

novak accountants magazine

Verschijnt vier keer per jaar - 2e kwartaal - juni 2013
Uitgave van de Nederlandse Organisatie van Accountantskantoren



ICT

MLE Samenstel in de praktijk | Kwaliteitsbeheersing op maat | Het nieuwe accountancyvak
| SBR-kredietrapportage: wees proactief | Novak en Full•Finance bundelen de krachten



Een accountant hoeft maar tot 1 te tellen.

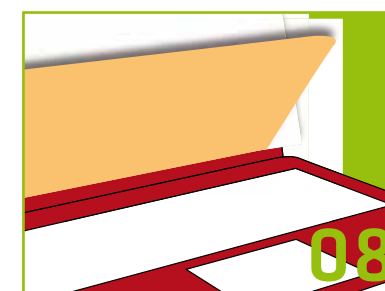
Voor de complete automatisering van uw kantoor hebt u maar **1** pakket nodig: Accountancy van AFAS. Met daarin Financieel, Uren/declaraties, Fiscaal, CRM, HRM/Payroll, Rapportage (management informatie), Workflow- en documentmanagement (digitaal dossier) en de Accountancy Portal.

AFAS software. Automatisering van A tot Z.

Inhoud



05



08



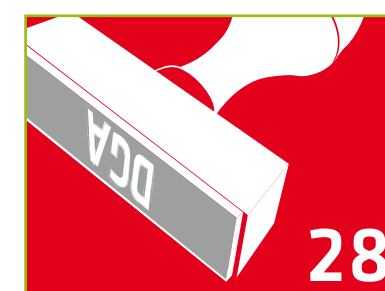
10



16



27



28

05 Column Novak

Guus Ham

06 MLE Samenstel in de praktijk

08 Digitale handboekenomgeving Scienta: Kwaliteitsbeheersing op maat

10 Kort

13 Column Adviescollege

Carel Verdiesen

14 Mohamed Amri, productmanager AFAS: "Ken je klant!"

16 Het nieuwe accountancyvak

18 SBR-kredietrapportage: wees proactief

20 Novak en Full•Finance bundelen de krachten

22 Big data: hype of goudmijn voor advies?

27 Gastcolumn

Richard Schiphorst

28 Afstempeling pensioen in eigen beheer

30 Novak-nieuws

Nederlandse
Organisatie van
Accountantskantoren



Colofon

Novak accountantsmagazine
Kwartalblad 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, schrift-
lijk worden gemeld.

Advertenties

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

Kopij

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

Vormgeving

BADE
www.bade.nl

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

“Meer
overzicht
in minder
tijd.”

SAMENSTELDOSSIER

- NOVAK-content (uit handboek B of K)
- Verbergen van niet-relevante vragen
- Opdrachtgerelateerde werkprogramma's
- Intelligente dossierspecificaties
- Samenstellen, reviewen, ondertekenen
- Integratie met Infine Jaarrekening

SBR

- 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



JAARREKENING
SBR

SAMENSTELDOSSIER
TUSSENTIJD'S RAPPORT

RELATIEBEHEER
DIGITAAL DOSSIER

UREN & FACTURERING
ACTIVAREGISTRATIE

Kwaliteit

Peter Eimers, voorzitter van het Adviescollege Beroupsreglementering, publiceerde onlangs een column op Accountant.nl over informatie-overload. Interessant was zijn opmerking over het 70/20/10-leerconcept van McCall, Eichinger en Lombardo. Zij stelden dat je tien procent effectieve training krijgt bij het ontvangen van informatie in bijvoorbeeld een klassikale training, twintig procent door met je collega's te sparren en zeventig procent door zaken zelf toe te passen in de praktijk.

In een latere column op Accountant.nl voegde Eimers daar iets aan toe: “Kwaliteit lever je door te doen wat je moet doen en dat je bereid bent om daarover verantwoording af te leggen. Niet (alleen) om compliance-redenen, maar omdat je in de spiegel durft te kijken. Of zoals één van mijn leermeesters uitdrukte: ‘Deugdelijke grondslag in het dossier, kwaliteit tussen de oren’.”

Naast kennis en de juiste houding speelt ook ict een belangrijke rol in het leveren van kwalitatief hoogwaardig werk. Ict zorgt voor efficiëntere werkprocessen en foutenreductie. Kwaliteit is dus kennis plus houding plus ict. Hoe gaat Novak om met deze zaken?

Bij Novak bundelen wij kennis in handboeken, ontwikkeld om regelgeving zo praktisch mogelijk te vertalen naar de kantooromgeving. Handboeken boordevol kennis en voorzien van allerlei praktische hulpmiddelen, zoals werkprogramma's, instructies, modellen, voorbeeldbrieven etc. Het doel van die handboeken, te benaderen in een digitale omgeving, is de kwaliteit van het werken te verbeteren en processen zo efficiënt mogelijk te laten verlopen.

“Kwaliteit is kennis plus houding plus ict.”

Is dit voldoende? Nee. Daarom hebben wij ook content (kennis) ondergebracht bij pakketten van softwareleveranciers. We bouwen met leveranciers templates, zodat er afstemming plaatsvindt met de theorie van het handboek en de werkzaamheden in de dagelijkse praktijk. Regelmatig toetsen we bij gebruikersgroepen of deze werkwijze voldoet. Indien goed geïmplementeerd kunnen accountantskantoren met handboeken en softwarepakket zodanig goed uit de voeten dat zij geen AFM of Raad voor Toezicht hoeven



Foto: RoyalPrint

te vrezen. Is het zo simpel? Was het maar waar. Helaas blijkt de praktijk weerbarstiger dan de theorie, zoals Eimers ook constateert.

Wat kunnen wij hier als Novak aan doen? We gaan door met onze handboeken, blijven u voorzien van allerlei praktische hulpmiddelen, blijven samenwerken met softwareleveranciers en blijven de templates updaten. Daar waar mogelijk zal er nóg meer aansluiting worden gezocht bij de praktijk. Onze cursussen, voor medewerkers van accountantskantoren, zullen we zo praktisch mogelijk houden. De wens is om de cursusgroepen zo klein mogelijk te houden, zodat er ruimte is voor communicatie over en weer en dus kennisoverdracht.

Ook beschikt Novak nu door de geïntensiveerde samenwerking met Full•Finance Consultants over meer menskracht om u ook daadwerkelijk te bezoeken en, indien gewenst, te ondersteunen. Wij zijn begonnen om kantoren actief te benaderen voor een nadere kennismaking. Ook staan er regionale bijeenkomsten gepland. Ook deze hebben het doel om elkaar beter te leren kennen, zodat we gezamenlijk een brug kunnen slaan naar kwaliteit op het mkb-accountantskantoor.

Wij wensen u veel leesplezier met dit tweede nummer van 2013 van *Novak accountantsmagazine*, dat deze keer in het teken staat van ict.

Guus Ham
Directeur Novak

MLE Samenstel in de praktijk

Voor samenstelopdrachten maakt Bollard Accountants & Belastingadviseurs uit Scheveningen gebruik van de software van Make Life Easier (MLE). De twee partners van het kantoor, Theo Janssen en Bas Dalmulder, vertellen over de voordelen van MLE Samenstel. Michiel Wijma, directeur van MLE, gaat in op de rol van de Novak Kwaliteitshandboeken.

LEENDERT HAARING



Michiel
Wijma



Theo
Janssen



Bas
Dalmulder

Bollard Accountants & Belastingadviseurs uit Scheveningen is een kantoor gespecialiseerd in boekhouding, accountancy en belastingadvies. Het pakket MLE Samenstel, waar Bollard Accountants & Belastingadviseurs ruim een jaar geleden de keuze op heeft laten vallen, past bij het gedachtegoed van het kantoor om werkprocessen zoveel mogelijk geautomatiseerd te laten plaatsvinden. MLE Samenstel is een digitaal samensteldossier met werkprogramma's en rapport- en instance-generator in één. Michiel Wijma: "Doorloop je met MLE Samenstel het samenstelproces, dan heb je aan het einde van de rit een samensteldossier, een jaarrekeningrapport, mogelijk aangevuld met een accountantsverslag en XBRL instance. Het XBRL-element

Eén keer

MLE Samenstel bestaat uit drie panelen. Het centrale paneel is een werkblad, dat is opgebouwd uit formulieren. Deze worden automatisch samengesteld op basis van de door de accountant bepaalde samenstelwerkzaamheden. Bij iedere werkstap hoort een invulformulier. De gegevens hoeven maar één keer te worden ingevoerd en worden dan overal waar nodig in de applicatie overgenomen. Alle formulieren samen vormen het dossier.

Theo Janssen RA bc: "MLE Samenstel dwingt je, op een volstrekt logische wijze, om volgens een bepaalde procedure te werken. Je moet een stap hebben afgerond voordat je aan de volgende stap kunt beginnen. Dat komt door de structuur. Gaandeweg het samenstelproces vul je het dossier en maak je het rapport. Is het dossier klaar, dan kan dit naar de klant worden gestuurd en is de samenstelopdracht afgerond."

"Een groot voordeel van MLE Samenstel is dat je er op alle locaties mee kunt werken", vertelt Bas Dalmulder AA CB. "Voorheen moest ik nog wel eens een tas papieren dossiers mee naar huis nemen als ik thuis aan een samenstelopdracht wilde werken. Nu heb ik overal toegang tot de software. Dat maakt het werk een stuk makkelijker."

Verboden

Bollard Accountants & Belastingadviseurs nam rustig de tijd voor de implementatie van MLE Samenstel en

wees een hoofdgebruiker binnen het kantoor aan om als eerste kennis te maken met de software. "Na een half jaar besloten we om in september met zijn allen over te stappen naar MLE Samenstel. We volgden een eendaagse training van MLE en vanaf dat moment was het verboden voor medewerkers om nog op een andere wijze samen te stellen", vertelt Janssen. "Tien mensen werken hier met MLE Samenstel. Twee reviewers, Bas en ik, en acht assistent-accountants. Bas en ik bekijken na elke stap of de assistent-accountant het werk goed heeft gedaan. Wij moeten tijdens het samenstelproces vier keer aftekenen. Die momenten hebben wij in Outlook aangegeven, zodat onze collega's daarna snel verder kunnen met het samenstelproces."

Novak Kwaliteitshandboek

Elk accountantskantoor moet bij de uitvoering van accountancy-opdrachten, zoals de samenstellingsopdracht, voldoen aan kwaliteitseisen die zijn vastgelegd in wet- en regelgeving. Bollard Accountants & Belastingadviseurs stapte daarom gelijktijdig met de invoering van MLE Samenstel over naar het Novak Kwaliteitshandboek, een praktisch hulpmiddel met instructies, voorbeelden en modellen voor kleine en middelgrote accountantskantoren. "Wij nemen alle delen van het Novak kwaliteitshandboek af. De werkprogramma's van de Novak Kwaliteitshandboeken zitten in MLE Samenstel. We halen bijvoorbeeld de werkprogramma's, checklists en formulieren uit de digitale handboekomgeving Scienta en zetten die vervolgens in MLE", aldus Dalmulder.

Wijma: "De kwaliteit van het samenstellen van de jaarrekening wordt zo geborgd. Samen met vaktechnische collega's van Novak hebben wij de Novak Kwaliteitshandboeken opgenomen in MLE Samenstel. Zo ontmoet vaktechniek ICT en daarmee bereiken wij dat er voor de accountant een maximaal geautomatiseerd efficiënt en effectief werkproces wordt gecreëerd met ruimte voor professionele deskundigheid."

Totaalplaatje

Volgens Bollard Accountants & Belastingadviseurs zorgt 'slimme' software zoals MLE Samenstel ervoor dat het accountantskantoor de aandacht kan verplaatsen naar andere werkzaamheden. Janssen: "Je houdt meer tijd over voor zaken als advisering. Wij bespreken met onze klant kort de jaarrekening en dan richten we ons vizier op het komende jaar voor die onderneming. Als accountantskantoor zit onze toegevoegde waarde in

De zeven processtappen in MLE Samenstel

1. Planning: met onder andere de opdrachtvoorwaarden, het inlezen van de cijfers en een analyse van de activiteiten en de omgeving, initiële cijferanalyse en de algemene grondslagen.

2 t/m 4. Balans activa, balans passiva en resultatenrekening: hierin worden de posten voor de activa, de passiva en de resultatenrekening samengesteld. Tijdens het samenstellen kan de mapping worden aangepast. Correcties worden ingevoerd met behulp van het correctiepaneel. Het werkprogramma wordt opgesteld en de werkzaamheden uitgevoerd. De toelichtingen voor het jaarrekeningrapport worden hier ook ingevoerd.

5. Overige jaarrekening: hierin worden de werkzaamheden voor onder andere het jaarverslag, de kasstroomoverzichten en de niet uit de balans blijvende verplichtingen uitgevoerd.

6. Accountantsrapport: met de mogelijkheid om een accountantsrapport op te nemen in de jaarrekening met o.a. een resultaatanalyse, analyse financiële positie, een analyse belastingen en een meerjarenoverzicht.

7. Evaluatie en communicatie: met onder meer het genereren van een jaarrekening, publicatiestukken en instance, de finale cijferbeoordeling, evaluatie van correcties en issues, de samenstelverklaring en de sluiting van het samensteldossier.

het feit dat wij cijfers kunnen analyseren en het totaalplaatje voor de onderneming kunnen schetsen. Daarvoor kloppen ondernemers bij ons aan. Gaat het ondernemers puur om de cijfers van het afgelopen jaar, dan kunnen zij net zo goed bij een administratiekantoor terecht. Voor complexere zaken, zoals het aanpassen van een rechtsvorm, hebben zij echter een accountant nodig."

Update

Dit jaar nog komt er een update van MLE Samenstel. Er wordt bekeken of het samenstelproces met een risicogerichte aanpak in minder werkstappen kan plaatsvinden. Ook wordt gekeken naar de mogelijkheid om een directe koppeling te maken tussen het dossier en een 'print preview' van het rapport gedurende het samenstelproces. Wijma: "Wij stellen input van onze klanten altijd op prijs. Hoe kritischer de klant is, hoe beter onze applicatie wordt. Wij blijven altijd doorontwikkelen op onze applicaties, maar ik heb een hekel aan de uitspraak: dat komt in de volgende release... De kwaliteit van nu moet de accountant overtuigen en niet de kwaliteit van de volgende release. Uiteindelijk moeten onze klanten, zoals Bollard Accountants & Belastingadviseurs, er vandaag en morgen in de praktijk mee aan de slag."

"Hoe kritischer de klant is, hoe beter onze applicatie wordt."

zit 'onder de motorkap'. Zonder dat je het door hebt ben je als accountant bezig om XBRL instance te bouwen, net zoals je automatisch een rapport aan het genereren bent tijdens het opbouwen van het dossier."

Digitale handboekenomgeving Scienta: Kwaliteitsbeheersing op maat



De behoefte aan een actueel, gebruiksvriendelijk kwaliteitshandboek dat altijd en overal beschikbaar is, was de belangrijkste reden voor Novak om in 2007 te kiezen voor de SaaS-oplossing 'Scienta'. Ontwikkelaar Syslogic is vastbesloten om het unieke karakter van deze online applicatie ook de komende jaren vast te houden. Eind dit jaar verschijnt versie 3.0.

ANTON GREVENGOED EN MARCEL KURVERS

Voor het gebruik van het Novak Kwaliteitshandboek met Scienta is geen extra software nodig, slechts een internetverbinding. Met behulp van een beschikbare internetbrowser kan eenvoudig in de eigen Scienta-omgeving worden ingelogd. Gebruikers van het Novak Kwaliteitshandboek kunnen in de Scienta-omgeving niet alleen het kwaliteitshandboek beheren en raadplegen, maar ook eigen instructies, hoofdstukken en handboeken aanmaken. Zo ontstaat een samenhangend geheel op één centrale locatie dat gemakkelijk overal is te raadplegen.

Slimmigheden

Scienta is zo opgezet dat doorkoppeling vanuit andere applicaties mogelijk is. Zo kan bijvoorbeeld een gebruiker bij het samenstellen van de jaarrekening in Unit4 Auditor, direct vanuit het werkprogramma doorklikken naar de instructies in het kwaliteitshandboek binnen Scienta.

Daarnaast zijn diverse 'slimmigheden' beschikbaar, die het werk van de gebruiker en de beheerder gemakkelijker maken. Denk bijvoorbeeld aan het met één druk

op de knop zichtbaar maken van de verschillen in een instructie ten opzichte van de vorige versie. Een tijdrovende klus wanneer de verschillen 'handmatig' moeten worden gevonden.

Ook biedt Scienta de mogelijkheid om gebruikers en beheerders in de applicatie samen te laten werken voor wat betreft het up-to-date houden van het kwaliteitshandboek.

Voordelen

De voordelen van Scienta zijn de volgende:

- intuïtief en snel te gebruiken;
- kant-en-klaar ingericht;
- makkelijk aan te passen aan de specifieke kantoor situatie;
- krachtige en herkenbare Scienta-editor;
- inhoudelijke veranderingen direct zichtbaar;
- visuele ondersteuning bij de verwerking van updates;
- centraal gedocumenteerd kwaliteits-handboek;
- slimme zoekfuncties;

- mogelijkheid online stroomdiagrammen te maken en te raadplegen;
- plaatsonafhankelijk (met een internetverbinding overal in te loggen);
- periodiek nieuwe functionaliteiten beschikbaar.

Scienta Versie 3.0

Eind dit jaar verschijnt Scienta 3.0 waarmee diverse nieuwe functionaliteiten beschikbaar komen. Met versie 3.0 speelt Scienta nog meer in op de wensen en behoeften van haar gebruikers.

Dit zijn de belangrijkste vernieuwingen:

- Scienta heeft een compleet nieuwe lay-out gekregen die functionaliteit en esthetiek bij elkaar brengt, door middel van een goed uitgedacht interactie-design waarbij de gebruiker centraal staat.
- De wijze waarop de handboeken en artikelen worden gepresenteerd aan gebruikers is duidelijker en efficiënter geworden. Voor de gebruiker is Scienta persoonlijker geworden door een eigen dashboard. Visueel krijgt de gebruiker het gevoel een online boek te lezen met daarbij inzicht in de context van de totale omgeving. Daarnaast is het makkelijker om zaken te zoeken in Scienta. Ook is Scienta nu goed te lezen op een tablet.
- De beheerder heeft in de 3.0-versie één centrale Scienta Editor voor het beheren en creëren van handboeken en artikelen (teksten, stroomdiagrammen, bestanden etc.). Hierdoor is het beheer van de artikelen en het verwerken van wijzigingsvoorstellen eenvoudiger en mooier geworden. De stroomdiagrammen zijn qua functionaliteit uitgebreid en er is nieuwe mogelijkheid om bestanden (zoals Word, Excel, pdf etc.) als artikel aan te maken.

Scienta

Scienta is een online applicatie van Syslogic om procesbeschrijvingen op te stellen, te visualiseren en te gebruiken. De gebruiker staat daarbij centraal. Ontwikkelaar Syslogic zette de applicatie voor het eerst in rond 2001 en wordt vandaag de dag gebruikt door onder andere accountants, advocaten, notarissen en gerechtsdeurwaarders. Inmiddels is Scienta uitgegroeid tot de meest geavanceerde online handboekenomgeving met enkele duizenden gebruikers in diverse branches in binnen- en buitenland. Scienta is ondergebracht in één van de datacenters in Nederland. Zaken als beveiligde toegang, continuïteit en back-up zijn dus goed geregeld.

Novak Kwaliteitshandboek

Novak biedt accountantskantoren het Novak Kwaliteitshandboek, een modellenbibliotheek en content voor (elektronische) dossier templates aan, die naadloos op elkaar aansluiten. Een uitgebreid redactieteam voorziet deze periodiek van inhoudelijke updates. Met het Novak Kwaliteitshandboek – eventueel aangevuld met de modellenbibliotheek en dossier templates – geeft het accountantskantoor zijn stelsel van kwaliteitsbeheersing vorm.

Met het kwaliteitshandboek standaardiseert een accountantskantoor de processen: alle verplichte criteria die bij de uitvoering van werkzaamheden komen kijken, worden vastgelegd. Denk bijvoorbeeld aan verplichtingen vanuit wet- en regelgeving, maar ook aan elementen voor risicobeperking. Door deze standaardisering kan het accountantskantoor efficiënt werken (het wiel hoeft niet steeds opnieuw te worden uitgevonden). Daarnaast wordt de kans op fouten gereduceerd en wordt voldaan aan de van toepassing zijnde criteria. Deze standaardisering wordt vastgelegd in procesbeschrijvingen, oftewel instructies. Zo nodig kunnen deze worden aangevuld met modellen, zoals checklists, werkprogramma's en correspondentiemodellen.

Kennismaken, online demo en aan de slag

Kantoren die graag nader kennis willen maken met het Novak Kwaliteitshandboek, kunnen via het secretariaat van Novak (070-3524002 of novak@novak.nl) eenvoudig een begeleide online demo aanvragen. Hiermee kan het kantoor kennismaken met de inhoud en met Scienta waardoor zij zelf kunnen ervaren hoe het kwaliteitshandboek in de praktijk werkt. De aanschaf van het Novak Kwaliteitshandboek verloopt vervolgens eenvoudig via de website van Novak. Na bestelling ontvangt het kantoor een activeringscode waarmee de eigen handboekomgeving wordt geactiveerd en het kantoor aan de slag kan. Ook de nazorg is goed geregeld: de lijnen tussen gebruikers en redactie zijn zo kort mogelijk. De projectmanager Marcel Kurvers is het primaire aanspreekpunt voor gebruikers die vragen hebben over updates, gebruik, etc.

Daarnaast is er een helpdesk bij Syslogic beschikbaar voor technische vragen over Scienta. Kantoren kunnen een onderhoudsabonnement afsluiten dat hen ontzorgt op het gebied van kantoor specifiek maken, onderhouden en verwerken van updates. Dit alles zodat kantoren het maximale uit het kwaliteitshandboek kunnen halen met een positieve beoordeling bij toetsing als eindresultaat.

Marcel Kurvers is projectmanager van het Novak Kwaliteitshandboek (www.uwhandboek.nl). Anton Grevengoed is relatiebeheerder bij Syslogic.

Salarissen fiscalisten en accountants maken pas op de plaats

Het salarisonderzoek van wervingsburo Rousch (accountants en fiscalisten) is een jaarlijks terugkerend onderzoek naar de salarisonwikkelingen binnen de accountancybranche. Er is bekeken wat de algemene salarisonwikkeling is geweest tussen 1 januari 2012 en 1 januari 2013. Hieronder leest u de belangrijkste conclusies.

De salarissen van accountants en fiscalisten hebben in 2012 een pas op de plaats gemaakt. Het primaire salaris steeg met gemiddeld 2,48% en dat is nagenoeg gelijk aan de gemiddelde inflatie die het CPB berekende over 2012.

Uit het onderzoek blijkt ook dat accoun-

tants en fiscalisten hebben moeten leveren op aanvullende beloningen als een 13e maand (-11%), een auto van de zaak (-7%), studiefaciliteiten/vergoedingen vakliteratuur (-4%) en onkostenvergoedingen (-4%).

Enig positief nieuws is geven op het gebied van het gemiddelde aantal vrije dagen. Dit nam in 2012 namelijk toe met ruim een halve dag (0,56 dag).

De respondenten van het onderzoek gaven aan het meest tevreden te zijn over de werksfeer en de waardering die men krijgt vanuit de leiding. Ontevreden is men het vaakst over de salariëring en daarnaast opvallend vaak over de baan-onzekerheid

(maar liefst 16%).

Ook dit jaar blijkt dat het wisselen van werkgever goed is voor de portemonnee. Weliswaar daalde het aantal overstappers met een kwart ten opzichte van 2011, maar deze groep kreeg er gemiddeld liefst 9,42% per maand bij.

De conclusie die uit het onderzoek getrokken kan worden, is dat het opklaaien van de economische crisis, al dan niet versterkt door andere tendensen binnen de accountancy, vrijwel direct zijn effect heeft gehad op de beloning van accountants en fiscalisten. De vraag is of er komend jaar verbetering waar te nemen zal zijn.

Bron: Rousch (www.rousch.nl)

Onderzoeksgegevens

Algemeen

- 1.291 respondenten zijn benaderd
- 62% man/38% vrouw
- 12% mbo/64% hbo/24% wo
- 48% werkzaam in de AA-praktijk
- 15% werkzaam in de RA-praktijk
- 17% werkzaam in de fiscale praktijk
- 13% werkzaam in salarisadministratie
- 7% werkzaam in andere disciplines
- gemiddelde salarisverhoging overall: 2,48% (2011: 5,3%)
- 28% stapten over naar een nieuwe werkgever (2011: 40%)
- 'overstappers' kregen er 9,42% bij (2011: 7,9%)

Discipline

- gemiddelde salarisverhoging samenstellend praktijk: 2,46%
- gemiddelde salarisverhoging controlepraktijk: 3,44%

- gemiddelde salarisverhoging fiscale praktijk: 1,77%

- gemiddelde salarisverhoging salarisadministratie: 2,65%
- gemiddelde salarisverhoging andere disciplines: 2,11%

Variabele beloning

- respondenten met een 13e maand of een variabele winst-/bonusregeling: 31%
- respondenten dat aangeeft hierop achteruit te zijn gegaan t.o.v. 2011: 11%

Studiefaciliteiten/vergoedingen vakliteratuur

- respondenten met een studiefaciliteiten en/of vergoedingen voor vakliteratuur: 71%
- respondenten dat aangeeft hierop achteruit te zijn gegaan t.o.v. 2011: 4%

Onkostenvergoedingen

- respondenten met een onkostenvergoeding: 71%

- respondenten dat aangeeft hierop achteruit te zijn gegaan t.o.v. 2011: 4%

Top 3 'in de huidige functie het meest tevreden over'

- de functie-inhoud: 28%
- de algehele werksfeer: 22%
- de balans werk/privé: 21%

Top 3 'in de huidige functie het minst tevreden over'

- het bruto salaris: 17%
- de baanonzekerheid: 16%
- de reisafstand: 14%

Over het algemeen tevreden/ontevreden

- tevreden: 64%
- ontevreden: 36%

Top 3 'belangrijkste reden om over te stappen'

- het bruto salaris: 22%
- de doorgroeimogelijkheden: 14%
- de functie-inhoud: 12%

NBA: Eerste meldingen onrechtmatig titelgebruik bij de Belastingdienst

De NBA onderzoekt in samenwerking met de Belastingdienst Unit Ordering 1.600 gevallen van mogelijk onrechtmatig gebruik van de accountantstitel. Inmiddels is ruim 20% aangeschreven en zijn vier kantoren aangemeld bij de Belastingdienst. De NBA is van mening dat deze kantoren zich ten onrechte

voordoen als accountantskantoor.

De Belastingdienst heeft een lijst opgesteld van 1600 kantoren/personen die worden verdacht van het onrechtmatig gebruik van de accountantstitel. Inmiddels zijn 343 kantoren/personen aangeschreven.

Vier kantoren hebben niet gereageerd

of hebben aangegeven het onrechtmatig titelgebruik niet te willen staken. Deze zaken zijn nu bij de Belastingdienst gemeld. Die zal nu zelfstandig onderzoek gaan doen naar deze gevallen en eventueel de zaken voorleggen aan de Officier van Justitie.



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

De sprong naar SBR/XBRL is niet zo groot

Dankzij de internationale Standard Business Reporting (SBR) methode kunnen financiële rapportages voortaan digitaal, in XBRL-formaat, worden aangeleverd bij overheid instanties en banken. Hiermee bespaart u zelf kostbare tijd en uw cliënten administratieve lasten. Dat is natuurlijk mooi meegenomen, maar het belangrijkste van de elektronische uitwisseling van financiële rapportages blijft natuurlijk de zekerheid dat de cijfers kloppen. En dat is de taak van de accountant. Uw taak. De handige SBR Rapportage templates van CaseWare Nederland helpen u daarbij door u in staat te stellen uw cijferwerk aan de jaarrekening opnieuw te gebruiken. Met één druk op de knop maakt u financiële rapportages in XBRL-formaat op basis van de commerciële- of fiscale jaarrekening. Er zijn twee templates verkrijgbaar. Een template voor de elektronische levering aan de Kamer van Koophandel en een template voor de kredietrapportage aan banken. Wilt u óók de sprong vooruit maken naar de aanlevering van elektronische rapportages? En hierbij verzekerd zijn van de juiste hulpmiddelen? Ga dan snel naar www.caseware.nl.



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

www.caseware.nl

BEYOND
THE BALANCE



Foto: Marja Brouwer

Column Adviescollege Beroepsreglementering

CAREL VERDIESEN

IT

Met de Wet op het Accountantsberoep is de fusie tussen de beide beroepsorganisaties een feit. Op organisatorisch niveau is al veel werk verzet, nu is het zaak om de door de wet aangegeven taakopvattingen voor de leden eensluidend te maken. Daar hoort ook stroomlijning van regelgeving bij. Voor alle accountants moeten immers in gelijke situaties gelijke regels gelden. Dat is een grote uitdaging waarbij we te maken krijgen met de problematiek van IT, die van interne tegenstellingen. De beroepsgroep is namelijk geen homogeen gezelschap, maar een verzameling van enthousiaste leden met verschillende achtergronden en belangen. Zo zijn er leden die openbaar accountant zijn en een bijna net zo grote groep leden die accountant in business zijn. Er zijn leden die hun vak niet meer uitoefenen, leden die bij de overheid werken en leden die bij grote bedrijven op de controleafdeling werken. Dan zijn er ook nog leden die bij grote (accountants)kantoren werken en leden die een eenmanskantoor runnen.

Kortom, een verscheidenheid aan achtergronden met evenzoveel meningen. Een belangrijke uitdaging is om begrip voor elkaars achtergronden te krijgen en van de NBA een beroepsgroep van en voor iedereen te maken.

Niets is zo makkelijk om, vanuit de samenstellingspraktijk, te roepen dat de "grote kantoren" het bij de beursgenoteerde bedrijven verstieren voor het gehele beroep om vervolgens te pleiten voor striktere regelgeving die in het mkb natuurlijk niet van toepassing moet zijn. Scoort lekker op de afdelingsvergadering, maar is natuurlijk onzinnig.

Andersom is het net zo makkelijk om, werkzaam bij een grote accountantsfirma, te delibereren dat een klein kantoor geen assurance-opdrachten moet uitvoeren, omdat ze die te weinig doen. Kleine kantoren kunnen namelijk geen kwaliteit leveren. Ook dat is natuurlijk onzin.

Toch zal in de eerste jaren na de fusie een aantal leden nog wel eens in deze valkuil trappen. Het is namelijk een gedachtegoed dat vele jaren, misschien onbewust, heeft postgevat in onze visies op het beroep. Het is van het grootste belang dat de leden die

verantwoordelijkheid nemen voor de uitvoering van de integratie het goede voorbeeld geven en in woord en daad streven naar een homogene beroepsgroep met passende regels, die vanuit begrip voor elkaars omstandigheden zijn ontwikkeld. Het zal namelijk goed mogelijk blijken om elkaars werkzaamheden te frustreren met een al te principiële, dogmatische uitgangspunt.

De wetgevers (politiek en IFAC) geven een voorzet door duidelijke, minimale regels op te stellen voor die werkzaamheden die zij van groot belang achten. De NBA krijgt de ruimte om zelf invulling te geven aan andere bijdragen van accountants aan het maatschappelijk verkeer. De politiek heeft met de wet een publiek belang voor het gehele beroep in al haar facetten willen creëren.

De eerste uitdaging is de praktijkhandreiking samenloop, waar het adviescollege nu aan werkt, die het kleine kantoor dat slechts een enkele keer een assurance-opdracht uitvoert moet ondersteunen bij de inrichting van zijn kwaliteitssysteem. Een belangrijk aspect is het invullen van de interpretatie van het begrip 'aard en omvang van het kantoor'. Dat is mede bepalend voor de invulling van het kwaliteitssysteem. Dogmatici zullen stellen dat een klein kantoor zoveel extra maatregelen moet nemen dat de assurance-opdracht niet kan worden uitgevoerd. Daarmee gaan zij voorbij aan de bedoeling van de regelgevers om juist ook in een kleinschalige omgeving kwaliteit te leveren. Een voorbeeld van gebrek aan inlevingsvermogen. Het adviescollege moet alle leden overtuigen van het belang van schaalbare kwaliteit.

Leden waarvan nieuwe regelgeving rechtstreeks gevolgen heeft op hun werkzaamheden moeten een belangrijker stem krijgen bij de consultatie en vaststelling van die regelgeving. Anderen moeten zich terughoudend opstellen en vooral letten op onbedoelde marktordeningseffecten en mogelijke inbreuk op het publieke belang van ons beroep. Begrip voor elkaars achtergronden zal moeten groeien. Het NBA-bestuur moet dit proces goed begeleiden en zaken duidelijk uitleggen als er knelpunten optreden. Accountants zijn immers eigenwijs. Lukt dit niet, dan wordt het begrip IT gezien als hét struikelblok voor een succesvolle fusie.

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

Mohamed Amri, productmanager AFAS: “Ken je klant!”

AFAS was een van de eerste ict-leveranciers die aan de slag ging met Single Euro Payments Area (SEPA), het Europese initiatief om alle eurobetalingen in Europa te standaardiseren, en met eXtensible Business Reporting Language (XBRL), de globale standaard voor het uitwisselen van financiële gegevens via internet. Mohamed Amri, productmanager van AFAS, geeft zijn visie op deze ontwikkelingen, die inmiddels gemeengoed zouden moeten zijn voor mkb-accountantskantoren en hun klanten.

LEENDERT HAARING

Wat betekent SEPA voor accountantskantoren?

“SEPA is vooral van belang voor ondernemers die werken met incasso's. De accountant moet dus weten welke klanten dat doen en aan hen duidelijk maken wat er allemaal op hen afkomt. De accountant moet dus zorgen voor bewustwording en duidelijk maken dat hij ondersteuning kan bieden, bijvoorbeeld met een stappenplan. De accountant is hét aanspreekpunt van de ondernemer op het gebied van betalingen. Kan de accountant de ondernemer niet helpen met zijn SEPA-vragen, dan is de kans groot dat de ondernemer zal overstappen naar een andere intermediair. Bereid je dus goed voor op SEPA.”

Hoe ver zijn we in Nederland met SEPA?

“Vrijwel alle ict-leveranciers zijn klaar voor de overstap naar SEPA. Echter, niet alle banken zijn al zover en ook menig accountantskantoor moet zich nog verdiepen in SEPA. Overigens is het daadwerkelijk overstappen naar IBAN niet zo moeilijk. Je maakt – kort door de bocht gezegd – een export van al je bankrekeningen, gaat naar ibanbicservice.nl, voert de export in en dan rolt er vervolgens een Excel-bestand uit. Dit kun je zelf weer importeren en dan ben je er wel zo'n beetje.

Maar het is wel zaak dat je dat ook écht doet, want die ingangsdatum, 1 februari 2014, zal niet opschuiven.”

Vanuit de bron

Wat is belangrijker voor ondernemers: SEPA of XBRL?

“Voor ondernemers is SEPA belangrijker dan XBRL. De ict-leveranciers hebben XBRL gewoon ingebouwd in de software. De inkomstenbelasting en vennootschapsbelasting worden nu standaard in XBRL aangeleverd en eind dit jaar wordt het ook verplicht voor de aanlevering van de btw- en KvK-stukken. Voor de ondernemer is XBRL 'no issue'.

XBRL wordt nu gebruikt op rapportageniveau. De échte winst van XBRL gaan we pas merken als we XBRL door gaan trekken richting het grootboekreferentieschema. Dit is een initiatief van CBS, dat breed wordt gedragen, door de overheid, koepelorganisaties, intermediairs en ict-leveranciers. Je gaat dan XBRL genereren vanuit de bron. Je kunt dan in de hele keten terug: van de aangifte vennootschapsbelasting tot die ene mutatie in de grootboekrekening. In de toekomst zou een accountant via XBRL bijvoorbeeld een benchmark kunnen laten plaatsvinden en controles geautomatiseerd kunnen laten verlopen, vanwege de meta-data.

Pas dan zullen we de échte meerwaarde van XBRL gaan merken.”

Hoe staat het met de digitalisering binnen de accountancy?

“De consumentenwereld is al ontzettend ver met digitalisering. Kijk maar naar de ontwikkelingen op het gebied van apps, iPads, social media enzovoort.

structureerde manier kunnen communiceren met klanten, via een portal of andere moderne technieken. Ze willen geen brief meer versturen, die pas twee dagen later bij de klant op de deurmat valt. En – minstens zo belangrijk – de klant wil dit ook niet. Die wil die brief op zijn iPad ontvangen, zodat hij daar nog dezelfde dag naar kan kijken. De ondernemer is vandaag de dag veel verder dan de accountant. Bij de ondernemer is



“Voor ondernemers is SEPA belangrijker dan XBRL.”

Foto: AFAS

In de zakelijke wereld is er nog genoeg te verbeteren. De accountant heeft het bij de bespreking van de jaarrekening met de klant vaak over zaken die anderhalf jaar geleden hebben plaatsgevonden. Natuurlijk is compliance belangrijk. Er moet altijd achteraf verantwoording worden afgelegd over zaken die in het verleden zijn gebeurd, en daar moet je natuurlijk goed gekwalificeerd personeel voor hebben, maar je moet de ondernemer juist ondersteuning bieden in zaken die nu en in de toekomst spelen.

Mijn advies aan accountants is: ken je klant! Heb je een klant die een pizzeria heeft en hij zet op Facebook dat hij naar Italië is geweest om een nieuwe oven te kopen, dan moet je dat weten en vervolgens aan hem vragen: wat voor ding is het en kunnen we misschien een milieu-investering doen? Je moet als accountant inspelen op de cijfers van morgen. De accountant is daar vanuit zijn expertise de aangewezen persoon voor.”

Goud

Welke invloed heeft digitalisering op het accountantskantoor?

“Nieuwe medewerkers verwachten een andere manier van communicatie. Zij willen op een moderne en ge-

alles draadloos en wordt gewerkt met portals. Wil je als accountantskantoor blijven overleven, dan moet je meegaan in deze ontwikkelingen.”

Verandert de rol van accountants als gevolg van automatisering?

“Accountants zitten op goud en doen daar niets mee. Een voorbeeld: de hypotheekregels worden aangepast. Welk accountantskantoor heeft nu een bericht gestuurd naar zijn klant om hem te wijzen op de gevolgen daarvan voor zijn specifieke situatie? Dat zijn er maar weinig. En juist in die adviseringsrol kan de accountant meerwaarde bieden. Door digitalisering zijn zaken als een jaarrekening een commodity geworden en als iets een commodity is, dan gaat de prijs omlaag. Mijn advies aan de mkb-accountant is: ga meer adviseren en – ook heel belangrijk – ga je specialiseren. Heb je veel kennis over bijvoorbeeld supermarkten en constateer je dat jouw klant minder brood per vierkante meter verkoopt dan de supermarkt verderop, dan moet je kijken hoe dat komt en maatregelen voorstellen. Jouw klant zal jou daarvoor waarderen. Voor die toegevoegde waarde doet hij immers zaken met een accountant.”



Het nieuwe accountancyvak

Het is geen verrassing dat accountantskantoren zichzelf opnieuw moeten uitvinden om geld te kunnen blijven verdienen. Digitalisering en standaardisering nemen het administratieve werk over en ondernemers hebben geen zin meer om diep in de buidel te tasten voor werk waar ze geen toegevoegde waarde bij voelen. Volgens Martin van Vliet, strategisch manager bij UNIT4 Accountancy, moeten accountants nadenken over de vraag: wat heeft mijn klant echt nodig?

TOM MODDERKOLK

“Het nieuwe accountancyvak start met de vraag: wat heeft mijn klant nodig? En op dat antwoord moet de organisatie worden ingericht”, aldus Martin van Vliet. “Mooi is als je deze oplossing voor meerdere klanten weet te gebruiken, maar zeker is dat er niet één en dezelfde oplossing voor je complete cliëntengroep bestaat. Klantgericht denken en handelen is het sleutelwoord.” Van Vliet houdt zich bij UNIT4 bezig met de vraag waar accountants- en administratiekantoren behoefte aan (gaan) hebben. Daarvoor laat hij zich inspireren door de ontwikkelingen op technologisch en maatschappelijk gebied. Accountants- en administratiekantoren staan voor de keuze of efficiënt en zo goedkoop mogelijk de administratie te doen of te kiezen voor specialisatie met kennis in huis of een netwerk van specialisten. “Daarbij is het een misvatting om alle oplossingen in de software te zoeken”, zegt Van Vliet. “Een ‘fool met een tool, is still a fool’. Het begint met

de vraag: ‘wat hebben mijn klanten nodig en hoe kan ik hen beter laten presteren?’ Dat kan ook slechts aandacht en coaching zijn.”

Utopie

Vervolgens moet de accountant kijken of zijn huidige mensen hierin mee kunnen, al dan niet na het volgen van een cursus. Het is volgens Van Vliet een utopie om te denken dat elke medewerker na het volgen van een cursus ‘advieswerkzaamheden’ kan uitvoeren. “Sommige medewerkers kunnen dit niet en die kunnen dan andere werkzaamheden uitvoeren, zoals het maken van benchmarkrapporten of bankenrapportages.”

Er is volgens Van Vliet helemaal niets mis met het maken van productie. Ondanks alle geluiden van deskundigen blijft de behoefte aan jaarrekeningen bestaan. “Een document waar een externe deskundige naar heeft

gekeken, al of niet met een handtekening, heeft meer toegevoegde waarde dan informatie die uit het systeem van de ondernemer rolt. Uit marktonderzoek van Hogeschool Windesheim blijkt dat ondernemers behoefte hebben en houden aan dit soort informatie.”

De markt heeft er behoefte aan, maar wil ze er ook voor betalen?

“Zeker, want een extern oog geeft een comfortabel gevoel. Stakeholders willen informatie die door een accountant is aangeleverd in plaats van door de ondernemer zelf. Daar onderschatten accountants zichzelf in en daar zit dus veel toegevoegde waarde die ze kunnen leveren. Er is niks mis mee om deze toegevoegde waarde te ‘verkoopen’ aan de klant.”

Hoezo onderschatten?

“Accountants maken jaar in en jaar uit jaarrekeningen. Het is zo normaal voor ze geworden, dat ze niet of onvoldoende beseffen dat hun rol, ook in het digitale tijdperk, belangrijk is. Ze bagatelliseren hun rol door te zeggen: ik kan een kunstje. De toegevoegde waarde zit niet in het kunstje maar in de uitkomst: het advies moet plausibel zijn. Dat vergt wel een andere manier van presenteren, zowel grafisch als verbaal. Een kantoor moet dus mensen in dienst hebben die dit kunnen en daarnaast over de juiste producten beschikken.”

En als dit niet het geval is?

“Dan is het beter om vol in te zetten op digitale dienstverlening. Die kantoren moeten de werkprocessen zo stroomlijnen dat er niets meer fout kan gaan. Zo kan de kostprijs van de dienstverlening met dertig procent omlaag. Er gaat nu veel tijd verloren aan start en stop. Veel kantoren beginnen aan hun werk maar kunnen dit niet afronden, omdat er gaandeweg blijkt dat bepaalde documenten en/of informatie ontbreekt. Daarom is het beter om pas aan deze werkzaamheden te beginnen als alle essentiële informatie beschikbaar is en deze in één keer af te ronden. Internet speelt hierin een grote rol. Met ondernemers afstemmen wie, wat, wanneer aanlevert: de ondernemer, de accountant of medewerkers van het kantoor. Uiteindelijk niet alleen eenmalig afstemmen, maar ook bewaken dat dit gebeurt.”

Complex

Accountancy is complex en Van Vliet beseft dat complexe zaken niet altijd te plannen zijn. “Maar de ingrediënten voor dit complexe spelletje zijn wel van tevoren binnen te halen. Als je alles van tevoren goed, gecontroleerd en compleet hebt, dan vergemakkelijkt dit het complexe werk.”

Klinkt logisch maar juist het verzamelen van de benodigde informatie kan complex zijn....

“Klopt en daar komt internet om de hoek kijken. Ondernemer, accountant en medewerkers werken hier samen om de juiste informatie te verzamelen en ervoor te zorgen dat de documenten en informatie op elkaar aansluiten. Dat is de eerste fase voor het inrichten van een digitaal kantoor.”

Fase twee is het opstellen van validatieregels, waarbij informatie aan de voorkant wordt gecontroleerd. SBR/XBRL leent zich volgens Van Vliet uitstekend door het definiëren van de validatieregels. Online samenwerking is soms een intern feestje om dingen efficiënt te krijgen en daarna komt pas een extern feestje. “De derde en laatste fase van de oprichting van het digitale kantoor is ervoor te zorgen dat de ondernemer direct voordeel ervaart van online samenwerking.”

Hoe dan?

“Door de ondernemer een online omgeving aan te bieden, waar hij een bedrijfsdossier kan aanleggen en zijn financiële en personeelsadministratie kan bijhouden of, als hij dat liever wil, enkel mutaties of facturen kan doorgeven. En de accountant heeft hiervan het vruchtgebruik. Daar wordt de ondernemer beter van, niet omdat het moet. Er ontstaat zo een win-winsituatie.”

“Stakeholders willen informatie die door een accountant is aangeleverd in plaats van door de ondernemer zelf.”

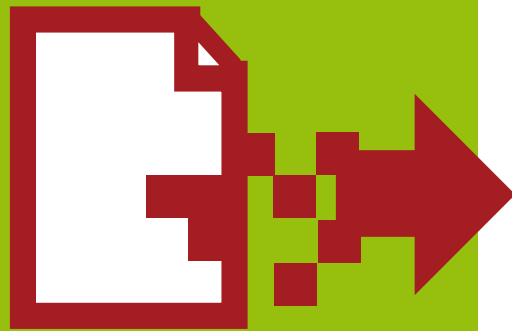
Totaaloplossing

Welke rol gaat UNIT4 spelen?

“UNIT4 biedt al jaren een krachtige totaaloplossing waarmee binnen het accountants- en administratiekantoor grote efficiencyvoordelen zijn behaald. We lanceren tijdens de UNIT4 Accountancy Tour een volgende stap: een online platform waar systemen van de accountant, die van de ondernemer maar ook die van derden samenkomen. Het wordt een gemeenschappelijke werkplek voor administratie, salarisverwerking, begroting en tussentijdse cijfers. Daarnaast is er een gemeenschappelijk dossier. Dit alles met 100 procent integratie met de cliëntgerichte werkprogramma's, zoals nu ook al de accountantsmedewerkers gewend zijn mee te werken. Daardoor is borging, efficiency en communicatie in één oplossing geregeld. We zullen voor de uitwisseling met derden koppelvlakken van Logius en de banken gebruiken of pakketten via SBR/XBRL met elkaar laten communiceren of via andere transparante koppelvlakken. Ik vind dat alle softwareleveranciers hun pakketten moeten klaarmaken voor communicatie met andere software via open standaarden, zoals XBRL, zodat informatie-uitwisseling transparant verloopt. UNIT4 neemt sinds 2005 het voortouw in XBRL en zal hierin het voortouw blijven nemen, zodat accountants hun cliënten en zichzelf kunnen ontfangen.”

Tom Modderkolk is bedrijfsjournalist bij Unit4 Business Software.

SBR-krediet-rapportage: wees proactief



Navraag bij kantoren die reeds hebben aangeleverd via SBR leert dat gemiddeld 10 procent van uw klanten te maken heeft met kredietrapportages. Een rekening-courantkrediet kan vaak al betekenen dat een ondernemer een kredietrapportage moet aanleveren. Het is daarom goed om te kijken voor welke van uw klanten SBR-kredietrapportages gaan spelen.

MARK BISSCHOP EN GERARD BOTTEMANNE

Steeds meer accountantskantoren besluiten op vrijwillige basis kredietrapportages (voor de periodieke rating van klanten) via SBR aan te leveren. Op dit moment vragen banken kredietrapportages voor periodieke revisies nog jaarlijks uit, maar dat wordt frequenter in de toekomst. Reden temeer om de benodigde gegevens via SBR elektronisch aan te leveren. De banken die hebben ingezet op SBR gaan niet wachten tot u als intermediair straks zelf met aanlevering van SBR-kredietrapportages over de brug komt. In de loop van 2013 komt er een online portaal beschikbaar waarop ondernemers zelf de gevraagde cijfers kunnen aanleveren.

Regel

Leveranciers van accountancysoftware spelen ook steeds meer in op de mogelijkheid om SBR-kredietrapportages op te stellen en via elektronische weg aan de banken aan te leveren. Uiteindelijk zal het aanleveren van SBR-kredietrapportages meer regel dan uitzondering zijn.

Ervaringen

Intermediairs met SBR-ervaring geven aan dat optimale implementatie van SBR-kredietrapportages veel tijd kost, omdat processen juist ingericht moeten worden. Reden temeer om hier op tijd mee te starten. Intermediairs die al via SBR aanleveren, doen nuttige ervaringen op. Zij lopen tegen vraagstukken op waar zij vooraf niet bij hadden stilgestaan. Zo liggen niet alle gegevens vast binnen het softwarepakket waarmee de

kredietrapportage wordt samengesteld of ontbreken eenvoudigweg benodigde gegevens voor de kredietrapportage. Bijvoorbeeld lopende huurcontracten of operationele leasecontracten liggen niet altijd vast in de administratie of blijken zelfs niet voorhanden op het kantoor van de intermediair. Betekent dit voor u als intermediair dan extra werk om deze informatie te verzamelen? Het antwoord luidt 'ja', het kost extra werk om deze informatie te verzamelen, maar 'nee', het kost geen extra werk om deze informatie alleen voor de kredietrapportage te verzamelen. Als u als intermediair uw klant optimaal van dienst wilt zijn, dan zult u sowieso over genoemde contracten moeten beschikken. Zo kunt u uw klant bijtijds waarschuwen als een contract afloopt of behulpzaam zijn bij het opstellen van toekomstige kasstromen via een liquiditeitsprognose.

Soorten

Hiervoor is telkens gesproken over 'SBR-kredietrapportage'. In de praktijk is sprake van meerdere soorten van kredietrapportages, mede afhankelijk van de soort en grootte van de onderneming. Op dit moment onderscheiden banken de volgende soorten SBR-kredietrapportages:

1. Kredietrapportage voor kleine rechtspersonen en natuurlijke personen

Bij de kredietrapportage in XBRL is in eerste instantie ingezet op kredietobligo's aan bedrijven die vallen in de categorie 'kleinbedrijf', conform BW2 titel 9. Daarnaast gaat het om kredietverstrekking aan een

onderneming die wordt gevoerd als natuurlijke persoon in de vorm van een eenmanszaak, VOF of maatschap.

Per 2012 hebben intermediairs ook demogelijkheid om commerciële rapportages voor kleine rechtspersonen in te sturen. "Om zo een betere aansluiting bij het werkproces van de intermediair te borgen en bepaalde negatieve effecten van het strikt fiscaal presenteren van de cijfers te neutraliseren", aldus informatie van de banken.

2. Kredietrapportage middelgrote rechtspersonen

De kredietrapportage voor middelgrote rechtspersonen is door de banken weergegeven in 'Het Commercieel Jaarrapport (CJR)'. Dit betreft verantwoordingsrapportages die zijn gericht op middelgrote rechtspersonen (middelgroot in de betekenis van BW2) en een commerciële waarderingsgrondslag hebben.

3. Kredietcomplex

Bij zowel kleine als middelgrote rechtspersonen kan sprake zijn van een enkelvoudige of geconsolideerde rapportage. De geconsolideerde rapportage wordt gebruikt voor de 'normale' consolidatie van een moeder met haar dochters, maar ook voor andere vormen van een kredietcomplex. Dit zijn de gecombineerde jaarrekening van bijvoorbeeld twee dochters die samen een krediet hebben en de partiel geconsolideerde jaarrekening van een moeder met één of enkele van de dochters.

4. Bancaire IB-aangifte

In 2010 is ook de 'bancaire IB-aangifte' verschenen. De bancaire IB-aangifte is aanvullend op de kredietrapportage van de onderneming en kan worden uitgevraagd aan de natuurlijke persoon die de onderneming drijft. De bancaire IB-aangifte wordt als een op zichzelf staande rapportage (in XBRL) aangeleverd aan de bank.

5. Bancaire IB-aangifte met winstbijlage

Eind 2011 is de bancaire IB-aangifte met winstbijlage gemaakt door de banken op verzoek van de accountantsbranche. Het gaat hierbij om inzicht in de financiële situatie van de kleine IB-onderneming en de ondernemer. Het betreft een onderneming als natuurlijk persoon (en geen onderneming met rechtspersoonlijkheid zoals een BV). De bancaire IB-aangifte met winstbijlage bestaat uit de hiervoor genoemde bancaire IB-aangifte (zonder winstbijlage) en de winstbijlage.

Stappen

U kunt natuurlijk wachten tot uw klanten vragen om het aanleveren van SBR-kredietrapportage.

Geadviseerd wordt echter hier proactief mee om te gaan. De volgende stappen kunnen u daar bij helpen:

1. Breng in kaart welke van uw klanten te maken hebben met bankkrediet(en) en welke gegevens daarvoor met welke periodiciteit aangeleverd moeten worden.

2. Overleg met uw softwareleverancier(s) in hoeverre u de verschillende soorten van kredietrapportages in SBR kunt opstellen vanuit de software en of de kredietrapportage elektronisch vanuit uw software ingediend kan worden. Voor dit laatste moet u, net als het doen van elektronische aangifte IB en VpB aan Digipoort, beschikken over een PKI-overheid services-certificaat.

"Banken gaan niet wachten tot u zelf met SBR-krediet-rapportages over de brug komt."

3. Verzamel eventueel ontbrekende gegevens van uw klanten en leg deze vast op een dermate wijze dat u deze gegevens eenvoudig kunt gebruiken bij het samenstellen van een kredietrapportage.

4. Meld u aan op www.rapportageportaal.nl om kredietrapportages elektronisch in SBR aan te leveren aan de verschillende banken.

Gratis rapport

Voor meer informatie wordt het gratis rapport 'SBR Kredietrapportage in de praktijk' aanbevolen, op te vragen via www.ictaccountancy.nl.

Mark Bisschop is oprichter en eigenaar van XBRL voor Accountants, een adviesorganisatie met veel kennis en ervaring op het gebied van SBR (www.xbrlvooraccountants.nl). Gerard Bottemanne AA is onafhankelijk onderzoeker en heeft tal van ICT-rapporten voor de accountancybranche beschikbaar op zijn website: www.ictaccountancy.nl.

MIS 'M NIET De UNIT4 Accountancy Tour

Amsterdam, Rotterdam en Veenendaal

Meer informatie én aanmelden:
www.unit4.nl/accountancytour

UNIT4
BUSINESS SOFTWARE

Novak en Full•Finance bundelen de krachten

Novak en Full•Finance hebben tegenover elkaar verklaard intensiever te willen samenwerken. Het doel: verdere optimalisatie van dienstverlening voor de bij Novak aangesloten accountantskantoren.

MARCEL MAASSEN

In de mkb-accountantsmarkt is het al enige jaren turbulent. De uitwerking van de kredietcrisis in de economie is voelbaar en dat heeft een forse weerslag op de accountancy. Daarnaast zijn er structurele ontwikkelingen: deze hebben onder meer te maken met de forse impact van digitalisering van de processen binnen de accountantskantoren en, niet onbelangrijk, in de samenwerking met klanten en spelers in het maatschappelijk verkeer. Daarnaast heeft de digitalisering een impact op het monopolie van cijferveredeling. De accountant is niet meer vanzelfsprekend de spin in dit web. Het speelveld van de mkb-accountant is derhalve aan verandering onderhevig.

Novak: belangenbehartiging

In 'het veld' is een veelgehoord geluid dat de NBA alleen oog heeft voor de 'big four'. Dit wordt niet alleen in individuele gesprekken geuit, maar ook tijdens bijeenkomsten. Er ligt een uitdaging bij de NBA om te laten zien dat de organisatie zich ook inzet voor de mkb-accountant. Neemt de NBA deze handschoen op? Dat valt te betwijfelen. Het uitvoeren van de wet zal een steeds belangrijker speerpunt van de NBA worden, door druk van de politiek, de wetgever en het maatschappelijk verkeer. Dat is ook logisch: een publiekrechtelijke organisatie bestaat bij gratie van de wet en haar primaire taak van uitvoering van de wet op het accountantsberoep. Voorzitter Huub Wieleman geeft dit zelf ook aan.

Wat is het alternatief? Novak kan door de inmiddels meer dan negenhonderd aangesloten mkb-praktijken (met totaal meer dan duizend vestigingen) de rol van belangenbehartiger meer dan uitstekend oppakken. Novak is een stichting voor mkb-accountants, bestuurd door mkb-accountants. Novak heeft ook de ambitie om de rol van belangenbehartiger in te vullen en heeft inmiddels de eerste stappen gezet, zoals een faciliteit voor horizontaal toezicht.

Full•Finance: kantoorondersteuning

Full•Finance heeft zich sinds haar oprichting in 1999 gepositioneerd als adviesorganisatie voor de accountancy. In dat kader heeft de organisatie ook bewust gekozen voor de opbouw en verdieping van de vakgroepen accountancy/compliance, fiscaal, ict, fusie & overname en strategisch & organisatie. Van de 29 medewerkers zijn er vier werkzaam in de backoffice en 25 actief in de dagelijkse adviespraktijk voor de mkb-kantoren.

Full•Finance zal zich blijven focussen op kantoorondersteuning. Het volgen van trends en ontwikkelingen en het implementeren van deze trends spelen daarbij een belangrijke rol.

Samen voor de mkb-accountant

Wat gaan de twee organisaties nu doen als gevolg van de intensivering van de samenwerking?

Novak pakt de handschoen van belangenbehartiger op. Full•Finance ondersteunt Novak daarin en blijft

uiteeraard ook de kantoren direct ondersteunen. Ruim veertig specialisten en medewerkers zetten zich daarvoor in.

Gebieden

Tot dusver werken Novak en Full•Finance al nauw samen op een aantal gebieden.

Novak Kwaliteitshandboeken

Novak heeft al jaren een kwaliteitshandboekenreeks voor accountantskantoren, die via internet toegankelijk is. Deze kantoren kunnen ook een beroep doen op implementatieondersteuning. Full•Finance maakt onderdeel uit van de redactie en werkt dus mee aan de inhoud van de Novak Kwaliteitshandboeken.

Helpdesk

Voor korte (vaktechnische) vragen is er al jaren de vaktechnische helpdesk. Bij Novak aangesloten kantoren kunnen hier gebruik van maken. De helpdesk is te bereiken via het volgende telefoonnummer: 055-3685361.

Modellenbank

Nieuw in de dienstverlening aan de aangesloten kantoren is de modellenbank, die ook via het web is te

bereiken. Er is gekozen voor laagdrempelige toegangskosten (€ 150). De modellen voorzien in de gangbare in de mkb-praktijk gebruikte modellen. De complete lijst van de modellen in de modellenbank is te vinden op www.novak.nl.

Novak-regio's

Een nieuw initiatief zijn de Novak-regio's. Deze spelen een centrale rol in de plek die Novak wil innemen als belangenbehartiger. De regiobijeenkomsten, die periodiek plaatsvinden, fungeren als 'informatiewisselaar' tussen Novak en de individuele kantoren. Alle Novak-kantoren weten inmiddels tot welke regio zij horen. Novak-leden hebben allen input: zij kunnen desgewenst onderwerpen en vragen inbrengen.

Bezoeken

Novak gaat ook graag het gesprek aan met haar leden. Dit jaar is Novak gestart met het bezoeken van individuele kantoren om alle voor het kantoor relevante onderwerpen te bespreken. Kantoren zijn van harte uitgenodigd om een afspraak te maken. Uiteraard zal ook Novak hiertoe het initiatief nemen.

Marcel Maassen is consultant bij Full•Finance Consultants en relatie manager bij Novak.

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

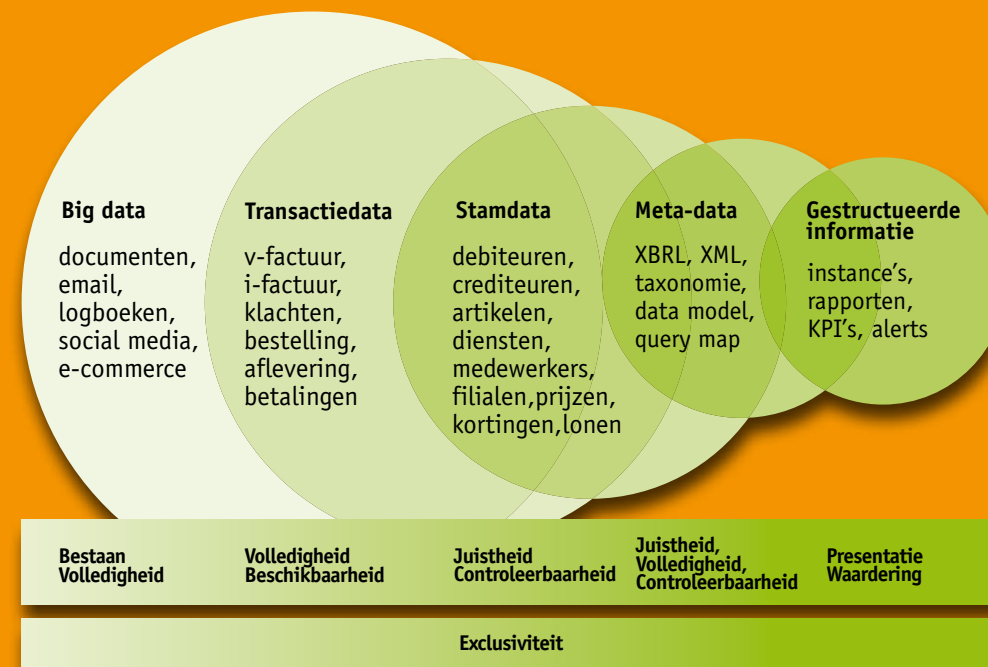
Nieuw: Schrijven Fiscaal Advies door Mr Peter Lier

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



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

Big data: hype of goudmijn voor advies?



Figuur 1:
Van big data naar informatie

Figuur 1 laat de verschillende datasoorten zien en hoe zij met elkaar interacteren tijdens een online handeling. Koppelen we de soorten data aan beweringen, dan ontstaat een interessant plaatje vanuit adviesperspectief en vanuit het risicodenken bij een jaarrekeningcontrole. Bij big data gaat het om de vraag: wat is de bron van de data en is deze betrouwbaar (bestaan) en is de input vanuit alle relevante kanalen volledig verwerkt in de verkoop- en inkoopadministratie? Bij transactie- en stamdata gaat het om de integriteit van de data (juist en volledig) en om de vraag of de uitvoerende persoon bevoegd was om de transactie uit te voeren (exclusiviteit). Bij stamdata willen we ook weten wie de data heeft gewijzigd (controleerbaarheid). Bij metadata spelen juistheid en volledigheid van de gehanteerde taxonomie en de controleerbaarheid van de toepaste mapping vanuit de brondata naar deze taxonomie een belangrijke rol. Bij de einduitkomst van de datastroom, de gestructureerde informatie geldt dat ook voor de (wettelijk voorgeschreven) presentatie en de juiste waardering van schattingsposten. Uiteraard speelt bij alle datasoorten impliciet de exclusiviteitsbewering mee: wie heeft er toegang tot de data en is deze persoon geautoriseerd?

Beweringen en gespreksthema's

Per datasoort zijn op basis van een koppeling met beweringen gespreksthema's te bedenken die u op korte termijn als accountant mooie advieskansen kunnen bieden en op lange termijn meer controle-efficiency.

Hoe worden big data omgezet in gestructureerde informatie en zijn er mogelijkheden voor een accountant om hier een adviserende rol in te spelen? Een verkenning.

JACK VAN CROOIJ

Wat zijn nu eigenlijk big data? Gartner heeft big data omschreven als de som van transacties, interacties en observaties. Een voorbeeld: u bestelt een tablet bij een webwinkel. Daarbij vult u uw persoonsgegevens in en maakt een account aan voor toekomstige transacties. U betaalt via Ideal (transactie). De volgende dag arriveert per koerier uw nieuwe aanwinst. Tussentijds ontvangt u per mail updates over de verwachte levertijd (interactie). U installeert Twitter en uit online uw geluk over uw aanwinst. De volgende keer dat u Google opent ziet u rechts allerlei aanbiedingen staan voor een hardcover (observatie) die u uiteraard dringend nodig blijkt te hebben. Het dataspoor dat u heeft achtergelaten op het internet voedt hierbij de big datastroom, die bijvoor-

beeld door allerlei applicaties wordt gebruikt om uw consumentengedrag te analyseren.

Van big data naar gestructureerde informatie

Uit het voorbeeld van de bestelde tablet blijkt dat de e-commerce-actie heeft geleid tot een big data-stroom, gevolgd door een transactiestroom, waarbij u, zonder dat u dat door had, al de stamdata in de vorm van een formulier aanleverde aan de leverancier. Die kan deze data weer gebruiken om zijn interne management-rapportages mee te vullen, waarbij gebruik wordt gemaakt van een metadata-model met voorgedefinieerde rapportsjablonen om op gestructureerde wijze informatie te genereren.

Big data

Bewering
Bestaan

Gespreksthema

Niets is zo vernietigend als een negatieve recensie op de website van uw klant of een serie negatieve tweets als er iets mis gaat bij het uitleveren van een order. Daar wil je als klant bovenop zitten, maar hoe dan? Wat denkt u van het inrichten van monitoringtools die het bestaan van dergelijke negatieve uitingen er direct uitpikken, zodat uw klant snel kan ingrijpen en reageren? Hoeveel leads of orders krijgt de klant binnen via e-mail, Twitter of LinkedIn? Misschien nu nog niet zoveel, maar dat aantal zal snel stijgen. Het inrichten van de CRM-applicaties, zodat leads en orders vanuit alle kanalen snel volledig en efficiënt worden verwerkt, kan een belangrijke stap zijn voor de klant. Vooral orders die in een dergelijk kanaal blijven hangen, vormen hier een interessant aanknopingspunt voor de accountant om in gesprek te komen.

Volledigheid

Exclusiviteit

Op welk punt vindt de koppeling plaats tussen de online en offline wereld in de vorm van een ERP-pakket en hoe is dit koppelpunt beveiligd tegen ongewenste visite van buitenaf? Het beeld van de openstaande voor- of achterdeur vormt hier een mooie analogie om duidelijk te maken waar het probleem zit voor de klant.

Stamdata en transactiedata

Bewering
Volledigheid

Gespreksthema

Hoe beter de kwaliteit van de stamdata, hoe minder werk er komt kijken bij het verwerken van transacties. Geen onwelkome stelling in deze tijden van crisis en besparing. Een thema waar de klant graag met u over in gesprek gaat en waar u als accountant makkelijk op kunt scoren. Administratieve organisatie behoort immers tot uw vak.

Juistheid

Wat kan er worden geautomatiseerd als het gaat om controleren van de financiële verwerkingsprocessen. Tijd om samen met uw klant eens op bezoek te gaan bij de ERP-leverancier! Ook hier komt uw kennis goed van pas en zal de klant u dankbaar zijn als de betrouwbaarheid en snelheid van het financiële verwerkingsproces kan worden verbeterd, doordat u samen door de instellingen van de applicatie loopt en kijkt waar de gaten in de inrichting zitten.

Controleer-
baarheid

Iedere klant vertrouwt zijn medewerkers, anders had hij ze niet aangenomen, dus hoe groot is de noodzaak om te kunnen achterhalen wie wat in een IT-systeem heeft aangepast? Laten we beginnen met vast te stellen dat het thema hier niet zozeer vertrouwen is, maar meer continuïteit van gegevensverwerking. Ga eens samen met uw klant na hoe makkelijk of moeilijk het is om na een storing de oorzaak te achterhalen en onderzoek samen of het loggen van handelingen hierbij een toegevoegde waarde heeft. Voorkomen is beter dan genezen.

Beschik-
baarheid

Het gaat goed tot het goed mis gaat, een bekend gegeven als het om de beschikbaarheid van het IT-systeem gaat. Controleer eens ongevraagd de back-up-procedures van uw klant en stoft u de server in de bezemkast eens samen af. Maak de klant duidelijk dat steeds meer van zijn cruciale bedrijfsdata in die stoffige bezemkast aan het belanden is. Wat stof en warmte doen met elektro-nica is best uit te leggen en hoe makkelijk de bezemkast is open te breken ook.

Exclusiviteit

Met het thema toegang tot stam- en transactiedata zit u direct in uw eigen straatje te vegen als accountant. Immers, hoe beter de klant dit onderwerp regelt hoe meer u kunt steunen op de kwaliteit van de processen tijdens een systeemgerichte jaarrekeningcontrole. Laat de klant hier nu net kiezen voor praktische hanteerbaarheid in plaats van optimale inrichting van de autorisatie-tabellen. Dat is jammer voor u, maar vooral ook voor de klant. De hoeveelheid werk die nodig is om er zeker van te zijn dat er geen rare dingen zijn gebeurd doordat gebruikers te praktisch zijn omgegaan met hun rechten kan aanzienlijk naar beneden. Met deze insteek krijgt u ineens wel een dga aan tafel als het gaat om het thema toegangsbeveiliging.

Metadata

Bewering
Juistheid

Gespreksthema

Kan de klant vertrouwen op zijn managementinformatie? Om die vraag te kunnen beantwoorden moet er worden gekeken hoe de software informatie verdicht en vertaalt. Bekijk eens een belang-rijke rapportage uit het ERP-systeem van de klant en ga eens na waar de informatie vandaan komt. Een dergelijk onderzoek leidt niet zelden tot interessante bevindingen en inzichten voor zowel klant als accountant.

Volledigheid

Welke informatie staat niet in een rapport? Dat is de vraag waar het hier om gaat. Lees de bron-data in Excel in en kijk of u tot dezelfde aansluitingen kunt komen. Zo niet, dan hebt u hier de basis voor een goed gesprek.

Controleer-
baarheid

Is de software zo in te richten dat tot op transactieregelniveau de samenstelling van informatie te achterhalen is met een druk op de knop? Vaak is die functionaliteit er wel in de moderne ERP-omgevingen, maar weet een klant niet hoe dit is in te richten. Ook hier geldt: u bespaart de klant tijd en geld.

Exclusiviteit

Is er een goede managementrapportage, dan moet dat zo blijven. Een belangrijke vraag is: wie mag er bij de ontwikkelmodules voor rapporten en hoe weet de klant zeker dat er niet opeens heel andere informatie in zijn rapporten wordt opgenomen? Goed om samen naar te kijken.

Gestructureerde informatie

Presentatie

Kijkt u alleen of de gepresenteerde informatie voldoet aan de wettelijke eisen of gaat u verder en definieert u met uw klant KPI's, processen en rapporten die de echte bedrijfsinformatie leveren. Maak eens een rapport voor uw klant dat echt aansluit op zijn informatiebehoefte. Wedden dat dit leidt tot een nieuwe stroom aan adviesvragen.

Waardering

Zeker als een deel van de rapportages in Excel landt is het de moeite waard om na te gaan welke aannames er in de spreadsheets zijn gebouwd in de vorm van slimme rekenregels. Het zal niet de eerste keer zijn dat er fouten in een spreadsheet staan of dat de boekhouder zijn eigen inter-pretatie aan cijfers heeft gegeven.

Exclusiviteit

Wat voor metadata geldt op het gebied van exclusiviteit geldt uiteraard ook voor gestructureerde informatie.

Kans

De integratie van big data in het bedrijfsproces zal versnellen en toenemen. De hype zal overgaan, maar het verschijnsel niet. Voor de accountant ligt er een prachtige kans om de klant te adviseren bij het onderkennen en oplossen van beheersingsrisico's op het snijvlak van de online en offline informatieverwerking. Dit gaat uiteraard niet vanzelf. De klant ziet u als

accountant nog niet als deskundige op dit vlak. Verras uw klant eens met een ongevraagd rapport of een spon-taan onderzoek, zonder daar gelijk een nota voor te sturen. U zult zien: big data leidt ook tot big business.

Jack van Crooij is verbonden als IT Auditor aan Full•Finance Consultants te Apeldoorn.

1 koe



demo's op
19 en 20 juni
in Utrecht

Met de software van MLE mag u weer zelf nadenken

Accountancysoftware genoeg, dat is het probleem niet. Maar de perfecte accountancysoftware konden wij niet vinden. Of hij bestond uit ellenlange checklisten, of de story of the audit was niet helder. Dan was het dossier weer niet geïntegreerd of liet de regelgeving te wensen over.

Dat moet anders, beter, vonden wij van Make Life Easier. Daarom hebben we de perfecte accountancysoftware zelf ontwikkeld. Software waarmee de professional, de accountant, weer zelf mag nadenken. Met MLE samenstel genereert u het samensteldossier, het jaarrekeningrapport, het accountants-rapport en XBRL instances in één geïntegreerd werkproces. MLE controle staat voor een risicogerichte controleaanpak en een heldere story of the audit. De actuele wet- en regelgeving en de kwaliteitshandboeken van Novak zijn geïnjecteerd en gepubliceerd in de software. Dat zijn MLE applicaties: 100% voor de accountant, 100% van de accountant.

**Maak nu vrijblijvend kennis met de MLE software en kom naar de product-
demo's van Novak en MLE: MLE Controle op 19 juni en MLE Samenstel op
20 juni. Kijk op www.mlesoftware.com of bel 030 32 00 999.**

THINK PROFESSIONAL | LET'S MLE



Ondernemersvraag #2

Mijn accountant vraagt me
bestanden te mailen.
Dat is toch ouderwets?

= exact

Behoorlijk.

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

Novak biedt ISO-certificering voor accountantskantoren

Novak biedt aangesloten accountantskantoren de mogelijkheid voor een ISO 9001-certificering. De belangenorganisatie tekende daartoe op 3 mei 2013 een samenwerkingsovereenkomst met certificeringsinstantie Bureau Veritas Certification.



Novak-directeur Guus Ham: "Het Novak Kwaliteitshandboek is het eerste kwaliteitshandboek voor accountants dat 'ISO 9001-proof' is. Accountantskantoren die met het Novak Kwaliteitshandboek werken, kunnen relatief eenvoudig voldoen aan de eisen die vanuit ISO 9001 worden gesteld. Ze kunnen er veel profijt van hebben."

"ISO 9001 wordt immers door iedereen herkend als kwaliteitskeurmerk", vult certification manager Sebastiaan ter Horst namens Bureau Veritas Certification aan. "Het is voor ons als certificatie-instelling een interessante uitdaging om ISO-certificering te realiseren voor accountantskantoren. Proces- en klantgerichtheid vormen daarbij de uitgangspunten."

De belangrijkste redenen voor accountantskantoren om te kiezen voor ISO zijn:

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

Novak zal binnenkort in samenwerking met Bureau Veritas Certification gratis voorlichtingsbijeenkomsten organiseren voor Novak-leden over het ISO 9001-kwaliteitskeurmerk. Deze zullen worden aangekondigd op de website van Novak: www.novak.nl.

Rekenraad accountants en belastingadviseurs sluit zich aan bij convenant horizontaal toezicht

Rekenraad accountants en belastingadviseurs uit Etten-Leur heeft op 12 april 2003 een overeenkomst getekend voor deelname aan het convenant horizontaal toezicht tussen Novak en de Belastingdienst.

John Bulkman tekende het convenant namens Rekenraad accountants en belastingadviseurs. "Horizontaal toezicht zien wij als een keurmerk", aldus Bulkman. "Dat ons kwaliteitssysteem wordt gedragen door de Belastingdienst zorgt ook voor een positieve uitstraling, zowel naar klanten als naar potentiële klanten toe. Het grote voordeel van dit convenant is dat we efficiënter kunnen samenwerken met de Belastingdienst. We hebben daar nu immers een centraal aanspreekpunt. Onze klanten plukken daar uiteindelijk weer de vruchten van."

Namens de Belastingdienst tekende Romeo Yzer, manager van de Belastingdienst in Roosendaal, de overeenkomst. Guus Ham, directeur van Novak, tekende de overeenkomst namens Novak.

Bijl Accountants & Belastingadviseurs committeert zich aan horizontaal toezicht

Bijl Accountants & Belastingadviseurs uit Santpoort-Noord heeft zich op 9 april 2013 aangesloten bij het convenant horizontaal toezicht tussen Novak en de Belastingdienst.

"Wij zien horizontaal toezicht als een verbreding van onze praktijk", aldus Bas Bijl, mede-eigenaar van Bijl Accountants & Belastingadviseurs, die namens het kantoor de overeenkomst tekende. "Horizontaal toezicht sluit aan op de ontwikkelingen die wij in ons vak op ons af zien komen: automatisering en digitalisering in combinatie met de meer adviesgerichte rol van de accountant van vandaag de dag."

Guus Ham, directeur van Novak, en José Keijzers, plaatsvervangend directeur van

de Belastingdienst in Haarlem, tekenden de overeenkomst namens hun organisaties. Guus Ham: "Horizontaal Toezicht past in het moderne tijdsbeeld waarbij transparantie, begrip, vertrouwen en samenwerken centraal staan. Aangesloten accountantskantoren hebben één aanspreekpunt bij de Belastingdienst, krijgen snel duidelijkheid over een aangifte, aanslag of fiscale vraag en zullen voortaan minder geconfronteerd worden met controles. Klanten van deze accountantskantoren, de ondernemers werkzaam in het midden- en kleinbedrijf, zullen daar ook profijt van hebben."

Novak verwacht dat binnenkort meer accountantskantoren in het mkb de stap naar horizontaal toezicht zullen zetten.



Novak op bezoek

Novak wil het contact met mkb-accountantskantoren intensiveren om te zien wat er bij u leeft en speelt. Novak kan zo uiteindelijk beter inspelen op specifieke kantoorwensen en -behoeften. Novak komt graag bij u langs om uitgebreid met u van gedachten te wisselen over uw dagelijkse praktijk.

Welke ontwikkelingen ziet u op u afkomen? Waar loopt u in uw dagelijkse praktijk tegen aan? Waar kunnen wij u mee van dienst zijn? Wij horen graag uw antwoorden op deze vragen. Als belangenbehartiger van mkb-accountantskantoren willen wij op het netvlies krijgen waar wij u in kunnen ondersteunen. Ook willen wij onze producten en diensten meer 'op maat' kunnen aanbieden.

Graag nodigen wij u uit om contact met ons op te nemen voor een afspraak. U kunt bellen met Marcel Maassen, telefoon: 06-23165146, of een e-mail sturen naar novak@novak.nl.

Novak komt naar uw regio

Bij Novak is belangenbehartiging van de mkb-accountant het speerpunt voor de komende jaren. Om de rol als belangenbehartiger goed te kunnen invullen, wordt grote waarde gehecht aan de input van u als Novak-lid. Wij willen graag het gesprek aangaan met individuele kantoren. Novak organiseert daarom periodiek bijeenkomsten in uw regio om actuele onderwerpen en ontwikkelingen met u te bespreken en uw visie te horen.

De komende tijd staan de volgende regiobijeenkomsten gepland:

- Noord op maandag 10 juni (omgeving Heerenveen)
- Zuid op dinsdag 11 juni (omgeving Eindhoven)
- Oost op maandag 24 juni (omgeving Apeldoorn)
- Noordwest op dinsdag 25 juni (omgeving Haarlem)
- Centrum/West op woensdag 26 juni (omgeving Gouda)

De agenda van de regiobijeenkomsten ziet er als volgt uit:

- 15.30 uur: ontvangst met koffie/thee
- 16.00 uur: Novak als belangenbehartiger van de mkb-accountant, Guus Ham directeur Novak
- 17.00 uur: Vaktechnische ontwikkelingen, Gert van den Brink AA hoofd vakgroep Accountancy/ Compliance Full•Finance Consultants
- 18.00 uur: afsluiting met een hapje en een drankje

38% KORTING

op alle producten uit de catalogus voor alle leden aangesloten bij Novak!

Daarbij een **speciaal prijsvoorstel op maat** voor uw meest bestelde artikelen in overleg met uw Lyreco contactpersoon.

Alle orders **zonder verzendkosten** geleverd.

Bestellen tot 17.30 uur is de **volgende dag** geleverd.

1 verzamelfactuur per maand.

CONTACT
Arno Zomer
Tel: 06 47 26 82 92
E-mail: arno.zomer@lyreco.com

ALGEMENE CATALOGUS
Tel: 088 40 32 001
www.lyreco.nl

Ondernemersvraag #5

Mijn accountant
moet toch ook strategisch
advies kunnen geven?

= exact

Absoluut.

Slimme accountants werken met Exact Online

Geef ondernemers waar ze om vragen. Word een nog betere strategisch adviseur. Meld u nu aan voor een **kennissessie** op:

www.exactonline.nl/accountant

Afstempeling pensioen in eigen beheer



Sinds 1 januari 2013 is artikel 19b Wet Loonbelasting uitgebreid met een nieuw lid 9 en in het verlengde daarvan een ministerieel besluit van 18 maart 2013 (nr. BLKB 2013/27M). De wetgever komt hiermee tegemoet aan het feit dat ook veel particuliere (pensioen) BV's net als een groot aantal pensioenfondsen te kampen hebben met een (te) lage dekkinggraad.

PETER TER BEEST

De nieuwe wettelijke regeling biedt de dga de mogelijkheid om pensioenuitkeringen eenmalig te verlagen teneinde de dekkinggraad te verhogen tot deze weer 100 procent is. De nieuwe afstempelingregeling voor dga's is uiteraard wel aan voorwaarden gebonden. Ten eerste moet het gaan om een dekkinggraad van 75 procent of lager. Ten tweede moet deze onderdekking het gevolg zijn van bedrijfseconomische omstandigheden, te weten: beleggings- en/of ondernemingsverliezen. Hieronder wordt dus expliciet niet verstaan een hoge rekening-courantverhouding met de dga, het

hebben verstrekt van onzakelijke leningen, (te hoge) dividenduitkeringen en het afstempelen van aandelenkapitaal.

Bedrijfseconomische omstandigheden

Alleen indien men voldoet aan de voorwaarde dat de onderdekking van 75 procent of lager is ontstaan door bedrijfseconomische omstandigheden is het mogelijk om via een verzoek aan de bevoegde inspecteur afstempeling aan te vragen, en wel op de pensioeningangsdatum. Is de dekkinggraad hoger dan 75 procent, dan

staat deze regeling dus niet open. Voorts is het ook niet mogelijk om voor de pensioeningangsdatum een beroep te doen op deze regeling. Bij wijze van overgangsrecht is het tot en met het jaar 2015 ook mogelijk een reeds ingegaan pensioen af te stempelen, uiteraard voor zover wordt voldaan aan de hiervoor vermelde voorwaarden. Nadat het verzoek is ingediend zal de inspecteur gaan onderzoeken wat de reden is van de lage dekkinggraad. Hij kan hiertoe zeven jaar terug in de tijd. Het verzoek dat moet worden ingediend zal zeer goed onderbouwd moeten worden en vraagt om zeer degelijke (actuariële) berekeningen.

Besluit

Het besluit van 18 maart 2013 werkt de nadere voorwaarden van afstempeling verder uit. Allereerst is het belangrijk om te weten hoe de dekkinggraad moet worden berekend. De dekkinggraad is de verhouding van de activa en passiva van de BV. Deze wordt gevonden door de waarde in het economisch verkeer van alle activa af te zetten tegen de (fiscale!?) waarde van de pensioenverplichting en de waarde in het economische verkeer van de overige passiva. Niet erg consistent zou ik zeggen: waarom de fiscale waarde van de pensioenverplichting en niet de bedrijfseconomische waarde van de pensioenverplichting? Deze moet immers ook worden gehanteerd voor de uitkeringstoets bij het vaststellen van de mogelijkheid tot het doen van dividenduitkeringen. Wellicht is de reden hiervan dat de fiscale waarde van de pensioenverplichting getoetst kan worden door de inspecteur aan de hand van het 'forfaitaire tarief' van de Wet Inkomstenbelasting en Wet Vennootschapsbelasting (artikel 3.29 Wet IB 2001 juncto artikel 8 lid 6 Vpb). Voorts is het bij het vaststellen van de dekkinggraad belangrijk om het volgende in acht te nemen:

1. Het gaat alleen om de activa en passiva van de BV of stichting die de pensioenverplichting heeft;
2. Eventueel aanwezige onroerende zaken worden gewaardeerd tegen de WOZ-waarde van het vorige kalenderjaar dan wel een recentere taxatiewaarde van een beëdigd taxateur;
3. Eventueel overige pensioenverplichtingen worden bij evenredige toerekening tegen de fiscale waarde ook in aanmerking genomen;
4. Dividenduitkeringen, terugbetalingen op aandelenkapitaal en te lage premiebetalingen (bij extern eigen beheer) in de afgelopen zeven jaar moeten bij de activa worden meegeteld;
5. Deze bijtellingen moeten overigens verder worden verhoogd met samengestelde interest van 4 procent, dan wel het u-rendement van de maand december van het jaar waarin tot afstempeling wordt verzocht.

Ten aanzien van punt 4 moet nog opgemerkt worden – en daar zit mijns inziens het venijn van de regeling – dat de inspecteur tijdens de beoordeling van het afstempelingsverzoek tot de conclusie komt of kan komen dat het pensioen de facto al is prijsgegeven c.q. afgekocht. De gevolgen van een dergelijke conclusie

kunnen niet anders luiden dat de afstempelingsregeling niet van toepassing is en dat sprake is van de sanctie van artikel 19b Wet Loonbelasting: 52 procent progressieve heffing over de waarde in het economische verkeer van de pensioenverplichting, vermeerderd met 20 procent revisierente.

Conclusie

Tot 2013 kende de Wet Loonbelasting slechts twee varianten: of het pensioen is wel voor verwezenlijking vatbaar of niet. De Memorie van Toelichting op artikel 19b Wet Loonbelasting was hierin helder. Alleen bij een maatschappelijk dringende reden (limitatief: faillissement, surseance van betaling en schuldsanering) was sprake van een niet voor verwezenlijking vatbare pensioenaanspraak. Een slechte dekkinggraad van bijvoorbeeld 50 procent betekende dus dat men werd gehouden de gehele pensioenaanspraak (inclusief eventuele indexaties) volledig te blijven uitkeren totdat men (materieel) in één van de hiervoor drie vermelde omstandigheden terecht kwam.

Met de komst van het negende lid van artikel 19b Wet Loonbelasting is het vanaf 2013 mogelijk om op de pensioeningangsdatum bij een dekkinggraad van 75 procent of lager de pensioenuitkering te verlagen (afstempelen) tot een niveau waarop de dekkinggraad weer 100 procent is. De vrijval van de pensioenverplichting valt niet onder de vrijstellingswinst en zal dus kunnen leiden tot heffing van vennootschapsbelasting. Meestal zal echter sprake zijn van compensabel verlies, maar dan toch: 25 procent of meer vrijval van de pensioenverplichting gaat al snel gepaard met hoge bedragen.

Het venijn van de regeling zit naar mijn mening voornamelijk in de voorbehouden die in het besluit van 18 maart zijn te lezen: dividenduitkeringen, afstempeling van aandelenkapitaal en te lage premiebetalingen (extern eigen beheer) moeten bij de activa worden bijgeteld, maar kunnen ook alsnog leiden tot de conclusie dat de hele pensioenaanspraak is prijsgegeven dan wel is afgekocht met alle gevolgen van dien! Is deze wettelijke en ministeriële regeling dan niet meer een moderne variant van het Paard van Troje dan een tegemoetkoming voor de particuliere pensioenlichamen?

Mr. Peter ter Beest MPLA is associate 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!



Gastcolumn

**RICHARD
SCHIPHORST**

Foto: CaseWare

Kopgroep of massa?

Op zondag 14 april jl. hebben wij met twee teams van CaseWare Nederland meegelopen met de IJsselloop (10 km) in Deventer. Dit jaar mochten wij Guus Ham van Novak als gastloper in ons team verwelkomen.

Interessant om te zien hoe verschillend men zich voorbereidt op een dergelijk evenement. Wil ik voorop meelopen en duidelijk zichtbaar als een van de eersten binnenkomen, wil ik (onzichtbaar) meelopen met de meute, of ga ik ergens achteraan lopen met als doelstelling het halen van de finish? Eén ding is onontkoombaar: de dag dat je mee moet lopen staat vast.

Vooroplopen betekent een goede voorbereiding. Zonder goede voorbereiding weet je zeker dat je achteraan loopt. Dus veel trainen en bewuste keuzes maken in de tijdsbesteding. Direct ontstond het initiatief bij een aantal van onze medewerkers om na werktijd samen te trainen. Ze wilden niet alleen meedoen om de finish te halen, er waren zeker ook streeftijden. Een geweldige uitdaging om samen met duizenden lopers in een lint over de dijk langs de IJssel bij Deventer te lopen. Mooi om ieder zijn eigen strijd te zien leveren om de tien kilometer binnen zijn streeftijd te halen.

Welke vergelijking zie ik met de accountancy? In de gesprekken die wij met kantoren voeren over ontwikkelingen op gebied van SBR/XBRL, adviesrapportages en portalen, merk ik dat alle kantoren zich er wel van bewust zijn dat deze ontwikkelingen niet te stoppen zijn en dat het onontkoombaar is dat een kantoor hiervan gebruik moet gaan maken. Ergens komt het moment dat je de organisatie moet gaan 'trainen' om de processen aan te passen aan deze ontwikkelingen. Er zijn kantoren die niet alleen willen meedoen omdat het moet, ze willen vooral voorop lopen. Zodat klanten en medewerkers zien dat ze doelstellingen definiëren, prioriteiten stellen en zorgen dat ze in het juiste startvak staan.

Wat mij zorgen baart is dat veel kantoren nog geen doelstellingen hebben omtrent dit soort (vak)technische ontwikkelingen, terwijl het ongelofelijk belangrijk is voor de toekomst van de accountancyfunctie, uw vak dus. Geen bewuste doelstelling hebben betekent meedoen om alleen de eindstreep te halen. Zonder goede voorbereiding en training en daarmee sterk afhankelijk van de softwareleverancier.

“Vooroplopen betekent een goede voorbereiding.”

Natuurlijk is het onze rol om vaktechnische oplossingen voor de accountant op het juiste moment aan te leveren. En deze rol pakken wij graag op. De verantwoordelijkheid echter om op een verantwoorde wijze deze eindstreep te halen binnen een zelf gedefinieerde streeftijd, kunnen wij niet overnemen. Die ligt echt bij de accountant zelf.

Terug naar de wedstrijd, alle medewerkers van CaseWare hebben de eindstreep gehaald. Saillant detail, Guus Ham kwam als geoefende loper als eerste over de finish. Door goede training goed resultaat. Net zoals wij blijven trainen om de aansluiting van onze Novak-oplossingen op de Novak Kwaliteitshandboeken continu te verbeteren.

Loopt u mee in de kopgroep of sluit u liever aan bij de massa?

Richard Schiphorst is directeur van CaseWare.

Permanente educatie voor mkb-accountants

nbaopleidingen.nl



Voor professionele ontwikkeling en actueel cursusaanbod



OPLEIDINGEN

NBA

Cursusaanbod najaar 2013 nu online!

- Actuele onderwerpen zoals de Flex-BV en derivaten
- Cursussen over btw en kantoorstrategie
- Leer XBRL kennen in uw eigen tempo: online learning





DE UNIT4 ACCOUNTANCY TOUR 2013

LANCERING
**NIEUWE
SOFTWARE**
voor online
samenwerken

WEES ERBIJ

Het accountancyvak verandert: minder cijferleverancier, vaker sparringpartner en adviseur van de ondernemer. Wij ondersteunen u hierbij met onze softwareoplossingen die nu klaar zijn voor morgen en meegroeien met de wijzigende behoeftes van u en uw cliënten. Op de UNIT4 Accountancy Tour 2013 introduceren wij vol trots onze nieuwe en unieke softwareoplossing en bijbehorende apps voor het online samenwerken. Ook staan we uitgebreid stil bij onze nieuwe softwareoplossing voor de aangifte van de schenk- en erfbelasting. U kunt diverse presentaties en demonstraties bijwonen en/of persoonlijk met onze aanwezige specialisten in gesprek gaan. Wees erbij. Want de wereld van de accountant verandert, maar uw succes niet.

6 juni 2013 **Amsterdam Arena**
11 juni 2013 **De Kuip in Rotterdam**
13 juni 2013 **Nieuwe UNIT4-vestiging in Veenendaal**

Meld u aan via www.unit4.nl/accountancytour of scan de QR-code.



**UNIT4. SOFTWARE
VOORUITGEDACHT**

UNIT4
BUSINESS SOFTWARE