen.

Als praktijkcasus noem ik accountantskantoor Van Hoek in Tilburg. Olaf van Hoek AA is eigenaar en heeft middels het instellen van een klantenpanel veel feedback gekregen van een selectie klanten op zijn dienstverlening en verwachtingen die er leven. Met een klantenpanel is het mogelijk om een co-creatie op te starten: met klanten nieuwe producten ontwikkelen.

Accountantskantoor Van Hoek heeft een omvang van minder dan tien medewerkers. Ook voor kleine kantoren biedt een panel dus uitkomst.

Toekomst

De basis van uw kantoor is prima vanwege uw sterke vertrouwensrelatie. In de toekomst kunt u uw positie in de markt versterken door u te onderscheiden van uw collega-kantoren. Stel voor uw kantoor doelen vast.

Ga voor het vaststellen van die doelen in gesprek met uw klanten en laat uw medewerkers op hun potentieel testen. Beide acties zijn noodzakelijk om stappen te maken richting de toekomst en zijn relatief nieuw voor de branche. Tijdens de afgelopen kengetallenbijeenkomst op 4 juni stelde Jacco Oudhof AA (KPMG MKB online) de vraag: wie heeft zijn medewerkers laten testen op hun potentieel? Circa zes van de tweehonderd aanwezigen staken hun vinger omhoog. De accountancy zit in de pioniersfase op dit gebied.

Dezelfde Jacco Oudhof en Olaf van Hoek zullen beamen dat stappen zetten in producten, processen en innovatie het beste in samenspraak met klanten kan worden gedaan. De kansen voor de mkb-accountant liggen, ook in de huidige laagconjunctuur, voor het oprapen. Vraag niet om een blauwdruk, maar creëer uw eigen weg met uw eigen klanten en benut de kansen die binnen uw vermogen liggen en waar uw klanten meerwaarde ervaren. En blijf uw klantrelatie ontwikkelen. Dat blijft, ook in de toekomst, de basis.

Drs. Marcel Maassen is consultant bij Full•Finance Consultants.

Novak-leadgeneratie: Van administr adviseren tot

Novak en Monturia hebben de krachten gebundeld om 'leads' te genereren voor accountantskantoren. Het uiteindelijke doel is om Novak-leden aan tafel te krijgen bij nieuwe klanten. De pilot is dit najaar van start gegaan; in 2013 volgt de grote uitrol. Een gesprek met Novak-directeur Guus Ham en Monturia-directeur Roy Hoogland.

LEENDERT HAARING

"Veel accountantskantoren willen de overstap maken van administreren naar adviseren, maar adviseurschap zit niet bij iedereen in de genen. Daarin kunnen wij ondersteuning bieden", vertelt Guus Ham. "Wij bekijken in het project Novak-leadgeneratie of we dat kunnen combineren met het werven van klanten."

"Het gaat uiteindelijk niet om de prijs, maar om de klik tussen de ondernemer en de accountant."



Guus Ham

Foto: RoyalPrint

Kantoren kunnen op basis van de eigen expertise of de voorkeur voor bepaalde klanten, bijvoorbeeld uit een specifieke branche, leads laten genereren. Het proces van klantenwerving is zo ingericht dat klanten van andere Novak-leden niet zullen worden benaderd.

Als onderdeel van het proces wordt ook aanvullende commerciële ondersteuning geboden, zoals gespreksbegeleiding, door een Novak-accountmanager. Daarnaast kan een commerciële training worden gevolgd.

eren tot genereren

Andersom

“Met een nieuwe klant zomaar om de tafel gaan zitten, heeft voor een accountant weinig zin”, vertelt Roy Hoogland, die Novak-leadgeneratie heeft opgezet. “Hoe je een klant binnenhaalt, is niet zijn dagelijks metier. Daarin moet je hem faciliteren. Je moet sturen op kwaliteit. Het intakegesprek met het Novak-kantoor is daarom heel belangrijk. Je moet de accountant ‘triggeren’ om na te denken over waar hij met zijn organisatie naar toe wil.” “Om daar achter te komen, organiseren accountantskantoren vaak sessies op de hei, maar die hebben niet altijd het gewenste effect”, vult Ham aan. “Wij draaien het om. Wij vragen: welke klanten wil je, welke ‘unique selling points’ heb je en binnen welke branches wil je werkzaam zijn? Op basis daarvan wordt bekeken wat de organisatie nog mist om de gewenste kant op te gaan. Dat is een andere insteek. Bewustwording van je kwaliteiten en voorkeuren, en daar vervolgens sturing aan geven, dat is waar het om draait.”

Hoogland: “Vaak hebben accountantskantoren al verschillende klanten in een bepaalde branche. Dat biedt aanknopingspunten. Blijkbaar heeft die accountant iets waar een ondernemer uit een bepaalde branche naar op zoek is. Die accountant weet ook al veel van die branche en is dus een volwaardig gesprekspartner voor die ondernemer.”

Gouden tip

Er zijn verschillende manieren om erachter te komen wat de ‘unique selling point’ van een accountantskantoor is. Hoogland: “Wij vragen wel eens: geef een voorbeeld van een gouden tip die je het afgelopen jaar hebt gegeven aan een ondernemer waar hij je nog steeds dankbaar voor is. In plaats van ‘flexibiliteit’ en ‘dicht bij de klant staan’, waar iedereen zich mee probeert te differentiëren, blijkt bijvoorbeeld dat een accountant uitblinkt in zijn proactieve houding. Bij een bedrijfsoverdracht ontzorgde hij de ondernemer door een stroperig proces op



Roy Hoogland

Foto: RoyalPrint

gang te krijgen en iedereen continu achter de broek te zitten. Zijn proactieve houding is dus zijn USP.”

Van A tot Z

Het Novak-lid wordt in Novak-leadgeneratie van A tot Z begeleid. Eerst wordt contact gelegd met de ondernemer en als er aanknopingspunten zijn voor een gesprek met de desbetreffende accountant wordt een afspraak gemaakt. Hoogland: “Dat eerste telefoongesprek met die ondernemer pakken we ook anders aan dan anderen in de markt. Normaliter zeggen ‘cold callers’: ‘Vindt u dat het goedkoper en beter kan?’. Dergelijk ‘ramwerk’ heb je niets aan. We gaan gewoon een open gesprek aan. Wij prikkelen ondernemers om na te denken wat ze nu willen en wat ze zoeken. Zo zien we of er aanknopingspunten zijn voor een gesprek met de potentiële nieuwe accountant. Ook krijgen we zo relevante marktinformatie, die we weer kunnen delen met het desbetreffende accountantskantoor.”



Foto: RoyalPrint

Er is niet één aanpak die heilig is. Het proces van Novak-leadgeneratie verschilt per kantoor. "Je moet kijken of er haken zijn waar je op in kunt spelen. Zo heeft een van de acht kantoren die meedoet aan de pilot een prachtige tool. Dat is een mooie aanleiding om verder te praten met een ondernemer. Ondernemers hebben het altijd druk, dus je moet iets hebben om hun interesse te wekken", aldus Hoogland.

Klik

Waarom heeft Novak gekozen voor deze aanpak? Ham: "Dit project is een antwoord op de cowboys in de markt die voor 10.000 euro drie leads genereren zonder enige garantie te bieden dat die ook ergens toe leiden. Uiteindelijk gaat het niet om de prijs, maar om de klik die er is tussen de ondernemer en de accountant. Ondernemers die puur voor prijs gaan, krijgen standaarddiensten en worden nooit getriggerd om na te denken over hun bedrijfsvoering. Wij zorgen er zo voor dat de juiste kantoren met de juiste klanten in contact worden gebracht."

De pilot van Novak-leadgeneratie loopt nu. Op basis van de resultaten wordt gekeken of het project nog aanpassingen behoeft. Komend jaar zal het breed worden uitgerold. Er zal worden gewerkt met diverse pakketten (goud, brons en zilver), afhankelijk van de behoefte van het accountantskantoor. "Voor Novak biedt dit project ook kansen om accountmanagement op te zetten", aldus Ham. "We willen meer contact met onze leden en weten waar zij behoefte aan hebben, zodat wij daar in onze dienstverlening op in kunnen spelen."

Voor meer informatie: www.novakleadgeneratie.nl

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.

Novak-nieuws

Benchmark: ICT topprioriteit kantoren

Accountants- en administratiekantoren zien ICT, zoals verdere automatisering van werkprocessen, SBR en het opzetten van portals, als belangrijkste speerpunt voor de komende tijd. Dat is een van de uitkomsten uit het jaarlijkse benchmarkonderzoek van Full•Finance in samenwerking met Novak.

Het onderzoek, dat dit jaar voor de elfde keer werd gehouden, werd op 6 november 2012 uitgereikt aan de deelnemers van de door ABN Amro, Full•Finance en Novak georganiseerde benchmarkmiddag in de Stadsschouwburg in Amstelveen.

Aan de benchmark deden dit jaar 116 kantoren mee: zowel Wta- als niet-Wta-accountantskantoren (85 procent) en administratiekantoren (15 procent). Nog meer dan bij het vorige onderzoek willen kantoren met ICT aan de slag. 41 procent van de kantoren noemt ICT als belangrijkste speerpunt voor de komende periode. Het gaat dan bijvoorbeeld om het opzetten van portals en het digitaliseren van dossiers tot de voorbereiding op Standard Business Reporting (SBR). In het vorige onderzoek lag het percentage dat ICT als topprioriteit zag op 24.

Dit jaar wordt voor het eerst het vergroten van de naamsbekendheid en versterken van relatiebeheer vaak genoemd. Dit speerpunt noemt 14 procent van de respondenten. Marketing en relatiebeheer staat daarmee op de tweede plaats in de lijst. Niet zo verwonderlijk in deze tijd, aldus de onderzoekers. "Klanten zijn een schaars goed geworden. Kantoren moeten moeite doen om klanten voor zich te winnen."

De wens om klantgericht te zijn is veel meer genoemd dan vorig jaar. "Kantoren zien de markt veranderen en realiseren zich dat ze meer moeten concurreren met andere kantoren."

De benchmarkmiddag werd geleid door dagvoorzitter Carel Verdiesen. Han Mesters, sector bankier bij ABN AMRO, gaf zijn middellangetermijnvisie voor de financiële dienstverlening en het mkb-accountantskantoor. Jan Wietsma AA, verbonden aan Full•Finance Consultants, gaf een toelichting op de trends in de accoun-

tancy. Pieter Bootsma, verbonden aan KLM, EVP Marketing, network and revenue management, ging in op het prijsmodel dat de KLM hanteert voor producten en diensten.

Na de pauze gaf Frank Kwakman, docent aan de Nijenrode Business Universiteit, zijn visie op de eisen en voorwaarden waaraan de ondernemende accountant/professional in de toekomst dient te voldoen. En de dag werd afgesloten door Hans Scholten RA, algemeen directeur ABAB. ABAB is al enig jaren bezig met een model dat meer ondernemersgericht is dan het traditionele accountantskantoor. Hans lichtte zijn eigen kantoorcasus toe.

Bron: Accountant.nl

Novak introduceert HRM-module

Novak introduceert in samenwerking met Pilatusdam Mens & Organisatie een module die mkb-accountantskantoren ondersteunt bij HRM-zaken: Novak HRM.

Novak HRM is een aanvulling op de huidige HRM-gerelateerde dienstverlening van Novak, zoals solliciterenindeaccountancy.nl, novakverzekeringen.nl, Handboek D (personeel en arbeidsvoorwaarden) en cursussen voor medewerkers van mkb-accountantskantoren.

Website Novak vernieuwd

Novak.nl is vernieuwd. De vormgeving, inhoud en structuur van de website van Novak hebben grote veranderingen ondergaan.

De huisstijl van Novak is doorgevoerd in de website. Daarnaast is de navigatiestructuur verbeterd. Novak-directeur Guus Ham: "De vernieuwde website heeft een eigentijdse uitstraling. Daarnaast is informatie over producten, diensten en opleidingen nu makkelijker te vinden."

Nieuws- en persberichten, de agenda en artikelen uit Novak accountantsmagazine zijn te vinden onder Actueel. Onder Vaktechniek staat informatie over het Novak Kwaliteitshandboek, de helpdesk en horizontaal toezicht. Hier vindt men ook fiscale producten, de vaktechnische overleggen en pensioenen.

Novak-helpdesk uitgebreid met juridische dienstverlening

Novak-leden kunnen gebruikmaken van een vaktechnische helpdesk voor vragen op het gebied van accountancy, fiscaliteiten, ICT, fusie, overname, management en organisatie, en maatschapvraagstukken. Deze helpdesk is nu uitgebreid met juridische dienstverlening.

Onder juridische dienstverlening vallen onder andere de volgende rechtsgebieden: arbeidsrecht, aanbestedingsrecht, aansprakelijkheidsrecht, bestuursrecht, civiel recht, contractenrecht, huurrecht, intellectueel eigendomsrecht, ondernemingsrecht, sociaal zekerheidsrecht, vennootschapsrecht en verbintenissenrecht.

Vragen waarvan de beantwoording minder dan tien minuten in beslag neemt, worden niet in rekening gebracht en zijn dus gratis. Neemt de beantwoording van een vraag meer dan tien minuten in beslag, dan zijn daar kosten aan verbonden. Voor uitgebreidere adviezen ontvangt u vooraf een prijsopgave. Het telefoonnummer van de Novak helpdesk is 055 - 3685361.

Novak HRM biedt ondersteuning op het gebied van:

- werving en selectie;
- arbeidsovereenkomsten en arbeidsvoorwaardenreglement;
- huishoudelijke reglementen;
- controle en actualisatie van personeelsdossiers;
- opzet en controle van procedures voor verwerking van personeelsmutaties;
- functioneren en beoordelen;
- trainingen en workshops;
- registratie en evaluatie van het ziekteverzuimbeleid;
- de Wet Verbetering Poortwachter en het WGA-eigenrisicodragerschap;
- personele vragen op de gebieden van arbeidsvoorwaarden, sociale verzekeringen en arbeidsrecht (waaronder verlofvormen, verzuim, waarschuwingen, re-integratie, dossieropbouw, aanpassing arbeidsduur, etc.);
- conflicthantering/mediation;
- verandermanagement;
- outplacement en coaching;
- ontslagkwesties en begeleiding.

Het is mogelijk om een gratis Novak HRM-scan aan te vragen. Deze scan geeft een goed beeld van de mate waarin HRM binnen uw kantoor bijdraagt aan de doelen van uw organisatie. Is deze bijdrage nog niet optimaal, dan kan Novak u helpen met advies, middelen (producten en diensten) en implementatie. De rapportage die volgt uit de scan is kosteloos. Tegen een gereduceerd tarief van (eenmalig) € 180,- (exclusief btw) ontvangt u een uitgebreide persoonlijke toelichting met praktische handvatten van een ervaren adviseur.

Neem voor vragen contact op met drs. Wim Huurman,
e-mail: wim.huurman@pilatusdam.nl,
telefoon: 079-3313747.



Onder Opleidingen staat het opleidingsaanbod, onderverdeeld in de volgende subcategorieën: Fiscaal, IT, Vaardigheden, Accountancy en Juridisch, pensioenen, lonen.

In de categorie Kantoorondersteuning vindt men producten/diensten op het gebied van automatisering, kantoorartikelen, marketing en communicatie, verzekeringen en HRM.

Uiteraard bevat Novak.nl ook informatie over de organisatie, contactgegevens en links naar de verschillende social media van Novak.

“Meer
overzicht
in minder
tijd.”

SAMENSTELDOSSIER SBR

- NOVAK-content (uit handboek B of K)
- Verbergen van niet-relevante vragen
- Opdrachtgerelateerde werkprogramma's
- Intelligente dossierspecificaties
- Samenstellen, reviewen, ondertekenen
- Integratie met Infine Jaarrekening
- Taxonomie KvK en banken
- Mapping XBRL-elementen aanwezig
- Integratie met Infine Jaarrekening
- Geïntegreerde validatieregels
- Koppeling met portals
- Jaarovergang vaste gegevens



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


INFINE
SOFTWARE

JAARREKENING
SBR

SAMENSTELDOSSIER
TUSSENTIJD'S RAPPORT

RELATIEBEHEER
DIGITAAL DOSSIER

UREN & FACTURERING
ACTIVAREGISTRATIE



Foto: Marja Brouwer

Column Adviescollege Beroepsreglementering

CAREL VERDIESEN

Accountant en ondernemer

Ik ben accountant, maar ook ondernemer. Alsof dat verschillende dingen zijn...

Wat ons beroep inhoudt, weten we wel maar wat is dat ondernemen dan precies? Kwakman (*De ondernemende professional*; Frans Kwakman & Chris Zomerdijk, 2012) koppelt ondernemerschap aan vijf eigenschappen: nieuwsgierig, proactief, innovatief, lef en auto-noom. Ik denk dan maar: onderzoekend, klantgericht, vernieuwend, professioneel-kritisch en onafhankelijk. Een accountant dus.

Een ondernemende accountant speelt het klaar om met zijn gereedschap ethische beginselen, kwaliteits- en beroepsregels, de klant, de regels en zijn product zodanig tegemoet te treden dat bovenstaande eigenschappen optimaal tot hun recht komen. Zodat de acquisitie vanzelf gaat. En aangezien ik alle eigenschappen op bijna alle websites van accountantskantoren zie terugkomen, vinden wij dat ook van onszelf.

U moet ook wel. Onze producten zijn aan inflatie onderhevig. Met de juiste geautomatiseerde tools kunnen nieuwkomers op de markt hetzelfde maken als u. En veel goedkoper. De vereenvoudiging van regelgeving en het wegnemen van barrières voor ondernemers maken dat de klant u veel minder nodig heeft. De klant heeft dat in de gaten en wil minder betalen voor uw diensten.

Wat is nog uw toegevoegde waarde? Veel collega's worstelen met deze vraag en daaruit blijkt dat onder-

nemerschap helemaal niet vanzelfsprekend is in ons beroep. De verkopen lopen zelfs terug. Wat nu? Het is heel eenvoudig. Kijk naar de klanten die het juist in deze tijd goed blijven doen. Ik ben ervan overtuigd dat zij alle vijf bovengenoemde eigenschappen bezitten. Zij denken niet in producten, maar in klantwensen. Wedden?

En dat is precies wat u ook moet doen. U denkt te weten wat uw klant wil, maar heeft u het wel eens gevraagd? Was u toen nieuwsgierig genoeg? Begrijpt u hem of haar wel goed? Alleen als u oprecht geïnteresseerd bent in wat de klant nu echt wilt, kunt u beginnen met nadenken over hoe u daarbij kunt helpen. Vragen en doorvragen zal de klant als vernieuwend ervaren. Door kritisch met uw klant te sparren en samen vooruit te kijken, geeft u de ondernemer het gevoel dat u er voor hem of haar bent in plaats van andersom. De prijs wordt dan ineens minder belangrijk.

De NBA gaat het de komende tijd ook doen. Aan de organisaties van uw klanten, stakeholders en regelgevers gaan wij vragen waar klanten behoefte aan hebben. We helpen u zo om meer te leren over de omgeving waarin uw klant opereert. We gaan uw gereedschap daarop aanpassen. Zo kan uw beroep bij de tijd blijven. Ondernemen moet u zelf doen. En als u daarbij dan de vijf bovengenoemde eigenschappen gebruikt, kunt u zeggen: ik ben accountant DUS ook ondernemer.

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

Novak-werkprogramma's geïntegreerd Efficiënt en nauwkeurig



Strengere eisen aan dossiervorming en vastlegging van risicoanalyse maken de uitvoering van controles complexer. Aan de andere kant eisen ondernemers dat de kosten niet onnodig hoog oplopen. Aan accountantskantoren de taak om ervoor te zorgen dat controles efficiënt verlopen zonder concessies te doen aan de betrouwbaarheid en de kwaliteit. De Novak-templates in UNIT4-software ondersteunen hierin.

TOM MODDERKOLK

Nieuwe wetgeving en de toenemende mondigheid van ondernemers stellen nieuwe voorwaarden aan het werk van accountantskantoren. Ondernemers zijn, anders dan vroeger, niet meer bereid om veel te betalen voor administratieve werkzaamheden die niet direct zichtbare toegevoegde waarde bieden. Deels doordat ze de boekhouding zelf doen met behulp van (online) boekhoudsoftware, waardoor zij van mening zijn dat ze de gegevens panklaar bij hun accountant aanleveren voor de controles. Daarnaast zijn ondernemers mondiger geworden en stappen makkelijker over naar een accountant die de jaarrekening en controles wel snel, goed en tegen een nette prijs kan leveren.

Dienstverlening aanpassen

Deze ontwikkelingen leiden volgens analisten van diverse grootbanken in 2012 tot een omzetsdaling van enkele procenten bij accountants- en administratiekantoren in Nederland. "Door de toenemende automatisering zal de accountant zijn dienstverlening moeten

aanpassen, de focus verleggen van administratief naar adviserend", stelt Martin van Vliet, strategic manager bij UNIT4 Accountancy. "Dat betekent niet dat het traditionele werk verdwijnt, maar dit kan en moet in minder tijd, want de tastbare toegevoegde waarde is er niet. Bij de samenstel- en controlepraktijk is een efficiency-slag te maken. Waar vroeger papieren dossiers en lange checklists de norm waren, vormen het elektronische archief en werkprogramma's nu steeds vaker de standaard. Voordelen hiervan zijn dat het dossier toegankelijk is en de kwaliteit en consistentie in de uitvoering van de controles zijn te borgen. UNIT4 en Novak werken al vele jaren samen bij de integratie van werkprogramma's in UNIT4 Auditor. Zowel in de samenstel- als in de controlepraktijk is dankzij deze samenwerking de juiste bijdrage geleverd aan de kwaliteit door het afdwingen van consistentie in de uitvoering en de dossiervorming."

Van Vliet stelt dat door het bieden van een vaste structuur de elektronische dossiers bovendien transparant en toegankelijk zijn in tegenstelling tot papieren dossiers. Hierdoor is het proces van kwaliteitsbewaking (review, opdrachtgerichte kwaliteitsbeoordeling) zeer efficiënt.

Geïntegreerde oplossing

Optimale efficiency ontstaat als alle applicaties met elkaar communiceren. Die visie heeft UNIT4 Accountancy. "Met een geïntegreerde oplossing kan een ac-

gegreerd in UNIT4-software: euring controleren

countant uiteindelijk goedkoper werken zonder concessies te doen”, stelt Van Vliet. “Het is wennen, want verschillende disciplines zijn een bepaald pakket gewend waarmee ze kunnen lezen en schrijven. Maar het uitwisselen van informatie tussen die softwareprogramma’s is vaak arbeidsintensief en/of foutgevoelig. Een geïntegreerde oplossing maakt eenmalige invoer van gegevens mogelijk, die vervolgens in alle pakketten beschikbaar zijn. Indien de accountant ook gebruikmaakt van UNIT4 DocumentManager ontstaat optimale efficiency in het controlewerk doordat het werk direct digitaal is te archiveren en snel is op te roepen.” De integratie werpt duidelijk haar vruchten af bij de noodzaak naar kwaliteit en de alsmaar strengere eisen daaraan. Doordat in de sjablonen koppelingen zijn opgenomen naar de instructies in het elektronisch Novak Kwaliteitshandboek via UNIT4 Actueel krijgt de gebruiker optimale ondersteuning in de na te leven procedures.

Joop Anemaet, RA, een van de redacteuren van het Novak Kwaliteitshandboek deel C voor controleopdrachten, gaat hier dieper op in: “Qua systematiek sluit deel C perfect aan op de IFAC SME Audit Guide. Ook de NBA gebruikt dit ter ondersteuning van de mkb-praktijk bij de toepassing van controlestandaarden. Het Novak Kwaliteitshandboek deel C is een-op-een naast de volledige NV COS gelegd, zodat alle regels uit de NV COS in deel C worden behandeld.”

De controleprogramma’s voldoen dus aan de richtlijnen. Dat is volgens Anemaet niet meer dan logisch. De echte toegevoegde waarde van de controleprogramma’s van Novak zit in de efficiënte afhandeling ervan. De controleprogramma’s zijn zodanig opgebouwd dat onderdelen alleen worden getoond indien ze relevant zijn. Denk aan onderdelen voor groepscontroles, schattingen, continuïteitsproblematiek, collegiaal overleg/controle beginbalans enzovoort. “Al deze onderdelen zijn ingebouwd in de sjabloon”, aldus Anemaet. “Die bieden ondersteuning bij het effectief uitvoeren van de controle conform alle geldende regels.”

De controlesjabloon maakt door de inbouw van de interne beheersmatrices met key controls een efficiënte mix van systeem- en gegevensgerichte controle. Het risicovolgsysteem in UNIT4 Auditor werkprogramma ondersteunt de risicobenadering in de controle.

Controle micro-entiteiten

Voor relatief eenvoudige controles is een speciaal sjabloon ontworpen op basis van het Novak Kwaliteitshandboek deel C, Novak-controle micro-entiteiten. Deze legt de nadruk op het overwegend gegevensgerichte karakter van de controle in kleine huishoudingen en kan daarom aanzienlijk sneller worden doorlopen zonder aan de kwaliteit afbreuk te doen. “Doordat de accountant uitsluitend relevante vragen te zien krijgt, kan de controle efficiënter verlopen. Dat scheelt dus tijd en de kostprijs van de werkzaamheden wordt verlaagd”, besluit Van Vliet. “Daardoor ontstaat ruimte voor advies die de ondernemer nodig heeft.”

“Het traditionele werk verdwijnt niet, maar kan en moet in minder tijd.”

Samenstel

Het Novak Kwaliteitshandboek deel B kent verschillende werkprogramma’s voor samenstelopdrachten al naar gelang het type huishouding (uitgebreid/klein/holding/aangifte plus/stichtingen en verenigingen). In het samenstelsjabloon is dit gecombineerd met de inventariserende voorloopvragen over aanwezigheid en materialiteit van posten om te komen tot een zo efficiënt mogelijke inrichting van het werkprogramma. De templates maken het proces efficiënter door zoveel mogelijk sturing te geven door het opnemen van voorloopvragen als checklisten en werkprogramma’s. Door het vooraf aangeven van de materiële posten en processen is al vroeg in het proces duidelijk welke vragen en antwoorden er nodig zijn en welke niet.

Tom Modderkolk is Bedrijfsjournalist bij UNIT4 Business Software.

Slim inspelen op gevolgen **Modernisering**

Sinds begin oktober is de Modernisering Ziektewet een feit. Voor werkgevers die met relatief veel tijdelijke krachten werken heeft deze wet grote gevolgen. Hoe hoger het verzuim van medewerkers met een tijdelijk contract, hoe meer premie de werkgever per 1 januari 2014 moet betalen.

BART MOL

Werknemers met een tijdelijk contract die ziek uit dienst gaan, de zogeheten 'vangnetters', ontvangen een ziektewetuitkering. Voor de financiering daarvan betalen werkgevers op dit moment een vaste bijdrage aan het sectorfonds. De hoogte van die bijdrage staat per bedrijfstak vast en staat nu nog los van de instroomcijfers per bedrijf. Accountants zijn door de

grote werkgevers (meer dan honderd werknemers) betalen voor de Ziektewet wordt afhankelijk van de daadwerkelijke instroomcijfers van de organisatie. Hoe hoger het verzuim, hoe hoger straks de premie. Dat kan voor accountantskantoren die met (veel) tijdelijke contracten werken flink op de lasten drukken.

Voor kleine werkgevers (minder dan tien maal de gemiddelde premieloosom) komt er wel een sectorpremie. De middengroep (tussen tien en honderd maal de gemiddelde premieloosom) betaalt straks een combinatie van sectorpremie en individuele toeslag.

"Hoe hoger het verzuim, hoe hoger de premie."

Belastingdienst ingedeeld in Sector 43 (Zakelijke Dienstverlening I). Deze sector draagt op dit moment 0,20 procent van de loosom af voor de Ziektewet. Werknemers die na twee jaar nog steeds arbeidsongeschikt zijn, komen in de WIA terecht.

Werkgevers

Met de 'nieuwe' Ziektewet wil de overheid bijna 270 miljoen euro besparen op de kosten van re-integratie. Die rekening komt bij de werkgevers te liggen. Bij de behandeling in de Tweede en Eerste Kamer bleven de gevolgen voor werkgevers onderbelicht. De premie die

Risico's tijdelijk contract

Ook nieuw is dat werkgevers vanaf 2014 opdraaien voor de kosten van zieke werknemers met een tijdelijk contract als zij na 104 weken Ziektewet een WGA-uitkering ontvangen. Werkgevers zijn nu nog alleen verantwoordelijk voor de WGA-kosten van vast personeel. Dat heeft impact. Theoretisch kan het zelfs zo zijn dat een werkgever straks twaalf jaar lang de financiële lasten draagt van een werknemer met een tijdelijk contract die na één dag ziek is geworden!

Een voorbeeld: een werknemer met een jaarcontract met een totaal loon van 25.000 euro wordt na zes maanden ziek. In de 'oude' situatie zou hij nog zes maanden op de loonlijst staan van de werkgever, waarna de werknemer in de Ziektewet zou instromen.

Ziektewet

€ 35.000.000,00	€ 35.000.000,00	€ 35.000.000,00	€ 35.000.000,00	loonsom
1000	1000	1000	1000	personeelsleden
€ 35.000,00	€ 35.000,00	€ 35.000,00	€ 35.000,00	gemiddeld loon van bepaalde tijders
40%	40%	40%	40%	percentage bepaalde tijd contracten
400	400	400	400	aantal bepaalde tijd contracten
2%	3%	5%	6%	ziekteverzuim onder bepaalde tijders
8	12	20	24	ziekteverzuim onder bepaalde tijders
4	4	4	4	gemiddeld vier maanden ziektewetuitkering
€ 65.333,33	€ 98.000,00	€ 163.333,33	€ 196.000,00	kosten voor ziektewetuitkeringen
0,19%	0,28%	0,47%	0,56%	kosten van totale loonsom

TABEL 1

In de eerste tabel is in een vereenvoudigde vorm weergegeven welk percentage van de loonsom u als werkgever kwijt bent aan verzuim bij een bepaald verzuimpercentage onder uw medewerkers met een tijdelijk contract.

In dit voorbeeld zien we dat u als werkgever al bij een verzuimpercentage van 3 procent onder tijdelijke krachten meer kosten zou maken dan u nu als sectorpremie verschuldigd bent.



TABEL 2

Sectorpremies 2012	Sectorpremie zonder Eigen Risico ZW	Sectorpremie Eigen Risico ZW	Vershil:
43 Zakelijke dienstverlening I	€ 0,02	€ 0,02	€ 0,00
	€ 689.500,00	€ 549.500,00	€ 70.000,00

In de tweede tabel ziet u welk percentage van uw loonsom u momenteel kwijt bent via de sectorpremie.

De kosten van de Ziektebewuitering worden doorbelast aan de gehele sector. In de 'nieuwe' situatie krijgt de werkgever voor achttien maanden (104 weken min de zes maanden) de rekening voor de Ziektebewuitering. Die bedraagt circa 20.000 euro. Als de werknemer langer arbeidsongeschikt blijft en in de WGA komt, loopt de rekening op naar ongeveer 150.000 euro in de tien jaar daarna.

“Een werkgever kan twaalf jaar de lasten dragen van een tijdelijke werknemer die na één dag ziek is geworden.”

Tips

Werkgevers kunnen nu al maatregelen nemen om slim in te spelen op alle veranderingen:

- Maak goede afspraken met tijdelijke arbeidskrachten over het meewerken aan de re-integratie na het einde van het dienstverband. Leg deze afspraken vast in bijvoorbeeld het verzuimbeleid of de beëindigingsovereenkomst.

- Leg nu al een administratie aan van alle tijdelijke arbeidskrachten en hun eventuele eerste ziekte-dag. Nu worden alleen arbeidsongeschiktheidslasten van vaste werknemers doorberekend aan werkgevers, waarbij het UWV al geregeld de fout in gaat. De verwachting is dat de doorberekening van het personeel met een tijdelijk contract dat uit dienst is gegaan niet foutloos zal gebeuren.
- Pas verzuim- en WIA-beleid aan, zodat op een effectieve wijze beleid voor arbeidsongeschikte (ex-)werknemers kan worden uitgevoerd.
- Beoordeel of het eigenrisicodragerschap voor WGA en/of Ziektebewuitering interessant is. Let daarbij niet alleen op de financiën, maar kijk ook goed naar organisatorische gevolgen voor die keuze.

Goed verzuimmanagement

Kort gezegd komt de Modernisering Ziektebewuitering erop neer dat een hoger ziekteverzuim resulteert in een hogere premie. Andersom geldt ook: een lager verzuim leidt tot een minder hoge premie. Investeren in goed verzuimmanagement en maatregelen voor het beheersen van de verzuim- en schadelast is dus belangrijk om de kosten te beperken. Inzicht begint met overzicht.

Mr. Bart Mol is consultant Corporate Wellness bij Aon Hewitt.

Accountants op maat verzekerd via Novak en Aon

Novak en Aon hebben voor de gehele branche een aantrekkelijk verzekeringspakket samengesteld. De zakelijke en particuliere verzekeringen zijn afgestemd op uw risico's en worden door Novak aanbevolen. Door de sterke onderhandelingspositie en deskundigheid van Aon kunt u, als Novak-lid, profiteren van scherpe premies, uitstekende dekkingen en goede service.

Het pakket bevat onder meer een uitgebreide beroepsaansprakelijkheidsverzekering. Een verzekering die verplicht gesteld is voor alle accountants.

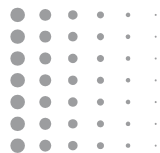
DE VOORDELEN VAN DE NOVAK- BEROEPSAANSPRAKELIJKHEIDSVERZEKERING:

- De verzekering gaat verder dan de voorschriften van de NBA;
- Een zeer scherpe premie;
- Basisdekking van € 500.000,00 tot € 3.000.000,00;
- Volledige dekking van onbekende fouten van vóór de ingangsdatum van de polis;
- Nadekking van liefst 10 jaar bij praktijkbeëindiging of overlijden;
- Combinatie tussen bedrijfs- en beroepsaansprakelijkheidsverzekering mogelijk.



MEER INFORMATIE EN AFSLUITEN
VAN DE VERZEKERINGEN
VIA WWW.NOVAKVERZEKERINGEN.NL





Met Novak Samensteldossier kiest u zelf de buitenbocht of de binnenbocht.

Een van de beslissingen, waar uw kantoor in de samenstellpraktijk voor staat, is hoe u de samenstellopdrachten van uw klanten aanpakt. Volgt u standaard alle voorschriften van uw kantoorovereeniging? Of laat u zich leiden door de aanwijzingen in klantspecifieke klantdossiers? Met andere woorden: neemt u de buitenbocht en maakt u dus meer meters, of neemt u de binnenbocht en stelt u jaarrekeningen risicogericht samen? Wat CaseWare betreft zijn beide benaderingen mogelijk. Want de werkprogramma's van Novak Samensteldossier zijn helemaal compleet volgens de nieuwste inzichten van uw kantoorovereeniging. En dankzij het instelbare raamwerk bepaalt u helemaal zelf welke route u neemt. In beide gevallen voldoet u aan alle wet- en regelgeving. Bovendien profiteert u in beide gevallen van de energie die u gestoken heeft in de elektronische klantdossiers van CaseWare Working Papers en in het cijferwerk met CaseWare Financials SBR. Deze stille krachten achter de accountantspraktijk zijn pas echt een turbo voor de samenstellpraktijk. Tja, als wij nou in uw schoenen stonden, dan zouden we het eigenlijk wel weten.



CaseWare Nederland bv Amersfoortseweg 15F Apeldoorn Tel: +31 (0)55-368 10 50

www.caseware.nl



**BEYOND
THE BALANCE**



Foto: Marja Brouwer

Gastcolumn

**ANNE-MARIKE
VAN ARKEL**

Onderwijs en accountants

Al bijna zes jaar teken ik de inschrijfbewijzen van AA's. Wat me opvalt is dat onze leden heel veel doorzettingsvermogen hebben getoond om te komen waar zij nu zijn, een lange weg hebben afgelegd.

Sinds 1999 hoort bij de opleiding ook een praktijkopleiding van drie jaar om de beroepstitel te verkrijgen. Op zich een goede zaak en vergelijkbaar met de situatie bij enkele andere beroepen, zoals de advocatuur. De praktijkopleiding geeft echter sedert oktober 2008 bij een steeds grotere groep studenten veel ongemakken, omdat sinds de Wta nog maar circa 25 procent van de kantoren wettelijke controles doet.

“Deze accountant mag niet ten koste gaan van de AA.”

Veel kantoren kunnen derhalve een stagiair(e) niet of nauwelijks opleiden, omdat zij onvoldoende controleopdrachten hebben. Om aan dit probleem tegemoet te komen, hebben we de simulatieopdracht ontwikkeld. Maar ook hiervoor is door de CEA als eis gesteld dat er al een bepaalde werkervaring op het gebied van controleopdrachten aanwezig moet zijn.

De Commissie Onderwijs Fusie heeft om die reden, maar ook omdat veel bedrijven in het mkb niet controleplichtig zijn, als één van de aanbevelingen in het

discussierapport opgenomen om een opleiding te ontwikkelen voor een accountant, die weliswaar een bepaalde assurance kan verschaffen (denk aan inbrengverklaringen, subsidieverklaringen), maar geen wettelijke dan wel vrijwillige controles van de jaarrekening doet.

Deze accountant zal goed worden opgeleid op fiscaal gebied, vaardigheden ontwikkelen om goed te communiceren en te adviseren, maar ook in staat zijn op strategisch gebied mee te denken met de ondernemer. Deze accountant zal zich op belangrijke punten moeten onderscheiden van andere financieel dienstverleners en zal ook 'PKI-proof' moeten zijn.

De keuze voor een dergelijke accountant is een lastige keuze, maar de moeite waard om te onderzoeken. Ook binnen het NBA-bestuur wordt verschillend gedacht over deze optie, want de keuze voor deze accountant mag, ook wat de commissie betreft, niet ten koste gaan van de AA.

Daarnaast is de wettelijke borging belangrijk. Daarvoor is het ministerie van Financiën nodig. Ik roep u graag op uw mening te geven over het rapport van de Commissie Onderwijs Fusie. Tot 15 december a.s. kunt u bijdragen aan de discussie. U kunt uw reactie sturen naar a.vanarkel@nba.nl. Alvast dank voor het meedenken!

Anne-Marieke van Arkel is voorzitter van de Commissie Onderwijs Fusie.



Social media

binnen de accountancy

Hoe actief zijn accountantskantoren op het gebied van social media, zoals LinkedIn, Facebook en Twitter? JobLane deed hier, in opdracht van Novak, recent onderzoek naar. Een toelichting op de belangrijkste resultaten.

PETROUSKA VAN LOON



In november 2012 deed JobLane onderzoek naar het gebruik van social media door accountants(kantoren) in Nederland. Er werd gekeken naar het gebruik van LinkedIn, Twitter en Facebook bij de Top 30 accountantskantoren en bij kleine kantoren.

Stijging

Uit onderzoeksresultaten naar het gebruik van social media in de zakelijke dienstverlening in 2011 bleek dat de accountancysector achter liep op de rest van de zakelijke dienstverlening, maar dat toch al 40 procent van alle kantoren actief was op social media. Uit het onderzoek van JobLane blijkt nu 45 procent actief te zijn. Een lichte stijging dus.



“Facebook bevordert betrokkenheid en het behouden van personeel.”



Accountantskantoren die niet actief zijn op social media vinden het vaak lastig om daar hun kennis te delen, die de basis vormt voor hun verdienmodel. De vrees voor omzetverlies is niet geheel terecht. Natuurlijk is kennis delen een belangrijk item op social media,

maar een kantoor hoeft niet elk advies te delen. Daarnaast is het juist mogelijk om via ‘social talk’ in contact te komen met nieuwe klanten.

LinkedIn

Uit ons onderzoek blijkt dat 7.585 leden van LinkedIn aangeven werkzaam te zijn in een accountancy-functie. Daarvan zijn 3.740 accountant/partner/manager, en 3.845 assistent-accountant. LinkedIn kent daarnaast nog 11.566 overige werknemers binnen de sector.

Conclusie: 45 procent van alle accountants werkzaam bij een accountantskantoor heeft een LinkedIn-profiel. Ongeveer 50 procent van de beroepsbevolking heeft een LinkedIn-account. De accountancybranche scoort dus gemiddeld iets lager.

Uit het onderzoek blijkt ook dat bedrijfsprofielen op LinkedIn steeds populairder worden. De aantallen zullen de komende tijd ook toenemen, mede doordat LinkedIn deze profielen aan het promoten is. Momenteel hebben 670 accountantskantoren een bedrijfsprofiel op LinkedIn. Dit is dus 35 procent van alle kantoren. Van de Top 30 accountantskantoren heeft 100 procent een bedrijfsprofiel! Accountants zetten LinkedIn vooral in om op de hoogte te blijven en kennis te delen in groepen, personeel te werven, en in contact te komen met potentiële klanten.

Twitter

In Nederland kent Twitter 1,3 miljoen leden. Twitter wordt zowel zakelijk als privé gebruikt. Als een bedrijf



zelf niet actief is op Twitter, kan een medewerker wel weer heel actief zijn. Deze medewerker zorgt voor een stuk 'employer branding' en geeft ook vaak vakinformatie.

Via een online-onderzoek blijkt dat 6.210 'Twitteraars' werkzaam zijn in de accountancy. Dit zou betekenen dat 11,5 procent van alle werknemers in deze sector 'Twitteren'. Onder de Top 30 accountantskantoren blijken slechts zeven kantoren minder dan honderd volgers te hebben.

Er is ook gekeken naar de Top 30 grootste Novak-leden. Deze kantoren laten een hoog percentage actieve 'Twitteraars' zien: 66 procent.

Uit webmonitoring blijkt dat over het trefwoord #Accountancy op werkdagen gemiddeld tachtig berichten worden geplaatst en in het weekend gemiddeld vijf berichten. Men is het meest actief op maandag-donderdag tussen 13.00 en 15.00 uur.

Facebook

Accountantskantoren zijn nog maar weinig actief op Facebook. Het aantal bedrijven dat Facebook gaat inzetten, neemt echter wel toe. Elk accountantskantoor in de Top 10 heeft wel een Facebook-pagina.

Organisaties zullen Facebook met name gebruiken voor het werven van personeel. Al met 150 'likes' van een Facebook-pagina, die wellicht allemaal collega's zijn, kan een organisatie goed personeel werven. Onder de vrienden van medewerkers zitten vaak ook andere (assistent) accountants en oud-studiegenoten.

De pagina's van deze kantoren kunnen nog wel beter worden benut.

Facebook is één van de grootste websites van de wereld en kan dus erg goed zijn voor de 'search engine optimization' (SEO) van een bedrijf, mits de algemene info van de pagina goed wordt ingevuld.

De plaatsen vanaf 10 in de Top 30 laten een dalend aantal 'likes' zien. De kleinere kantoren hebben zelfs helemaal geen pagina. Zij laten hier zeker kansen liggen, met name voor het werven van personeel maar ook voor 'medewerker-engagement'. Het in contact staan met eigen medewerkers via Facebook bevordert de betrokkenheid en is dus goed voor het behouden van personeel.

Uit onderzoek onder de dertig grootste Novak-leden blijkt dat 58 procent een Facebook-bedrijfspagina heeft.

Kansen

Na het onderzoek is een goede schatting te maken van het gebruik van social media door accountantskantoren. Hoewel de Top 30 van accountantskantoren het zeer goed doet, loopt de totale sector achter: 45 procent van alle accountantskantoren is actief op social media, ten opzichte van 75 procent van het totale mkb in Nederland. Er liggen nog veel kansen voor de accountancysector.

Petrouska van Loon is consultant, trainer en partner bij JobLane Recruitment Advies Trainingen.

Werkkosten- regeling

nog niet populair bij werkgevers

De werkkostenregeling moet de administratieve lasten voor werkgevers verminderen, maar is nog niet populair. Werkgevers houden liever vast aan het huidige systeem waarbij 29 soorten onkosten onbelast kunnen worden vergoed. Dit blijkt uit een evaluatie over het gebruik van de werkkostenregeling, die staatssecretaris Weekers (Financiën) naar de Tweede Kamer heeft gezonden.

FELIX PEPPELENBOSCH

De werkkostenregeling is op 1 januari 2011 ingevoerd. De werkkostenregeling houdt in dat werkgevers maximaal 1,4 procent van het totale fiscale loon (de 'vrije ruimte') mogen besteden aan onbelaste onkostenvergoedingen voor hun werknemers. Werkgevers konden met ingang van deze datum facultatief kiezen voor de toepassing van de werkkostenregeling, maar zij mogen ook het huidige systeem van onbelaste onkostenvergoedingen hanteren. Een probleem is dat het oude systeem van onkostenvergoedingen met ingang van 1 januari 2014 komt te vervallen. De werkkostenregeling is vanaf die datum verplichte kost voor werkgevers en werknemers.

Redenen

Het gebruik van de werkkostenregeling is volgens de evaluatie in 2012 nog steeds beperkt tot zo'n 10 procent van de werkgevers. Er zijn grote verschillen naar grootteklasse. Van de groep (zeer) kleine werkgevers is nog slechts 7 procent overgestapt. Van de grootste werkgevers (meer dan 500 werknemers) is dit echter al

29 procent, maar zij vormen minder dan een half procent van alle werkgevers. Naar sector gemeten blijven de sectoren horeca, detailhandel en niet zakelijke en financiële dienstverlening ruim onder het gemiddelde gebruik van de werkkostenregeling van 10 procent. Alle andere sectoren zitten hier net boven.

Er zijn drie belangrijke redenen aan te wijzen waarom de werkkostenregeling nog niet op grote schaal wordt toegepast. Deze zijn: de onbekendheid met de regeling, het gebrek aan (verwachte) administratieve lastenverlichting en het ontbreken van de noodzaak om over te stappen. Er is ook een beperkte groep waarvoor de regeling financieel niet aantrekkelijk is. Ook deze groep wacht tot het uiterste moment om over te stappen.

Daarnaast blijft het ook mogelijk om bepaalde zaken buiten de vrije ruimte om onbelast te vergoeden via zogenaamde 'gerichte vrijstellingen'. Het gaat hierbij bijvoorbeeld om abonnementen en losse kaartjes voor reizen met het openbaar vervoer en vergoedingen voor reizen met eigen vervoer van maximaal € 0,19 per za-

kelijke kilometer. Ook studie- en opleidingskosten met het oog op het verwerven van (meer) inkomen en procedures tot erkenning van verworven competenties (EVC-procedures) kunnen belastingvrij buiten de vrije ruimte om worden vergoed.

Laatste jaar

2013 is in ieder geval het laatste jaar waarin werkgevers al dan niet kunnen kiezen voor de toepassing van de werkkostenregeling. Zij zullen moeten berekenen of het in hun omstandigheden gunstig is gebruik te maken van de werkkostenregeling of van de oude regels voor vrije vergoedingen en verstrekkingen. Als zij gewend zijn om veel andere kosten van hun werknemers te vergoeden, naast de kosten die binnen de werkkostenregeling gerichte vrijstellingen zijn, dan biedt de werkkostenregeling hen weinig speelruimte.

Voorbeeld

Een bedrijf heeft tien werknemers, met een totaal fiscaal loon van € 300.000. De vrije ruimte is dan $1,4\% \times € 300.000 = € 4.200$. Het bedrijf kan dan gemiddeld € 350 per maand aan onbelaste vergoedingen kwijt in de vrije ruimte; het bedrag mag per werknemer verschillen. Heeft het bedrijf meer vrije ruimte nodig, dan is de werkkostenregeling niet gunstig. Want over het bedrag boven de vrije ruimte moet het bedrijf 80 procent loonbelasting betalen, de zogenaamde eindheffing.

In het Belastingplan 2013 is overigens een verhoging opgenomen van de vrije ruimte van de werkkostenregeling van 0,1 procent. In het regeerakkoord 'Bruggen slaan', dat op 29 oktober 2012 werd gepubliceerd, is aangekondigd dat deze verhoging weer wordt teruggenomen. Dit levert het Rijk vanaf 2014 een besparing op van structureel €100 mln. De vrije ruimte blijft dus 1,4 procent van de totale loonsom.

“2013 is het laatste jaar waarin werkgevers kunnen kiezen voor de werkkostenregeling.”

Let op!

Hebt u voor 2012 gekozen voor de werkkostenregeling, maar maakt u liever nog één jaar gebruik van de 'oude' regeling of vice versa, dan moet u die keuze uiterlijk 1 januari 2013 hebben gemaakt. Op deze keuze kunt u in de loop van het jaar namelijk niet meer terugkomen.

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

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.

ICT beperkt gevolgen omzetsdaling

De laatste jaren loopt de omzet van accountantskantoren terug. Een antwoord op deze omzetsdaling is investeren in ICT.

Op welke wijze kan ICT bijdragen aan behoud van het rendement van het accountantskantoor?

ARJAN GELDERBLOM



In oktober 2012 publiceerde de Rabobank branche-informatie over accountants, administratiekantoren en belastingconsulenten. De ING bracht in diezelfde maand de 'Sectorvisie Accountantskantoren' uit. Beide banken vermelden een dalende brancheomzet over 2012. Ook de SRA meldt dat van de aangesloten accountantskantoren 23 procent kampt met een omzetsdaling. Volgens de SRA-kantoren is investeren in ICT (68 procent) een antwoord op deze omzetsdaling, naast het snijden in kosten (42 procent). Maar op welke manier leveren investeringen in ICT een positief rendement op?

Optimaliseren gebruik software

Laten we bij het beantwoorden van deze vraag starten bij de nu in gebruik zijnde software en de gebruikers daarvan. De praktijk is dat gebruikers veelal beperkte kennis bezitten van de beschikbare functionaliteit in de software. Het optimaliseren van het gebruik van de software is iets dat elk jaar aandacht moet krijgen. Dit is gemakkelijk op te lossen door jaarlijks de gebruikers hun kennis bij te laten spijkeren en

door regelmatig het gebruik van de software tegen het licht te houden.

Kritisch beoordelen applicaties

Hierna volgt de vraag of het accountantskantoor wel gebruikmaakt van de juiste software. Het steeds dichter op de bedrijfsvoering zitten van klanten betekent dat een kantoor moet omschakelen naar online softwarepakketten. Deze bieden de mogelijkheid om in één financiële of salarisadministratie samen te werken met de klant. En ondanks dat de klant zelf de financiële administratie voert, houdt het accountantskantoor toch de beschikking over de data. Op basis daarvan kan het accountantskantoor tussentijdse rapportages, KPI's, dashboards en dergelijke aanmaken voor de klant. Het tweede aandachtspunt is dus het kritisch beoordelen van het bestaande applicatielandschap.

Inefficiëntie 20 procent of meer

Om het rendement van een accountantskantoor op niveau te houden, krijgt het verbeteren van de interne

processen in toenemende mate de aandacht. Wij stellen bij accountantskantoren regelmatig de vraag hoeveel 'lucht' (inefficiëntie) er in de primaire processen van het kantoor zit. Veel kantoren noemen percentages van 20 procent of meer. Zelfs het wegwerken van een inefficiëntie van 10 procent draagt al behoorlijk bij aan het rendement. Voorwaarde is natuurlijk wel dat de extra beschikbaar tijd óf wordt ingevuld met extra werk óf wordt weggesaneerd.

Ook bij het verbeteren van de interne processen spelen softwaretoepassingen een belangrijke rol. Zo zijn er ontstaan er toepassingen waarbij klanten zelf hun 'fiscale schoenendoos' inbrengen via het internet. Of het accountantskantoor helpt de klant via een vragenlijst op de portal de juiste informatie digitaal aan te leveren voor verdere verwerking op het accountantskantoor. Pas als die informatie volledig is, start het interne proces.

Beperkte mogelijkheden traditionele softwarepakketten

De vraag is wel in hoeverre de bestaande softwarepakketten het accountantskantoor de mogelijkheid bieden om de interne processen op een accountantskantoor te verbeteren. Veel kantoren maken gebruik van verschillende softwarepakketten voor het voeren van de financiële administratie, het samenstelproces, de fiscale aangiftes en de salarisadministratie. Zelfs als het kantoor kiest voor een 'totaaloplossing' zijn de softwarepakketten toch veelal 'verticaal' van opzet. Het voeren van de financiële administratie gebeurt ook dan in een andere softwaretoepassing of -module dan het maken van een jaarrekening of een VpB-aangifte. Feitelijk is het productieproces op een accountantskantoor opgeknipt per softwaretoepassing en daarmee gefragmenteerd van opzet. Daarnaast kent deze opzet de nodige data-integratieproblemen. De kolommenbalans of de grootboekmutaties kunnen nog wel op een vrij eenvoudige manier via een handmatige (!) export en import vanuit de financiële administratie worden overgebracht naar de samenstelsoftware, maar bijvoorbeeld het automatisch uitvoeren van een cijfervergelijking tussen de salaris- en financiële administratie zit er niet in. Ook het betrekken van externe databronnen in het proces is niet of slechts beperkt mogelijk.

Datafabriek

Tijdens de door Full•Finance, Novak en ABN AMRO georganiseerde benchmarkbijeenkomst 2011 hield Jacco Oudhof, partner bij KPMG MKB, een presentatie in het kader van 'Het accountantskantoor 2015'. Oudhof vertelde dat bij KPMG MKB het primaire proces omgevormd is tot een datafabriek door vergaande standaardisering en het toepassen van procesautomatisering in combinatie met data-integratie.

Procesautomatisering

Bij procesautomatisering ontstaat een proces-flow over de verschillende softwarepakketten heen. Het totale proces is opgedeeld in stappen, die in verschillende softwarepakketten (financiële administratie, samen-

stelsoftware, fiscale software, salarissoftware) worden uitgevoerd. Een procesautomatiseringstoepassing (ook wel Business Process Management of BPM-toepassing genoemd) voert de regie over dat hele proces.

Data-integratie

BPM kan de datastroom automatisch van de ene toepassing naar de andere transporteren. Ook kan deze toepassing gemakkelijk data uit externe bronnen halen en beschikbaar stellen aan het proces c.q. de verschillende softwarepakketten. BPM kan bij externe bronnen zoals webservices.nl een schat aan informatie opvragen. De BPM-toepassing vergelijkt automatisch de opgevraagde data met de intern beschikbare data. Het completeren van de ontbrekende data is dan de volgende stap.

Klant

Een proces start en eindigt bij de klant. De klant moet informatie aanleveren die als input dient voor verdere verwerking op het accountantskantoor. In de praktijk ontstaat hier al de nodige 'lucht' of inefficiëntie, omdat de klant steken laat vallen bij deze aanlevering van informatie. Het proces levert een eindproduct op dat al dan niet met een accordering naar een uitvoer-

“Bij veel kantoren zit 20 procent ‘lucht’ in de primaire processen.”

gende partij toegaat. Het versturen van het eindproduct en het verkrijgen van de accordering brengt in de 'fysieke' wereld de nodige handelingen met zich mee.

Een softwaretoepassing kan het eindproduct en de accordering ook automatisch in digitale vorm aan de klant aanleveren, bijvoorbeeld via een portal. Een accountantskantoor kan ook de smartphone of tablet-PC van de klant benutten.

Standaardiseren

Door het primaire proces zoveel mogelijk te standaardiseren, ontstaan er nog andere voordelen. Zo kan men het primaire proces geautomatiseerd monitoren. Voor intern gebruik levert de BPM-toepassing allerlei KPI's of uitzonderingssignaleringen (alerts) op. Door het primaire proces om te vormen naar een datafabriek ontstaat voor het accountantskantoor de mogelijkheid om geautomatiseerd allerlei stuurinformatie aan te leveren aan de klant. Zo legt de datafabriek de basis voor allerlei (nieuwe) adviesproducten.

Arjan Gelderblom (a.gelderblom@fullfinance.nl) is consultant bij Full•Finance Consultants te Apeldoorn (www.fullfinance.nl).

Pensioen en di (en afstempeling)

Het Centraal Aanspreekpunt Pensioenen (CAP) heeft het beleid inzake pensioen en dividend, en het afstempelen (amortisatie) van aandelen, verder aangescherpt. De aanscherping ziet met name op het risico van vooroverlijden (partnerpensioen) indien dat niet extern is verzekerd bij een professionele (pensioen)verzekeraar. In de praktijk blijkt dit risico vaak niet te zijn afgedekt. Pensioen en dividend lijken nu op een 'contradictio in terminis'.

PETER TER BEEST

Het CAP scherpste het beleid op 21 september 2012 aan via een vraag-en-antwoordhandreiking (Vraag & Antwoord 12-008). Het CAP stelt:

"Voor de vraag of de BV nog in staat is om het pensioen en/of stamrecht volledig uit te keren, is het na de uitkering van kapitaal of dividend resterende vermogen van de BV van belang. Er moet voldoende vermogen in de BV achterblijven om het pensioen en/of stamrecht op de korte en lange termijn volledig te kunnen uitbetalen. Voor deze toets moeten alle activa en passiva van de BV (dus inclusief de pensioen- en/of stamrechtverplichting) gewaardeerd worden op de werkelijke waarde in het economische verkeer. De waarde van de pensioen- en/of stamrechtverplichting is minimaal gelijk aan de koopsom die aan een professionele verzekeringsmaatschappij betaald zou moeten worden voor het onderbrengen van die verplichting (zie ook onderdeel A van het besluit 'Waarderingsaspecten van pensioenen en lijfrenten' (besluit van 3 juli 2008, nr. CPP2008/447M)). Bij het vaststellen van de waarde moet onder meer rekening worden gehouden met een toegekende indexatie van de pensioen- en/of stamrechtuitkeringen."

Het bovenstaande standpunt was al enige tijd bekend voor de praktijk. Voor de zogenaamde uitkeringstoets (geïntroduceerd middels de wetgeving inzake de flex-bv) is de commerciële pensioenverplichting

bepalend, niet de fiscale pensioenverplichting. De commerciële verplichting kan worden berekend aan de hand van de verzekeringstarieven die beschikbaar zijn voor dergelijke pensioenregelingen.

Risico van vooroverlijden

In Vraag & Antwoord 12-008 gaat het CAP nog een stap verder. Hierin wordt specifiek ingegaan op het risico van vooroverlijden. In een groot aantal gevallen is dit risico niet direct verzekerd via een pensioenpolis dan wel door de werkgever-BV herverzekerd via een dekkingspolis. Dit betekent dus dat het volledige risico van vooroverlijden wordt gedragen door de werkgever-BV dan wel de BV waarin de werkgever het pensioen heeft ondergebracht (extern eigen beheer) middels een financieringsovereenkomst. Dat in een groot aantal gevallen het vooroverlijdensrisico niet of niet geheel is afgedekt middels een verzekering, heeft volgens het CAP grote invloed op de mogelijkheid om dividend uit te keren dan wel over te gaan tot afstempeling van aandelen. Het CAP stelt:

"Indien het risico van vooroverlijden deel uit maakt van de door de BV uitgevoerde pensioen- en/of stamrechtsovereenkomst dient hier rekening mee gehouden te worden voor het minimaal in de BV achter te blijven vermogen."

vidend



Venijn

In de laatste alinea van voormeld Vraag & Antwoord stelt het CAP:

“Indien de BV het risico van vooroverlijden niet heeft herverzekerd, zal de BV zelf voldoende vermogen moeten aanhouden ter dekking van het risico van vooroverlijden. Met dit ter dekking van het risico van vooroverlijden extra aan te houden vermogen moet rekening worden gehouden bij het bepalen van de ruimte voor een uitkering van dividend of kapitaal. In dat geval kan dus niet worden volstaan met het aanhouden van een vermogen ter grootte van de koopsom die aan een professionele verzekeringsmaatschappij betaald zou moeten worden voor het onderbrengen van de uit de pensioen- of stamrecht-overeenkomst voortvloeiende verplichting.”

Het venijn zit in de hierboven geciteerde passage. Als het risico van vooroverlijden niet is (her)verzekerd, zal bij de vaststelling van de dividendruimte volgens het CAP rekening moeten worden gehouden met het risicokapitaal in het jaar waarin de dividendruimte wordt vastgesteld c.q. de uitkeringstoets wordt toegepast ten behoeve van de mogelijkheid aandelen af te stempelen. In dat geval is de commerciële pensioenverplichting niet voldoende, aangezien hierin alleen een koopsom is verwerkt die voor een professionele verzekeraar voldoende is om het risico te herverzekeren.

Uitkeren

Voor een BV die slechts één of enkele verplichtingen heeft bij vooroverlijden is dat niet voldoende, omdat een verzekeraar kortgezegd gebruik kan maken van de “wet van de grote getallen”, aangezien zij een groot aantal van dergelijke verzekeringen heeft gesloten. De meeste verzekeringen komen niet aan uitkeren toe, omdat de levenskans gemiddeld hoger is dan de sterftekans (dempende werking). Daarnaast gelden voor verzekeraars strengere liquiditeits- en solvabiliteitseisen. Een BV zal dus uit moeten gaan van het risicokapitaal

dat verzekerd moet zijn om aan de verplichting bij vooroverlijden te voldoen. Het behoeft geen betoog dat dit om enorme kapitalen gaat in een tijd waarin de markrente extreem laag is en in de meeste pensioentoezeggingen ook een geïndexeerd partnerpensioen is toegezegd. De kans dat er dan nog ruimte is voor een dividenduitkering (of dat afstempeling mogelijk is) is daarmee bijzonder klein.

Conclusie

Wanneer het risico van vooroverlijden niet is (her)verzekerd, moet voor de uitkeringstoets worden uitgegaan van de hoogste van twee waarden: of de commerciële pensioenverplichting of het risicokapitaal. Als adviseur hebt u nu een extra argument om te adviseren om het risico te verzekeren of om geen nabestaandenpensioen voor pensioendatum meer op te nemen in de pensioentoezeggingen. Enig commentaar is hier op zijn plaats. Als het gaat om het vaststellen van de fiscale pensioenverplichting mag geen rekening worden gehouden met het risicokapitaal bij vooroverlijden. Dit is door de HR overwogen in 24 september 2004. Dit heeft met name te maken met het realiteitsbeginsel in het begrip goed koopmansgebruik. De reden van het niet mogen reserveren van het risico van vooroverlijden is terug te voeren op statistische data omtrent leven en dood. De kans dat de dga samen met de partner op de pensioendatum beiden in leven is statistisch vele malen groter dan de kans dat de dga vóór de pensioendatum overlijdt. Het CAP lijkt hieraan volledig voorbij te gaan. Enige kritiek op dit aangescherpte beleid is dus op zijn plaats.

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

Groei zzp'ers goed tot op zekere hoogte

Schattingen voor 26 rijke landen over de periode 1992-2008 wijzen uit dat de groei van het aantal zzp'ers tot een bovengrens van circa 7 procent van de beroepsbevolking (exclusief zzp'ers in de landbouw en visserij) gunstig is voor economische groei. Boven dit niveau lijkt een verdere toename juist ten nadele van de economische groei te gaan. Dit blijkt uit een door Panteia/EIM uitgevoerd empirisch onderzoek.

Zzp'ers zorgen voor meer flexibiliteit op de arbeidsmarkt. Zo kunnen zij bijvoorbeeld inspelen op schommelingen in de werkvoorraad van grote bedrijven, die daardoor weer efficiënter kunnen werken. Ook dragen veel zzp'ers positief bij aan de mate van concurrentie in een economie. Ten slotte groeien de meer ambitieuze zelfstandigen soms door naar het ondernemerschap met personeel en zorgen zo op termijn voor nieuwe banen.

Anderzijds is het voor zzp'ers moeilijker om schaalvoordelen te benutten, zodat een hoog percentage zzp'ers in de beroepsbevolking kan leiden tot een (moge-

lijk te) lage mate van arbeidsdeling en specialisatie in een economie. Er werken dus voor- en nadelen tegen elkaar in.

De in het onderzoek gevonden aanwijzingen voor het bestaan van een 'optimaal' aantal zzp'ers (uitgedrukt als percentage van de beroepsbevolking) houden in dat een hoger of lager percentage zzp'ers de economische groei negatief beïnvloedt. Een afwijking van een vol procentpunt ten opzichte van het optimum van circa 7 procent zou volgens de modelberekeningen opgeteld over vier jaar 1 procent aan economische groei kosten. Het negatieve effect van een lager percentage zzp'ers dan het optimum is iets groter dan dat van een hoger percentage.

Terugblik Jaarcongres ICT Accountancy 2012

Op 25 oktober werd in Holiday Inn te Leiden voor het elfde achtereenvolgende jaar het Jaarcongres ICT Accountancy georganiseerd. Net als voorgaande jaren was sprake van een afwisselend programma met onderwerpen als: scannen en herkennen van boekingsdocumenten, software voor de adviespraktijk, SBR, SEPA en Mobile computing (app's).

Na de opening door Guus Ham van Novak gaven Rogier de Jong van MAGgroep en Ed van Thiel van TMC Administratie & Consultancy elk een presentatie over hun prak-

tijkervaringen met scannen en herkennen van boekingsdocumenten. Michael van der Schoot en Moreno Merhai van Arvum Accountants gingen in op het toepassen van SBR in combinatie met het gebruik van een cliëntportaal en eHerkenning. Harry Pisart van Exact ging onder andere in op 'continuous monitoring' en 'data analyse' als middel voor een administratie die up-to-date én betrouwbaar is als basis voor het voortdurend signaleren van adviesmogelijkheden.

Na de pauze hield Jan Matto van Mazars de deelnemers in de zaal scherp met zijn presentatie 'Nieuwe thema's informatie technologie: drivers voor advieskansen bij accountantskantoren'. Onderdeel van de presentatie van Jan was inzicht in de 'Mazars IT benchmark 2012' onder 250 cliënten. De gevolgen van SEPA en IBAN werden duidelijk gemaakt door een presentatie van Gaston Aussems van het Nationaal Forum SEPA (NFS). Opvallend was dat maar een beperkt aantal aanwezigen goed op de hoogte was van de verplichte invoering van SEPA per 1-2-2014. SEPA is duidelijk een onderwerp dat ook op de agenda zal staan bij komende bijeenkomsten voor intermediairs. Door het toenemende gebruik van smartphones en tablets komen er ook steeds meer zakelijke apps op de markt als aanvulling op standaard softwarepakketten. Meerdere leveranciers van salaris- en HRM-toepassingen hebben kort de mogelijkheden getoond die via een app mogelijk zijn, zoals: opvragen van een salarisstroom, aanvragen verlof, werkrooster opvragen en het accorderen van een rapportage. We kunnen de komende periode nog meer van deze apps verwachten.

Na een korte pauze ging Elly Stroom Cloeck namens de NBA in op de aanpak voor SBR-verklaringen en SBR Assurance vanuit de NBA. Duidelijk is gemaakt dat SBR Assurance steeds belangrijker wordt voor een accountantspraktijk. De tien koepelorganisaties (Auxilium, Extendum, Fiscount, FKA, NBA, NOAB, NOB, Novak, RB en SRA) hebben de SBR Software Check vrij gegeven.

Menno Kooreman van het SRA gaf een presentatie over de SBR Software Check, gevolgd door een 'live' demo. Gerard Bottemanne van GBNEED gaf tot slot een korte mondelinge toelichting op het, op 25 oktober 2012 verschenen rapport: Trendanalyse ICT Accountancy 2013.

Bron: Softwarepakket.nl

Samenwerking meest gebruikte vorm van open innovatie

Steeds meer bedrijven hebben innovatie als vast onderdeel in de bedrijfsstrategie vastgelegd. Innovatie louter binnen de eigen organisatie is meestal niet voldoende om competitief te blijven in een veranderende markt. Daarom zoeken meer bedrijven samenwerking met andere bedrijven en instellingen voor innovatieve ontwikkelingen. Uit onderzoek van Panteia/EIM blijkt dat twee derde van de in innovatie actieve mkb-ondernemers deze vorm van 'open innovatie' gebruikt.

Een ondernemer is een actieve innovator als hij of zij gedurende de afgelopen drie jaar ten minste één innovatie geïmplementeerd heeft én continu vernieuwen een vast onderdeel van de bedrijfsstrategie is. Bijna een kwart van de mkb-ondernemers in Nederland is een actieve innovator. Bijna twee derde van alle actieve innovatoren heeft een bedrijf met minder dan tien werkzame personen. De handel en zakelijke dienstverlening kennen de meeste actieve innovatoren.

Open innovatie manifesteert zich in het mkb vooral door samenwerking tussen bedrijven en instellingen. Twee derde van actieve innovatoren in het mkb werkt samen met andere bedrijven bij de ontwikkeling van innovaties. Deze 'innovatieve samenwerking' is één van de verschijningsvormen van open innovatie. Bij open innovatie maken bedrijven gebruik van andere bedrijven voor innovatieontwikkeling of gerealiseerde innovaties. Innovatieve samenwerking komt met name voor in de industrie, de transportsector en de zakelijke en financiële dienstverlening.

Gegarandeerd en betaalbaar pensioen?

Zonder korting van rechten?

Speciaal voor en door accountants?

Het Pensioenfonds voor de Accountancy & Administratieve en Fiscale Dienstverlening is opgericht met, voor en door accountants. Hierdoor bieden wij een pensioenregeling die voldoet aan de wensen van uw branche. Met gegarandeerde pensioenen (dus geen korting van rechten), lagere kosten door schaalvoordeel, eigen invloed op de regeling en meer aantrekkelijke voorwaarden. Voor zowel grote als kleine accountantskantoren.

Momenteel kent ons fonds al 160 tevreden werkgevers en 3.400 tevreden deelnemers.

Nieuwsgierig naar het fonds en de voordelen voor uw kantoor?

Bel telefoonnummer

(050) 522 50 55, mail naar

werkgever@pfaccountancy.nl of

bezoek **www.pfaccountancy.nl**.





DE WERELD VAN DE ACCOUNTANT VERANDERT.

UW SUCCES NIET

Het accountancyvak wordt steeds veelzijdiger. Minder cijferleverancier, vaker scenarioschrijver. Steeds vaker wordt u een adviseur van de ondernemer. Samen met UNIT4 Accountancy, marktleider op het gebied van accountancysoftware, groeit u moeiteloos door naar een adviserend professional. Bijvoorbeeld met het E-Novation4U-platform over ontwikkelingen in de accountancybranche. En natuurlijk met geïntegreerde applicaties, waarmee u tijd en kosten bespaart. Kijk op www.unit4.nl/accountancy. Want de wereld van de accountant verandert, maar uw succes niet.

UNIT4 ACCOUNTANCY.
SOFTWARE VOORUITGEDACHT

UNIT4
BUSINESS SOFTWARE