

novak accountants magazine

Versijnt vier keer per jaar - 1e kwartaal - maart 2013
Uitgave van de Nederlandse Organisatie van Accountantskantoren



Keurmerk

ISO-certificering | Standaard 4410: Oud versus nieuw | Een juridisch en fiscaal goede
factuur | Logo's binnen de accountancy | Van samenstellen naar proces monitoren

A photograph of two men sitting at a small white table on a rooftop terrace. The man on the left is wearing a blue button-down shirt and khaki trousers, gesturing with his hands while speaking. The man on the right is wearing a dark suit and a blue tie, listening attentively. A laptop and a cup of coffee are on the table. In the background, a city skyline is visible under a clear sky.

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

Inhoud



05



001

06



14



16



22



26

05 Column Novak

Gerrit Laan

06 ISO-certificering voor accountantskantoren

08 Standaard 4410: Oud versus nieuw

11 Kort

13 Column Adviescollege Carel Verdiesen

14 Een juridisch en fiscaal goede factuur

16 Logo's binnen accountancy: Vooral blauw en geometrisch

21 Gastcolumn Jan Wietsma

22 Vragen en antwoorden over de levensloopregeling

26 De dga en zijn pensioen richting 2014

28 De accountant op weg naar tweedelijnscontroller: Van samenstellen naar proces monitoren

30 Novak-nieuws

Nederlandse
Organisatie van
Accountantskantoren



novak

Colofon

Novak accountantsmagazine
Kwartaalblad voor leden van
Novak.

Tweede jaargang

Redactie
Guus Ham
directeur Novak
Drs. Leendert Haaring
senior medewerker communicatie

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

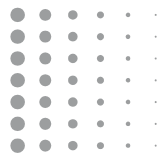
Kopij

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

Vormgeving

BADE
www.bade.nl

© Niets uit deze uitgave mag wor-
den veelelvoudigd, 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.



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

Een van de beslissingen, waar uw kantoor in de samenstelpraktijk voor staat, is hoe u de samenstelopdrachten 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 samenstelpraktijk. 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**

Keurmerk

Tedere keer verbaas ik me weer over de hoeveelheid keurmerken om ons heen. Een blik op de overheidssite ConsuWijzer (www.consuwijzer.nl) leert dat er tientallen zijn. En dit is nog maar een topje van de ijsberg, want een keurmerk is immers zo bedacht. Soms hebben merken geen onafhankelijk keurmerk nodig. Merken als ANWB, Consumentenbond en Eigen Huis hebben genoeg kracht van zichzelf.

Hoe zit dat in de accountancy? Kennen we keurmerken en wat betekenen ze? Als je er goed over nadenkt, zijn er maar een paar echte keurmerken te noemen. Het gaat dan om de beroepstitels, die een waarborg zouden moeten bieden voor de kwaliteit van de beroepsuitoefening. Zijn er nog meer? Als we kijken naar kantoororganisaties dan zou wellicht de NOAB (administratiekantoren) een keurmerk kunnen zijn. Tussen al die administratiekantoren onderscheidt een NOAB-kantoor zich door kwaliteit. Maar wat is kwaliteit en herkent de mkb-ondernemer die?

Accountants hebben hun beroepstitels. Dat zou genoeg moeten zeggen over kwaliteit, maar herkent het maatschappelijk verkeer dit? De campagnes uit de jaren negentig zijn letterlijk en figuurlijk verleden tijd. Werk aan de winkel voor de NBA! Is de SRA een keurmerk? In zekere zin wel. De meeste mensen *binnen* de accountancy kennen de SRA, maar weet de gemiddelde mkb-ondernemer waar dat keurmerk voor staat?

“Belangenbehartiging, assurance, authenticiteit en vakmanschap, daar gaat het om in 2013.”

De afgelopen maanden is er binnen Novak nagedacht over een keurmerk. We kennen Horizontaal Toezicht, SBR/XBRL, leadgeneratie, 4410 etc. etc. Overall komt de keurmerkgedachte weer boven drijven. Tijdens de update van het Novak-kantoorhandboek realiseerden wij ons dat dit handboek dicht tegen de ISO-normering aan zit. Mits goed toegepast op kantoorniveau ligt een



Foto: RoyalPrint

ISO 9001-certificaat binnen handbereik. Na een kort marktonderzoek bleek er belangstelling bij accountantskantoren te zijn voor dit initiatief. Processen (ISO) en kwaliteit (AA/RA) goed geregeld en herkenbaar in de markt! Meer over dit onderwerp leest u in dit nummer van *Novak accountantsmagazine*.

Een andere vraag die regelmatig wordt gesteld is hoe het zit met de belangenbehartiging van mkb-accountantskantoren. Accountants (AA/RA) vragen zich af wie nog langer hun belangenbehartiger is. Vroeger was het duidelijk: je had de AA's (mkb) en je had de RA's (grote kantoren) in het openbaar beroep. De AA's zaten bij de NOVAA en deden cursussen bij de VedaA en de RA's zaten bij het NIVRA en deden cursussen bij de Vera. Nu kennen we de NBA en doen de leden cursussen bij alles en iedereen (als er maar PE-punten te behalen zijn). Als we niet oppassen lost de minderheid (de openbare mkb-accountant) op in het geweld van de bijna 21.000 accountants die dit land telt. Wilt u dat? Wenst het maatschappelijk verkeer dit? Hoe zit het met uw klanten?

Belangenbehartiging, assurance, authenticiteit en vakmanschap, daar gaat het om in 2013. Ik wens u veel leesplezier bij deze nieuwe uitgave van *Novak accountantsmagazine*.

Gerrit Laan AA/FB
Voorzitter Novak

ISO-certificering voor accountants- kantoren



Kwaliteitscertificering wordt voor steeds meer klanten van het accountantskantoor verplichte kost. Enerzijds door toenemende eisen van wet- en regelgeving, anderzijds door eisen van afnemers. Klanten zijn bekend met de term ISO-certificering. Een ISO-certificering voor accountantskantoren zou een herkenbaar onderscheid kunnen bieden.

MARCEL KURVERS

In een markt waarin tarieven onder druk staan en de klant steeds meer moeite lijkt te hebben met de rekening van de accountant, is het belangrijk om u als accountantskantoor te onderscheiden van anderen. Dit kan door het hanteren van scherpe tarieven, die mogelijk worden gemaakt door efficiënt te werken, mede door de inzet van ICT (zie de eerstvolgende editie van *Novak accountantsmagazine*, die volledig aan dit onderwerp wordt gewijd). Accountantskantoren kunnen ook onderscheid bieden door de verwachtingen (wensen en behoeften) van de klant centraal te stellen, hier naar te luisteren en naar te handelen. Dit alles samen kan

worden bestempeld met een herkenbaar kwaliteitskeurmerk. Utopie of binnen handbereik?

Kwaliteit

De wet- en regelgeving voor accountants stellen kwaliteitseisen om accountancy-opdrachten op correcte wijze uit te voeren. Daarnaast worden in beperkte mate kwaliteitseisen gesteld aan het accountantskantoor in zijn geheel. Het naleven van deze kwaliteitseisen maakt voor een potentiële klant van een accountantskantoor nog niet zichtbaar dat het kantoor daadwerkelijk die kwaliteit levert waar hij op zit te

wachten en dat hij bij dit kantoor beter af is dan bij een ander. Elke accountant is immers gehouden aan dezelfde wet- en regelgeving.

Om de kwaliteit verder tot uitdrukking te brengen, kiezen kantoren ervoor om zich aan te sluiten bij koepelorganisaties en vermelden vervolgens de namen van deze organisaties op het briefpapier, de website en de voordeur. In de praktijk blijken deze vermeldingen voor de klant vaak nietszeggend en wordt de relatie met kwaliteit niet beleefd.

Accountantstitel

Bij kwaliteit gaat het om de mate waarin een geheel van eigenschappen en kenmerken voldoet aan eisen. Wanneer een kantoor voldoet aan de eisen van de beroepsorganisatie (de vaktechnische kwaliteitseisen) én de eisen (verwachtingen) van de klant, mag een kantoor terecht opmerken dat kwaliteit wordt geleverd.

Ook kan worden afgevraagd of de accountantstitel AA of RA voldoende aanknopingspunten biedt voor de klant die op zoek is naar een accountant die voorziet in zijn verwachtingen. Wellicht moet het onderscheidende vermogen uit een andere hoek komen, zodat de klant kwaliteit herkent vanuit een voor hem bekend kwaliteitskeurmerk.

Kwaliteitsmanagementsysteem ISO 9001

In veel branches wordt de kwaliteit van steeds meer organisaties, producten en diensten tot uitdrukking gebracht door middel van keurmerken en bijbehorende certificering. Een herkenbaar keurmerk als het gaat om het managen van kwaliteit is ISO 9001 (ISO: Internationale Organisatie voor Standaardisatie). De ISO-(kwaliteits)normen zijn inmiddels in 156 landen een bekende standaard en daardoor als kwaliteitskeurmerk (internationaal) brancheoverstijgend herkenbaar.

Vreemd genoeg wordt deze standaard nog nauwelijks toegepast binnen accountantskantoren. Er zijn maar weinig accountantskantoren ISO 9001-gecertificeerd. Een gemiste kans, zo blijkt uit onderzoek dat Novak recent uitvoerde. Gebleken is dat ISO-eisen nagenoeg naadloos aansluiten op de wet- en regelgeving voor accountants. De eisen die vanuit ISO 9001 aanvullend worden gesteld, leveren voor elk kantoor een positieve bijdrage op het gebied van kwaliteit. Denk aan het inzichtelijk maken van de verantwoordelijkheden binnen het kantoor en de juiste controlemomenten ten aanzien van het eindproduct, de klant en de doelstellingen van het kantoor.

PDCA-cyclus

ISO 9001 stelt de cliënt en de doelstellingen van het kantoor centraal. Het haalt het lerende vermogen van het kantoor naar boven zonder dat dit met nog meer regels te maken krijgt. De normen van ISO 9001 zijn gericht op waar het fout kan gaan, waar risico's liggen en hoe je deze ondervangt. Daarbij staan klanttevredenheid en het realiseren van de doelstellingen steeds centraal. Een gedachte die aansluit bij de denkwijze van de accountant.

Een ISO-certificering betekent dat handelingen waarvoor risico's verbonden zijn waar mogelijk worden gestan-

daardiseerd, deze standaarden periodiek worden geëvalueerd en zo nodig worden aangepast ter verdere verbetering. Deze cyclus wordt ook wel de PDCA-cyclus genoemd (Plan, Do Check, Act). Door deze consequent binnen het kantoor toe te passen, ontstaat een lerende organisatie waarmee risico's teruggebracht worden tot een aanvaardbaar niveau, de klant optimaal wordt bediend en het eindproduct voldoet aan de gestelde eisen.

Kwaliteitshandboek

Uit onderzoek blijkt verder dat kantoren die met het Novak Kwaliteitshandboek werken relatief eenvoudig kunnen voldoen aan de aanvullende eisen die vanuit ISO 9001 worden gesteld. De enkele onderdelen die hiervoor aanscherping behoeven, zijn inmiddels beschikbaar. Hierdoor is het Novak Kwaliteitshandboek het eerste kwaliteitshandboek voor accountants dat 'ISO 9001-proof' is.

Om kantoren verder te ondersteunen, maakt Novak vooraf afspraken met een certificeringsinstantie. Kantoren hebben daar voordeel bij. Er wordt gewerkt met een kwaliteitsstandaard waarbij de certificerende instantie op voorhand heeft bepaald dat deze aansluit bij de eisen vanuit ISO 9001.

“Het Novak Kwaliteits-handboek is het eerste kwaliteitshandboek voor accountants dat ‘ISO 9001-proof’ is.”

Toegevoegde waarde ISO 9001

De belangrijkste redenen om te kiezen voor ISO zijn:

- het centraal stellen van de wensen en behoeften van de klant (en daardoor minder druk op de prijsstelling);
- het kwaliteitskeurmerk ISO 9001 is een krachtig instrument voor het kantoor om aan te tonen dat een hoge mate van kwaliteit wordt nagestreefd;
- aansprakelijkheidsbeperking voor het kantoor;
- continue monitoring van de kantoordoelstellingen;
- minder kosten door foutenreductie;
- een kantoor dat zichzelf continu verbetert.

Bijeenkomsten

Vanaf dit voorjaar organiseert Novak enkele themabijeenkomsten om kantoren te informeren over het ISO 9001-kwaliteitskeurmerk voor accountantskantoren. Op de website van Novak, www.novak.nl, zullen deze worden aangekondigd. Het bijwonen van deze bijeenkomsten is voor Novak-leden gratis.

Marcel Kurvers is projectmanager van het Novak Kwaliteitshandboek (www.uwhandboek.nl).

Standaard 4410: Oud versus nieuw

Medio dit jaar wordt de herziene standaard 4410 voor samenstellingsopdrachten van kracht. De NBA organiseerde op 17 december jl. een themabijeenkomst over dit onderwerp. Belangrijke keuzemogelijkheden werden besproken voor de implementatie van de internationale standaard in de Nederlandse regelgeving. Op het eerste gezicht vallen de inhoudelijke verschillen met de oude standaard mee, maar schijn bedriegt.

JOOP ANEMAET

De herziene standaard 4410 wordt medio dit jaar van kracht in Nederland. De Engelse tekst van standaard 4410 is reeds definitief; de NBA heeft een voorlopige Nederlandse vertaling gepubliceerd. De definitieve Nederlandse tekst is mede afhankelijk van te maken keuzes bij de implementatie. Het bestuur van de NBA neemt na de ledenvergadering in juni a.s. een beslissing op basis van een 'due process' waarin alle belanghebbenden hun zegje hebben kunnen doen.

Algemeen

De nieuwe standaard 4410, in 'Clarity'-formaat, heeft een duidelijke indeling in reikwijdte, definities, vereisten en toelichtende teksten. Dat maakt de herziene standaard een stuk omvangrijker dan de bestaande standaard. Uitgangspunt blijft dat de accountant de opdracht heeft gekregen om het management te helpen bij het opstellen en presenteren van historische financiële informatie *zonder enige zekerheid* over die informatie te verkrijgen alsmede overeenkomstig deze standaard over de opdracht te rapporteren (paragraaf 1). Dit uitgangspunt staat haaks op de overtuiging,

door velen (waaronder ondergetekende) herhaaldelijk naar voren gebracht, dat het maatschappelijk verkeer van een accountant enige mate van zekerheid verwacht, eenvoudig omdat dat de ratio is achter het inschakelen van een accountant. Het frustreert bovendien pogingen om te komen tot een andere (positievere) formulering van de samenstellingsverklaring.

Keuzevrijheid

Wij zouden een belangrijke verandering kunnen maken in de samenstellingspraktijk. De internationale standaard ISRS 4410 geeft landen de mogelijkheid om naar eigen inzicht te bepalen of toepassing verplicht wordt voorgeschreven voor opdrachten tot het opstellen en presenteren van financiële informatie, of dat het aan de accountant wordt overgelaten om zelf te beslissen of hij standaard 4410 al dan niet wil toepassen (paragraaf 3 en A5). Past hij de standaard toe, dan is hij ook verplicht om de voorgeschreven samenstellingsverklaring bij te voegen (paragraaf 40).

Dat wijkt beduidend af van de huidige systematiek in de Nederlandse standaard 4410, die voorschrijft dat de



accountant die een financieel overzicht samenstelt deze standaard toepast en, indien hij zijn betrokkenheid kenbaar maakt aan derden, een samenstellingsverklaring bijvoegt (4410-oud, paragrafen 6 en 18).

Het al dan niet bieden van keuzevrijheid aan de accountant om standaard 4410 toe te passen bij het samenstellen van financiële overzichten was dan ook het belangrijkste discussiepunt op de recente themabijeenkomst. In de discussie kwam onder meer naar voren dat de duidelijkheid voor het maatschappelijk verkeer wordt gediend met de thans verplichte samenstellingsverklaring: keuzevrijheid daarentegen creëert onduidelijkheid in de markt, want de gebruiker weet niet meer volgens welke norm de accountant heeft gewerkt.

Afschermen van het samensteldomein

Sommigen meenden dat de toegevoegde waarde van een samenstellingsverklaring is dat hij wordt afgegeven door een accountant. Die is immers gebonden aan de fundamentele principes van de VGC. Daarom vinden zij het storend dat ook anderen, zoals administratiekantoren, deze verklaringen mogen afgeven. Het geven van het alleenrecht op samenstellingsverklaringen aan accountants zou neerkomen op 'marktdiscriminatie' in het samensteldomein. In de discussie tijdens de themabijeenkomst kwam naar voren dat een dergelijke regeling politiek niet haalbaar is.

Scope

Nieuw is dat de werkingssfeer (scope) van de standaard wordt uitgebreid. De huidige standaard 4410 heeft alléén betrekking op historische financiële informatie, zoals blijkt uit de definitie van financieel overzicht (4410-oud, paragraaf 2). De herziene standaard

kan óók worden toegepast, waar nodig aangepast, op samenstellingsopdrachten voor niet-historische financiële informatie, zoals begrotingen en niet-financiële informatie (paragraaf 2).

De discussie tijdens de themabijeenkomst ging over de vraag hoe deze uitbreiding van de scope zich verhoudt tot het al dan niet verplichte karakter van de toepassing van de standaard. Er bestond op zich weinig bezwaar tegen uitbreiding van de scope, indien toepassing van de standaard vrijwillig wordt. Als toepassing echter verplicht blijft, heeft uitbreiding van de scope forse gevolgen. In de zaal bestond twijfel of dat wel een werkbare situatie zou zijn.

Er ontstond enige verwarring over de vraag of de huidige praktijk toelaatbaar is, waarbij eenvoudige samenstelopdrachten, die niet worden uitgevoerd volgens 4410, worden ondergebracht in een administratiekantoor dat eigendom is van het accountantskantoor, maar er qua presentatie en zeggenschap los van staat.

Een wijziging ten opzichte van de vigerende standaard is dat een schriftelijke opdrachtbevestiging voor samenstelopdrachten voortaan verplicht is (paragraaf 25). Dit is m.i. vanzelfsprekend en leidde niet tot discussie.

Uit te voeren werkzaamheden

Dat brengt ons bij de kern van de zaak en de reden van de voortdurende discussie over de toegevoegde waarde van een samenstellingsverklaring. Zoals u weet speelt deze discussie al jaren en ook in de aanloop naar de themabijeenkomst zijn alle argumenten nog eens uitgewisseld op Accountant.nl. Deze discussie kunt u op die website nog eens nalezen.

De argumenten blijven helaas onverminderd relevant voor de herziene standaard, want ook deze biedt voor

de daadwerkelijke uitvoering van de werkzaamheden bitter weinig houvast. Een korte vergelijking tussen de oude en de herziene standaard: beide beschrijven de uit te voeren werkzaamheden in een afzonderlijk hoofdstuk dat begint met de kennis van de huishouding en het stelsel van financiële verslaggeving. De oude standaard 4410 beschrijft vervolgens het eigenlijke proces van samenstellen als volgt (4410-oud paragraaf 12a en 13):

“De accountant presenteert de door de entiteit aan-geleverde financiële informatie in een financieel over-zicht en licht dit toe op basis van het van toepassing zijnde verslaggevingsstelsel.

Tenzij elders in deze standaard vermeld, hoeft de ac-countant niet:

- a. bij de leiding van de entiteit inlichtingen in te winnen om de betrouwbaarheid en de volledigheid van de verstrekte informatie vast te stellen;
- b. de maatregelen van interne beheersing te beoorde-len of te toetsen;
- c. verkregen informatie te verifiëren; en
- d. ontvangen toelichtingen te verifiëren.”

“Standaard 4410 vormt geen norm waar het maatschappelijk verkeer houvast aan heeft.”

Tot zover de oude standaard. Nog daargelaten wat de regelgever destijds heeft bewogen om in een standaard voor te schrijven wat een accountant niet moet doen, valt op dat niet wordt voorgeschreven wat hij wel zou moeten doen. Dat is een fundamentele tekortkoming in een standaard, want waar heb je anders een standaard voor?

Helaas is de herziene standaard niet veel beter. Weliswaar heeft men de hierboven weergegeven negatieve formulering vervangen door een positieve formulering, maar veel houvast biedt die ook niet (paragraaf 29):

“De accountant dient de financiële informatie samen te stellen door gebruik te maken van vastleggingen, documenten, uitleg en overige informatie, met inbegrip van significante standpunten, die door het manage-ment worden verschaft.”

U ziet, er staat iets meer dan voorheen, maar het wordt nog steeds geheel aan u zelf overgelaten hoe ver u gaat in uw verificatoire werkzaamheden. En dat laat-ste is wel medebepalend voor de zekerheid die de ge-bruiker aan het door u samengestelde overzicht kan ontlenen.

Zowel de oude als de herziene standaard gaan aan het slot van dit hoofdstuk in op enkele bijzondere situ-aties, zoals wanneer de accountant constateert dat hij

onjuiste of onvolledige informatie krijgt of materiële fouten opmerkt. In de voorliggende Nederlandse verta-ling ontbreekt de verwijzing naar NV COS 240 voor het geval de accountant een fraude constateert (4410-oud, paragraaf 16A). Mogelijk wordt dit nog aangevuld. Op 17 december was het niet aan de orde.

Rapportering

Eén van de gesprekspunten op 17 december was of we toe moeten naar een positievere formulering van de samenstellingsverklaring. Zoals u weet is een belangrijk bezwaar tegen de huidige samenstellingsverklaring, misschien wel het belangrijkste bezwaar, de negatieve formulering. De accountant zegt veel over wat hij niet gedaan heeft, maar (te) weinig over wat hij wel heeft gedaan. Het maatschappelijk verkeer ervaart de verkla-ring als een soort disclaimer.

Echter, zolang standaard 4410 geen uitsluitel biedt over de mate van diepgang van de werkzaamheden is het zoeken naar een tekst voor de samenstellings-verklaring waarin op meer bevredigende wijze (dat wil zeggen positief) duidelijkheid wordt geboden over wat de accountant heeft gedaan tot mislukken gedoemd.

Dat kwam ook in de discussie naar voren: standaard 4410 vormt geen norm waar het maatschappelijk ver-keer houvast aan heeft. Zou een uiteenzetting van werkzaamheden worden toegevoegd in de verklaring, dan wordt het er in ieder geval niet duidelijker op. Het uitgangspunt van de standaard is nu juist dat de ac-countant geen enkele zekerheid biedt en dat komt (ver-plicht) in de verklaring terug.

Geschied

Vervolgens werd gediscussieerd over de vraag of we de samenstellingsopdracht kwijt willen en of een sa-menstellingsopdracht eigenlijk wel geschikt is om mee naar buiten te treden. Dat wil zeggen: de samenstel-lingsopdracht moet worden gezien als uitsluitend een zaak tussen opdrachtgever en accountant. Daar waren de meesten het toch niet mee eens, gezien het com-merciële belang en het belang van de klant en het maatschappelijk verkeer.

Een enkeling stelde voor om ten behoeve van het maatschappelijk verkeer een beoordelingsopdracht uit te voeren. Dan zouden we in plaats van drie nog maar twee smaken kennen: controleren of beoordelen. Maar zoals bekend is ook de voorgeschreven formulering van de beoordelingsverklaring negatief van aard en was er in de zaal geen applaus voor deze suggestie.

Het belangrijkste discussiepunt is de vraag of de ac-countant de keuzevrijheid krijgt om te werken conform standaard 4410, of dat hij zelf mag bepalen welke werk-zzaamheden hij noodzakelijk vindt in het kader van een samenstelopdracht. Een stemming hierover in de ple-naire slotsessie viel in het water door technische oorza-ken, maar ik heb voor keuzevrijheid gestemd.

Joop Anemaet is directeur van Menon Consultants en ex-terne compliance officer bij enkele mkb-accountants-kantoren. Daarnaast is hij redacteur van de Novak Kwali-teitshandboeken.

Nederland over op IBAN

Binnen een jaar maakt heel Nederland gebruik van IBAN. Dat lijkt een lange periode, maar de overgang op IBAN is voor veel bedrijven ingrijpend. Het jongste trendonderzoek van de Nederlandsche Bank (DNB) laat zien dat meer mkb'ers aan de slag zijn sinds de start van de najaars-campagne van Over op IBAN. Ook steeds meer middelgrote bedrijven bereiden zich voor op de overgang naar SEPA-standaarden en het gebruik van IBAN. Toch geeft het trendonderzoek aan dat er komend jaar nog veel moet gebeuren.

Steeds meer bedrijven treffen concrete voorbereidingen voor de overgang op de Europese standaarden voor overschrijvingen en incasso's. Toch zijn veel bedrijven van plan om pas in de zomer over te gaan. "Het is goed om te zien dat steeds meer mkb'ers bezig zijn met de migratie naar de Europese betaalstandaarden. Wel moet er nog steeds veel gebeuren en is het belangrijk dat bedrijven niet langer wachten. We moeten filevorming aan het einde van dit jaar voorkomen. Anders lopen bedrijven het risico de deadline van 1 februari 2014 niet te halen", aldus Bernard Juffermans, programmamanager SEPA Nederland bij DNB.

Uit de meest recente meting van DNB blijkt 90 procent van het mkb bekend te zijn met het International Bank Account Number (IBAN). De bekendheid van Single

Euro Payments Area (SEPA) is de afgelopen tijd bij mkb'ers significant toegenomen. Vier maanden geleden had 41 procent nog nooit gehoord van SEPA, nu ligt de bekendheid op 71 procent. Ondanks de toegenomen bekendheid is de meerderheid van het mkb nog niet aan de slag. "Het is belangrijk dat het mkb de voorbereidingen snel ter hand neemt. Hoe eerder bedrijven weten wat ze moeten doen, hoe beter zij de overgang op IBAN kunnen inplannen", aldus Juffermans.

Een meerderheid van de middelgrote bedrijven heeft een goed beeld van de impact van de overgang naar IBAN. Toch is 15 procent van de middelgrote bedrijven nog niet begonnen aan de voorbereidingen voor de nieuwe overschrijvingen. 28 procent heeft nog geen stappen ondernomen voor de invoering van de nieuwe incassostandaarden. Vooral middelgrote bedrijven moeten zich niet verkijken op de tijd die nog resteert tot de deadline.

De overgang naar SEPA standaarden is een ingrijpend proces voor veel bedrijven, want dit heeft consequenties voor onder andere de administratie, systemen en software. Uiteraard verschilt de impact per bedrijf, maar daarom is het des te belangrijker om inzicht hierin te krijgen. Ervaringen van bedrijven die momenteel bezig zijn met migreren, leren dat de voorbereidingstijd kan variëren van enkele weken tot ruim een jaar. Een gedegen planning is daarom essentieel. Het NFS roept bedrijven op om de IBAN Impact-check op

NBA wil beroep relevanter maken

De accountant moet relevanter worden. Dat is de kern van het beleid van het NBA-bestuur voor 2013 en 2014. Het beleid is vertaald in zeven concrete projecten, die al in 2013 zichtbaar resultaat moeten opleveren.

De projecten van het NBA-bestuur zijn in lijn met de uitgangspunten van de NBA: meer dialoog, tussen accountants onderling en met het maatschappelijk verkeer, visie op nieuwe ontwikkelingen, zoals ICT en integrated reporting, een toekomstbestendige opleiding, sterk ethisch besef en een professioneel-kritische houding, en strikte handhaving en toetsing van de spelregels voor het beroep. De zeven bestuurlijke projecten zijn:

- Verbeter signalerend vermogen;
- Sector 'in control';
- Actieprogramma MKB;
- Stimuleer Integrated Reporting;
- Intensivering handhaving;
- Verbeter het lerend vermogen;
- Een marktgericht onderwijsmodel.

www.overopIBAN.nl in te vullen om de impact van de migratie op het bedrijf te bepalen.

Bron: ICTAccountancy.nl

Mkb'er besteedt twee werkdagen per maand aan financiële administratie

Een gemiddelde mkb'er besteedt maandelijks 16 uur en 53 minuten aan de financiële administratie, wat gelijkstaat aan twee volledige werkdagen. Dat is een van de conclusies uit het tweede deel van Basware's MKB Finance-onderzoek. Binnen deze twee dagen behoren het beantwoorden van leveranciers- en klantvragen (2 uur en 19 minuten), het opstellen en verzenden van facturen (1 uur 55 minuten) en herzien van te betalen facturen (1 uur en 45 minuten) tot de meest tijdrovende activiteiten. Dit valt samen

met de bevinding dat in Europa bijna de helft van alle mkb-directeuren (46 procent) van mening is dat hun bedrijf geen duidelijke procedure heeft voor het voltooien van facturen (38 procent in de VS). Het MKB Finance-onderzoek is in opdracht van Basware uitgevoerd en gebaseerd op interviews met 558 eigenaars en 1.368 werknemers met financiële verantwoordelijkheid van kleine tot middelgrote bedrijven Groot-Brittannië, de Verenigde Staten, Zweden, Duitsland, België en Nederland.



Accountantskantoren schrappen duizenden banen

Meer dan vijfduizend banen zullen verloren gaan bij accountantskantoren. Automatisering, efficiency en crisis zijn de aanleiding. Zware ontslaggronden zal dit echter niet opleveren. De meeste accountantskantoren zullen het overleven, zo voorspelt Marcel Maassen van adviesbureau Full Finance.

Tien tot twintig procent van het aantal banen in de accountancy zal sneuvelen, zo voorspelt Marcel Maassen van het adviesbureau Full Finance. Het aantal banen bedraagt nu nog meer dan vijftigduizend. Het banenverlies bij accountantskantoren is al bijna twee jaar aan de gang. Dat gaat nog door. Ik hoor veel kantoren die zeggen overcapaciteit te hebben. Achterstanden in het werk zijn weggewerkt. Daar komt dan ook de crisis nog overheen."

Maassen ontleent zijn waarneming aan zijn persoonlijke waarneming en die van andere consultants bij Full Finance. Eind vorige maand maakte hij er al melding van in NRC Handelsblad. "We zijn betrokken bij

ict-projecten van accountantskantoren, daar zien we van dichtbij de stand van zaken."

Ondanks de overcapaciteit is er nog geen sprake van ontslaggronden, stelt Maassen. "Ontslagen komen incidenteel voor. Net als bij veel mkb-bedrijven hechten de kantooreigenaren aan hun medewerkers. Zij hebben de neiging om ontslagen uit te stellen of vertrokken medewerkers niet te vervangen."

Het banenverlies loopt volgens Maassen parallel met de efficiëncyslag bij accountantskantoren. "Die leidt tot minder arbeid omdat meer wordt geautomatiseerd en beter wordt georganiseerd. Tot nu toe was het de klant die betaalde voor tekortkomingen in de efficiency."

"Maar klanten worden kritischer, waardoor efficiency steeds belangrijker wordt in kantoren. Daar valt nog veel te doen, want het proces van optimalisering is nog niet overal opgestart, laat staan afgerond."

Onlangs ontstond er ophef over ontslagen bij Accon avm. FNV Bondgenoten uitte kritiek op de manier waarop het kantoor ontslagen uitvoert. Directeur Peter Feijtel

van Accon weet het banenverlies aan automatisering. "Bij Accon avm zal naar schatting gedurende het jaar 2013 ook een stuk van het commoditywerk worden geautomatiseerd." Ook CNV Dienstenbond maakt zich zorgen over de ontslagcultuur bij accountantskantoren.

Of er vaker onrust is bij kantoren over ontslagen, zegt Maassen niet vanuit het oogpunt van vertrouwelijkheid. "Bij de meeste kantoren zijn maar weinig medewerkers aangesloten bij een vakbond. Veel kantoren hebben nog geen twintig medewerkers, daar is ook geen ondernemingsraad. Zij weten gewoon niet hoe het proces zich daar voltrekt."

Faillissementen onder kantoren zullen uitzonderlijk blijven, denkt Maassen. "In 2004 en 2005 was er ook een moeilijke periode. Maar het aantal faillissementen onder accountantskantoren was toen op de vingers van één hand te tellen. Ook nu denk ik dat faillissementen incidenteel zullen blijven, ook al staan de rendementen breed onder druk."

Bron: Accountant.nl

Jahaaa, da's genieten!



Want Novak-leden profiteren van een groot aantal extra voordelen bij Bosveld Incasso en Gerechtsdeurwaarders.

Zo zorgt Bosveld er namelijk voor dat u zowel uw goede reputatie als uw klanten behoudt en uw bedrijfsresultaat sterk verbetert.

Want Bosveld incasseert met IQ en gevoel.

Of wilt u zelf in control blijven? Ook dat kan, met IQasso, ons pré-incasso platform.

Meer weten? Bel dan nu met:

033 45 00 999

of mail naar

service@bosveld.nl

Uw  novak voordelen:

- No Cure No Pay
- Geen dossier- en behandelingskosten
- Geen abonnementskosten
- Bij volledig incasseren: hoofdsom en rente voor u
- Eén aanspreekpunt
- 24/7 online inzage in uw dossiers
- Altijd voortgangsinformatie en advies
- Bijstand door ervaren juristen voor slechts € 110,- p.u.
- Extreem hoge scores van minimaal 78%

 **BOSVELD**
INCASSO EN GERECHTSDEURWAARDERS



Foto: Marja Brouwer

Column Adviescollege Beroepsreglementering

CAREL VERDIESEN

Assurance

“Dag, meneer Verdiesen”, zegt een vriendelijke maar vastberaden stem door de telefoon. “De bank wil dat een accountant even naar mijn cijfers kijkt. Ik zag uw naam op internet en vroeg mij af of u dat morgen zou willen doen? Als u mij uw e-mailadres geeft, stuur ik het Excel-bestandje naar u door. Ik heb alles al gedaan. U hoeft alleen maar even te controleren.”

Heerlijk toch? De bank heeft voor mij de klantenwerving gedaan. Ik hoef de klant alleen maar binnen te hengelen. Nog wel even uitleggen hoe het werkt, dat “controleren” van zijn Excel-sheet. Kunnen we dat overigens nog wel? Uitleggen wat de bank bedoelt? Waarom het langer duurt dan morgenmiddag? Waarom het veel duurder is dan hij denkt, maar toch het geld waard? En vooral, kunnen we nog uitleggen waarom we wel zijn facturen en bankafschriften willen zien, maar dat we niet controleren maar samenstellen? Omdat het uiteindelijk toch *zijn* cijfers zijn. Want, zegt deze klant, de bank wil dat u het controleert. U kunt vragen of hij wel zeker weet of de bank assurance wil. Vermoedelijk zal hij dan besluiten verder te kijken en de verbinding verbreken.

Bij assurance gaat het om *uw conclusie*, voor een *derde partij*, gebaseerd op *toetsing* van *toereikende gegevens* van de *tweede partij* aan *normen*, opgeschreven in een *rapport*. De derde partij, de bank, zal een gevoel van zekerheid (assurance) aan uw conclusie overhouden en daarom het juiste besluit kunnen nemen.

De samenstelopdracht is een andere opdracht. Daar is uw rol meer een ondersteunende, vaak zelfs uitvoerende. Omdat we alles weten van hoe een jaarrekening moet worden opgesteld – we zijn daar deskundig in – hebben we daar een product van gemaakt. Je hoeft helemaal niks te controleren volgens de standaard

(4410), maar het is wel zo dat we op basis van onze ethische code kritisch moeten zijn op alle informatie die we krijgen. Vermoeden we dat iets niet deugt, dan zitten daar consequenties aan vast.

Deskundigheid en integriteit zijn de sleutelwoorden bij de samenstelopdracht en dat is een krachtige combinatie. Dat weet de bank ook en daarom moet de klant met de Excel-sheet toch even langs de accountant. Dat is prima uit te leggen, want uiteindelijk levert dat de klant wat op.

Toch adviseer ik u om niet altijd met een grote boog om assurance heen te lopen. Er zijn situaties waarbij de bank het op prijs stelt als u verder kijkt bij de klant. Bijvoorbeeld dat u ten aanzien van een belangrijke balanspost – belangrijk voor de bank – meer zekerheid kunt geven op basis van uw werk.

De NBA gaat bekijken in hoeverre deze producten in een behoefte kunnen voorzien. Niet als verplichting, maar als aanvullend keurmerk. Vooruitlopend daarop komt het adviescollege dit jaar met een NBA-handreiking voor kleine kantoren die maar af en toe een assurance-opdracht doen.

“Er komt wel wat meer bij kijken dan even naar uw Excel-sheet kijken”, vertel ik zo vriendelijk mogelijk door de telefoon. “Kan ik morgen bij u langskomen om te bekijken hoe ik u verder kan helpen?”

Dat kan...

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

Een juridisch en goede factuur

Ondernemingen kunnen in grote problemen komen als afnemers hun facturen niet of niet op tijd betalen. Een juridisch en fiscaal goede factuur draagt bij aan het voorkomen van betalingsproblemen.

PIM VAN EIJKEREN

Steeds meer bedrijven bevinden zich in de gevarenzone als gevolg van onbetaalde facturen.

Maar liefst 57 procent van de Europese bedrijven zegt liquiditeitsproblemen te ondervinden door betalingsachterstanden. Dit is een stijging van tien procent in vergelijking met het voorgaande jaar. De gevolgen zijn zorgwekkend: elke dag sluiten in Europa tientallen kleine en middelgrote ondernemingen noodgedwongen de deuren doordat hun facturen niet of niet op tijd worden betaald.

Duidelijk

Een duidelijke factuur draagt bij aan op tijd betalende klanten, want dat zorgt voor een betere betalingsmoraal. Zorg daarom dat uw facturen én die van uw klanten duidelijk zijn opgemaakt door:

- het totaalbedrag te vermelden;
- de kostenposten te specificeren (eventueel in een bijlage);
- de vervaldatum voluit te vermelden. Dus niet 'betalen binnen 14 dagen', maar bijvoorbeeld 'betalen voor 15 april 2013';
- facturen op het briefpapier van uw bedrijf af te drukken. Gebruik dus geen standaardmodellen van uw boekhoudprogramma;
- in de factuur een duidelijke relatie te leggen met een eerder uitgebrachte offerte of contract;
- coderingen altijd met omschrijvingen te gebruiken.

Gegevens

Een juridisch en fiscaal goede factuur omvat de volgende gegevens:

- omzetbelastingnummer (btw-nummer);
- factuurnummer: facturen moeten doorlopend zijn genummerd;
- factuurdatum;
- naam en adres van de afnemer;
- datum van de levering of de dienst;
- hoeveelheid en soort geleverde goederen;
- omvang en de soort geleverde diensten;
- per omzetbelastingtarief:
 - de eenheidsprijs exclusief omzetbelasting;
 - eventuele kortingen als die niet in de eenheidsprijs zijn opgenomen;
 - het toegepaste btw-tarief;
 - het totaalbedrag;
- naam en adres van de verzender + bankrekeningnummer.

Adviseren

Om factureren eenvoudiger te maken en elektronisch factureren aan te moedigen, zijn sinds 1 januari 2013 nieuwe factureringsregels van kracht. Deze nieuwe regelgeving is niet alleen van kracht in Nederland, maar in de gehele Europese Unie. Het is voor u als accountant van belang deze nieuwe regels op een juiste manier toe te passen op uw eigen facturen en uw klanten hierover te informeren en te adviseren. Het niet nakomen van de regels kan namelijk leiden tot een boete die kan oplopen tot € 4.920.

fiscaal



“Als uw klanten op tijd worden betaald, wordt u ook op tijd betaald.”

Vereenvoudigde factuur

Vanaf begin dit jaar mag een vereenvoudigde factuur worden opgemaakt als het bedrag dat gefactureerd wordt niet hoger is dan € 100 inclusief btw. Op een vereenvoudigde factuur hoeven minder gegevens vermeld te worden dan op een reguliere factuur. De gegevens die wel vermeld moeten worden zijn:

- factuurdatum;
- naam en adres van de afnemer;
- aard van geleverde goederen of verrichte diensten;
- het te betalen btw-bedrag en de gegevens waarmee dat bedrag kan worden berekend.

Geen factuur

Als leveringen aan particulieren worden verricht, is het niet meer verplicht hiervan een factuur uit te reiken. Hierop zijn drie uitzonderingen:

1. Indien er sprake is van een afstandsverkoop.
2. Groothandelaren in levensmiddelen, dranken, tandheelkundige grondstoffen en (onderdelen van) tandtechnische werken.
3. Levering van een nieuw of gebruikt vervoermiddel aan een particulier uit een ander EU-land.

In deze gevallen moet wel een factuur worden vervaardigd.

Elektronisch factureren

Was het voorheen nog zo dat elektronisch factureren buiten Nederland problematisch kon zijn in verband met de verschillende regelgevingen binnen de EU-

landen is dit met de huidige regelgeving volledig ondervangen. Vanaf begin dit jaar kan namelijk binnen de gehele EU elektronisch worden gefactureerd onder dezelfde voorwaarden. De regels met betrekking tot integriteit, authenticiteit en leesbaarheid dienen hierbij wel in acht genomen te worden. Uitgangspunt is altijd dat het verband tussen factuur en prestatie te controleren is.

Tips

Blijft een factuur onbetaald, doe dan uw voordeel met de onderstaande tips:

1. Bel altijd met uw niet betalende klant.
2. Varieer in uw debiteurenbeheerproces (qua doorlooptijd, wissel brief en mail af).
3. Vermeld altijd in de laatste aanmaning voor overdracht de naam van uw incassopartner.
4. Wie A zegt, moet ook B zeggen; schroom niet om de vervolgstappen te zetten.
5. Laat uw incassopartner aanvangen met een gentle reminder.

Advies

Een duidelijke en goede factuur draagt bij aan op tijd betalende klanten. Als uw klanten op tijd worden betaald, wordt u ook op tijd betaald. Het is daarom van belang uw klanten hierover te informeren en van advies te voorzien.

Pim van Eijkeren is commercieel directeur bij Bosveld Incasso en Gerechtsdeurwaarders (www.bosveld.nl).

Logo's binnen de accountancy: Vooral blauw en

Logo's zijn belangrijk in de positionering van een accountantskantoor. Communicatiebureau HollandSpoor vergeleek de logo's van zo'n tweehonderd accountantskantoren en nam ook de naamgeving onder de loep.

RENÉ HOFMAN, MICHEL KOK, HUGO BARENDRECHT

Bij het vergelijken van de logo's van ongeveer tweehonderd accountantskantoren blijkt dat bijna zestig procent de kleur blauw gebruikt. Dit beeld wijkt niet af van het algemene beeld: van andere branches in het bedrijfsleven, van de logo's binnen de overheid, binnen Nederland of internationaal. Wat ook opvalt is dat accountantskantoren groen meer gebruiken dan rood, de tweede kleur bij het algemene beeld. En ook oranje gaat in de accountancy nog vooraf aan rood.

“Woordmerken werken alleen ondersteunend als de naam van het accountantskantoor kort, krachtig en bijzonder is.”

Zoeken naar bijzondere verklaringen voor de aanwezigheid van blauw is niet nodig. Blauw is gewoon onze favoriete kleur (57 procent bij mannen, 42 procent bij vrouwen). De belangrijkste associaties van blauw zijn: betrouwbaar (43 procent), vertrouwen (34 procent), veiligheid (24 procent), technologie (23 procent). Welke accountant wil daar niet mee worden geassocieerd? Maar als twee derde van de concurrentie al blauw voert, is het wellicht slim om bij het kiezen van een (nieuwe) visuele positionering eens verderop in de kleurencirkel te kijken.

Vorm

De meest voorkomende visualisatie van logo's wordt gekenmerkt door abstracte, *geometrische vormen* (48

procent). Een hoge score, die ongetwijfeld te maken heeft met de keuze voor een veilige oplossing. Degelijk, stabiel en zeker zijn inhoudelijke argumenten die kunnen worden gekoppeld aan dit soort vormen. Een figuratief logo roept immers eerder discussie en vragen op.

Binnen deze categorie springt het vierkant er uit. Een vierkant als logo of vormen waarin vierkanten voorkomen. Het vierkant wordt zoveel gebruikt dat het geen onderscheid meer oplevert, een van de belangrijkste redenen om een logo te voeren.

Een tweede categorie bestaat uit logo's die worden gekenmerkt door het gebruik van *initialen* en *afkortingen* (15 procent). Vaak een onpersoonlijke keuze, terwijl 'persoonlijk' en 'betrokken' hoog scoren in het onderzoek naar de kernwaarden van accountants (zie het artikel 'Verven en schuren' in het magazine *Accountant*, november 2012, van dezelfde auteurs). Waarschijnlijk is het opschrijven van deze waarden gemakkelijker dan het te bevestigen in de visuele positionering.

Als je een letter 'A' of liefst twee van deze letters in de naam hebt, is het natuurlijk onvermijdelijk om de 'AA' te markeren in het logo.

Figuratief is het label voor de derde categorie (15 procent), met daarin als meest voorkomende verbeeldingen: mensfiguren (persoonlijk!), schilden (betrouwbaar, veilig, zeker) en grafieken (visualisatie van cijfers).

Bij de mensfiguren zien we één persoon (de accountant of de klant?), twee personen (de accountant én de klant, al dan niet handenschuddend) en drie personen (de accountant, zijn klant en de klant van de klant?). Maar ook sportieve accountants: een gymnastiekvereniging die een piramide van mensen bouwt, een jongleur die de ballen in de lucht houdt en een accountant die een radslag maakt omdat hij alles onder controle heeft! Een accountant voert een persoonlijk logo door zijn ge-

geometrisch

zicht af te beelden. Maar doet dit weer teniet door niet zijn naam erbij te plaatsen maar zijn initialen. Als een figuratief logo goed wordt ontworpen en doorgevoerd in de huisstijl, kan het vele malen krachtiger zijn dan abstracte beelden.

Rekenkundige tekens (9 procent) zijn voor de hand liggende verbeeldingen van het werk van een accountant. Het creëert daarom weinig onderscheid. Het vinkje als vormelement in het logo komt zelfs enigszins oubollig over.

De meest veilige keuze is een logo dat bestaat uit slechts een *woordmerk* (3 procent). Daar kun je je geen buil aan vallen. Woordmerken kunnen alleen ondersteunend werken als de naam van het kantoor kort, krachtig en bijzonder is.

Naamgeving

De namen van accountantskantoren vertonen een vrij traditioneel beeld. We zien voornamelijk namen van de oprichter(s) (45 procent), al of niet met partners (4,5 procent), met 'en co' (1,5 procent), met een ampersand of plusteken ertussen (9,5 procent), of gewoon de namen van de partners achter elkaar opgesomd (5 procent).

Bij veel kantoren zijn de oorspronkelijke naamgevers niet meer actief en worstelen de actuele partners met de vraag hoe ze hun eigen naam er tussen krijgen. Maar ja, de herkenbaarheid en waarde van de bestaande naam gooi je niet zomaar overboord.

Namen die niet gekoppeld zijn aan de oprichters – bijvoorbeeld fantasienamen – hebben als groot voordeel dat de continuïteit van de naam beter is gewaarborgd en dat het in- en uitreden van partners hierdoor eenvoudig is.

Veel kantoornamen zijn begonnen als naam van de oprichter. Er komt een naam bij als een partner toetreedt, soms nog een derde en vierde totdat de naam onuitsprekbaar wordt voor de telefoniste en

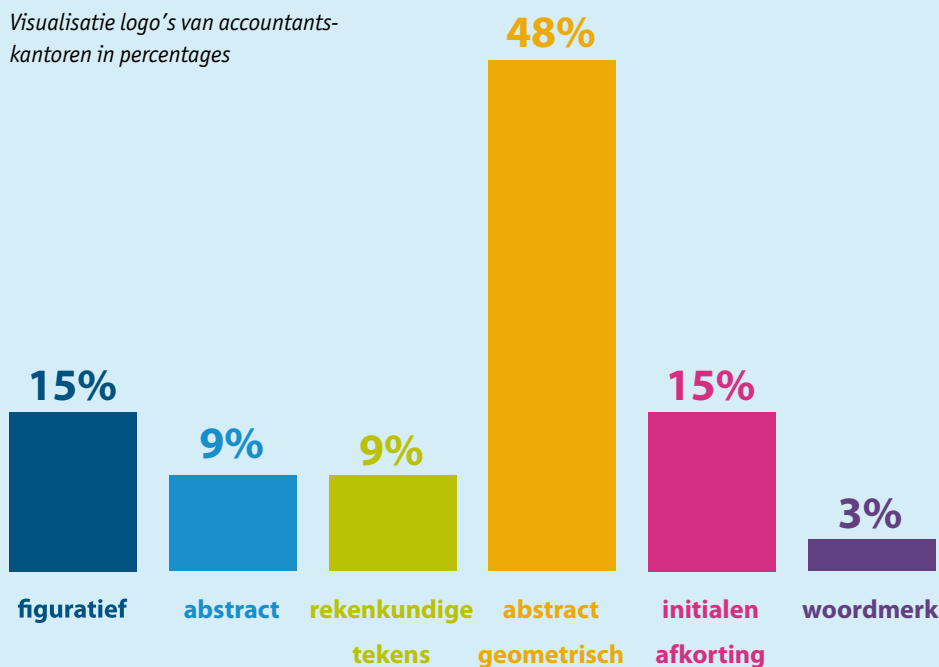
men overgaat naar de initialen. Dat creëert een minder persoonlijk karakter. Initialen vormen al 19 procent van de namen en deze categorie lijkt in omvang toe te nemen.

Een goed voorbeeld van een persoonlijke aanpak is *Jan*, gewoon een voornaam die bij uitstek 'persoonlijk' communiceert, hoe klein of groot het kantoor ook is. Naamgenoot *Jan Bos* doet dit ook, maar heeft toch vreemd genoeg de associatie van een kleiner kantoor dan Jan die alleen zijn voornaam gebruikt.

Bent u van plan om een nieuwe huisstijl in te voeren, denk dan eens goed na over wat u als kantoor wenst uit te stralen. Onderscheidt u zich visueel van de concurrentie, dan kunt u daar wellicht de vruchten van plukken.

Michel Kok, Huug Barendrecht en René Hofman werken bij Holland Spoor, een communicatiebureau met als specialisatie identiteitsontwikkeling en professionalisering van corporate communicatie.

Visualisatie logo's van accountantskantoren in percentages



Galaxy **SUPER SPRAAK MAKERS**

Spraak & Data voor de Zaak

**2x Galaxy Spraak en
Galaxy Data 500MB**

- ✓ **Gratis onderling bellen**
(tot 1000 min. p/mnd)
- ✓ **Contract van 24 mnd**

*De eerste 10 maanden,
daarna € 1,99 p/dag

1,00

p/dag*



Apple voor de Zaak

**2x iPhone 5 16GB
+ Galaxy Spraak
+ Galaxy Data 200MB**

- ✓ **Gratis onderling bellen**
(tot 1000 min. p/mnd)
- ✓ **Contract van 24 mnd**

*De eerste 10 maanden,
daarna € 3,35 p/dag

2,59

p/dag*



Apple XL voor de Zaak

**2x iPhone 5 16GB
+ Galaxy Spraak
+ Galaxy Data 200MB**

**2x iPad 4 16GB
+ Galaxy Data 1GB**

- ✓ **Gratis onderling bellen**
(tot 1000 min. p/mnd)
- ✓ **Contract van 24 mnd**

*De eerste 10 maanden,
daarna € 7,12 p/dag

5,53

p/dag*



Liever Samsung voor de Zaak? Bekijk het complete aanbod online.
Alle bedragen exclusief BTW en verzendkosten.

Bestel vandaag nog!

Speciaal voor Novak-leden: Spraakmakende mobiele telecom-pakketten voor de zaak, geldig tot eind april 2013! Bestellen kan eenvoudig via **galaxy.nl/novak/superspraakmakers**

Als je zakelijk belt, moet je ook zakelijk denken.



Foto: Kluwer

Gastcolumn

JAN WIETSMA

Fusie

De fusie is een feit. NIVRA en NOvAA zijn verleden tijd. De NBA moet het nu gaan doen. Dat levert natuurlijk mooie uitdagingen op. De lezers van dit blad zullen vooral geïnteresseerd zijn in hetgeen de NBA gaat doen voor de accountants die werkzaam zijn in het mkb. Daarbij is het belangrijk om rekening te houden met de mogelijkheden die de wetgever biedt. Een wetgever die het vooral belangrijk vindt dat de NBA let op een goede uitoefening van het accountantsberoep.

De mogelijkheden tot belangenbehartiging zijn beperkt. Een deel van de accountants verlangt nog wel eens terug naar de tijd dat de NOvAA actief reclame maakte voor de mkb-accountant, maar die tijd ligt definitief achter ons. Het landschap van wet- en regelgeving laat dit niet toe en de politiek wil vooral dat de NBA haar wettelijke taken goed uitvoert. De mkb-accountant is dus aangewezen op andere belangenbehartigers die opkomen voor zijn belang. Ik denk dat Novak hierin een belangrijke rol kan spelen.

Bij Novak zijn overwegend kleinere accountantskantoren aangesloten, die volop actief zijn in het mkb. Er is dus kennis genoeg over de specifieke problemen waar de mkb-accountant tegenaan loopt. Of het nu gaat om regelgeving, fiscaliteit, financierings- en opvolgingsvraagstukken, en effecten van overheidsbeleid. Belangrijk is dan wel dat de Novak-organisatie zodanig wordt ingericht dat belangenbehartiging mogelijk wordt.

Effectieve belangenbehartiging vraagt om het spreken met een stem richting de eigen beroepsorganisatie en de politiek, maar ook richting andere partijen zoals de Belastingdienst, de banken, MKB-Nederland etc. Wil Novak echt meespreken dan zal zij bij diverse partijen

aan tafel moeten zitten. Dat gaat niet vanzelf, dus zal er menskracht beschikbaar moeten zijn om dit te realiseren.

Daarnaast zal Novak gevoed moeten worden met informatie van de leden om die belangenbehartiging mogelijk te maken. Ook hier geldt dat middelen beschikbaar moeten zijn om dit effectief te kunnen doen. Dat dit alles vanuit kosten oogpunt ook efficiënt moet gebeuren, is vanzelfsprekend.

“Novak moet gevoed worden met informatie van leden om belangenbehartiging mogelijk te maken.”

De vraag die dan rest is in hoeverre de Novak-leden en andere accountants werkzaam in het mkb bereid zijn om de portemonnee te trekken om belangenbehartiging een nieuw gezicht te geven. Ik denk dat Novak-leden er verstandig aan doen om het opkomen voor hun belangen verder te professionaliseren en het bestuur te vragen dit nader uit te werken.

Jan Wietsma is als adviseur strategie, visie en innovatie verbonden aan Full•Finance Consultants. Jan schreef deze column op persoonlijke titel.

Beste accountant, alles in de cloud of alles in de mist?

Blijf niet achter, doe uzelf en
uw klanten een plezier en shift
naar online boekhouden van Yuki.

Met dalende kosten en een
stijgende advieswaarde.

Kijk op AccountantsKiezenYuki.nl.



Scannen, mailen, klaar.

Foto: RoyalPrint

Column

ILJA VROLIJK

Basta!

Als niet-accountant al jaren werkzaam in de accountancy verwonder ik mij dagelijks over deze professionals. Een van de aspecten die mij boeit, is het dualistische van aan de ene kant de oprechte liefde voor het vak en aan de andere kant de gelatenheid waarmee accountants de storm der kritiek van de afgelopen tijd over zich heen laten gaan. Ogenschijnlijk.

De reputatie van deze vakmannen en -vrouwen is ernstig geschaad in recente maanden. Boekhoudschandaal na berispte accountant na dubieus gespeelde rol. De media meten het breed uit en we smullen er van. Grote kantoren moeten door het stof, betrokken accountants worden met naam genoemd (en met teer besmeurd) en de Kees de Kort-en van deze wereld uiten gretig hun ongezoeten kritiek.

“Ik wil een beroepsgroep zien die terecht trots is op haar vak.”

Er is hier en daar wel een onderzoek verricht, de beroepsorganisatie roept eens wat en ongetwijfeld zal er flink gezocht en gesteund worden bij menig borrel, maar waar blijft de gepassioneerde inmenging in het maatschappelijk debat, de inhoudelijk gebalde vuist in de media, met rechte rug en duidelijke onderbouwingen? Wanneer gaan deze professionals en masse opstaan en een serieuze dialoog afdwingen over dat wat er van een accountant wordt verwacht? Verwachtingen van de klant, van collega's, de overheid, de Belasting-

dienst, van de maatschappij. Wat is reëel? Wat is zinvol?

Het beeld ontstaat dat de beroepsgroep afgerekend dreigt te gaan worden voor de prangende onzekerheid die leeft in onze dagelijkse wereld. We zoeken houvast en dat laat zich maar verdraaid lastig vinden, ondanks alle woeste pogingen door middel van dichttimmerende regelgeving. En... we hebben nou eenmaal graag een zondebok; we willen met onze moraliserende vinger graag naar iemand anders kunnen wijzen.

Ik zeg “Basta!”. Genoeg van de “doe maar gewoon dan doe je al gek genoeg” introvertheid van de accountants, genoeg van het gemor in achterafzaaltjes en de lauwarme reacties vanuit branche- en beroepsorganisaties. Ik wil ingezonden brieven in de serieuze media, interviews met toonaangevende mensen van vooraanstaande kantoren (of vooraanstaande mensen van toonaangevende kantoren, het is mij om het even), Pauw & Witteman. The whole enchilada.

Ik wil van een beroepsgroep horen die het zat is om de schuld te krijgen van een paar rotte appels in de beruchte mand. Ik wil een beroepsgroep zien die terecht trots is op haar vak. Ik wil de gedrevenheid voelen van een beroepsgroep die de inhoudelijke discussie opzoekt en de vraag “hoe nu verder?” constructief helpt mee beantwoorden.

Accountants aller regio's, verbaliseert u!

Ilja Vrolijk is projectcoördinator Horizontaal Toezicht bij Novak.

Vragen en antw over de levens



De regelgeving voor de levensloopregeling is per 1 januari 2013 ingrijpend veranderd. Een levensloopsaldo lager dan € 3.000 valt automatisch en verplicht vrij. Het levensloopsaldo dat vrijvalt mag vrij worden besteed. Maar wanneer iemand een hoger saldo heeft, geldt die verplichte vrijval niet. Hij kan kiezen tussen doorsparen, laten staan of opnemen. Dit levert veel vragen op.

ERIK SCHOUTEN

voordelen loopregeling

Vanaf 1 januari 2013 mag een deelnemer zijn of haar levensloopsaldo ineens opnemen. Het is niet langer verplicht om het saldo op te nemen bij verlof. De levensloopspaarder mag nu zelf beslissen waarvoor hij het opgenomen levensloopsaldo gebruikt. De opname van levenslooptegoed is niet meer gekoppeld aan een verlofperiode bij de werkgever. Dat betekent, naast veel grotere vrijheid in bestedingsdoelen, dat de afhankelijkheid van de werkgever een stuk kleiner is. De uitbetaling van het levensloopsaldo verloopt nog wel via de werkgever, maar hij hoeft niet meer akkoord te gaan met verlof. Voor de toepassing van het overgangsrecht is het onderscheid tussen levensloopspvaarders met op 31 december 2011 een levensloopsaldo van meer of minder dan € 3.000 erg belangrijk.

Saldo > € 3.000

Voor levensloopspvaarders met een saldo van € 3.000 of meer (een hoog saldo) op 31 december 2011 geldt overgangsrecht. Deze spaarders kunnen tot 2022 onder dezelfde voorwaarden als voorheen blijven doorsparen op hun levenslooptrekening. Resterende levensloopsaldi vallen op 31 december 2021 vrij en zijn dan volledig belast. Vanaf 2012 bouwen deze spaarders geen levenslooptrekening meer op.

Wanneer zij ervoor kiezen om hun levensloopsaldo in 2013 op te nemen, wordt het op 31 december 2011 opgebouwde saldo voor maar 80 procent in aanmerking genomen. Dit geldt alleen bij opname van het volledige levenslooptregoed. Nadat gebruik is gemaakt van deze eenmalige opnamemogelijkheid stopt het overgangsrecht. De toepassing van de 80%-regeling is beperkt tot levensloopsaldi op 31 december 2011. Stortingen en renteaangroei in 2012 en 2013 tellen volledig mee in de belastingheffing. In het verleden opgebouwde rechten op de levenslooptrelofkorting worden verrekend met de belasting over het opgenomen levenslooptresaldo. Opnames na 2013 zijn volledig belast; de 80%-regeling geldt alleen voor 2013.

Saldo < € 3.000

Deelnemers met een saldo lager dan € 3.000 (een laag saldo) hebben geen keuze. Hun saldo valt aan het

begin van 2013 vrij. Ook hier is maar 80 procent van het saldo op 31 december 2011 belast.

Wat is er veranderd in de levenslooptrekening per 1 januari 2012?

Tot 1 januari 2012 konden werknemers die fiscaal voordelig wilden sparen, kiezen voor de levenslooptrekening. Op 1 januari 2012 veranderde deze regeling. Het opgebouwde levenslooptresaldo op dat moment bepaalt de gevolgen.

- Saldo op 31-12-2011 $\geq$ € 3.000: doorsparen in de levenslooptrekening is mogelijk. Bij deelname vanaf 2012 wordt geen levenslooptrelofkorting meer opgebouwd.
- Saldo op 31-12-2011 < € 3.000: doorsparen niet meer mogelijk.

Wanneer wordt de vitaliteitsregeling ingevoerd?

De vitaliteitsregeling was bedoeld als opvolger voor de levenslooptre- en spaarloonregeling. Niet alleen werknemers maar ook ondernemers konden deelnemen. De regeling zou ingaan op 1 januari 2013. Deze regeling is in verband met bezuinigingen niet ingevoerd.

Waarvoor mag het levenslooptresaldo worden opgenomen?

Vanaf 1 januari 2013 vervalt de eis dat levenslooptresaldo alleen mag worden opgenomen bij verlof. Het saldo is dus bestedingsvrij op te nemen. Dit geldt ongeacht het bedrag dat op de levenslooptrekening staat. En dat geldt niet alleen voor 2013, maar ook voor de jaren erna.

Hoe vindt belastingheffing plaats in 2013?

De bank betaalt het levenslooptresaldo aan de werkgever. De werkgever (of laatste werkgever) betaalt het levenslooptresaldo aan de werknemer, nadat hij daarop belasting heeft ingehouden.

- Belasting wordt betaald over 80 procent van het bedrag dat op 31 december 2011 op de levenslooptre

rekening stond. 20 procent van dit bedrag is dus belastingvrij.

- De vrijstelling van 20 procent geldt niet voor bedragen die na 31 december 2011 nog op de levenslooptekening zijn gestort, of de rente die in 2012 of 2013 is opgebouwd. Deze bedragen zijn volledig belast.

“Opname van het levenslooptegoed heeft een verhoging van de Zvw-grondslag tot gevolg.”

En belastingheffing na 2013?

Na 2013 is opname van het saldo voor 100 procent belast. Voor dit bedrag geldt dan geen belastingvoordeel. Dit kan overigens alleen als het levenslooptegoed op 31 december 2011 € 3.000 of meer bedraagt.

Wat gebeurt er met de levensloopverlofkorting?

Bij opname in 2013 of later kan de deelnemer gebruik maken van de levensloopverlofkorting. De hoogte van deze korting is gerelateerd aan het aantal jaren dat de deelnemer heeft ingelegd op de levenslooptekening. De levensloopverlofkorting vermindert de te betalen belasting over het opgenomen levenslooptegoed. Vanaf 2012 is opbouw van levensloopverlofkorting niet meer mogelijk.

Wanneer kan de levenslooptegeregeling voortgezet worden?

Bepalend is de hoogte van het levenslooptegoed op 31 december 2011.

- Saldo op 31 december 2011 < € 3.000: saldo valt begin 2013 verplicht vrij. De levenslooptegeregeling kan niet voortgezet worden.
- Saldo op 31 december 2011 ≥ € 3.000: saldo opnemen of levenslooptegeregeling voortzetten.

Wat zijn de gevolgen van opname voor de bijdrage voor de Zorgverzekeringswet?

Opname van het levenslooptegoed heeft een verhoging van de Zvw-grondslag tot gevolg. Tot een inkomen van ongeveer € 51.000 moet de werkgever een bijdrage betalen voor de Zorgverzekeringswet (Zvw). Als de deelnemer geen (ex-)werkgever heeft en het saldo door de bank wordt uitgekeerd, moet hij zelf, bij zijn aangifte inkomstenbelasting, de bijdrage betalen.

Zijn er bij opname gevolgen voor toeslagen?

Dat is heel goed mogelijk. Denk hierbij aan de zorg-, kinderopvang- en huurtoeslag. Opname van het levenslooptegoed heeft tot gevolg dat het toetsinkomen in het jaar van opname hoger wordt en de toeslag lager. Er is ook een vermogenstoets voor sommige toeslagen. Zolang de levenslooptegeregeling wordt voortgezet en het levenslooptegoed niet is opgenomen, telt het levenslooptegoed niet mee als bezitting in box 3. Het levenslooptegoed telt dan niet mee voor die toeslagen.

Welke gevolgen zijn er voor de WW?

De keuze om door te sparen of op te nemen kan invloed hebben op de hoogte van een mogelijke WW-uitkering. Het bedrag dat iemand spaart in levenslooptegoed verlaagt namelijk het loon voor de WW in het jaar waarin wordt gespaard. Het bedrag dat iemand opneemt uit zijn levenslooptegeregeling verhoogt het loon voor de WW in het jaar van opname. Omdat het loon dat iemand ontvangt in het jaar voordat hij werkloos wordt bepalend is, kan de keuze met betrekking tot de levenslooptegeregeling de hoogte van de WW-uitkering beïnvloeden. Het loon waarop de hoogte van de WW-uitkering is gebaseerd (dagloon) is gemaximeerd op bijna € 195 (op jaarbasis een bedrag van ongeveer € 51.000). Dit betekent dat bij een looninkomen tot deze grens een beslissing over de levenslooptegoed voor een levenslooptegoed spaarder invloed kan hebben op de WW-uitkering. Deze gevolgen zijn overigens anders voor werknemers die op 1 januari 2013 61 jaar of ouder zijn. Dan is een opname uit het levenslooptegoed geen loon voor de werknemersverzekeringen, omdat deze opname loon uit vroegere dienstbetrekking is.

Erik Schouten is adviseur bij AEGON Adfis.

De wereld van de accountant verandert. Uw succes niet

Meer weten? Ga naar www.unit4.nl/accountancy of scan de QR-code.



UNIT4 ACCOUNTANCY.
SOFTWARE VOORUITGEDACHT

UNIT4
BUSINESS SOFTWARE

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 viermaal 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 drie 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 de voorgaande nieuwsbrief edities 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

De dga en zijn richting 2014

Nu op grote schaal blijkt dat ook dga's substantieel geld te kort komen om aan hun commerciële pensioenverplichting te voldoen, lijkt een eenvoudige pensioentechnische aanpassing van de pensioentoezegging te "kort door de bocht". Het dga-pensioenadvies 2013 moet (veel) verder gaan dan de louter technische aanpassing van de pensioenbrief.

THEO GOMMER

Ook de dga moet mee in de verhoging van de pensioenleeftijd en de verlaging van het opbouwpercentage. Er komt dus wéér een overgangsregime bij na het pré-Witteveen-, het Witteveen- en VPL-regime. Allereerst alle regimes op een rij. Hoe zat het ook alweer? Pre-Witteveen (tot uiterlijk 01-06-2004): opbouwpercentage 2,33 procent, lage AOW-franchise (8/7 zelfstandig, geschoond), opbouw over auto van de zaak, pensioenleeftijd zestig jaar, met een overbruggingspensioen (TOP) voor de periode 60-65. Daarna kwam Witteveen (tot 01-01-2006): 2 procent opbouw, hoge(re) bruto ongehuwden, AOW-franchise op basis van 10/7 bruto ongehuwde AOW-uitkering, pensioenleeftijd zestig jaar, dus wel een TOP. Daarna VPL: 2 procent opbouw en pensioenleeftijd 65 jaar. Vanaf 2014 wordt het 1,9 procent en 67 jaar als pensioendatum. En alvast voor de periode daarna (2015) zelfs 1,5 procent met ook nog eens een maximaal pensioengevend salaris tot € 100.000 (in goede pensioensoftware gaat dit overigens automatisch).

Hoe te adviseren?

De eerste keus die moet worden gemaakt is: wanneer wil de dga stoppen met werken en wanneer wil hij zijn pensioen laten ingaan? Als dat 'later' is dan de eerste

pensioendatum volgens de (oude) pensioenbrieven – vaak zestig jaar – dan resulteert actuariële herrekening van deze rechten (inclusief omzetting TOP in extra ouderdomspensioen) in aanzienlijk 'meer' pensioen vanaf 67 jaar. Een dga van 55 jaar, die € 100.000 verdient en een eindloonregeling heeft, tot 2006 een OP van € 30.000 (vanaf 60 jaar uit te keren en opgebouwd vanaf 35 jaar) heeft opgebouwd, aangevuld met een TOP van € 10.000 en met € 13.000 opgebouwd na VPL (65 jaar), krijgt bij actuariële herrekening vanaf 67 jaar al € 66.000 pensioen. Dat is 'al dik' in de derde belastingschijf. Inclusief AOW is dat zelfs al € 75.000. Daarnaast heeft hij misschien nog pensioen opgebouwd voor zijn 35e en/of nog andere stamrechten/lijfrentes. Ieder goed pensioenadvies in 2013 begint dus met een inventarisatie van alle (pensioen)rechten en wensen/uitgangspunten/mogelijkheden van de dga. Het CAP accepteert overigens dat alle opgebouwde rechten per 1 januari 2014 worden omgezet in 'een nieuw' recht vanaf 67 jaar, mits geen misbruik is beoogd. Immers, formeel moet bij stoppen met werken voor 67 jaar het pensioen alsnog direct ingaan. Als dus vóór 1 januari 2014 wordt besloten om de opbouw te stoppen, blijft de bestaande pensioendatum gelden voor alle opgebouwde rechten.

pensioen

“Een zakelijke lening kent niet alleen een zakelijke rente, maar ook een aflossings-schema gericht op de pensioendatum.”

Wat speelt er nog meer?

Van groot belang is natuurlijk het grote verschil tussen de fiscale en de commerciële voorziening, met de beperking van het mogen uitkeren van dividend als gevolg. Ook het belang van het nabestaandenpensioen – wel/niet verzekerd – speelt een grote rol, hoewel dat meer een sociale is dan een fiscale. V&A 2012-008 wordt nog aangepast, zodanig dat ‘slechts’ een solvabiliteits toeslag vereist is op de commerciële pensioenvoorziening voor een direct ingaand – niet extern verzekerd – nabestaandenpensioen. Daarnaast speelt het liquide kunnen maken van het pensioenvermogen. Vanaf de pensioendatum moet er immers in geld jaarlijks pensioen worden uitgekeerd. Zeker als er – uiteraard zakelijke – leningen spelen van de BV aan de dga in privé, en deze in onroerend goed heeft belegd, moeten de liquiditeitsaspecten hiervan scherp in de gaten worden gehouden. Een zakelijke lening kent niet alleen een zakelijke rente, maar ook een aflossings-schema gericht op de pensioendatum.

Conclusie

Een volledig pensioen-/inkomensadvies lijkt nodig om goede keuzes te kunnen maken. De verdere opbouw staken na 1 januari 2014 en alle opgebouwde rechten

per 1 januari 2014 omzetten naar 67 jaar lijkt de verstandigste standaardkeus, zeker voor oudere dga's die nog pensioenrechten hebben met als pensioendatum zestig jaar. Het juist wel uitkeren van de rechten vanaf 60 jaar om daarmee het gat tussen fiscaal en commercieel te verkleinen, is een goede tweede. Maar bovenal moet het pensioenadvies aan de dga ook 'passend en betaalbaar' zijn. Een dga met een echtscheiding achter de rug impliceert immers nogal wat andere gevolgen dan zonder echtscheiding. Standaard bestaat dus eigenlijk niet in deze; elke dga heeft zijn voorkeuren en mogelijkheden. Gelukkig duurt het jaar nog even, zodat er voldoende tijd is om goed te adviseren!

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

*De accountant op weg naar
tweedelijnscontroller:*

Van samenstellen naar proces monitoren

De tijd dat klanten eens per jaar langs kwamen met de schoenendoosboekhouding onder de arm laat de moderne accountant in rap tempo achter zich. Een steeds groter deel van de boekhoudingen wordt tegenwoordig verwerkt met behulp van scan-en-herken-software, veelal direct gekoppeld aan de financiële applicatie. Afgezien van de tijdwinst die hiermee kan worden geboekt gaat er een hele nieuwe wereld open voor u als accountant en voor uw klant: die van de tweedelijnscontroller.

JACK VAN CROOIJ

Full•Finance wordt regelmatig door kantoren ingeschakeld voor een onderzoek naar scan-en-herken-oplossingen. Zo ook door accountantskantoor Van Hoek in Tilburg. Medio 2011 werd een aantal leveranciers uitgenodigd met als achtergrond het zoeken naar de meest efficiënte en goedkope scan-en-herken-oplossing. Eigenlijk wilde Olaf van Hoek veel meer. Hij wilde interactief met zijn klanten samenwerken en zijn dossierkast met hen delen. Al gauw kwam er een visie uit de gesprekken. Samen zijn we op zoek gegaan naar partijen om deze in te vullen.

Signaal

Als accountant en adviseur wilt u zo dicht mogelijk op uw klant zitten. Immers, hoe actueler de signalen die u oppikt, hoe meer waarde een advies heeft voor uw klant. Dat betekent dat u als accountant al vanaf de binnenkomst van een document mee wilt kijken, maar niet alles wilt zien. Alleen bij relevante documenten of vreemde afwijkingen wilt u snel kunnen reageren. Dat betekent dat u samen met uw klant afspraken moet kunnen definiëren in de scansoftware omtrent de vragen: wat is relevant en wat valt er binnen “normale”

parameters, zeg maar een soort van compliance-database? Dat gaat verder dan de juiste btw-codes en bedragen op de factuur. Zodra een factuur bij uw klant binnenkomt, die bijvoorbeeld wordt herkend als een investering in nieuwe iPads voor medewerkers, wilt u daar een signaal van krijgen, zodat u de klant alvast kunt informeren over de loontechnische en fiscale consequenties.

Automatisch

De verwerking van de boeking wilt u als accountant even kunnen accorderen of corrigeren voordat die automatisch wordt verwerkt in het financiële softwarepakket, zodat u niet aan het einde van het boekjaar nog druk bent met allerlei tijdrovende correcties. Voor de klant een optimale situatie. Die is immers altijd en overal verzekerd van actuele en kwalitatief hoogwaardige informatie uit zijn boekhouding, het beste (fiscale) advies en een accountant die continu zijn informatieverwerkingsproces monitort op afwijkingen.

App

Ten slotte wilde Olaf van Hoek graag dat de communicatie met klant niet via een statisch portaal op internet verliep, maar via een moderne laagdrempelige app op een tablet. Immers, hoe makkelijker de samenwerking online kan worden ingericht, hoe groter de kans op productieve interactie. Transparant samenwerken en snel informatie delen past bij de nieuwe rol van de accountant als tweedelijnscontroller.

Visieplaatje

De eerste demonstraties van scan-en-herken-oplossingen waren niet hoopgevend. Scannen en verwerken, dat lukt nog wel. Soms moet je stickers plakken op facturen die uit meerdere pagina's bestaan, of een dure scanner aanschaffen of is het afrekenmodel vooral in het voordeel van de leverancier. Het hele plaatje invullen, dat leek te hoog gegrepen. Na vijf presentaties waren we nog niets opgeschoten.

Toevalligerwijs liepen we bij Full•Finance tijdens een selectietraject bij een andere klant tegen iLane aan, een business-partner van het van oorsprong Duitse product ELO Office. Omdat we het product, dat nog helemaal nieuw is voor de accountantsmarkt, graag nader wilden leren kennen hebben we iLane uitgenodigd voor een demonstratie tijdens ons interne overleg.

Vanaf het eerste moment leek het ELO-product aan te sluiten op de visie van de tweedelijnscontroller. Toen was de link met het project bij Van Hoek Accountants snel gelegd. Het balletje ging rollen en plotseling leek het mogelijk om het bovenstaande visieplaatje wel in te vullen. Gelukkig staat Olaf van Hoek niet te boek als een behoudend accountant en iLane niet als een leverancier die loze beloftes doet. Kortom, de afspraken voor een gedegen pilottraject waren snel gemaakt.

Zes maanden later

Op weg naar huis van een cursussessie gaat de telefoon. Olaf, helemaal enthousiast, heeft zojuist een presentatie gehouden bij de ontwikkelgroep van Afas over de nieuwe oplossing. Even samenvatten: 300 scan's per uur, 90 procent herkenning, multi-page en single-page door elkaar heen, administratie onafhankelijk herkennen, alles interactief. De app draait nu bij twee klanten. "Willen jullie een demo?" Ja, graag, roep ik ietwat overdonderd. Een week later in een online Gotomeeting-sessie de real life demo bijgewoond, waarbij we zelf de app even installeerden om mee te kunnen doen. Conclusie: zes maanden later zijn ELO en Van Hoek er samen met Afas in geslaagd om de tweedelijnscontrollervisie om te zetten in werkelijkheid. Mooi om te zien hoe de droom van Van Hoek accountants werkelijkheid is geworden. De tweedelijnscontroller ligt voor elk accountantskantoor binnen handbereik.

Jack van Crooij (j.van.crooij@fullfinance.nl) is consultant bij Full•Finance Consultants te Apeldoorn (www.fullfinance.nl).

Ondernemersvraag #6

Zijn er accountants die ook denken in 365 dagen in plaats van 4 kwartalen?

= exact

Nog te weinig.

Slimme accountants werken met Exact Online

Geef ondernemers waar ze om vragen. **Volg een kennissessie** over het nieuwe ondernemen. Meld u nu aan op:

www.exactonline.nl/accountant

Novak Opleidingen: aanbod voorjaar 2013 nu online

Dit voorjaar komt Novak Opleidingen weer met een nieuw cursusaanbod. De titels en bijbehorende data vindt u nu op onze website.

Vanaf eind april worden nieuwe Novak-cursussen gegeven. Het cursusaanbod van voorjaar 2013 is wederom volgens het beproefde Novak Opleidingen-recept: toespitst op de dagelijkse praktijk van onze leden en hun klanten, actueel, en scherp geprijsd.

Onze docenten komen, net als u, uit de mkb-(accountancy)praktijk en kunnen dus inspelen op zaken uit uw eigen werkomgeving.

Een greep uit het aanbod van voorjaar 2013:

- 25 april Actualiteit Lonen
- 07 mei Kennis aangiften inkomstenbelasting
- 14 mei Surseance, faillissementen en insolventie
- 21 mei Praktijkcursus Omzetbelasting
- 23 mei Update externe verslaggeving voor de samenstellpraktijk
- 29 mei Het commerciële accountantskantoor: veel meer betekenen voor uw klant
- 30 mei Dossiervorming bij samenstellopdrachten

Het volledige overzicht staat op onze website. U kunt zich via onze website ook inschrijven voor een cursus.

Korting op fiscale nieuwsbrief BelastingBelangen

Novak biedt kantoorleden een voordelig abonnement op BelastingBelangen. U betaalt voor een jaarabonnement € 50,00 in plaats van € 120,00 (exclusief btw). BelastingBelangen is dé fiscale nieuwsbrief voor de adviseur. Elke twee maanden wordt u geïnformeerd over alle fiscale ontwikkelingen die voor u en uw relaties van belang zijn. Meer leest u op de website www.novak.nl.

Novak sluit mantelovereenkomst met Bosveld Incasso

De Nederlandse Organisatie van Accountantskantoren (Novak) en Bosveld Incasso en Gerechtsdeurwaarders hebben op 30 januari jl. een mantelovereenkomst getekend. Beide partijen zijn overeengekomen dat Bosveld speciaal voordeel biedt aan de leden van Novak op het gebied van incasso en overige creditmanagementdiensten.

"Novak-leden kunnen incasso's uitbesteden aan een deskundige en betrouwbare partner", aldus Novak-directeur Guus Ham. "Door deze samenwerking kunnen zij daarnaast profiteren van hoog oplopende kortingen."

Commercieel Directeur Pim van Eijkeren van Bosveld is zeer content met de samenwerking: "Novak heeft haar leden hoog in het vaandel. Wij zijn er dan ook trots op dat Novak in Bosveld een business partner ziet die haar dienstverlening richting de leden versterkt. Wij gaan er voor zorgen dat alles voor de leden goed geregeld is."

Bosveld is een incasso- en gerechtsdeurwaardersorganisatie die zich richt op strategische samenwerking op het gebied van cashmanagement. Bosveld zet in op behoud van de klantrelatie, geeft doorlopend inzicht in scores en scoreverloop en is gericht op het voortdurend behalen van het optimale resultaat.

Novak en Full•Finance Consultants verstevigen samenwerking

Novak en Full•Finance Consultants gaan hun jarenlange samenwerking intensiveren. Zij streven ernaar de dienstverlening aan accountantskantoren zo verder te optimaliseren. Ook beogen zij kantoren te ondersteunen in het aangaan van de uitdagingen waarmee zij binnen de huidige accountantsmarkt worden geconfronteerd. Onderdeel van de nieuwe fase in de samenwerking tussen Novak en Full•Finance Consultants is een uitbreiding van het Novak-lidmaatschap. Het huidige lidmaatschap blijft bestaan, maar leden kunnen ook kiezen voor een uitgebreid lidmaatschap waar het Full•Finance Adviesabonnement bij is inbegrepen. Daarnaast zal Full•Finance Novak ondersteunen in de rol van belangenbehartiger voor mkb-accountantskantoren.

"De ontwikkelingen in de accountancy vragen om een directer en indringender contact met de kantoren", aldus Guus Ham, directeur van Novak. "Door het verstevigen van de relatie met partner Full•Finance kunnen we aan de wens van onze leden voldoen om intensiever met Novak samen te werken. Ook de wens om

de handschoenen op te pakken voor wat betreft het behartigen van de belangen van mkb-accountantskantoren kunnen we op deze wijze beter honoreren."

Ook Erik Maassen, directeur van Full•Finance Consultants is blij met de samenwerking. Hij ziet de verstevigde samenwerking met Novak als een logische stap in de relatie met Novak. "Deze samenwerking met Novak biedt ons de mogelijkheid om ons nog beter te profileren als dé adviesorganisatie voor mkb-accountantskantoren", aldus Maassen.

De samenwerking van Novak en Full•Finance bestaat onder andere uit:

- een helpdesk (voor alle vragen over de mkb-accountantspraktijk);
- het organiseren van fiscale en vaktechnische overleggen op regionaal niveau;
- het organiseren van regionale Novak-kringen;
- het organiseren van benchmark- en themabijeenkomsten;
- het organiseren van meerdaagse PE-bijeenkomsten;
- het publiceren van brochures en notities;
- consultancy en implementatie van de Novak Kwaliteitshandboeken;
- vaktechnische ondersteuning op het gebied van Horizontaal Toezicht;
- het samen aanbieden van een (vaktechnische) modellenbank voor de mkb-accountantspraktijk.

Uw Accountant

Uw Accountant is dé nieuwsbrief voor ondernemers werkzaam in het midden- en kleinbedrijf. Deze publicatie bevat nieuws en tips op het gebied van fiscaliteit en accountancy, waar uw klanten in de praktijk hun voordeel mee kunnen doen.

De invulling en vormgeving van de acht pagina's van *Uw Accountant* worden verzorgd door Novak. U hoeft de nieuwsbrief alleen te sturen versturen naar uw klanten. Ook kunt u de bladermodule van *Uw Accountant* als download beschikbaar stellen op uw website

(zie www.uwaccountant.nu).

De kosten zijn al vanaf € 1,50 per exemplaar. Tegen een meerprijs kunt u ook nog uw eigen kantoorlogo en adresgegevens laten opnemen in de nieuwsbrief.

De eerste editie van *Uw Accountant* is recent verschenen. De nieuwsbrief verschijnt dit jaar nog op de volgende data:

- vrijdag 7 juni
- vrijdag 4 oktober
- vrijdag 29 november

Kantoorbenodigdheden

Kantoorartikelen; Vandaag besteld voor 17.30 uur, morgen in huis! Dat geldt voor het gehele assortiment: papier, toners en inkjets voor alle merken printers, facilitaire producten zoals koffie, thee, frisdranken maar ook toiletpapier, papieren handdoekjes en schoonmaakartikelen, meubilair & kantoorartikelen zoals ordners, schrijfwaren, notitieblokken etc., die u als Novak-lid bij Lyreco kunt bestellen.

Novak en Lyreco Nederland BV, de grootste leverancier van kantoorbenodigdheden van Nederland, hebben een overeenkomst gesloten, waarbij elk aangesloten kantoor van de scherpe condities kan profiteren. De meest afgenomen artikelen (200 referenties) zijn extra scherp geprijsd (tot wel 48% korting) en bovendien is de rest van het assortiment (ruim 7.000 artikelen) met een korting van 38% te bestellen. Daarnaast kunt u in overleg met uw eigen contactpersoon van Lyreco speciale prijzen overeenkomen voor producten die specifiek door u met enige regelmaat besteld worden.

De belangrijkste redenen van Novak om voor Lyreco Nederland BV te kiezen zijn de scherpe prijsstelling, het uitgebreide assortiment, geen verzendkosten voor levering ongeacht de hoogte van uw bestelbedrag en de betrouwbare logistiek (volgende werkdag levering via eigen Lyreco vervoer op de plaats waar u het wilt hebben).

Verder is de betrouwbare en gebruiksvriendelijke bestelmogelijkheid via de webshop tijd- en dus kostenbesparend. Lyreco Nederland BV is zowel voor grote als voor kleine bedrijven interessant, omdat Lyreco ook per stuk verkoop aanbiedt. U hoeft bijvoorbeeld geen pallet papier te bestellen om een scherpe prijs te krijgen of een doosje van 50 pennen als u er maar 10 nodig heeft.

Voor meer informatie: www.lyreco.nl

Ondernemersvraag #1

Hoe kan ik ondernemen
zonder 24/7 inzicht
in mijn boekhouding?

= exact

Steeds moeilijker.

Slimme accountants werken met Exact Online

Geef ondernemers waar ze om vragen en ga samenwerken in de cloud. Probeer nu Exact Online Accountancy
30 dagen gratis.

www.exactonline.nl/accountant



29 extra redenen om naar Apeldoorn te bellen

De 29 specialisten van Full Finance Consultants en
Novak verstevigen hun samenwerking



www.fullfinance.nl



www.novak.nl